



# PME 2014

## RAPPORT SUR L'ÉVOLUTION DES PME



## **Le Rapport PME 2014 est publié par Bpifrance**

Directeur de la publication :  
**Nicolas Dufourcq**

### **Contacts**

observatoiredespme@bpifrance.fr  
Annie Geay (annie.geay@bpifrance.fr)  
Laurence Tassone (laurence.tassone@bpifrance.fr)

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

### **Consultation en ligne**

La version numérique du Rapport PME 2014, enrichie de contenus complémentaires, est disponible en ligne sur Bpifrance Le Lab : **[bpifrance-lelab.fr/rpme2014](http://bpifrance-lelab.fr/rpme2014)**

*Toute référence à cette publication, sur tous supports et modes d'exploitation, doit faire mention de l'URL ci-dessus ou renvoyer sur cette adresse pour la consultation digitale.*

### **Copyright**

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

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

© Direction de l'information légale et administrative, 2015  
ISBN : 978-2-11-009779-8



# TABLE DES MATIÈRES



PRÉFACE .....	7
PARTENAIRES .....	9
SYNTHÈSE DU RAPPORT.....	12
NOUVEAUTÉS 2014 DE LA VERSION NUMÉRIQUE .....	17
LE RAPPORT PME EN QUELQUES CHIFFRES .....	19

## **1** ÉVOLUTIONS .....21

<b>A. DÉMOGRAPHIE .....</b>	<b>22</b>
1. CARTOGRAPHIE DES PME ET DES ETI EN 2011 .....	23
<b>FOCUS</b> • PME, SME, KMU, PYME, MYPE, MSME... UN SIGLE, DES TRADUCTIONS, DE MULTIPLES DÉFINITIONS .....	29
<b>FOCUS</b> • LES ENTREPRISES DE L'ÉCONOMIE SOCIALE ET SOLIDAIRE.....	33
2. LES CRÉATIONS D'ENTREPRISES EN 2013 .....	37
<b>FOCUS</b> • LA CESSION-TRANSMISSION DES PME ET DES ETI EN FRANCE, UN ENJEU DE CROISSANCE.....	43
3. LES DÉFAILLANCES DES PME ET DES ETI EN 2013 .....	47
<b>B. TENDANCES ÉCONOMIQUES.....</b>	<b>54</b>
1. LE POIDS ÉCONOMIQUE DES PME EN 2013 .....	55
2. LES PRÉVISIONS DES PME ET DES ETI EN 2014 .....	61
3. L'EMPLOI DANS LES PME ET LES ETI .....	67
4. COMPORTEMENT DES PME À L'EXPORT EN 2013 .....	74
<b>FOCUS</b> • IMPLANTATION INTERNATIONALE DES PME ET DES ETI FRANÇAISES .....	80
5. PLACE DES PME ET DES ETI DANS LES MARCHÉS PUBLICS EN 2012 .....	84



<b>2</b>	<b>FINANCEMENT</b> .....	<b>91</b>
	<b>A. SITUATION FINANCIÈRE</b> .....	<b>92</b>
	1. LE FINANCEMENT DES PME EN FRANCE .....	93
	<b>FOCUS</b> • SITUATION FINANCIÈRE ET PRATIQUES DE FINANCEMENT DES ENTREPRISES ARTISANALES .....	101
	2. ACCÈS DES PME AUX FINANCEMENTS EXTERNES : COMPARAISON INTERNATIONALE EN 2012 .....	105
	<b>FOCUS</b> • SMES ACCESS TO FINANCING: A COMPARISON OF THE ASIAN AND PACIFIC REGION WITH OECD COUNTRIES.....	111
	<b>B. HAUT DE BILAN</b> .....	<b>116</b>
	1. ACTIVITÉ DU CAPITAL-INVESTISSEMENT EN 2013 .....	117
	2. LE SOUTIEN PUBLIC EN FONDS PROPRES EN 2013 .....	123
	3. ACTIVITÉ 2013 DES FCPI, DES FONDS PROPRES DÉDIÉS AUX PME ET AUX ETI INNOVANTES .....	129
	<b>FOCUS</b> • ENTREPRISES COUVERTES PAR ENTERNEXT.....	134
	<b>C. CRÉDITS ET GESTION DE TRÉSORERIE</b> .....	<b>138</b>
	1. FRENCH SMES ACCESS TO EXTERNAL FINANCING: A COMPARISON WITH EURO AREA ENTERPRISES .....	139
	<b>FOCUS</b> • LE FINANCEMENT DES TRÈS PETITES ENTREPRISES .....	145
	2. INTERVENTION PUBLIQUE ET RISQUE .....	149
	<b>FOCUS</b> • DES SOLUTIONS EUROPÉENNES DE FINANCEMENT POUR LES PME ET LES ETI .....	155
	3. LES COMPORTEMENTS DE PAIEMENT INTERENTREPRISES EN FRANCE ET EN EUROPE .....	159
	<b>FOCUS</b> • UTILISATION DE L'AFFACTURAGE PAR LES PME .....	166



## R&D ET INNOVATION .....169

### A. PANORAMA ..... 170

1. PME ET ETI INNOVANTES EN 2013..... 171

**FOCUS • FRANCE : MESURES PUBLIQUES EN FAVEUR DE LA R&D  
ET DE L'INNOVATION..... 177**

**FOCUS • L'EUROPE DE L'INNOVATION, DE NOUVELLES MESURES  
FACE À UNE RÉALITÉ PME CONTRASTÉE ..... 181**

2. L'ACTIVITÉ DE R&D DES PME EN FRANCE EN 2012 ..... 185

3. L'UTILISATION DU CIR PAR LES ENTREPRISES EN 2012 ..... 191

4. PME ET ETI DANS LES PÔLES DE COMPÉTITIVITÉ EN 2012..... 198

5. PUBLICATION DE BREVET PAR LES PME ET LES ETI EN 2013..... 203

### B. ENTREPRENEURIAT INNOVANT ..... 208

1. LES ENTREPRISES INNOVANTES ISSUES DU CONCOURS NATIONAL  
ET DES INCUBATEURS PUBLICS À FIN 2013 ..... 209

2. LES JEUNES ENTREPRISES INNOVANTES EN 2013..... 215

## REPÈRES ..... 221

ENTREPRISE ET CATÉGORIES D'ENTREPRISE SELON LA LME ..... 222

INDEX DES SIGLES ET ABRÉVIATIONS ..... 224

TABLE DES FIGURES ..... 227

L'OBSERVATOIRE DES PME ..... 232

BPIFRANCE LE LAB..... 232

---

# 6

Bpifrance • PME 2014





## PRÉFACE

### NICOLAS DUFOURCQ

#### Directeur général de Bpifrance



L'Observatoire des PME de Bpifrance publie son dixième Rapport annuel sur l'évolution des PME. La pérennité et la qualité de cet ouvrage collectif en ont fait un outil de référence et un instrument indispensable à la connaissance des petites et moyennes entreprises (PME), mais aussi des entreprises de taille intermédiaire (ETI).

Mieux comprendre et appréhender les PME et les ETI, mettre en lumière les conditions de leurs succès, décrypter leurs difficultés sont en effet des enjeux essentiels pour éclairer tous les acteurs du financement et de l'accompagnement des entreprises, et notamment les pouvoirs publics, dans les décisions qu'ils prennent pour densifier le tissu entrepreneurial français et le rendre plus compétitif.

Je tiens à remercier très chaleureusement l'ensemble des contributeurs, publics et privés, qui ont collaboré à la rédaction de ce Rapport.

L'analyse de la situation française s'accompagne et s'enrichit, un peu plus à chaque édition, d'études et de comparaisons internationales. Le Rapport accueille ainsi pour la première fois des contributions de la Banque centrale européenne et de la Banque européenne d'investissement, qui éclairent les problématiques de l'accès au financement des PME au sein de l'Union européenne. Les articles de l'OCDE permettent d'apporter des éléments de comparaison utiles et de relativiser les spécificités françaises. L'ouvrage acquiert cette année une dimension universelle avec une contribution inédite sur la notion de PME à travers le monde.

Le constat dressé dans cette dixième édition est contrasté. Après un redressement post-crise à peine esquissé, les petites entreprises se sont trouvées confrontées en 2013 à une atonie conjoncturelle qui a de nouveau affecté leurs marges et incité les chefs d'entreprise à une prudence marquée. La baisse de l'investissement se manifeste et les microentreprises souffrent tout particulièrement. Des signaux positifs demeurent néanmoins. Un nouveau paysage se dessine avec des profils de PME et d'ETI dynamiques, plus innovantes et exportatrices, attentives au maintien de l'emploi et, pour un nombre grandissant d'entre elles, sensibles à l'économie sociale et solidaire.

À la lecture de ce Rapport, l'innovation et l'internationalisation apparaissent, plus que jamais, comme des facteurs de résilience face à une conjoncture difficile et comme des sources incontournables de croissance pour les PME et les ETI. La marche à suivre est tracée : l'appareil productif français doit être capable d'initier un nouveau cycle d'investissement et de croissance en améliorant son efficacité et en se donnant les capacités de trouver ailleurs le surcroît de demande qui fait défaut sur notre marché national.

C'est tout l'enjeu de la bataille pour le redémarrage de l'investissement dans laquelle toutes les équipes de Bpifrance sont engagées et mobilisées.





# PARTENAIRES DU RAPPORT PME 2014

.....

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

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

## COMITÉ DE PILOTAGE

Il est présidé par Pascal Lagarde, directeur exécutif en charge de la stratégie, des études et du développement de Bpifrance. En sont membres :

- Sergio Arzeni, Lucia Cusmano, Miriam Koreen – OCDE, CPE
  - Julie Bestel – CGPME
  - Pierre Féry, Boris Pennaneac'h – Ministère des Finances et des Comptes publics, DG Trésor et OEAP
  - Laurent Gasnier – Ministère des Finances et des Comptes publics, DGDDI
  - François Gonord, Agnès Lepinay – Medef
  - François Jamet, Frédérique Sachwald, Géraldine Séroussi – Ministère de l'Éducation nationale, de l'Enseignement supérieur et de la Recherche, DGRI, Sittar et Sies
  - Laurence Joly – Inpi
  - François Magnien – Ministère de l'Économie, de l'Industrie et du Numérique, DGE
  - Henri Mariotte, Fabienne Rosenwald, Sylvie Rousseau – Insee
  - Claude Piot, Jean-Pierre Villetelle – Banque de France, Direction des entreprises
  - Clément de Souza – CJD
-



## CONTRIBUTEURS



ASSOCIATION FRANÇAISE  
DES INVESTISSEURS  
POUR LA CROISSANCE

| Afic  
Nadia Kouassi Coulibaly,  
Simon Ruchaud



| Altares-D&B  
Thierry Million



| ASF



| Banque centrale européenne  
Annalisa Ferrando



| Banque de France  
Louis-Marie Harpedanne de  
Belleville, Dominique Lefilliatre



| Banque européenne  
d'investissement  
Alain Nadeau



| Bpifrance  
Michel Barreateau, Annie Geay,  
Catherine Goulmot, Lola Merveille,  
Nicolas Nouveau, Corine Plantard,  
Frédérique Savel, Laurence  
Tassone, Elisabeth Walter



| CNCRE (Observatoire national  
de l'économie sociale et solidaire)  
Arnaud Matarin



| Enternext  
Eric Forest



| Groupe BPCE  
Thomas Le Dret, Alain Tourdjman



| Inpi  
Emmanuelle Fortune



| Insee  
Vincent Hecquet



| Institut supérieur des métiers  
Catherine Elie



| Ministère de l'Économie,  
de l'Industrie et du Numérique  
(DGE)  
Franck Hovaguimian,  
Vincent Lapègue



| Ministère de l'Éducation  
nationale, de l'Enseignement  
supérieur et de la Recherche  
(DGRI, Sittar et Sies)  
Justin Quéméner,  
Marie-Christine Rodes,  
Maryline Rosa, Frédérique  
Sachwald, Anna Testas



Ministère des Finances et  
des Comptes publics (DGDDI)  
Chloé Bertin



Observatoire du financement  
des entreprises



Observatoire économique  
de l'achat public  
Vincent Vicaire



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



Pramex international  
Charlie Joyez

## CONCEPTION DU RAPPORT

L'Observatoire des PME, qui coordonne le Rapport PME, a confié à l'agence So Content la conception graphique de la version papier ainsi que la création de la version numérique, et à la Documentation française (DILA) l'édition et la diffusion de l'ouvrage.



Observatoire des PME  
Aurélie Coquan, Catherine Goulmot, Juliette Jay,  
Frédérique Savel, Baptiste Thornary  
Annie Geay, Laurence Tassone, Elisabeth Walter  
(coordinatrices)



So Content  
Aude Bertino



La Documentation française  
Éliane Rakoto, Julie Wargon

La traduction en anglais des synthèses du Rapport 2014 ainsi que celle, en français, des articles rédigés en anglais par leurs auteurs ont été respectivement réalisées par Katherine Mérignac et Dominique Jonkers.



# SYNTHÈSE DU RAPPORT PME 2014

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



Déjà éprouvées par la crise, les petites entreprises ont été confrontées en 2013 à une atonie conjoncturelle affectant leurs performances économiques. Leurs marges décrochent de nouveau, conduisant les chefs d'entreprise à manifester une forte circonspection au regard d'un futur incertain. Conséquences immédiates, un investissement en baisse et un clivage entre catégories d'entreprise, avec des microentreprises qui souffrent tout particulièrement.

Toutefois, un nouveau paysage se dessine avec des profils de PME et d'ETI dynamiques, plus innovantes et exportatrices, attentives au maintien de l'emploi et sensibles à la dimension sociale et solidaire de l'économie.

## 1. LES ÉVOLUTIONS GÉNÉRALES DES PME ET DES ETI EN FRANCE EN 2013

La quasi-stagnation de l'économie en 2013, qui s'est poursuivie en 2014, a alimenté un fort attentisme voire une autocensure de la part des chefs d'entreprise vis-à-vis de toute relance de l'investissement. Ils affichent des perspectives d'autant plus prudentes que leur activité est proche de la consommation des ménages.

Les très petites entreprises (TPE) sont les plus touchées, accentuant l'écart avec la situation des PME et des ETI les plus innovantes et présentes sur les marchés internationaux qui expriment les anticipations de reprise d'activité les plus optimistes pour 2015.

### LES CRÉATIONS D'ENTREPRISES SONT EN HAUSSE MALGRÉ LE REPLI DES AUTO-ENTREPRISES

Les immatriculations d'auto-entreprises accusent une chute de 11% compensée par la progression des autres entreprises individuelles (+ 26%) et de façon générale, par les créations classiques qui reprennent de la vigueur.

Bien que les sociétés à responsabilité limitée (SARL) demeurent majoritaires, le statut de société par actions simplifiée (SAS) poursuit une croissance engagée depuis 2011. Cependant, cette restitution statistique ne se reflète pas dans une dynamique en faveur de l'emploi, seules 5% des entreprises ont recruté au moment de leur création.



## UNE FAIBLE REPRISE DES INTENTIONS DE RECRUTEMENT DANS LES PME ET LES ETI

L'emploi s'est stabilisé en 2013, mais avec de forts contrastes sectoriels marqués par une chute dans la Construction, une faiblesse dans l'Industrie et un léger redressement dans le Tertiaire marchand.

Les TPE voient leurs effectifs s'éroder et préfèrent les emplois de durée limitée. La légère embellie, constatée jusqu'en 2014, provient en effet des PME et des ETI de plus grande taille, et spécifiquement de celles qui innovent et qui sont internationalisées. Malgré des intentions d'embauche mieux orientées, des difficultés de recrutement sont toujours signalées de façon récurrente.

## UN RENFORCEMENT DE LA PART DES PME DANS LA COMMANDE PUBLIQUE

Si globalement la commande publique est en retrait en 2012, notamment en raison d'une forte baisse des contrats de travaux, les PME et les ETI y accroissent leur part respective en volume (93%) comme en nombre (78%). La proximité d'achat qui caractérise les pratiques des collectivités locales, bénéficie aux PME qui obtiennent les deux tiers de ces contrats, plutôt spécialisés dans la prestation de services.

## TOUTES LES CATÉGORIES D'ENTREPRISE SONT AFFECTÉES PAR LES DÉFAILLANCES

La crise de 2009 a infléchi à la hausse le nombre de défaillances d'entreprises qui est passé de 50 000 à 60 000 par an en moyenne. Tous les secteurs sont affectés, le poids des défaillances pesant particulièrement dans ceux qui sont confrontés à l'atonie de la consommation des ménages.

Plus de 2000 PME et ETI ont fait l'objet d'une liquidation judiciaire, alors même que les tribunaux privilégient maintenant la procédure du redressement à celle de la liquidation pour ces catégories d'entreprise. Point positif, la proportion des PME et des ETI parmi l'ensemble des défaillances se stabilise par rapport à 2012, ainsi que le nombre de procédures collectives ouvertes à leur encontre.

## PLUS D'ENTREPRISES EXPORTATRICES GRÂCE AUX TPE ET AUX PME

Ce sont surtout les TPE qui tirent à la hausse le nombre des entreprises exportatrices en France (+ 2,2% en 2013 par rapport à 2012), sans masquer pour autant un fort renouvellement de l'appareil exportateur français (1/4 d'entrées et 1/4 de sorties chaque année). Les PME sont dynamiques en volume d'exportation avec 194 Md€, au-delà de leur niveau d'avant-crise, mais leur nombre tend à se stabiliser.

L'Union européenne, qui reçoit les deux tiers des exportations de PME, est cependant dans une tendance baissière au profit des pays du Proche- et du Moyen-Orient, qui leur ont acheté des produits pétroliers raffinés (+ 59%). Toutefois, ce résultat semble être davantage le reflet de marchés obtenus par quelques grosses PME et ETI qu'un effet massif.

## LES ENTREPRISES DE L'ÉCONOMIE SOCIALE ET SOLIDAIRE DÉSORMAIS RECONNUES PAR LA LOI

Rassemblant 164 000 entreprises de statut juridique très varié, malgré une forte représentation des associations, l'ESS compte pour 16% de l'emploi total en France, avec des perspectives de recrutement importantes d'ici à 2020. Les groupements d'employeurs, très actifs en ESS, sont prisés des créateurs car ils permettent de partager des collaborateurs et offrent un cadre efficient d'échanges d'expériences. Si l'action sociale mobilise la majorité de ces entreprises, la mono-activité et le fort ancrage local caractérisent ce secteur maintenant mieux identifié par la loi.



## 2. L'ATONIE CONJONCTURELLE AFFECTE LA SITUATION FINANCIÈRE DES PME

### LA RENTABILITÉ CONTINUE À S'ÉRODER

Alors même que la valeur ajoutée des PME est préservée, leurs marges se réduisent face à la hausse des charges de personnel et des impôts à la production. Leur taux de marge est passé de 22-23% avant crise à environ 20% en 2013, impactant directement la rentabilité. Parallèlement, leurs besoins en fonds de roulement, moins volatils que l'activité, augmentent pour atteindre entre 30 et 33 jours de chiffre d'affaires.

La structure financière des PME continue de se renforcer, grâce à un accroissement des capitaux propres et une évolution de la nature des dettes, qui se manifeste par une contraction de l'endettement bancaire et une progression de l'endettement obligataire.

### LES ENTREPRISES ARTISANALES SONT FRAGILISÉES PAR LE CONTEXTE ÉCONOMIQUE MOROSE

Constituées pour la plupart de TPE, les entreprises artisanales ont fait face à une réduction de leur activité et de leur marge. Le focus inédit porté sur leur situation financière fait ressortir un panorama contrasté. Si le niveau de fonds propres est satisfaisant pour deux tiers d'entre elles, ces entreprises représentant le tiers des acteurs du secteur marchand, affichent une faible culture financière. Elles préfèrent autofinancer leurs investissements, conséquence d'une réelle réticence face au crédit bancaire.

### LE FINANCEMENT COURT TERME EST EN FORTE CROISSANCE COMME LES RETARDS DE PAIEMENTS

Les comportements de paiement des entreprises ont atteint, au 1<sup>er</sup> semestre 2013, le pire niveau de la décennie et ne se détendent qu'à la marge début 2014. Les TPE sont tout particulièrement mal traitées par leurs clients alors qu'elles affichent le meilleur taux de ponctualité pour leurs propres règlements.

La France détient le regrettable record européen des petits retards de paiements aux conséquences fort dommageables pour nombre de TPE et de PME aux trésoreries très vulnérables. Situation d'autant plus critique que, si l'obtention de nouveaux crédits d'investissement semblent être satisfaite à 84% pour les TPE et jusqu'à 92% pour les PME, il n'en est pas de même pour les crédits de trésorerie (61% de satisfaction pour les TPE et 70% pour les PME). Sensibilisée, la Fédération bancaire française a pris en juin 2014 cinq engagements de nature à répondre aux besoins spécifiques de cette population très hétérogène.

Seconde source de financement court terme après le découvert largement utilisé par les TPE, l'affacturage est passé de 130 Md€ en 2010 à 200 Md€ en 2013, et le nombre de bénéficiaires de 35 000 à 40 000, dont 97% sont des TPE et des PME. La part croissante des activités à l'international – près de 24% – y contribue de façon notable.

### LE CAPITAL-INVESTISSEMENT FRANÇAIS PARMIS LES PLUS DYNAMIQUES D'EUROPE

En 2013, 6,5 Md€ ont été investis dans 1 560 entreprises par le capital-investissement français. Les souscriptions des mutuelles et des compagnies d'assurance se sont élevées à 25% des 8,5 Md€ collectés, en première place sur la période 2009-2013, juste devant le secteur public qui demeure très actif, notamment dans le capital-risque.

Tendance satisfaisante qui n'est pas celle des Fonds communs de placement dans l'innovation (FCPI). Ces derniers poursuivent leur mouvement baissier avec - 16% d'investissement dans les PME innovantes en 2013, ce qui annonce une pénurie de fonds à court terme si les levées de fonds des FCPI ne se redressent pas.



## ENTERNEXT, NOUVEL ACCOMPAGNATEUR DES PME ET DES ETI

Réunissant 540 entreprises françaises issues d'Alternext et des compartiments B et C d'Euronext, la nouvelle place de marché Enternext a déployé de nombreuses actions sur le terrain pour inciter les PME et les ETI à accéder aux marchés financiers avec des résultats encourageants. À fin 2013, 26 introductions ont été enregistrées pour 1,1 Md€ levé, traduisant un regain d'intérêt des investisseurs pour les valeurs moyennes. Le marché obligataire, quant à lui, suit cette pente ascendante.

## LE FINANCEMENT DES PME DANS LE MONDE

Selon l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE), l'accès des PME au financement reste mal aisé dans le monde bien que les difficultés semblent avoir atteint un palier, grâce à des taux d'intérêt généralement à la baisse. Mais la reprise incertaine freine les perspectives de croissance des PME par ailleurs confrontées à une disponibilité du crédit plus restreinte. Les situations sont très disparates. Dans des pays en forte croissance (Chili, Russie ou Turquie), le crédit aux PME a fait l'objet d'une progression très marquée, alors que les pays confrontés à une crise de leur dette souveraine (Grèce, Irlande ou Portugal) ont vu ce crédit reculer.

Dans la région Asie-Pacifique, les PME représentent plus de 90% des entreprises et prennent une part croissante dans les politiques de soutien à l'économie, qui déploient à leur égard des dispositifs de financement variés, dont la garantie des crédits largement répandue.

En Europe, les enquêtes conduites par la Banque centrale européenne (BCE) ne montrent une tendance à l'amélioration que fin 2012-début 2013. En effet, 40% des 20 millions de PME européennes déclarent toujours en 2013 rencontrer des problèmes de financement et 22% d'entre elles affirment s'être vues refuser les crédits sollicités.

La Banque européenne d'investissement (BEI), dont les fonds propres ont été renforcés, a augmenté en 2013 ses interventions en faveur des PME et des ETI (22 Md€ contre 13 Md€ en 2012), ce qui a permis de mobiliser plus de 50 Md€ en faveur de 230 000 PME et ETI en Europe. Elle vise à stimuler la diversification des formes de financement à leur profit, comme à répondre à des contextes exceptionnels (les PME grecques ont ainsi reçu 1,5 Md€).

## 3. MAINTIEN DE LA DYNAMIQUE DE R&D DES PME ET DES ETI

### PME ET ETI AFFICHENT DES COMPORTEMENTS TOUJOURS ACTIFS EN R&D

La dépense intérieure de R&D a continué de croître en France en 2012 permettant d'atteindre 2,23% du PIB (révisé) grâce à l'activité des entreprises, les PME et les ETI y contribuant de façon significative. Cette augmentation, qui ralentit cependant depuis 2010, s'est maintenue malgré la crise économique, probablement en raison d'un soutien public affirmé. Parmi les entreprises qui font de la R&D, 9 sur 10 emploient moins de 250 personnes. La PME-type concernée emploie 37 personnes, dont 5 affectées aux tâches de recherche et d'innovation, avec un chiffre d'affaires de 9,1 M€ en moyenne, ce qui hisse les PME au premier rang des entreprises les plus intensives en R&D, toutes catégories d'entreprise confondues.

Selon les données relatives au Crédit d'impôt recherche (CIR), leurs relations contractuelles avec les laboratoires de recherche publique ressortent comme un élément de leur dynamisme puisque les dépenses de R&D qui leur sont sous-traitées ont crû de 226% depuis 2007, soit largement au-dessus de la moyenne (+ 119%).

Avec une participation en nombre en augmentation depuis la réforme de 2008, les PME fiscalement indépendantes ont mobilisé 25% du CIR en 2012, soit 1,34 Md€, ont représenté 76% des bénéficiaires et 23% des dépenses déclarées. Les 8% d'ETI bénéficiaires ont obtenu, quant à elles, 34% du montant total du CIR.



PME et ETI constituent 98% des entreprises appartenant à un pôle de compétitivité. Majoritairement industrielles, elles se positionnent sur les marchés internationaux d'autant plus que leur effectif est élevé. Les PME ont tendance à se spécialiser dans les Activités de services techniques et scientifiques et le Numérique. Enfin, preuve de l'ouverture internationale des pôles, un tiers des ETI accueillies sont étrangères.

En 2013, la situation des PME et des ETI face aux demandes de brevet est contrastée. Elle est en légère augmentation pour les PME (+ 2,8% par rapport à 2012 avec 2662 demandes publiées) et en diminution pour les ETI (- 8,4%). Toutefois, le taux d'extension des brevets par les ETI est très supérieur à toutes les autres catégories d'entreprise. PME et ETI sont par ailleurs très présentes dans les technologies avancées (Traitement de données et Médical).

Le contexte économique conjugué à la réduction des financements publics expliquent la baisse des créations d'entreprise innovante, notamment celles issues des incubateurs publics. Quant au statut fiscal de la Jeune entreprise innovante (JEI), il bénéficie à 3055 entreprises à fin 2012, dont 80% emploient moins de 10 salariés. Ces JEI relèvent majoritairement des Services aux entreprises et du Numérique.

### L'EUROPE DE L'INNOVATION MOBILISÉE VERS HORIZON 2020

Après une croissance régulière jusqu'en 2012, la France a faibli en 2013 en matière d'innovation et se maintient dans le groupe des pays européens «suiveurs». Selon l'indice de performance globale, elle affiche notamment des résultats inférieurs à la moyenne s'agissant des pratiques collaboratives.

Or, dans Horizon 2020, programme déployé par l'Union européenne en vue d'atteindre l'objectif de 3% du PIB en dépenses de R&D en 2020, la plupart des nouveaux dispositifs – Eurostars II, les Initiatives technologiques conjointes (ITC) ou encore les *Fast Track to Innovation (FTI)* – s'appuient sur le principe du partenariat entre différents acteurs de R&D. C'est donc un défi à relever pour les PME françaises.

### DE NOMBREUSES MESURES EN FAVEUR DE LA R&D ET DE L'INNOVATION EN FRANCE

Complément de la stratégie des filières industrielles et des 34 plans de la nouvelle France industrielle, le Plan national pour l'innovation fait écho aux recommandations de l'OCDE, mais également aux préconisations du rapport «France 2020» de France stratégie, qui signale la faiblesse relative du pays face à ses compétiteurs immédiats. Le pays, qui soutient déjà bien ses *start-up* (le concours national annuel et les incubateurs publics ont permis de créer plus de 3000 entreprises en 13 ans), doit porter ses efforts vers l'accompagnement de la croissance pérenne des PME.

L'OCDE préconise, de son côté, de renouer avec une tradition d'excellence scientifique et technologique, qui implique d'exercer des choix clairs. Les Investissements d'avenir, acte II, ou encore le concours mondial «Innovation 2030» s'inscrivent dans ce cadre stratégique assorti d'un outil de mesure inédit et indispensable, la Commission nationale d'évaluation des politiques d'innovation, installée en juin 2014.



# NOUVEAUTÉS 2014 DE LA VERSION NUMÉRIQUE



Trois ans déjà que le *Rapport annuel sur l'évolution des PME* se décline en une version numérique interactive ! Conçue dès l'origine comme un support de travail enrichi, fournissant des éléments de compréhension élargis et des références complémentaires au texte principal, la version digitale 2014 évolue pour rester dans l'air du temps et coller à l'information la plus à jour. Elle s'ouvre ainsi à la démarche d'*Open data* et offre des fonctionnalités de personnalisation et de partage toujours plus poussées. Réactive, elle proposera, courant 2015, des mises à jour au fil de l'eau des articles et des focus.

## 1. EN EXTENSION DU SUPPORT PAPIER, TÉLÉCHARGEMENT DE DONNÉES, TRADUCTION DE CONTENUS ET THÉMATIQUES *PURE ONLINE*

La pastille orange, en marge du texte courant et déclinant la mention « Pour en savoir plus », vous indique, comme les années précédentes, que des informations supplémentaires sont disponibles en cliquant sur les **mots surlignés** de la même couleur. Analyses, chiffres détaillés, précisions méthodologiques, bibliographies additionnelles... autant de ressources accessibles en ligne. Au fil des pages, les hyperliens vous amènent à un second niveau de lecture, en vous guidant vers des sites ou des contenus externes qualifiés.



[Liens externes](#)

### NOUVEAUTÉ 2014 : L'EXPORT DE DONNÉES

Les figures, de même que les chiffres qui ont servi à les construire, sont maintenant consultables et téléchargeables par simple passage de la souris sur le graphique ou le tableau. Sauf spécification contraire des entités propriétaires des données<sup>1</sup>, elles peuvent être réutilisées, mais seulement à des fins non commerciales, dans le respect de l'intégrité de l'information et des données, et à condition de mentionner précisément les sources.

### NOUVEAUTÉ 2014 : LA TRADUCTION DE CONTENUS

La reconnaissance du Rapport PME comme ouvrage de référence allant de pair avec une contribution grandissante d'institutions internationales, des articles sont alors publiés dans leur langue d'origine. La présence d'une icône de traduction permet en un clic de lire la version française. Sur le même principe, des synthèses en anglais viendront accroître la visibilité des écrits et, par là-même la dissémination de la connaissance.



1. Se rapprocher de l'organisme concerné pour connaître sa politique de *copyright*.



### NOUVEAUTÉ 2014 : DES THÉMATIQUES PURE ONLINE



La présentation synthétique des nouvelles actions publiques en faveur des PME et des ETI, en France et dans l'Union européenne, mises en œuvre entre mi-2013 et fin 2014 ou en cours de réflexion, sont dorénavant consultables uniquement en ligne. Le pictogramme rouge «Nouvelles mesures» vous annonce l'existence de nouvelles mesures politiques en relation avec la thématique abordée parmi toutes celles qui ont été compilées.

## 2. UN OUTIL INTERACTIF DE TRAVAIL D'AVANTAGE PERSONNALISABLE ET PARTAGEABLE



Le format numérique du Rapport PME propose, depuis sa création, de multiples fonctionnalités d'interactivité : moteur de recherche et marque-page pour repérer les mots-clés, prise de note *in situ* afin de commenter l'article en temps réel, feuilletage et zoom pour en faciliter la lecture, copier-coller, imprimer et télécharger pour une disponibilité *offline* des informations, accessibilité *via* smartphones et tablettes pour une portabilité sans limite, etc.

### NOUVEAUTÉ 2014 : UN ARCHIVAGE DE CONTENUS SUR-MESURE

Dans l'objectif de faciliter le stockage privatif, il est aujourd'hui possible d'enregistrer, en une seule fois, tout ou partie des éléments composant un article ou un focus. Vous pouvez, au choix, importer le texte principal, sa traduction éventuelle, ses «Pour en savoir plus» et/ou les données des figures l'illustrant. Par ailleurs, la génération d'un document *ad hoc* a été implémentée pour vous permettre de sélectionner les pages que vous souhaitez conserver, quel que soit leur emplacement dans cette publication.

### NOUVEAUTÉ 2014 : « I LIKE DONC JE PARTAGE »



En complément de l'envoi direct de l'adresse URL de l'ouvrage ou d'une page spécifique à vos contacts, l'intégration de l'*add-in* pour les réseaux sociaux vous donne l'opportunité de diffuser les informations mises à disposition auprès d'un plus grand nombre de personnes.

### NOUVEAUTÉ 2014 : RESTEZ CONNECTÉ !

Le Rapport PME évoluera en 2015 vers le «tout numérique». De nouvelles contributions, des synthèses et des traductions seront en ligne au fil de l'eau. Pour en être informé, renseignez votre courriel sur la page d'accueil du Rapport, rendez-vous sur la page «Actualité» ou suivez-nous sur les réseaux sociaux *via* le compte Bpifrance.



Innover, partager, diffuser, tels sont les fondements de l'accès libre à la version numérique de ce Rapport !



# LE RAPPORT PME EN QUELQUES CHIFFRES

↘ 10 ans  
de repères  
sur les PME

“ Plus de  
120 auteurs  
différents



Le Rapport  
s'internationalise : des  
*benchmarks*, des données,  
deux langues de travail...



50 nouvelles  
mesures publiques  
présentées en  
condensé

↘ 200 figures  
et leurs données  
en *open data*

↘ 500  
liens externes  
*a minima*  
chaque année

“ Quatre modes  
de lecture, du livre  
à la version digitale  
interactive, en passant  
par la tablette  
et le smartphone

↘ 40 partenaires,  
personnes morales  
publiques et privées  
sur 10 ans

“ Trois thématiques  
principales :  
cartographie,  
financement,  
R&D et innovation



130 **compléments**  
**d'analyse** dans l'édition  
numérique 2014

↘ 35 articles  
en 2014



Un espace  
de travail en ligne  
individualisé et  
partageable

↘ 220 pages  
d'analyse pour  
mieux appréhender  
la réalité des PME  
et des ETI

“ Un ouvrage  
de référence  
pour capitaliser  
la connaissance  
sur les PME





# ÉVOLUTIONS

A. DÉMOGRAPHIE.....	p. 22
B. TENDANCES ÉCONOMIQUES.....	p. 54

# 1



## A. DÉMOGRAPHIE

---

### 1. Cartographie des PME et des ETI en 2011

| Vincent Hecquet

Insee

p. 23

#### **Focus .** PME, SME, KMU, PYME, MYPE, MSME...

un sigle, des traductions, de multiples définitions

| Elisabeth Walter

Bpifrance

p. 29

#### **Focus .** Les entreprises de l'économie sociale et solidaire

| Arnaud Matarin

Conseil national des chambres régionales de l'économie sociale et solidaire

p. 33

### 2. Les créations d'entreprises en 2013

| Insee

p. 37

#### **Focus .** La cession-transmission des PME et des ETI en France, un enjeu de croissance

| Alain Tourdjman

| Thomas Le Dret

Groupe BPCE

p. 43

### 3. Les défaillances des PME et des ETI en 2013

| Thierry Millon

Altarex-D&B

p. 47



# 1. CARTOGRAPHIE DES PME ET DES ETI EN 2011

Vincent Hecquet

Insee

Direction des statistiques d'entreprises

**1.1.** Le paysage des entreprises  
p. 24

**1.2.** Petit Commerce, Services et Construction,  
activités de prédilection des microentreprises  
p. 25

**1.3.** Des PME non microentreprises  
présentes dans toutes les activités  
p. 25

**1.4.** Des ETI très industrielles et insérées  
à l'international  
p. 26

## PÉRIMÈTRE ÉTUDIÉ

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

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

Depuis le décret n° 2008-1354 pris en application de la loi de modernisation de l'économie (LME), l'entreprise est définie pour des besoins statistiques à partir de critères économiques et non plus seulement juridiques (voir [l'article en fin de ce Rapport](#)). En 2011, selon une approche de cette définition assimilant chaque groupe à une seule entreprise, 3,14 millions d'entreprises sont implantées en France dans les activités marchandes non agricoles, dont 3,09 millions d'unités légales\* indépendantes\* et 50 milliers de groupes\* englobant plusieurs unités légales.

La même année, les PME emploient près de 7 millions de salariés, dont 2,9 millions dans les microentreprises et 4,15 millions dans les PME non microentreprises. Les ETI totalisent 3,36 millions de salariés. Hors Activités financières, les microentreprises réalisent 21 % de la valeur ajoutée des entreprises, les PME non microentreprises comme les ETI en génèrent 23 %.

Les microentreprises opèrent très majoritairement dans le Commerce, les Services et la Construction et s'adressent à un marché local. *A contrario*, les PME non microentreprises présentent une grande diversité d'activités. Les ETI comptent le tiers de leurs salariés dans l'Industrie manufacturière, contre 19 % pour les autres catégories. En liaison avec cette orientation sectorielle, les ETI réalisent le tiers des exportations des entreprises françaises.



# 3,14

millions d'entreprises  
au sens de la LME sont  
implantées en France,  
en 2011.

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

## I. ÉVOLUTIONS

## A. Démographie



## 1.1. LE PAYSAGE DES ENTREPRISES



95%

des entreprises,  
en France, sont  
des microentreprises  
en 2011.

Les entreprises sont officiellement classées en quatre catégories de taille, en tenant compte des effectifs salariés, du chiffre d'affaires et du total de bilan. En 2011, 243 grandes entreprises (GE) et 5 000 entreprises de taille intermédiaire (ETI) sont présentes sur le territoire français (LEMASSON, 2014). Parmi les petites et moyennes entreprises (PME), 138 000 sont des PME non microentreprises et 3 millions sont des microentreprises<sup>1</sup> (tableau 1). Les PME constituent ainsi la quasi-totalité des entreprises œuvrant en France, respectivement 4 % pour les PME non microentreprises et 95 % pour les microentreprises. Toutefois, du fait de l'extrême concentration du tissu productif, elles représentent un peu moins de la moitié des effectifs ou de la valeur ajoutée.

Hors Activités financières et assurances, la France compte 3,09 millions de PME dont 2,95 millions de microentreprises qui emploient 2,9 millions de salariés et créent 21 % de la valeur ajoutée des entreprises. Quant aux 136 000 PME non microentreprises, le total de leurs effectifs s'élève à 4,1 millions de salariés et elles réalisent 23 % de la valeur ajoutée

des entreprises. Au total, les PME emploient ainsi près de 7 millions de salariés et génèrent 44 % de la valeur ajoutée créée par les entreprises en France en 2011.

Plus encore que par le nombre de leurs salariés, les 214 grandes entreprises non financières supplantent les autres catégories par l'importance des moyens qu'elles engagent. Elles détiennent à elles seules 45 % des immobilisations corporelles et 59 % du total de bilan des entreprises.

Le processus de production est habituellement apprécié à travers l'intensité capitalistique, qui rapporte à l'effectif salarié un indicateur du capital de l'entreprise (généralement les immobilisations corporelles). Ce ratio est le même pour les PME non microentreprises et les microentreprises ayant des salariés<sup>2</sup>. Il est le double chez les ETI et près du triple chez les grandes entreprises. Ces deux dernières catégories font, en outre, appel à du personnel plus qualifié. De ce fait, grandes entreprises et ETI ont une plus forte productivité du travail, comme l'atteste leur niveau de valeur ajoutée par salarié. Elles versent des salaires plus élevés que les PME, de l'ordre de + 20 % pour les grandes entreprises et de + 6 % pour les ETI.



cliquez sur  
les mots surlignés

TABLEAU 1 – Principales caractéristiques des entreprises selon leur catégorie, 2011

	MIC	PME non MIC	ETI	GE	Ensemble
<b>Entreprise, y compris Activités financières et assurances</b>					
Nombre d'entreprises	3 001 329	137 534	4 959	243	3 144 065
Effectif salarié au 31/12 (en milliers)	2 925	4 153	3 363	4 493	14 934
Effectif salarié ETP (en milliers)	2 539	3 654	3 048	4 081	13 322
Nombre d'unités légales en France	3 014 756	210 320	47 863	30 653	3 303 592
<b>Entreprise, hors Activités financières et assurances</b>					
Nombre d'entreprises	2 951 600	136 068	4 794	214	3 092 676
Effectif salarié au 31/12 (en milliers)	2 884	4 115	3 289	3 847	14 135
Effectif salarié ETP (en milliers)	2 501	3 619	2 981	3 480	12 582
Nombre d'unités légales en France	2 963 702	207 383	46 689	19 400	3 237 174

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

Les **ratios économiques** sont disponibles dans la version numérique du Rapport.

Champ : France, entreprises (y compris les auto-entreprises) dont l'activité principale est non agricole et hors administrations publiques.

Source : Insee (Ésane, Clap et Lifi 2011).

1. Elles comprennent aussi les auto-entreprises.

2. L'intensité capitalistique doit être interprétée avec prudence pour les microentreprises : au dénominateur, les deux tiers d'entre elles n'ont aucun salarié. Pour celles qui ont un salarié, il peut s'agir ou non de l'entrepreneur. Au numérateur, même si ce ratio n'est calculé que pour les microentreprises ayant des obligations déclaratives sur le bilan, les moyens engagés peuvent être soumis à de nombreux biais. Dans le cas des entreprises individuelles où le patrimoine de l'entreprise se confond avec celui de l'entrepreneur, le montant des moyens déclarés peut être largement brouillé par cette confusion du patrimoine.



Les grandes entreprises génèrent à elles seules plus de la moitié du chiffre d'affaires exporté (52,5%) et les ETI le tiers, contre seulement 13,5% pour l'ensemble des PME. Les grandes entreprises exportent pratiquement toutes, pour 73% des ETI, 33% des PME non microentreprises et 11% des microentreprises. Ceci recoupe largement des contrastes sectoriels, la part des entreprises exportatrices étant plus élevée dans l'Industrie que dans les Activités tertiaires ou la Construction (BEGUIN, HECQUET, LEMASSON, 2012).

## 1.2. PETIT COMMERCE, SERVICES ET CONSTRUCTION, ACTIVITÉS DE PRÉDILECTION DES MICROENTREPRISES

Les microentreprises concentrent 70% de leurs effectifs salariés dans les activités tertiaires, soit 2,07 millions d'emplois, contre 64% pour l'ensemble des entreprises (graphique 1). Elles ont aussi 19% de leurs salariés dans la Construction contre 11% en moyenne. À l'inverse, l'Industrie ne pèse que 11% de leurs effectifs pour 25%

chez les autres entreprises. De plus, dans un peu moins de la moitié des cas, les emplois des microentreprises industrielles relèvent de l'artisanat commercial (boulangerie, charcuterie, pâtisserie) ou d'activités proches des services (réparation, imprimerie). Les microentreprises s'adressent à un marché de proximité. Les deux tiers n'ont aucun salarié, 16% n'en ont qu'un (qui peut être le gérant), et 12% en ont deux ou plus. L'organisation en groupe est quasi inexistante.



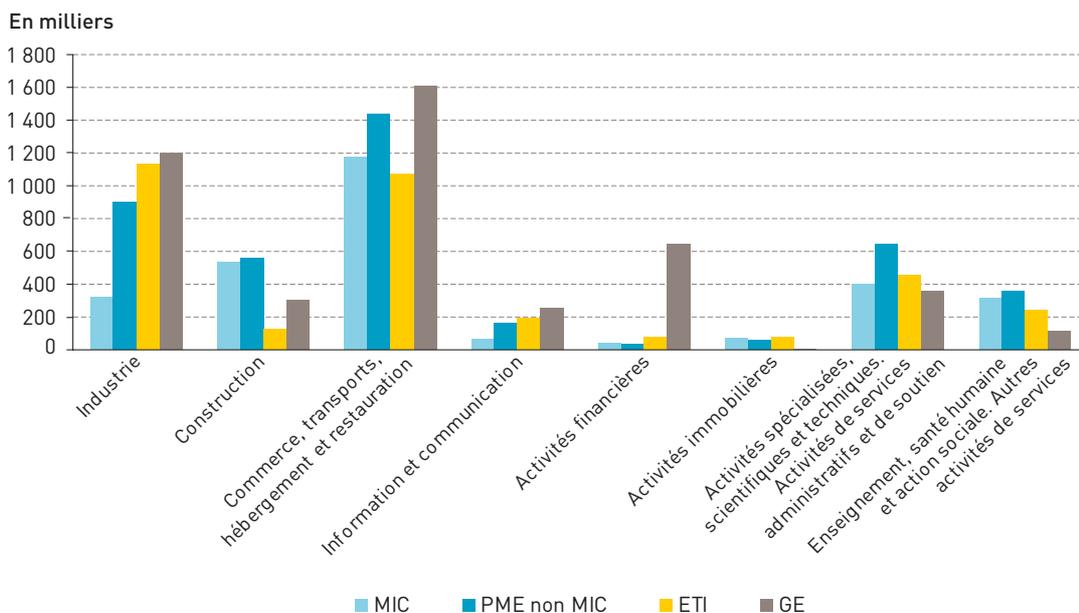
# 2/3

des microentreprises, y compris les auto-entrepreneurs, n'emploient aucun salarié en 2011, en France.

## 1.3. DES PME NON MICROENTREPRISES PRÉSENTES DANS TOUTES LES ACTIVITÉS

Les PME non microentreprises comptent en moyenne une trentaine de salariés, 63% en ont moins de 20 et 11% seulement atteignent ou dépassent 50 salariés. Les activités exercées sont plus diversifiées que pour les autres catégories. Ces PME non microentreprises sont surreprésentées (en part de salariés employés) dans la Construction et les industries de type traditionnel (Textile, bois, papier et imprimerie, Métallurgie,

**GRAPHIQUE 1 – Répartition des effectifs selon le secteur d'activité et la catégorie d'entreprise, 2011**



Champ : France, entreprises (y compris les auto-entreprises) dont l'activité principale est non agricole et hors administrations publiques.

Source : Insee (Ésane, Clap et Lifi 2011).

## I. ÉVOLUTIONS

## A. Démographie



Industries extractives). Dans les Services, elles le sont dans l'Hébergement et la restauration, l'Enseignement marchand, et l'Hébergement médico-social et l'action sociale. Les PME non microentreprises sont également surreprésentées dans plusieurs activités qualifiées où les regroupements de petites entreprises ont été fréquents. Elles emploient ainsi 46% des salariés des Activités juridiques et comptables, 39% de ceux des Autres activités spécialisées, scientifiques et techniques, 36% au sein de l'Édition et 34% dans la Production de films.



Un quart des PME non microentreprises localisées en France a une structure de groupe en 2011.

Les trois quarts des PME non microentreprises sont des unités légales (UL) indépendantes. S'y ajoutent 22% de PME non microentreprises qui ont une structure de groupe français et 3% qui sont contrôlées par des groupes étrangers. Ces groupes, petits ou moyens, comptent 3 UL en moyenne et 54% n'en ont que 2. Les PME non microentreprises indépendantes ont une vingtaine de salariés en moyenne et celles qui sont organisées en groupe en comptent une cinquantaine en France, qu'il s'agisse de groupes à contrôle français ou étranger. Parmi les PME non microentreprises, les UL indépendantes réalisent un peu plus de la moitié de la valeur ajoutée, les groupes à contrôle français 39% et les groupes à contrôle étranger 8%.

Les PME non microentreprises de l'Industrie emploient un peu plus de salariés que les autres (tableau 2). Elles ont aussi davantage d'immobilisations corporelles par

salarié (en excluant les entreprises de l'Immobilier, que la nature de leurs actifs rend tout à fait atypiques dans l'analyse des ratios). Leur productivité par salarié est assez proche de la moyenne, plus élevée que dans les Services personnels, mais très en deçà des niveaux atteints dans le secteur Information et communication – qui inclut notamment l'Édition et les Activités informatiques – et dans celui des Activités spécialisées et activités de services administratifs et de soutien – qui comprennent de nombreuses professions libérales, les activités de gestion ou de publicité, etc.

#### 1.4. DES ETI TRÈS INDUSTRIELLES ET INSÉRÉES À L'INTERNATIONAL

Sur les 5000 ETI, près de 4800 relèvent des secteurs non financiers. Ces dernières emploient 3,3 millions de salariés (au 31 décembre) et réalisent 23% de la valeur ajoutée de l'ensemble des entreprises. En moyenne, ces entreprises comptent près de 700 salariés et 10 UL. La structure de groupe domine nettement, seulement 8% des ETI sont formées d'une seule UL.

Les ETI se distinguent des autres catégories par leur orientation vers l'Industrie manufacturière et par le poids des implantations étrangères (HECQUET, 2014).

**TABLEAU 2 – Ventilation des PME non microentreprises et de leurs salariés par secteur d'activité, 2011**

NAF rév. 2, niveau A10		PME non MIC		Effectif salarié au 31/12		Effectif salarié ETP
		Nombre	%	Nombre	%	Nombre moyen
BE	Industrie manufacturière, extractives et autres <i>dont C Industrie manufacturière</i>	25 429	18	897 840	22	32
FZ	Construction	22 665	16	561 030	14	22
GI	Commerce de gros et de détail, transports, hébergement et restauration	49 937	36	1 435 738	35	25
JZ	Information et communication	4 822	4	160 161	4	31
KZ	Activités financières et d'assurances	1 466	1	37 960	1	24
LZ	Activités immobilières	2 581	2	59 092	1	21
MN	Activités spécialisées, scientifiques et techniques. Activités de services administratifs et de soutien	20 732	15	645 462	16	27
OQ-RU	Enseignement, santé humaine et action sociale. Autres activités de services	9 902	7	355 304	9	30
<b>Total</b>		<b>137 534</b>	<b>100</b>	<b>4 152 587</b>	<b>100</b>	<b>27</b>

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

Les **ratios économiques** sont disponibles dans la version en ligne du Rapport.

Champ : France, PME non microentreprises marchandes, hors secteur agricole et administrations publiques.

Source : Insee (Ésane, Clap et Lifi 2011).



Un tiers des salariés des ETI travaillent dans l'Industrie manufacturière contre un cinquième chez les autres catégories d'entreprise. Parmi les 3,15 millions de salariés de l'Industrie manufacturière, 35% sont employés par des ETI, contre 28% par de grandes entreprises, 27% par des PME non microentreprises et 10% par des microentreprises. Compte tenu de leur spécificité industrielle, les ETI jouent un rôle essentiel dans le commerce extérieur, réalisant 33% du chiffre d'affaires exporté.

Parmi ces 4800 ETI non financières présentes sur le territoire français, 1 250 (soit 26%) sont sous le contrôle de groupes étrangers. Elles emploient 954 000 salariés en France, soit 29% des salariés des ETI et représentent plus de la moitié (56%) de l'emploi des implantations étrangères sur le territoire national. Par comparaison, les ETI sous contrôle français emploient 2,335 millions de salariés en France, soit seulement 20% de l'emploi des établissements sous contrôle français. L'Industrie occupe 51% des salariés des ETI contrôlées par des groupes étrangers contre 28% pour les ETI françaises.

La focalisation des implantations étrangères sur des structures de type ETI s'explique à la fois par des logiques productives et par la taille économique du territoire national. En effet, dans de nombreux cas, l'implantation en France d'un grand groupe industriel étranger correspond sur le territoire français à cette catégorie de taille. Il en résulte des écarts sectoriels, y compris au sein des activités industrielles. Les ETI sous contrôle

étranger sont surreprésentées dans la Fabrication de produits informatiques, électroniques et optiques, les Industries chimiques, du caoutchouc et du plastique ainsi que dans l'Automobile. Les ETI sous contrôle français sont plus souvent présentes dans les secteurs traditionnels (Agroalimentaire, Métallurgie, Textile et cuir), plus proches de l'orientation sectorielle des PME.

Comme pour les PME non microentreprises, les ETI industrielles ont des immobilisations corporelles plus élevées que dans les autres secteurs (hors entreprises de l'Immobilier, exclues comme précédemment car la nature de leurs actifs les rend tout à fait atypiques pour l'analyse des ratios). Leur valeur ajoutée par salarié est plus importante qu'ailleurs, mis à part en Information et communication.

En liaison avec leurs particularités sectorielles, les ETI sous contrôle étranger sont plus grandes et plus capitalistiques. Elles emploient en moyenne 770 salariés (au 31 décembre) contre 670 pour celles à contrôle français. Elles ont aussi davantage d'immobilisations corporelles par salarié (tableau 3). Dans l'Industrie, les ETI sous contrôle étranger ont des immobilisations corporelles par salarié qui dépassent de près de la moitié celles de leurs homologues à contrôle français. Elles ont également une plus forte productivité par salarié et, bien qu'elles versent des salaires plus élevés de 24% en moyenne, elles parviennent à un taux de marge assez proche de celui des ETI à contrôle français.



Les ETI jouent un rôle essentiel dans le commerce extérieur en contribuant à hauteur d'un tiers aux exportations françaises en 2011.

**TABLEAU 3 – Ratios sur les ETI et les grandes entreprises selon le type de contrôle, 2011**

	Entreprise Nombre	Effectif salarié au 31/12 Nombre	Effectif salarié ETP Nombre moyen	VA HT par salarié k€	Immobi- lisations corporelles par salarié k€	Total des ressources par salarié k€	Salaires annuel moyen k€	Taux de marge EBE/VA HT %	Taux d'exporta- tion %
<b>Ensemble des secteurs (hors Agriculture, Finance, Immobilier et Administration)</b>									
ETI sous contrôle français	3 393	2 263 939	600	70	120	407	35	22,7	14,1
ETI sous contrôle étranger	1 236	951 469	711	93	146	524	44	23,8	28,8
GE sous contrôle français	142	3 260 668	20 729	92	273	1 222	41	26,9	22,8
GE sous contrôle étranger	71	580 334	7 481	136	178	795	55	18,7	22,1
<b>Industrie manufacturière</b>									
ETI sous contrôle français	899	615 535	628	74	123	436	37	22,6	25,9
ETI sous contrôle étranger	615	485 245	740	93	181	564	43	25,8	38,0
GE sous contrôle français	48	719 565	13 914	115	263	2 174	51	22,3	38,3
GE sous contrôle étranger	26	173 033	6 192	201	304	1 360	50	20,5	33,7

Note de lecture : les entreprises de l'Immobilier sont exclues de ce tableau car leurs actifs immobiliers sont très atypiques au regard du capital productif des autres activités. L'effectif salarié est calculé, soit au 31 décembre de l'année observée, soit en équivalent temps plein (ETP).

Champ : France, ETI et grandes entreprises (GE) marchandes, hors secteurs agricole, financier, immobilier et administrations publiques.

Source : Insee (Ésane, Clap et Lifi 2011).



## MÉTHODOLOGIE

### PÉRIMÈTRE DE L'ÉTUDE

Sauf contre-indication, l'analyse porte sur les entreprises marchandes, hors Agriculture, situées sur le territoire français en 2011.

Les données de cet article sont issues :

- de l'enquête sur les Liaisons financières entre sociétés (Lifi) qui vise à identifier les groupes de sociétés opérant en France et à déterminer leur contour ;
- du dispositif d'Élaboration des statistiques annuelles d'entreprises (Ésane) qui combine des informations administratives (collectées dans les déclarations annuelles de bénéficiaires à l'administration fiscale et complétées de données sociales) et des données obtenues à partir d'un échantillon d'entreprises interrogées par questionnaire spécifique pour produire les statistiques structurelles d'entreprises (BRION, 2011) ;
- du système d'information Connaissance locale de l'appareil productif (Clap) alimenté par différentes sources dont l'objectif est de fournir des statistiques localisées au lieu de travail jusqu'au niveau communal, sur l'emploi salarié et les rémunérations pour les différentes activités des secteurs marchand et non marchand.

Un secteur d'activité regroupe des entreprises qui ont la même activité principale, au regard de la nomenclature d'activité économique considérée (NAF rév. 2, niveau A10).

### ★ CATÉGORIES D'ENTREPRISE

Dans cet article, les notions d'entreprise, microentreprise, PME, ETI et grande entreprise sont conformes à la définition de la loi de modernisation de l'économie de 2008 (LME ; voir [l'article en fin de ce Rapport](#)). Sauf indication contraire, la catégorie PME inclut les microentreprises.

### DÉFINITIONS

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

Une unité légale est indépendante si elle n'est pas contrôlée par un groupe.

L'unité légale (UL) est une entité juridique de droit public ou privé. Elle peut être :

- une personne morale, dont l'existence est reconnue par la loi indépendamment des personnes ou des institutions qui la possèdent ou qui en sont membres ;
- une personne physique, qui, en tant qu'indépendant, peut exercer une activité économique.

Elle est obligatoirement déclarée aux administrations compétentes (Greffes des tribunaux, Sécurité sociale, Direction générale des impôts, etc.) pour exister. L'UL est l'unité principale enregistrée dans le répertoire Sirene et identifiée par un numéro Siren.

## BIBLIOGRAPHIE



- BEGUIN Jean-Marc, HECQUET Vincent, LEMASSON Julien (2012). « [Un tissu productif plus concentré qu'il ne semblait. Nouvelle définition de l'entreprise et nouvelles catégories](#) », *Insee Première*, n° 1399, mars 2012, 4 p.
- BRION Philippe (2011). « Ésane, le dispositif rénové de production des statistiques structurelles d'entreprises », in INSEE, *Courrier des statistiques*, n° 130, mai 2011, 7 p.

- HECQUET Vincent (2014). « [Les entreprises de taille intermédiaire en France – Très orientées vers l'Industrie](#) », *Insee Focus*, n° 5, avril 2014.

- LEMASSON Julien (2014). « [Les catégories d'entreprise en France : de la microentreprise à la grande entreprise](#) », *Insee Focus*, n° 4, avril 2014.

**NOUVELLES MESURES**

**POUR ALLER PLUS LOIN...**



cliquez sur les mots surlignés



## FOCUS

# PME, SME, KMU, PYME, MYPE, MSME... un sigle, des traductions, de multiples définitions

Élisabeth Walter

Bpifrance

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

Elles sont au cœur du discours économique, chaque pays publie des statistiques, met en place des politiques de soutien spécifiques, réalise enquêtes et rapports à leur sujet. Mais, si les PME représentent plus de 90 % des entreprises à travers le monde, elles sont loin de former une catégorie homogène. Petit tour d'horizon des définitions nationales qui, au-delà de traduire une réalité économique ou statistique basée sur des indicateurs communs, révèlent d'incontournables différences culturelles, politiques et sociales.

**D**u vendeur de bétel au coin de la rue à l'éditeur de logiciels commercialisant ses produits à l'étranger, les PME sont présentes dans des activités très diverses et sur des marchés fort différents. Elles appartiennent à des propriétaires pauvres ou riches, se caractérisent par un niveau de compétences plus ou moins élevé, une technicité plus ou moins forte, et relèvent de **économie officielle ou parallèle**. Une telle disparité amène Olivier Torres à affirmer que « la PME n'existe pas... Il est impossible d'en donner une seule image tant les représentations diffèrent selon les pays, selon les régimes politiques, selon les niveaux de développement économique » (1999, p. 2). Pourtant leur regroupement sous le vocable PME, par opposition aux plus grandes entreprises, est opéré dans le monde entier et, de par leur nombre, elles constituent un moteur essentiel en termes de croissance

économique, d'innovation, d'emploi et d'intégration sociale, aussi bien dans les pays industrialisés que dans les économies émergentes et en développement.

### DES FINS JURIDIQUES, ADMINISTRATIVES ET/OU STATISTIQUES

À l'heure de la mondialisation, est-il possible de trouver une interprétation unique de la PME, qui permettrait d'en comparer les performances ?<sup>1</sup> Pour l'OCDE, « il n'existe pas de définition uniforme de ce qu'est une PME. Les pays de l'OCDE et de l'Asia Pacific Economic Cooperation (APEC) utilisent différentes définitions qui ne se résument pas au critère de l'effectif » (2006, p. 2). L'Organisation a toutefois identifié **quatre principes** permettant d'articuler une définition cible des PME, compte tenu des

besoins sur les plans national et international (OCDE, 2004). Elle rappelle que ces définitions sont souvent établies à des fins juridiques et administratives, mais aussi statistiques.

De rares pays, comme le Qatar, n'ont pas adopté de définition formelle et d'autres ne l'ont pas actualisée, tel le Myanmar qui retient (encore) la puissance en chevaux-vapeur parmi ses critères. L'[International Finance Corporation](#) (IFC) du groupe Banque mondiale recense pour sa part [les définitions](#) des microentreprises et des PME dans plus d'une centaine d'économies, de l'Albanie au Yémen en passant par la Chine, les États-Unis et le Venezuela. L'article de Khrystyna Kushnir, Melina L. Mirmulstein et Rita Ramalho basé sur des données de la dernière décennie procure, quant à lui, une vue d'ensemble des 125 millions de PME ayant une existence légale (2010).



Il n'existe pas de définition unique de la PME dans le monde, certains pays en établissent même plusieurs.



cliquez sur les mots surlignés

1. Les définitions de la PME citées dans cet article proviennent de rapports annuels, de différentes sources gouvernementales ou statistiques et d'institutions financières.

## I. ÉVOLUTIONS

## A. Démographie



250

employés est le plafond le plus communément retenu pour une PME, même s'il peut varier de 20 personnes en Nouvelle-Zélande à 2000 en Chine.

### L'EFFECTIF, CRITÈRE LE PLUS FRÉQUENT

Le nombre de salariés ressort, de loin, comme la variable de classement la plus utilisée. C'est aussi l'information la plus facile à obtenir. L'Inde, l'Indonésie et le Népal figurent parmi les quelques pays à ne pas la prendre en compte : en Inde, les seules limites encadrant la définition des micro-, petites et moyennes entreprises portent sur le montant du capital investi.

Si la grande majorité des économies s'appuie sur ce critère, la taille maximale d'une PME ne varie pas du simple au double, mais passe de 20 en Nouvelle-Zélande à 2000 en Chine ! Le plafond des 250 employés reste toutefois le plus communément retenu (environ un tiers des économies observées par l'IFC, dont l'Union européenne – UE), ce qui en fait un indicateur de premier ordre pour les bases de données internationales (AYYAGARI, BECK, DEMIR-GÜC-KUNT, 2005). Les autres maximums utilisés se situent pour la plupart entre 100 et 500 personnes : 100 au Bangladesh, 200 en Thaïlande ou au Maroc, 300 au Japon, 500 au Canada...

### SOUVENT COMBINÉ À DES SEUILS FINANCIERS, COMME EN EUROPE

Au sein d'un marché européen dépourvu de frontières internes, il était indispensable que les politiques en faveur des PME s'appuient sur une définition commune. En 1996, une [première définition](#) est adoptée par la Commission européenne, puis modifiée par la recommandation n° 2003/361/CE du 6 mai 2003, toujours en vigueur. Celle-ci classe les PME en plusieurs catégories, y compris les microentreprises, en associant l'effectif à des critères financiers (chiffre d'affaires ou total de bilan) et d'indépendance en termes de propriété ou de gestion. Le Pérou ou la Russie combinent effectif et chiffre d'affaires tandis que

la Turquie se rapproche de la définition européenne. Bien entendu, la détermination des seuils financiers diffère d'un pays à l'autre, même au sein de l'UE<sup>2</sup>. Ainsi, la Lituanie a-t-elle fixé des plafonds financiers différents de ceux des États membres, faute de quoi toutes les entreprises de ce pays auraient répondu à la définition de la PME !

### UNE COMPOSANTE SECTORIELLE FORTE AUX ÉTATS-UNIS ET EN ASIE

Aux États-Unis, l'approche est avant tout liée au secteur d'activité, lequel déterminera le plafond d'effectif et/ou de chiffre d'affaires de l'entreprise. C'est la Small Business Administration (SBA), créée en 1953 et supervisée directement par le président américain, qui établit et met à jour les « [Size Standards](#) » propres à l'Industrie, aux Services et à l'Agriculture ([Table of Small Business Size Standards](#)). Si les différences de plafond peuvent aisément être reliées aux fluctuations du marché pour ce qui est du chiffre d'affaires annuel, celles concernant le nombre d'employés sont plus subtiles : 1 000 dans la fabrication de céréales pour petit-déjeuner, 750 dans celle du sucre de canne, mais seulement 500 dans la production de nourriture pour chats et chiens ou de fromage.

En Asie, la composante sectorielle prime dans la plupart des pays (voir [le focus sur l'accès au financement en Asie dans ce Rapport](#)). En Chine, après le règlement administratif de 2003 qui classait les PME en 7 secteurs d'activité, la nouvelle réglementation entrée en vigueur en 2011 en identifie 16, chacun établissant ses propres seuils à partir de 3 variables : le nombre d'employés, le chiffre d'affaires ou le total de bilan. Selon les secteurs, ce pays n'utilise qu'une des 3, pour l'Agriculture par exemple, seul le chiffre d'affaires est déterminant, tandis que pour les secteurs classés en « Autres », l'effectif fait loi. Le plus

souvent, il en retient 2, communément l'effectif et le chiffre d'affaires (Commerce de gros, Transports, TIC, Logiciels...), et plus rarement le total de bilan associé au chiffre d'affaires (Immobilier et Construction) ou à l'effectif (Services aux entreprises). Au Japon, depuis 1999, les seuils d'effectif varient selon les 4 grands secteurs (Industrie, Commerces de gros et de détail, Services) et selon le montant du capital de l'entreprise. L'Inde ne retient pas le nombre d'employés mais le seul montant du capital investi, avec néanmoins des seuils différents pour les entreprises manufacturières ou de services.

Au final, la prise en compte du secteur semble bien être le critère qui distingue les PME américaines et asiatiques de leurs consœurs européennes (ROBU, 2013). Une exception toutefois, avec Singapour qui, depuis 2011, ne considère que le nombre de salariés et/ou le chiffre d'affaires.

### DE LA MICROENTREPRISE À L'ENTREPRISE DE TAILLE INTERMÉDIAIRE

Rares sont les pays qui, au-delà d'établir des seuils pour les entreprises petites et moyennes, n'ont pas défini une catégorie spécifique : celle des microentreprises, autrement dit la quasi-totalité du Commerce et de l'Artisanat ! Si celle-ci n'existe pas en Thaïlande, la Chine l'a retenue dans sa définition en 2011 et l'Afrique du Sud en a même établi une de plus : entre « micro » et « petites », elle distingue les « très petites ». Les seuils concernant les microentreprises se fondent sur des variables similaires d'effectif, d'approche sectorielle ou non, de critères financiers, et sur leurs possibles combinaisons. Le plafond de 10 salariés reste le plus fréquemment associé à cette catégorie (Chine, UE) ; la Malaisie ou Taïwan ainsi que les États-Unis et l'Australie l'abaissent, pour leur part, à 5.

2. La définition de l'UE n'est contraignante que dans certains cas, par exemple pour les aides d'État ou les programmes communautaires. La Commission européenne encourage néanmoins vivement les États membres, la Banque européenne d'investissement et le Fonds européen d'investissement à l'utiliser comme référence.



La prise en compte du secteur semble être le critère qui distingue les PME américaines et asiatiques de leurs consœurs européennes.



La question d'y inclure – comme le Canada – ou non les entreprises sans employé ou les travailleurs indépendants n'est pas sans incidence sur les statistiques. La Nouvelle-Zélande, elle, les classe dans une catégorie à part qu'elle nomme «zéro» et qu'elle chiffre, en 2013, à 69% du nombre total d'entreprises (MINISTRY OF BUSINESS, INNOVATION AND EMPLOYMENT, 2014, p. 7). Mais d'autres pays et organismes internationaux, dont l'IFC ([base de données](#), 2010), ne retiennent pas cet ensemble des «sans employé» qui pèse pourtant très lourd en termes de nombre d'entreprises (OCDE, 2014, p. 28). À l'autre bout du spectre, est apparue, en France, la catégorie des entreprises de taille intermédiaire (ETI). Celle-ci, inscrite dans la loi de modernisation de l'économie (LME) de 2008, répond à des fins d'analyse statistique et économique. Situées entre PME et grandes entreprises, leur effectif démarre à 250 avec un maximum fixé à 4999 salariés, critère combiné avec le chiffre d'affaires et le total de bilan (voir [l'article sur la LME en fin de ce Rapport](#)). Autre distinction, celle du *Mittelsland* outre-Rhin : «en Allemagne, le terme [...] renvoie à l'idée d'entreprises familiales, indépendantes. C'est une catégorie finalement plus culturelle que statistique» (KÖHLER, WEISZ, 2014). Les conclusions de l'évaluation sur l'actuelle définition européenne des PME insistent sur la nécessité de mieux

prendre en compte cette taille intermédiaire dans les politiques publiques (CSES, 2012). Par leur effectif, secteur et chiffre d'affaires, beaucoup de «PME» américaines ou chinoises s'apparentent à cette famille des «moyennes/grosses» entreprises. Néanmoins, cette nouvelle classe intermédiaire n'émerge pas partout : les ETI se rencontrent en nombre élevé dans les économies avancées, alors qu'un tissu composé quasi exclusivement de microentreprises signale plutôt une économie de subsistance dans les pays à faible revenu. Ainsi, le poids relatif de ces catégories – micro, petite, moyenne, intermédiaire, grande –, les unes par rapport aux autres, constitue-t-il un indicateur de développement dans le monde.

#### ENFIN UNE « DÉFINITION UNIVERSELLE » ?

Si chaque pays y va de sa ou ses définitions, qu'en est-il des institutions internationales qui soutiennent les PME ? Tom Gibson et Hubert van der Vaart (2008) donnent quelques exemples de disparité : la définition de la Banque mondiale englobe des entreprises 3 fois plus importantes en effectif et 5 fois plus en chiffre d'affaires, que celle fixée par le Fonds multilatéral de la Banque interaméricaine de développement. Le Programme des Nations unies pour le développement

(PNUD) applique un critère unique de 200 employés, qui est 4 fois plus élevé que celui de la Banque de développement africaine.

D'où la tentative des auteurs d'élaborer une formule unique, modulable en fonction du niveau économique du pays. Ils préconisent d'emblée de ne pas établir de sous-catégorie au sein des PME, et d'exclure de ce groupe les microentreprises. Un seul critère quantitatif est retenu, le chiffre d'affaires. Une PME est alors «une entreprise réalisant un chiffre d'affaires en dollars compris entre 10 et 1 000 fois le revenu national brut moyen par habitant du pays dans lequel elle opère (en parité des pouvoirs d'achat)» (*Idem*, p. 18).

Si l'idée de s'appuyer sur un critère unique semble emporter l'adhésion de beaucoup, certains remettent en cause l'indicateur choisi qui exclut toutes les *start-up* ne générant aucun chiffre d'affaires, et lui préfèrent les dépenses annuelles globales de l'entreprise. Cependant, comme le souligne Khrystyna Kushnir, les données sur le chiffre d'affaires des PME, même dans les économies fortement développées, sont extrêmement difficiles à obtenir, *a fortiori* celles sur les dépenses annuelles globales ; ce qui lui fait dire qu'une définition universelle serait finalement pour les PME un lit de Procuste... autrement dit, un moule à taille unique qui forcerait à allonger ce qui est trop petit ou à raccourcir ce qui est trop grand (2010).



Une définition universelle de la PME serait un lit de Procuste, à savoir un moule à taille unique qui forcerait à allonger ce qui est trop petit ou à raccourcir ce qui est trop grand.

## Rapports annuels sur les PME dans le monde

Parmi les plus anciens rapports, le [White Paper on SMEs in Japan](#) produit par le Japon depuis 50 ans (traduit en anglais depuis 1997) et, depuis plus de 30 ans, le [Small Business Economy](#) de la SBA aux États-Unis.

Les **pays d'Asie** sont nombreux à produire ce type de publication, et, qui plus est, à rendre accessibles ces informations en les traduisant en anglais : [The White Paper on Small and Medium Enterprises in Taiwan](#) (en chinois

depuis 1992 et en anglais depuis 1998) ; en Malaisie, le [SME Annual Report](#) (depuis 2005 en anglais et en malais) ; en Thaïlande, le [White Paper on SME](#) (depuis 2002, avec une version abrégée en anglais). L'Inde réalise depuis 2000 un [Annual Report on MSME in India](#) (en hindi et depuis 2002 en anglais).

En Europe, l'UE édite un [Annual Report on European SMEs](#) et un ensemble de fiches informatives par État membre (en anglais et dans la

langue de chaque pays). La Belgique, depuis 2008, publie également un [Rapport PME, aperçu de l'état de santé économique et financière des PME belges](#) (en français et en flamand). En 2011, la Croatie a créé le [SME Report for Croatia](#) (en anglais et en croate).

Dernier-né, à l'autre bout du monde, le [Small Business Sector Report 2014 in New Zealand](#).



## BIBLIOGRAPHIE



- AYYAGARI Meghana, BECK Thorsten, DEMIRGÜÇ-KUNT Asli (2005). « [Small and Medium Enterprises Across the Globe](#) », *World Bank Policy Research Working Paper*, n° 3127, mars 2005, 35 p.
- CENTER FOR STRATEGY AND EVALUATION SERVICES (2012). [Evaluation of the SME Definition](#), septembre 2012, 130 p.
- GIBSON Tom, VAN DER VAART Hubertus (2008). [Defining SMEs: a Less Imperfect Way of Defining Small and Medium Enterprises in Developing Countries](#), publié sur le site Brookings, septembre 2008, 29 p.
- KOHLER Dorothée, WEISZ Jean-Daniel (2014). [ETI et Mittelstand allemand : deux notions au contenu très différent !](#), interview publiée sur le site Bpifrance, 2 juin 2014.
- KUSHNIR Khrystyna (2010). « [A Universal Definition of Small Enterprise: a Procrustean Bed for SMEs?](#) », *Private Sector Development*, World Bank, blog, novembre 2010.
- KUSHNIR Khrystyna, MIRMULSTEIN Melina L., RAMALHO Rita (2010). [Micro, Small, and Medium Enterprises Around the World: How Many Are There, and What Affects the Count?](#), World Bank/ IFC MSME Country Indicators, août 2010, 9 p.
- MINISTRY OF BUSINESS, INNOVATION AND EMPLOYMENT (2014). [The Small Business Sector Report 2014](#), New Zealand Government, juin 2014, 108 p.
- OCDE (2004). [Les statistiques sur les PME : vers une mesure statistique plus systématique du comportement des PME ?](#), conférence d'Istanbul, juin 2004, 59 p.
- OCDE (2006). [Plan d'action d'Athènes pour la suppression des obstacles à l'accès des PME aux marchés internationaux](#), conférence OCDE-APEC d'Athènes, novembre 2006, 10 p.
- OCDE (2014). [Entrepreneurship at a Glance](#), OECD Publishing, juillet 2014, 108 p.
- ROBU Maximilian (2013). « [The Dynamic and Importance of SMEs in Economy](#) », *The USV Annals of Economics and Public Administration*, vol. 13, n° 17, 2013, p. 84-89.
- TORRES Olivier (1999). [Les PME](#), Flammarion, 1999, 51 p.

**POUR ALLER PLUS LOIN...**



## FOCUS

# Les entreprises de l'économie sociale et solidaire

| Arnaud Matarin

Conseil national des chambres régionales de l'économie sociale et solidaire  
Observatoire national de l'ESS

Les entreprises de l'économie sociale et solidaire – ESS – présentent un visage atypique dans l'économie française, non seulement de par leur fonctionnement interne qui s'appuie sur la coopération, la démocratie d'entreprise et l'absence d'actionnaire extérieur, mais également de par leur finalité fondée sur l'intérêt général.

**R**econnaissance en France par une loi depuis le 1<sup>er</sup> août 2014, l'ESS regroupe l'ensemble des entreprises sous statut juridique de coopérative, mutuelle, association et fondation. Plusieurs principes communs les définissent :

- la personne et l'objet social priment sur le capital : les femmes et les hommes sont au cœur de l'économie et en constituent la finalité ;
- la gestion des structures est collective et démocratique : élection des dirigeants, principe de décision selon « une personne = une voix » ;
- la lucrativité est absente ou limitée : la majorité des excédents est réinvestie dans le projet social de l'entreprise et des fonds propres impartageables sont constitués. Les principes de solidarité et de responsabilité guident l'activité dans une démarche de développement durable.

### DES ENTREPRISES COMME LES AUTRES ?

L'ESS compte aujourd'hui **164 080 entreprises en France** employant 2,33 millions de salariés, ce qui représente 15,8% de l'emploi. Selon une première estimation réalisée en

2013 par l'Insee, la part de l'ESS dans la valeur ajoutée créée en France est de 6%, soit environ 100 Md€ (INSEE, 2013).

Considérer un club sportif ou une association d'aide à domicile comme une très petite entreprise (TPE\*) peut surprendre mais, en dépit de leur but non lucratif, ces structures ont véritablement une activité économique. Le périmètre statistique de l'ESS ne retient, en effet, que les structures employeuses, ce qui est un moyen fiable et objectif de mesurer leur poids économique, même lorsqu'elles sont statutairement sans but lucratif (associations, fondations et mutuelles). Une des caractéristiques de l'emploi dans l'ESS est d'ailleurs sa capacité de résistance à la crise économique : entre 2008 et 2013, l'ESS demeure globalement **créatrice d'emplois** alors que le reste du privé a perdu des effectifs (CNCRES, 2014).

### UNE ESS COMPOSÉE À 99% DE TPE ET DE PME

Si l'ESS est très majoritairement composée de TPE et de PME\*, celles-ci ne représentent qu'un **faible pourcentage** de l'ensemble de

ces catégories d'entreprise en France, soit 7% des TPE et 13% des PME. En revanche, les PME ont un poids important dans l'emploi puisqu'elles concentrent près de la moitié des salariés de l'ESS (48%). Près d'une ETI-GE\* (grande entreprise) sur cinq en France (19%) est une entreprise de l'ESS. Elles emploient 43% des salariés de l'ESS. Dans les principaux secteurs d'activité de l'ESS, qui sont par ordre d'importance en termes d'emploi, l'Action sociale (39% des emplois de l'ESS), l'Enseignement (15%) et les Activités financières et d'assurance (11%), la **forme principale d'entreprise est la PME**. Toutefois, la majorité des salariés de l'Action sociale et des Activités financières et d'assurance est employée par une ETI-GE.

### DES PARTICULARITÉS SECTORIELLES SELON LA TAILLE DES ENTREPRISES

Les TPE de l'ESS se retrouvent essentiellement parmi les Sports et loisirs et très majoritairement au sein du sous-domaine du Sport, dont font partie les clubs ; le Soutien aux entreprises, tels que les



# 164 000

entreprises relèvent de l'économie sociale et solidaire en France.



cliquez sur les mots surlignés

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

## I. ÉVOLUTIONS

## A. Démographie



groupements d'employeurs, les coopératives d'utilisation du matériel agricole, les structures d'insertion; et les Arts et spectacles, en particulier le Spectacle vivant constitué de nombreuses compagnies sous statut associatif (tableau 1). Le poids des **TPE dans l'emploi salarié** est très important dans les Sports et loisirs (près de 60% des salariés de l'ESS de ce secteur) et les Arts et spectacles (51%). Il est en revanche plus marginal dans le Soutien aux entreprises (17%).

Un tiers des PME de l'ESS se situe dans **l'Action sociale**, dont près d'un quart dans l'Hébergement médico-social et social (structures d'accueil pour adultes en difficulté sociale, maisons de retraite, etc.), et un autre

quart dans l'Aide à domicile. **L'Enseignement**, notamment la formation continue d'adulte et l'enseignement primaire, regroupe quasiment 20% des PME de l'ESS et près de 80% des emplois du secteur.

Enfin, les ETI-GE de l'ESS se concentrent, pour presque 40% d'entre elles, dans l'Action sociale, où se trouvent les grandes associations qui gèrent des établissements d'hébergement médico-social, mais également des structures d'aide par le travail, comme les entreprises adaptées pour personnes handicapées. La Santé humaine (hôpitaux sous statuts associatifs, par exemple) en rassemble 12,7%, et les Activités financières et d'assurances 10,4%, avec les grandes

banques coopératives et les mutuelles d'assurance. Les ETI-GE regroupent majoritairement leurs effectifs dans les Activités financières et d'assurance (plus de 89% des salariés de l'ESS de ce secteur). Il en est de même dans la Santé humaine (67%), le Commerce (53%) et l'Action sociale (51%).

En nombre d'entreprises et poids dans l'emploi salarié, la typologie des entreprises de l'ESS peut se résumer ainsi : les TPE de l'ESS, très nombreuses, correspondent à relativement peu d'emplois; les PME, en moindre nombre, représentent près de la moitié des effectifs; et les ETI-GE, très peu nombreuses, totalisent moins de la moitié des salariés (tableau 2).

**TABLEAU 1 – Répartition des entreprises de l'ESS par catégorie d'entreprise et secteur d'activité, 2012**

En %	TPE	PME	ETI-GE
Action sociale	3,8	33,0	39,9
Activités financières et d'assurance	0,3	2,3	10,4
Agriculture, sylviculture, pêche	0,6	0,6	0,8
Arts, spectacles	11,0	2,5	0,0
Autres industries. Construction	0,3	1,8	1,3
Commerce	0,3	2,1	4,2
Enseignement	3,4	19,8	8,3
Hébergement et restauration	0,6	2,5	2,9
Industries alimentaires	0,3	1,0	1,1
Information et communication	2,0	0,4	0,0
Santé humaine	0,3	4,2	12,7
Soutien aux entreprises	10,6	7,9	10,1
Sports et loisirs	27,6	4,5	0,0
Activités diverses	1,6	1,4	2,2
Non classées <sup>a</sup>	37,1	16,1	5,9
<b>Total</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

a. Un grand nombre d'associations dont la nature de l'activité n'a pas pu être établie se retrouvent dans la catégorie « Non classées ». Cela concerne, en 2012, plus de 45 000 entreprises, soit un quart des entreprises de l'ESS. Une analyse des bases Insee montre que la plupart de ces structures relèvent de l'Action sociale, de l'Enseignement, des Arts et spectacles et de la Santé humaine. Un travail de reclassement est actuellement en cours au sein de l'Insee, et devrait permettre de disposer de données qualifiées dans les prochaines années.

Sources : Insee (Clap 2012) ; Urssaf (DADS 2011). Traitements Observatoire national de l'ESS du CNCRES.



## LES PME DE L'ESS : UNE INFLUENCE PLURIELLE SUR LE TERRITOIRE

Si le rythme de création de PME semble diminuer ces dernières années dans l'ESS, il s'établit en moyenne, sur la période 1991-2011, à plus de 3600 par an<sup>1</sup>. En 10 ans, en dehors des associations qui restent pour l'ESS le champ le plus dynamique, **les groupements d'employeurs\*** se sont particulièrement développés, plus de 2000 créations entre 2002 et 2012, tout comme les **coopératives de production\*** (**SCOP, SCIC et CAE**), avec près de 1000 créations sur la même période. Les coopératives agricoles et artisanales se distinguent également. L'ESS possède deux caractéristiques notables : la mono-activité et l'ancrage local. En effet, près de 98 % des PME de l'ESS sont des entreprises dont les établissements ont la même activité principale. Par ailleurs, 98 % d'entre elles ont leurs établissements dans la même

région. Quant à leurs sièges sociaux, l'Île-de-France n'en concentre que 17% alors que cinq régions, Rhône-Alpes, Provence-Alpes-Côte d'Azur, Midi-Pyrénées, Aquitaine et Languedoc-Roussillon, en regroupent plus de la moitié.

Des données sont disponibles sur les **chiffres d'affaires globaux** des entreprises de l'ESS, mais elles ne suffisent pas à qualifier leur impact réel sur les territoires. Par exemple, les coopératives de commerçants (optique, alimentaire, sports...) et d'artisans (bâtiment, boucherie...), par la mutualisation des moyens qu'elles pratiquent, ont un effet positif sur le maintien de commerces indépendants de proximité. De leurs côtés, les coopératives d'activité et d'emploi (CAE) offrent un cadre collectif permettant à des entrepreneurs de créer leur propre emploi tout en étant salarié durablement. Elles offrent ainsi une alternative sécurisée et protectrice à l'auto-entrepreneuriat. Quant aux nombreuses

mutuelles et fondations, elles gèrent des établissements de santé ou des structures médico-sociales dans des territoires ruraux qu'elles contribuent à vitaliser, non seulement par les emplois directs qu'elles créent (personnels de soins notamment), mais aussi par les services annexes qu'elles proposent (restauration collective, transport, loisirs...). Enfin, les associations ont été pionnières dans les activités de collecte et de réemploi, en particulier celles concernant les vêtements et les appareils électroménagers, avec un bénéfice à la fois économique – offrir à moindre coût des produits de qualité – et environnemental – lutter contre le gaspillage et la surproduction.

Dans leur manière de produire, comme dans les finalités de leur production, les entreprises de l'ESS ont ainsi un impact et une influence notables, dont la mesure est un des enjeux pour les années à venir.



# 50%

des sièges sociaux  
des PME de l'ESS  
sont situés dans  
cinq régions,  
principalement  
dans le sud  
de la France.

**TABLEAU 2 – Typologie des entreprises de l'ESS**

	TPE	PME	ETI-GE
Forme juridique principale	Associations essentiellement	Associations Fondations Coopératives	Associations Coopératives Mutuelles
Entreprises et emplois	Très nombreuses entreprises mais relativement peu d'emploi	Moins d'entreprises mais près de la moitié des emplois	Peu d'entreprises mais moins de la moitié des emplois
Caractérisation des activités	Activités du lien social et de proximité Culture	Activités de soin Cohésion sociale Éducation	Activités de soin Cohésion sociale Services aux entreprises, banque et assurance

Source : CNCRES.

1. Source : Insee (Sirene) sur un panel représentatif de 128249 PME de l'ESS.



## MÉTHODOLOGIE

### PÉRIMÈTRE DE L'ÉTUDE

Le champ observé concerne les entreprises dont la catégorie juridique relève de la coopérative, de la mutuelle, de l'association et de la fondation, sur l'ensemble du territoire français, Outre-mer inclus. Depuis juillet 2008, le périmètre statistique de l'ESS a été normalisé conjointement par l'Insee, le CNCRES (Conseil national des chambres régionales de l'économie sociale et solidaire) et la DIIESES (Délégation interministérielle à l'innovation, à l'expérimentation sociale et à l'économie sociale). Il est constitué d'une série de codes juridiques formant les quatre catégories précédemment citées, desquelles sont exclues certaines activités : administrations publiques, syndicats, partis politiques, etc.

Les données proviennent de l'Insee (Clap et Sirene) et de l'Urssaf (DADS) et portent sur les seules structures ayant une fonction d'employeur, c'est-à-dire celles qui ont déclaré au moins un contrat de travail dans l'année étudiée.

Les secteurs d'activité sont présentés selon la NAF rév. 2 de 2008 avec des aménagements. En raison d'un très grand nombre d'emplois de l'ESS, les domaines comme Santé humaine et action sociale sont détaillés. D'autres secteurs, représentant peu d'emplois et peu d'entreprises, sont au contraire regroupés (l'Industrie par exemple).

### ★ CATÉGORIES D'ENTREPRISE

Dans cet article, les notions de TPE, PME, ETI et grande entreprise sont conformes aux catégories d'entreprise définies par la loi de modernisation de l'économie de 2008 (LME ; voir l'article en fin de ce Rapport) mais pas à sa notion générale d'entreprise. Chaque entreprise est ici réduite à son unité légale et repérée par son Siren. La catégorie PME n'inclut pas les TPE.

### DÉFINITIONS

Un groupement d'employeur est une structure mettant un ou plusieurs salariés à disposition d'entreprises adhérentes mutualisant leurs moyens. Sa forme juridique est une association. De fait, par son statut et sa qualité d'employeur, le groupement appartient au périmètre de l'ESS. Il est à but non lucratif, il ne peut donc pas exercer d'activité commerciale, ni mettre un salarié à disposition d'une entreprise extérieure.

Les sociétés coopératives et participatives (Scop), désignent les entreprises à statut de Scop (société coopérative de production) et à statut de Scic (société coopérative d'intérêt collectif). Soumises à l'impératif de rentabilité comme toute entreprise, elles bénéficient d'une gouvernance démocratique et d'une répartition des résultats prioritairement affectée à la pérennité des emplois et du projet d'entreprise.

## BIBLIOGRAPHIE



• CNCRES (2014). *Atlas commenté de l'économie sociale et solidaire 2014*, Juris Éditions, 2014, 212 p.

• INSEE (2013). « [L'économie française](#) », *Insee Références*, juin 2013, 27 p.

**NOUVELLES MESURES**

**POUR ALLER PLUS LOIN...**



cliquez sur  
les mots surlignés



## 2. LES CRÉATIONS D'ENTREPRISES EN 2013

Insee  
Direction des statistiques d'entreprises  
Division infrastructures et répertoire statistiques

**2.1.** Moins d'immatriculations d'auto-entreprises,  
plus de créations classiques  
p. 38

**2.2.** Formes juridiques et effectifs des entreprises  
nouvellement créées  
p. 39

### PÉRIMÈTRE ÉTUDIÉ

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

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

Avec la mise en place du régime de l'auto-entrepreneur\* par la loi de modernisation de l'économie (LME), les créations d'entreprises ont fortement augmenté, passant de 331 000 en 2008 à 580 000 en 2009. En 2013, hors auto-entreprises, les créations\* sont en hausse (+ 9%). Tous types d'entreprises confondus, 538 100 entreprises ont été créées en France, soit 2% de moins qu'en 2012. Le fort repli des immatriculations d'auto-entreprises (- 11%) est en partie compensé par l'essor des autres créations d'entreprises individuelles (+ 26%).

Globalement, les créations sont en baisse dans une majorité de régions. Elles le sont également, lorsqu'elles ne sont pas stables, dans la plupart des secteurs, à l'exception des Activités financières et d'assurance, et de l'Enseignement, santé humaine et action sociale. Les créations diminuent le plus fortement dans les Autres services aux ménages, l'Immobilier et la Construction.

Le régime d'auto-entrepreneur a renouvelé le profil des créateurs d'entreprises. Si un créateur sur trois a les traits d'un entrepreneur classique, d'autres profils prennent de l'ampleur ou émergent. Ainsi, un tiers des entreprises sont-elles désormais créées afin d'assurer une activité de complément. D'autres créateurs saisissent l'opportunité de ce nouveau régime pour créer leur propre emploi en se lançant dans l'entrepreneuriat plus facilement ou plus tôt que pour une création classique.



# 538<sub>100</sub>

entreprises ont été  
créées en France,  
en 2013.

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

## I. ÉVOLUTIONS

## A. Démographie



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

### HAUSSE DES CRÉATIONS D'ENTREPRISES, HORS AUTO-ENTREPRISES, EN 2013

Dans l'ensemble des secteurs marchands non agricoles, 538 100 entreprises ont été créées en 2013, après 550 000 en 2012 (BATTO, FILATRIAU, 2014), nombre en baisse de 2% après avoir été stable l'année précédente (graphique 1). Cependant, hors auto-entreprises, les créations augmentent de 9%. Les immatriculations d'auto-entreprises sont en effet en net repli (-11%) alors que celles des autres entreprises individuelles (EI) progressent fortement (+26%). Quant à l'émergence de nouvelles sociétés, la tendance se stabilise (-0,4%).

### FORTE HAUSSE DES CRÉATIONS, HORS AUTO-ENTREPRISES, DANS L'INDUSTRIE

En 2013, tous types d'entreprises confondus, les créations diminuent dans une majorité de secteurs d'activité, du fait du recul quasi général des immatriculations d'auto-entreprises. Les baisses sont

nettement marquées dans les Autres services aux ménages, les Activités immobilières et la Construction (entre -6% et -8%; tableau 1). Les deux seuls secteurs où les créations augmentent sont les Activités financières et d'assurance (rebond de +8% après la baisse de -7% de 2012) ainsi que l'Enseignement, santé humaine et action sociale (+6%).

Mais, hors auto-entreprises, les créations ne baissent que dans les Activités immobilières et le secteur Information et communication. Les créations s'avèrent particulièrement dynamiques dans les Autres services aux ménages (+37%), l'Industrie (+27%) et la Construction (+19%). Les hausses les plus modérées concernent les secteurs Commerce, transports, hébergement et restauration et Soutien aux entreprises (+4% dans les deux cas).

Le nombre de créations des seules sociétés fléchit dans tous les secteurs, hormis ceux des Activités financières et d'assurance (+10%), de l'Enseignement, santé humaine et action sociale (+5%), et, dans une moindre mesure, du Commerce, transports, hébergement et restauration (+2%), tiré à la hausse par l'Hébergement et la restauration (+5%). Le repli le plus marqué est celui des Activités immobilières (-6%). Globalement, ce secteur connaît une forte baisse pour tous les types de créations.



**+9%**

d'entreprises nouvelles en France, en 2013, hors auto-entreprises.

GRAPHIQUE 1 - Évolution du nombre de créations d'entreprises, 2005-2013

En milliers



Lecture : entre 2012 et 2013, le nombre de créations d'entreprises diminue de 11 830 unités, seul celui des créations d'entreprises individuelles hors auto-entreprises est en hausse (+ 21 390 unités).

Champ : ensemble des activités marchandes non agricoles.

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



## DES CRÉATIONS EN BAISSÉ DANS LA PLUPART DES RÉGIONS

Le nombre total de créations d'entreprises diminue dans 21 régions sur 26 (graphique 2 page suivante). Le repli est très sensible en Guyane, en Guadeloupe et à la Martinique, de même qu'en Midi-Pyrénées pour la métropole. À l'inverse, les créations augmentent de 5% en Aquitaine et de 4% en Alsace. Hors auto-entreprises, le nombre de créations d'EI est en hausse dans 23 régions; font exception la Bourgogne (-12%), la Guadeloupe (-10%) et la Martinique (-5%). Les créations de sociétés, quant à elles, baissent dans 16 régions et n'augmentent qu'en Île-de-France, Picardie, Aquitaine, Poitou-Charentes, Champagne-Ardenne, Auvergne et Corse.

## 2.2. FORMES JURIDIQUES ET EFFECTIFS DES ENTREPRISES NOUVELLEMENT CRÉÉES

### PRÈS D'UNE SOCIÉTÉ CRÉÉE SUR TROIS EST UNE SAS

En 2013, 30% des entreprises créées le sont sous forme sociétaire. Parmi les nouvelles sociétés, les

sociétés à responsabilité limitée (SARL) restent majoritaires, mais leur part continue de décroître (67% après 77% en 2012 et 91% en 2008). La proportion des SARL unipersonnelles diminue de 5 points; elle avait fortement augmenté en 2011 avant de se stabiliser (graphique 3 page suivante). Celle des autres SARL baisse aussi de 5 points, poursuivant une tendance de plus long terme. *A contrario*, la part des sociétés par actions simplifiées (SAS) poursuit sa croissance.

### LA MAJORITÉ DES NOUVELLES ENTREPRISES N'EMPLOIE PAS DE SALARIÉ

En 2013, seulement 5% des entreprises sont employeuses au moment de leur création du fait notamment de la part importante des auto-entreprises (51%). Cependant, même hors auto-entreprises, **90% des nouvelles entreprises n'emploient aucun salarié**. Les entreprises employeuses se créent avec 2,8 salariés en moyenne. Les secteurs où les entreprises, y compris auto-entreprises, sont le plus souvent employeuses sont la Construction (9%), le Commerce, transports, hébergement et restauration (7%) et l'Industrie (7%). Inversement, le secteur Enseignement, santé humaine et action sociale n'en comporte que 2%. Parmi les entreprises employeuses, l'effectif salarié moyen est le plus élevé dans l'Industrie (4,0) et le plus faible dans les Activités immobilières (2,0).



cliquez sur  
les mots surlignés

**TABLEAU 1 – Évolution du nombre de créations d'entreprises par secteur d'activité**

En %	Évolution 2011/2012		Évolution 2012/2013	
	Ensemble	Entreprise hors auto-entreprise	Ensemble	Entreprise hors auto-entreprise
Industrie	1,1	- 13,5	- 0,9	26,8
<i>dont Industrie hors production d'électricité</i>	4,5	- 7,8	- 0,7	31,5
Construction	3,1	- 8,3	- 6,4	18,7
Commerce, transports, hébergement et restauration	- 1,6	- 5,9	- 0,7	3,5
Information et communication	7,0	- 3,2	- 4,0	- 1,9
Activités financières et d'assurance	- 6,6	- 10,5	8,0	8,1
Activités immobilières	- 11,2	- 11,1	- 7,3	- 7,8
Soutien aux entreprises	- 2,0	- 5,0	- 2,1	4,4
Enseignement, santé humaine et action sociale	6,1	2,5	6,1	7,1
Autres services aux ménages	- 0,1	- 4,3	- 8,2	37,0
<b>Total</b>	<b>0,0</b>	<b>- 6,0</b>	<b>- 2,2</b>	<b>8,5</b>

Champ : ensemble des activités marchandes non agricoles ; niveau d'agrégation A10 de la NAF rév. 2.

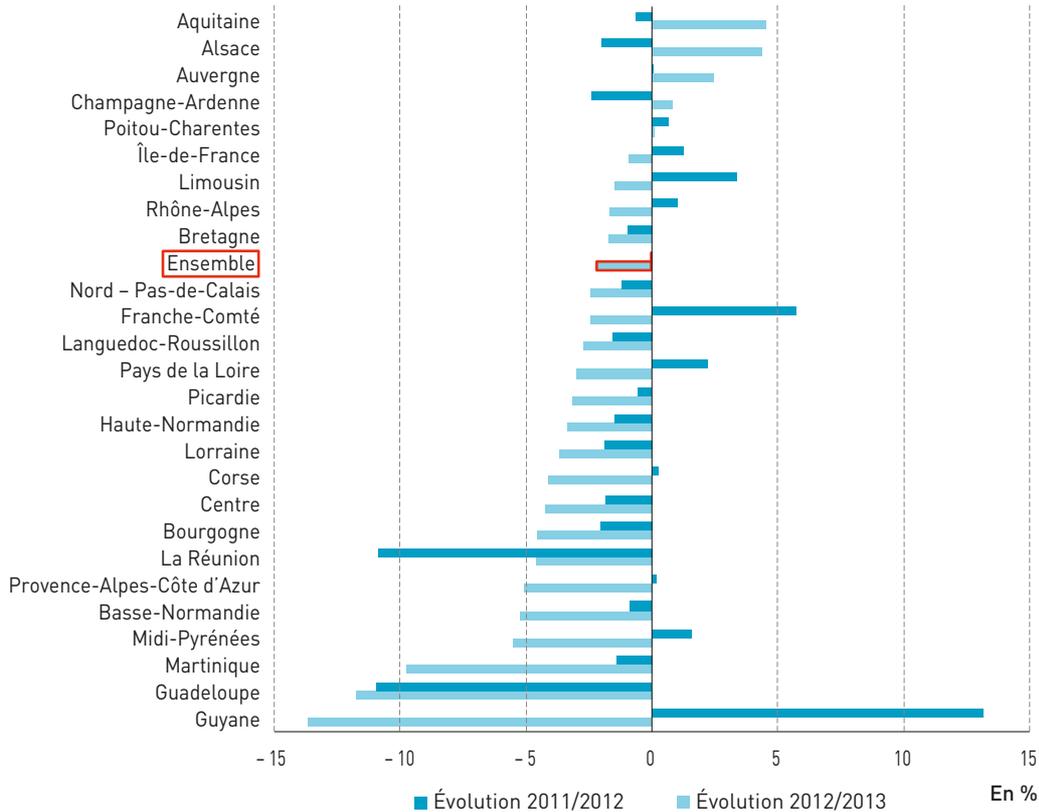
Source : Insee (répertoire des entreprises et des établissements, Sirene).

I. ÉVOLUTIONS

A. Démographie



**GRAPHIQUE 2 – Évolution du nombre de créations d’entreprises par région**

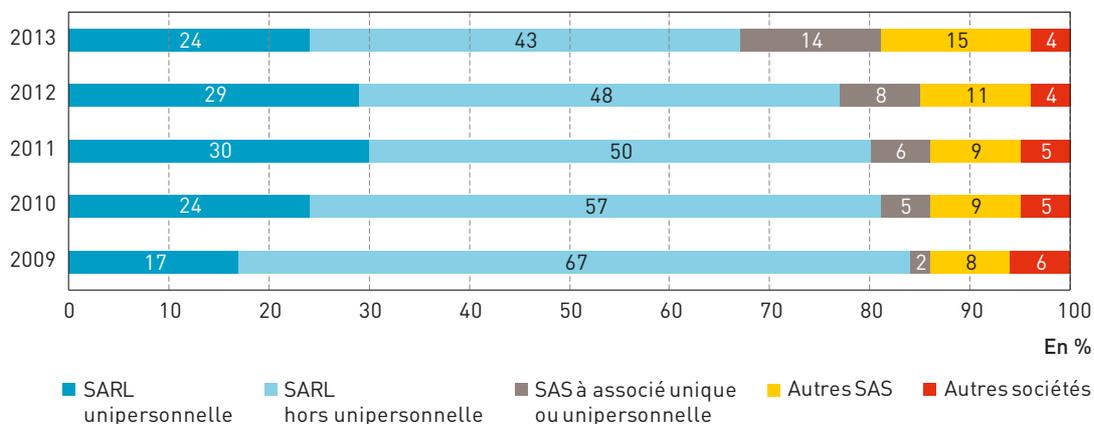


Note de lecture : les évolutions atypiques en Guyane proviennent essentiellement d’entreprises créées à des fins de défiscalisation par des sociétés d’investissement dans le cadre de la loi du 21 juillet 2003 de programme pour l’Outre-mer. Les fortes baisses à La Réunion et en Guadeloupe s’expliquent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

Champ : ensemble des activités marchandes non agricoles.

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

**GRAPHIQUE 3 – Répartition des sociétés créées selon la forme juridique, 2009-2013**



Lecture : en 2013, la part de l’ensemble des SARL parmi les sociétés créées s’établit à 67 %, celle de l’ensemble des SAS à 29 %.

Champ : ensemble des activités marchandes non agricoles.

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



## ENTREPRISES INDIVIDUELLES : PLUS DE FEMMES ET DE PROFESSIONS LIBÉRALES

Depuis une décennie, la **part des professions libérales** parmi les EI a augmenté, passant de 29% à 37% (33% hors auto-entrepreneurs). En revanche, la part des commerçants dans les créations individuelles s'est réduite de 32% à 27% (14% hors auto-entrepreneurs).

En 2013, 38% des EI sont créées par des femmes alors que, dix ans plus tôt, cette part n'atteignait que 33%. Elles sont plus représentées que les hommes dans les secteurs Enseignement, santé humaine et action sociale (61% de l'ensemble des créateurs) et dans Autres services aux ménages (57%). À l'inverse, les

hommes créent plus fréquemment dans les secteurs de l'Information et de la communication (83%), et bien plus encore, dans celui de la Construction (97%). L'Industrie continue à se féminiser: les femmes contribuent aux créations à hauteur de 47% en 2013, après 45% en 2012 et 30% dix ans plus tôt. La tendance à la hausse observée dans ce secteur depuis le début des années 2000 s'est accélérée avec la création du régime de l'auto-entrepreneur. Les femmes comptent, en effet, pour 49% des auto-entrepreneurs du secteur industriel (en particulier dans la fabrication d'articles de bijoux fantaisie où cette part est de 91%). En 2013, la proportion de créatrices varie entre 35% et 45% selon les régions, à l'exception de Mayotte où elle dépasse 50%.



# 38%

des entreprises individuelles ont été créées par des femmes en 2013, en France.

## Avec l'auto-entrepreneuriat, de nouveaux profils de créateurs d'entreprises

Depuis son entrée en vigueur le 1<sup>er</sup> janvier 2009, le succès du régime de l'auto-entrepreneur modifie profondément le paysage de la création d'entreprises.

Au cours du premier semestre 2010, 252 000 entreprises non agricoles ont été créées. À partir des caractéristiques des créateurs et des entreprises, neuf profils types\* de créateurs ont été distingués à l'aide d'une méthode de classification automatique (BARRUEL *et al.*, 2014). Ils peuvent être classés en **trois grands groupes de création d'entreprise** en fonction du poids plus ou moins important de l'auto-entreprise:

- certains créateurs se procurent une activité de complément, généralement *via* une auto-entreprise: ils peuvent être salariés du privé ou du public (souvent des femmes alors), des retraités ou des étudiants;
- d'autres créent leur propre emploi, bénéficiant du régime de l'auto-entrepreneuriat. Ils peuvent être des non-diplômés débutants, s'installer comme consultants en Île-de-France ou avoir une activité dans le secteur de la Construction;
- les créateurs classiques, quant à eux, sont généralement des chômeurs ou des entrepreneurs expérimentés.

## Des créateurs d'entreprise individuelle proches de la quarantaine

En 2013, l'âge moyen des créateurs d'EI (y compris les auto-entrepreneurs) se maintient à 38 ans, les femmes étant très légèrement plus jeunes que les hommes. Comme c'est le cas depuis l'instauration du régime, les nouveaux auto-entrepreneurs sont un peu plus représentés que les autres créateurs d'EI dans les **tranches d'âge extrêmes**: moins de 30 ans et 60 ans ou plus. Pour tous les types d'EI, l'âge moyen reste le plus bas dans le secteur Information et communication (33 ans) et le plus élevé dans les Activités immobilières (41 ans). Seuls 162 créateurs d'EI étaient mineurs au moment des formalités de création, 45 étaient âgés de 16 ans ou moins et 117 avaient 17 ans.



## MÉTHODOLOGIE

### PÉRIMÈTRE DE L'ÉTUDE

L'article porte sur les créations d'entreprises des secteurs marchands non agricoles (ou champ de l'Industrie, du Commerce et de l'ensemble des Services). Ils incluent les Activités financières. Pour les créations d'entreprises, les statistiques proviennent du répertoire des entreprises et des établissements (Sirene) géré par l'Insee. L'étude sur les **profils** des créateurs d'entreprises concerne la génération des entreprises créées au premier semestre 2010 et suivies par le dispositif Sine (Système d'information sur les nouvelles entreprises). L'échantillon comprend 48 863 entreprises unipersonnelles ou pluripersonnelles et 22 966 auto-entreprises. La décomposition en secteurs d'activité s'appuie, pour l'essentiel, sur le niveau d'agrégation en 10 postes (A10) de la nomenclature d'activités française révision 2 (NAF rév. 2, 2008). Seuls 9 postes sont utilisés car le champ considéré est hors activités agricoles. Les intitulés de certains postes ont été résumés : par exemple, le poste Autres activités de services a été renommé Autres services aux ménages, mais il ne recoupe pas les activités du poste Services aux particuliers de la NAF rév. 1 de 2003. Certaines statistiques ont été calculées à un niveau sectoriel plus fin en s'appuyant sur le niveau d'agrégation en 21 postes (A21).

### DÉFINITIONS

La définition des créations d'entreprises s'appuie sur les concepts harmonisés au niveau européen. Elles correspondent aux nouvelles immatriculations dans le répertoire Sirene, qui enregistrent un début

d'activité relevant de l'un des cas suivants :

- création de nouveaux moyens de production ;
- cas où l'entrepreneur redémarre une activité après une interruption de plus d'un an ;
- cas où l'entrepreneur redémarre une activité après une interruption de moins d'un an, mais avec un changement d'activité ;
- reprise, par une entreprise nouvelle, des activités d'une autre entreprise s'il n'y a pas continuité entre la situation du cédant et celle du repreneur, en termes d'activité et de localisation.

Toutefois, dans le cas des auto-entreprises, les créations ne peuvent être dénombrées au sens du concept européen. Il y a bien immatriculation dans le répertoire Sirene mais sans savoir s'il y aura ou pas un début d'activité. Pour une partie de ces immatriculations, enfin, l'Agence centrale des organismes de Sécurité sociale (Acos) ne validera pas le statut d'auto-entreprise : les personnes relevant de la mutualité sociale agricole ou de diverses professions réglementées n'ont en effet pas le droit d'être **auto-entrepreneur** et leur demande d'affiliation sera rejetée après l'immatriculation. Le régime de l'auto-entrepreneur mis en place par la loi de modernisation de l'économie (LME) d'août 2008 et entré en vigueur au 1<sup>er</sup> janvier 2009, offre des formalités de création d'entreprise allégées, ainsi qu'un mode de calcul et de paiement simplifié des cotisations sociales et de l'impôt sur le revenu pour les personnes physiques. Au 1<sup>er</sup> janvier 2014, l'auto-entrepreneur doit réaliser moins de 82 200 € de chiffre d'affaires annuel pour une activité commerciale, ou moins de 32 900 € pour les prestations de services et activités libérales.

## BIBLIOGRAPHIE



• BARRUEL Frédéric *et al.* (2014). « Créateurs d'entreprises : avec l'auto-entrepreneuriat, de nouveaux profils », *Insee Première*, n° 1 487, février 2014, 4 p.

• BATTU Véronique, FILATRIAU Olivier (2014). « Hors auto-entreprises, les créations d'entreprises augmentent en 2013 », *Insee Première*, n° 1 485, janvier 2014, 4 p.

**NOUVELLES MESURES**



cliquez sur  
les mots surlignés



## FOCUS

# La cession-transmission des PME et des ETI en France, un enjeu de croissance

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

Les travaux de BPCE L'Observatoire montrent que l'occurrence d'une cession-transmission parmi les PME et les ETI dépend davantage de la taille de l'entreprise que de l'âge du cédant. Les opérations en fin d'activité professionnelle sont minoritaires, mais aussi insuffisantes au regard des besoins. L'ajustement s'opère par un vieillissement marqué de la population des dirigeants qui, au-delà de la question du renouvellement futur du tissu productif, constitue d'ores et déjà un facteur inhibant le développement des PME et des ETI.

La méthode mise en œuvre consiste à dénombrer les entreprises ayant connu une cession-transmission\*. Contrairement aux démarches d'estimation, le plus souvent établies sur la base d'une probabilité de cession en fonction de l'âge du dirigeant, aucune hypothèse n'est, ici, posée *ex ante*. Il est donc possible d'analyser *ex post* les caractéristiques des entreprises concernées. Pour l'année 2012, **15 142 cessions-transmissions** ont été identifiées, soit 7,3% des PME\* et des ETI\*, et environ 1,3 million d'emplois. Ces opérations se répartissent en deux groupes en fonction de la qualité des informations disponibles. Le premier cercle recense les entreprises ayant connu de façon certaine une cession-transmission, soit 5,2% de l'effectif (environ 11 000 PME et ETI) tandis que 2,1% d'entre elles appartiennent à un second cercle

pour lequel il est très probable, mais non certain, qu'une telle opération ait eu lieu.

### UNE NOUVELLE IMAGE DE LA CESSIION-TRANSMISSION

Outre les 43% de ventes « directes » faisant l'objet d'une annonce légale, les transferts de propriété prennent des formes multiples : 7% sont menés *via* des *holdings*, 16% correspondent à la vente des parts sociales de l'actionnaire majoritaire, 18% relèvent d'un changement de dirigeant-actionnaire et 16% sont des transmissions familiales. Avec environ 2 000 opérations par an, le passage de relais intrafamilial joue un rôle plus significatif qu'il n'était envisagé ; au-delà des 60 ans du dirigeant, il représente 24% des opérations et 34% si l'entreprise appartient majoritairement à une personne physique.

Par ailleurs, 52% des cédants ayant moins de 55 ans, la cession-transmission n'intervient pas principalement à l'occasion de la fin d'activité professionnelle de son dirigeant-proprétaire. Elle n'est donc pas essentiellement déterminée par l'âge. La taille, en revanche, est un facteur plus structurant. Quel que soit l'âge du dirigeant, le taux de cession des entreprises de 10 à 19 salariés est toujours inférieur à celui des entreprises de 50 à 249 salariés (graphique 1 page suivante).

### TROIS UNIVERS, DEUX GÉNÉRATIONS

Cette image de la cession-transmission est le reflet d'une organisation plus complexe des PME. En effet, 52% d'entre elles appartiennent à un groupe (selon la base Fiben) et la présence d'une *holding* y est majoritaire au-dessus du seuil de



## 24%

des cessions-transmissions, qui ont eu lieu en France, après la 60<sup>e</sup> année du dirigeant, sont des transmissions familiales à titre gratuit.



cliquez sur les mots surlignés

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

I. ÉVOLUTIONS

A. Démographie



100 salariés. Dans la pratique, trois univers se juxtaposent : les passages de relais liés à la retraite ; les ventes en vue d'une réorientation en cours de vie active ou d'une valorisation du capital professionnel ; et les opérations « techniques », qu'elles relèvent de la gouvernance (création d'une *holding*, filialisation, etc.) ou du portefeuille d'activités (vente ou achat d'une filiale, prise de participation, etc.).

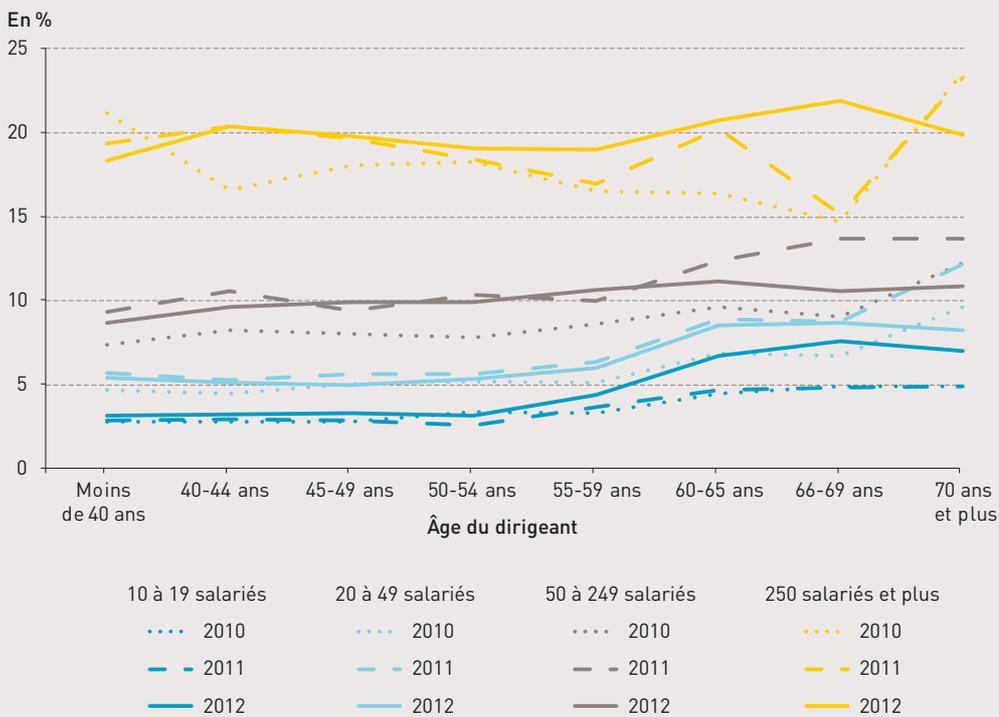
À ces trois univers se superposent deux générations. Celle des sexagénaires – plus fréquemment des « techniciens », créateurs de leur entreprise et très attachés à sa

pérennité – qui associent *de facto* leur vie professionnelle à une entreprise dont la pérennité sera pour eux un enjeu majeur. Et celle des trentenaires et des quadragénaires – plus souvent des repreneurs et des managers dont le patrimoine privé est peu développé – qui, elle, semble plus sensible aux opportunités financières et aux possibilités de rebond qu'offre une cession. Pour cette dernière génération, l'engagement dans un projet d'entreprise à une période donnée est parfaitement compatible avec d'autres expériences entrepreneuriales par la suite.

**CESSION ONÉREUSE ET TRANSMISSION DE VALEURS**

La confiance entre les deux parties est au cœur du succès de l'opération de cession. Qu'il s'agisse des **principaux enjeux** associés à la réussite du projet ou des besoins d'accompagnement par un tiers, la première attente des cédants, comme des repreneurs, est de trouver un interlocuteur de confiance. Particulièrement s'il est âgé, le cédant cherche moins à identifier un acquéreur qu'à « adouber » un *alter ego* ou un « fils spirituel », qu'il souhaite accompagner autant que possible pour assurer la

**GRAPHIQUE 1 – Cession-transmission selon la taille d'entreprise et l'âge du dirigeant, 2010-2012**



Source : Experian pH. Traitements BPCE L'Observatoire.



pérennité de l'entreprise. Le repreneur, quant à lui, doit certes assurer la continuité d'activité, ce qui passe par un transfert de compétences, de savoir-faire ou d'informations du cédant, mais il est davantage préoccupé par la fidélisation des collaborateurs clés et la préservation de la clientèle.

Cette ambivalence apparaît également lors de la négociation du prix. Cette étape n'est pas problématique en elle-même, le prix étant généralement fixé sur la base d'une évaluation contradictoire de spécialistes mandatés par les parties. Toutefois, sauf dans le cas où l'acquéreur est un investisseur purement financier, le prix fait l'objet d'un compromis plus large. Au-delà de la marge de manœuvre que peut offrir le statut des actifs fonciers (vendus ou loués) dont la valeur est souvent équivalente à l'exploitation, le cédant transigera d'autant plus sur le prix qu'il se sentira assuré de la préservation des emplois comme des valeurs (la technicité, le travail bien fait, etc.) qui représentent l'entreprise. Le repreneur, en se plaçant dans la trace du cédant, bénéficie, en plus d'un prix « acceptable », d'un capital informel (savoir-faire, réseau relationnel et confiance des parties prenantes) qui peut être décisif après le passage de relais. Le vocable de cession-transmission prend donc tout son sens. Même onéreuse, une cession recèle la plupart du temps une part d'échange symbolique.

### L'ENJEU SPÉCIFIQUE DES CESSIONS EN FIN D'ACTIVITÉ PROFESSIONNELLE

Entre les intentions de cession à un horizon inférieur à deux ans, exprimées dans l'enquête par 24 % des dirigeants de PME – soit 12 % pour une seule année – et les 7 % de PME ayant effectivement connu une cession en 2012, l'écart est important mais ne doit pas prêter à confusion. Les aspirations de cession sont très liées à l'âge

– 49 % des plus de 60 ans souhaitent céder leur entreprise d'ici à moins de deux ans (+ 13 points depuis 2006) contre 18 % des 50-54 ans – alors que le taux de cession effective varie dans des proportions bien moindres avec l'âge. Dès lors, il apparaît que les cessions en fin d'activité professionnelle sont très insuffisantes par rapport aux attentes et constituent un enjeu important de maintien du tissu productif.

Ce décalage a de multiples explications. Le **manque de préparation** (près de la moitié des candidats déclarés à une vente d'ici à deux ans disent n'avoir encore pris aucune disposition) va souvent de pair avec une forte appréhension pour cet acte de gestion décisif, qui conduit ainsi trop fréquemment à reporter le passage à l'acte. La multiplication des freins cités par les dirigeants face à cette échéance est révélatrice : perte de confidentialité, temps insuffisant, coût des conseils et difficulté à les trouver, perte de statut et de la relation à l'entreprise, etc. Enfin, la « quête du bon repreneur » peut être longue, voire vaine, et semble poser un grave problème d'ajustement qualitatif entre l'offre et la demande.

### VIIEILLISSEMENT DES DIRIGEANTS ET AVENIR DES PME

Il est néanmoins difficile de parler de véritable pénurie des cessions qui se traduirait par une disparition des entreprises : aucun indicateur ne montre une déperdition du stock de PME plus significative pour les dirigeants âgés. L'ajustement s'opère donc par le **vieillessement des dirigeants** de PME. Ils demeurent à la tête de leur entreprise plus longtemps qu'ils semblent le souhaiter au regard de leurs aspirations en termes de retraite ou d'horizon de cession. Paradoxalement, les territoires où le vieillissement se manifeste ne connaissent pas une recrudescence de cessions liée à une offre plus abondante. Le lien de

causalité est inversé, les départements où le taux de cession est élevé échappent, généralement, mieux au vieillissement. La forte **disparité géographique** des taux de cession, qui n'est pas nécessairement corrélée à des facteurs explicatifs structurels (taille, âge, secteur, etc.), montre que les territoires peuvent développer des atouts, ou des handicaps, face à cette menace.

En 2012, la part des dirigeants de PME et d'ETI, de 60 ans et plus, a atteint 19,5 %, contre 14,6 % sept ans plus tôt ; celle des 66 ans et plus est passée de 5,5 % à 7,1 % sur la même période. Outre le risque d'une accumulation d'entreprises à céder dans les prochaines années, ce vieillissement pose un problème de croissance pour le tissu de PME. En effet, les PME dont le dirigeant est âgé adoptent en général un comportement de consolidation des fonds propres privilégiant la viabilité à la croissance. Résilientes, elles voient cependant leurs performances économiques se dégrader parallèlement à un moindre recours aux dettes financières. Cette gestion prudente des actifs professionnels s'accompagne d'ailleurs, en anticipation de la retraite et d'une incertitude sur les conditions de la cession, d'une stratégie patrimoniale privée nettement plus active après 55 ans.

*A contrario*, une comparaison des entreprises avant et après une cession, mais aussi entre entités cédées et non cédées, met en évidence le rôle vertueux de la reprise avec des performances économiques significativement meilleures en termes de progression du chiffre d'affaires, de taux de survie ou d'investissement. Si la reprise est statistiquement propice à une relance de l'entreprise, le vieillissement des dirigeants fait surtout courir à court terme, un risque d'altération du potentiel de croissance des PME françaises. À moyen et long termes, il conviendra de s'interroger sur le destin final des entreprises qui ne trouveraient pas durablement leur « bon » repreneur.



Transmettre autant que céder : le cédant cherche davantage un *alter ego* ou un « fils spirituel » qu'un simple acquéreur.



Le vieillissement des dirigeants fait courir, à court terme, un risque d'altération du potentiel de croissance des PME françaises.



## MÉTHODOLOGIE

### PÉRIMÈTRE DE L'ÉTUDE

Le périmètre de cette étude correspond aux entreprises françaises de métropole et des départements et régions d'Outre-mer, du secteur privé marchand hors secteurs agricole, financier et assurantiel, qui ont employé dans l'année entre 10 et 4 999 salariés, soit 208 807 entreprises, dont 4 828 ETI et 203 979 PME. Les personnes morales à caractère public ou parapublic, civil, coopératif, mutualiste, associatif ainsi que les groupements d'intérêt économique (GIE) en sont exclus.

La mesure de la cession-transmission est établie à partir du dénombrement des opérations de vente ou de transfert à titre gratuit d'une PME ou d'une ETI (opérations de cession directe, cessions de *holding* de PME, ventes de parts sociales d'actionnaires principaux ou de *holding*, changements de dirigeant-actionnaire et transmissions familiales à titre gratuit) et identifiées dans les **bases de données** telles que Sirene, Infolégale, Corpfin, Diane, Altares ou Fiben, via la société Experian pH.

Afin d'éviter tout double comptage, trois principes ont été retenus : le dénombrement porte non pas sur les événements de cession, mais sur les entreprises concernées, référencées par leur Siren ; les catégories de cession sont hiérarchisées de telle sorte qu'une entreprise n'est affectée qu'à un seul

type de cession ; le dirigeant est la personne placée le plus haut dans la hiérarchie de l'entreprise. Cette méthodologie a été appliquée trois années de suite sur les cessions de 2010, 2011 puis 2012.

L'enquête quantitative a été réalisée par l'institut CSA pour BPCE en septembre 2011 auprès de 1 480 dirigeants de PME, dont 1 102 répondaient à des critères d'implication minimale du dirigeant ou de sa famille directe au capital de l'entreprise (au moins 33% pour les 10-49 salariés, 15% pour les 50-249 salariés). Cet échantillon a été construit selon la méthode des quotas (taille et secteur) et les résultats ont été redressés pour être représentatifs de l'ensemble des PME.

### ★ CATÉGORIES D'ENTREPRISE

Dans cet article, les notions d'entreprise, PME et ETI ne correspondent pas à la définition de la loi de modernisation de l'économie de 2008 (LME ; voir [l'article en fin de ce Rapport](#)). Chaque entreprise correspond ici à une unité légale, identifiée par son Siren. L'effectif, repère transversal à l'ensemble des bases de données exploitées, est le seul critère utilisé pour déterminer la taille des entreprises. Les PME emploient entre 10 et 249 salariés. Elles n'incluent donc pas les microentreprises. Les ETI ont, quant à elles, entre 250 et 4 999 salariés.



cliquez sur  
les mots surlignés

## BIBLIOGRAPHIE



**NOUVELLES MESURES**

**POUR ALLER PLUS LOIN...**



## 3. LES DÉFAILLANCES DES PME ET DES ETI EN 2013

|Thierry Millon  
Altares-D&B

**3.1.** Près de 4700 PME-ETI ont déposé le bilan en 2013  
p. 48

**3.2.** De meilleures chances de redressement pour les PME  
p. 48

**3.3.** Plusieurs secteurs du *BtoC* sinistrés,  
le *BtoB* tente de résister  
p. 49

**3.4.** Les défaillances de PME-ETI en hausse  
dans la moitié des régions en 2013  
p. 51

**3.5.** L'année 2014 placée sous de meilleurs auspices?  
p. 51

### PÉRIMÈTRE ÉTUDIÉ

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

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

Très affaiblies par une succession de crises depuis cinq ans, de nombreuses entreprises ont rendu les armes en fin d'année 2012, laissant augurer une année 2013 difficile. Effectivement, bon nombre d'entre elles subissent encore les conséquences de la crise de 2009. Le niveau des défaillances d'entreprises reste, ainsi, toujours très élevé.

Si les PME-ETI\* de l'Industrie, et par extension le *BtoB*, ont payé le plus lourd tribut, ce sont désormais les très petites entreprises (TPE) et les acteurs du *BtoC* qui sont les plus touchés par les tensions économiques. Les PME-ETI demeurent cependant sous tension. Près de 4700 ont connu un redressement\* ou une liquidation judiciaire\*; c'est moins qu'en 2009 mais encore bien au-dessus des niveaux d'avant-crise (ALTARES-D&B, 2014a).

L'amélioration se confirme toutefois pour 2014. Le nombre des procédures collectives tend à se stabiliser sur l'ensemble des catégories d'entreprise, voire à se réduire très sensiblement sur le périmètre des PME. À la fin juillet, celles-ci représentent moins de 7% de l'ensemble des défaillances, un taux qui n'avait plus été approché depuis 2008 (ALTARES-D&B, 2014c).



Les défaillances d'entreprise restent toujours très élevées en 2013, en France, mais une amélioration pourrait avoir lieu en 2014.

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

## I. ÉVOLUTIONS

## A. Démographie



### 3.1. PRÈS DE 4 700 PME-ETI ONT DÉPOSÉ LE BILAN EN 2013



cliquez sur les mots surlignés

Sur dix ans, hors statut d'auto-entrepreneur, le nombre de créations d'entreprise a peu bougé, voire légèrement diminué. Il était de 269 000 en 2004, il est de 263 000 en 2013. Dans le même temps, le nombre de redressements et liquidations judiciaires (RJ/LJ) a augmenté de 29%, passant de 48 300 à 62 200 (graphique 1). La crise de 2009 a marqué incontestablement la décennie. Sur les cinq premières années, 2004-2008, la France comptait en moyenne 50 000 défaillances par an; depuis, les tribunaux en prononcent en moyenne plus de 60 000 chaque année, soit 20% de plus.

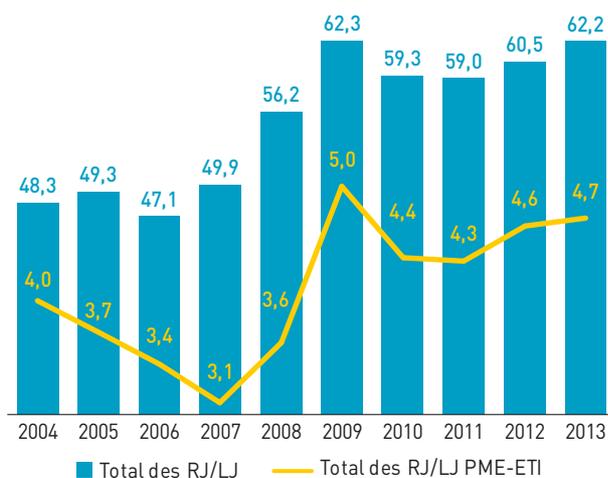
Cette rupture est d'autant plus sensible sur les PME-ETI. Depuis la crise, le nombre de défaillances annuelles est passé de 3 500 sur la première moitié de la décennie à plus de 4 500 en moyenne par la suite. L'accélération est proche de 30%. Néanmoins, la proportion de PME-ETI dans l'ensemble des défaillances reste stable par rapport à 2012 (graphique 2). En 2013, ce sont encore près de 4 700 PME-ETI qui connaissent

**l'ouverture d'une procédure de redressement ou de liquidation judiciaire.** Certes le rythme de hausse ralentit par rapport à 2012, + 1,5% contre + 7,0%, mais les PME-ETI arrivent devant les tribunaux toujours plus fragiles. En effet, pour la première fois depuis 2009, le nombre de liquidations judiciaires directes repasse le seuil des 2 000 PME.

### 3.2. DE MEILLEURES CHANCES DE REDRESSEMENT POUR LES PME

L'année 2013 est de nouveau difficile pour les PME, pourtant plusieurs indicateurs portent des signaux d'espoir. En premier lieu, le nombre de PME-ETI contraintes à une liquidation judiciaire directe, c'est-à-dire sans pouvoir bénéficier d'un redressement judiciaire au préalable, augmente, mais bien moins vite qu'en 2012 et *a fortiori* qu'en 2009. Les liquidations de PME-ETI sont, effectivement, en augmentation de 3% en 2013 contre + 10% en 2012 et + 23% en 2009.

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

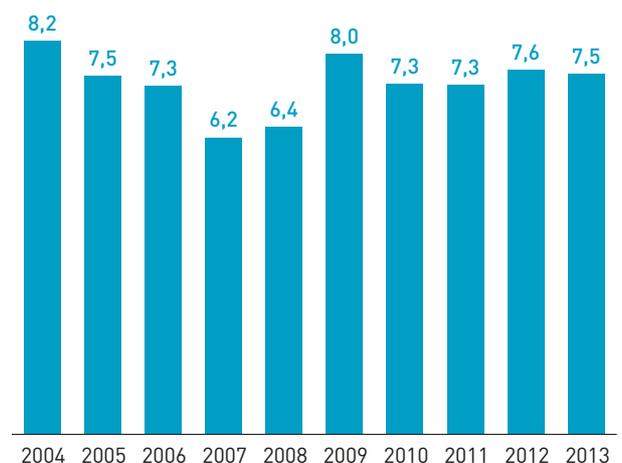


Lecture : en 2013, sur 62 200 défaillances d'entreprises, 4 700 concernent des PME-ETI.

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

Source : Altares-D&B.

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



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

Source : Altares-D&B.



En second lieu, les tribunaux privilégient majoritairement l'ouverture d'une procédure de redressement judiciaire à celle d'une liquidation judiciaire directe lorsqu'il s'agit d'une PME ou d'une ETI. Par rapport à une TPE qui peut se retrouver en situation de défaillance en seulement quelques semaines, ces dernières peuvent davantage anticiper le retournement. Cette réalité est encore plus sensible pour la procédure de sauvegarde\*, dispositif à l'initiative du dirigeant qui a ainsi la possibilité de prévenir une difficulté à terme (graphique 3). Plus de la moitié des PME-ETI obtient une décision de redressement judiciaire et près d'une sur dix bénéficie d'une **ouverture de sauvegarde**, des taux deux fois supérieurs à ceux constatés chez les TPE. Le pourcentage de redressement atteint même 80% pour les PME de plus de 50 salariés ; or si ces dernières ne concernent que 1% de l'ensemble des défaillances, elles représentent en revanche 25% des emplois menacés (66 000 sur 269 000 en 2013). Les solutions de poursuite d'activité sont donc essentielles pour le maintien d'une économie et de l'emploi sur les territoires.

### 3.3. PLUSIEURS SECTEURS DU BTOC SINISTRÉS, LE BTOB TENTE DE RÉSISTER

L'atonie de la consommation des ménages pèse sur de nombreux secteurs, en particulier ceux orientés *BtoC*. En 2013, dans plusieurs activités, le nombre de défaillances de PME de plus de 10 salariés dépasse celui constaté en 2009.

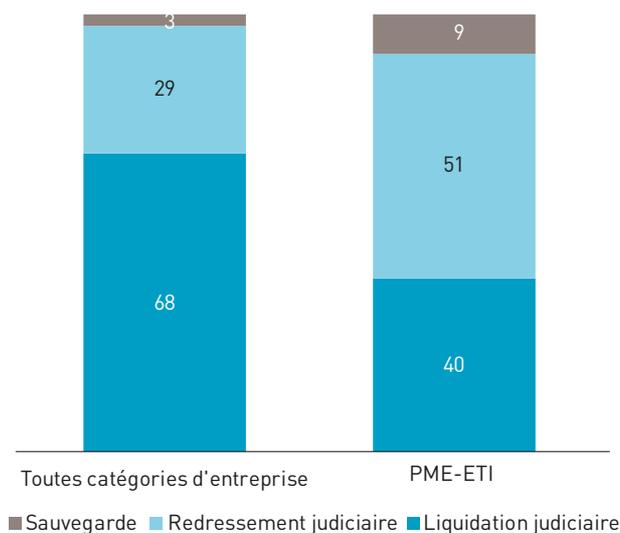
C'est le cas dans la Construction où le secteur compte près de 1 290 RJ/LJ comme en 2012, soit environ une centaine de plus que pour l'année 2009 (graphique 4). La Construction concentre plus du quart (27%) des défaillances de PME. Si la situation se détend pour les PME-ETI immobilières, elle se dégrade de nouveau dans le Bâtiment.

Dans le Commerce, le volume des RJ/LJ reste contenu sous le seuil des 600, mais le segment de la vente de détail est dans le rouge. Depuis quatre ans, les procédures collectives augmentent et approchent 250 jugements en 2013, soit autant qu'en 2009.



Le secteur de la Construction française concentre plus du quart des défaillances de PME, en 2013.

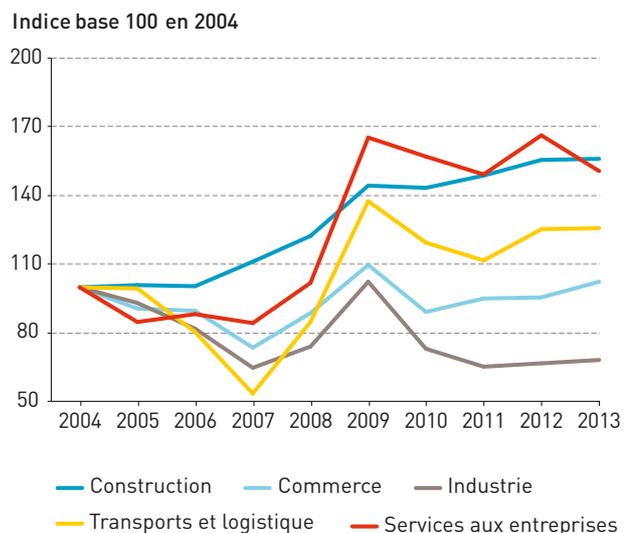
**GRAPHIQUE 3 – Défaillances d'entreprises sur 10 ans par type de procédure (en %)**



Note de lecture : le taux de défaillance correspond à la moyenne sur 2004-2013.

Source : Altares-D&B.

**GRAPHIQUE 4 – Évolution des défaillances des PME-ETI selon le secteur d'activité**



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

Source : Altares-D&B.

I. ÉVOLUTIONS

A. Démographie



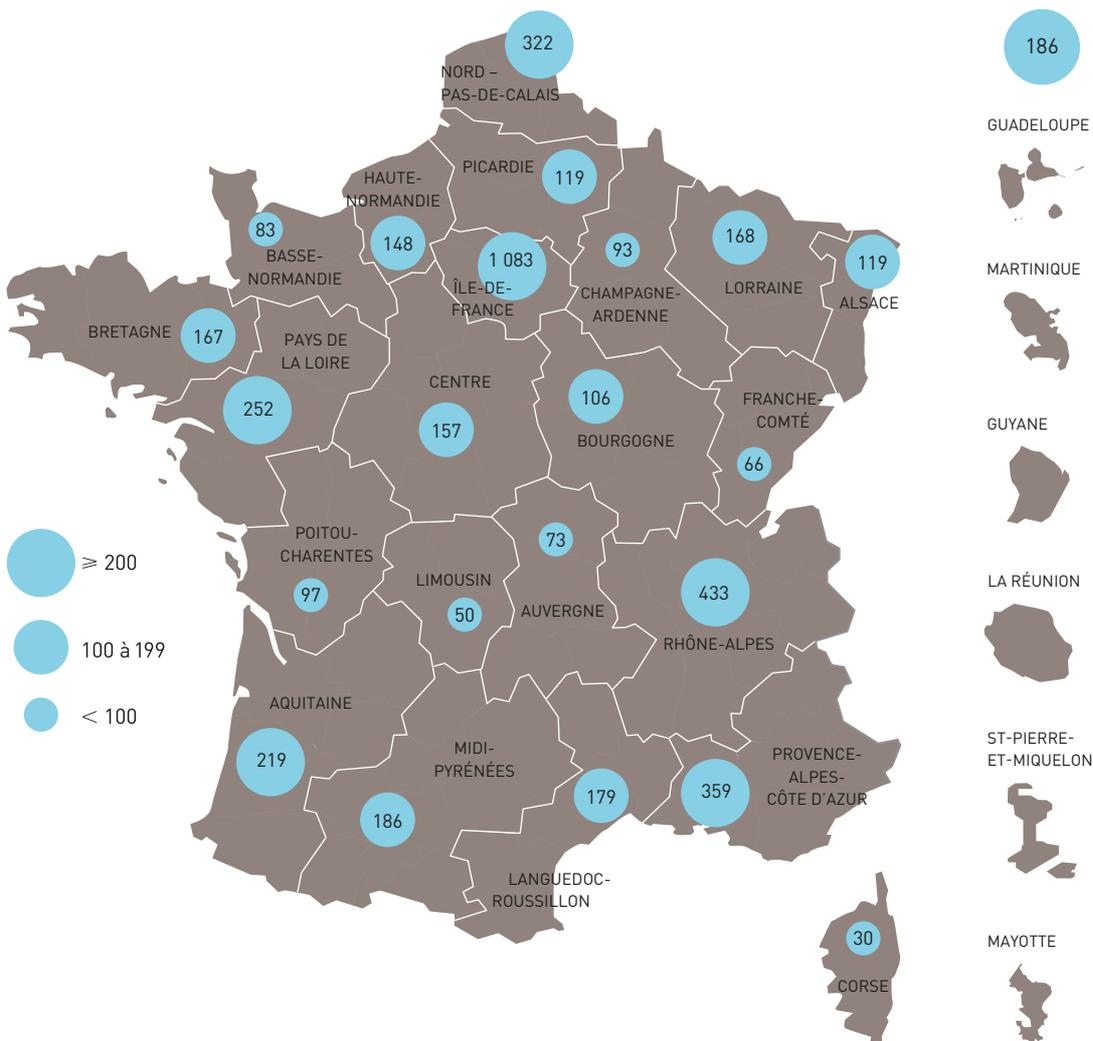
En 2013, les PME-ETI des Services aux particuliers et de la Restauration ont connu une année noire durant laquelle les défaillances ont atteint des niveaux historiques, notamment dans ce dernier secteur, où environ 240 PME-ETI ont déposé le bilan, soit 52% de plus qu'en 2009.

Positionnée derrière la Construction, l'Industrie est le deuxième secteur de défaillance des PME. Près d'une procédure collective sur cinq (19%) est industrielle. En 2013, 870 entreprises de plus de 10 salariés ont déposé

le bilan. Ce nombre est en hausse de 2% après avoir déjà augmenté de 3% en 2012, confirmant que le *BtoB* n'est pas encore totalement « sorti d'affaire » (graphique 4 page précédente). Toutefois, la sinistralité reste très inférieure à celle constatée en 2009, année pour laquelle plus de 1 300 entreprises industrielles ont été déclarées défaillantes.

Les Services tentent, eux aussi, de résister. Après une année 2012 difficile, le nombre de défaillances dans le secteur des Services aux entreprises retombe sous le

CARTE 1 – Ventilation des défaillances de PME-ETI selon les régions, 2013



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

Source : Altares-D&B.



seuil des 700 procédures comme en 2010 et 2011, mais il est toujours très supérieur à celui constaté avant 2009 (400 en moyenne annuelle). Après deux « bonnes » années en 2011 et 2012, les Services informatiques, mal orientés en 2013, le restent en 2014.

Dans le Transport routier de marchandises, une amélioration s'amorce en 2013 avec une vingtaine de PME-ETI défaillantes de moins qu'en 2009, soit 270 au total; ce chiffre correspond cependant à une centaine de PME-ETI de plus qu'avant la crise.

### 3.4. LES DÉFAILLANCES DE PME-ETI EN HAUSSE DANS LA MOITIÉ DES RÉGIONS EN 2013

Même si la Corse et le Limousin comptent moins de PME-ETI que d'autres régions, elles connaissent toutefois une forte dégradation de leur taux de défaillance en 2013 (+ 20%). L'Île-de-France concentre, pour sa part, le quart des défaillances. Un peu plus d'un millier de PME-ETI franciliennes ont déposé le bilan cette année-là, c'est 2,5% de plus qu'en 2012 (carte 1). En Rhône-Alpes, deuxième région la plus touchée en termes de défaillance, la hausse de + 1,4% est dans la moyenne nationale. La région Provence-Alpes-Côte d'Azur vient en troisième position, mais avec un nombre de défaillances en recul de 4,3%. En augmentation de plus de 10%, le Nord - Pas-de-Calais, les Pays de la Loire, la Haute-Normandie et la Bourgogne battent des records de défaillance sur dix ans. Il en est de même pour Midi-Pyrénées et Champagne-Ardenne, mais avec des hausses moindres (+ 6%).

À l'inverse, les tendances 2013 sont à la réduction du nombre de procédures collectives en Auvergne, Basse-Normandie, Bretagne, Franche-Comté et Picardie, alors que 2012 avait établi de nouveaux records de défaillance, au-delà des valeurs de 2009. Dans les régions Centre et Poitou-Charentes, les procédures collectives sont également en recul après une année 2012 à peine meilleure que celle de 2009. Le début d'année 2014 confirme la moindre vulnérabilité des PME-ETI, les trois quarts des régions voyant baisser leur taux de défaillance (ALTARES-D&B, 2014b).

### 3.5. L'ANNÉE 2014 PLACÉE SOUS DE MEILLEURS AUSPICES ?

Sur les **sept premiers mois de 2014**, 2605 PME-ETI sont entrées en procédure collective, c'est 11,7% de moins que lors des sept premiers mois de 2013 (tableau 1). Ces 344 PME-ETI ainsi « épargnées » représentent 10000 emplois sauvés. En effet, 77000 emplois sont menacés par les redressements ou les liquidations de PME-ETI en cours ou prononcés, ils étaient 87000 un an plus tôt.

L'année 2014 devrait être plus favorable pour les PME, mais l'anticipation demeure une clé essentielle pour prévenir les difficultés. La [réforme du droit des entreprises en difficulté](#), applicable depuis le 1<sup>er</sup> juillet 2014, porte justement l'ambition d'encourager les chefs d'entreprise à utiliser tous les dispositifs de prévention mis à leur disposition pour leur éviter de recourir au redressement judiciaire, voire à la liquidation judiciaire.

**TABLEAU 1 – Ouvertures de procédure collective par type de jugement sur 7 mois, janvier à juillet 2013 et 2014**

	Ensemble des entreprises			PME-ETI		
	2013 jan.-juil.	2014 jan.-juil.	Évolution %	2013 jan.-juil.	2014 jan.-juil.	Évolution %
Redressement judiciaire	11 224	11 184	- 0,4	1 634	1 511	- 40,0
Liquidation judiciaire	26 494	26 404	- 0,3	1 315	1 094	- 30,0
<b>Total</b>	<b>37 718</b>	<b>37 588</b>	<b>- 0,3</b>	<b>2 949</b>	<b>2 605</b>	<b>- 30,0</b>

Source : Altares-D&B.



## MÉTHODOLOGIE

### PÉRIMÈTRE DE L'ÉTUDE

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

### ★ CATÉGORIES D'ENTREPRISE

Dans cet article, les notions d'entreprise, PME et ETI ne correspondent pas à la définition de la loi de modernisation de l'économie de 2008 (LME ; voir [l'article en fin de ce Rapport](#)). Chaque entreprise est ici réduite à son unité légale et repérée par son Siren. Sont considérées comme PME-ETI, les entreprises de 10 à moins de 5000 salariés et en tant que PME, celles qui emploient de 10 à 249 salariés.

### DÉFINITIONS

La **défaillance d'entreprise** correspond à l'ouverture d'une procédure collective de redressement judiciaire ou de liquidation judiciaire directe auprès d'un tribunal de commerce ou de grande instance. Ces procédures interviennent lorsque le débiteur est en cessation de paiements, c'est-à-dire lorsqu'il est dans l'impossibilité de faire face au passif exigible avec l'actif disponible.

Il existe quatre procédures collectives différentes :

- La **prévention des difficultés** doit amener les dirigeants à prendre conscience de la situation réelle et de l'évolution de leur entreprise. De nombreuses procédures d'alerte existent ([services-publics.fr](#)).
- La **sauvegarde** est une procédure préventive pour traiter les difficultés d'une entreprise avant que celle-ci ne soit en cessation de paiements. Elle a pour but, par la mise en place d'un plan de sauvegarde, de permettre à l'entreprise de continuer son activité, au besoin en procédant à sa réorganisation, de maintenir l'emploi et d'apurer ses dettes ([services-publics.fr](#)).
- Le **redressement judiciaire**, mis en œuvre par toute entreprise en cessation de paiements, permet la poursuite de l'activité, l'apurement des dettes et le maintien de l'emploi. Il peut donner lieu à un plan de redressement à l'issue d'une période d'observation, pendant laquelle un bilan économique et social de l'entreprise est réalisé ([services-publics.fr](#)).
- La **liquidation judiciaire** suppose que l'état de cessation des paiements et que le rétablissement de l'entreprise sont manifestement impossibles. Elle met fin à l'activité du débiteur, dont les biens sont vendus pour permettre le paiement des différents créanciers ([services-publics.fr](#)).

## BIBLIOGRAPHIE



- ALTARES-D&B (2014a). [Le bilan 2013 des défaillances et sauvegardes d'entreprises](#), janvier 2014, 34 p.
- ALTARES-D&B (2014b). [Défaillances et sauvegardes d'entreprises, 1<sup>er</sup> trimestre 2014](#), avril 2014, 22 p.
- ALTARES-D&B (2014c). [Défaillances et sauvegardes d'entreprises, 2<sup>e</sup> trimestre 2014](#), juillet 2014, 27 p.

**NOUVELLES MESURES**

**POUR ALLER PLUS LOIN...**



cliquez sur  
les mots surlignés





## B. TENDANCES ÉCONOMIQUES

---

### 1. Le poids économique des PME en 2013

|Louis-Marie Harpedanne de Belleville

|Dominique Lefilliatre

Banque de France

p. 55

### 2. Les prévisions des PME et des ETI en 2014

|Michel Barreteau

Bpifrance

p. 61

### 3. L'emploi dans les PME et les ETI

|Catherine Goulmot

Bpifrance

p. 67

### 4. Comportement des PME à l'export en 2013

|Chloé Bertin

Ministère des Finances et des Comptes publics

p. 74

### **Focus.** Implantation internationale des PME et des ETI françaises

|Charlie Joyez

Pramex International

p. 80

### 5. Place des PME et des ETI dans les marchés publics en 2012

|Vincent Vicaire

Ministère des Finances et des Comptes publics

p. 84

---



# 1. LE POIDS ÉCONOMIQUE DES PME EN 2013

| Louis-Marie Harpedanne de Belleville, Dominique Lefilliatre  
Banque de France  
Direction des entreprises

**1.1.** Profil type des PME en 2013  
p. 56

**1.2.** L'activité des PME est peu dynamique  
p. 56

**1.3.** Le recul de la rentabilité pèse  
sur l'investissement  
p. 58

## PÉRIMÈTRE ÉTUDIÉ

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

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

Après un net repli en 2009, l'activité des PME\* est repartie à la hausse en 2010 et surtout en 2011, avant de décélérer de nouveau en 2012 et en 2013, avec, pour cette dernière année, une valeur ajoutée des PME en hausse de 1,6%. Si le recul de 2009 résulte largement d'une baisse des exportations, le ralentissement récent a, quant à lui, essentiellement des causes domestiques. La faiblesse de la rentabilité, due à la baisse des marges, pénalise l'investissement des PME. Sa contraction en 2012-2013 est presque aussi importante que celle de 2009-2010 et le taux d'investissement atteint alors son plus bas niveau sur la période 2001-2013, à près de 15% de la valeur ajoutée.

Au niveau sectoriel, les PME de l'Industrie manufacturière, davantage tournées vers les marchés étrangers, sont exposées à l'ensemble des aléas conjoncturels, tant domestiques qu'internationaux. Elles ont connu pendant la crise une baisse de leur taux de marge plus marquée que les entreprises des autres secteurs. Bien qu'elles aient bénéficié de la reprise de 2011, elles souffrent aujourd'hui plus que les autres de l'atonie de la conjoncture nationale. La Construction se distingue par une situation particulièrement dégradée depuis la crise, du fait de son exposition quasi exclusive à la conjoncture domestique. Contrairement aux autres secteurs, elle n'a pas bénéficié de la reprise de 2010-2011 (BANQUE DE FRANCE, 2014).



L'activité des PME ralentit de nouveau en France, en 2012 et en 2013, après le rebond de 2010-2011.

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

## I. ÉVOLUTIONS

## B. Tendances économiques



## 1.1. PROFIL TYPE DES PME EN 2013

Les 142000 petites et moyennes entreprises (PME) étudiées représentent près de 246000 unités légales (UL). Les **deux tiers d'entre elles** sont mono-unités légales\*, soit 1 point de moins par rapport à 2012 au profit des PME multi-unités légales\*. Elles emploient 3 millions de salariés permanents, réalisent un chiffre d'affaires de 684 Md€ et créent une valeur ajoutée de 202 Md€ (tableau 1). Viennent en tête les **secteurs** du Commerce et de l'Industrie manufacturière avec respectivement 28 % et 22 % des effectifs, 48 % et 19 % du chiffre d'affaires et 27 % et 22 % de la valeur ajoutée.

Le profil type de la PME moyenne ressort à 21 salariés permanents, un chiffre d'affaires de 4,8 M€ et une valeur ajoutée de 1,4 M€ (tableau 1, deuxième partie). Les PME étrangères\* se démarquent par des effectifs et un chiffre d'affaires sensiblement plus élevés que les PME françaises. Cependant, leur endettement est également plus lourd.

## 1.2. L'ACTIVITÉ DES PME EST PEU DYNAMIQUE

## UN ENVIRONNEMENT DOMESTIQUE PEU PORTEUR

Si l'économie n'est pas affectée par un recul comme celui observé en 2009 – où le PIB en volume avait alors reculé de 2,9% –, la croissance domestique de 2012-2013 reste modeste à 0,3%. Elle apparaît surtout faible au regard, non seulement de la croissance moyenne de la période d'avant-crise (+2,1% de 2000 à 2007, et +4,1% en valeur sur la même période), mais aussi des années de sortie de crise 2010-2011, où elle avait renoué avec un taux de 2%.

Dans ce contexte, la croissance de l'activité des PME a nettement fléchi en 2012-2013 et demeure inférieure aux progressions d'avant la crise. En 2012, leur chiffre d'affaires n'augmente que de 2,8%, contre 7,9% en 2011; en 2013, la hausse n'est même que de 1,8%. Si la croissance de la valeur ajoutée enregistre une érosion limitée à 0,4 point de croissance, puisqu'elle passe de 2,0% en 2012 à 1,6% en 2013 – analogue en cela à la croissance du PIB nominal qui s'élève respectivement à 1,5% et 1,1% –, sa dynamique est, néanmoins, en net retrait par rapport à la progression annuelle moyenne d'environ 6% observée avant la crise (tableau 2).



cliquez sur  
les mots surlignés

TABLEAU 1 – Poids économique de chaque catégorie de PME, 2013

	Entreprise	Unité légale	Effectifs permanents	Chiffre d'affaires	Valeur ajoutée	Endettement financier	Endettement bancaire	Capitaux propres
	Nombre	Nombre	Milliers	Md€	Md€	Md€	Md€	Md€
<b>Ensemble</b>	142 050	245 444	2 990	684	202	175	113	237
PME mono-unité légale	94 473	94 473	1 316	279	85	61	48	72
PME multi-unité légale	41 879	135 389	1 459	328	97	88	55	142
PME étrangère	5 698	15 582	215	76	20	26	10	24

	Nombre	Nombre	Nombre	k€	k€	k€	k€	k€
<b>Taille moyenne</b>								
<b>Ensemble</b>	142 050	2	21	4 812	1 424	1 235	795	1 670
PME mono-unité légale	94 473	1	14	2 954	904	649	506	761
PME multi-unité légale	41 879	3	35	7 836	2 315	2 110	1 317	3 379
PME étrangère	5 698	3	38	13 392	3 491	4 505	1 736	4 186

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

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

Source : Banque de France (Fiben juillet 2014).



Les évolutions de la production sont particulièrement sensibles aux aléas conjoncturels dans l'Industrie manufacturière. Dans ce secteur, la production des PME a diminué de 10% en 2009 mais a connu une reprise significative de 9,2% en 2011. C'est l'un des secteurs les plus affectés par le ralentissement actuel avec, pour les PME, une croissance du chiffre d'affaires limitée à 1,2% en 2013, celle de la valeur ajoutée n'atteignant que 0,9%. La Construction présente pour sa part un profil spécifique. Très dynamique avant la crise, avec un taux de croissance annuel du chiffre d'affaires à deux chiffres, ce secteur a été relativement peu affecté en 2009, mais a par la suite tardé à redémarrer, avec une évolution qui est même restée légèrement négative en 2010. En valeur ajoutée, son taux de croissance, qui s'établit à 0,7% en 2013, reste le plus faible des cinq principaux secteurs depuis 2011 (tableau 2).

## DES EXPORTATIONS FRAGILISÉES

Porté par la croissance mondiale, le chiffre d'affaires à l'exportation des PME croît en temps normal de façon plus forte que leur chiffre d'affaires domestique. Toutefois, pendant la crise, les ventes à l'export des PME ont été singulièrement affectées (graphique 1 page suivante). Alors que le chiffre d'affaires domestique des PME diminuait de 4,5% en 2009, le recul de leur chiffre d'affaires à l'exportation atteignait 12% la même année, et dépassait même 15% dans l'Industrie manufacturière et les Transports (tableau 2). La dynamique à l'exportation a néanmoins repris en 2010 et 2011, s'atténuant en 2012 et 2013.

**TABEAU 2 – Activité des PME, 2006-2013**

En %	Répartition du chiffre d'affaires en 2013	Variation annuelle															
		Chiffre d'affaires total								Valeur ajoutée							
		2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
<b>Ensemble des PME</b>	100,0	6,5	7,5	5,6	- 5,3	3,5	7,9	2,8	1,8	6,7	7,6	3,9	- 3,5	3,3	5,7	2,0	1,6
<i>dont principaux secteurs :</i>																	
Industrie manufacturière	18,6	6,5	7,9	4,6	- 10,0	3,9	9,2	2,2	1,2	5,2	6,4	2,7	- 9,4	3,3	6,1	1,5	0,9
Construction	11,6	11,1	11,2	6,5	- 3,6	- 0,5	7,3	2,4	0,9	9,9	9,4	5,1	- 2,9	- 1,7	4,2	0,9	0,7
Commerce	47,6	5,0	6,0	5,5	- 4,8	3,1	7,7	2,7	1,9	4,8	6,5	3,4	- 2,9	3,4	5,1	1,3	1,3
Transports et entreposage	3,9	7,3	8,6	5,9	- 7,2	6,0	7,7	2,8	2,0	7,3	9,6	2,2	- 2,3	2,8	5,1	1,8	2,9
Soutien aux entreprises	7,3	7,0	8,8	6,9	- 3,4	4,9	8,5	4,0	2,6	8,8	8,2	4,7	- 1,9	5,0	7,2	3,5	2,6

En %	Répartition du chiffre d'affaires en 2013	Variation annuelle															
		Chiffre d'affaires France								Chiffre d'affaires export							
		2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
<b>Ensemble des PME</b>	100,0	6,2	7,2	5,7	- 4,5	2,7	7,3	2,6	1,5	9,3	10,1	5,1	- 12,0	10,8	13,7	4,3	4,2
<i>dont principaux secteurs :</i>																	
Industrie manufacturière	18,6	5,7	7,7	4,9	- 8,7	2,4	8,3	1,8	0,7	9,7	8,8	3,5	- 15,5	10,7	12,8	3,9	3,2
Construction	11,6	10,9	11,1	6,5	- 3,6	- 0,5	7,2	2,2	1,0	35,4	18,9	6,8	- 5,5	2,8	20,5	15,9	- 6,5
Commerce	47,6	4,7	5,4	5,4	- 4,3	2,4	6,9	2,7	1,6	8,8	11,9	6,3	- 10,7	10,6	15,9	2,5	5,3
Transports et entreposage	3,9	7,8	9,6	6,0	- 5,9	4,8	7,5	1,6	3,0	5,0	2,7	5,2	- 15,2	15,1	9,0	10,7	- 4,5
Soutien aux entreprises	7,3	7,2	8,7	7,7	- 3,5	5,2	8,3	3,4	1,9	6,1	9,2	1,7	- 2,5	3,3	9,9	8,8	8,3

Note de lecture : les variations sont calculées sur un **échantillon de PME** dont les bilans sont présents dans Fiben pour deux exercices consécutifs (population cylindrique). Les entrées et sorties de l'échantillon dues à des absorptions, des défaillances ou des créations ne sont pas prises en compte. La taille et le secteur retenus sont ceux de l'année n-1, quelle que soit la situation de l'entreprise pour l'année n (la taille et le secteur sont ceux de 2012 pour comparer 2013 à 2012, et ceux de 2011 pour comparer 2012 à 2011).

Champ : PME non financières définies au sens LME (hors microentreprise) ; ensemble des activités marchandes à l'exclusion des Activités financières (hors *holding*) et de l'Administration.

Source : Banque de France (Fiben juillet 2014).

## I. ÉVOLUTIONS

## B. Tendances économiques



# +4,2%

d'augmentation  
du chiffre d'affaires  
à l'exportation pour  
les PME localisées  
en France, en 2013.

Bien qu'elle soit nettement inférieure aux taux de croissance à deux chiffres observés avant la crise et en 2010-2011, la croissance annuelle du chiffre d'affaires à l'exportation des PME s'élève à 4,3% en 2012 et 4,2% en 2013, redevenant supérieure à celle du chiffre d'affaires domestique (2,6% en 2012 et 1,5% en 2013).

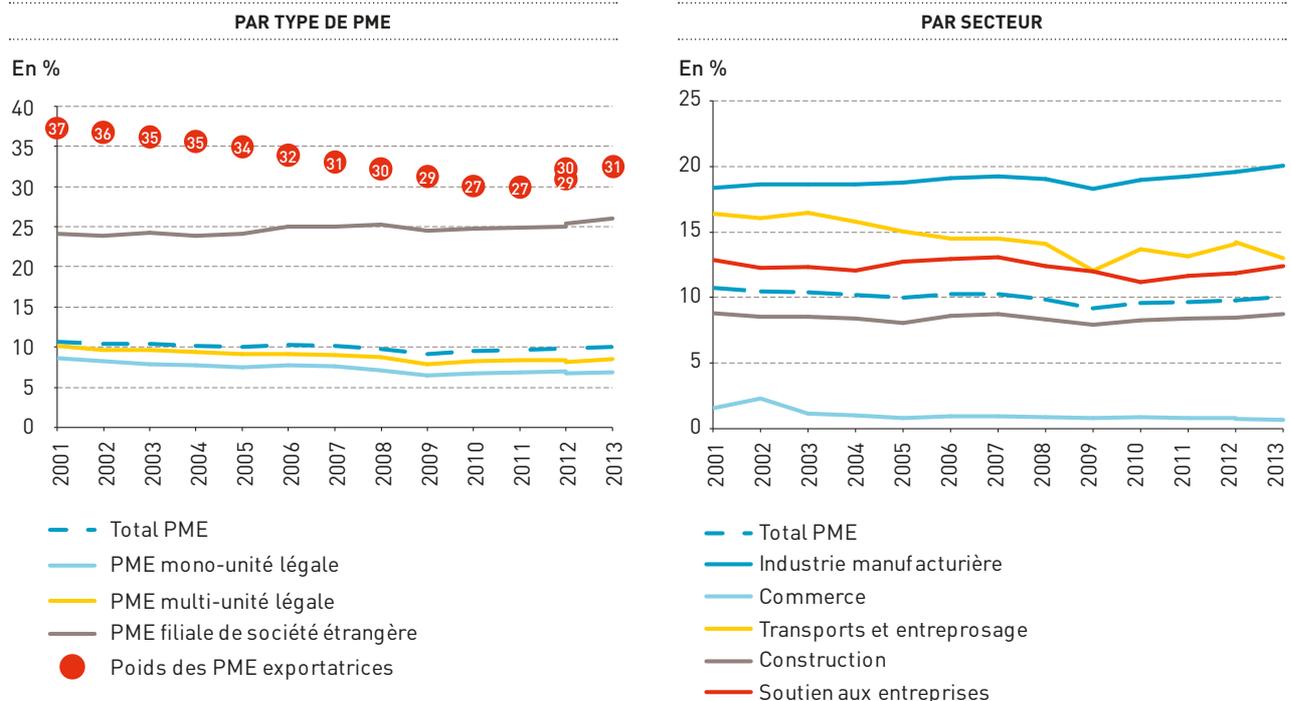
### 1.3. LE REcul DE LA RENTABILITÉ PÈSE SUR L'INVESTISSEMENT

Alors qu'il progressait de façon assez régulière avant la crise, l'investissement\* des PME a sensiblement chuté pendant celle-ci, diminuant de 15,6% en 2009 et encore de 6,8% en 2010 (tableau 3). Après un net redémarrage

en 2011, il diminue fortement en 2012 (- 9,4%) et en 2013 (- 9,5%). La contraction de l'investissement entre ces deux années (- 18,0%) est donc assez similaire à celle de 2009-2010 (- 21,3%), en dépit d'une différence de croissance du PIB aujourd'hui plus favorable.

L'évolution récente de l'investissement et de l'activité peut aussi être analysée à partir du taux d'investissement mesuré par le rapport de l'investissement sur la valeur ajoutée (graphique 2). Ce ratio, stable à un niveau élevé pendant la crise, atteint le niveau exceptionnel de 19,1% pour l'ensemble des PME en 2011. Il chute, en revanche, fortement en 2012 et 2013, année où il atteint un point bas, sous les 15%, pour la période sous revue. En dehors de la faiblesse de l'activité, d'autres éléments pénalisent l'investissement des PME en 2012 et 2013, c'est notamment le cas de la faiblesse de la rentabilité (voir [l'article sur la situation financière des PME dans ce Rapport](#)).

GRAPHIQUE 1 – Taux d'exportation des PME, 2001-2013



Note de lecture : le taux d'exportation est mesuré par le rapport du chiffre d'affaires exportation sur le chiffre d'affaires total. Les bilans n'étant pas tous disponibles pour 2013, les taux calculés pour les années 2012 et 2013 se basent sur un échantillon constitué par les entreprises présentes les deux années. Cela explique la rupture avant les deux derniers points de chaque série.

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

Source : Banque de France (Fiben juillet 2014).



TABLEAU 3 – Évolution de l'investissement chez les PME, 2006-2013

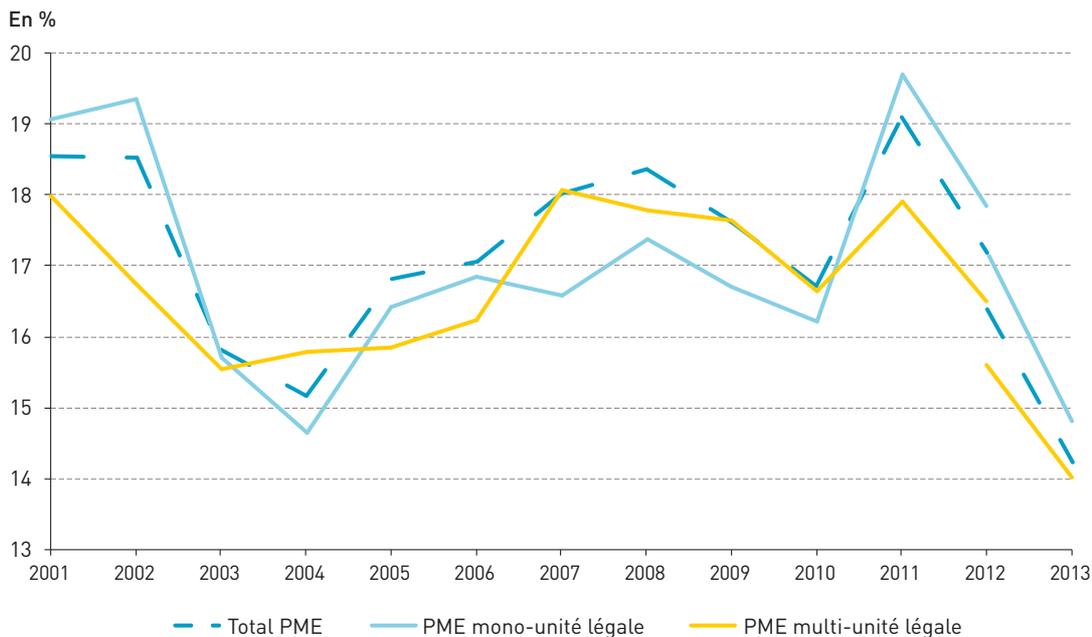
En %	Répartition de l'investissement en 2013	Variation annuelle de l'investissement							
		2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
<b>Ensemble des PME</b>	<b>100,0</b>	<b>6,1</b>	<b>6,9</b>	<b>1,5</b>	<b>- 15,6</b>	<b>- 6,8</b>	<b>11,4</b>	<b>- 9,4</b>	<b>- 9,5</b>
<i>dont principaux secteurs :</i>									
<i>Industrie manufacturière</i>	18,8	10,2	5,2	- 0,9	- 13,2	1,0	11,5	- 0,9	- 8,8
<i>Construction</i>	10,0	4,5	10,5	8,4	- 11,3	- 12,6	10,6	- 3,4	- 1,7
<i>Commerce</i>	19,8	0,9	- 6,2	1,9	- 17,1	- 8,6	0,4	- 11,8	- 10,8
<i>Transports et entreposage</i>	7,9	6,9	13,2	12,2	- 23,8	- 8,8	7,2	15,2	- 7,0
<i>Soutien aux entreprises</i>	9,9	7,6	25,8	- 5,2	- 9,0	- 10,2	21,9	- 10,5	- 4,0

Note de lecture : les variations sont calculées sur un échantillon de PME dont les bilans sont présents dans Fiben pour deux exercices consécutifs (population cylindrée). Les entrées et sorties de l'échantillon dues à des absorptions, des défaillances ou des créations ne sont pas prises en compte. La taille et le secteur retenus sont ceux de l'année n-1, quelle que soit la situation de l'entreprise pour l'année n (la taille et le secteur sont ceux de 2012 pour comparer 2013 à 2012, et ceux de 2011 pour comparer 2012 à 2011).

Champ : PME non financières définies au sens LME (hors microentreprise) ; ensemble des activités marchandes à l'exclusion des Activités financières (hors holding) et de l'Administration.

Source : Banque de France (Fiben juillet 2014).

GRAPHIQUE 2 – Taux d'investissement des PME, 2001-2013



Note de lecture : le taux d'investissement est mesuré par le rapport de l'investissement sur la valeur ajoutée. Les bilans n'étant pas tous disponibles pour 2013, les taux calculés pour les années 2012 et 2013 se basent sur un échantillon constitué par les entreprises présentes les deux années. Cela explique la rupture avant les deux derniers points de chaque série.

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

Source : Banque de France (Fiben juillet 2014).



## MÉTHODOLOGIE

### PÉRIMÈTRE DE L'ÉTUDE

L'analyse porte sur les premières tendances observées sur l'échantillon des bilans disponibles en juillet 2014.

Les comptes sociaux concernent l'ensemble des activités marchandes à l'exclusion des secteurs KZ (Activités financières, hors *holdings*) et O (Administrations publiques). Le secteur d'activité repose sur la [nomenclature agrégée 2008](#) (Insee, NAF rév. 2). Dans le cas d'une entreprise multi-unité légale, le secteur retenu est celui des unités légales (UL) dont le poids dans l'entreprise est le plus important en termes soit de chiffre d'affaires, soit d'effectif, à condition que l'un ou l'autre excède 50%. Sinon, le classement par chiffre d'affaires est privilégié, en retenant le secteur des UL dont la part est la plus forte.

Les doubles comptes liés à l'agrégation des bilans des UL constituant une entreprise ne sont pas neutralisés dans cette analyse puisque tous ne sont pas forcément publiés. Ils se rapportent notamment aux capitaux propres, à l'endettement financier et aux revenus ou charges financières intragroupes. Leur poids est relativement limité dans le cas des PME, en raison du faible nombre d'UL constituant, en moyenne, l'entreprise.

Les données sont issues de **Fiben** qui intègre :

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

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

L'échantillon Fiben se compose de PME de taille déjà significative. Les plus petites entreprises (TPE ou microentreprises) y sont faiblement représentées, ce qui n'a pas beaucoup d'impact sur les exportations, très peu d'entre elles exportant.

### ★ CATÉGORIES D'ENTREPRISE

Dans cet article, les notions d'entreprise, microentreprise (ou TPE) et PME sont conformes à la définition de la loi de modernisation de l'économie de 2008 (LME ; voir [l'article en fin de ce Rapport](#)). La catégorie des PME n'inclut pas, ici, les microentreprises.

### DÉFINITIONS

Une PME peut être mono-unité légale ou se composer d'un ensemble d'unités légales (UL) dépendant d'une tête de groupe française ou étrangère. Elle est alors qualifiée de PME multi-unité légale.

Une PME est qualifiée d'étrangère lorsqu'elle est contrôlée à plus de 50% par une PME de nationalité étrangère.

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

## BIBLIOGRAPHIE



- BANQUE DE FRANCE (2014). « [Le recul de la rentabilité pèse sur l'investissement des PME](#) », *Bulletin de la Banque de France*, n° 197, 3<sup>e</sup> trimestre 2014, p. 23-41.

**POUR ALLER PLUS LOIN...**



## 2. LES PRÉVISIONS DES PME ET DES ETI EN 2014

Michel Barreteau  
Bpifrance  
Direction de l'évaluation, des études et de la prospective

**2.1.** Esquisse d'un léger mieux chez les PME en 2014  
p. 62

**2.2.** Croissance externe et internationalisation  
au cœur du développement des ETI  
p. 65

### PÉRIMÈTRE ÉTUDIÉ

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

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

Après deux années de faible croissance, limitée à 0,4 %, l'économie française a stagné au premier semestre 2014 (INSEE, 2014b). À mi-année, l'acquis de croissance n'est que de 0,5 %. L'emploi marchand peine à se stabiliser et le taux de chômage en France métropolitaine se maintient à 9,7 % (INSEE, 2014a).

Les enquêtes conduites par Bpifrance, en mars 2014 auprès des ETI\* et en mai auprès des PME\*, permettent d'appréhender leur situation économique et financière récente et leurs prévisions d'évolution à court terme.

En légère progression par rapport à l'année précédente, la croissance anticipée de l'activité de ces entreprises reste modérée en 2014 (+ 0,3 %). Du fait de la faiblesse de la demande nationale, notamment chez les particuliers, les leviers de croissance sont plus que jamais l'innovation, l'exportation, voire l'implantation à l'étranger pour les entreprises les plus importantes. C'est principalement dans les secteurs en amont du système productif (*BtoB*) et plutôt chez les moyennes entreprises et les ETI que se situent les meilleures perspectives d'activité, d'emploi et d'investissement.



**+0,3%**

de hausse du chiffre  
d'affaires attendu pour  
l'année 2014 par les  
PME, en France.

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

## I. ÉVOLUTIONS

## B. Tendances économiques



## 2.1. ESQUISSE D'UN LÉGER MIEUX CHEZ LES PME EN 2014

### REDRESSEMENT DE L'ACTIVITÉ DANS LES SECTEURS AMONT

En mai, l'indicateur courant d'activité des PME se situe à +4 (graphique 1). Il remonte de 12 points par rapport à novembre 2013 et de 14 points sur un an, mais demeure très inférieur à la moyenne de long terme de +20,3 (BPIFRANCE, 2014c). En valeur nominale, la prévision d'évolution du chiffre d'affaires (CA) en 2014 est tout juste positive, à +0,3% en moyenne. Les entreprises moyennement et fortement exportatrices\* anticipent une croissance de +3,1% de leur CA en 2014 contre une diminution de -0,6% pour les non-exportatrices. L'écart se creuse aussi entre les entreprises qui innovent et les autres. Les PME innovantes\* prévoient une hausse de +3,0% contre -1,3% pour les non-innovantes.



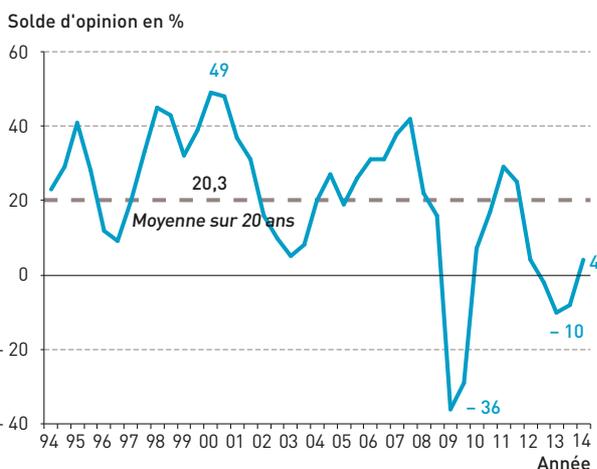
# +3%

de croissance du chiffre d'affaires prévus en 2014 par les PME exportatrices et/ou innovantes implantées en France.

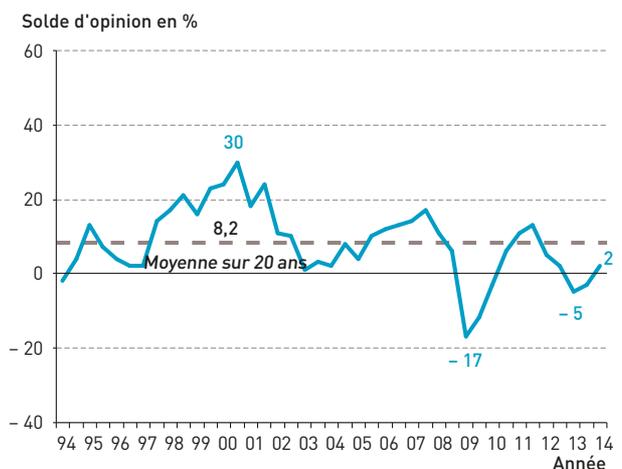
## Une année 2013 difficile

Fin 2013, les PME ont estimé à -0,9% en moyenne la baisse de leur chiffre d'affaires (BPIFRANCE, 2014a). Leur situation financière s'en est trouvée fragilisée. Dans ce contexte peu porteur et en l'absence de réelles perspectives de redressement à court terme, les PME ont réduit leurs effectifs et sensiblement limité leurs investissements. Face à la crise, trois profils de PME émergent. Les « dynamiques » progressent de façon soutenue, les « résistantes » font le dos rond et les « éprouvées » voient leur activité plonger (BPIFRANCE, 2014b). Ces dernières, surreprésentées au sein des très petites entreprises (TPE), mais aussi dans le Tourisme et le Commerce de détail, ont connu un net recul de leur activité en 2013. Leur situation financière a été fragilisée et leurs investissements en ont pâti. Les « résistantes » sont réparties dans tous les secteurs. Touchées par la crise, elles se sont maintenues à flot. De taille plus importante, les « dynamiques » se situent dans l'Industrie et les Services aux entreprises. Malgré la crise, elles ont réussi à développer leur activité en 2013.

### GRAPHIQUE 1 – Indicateur d'activité des PME



### GRAPHIQUE 2 – Indicateur d'emploi des PME



Note de lecture : prévisions de mai n et estimations de novembre n pour l'année n en solde d'opinion\* (hausse - baisse).

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

## I. ÉVOLUTIONS

### B. Tendances économiques



Les anticipations sont meilleures dans les activités les plus en amont du système productif (*BtoB*) que dans celles qui dépendent de la consommation des ménages, ou pire, de la Construction. Positives dans les Services aux entreprises, les Transports et l'Industrie (+ 1% à + 2%), les prévisions sont négatives dans les Services aux particuliers, la Construction et le Tourisme et quasi stables dans le Commerce dans son ensemble (- 1,6% à - 2,2%).

En 2014, les très petites entreprises (TPE) craignent un nouveau recul de leur activité de - 1,9% en moyenne. Les PME, quelle que soit leur taille, envisagent une croissance modérée de leur CA, entre + 1% et + 3%. Pour les entreprises de moins de 20 salariés, la tendance négative est confirmée par le baromètre des TPE de Fiducial (2014), avec une nouvelle baisse des ventes évaluée à - 6,6% pour le 2<sup>e</sup> trimestre 2014. En revanche, pour les entreprises réalisant un CA compris entre 15 et 500 M€, l'Observatoire de la performance des PME-ETI donne une prévision de croissance de + 2,1% (OPINIONWAY, BANQUE PALATINE, 2014).

#### INVERSION DE TENDANCE DANS L'EMPLOI DEPUIS LE DÉBUT DE L'ANNÉE

En mai 2014, les PME ont stabilisé, voire augmenté leurs effectifs par rapport à fin 2013. L'indicateur d'emploi reste, cependant, inférieur à la moyenne sur 20 ans

(graphique 2). La progression des effectifs a été notable dans les secteurs amont (*BtoB*) et plus modérée dans les Services aux particuliers, tandis que l'emploi a reculé dans la Construction et les secteurs aval (*BtoC*).

L'évolution des effectifs étant corrélée à celle de l'activité, les TPE réduisent leurs effectifs, faute d'un volume d'affaires suffisant. La tendance est confirmée par le baromètre des TPE, qui évalue à - 4,5% la baisse des effectifs des entreprises de 0 à 19 salariés au cours du premier semestre 2014. À l'inverse, les PME de taille supérieure ont augmenté leurs effectifs sur la même période, l'indicateur d'emploi allant de + 10 pour celles de 20 à 49 salariés à + 18 pour celles de 100 à 249 salariés. En outre, l'Observatoire de la performance des PME-ETI annonce une légère hausse des effectifs au cours du deuxième semestre, avec un indicateur prévisionnel à + 1. Les PME exportatrices et/ou innovantes continuent, quant à elles, d'accroître leurs personnels.

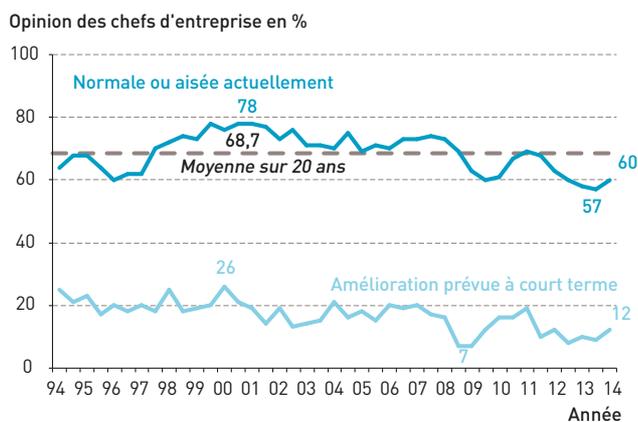


cliquez sur les mots surlignés

#### LÉGER ASSOULISSEMENT DES TRÉSORERIES

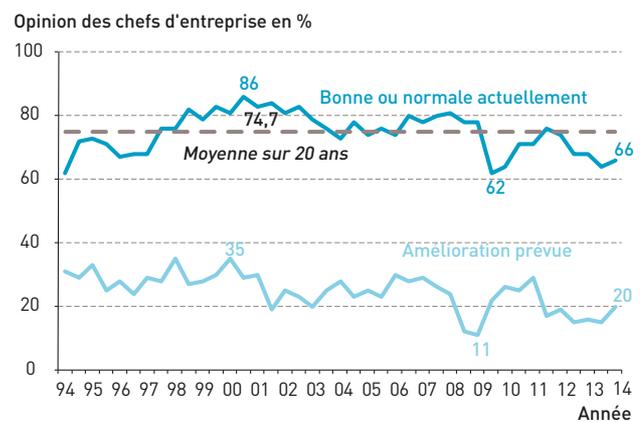
En mai 2014, 40% des PME disent avoir rencontré des difficultés de trésorerie au cours des six derniers mois, soit 3 points de moins que fin 2013 (graphique 3). L'indicateur prévisionnel de la trésorerie gagne 9 points en six mois (- 12 après - 21) et retrouve son niveau de la mi-2012.

#### GRAPHIQUE 3 – Trésorerie des PME



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

#### GRAPHIQUE 4 – Rentabilité des PME



## I. ÉVOLUTIONS

## B. Tendances économiques



La part des entreprises ayant rencontré des tensions de trésorerie au premier semestre 2014 reste élevée ou augmente dans les branches où l'activité recule le plus (le Tourisme et la Construction). Elle est supérieure à la moyenne (40%), mais en nette diminution dans les Services aux particuliers, dans le Commerce et la réparation automobile, ainsi que dans le Commerce de détail. Elle recule dans les secteurs *BtoB* où l'activité est stable ou en légère progression. Les craintes de durcissement des trésoreries à court terme se réduisent dans tous les secteurs d'activité, notamment dans les plus en amont du système productif.

La fréquence des difficultés de trésorerie est plus que jamais inversement proportionnelle à la taille de l'entreprise : 44% dans les entités de 1 à 9 salariés, contre 24% chez celles de 100 à 249 salariés. À court terme, les TPE redoutent une nouvelle aggravation de leur situation quand celles de 100 à 249 salariés prévoient une amélioration.

### RECU DE LA RENTABILITÉ EN 2013 AVEC DES PERSPECTIVES STABLES EN 2014

La rentabilité des PME s'est dégradée en 2013. L'indicateur ressort à - 14, perdant 3 points sur un an (graphique 4 page précédente). Cette détérioration se retrouve dans la quasi-totalité des secteurs d'activité. Égale ou supérieure à la moyenne des PME dans trois secteurs (Commerce de gros, Travaux publics et Services aux entreprises), elle est jugée très insuffisante dans les secteurs liés à la consommation ou à l'investissement des ménages et dans la moyenne pour l'Industrie et les Transports.

Pour 2014, l'indicateur prévisionnel est tout juste négatif à - 3, contre - 16 en mai 2013, en cohérence avec la prévision de stabilisation de l'activité. Les résultats 2014 sont attendus en hausse significative dans l'Industrie, stables ou presque dans les Services aux entreprises et le Commerce de gros. Dans les autres secteurs, les craintes d'une nouvelle érosion des résultats sont nettement plus fortes. Comme les résultats obtenus pour l'exercice 2013, les prévisions 2014 sont sensiblement meilleures chez les moyennes entreprises que chez les petites. Selon le baromètre TPE, 39% des dirigeants des entreprises de 0 à 19 salariés jugent leur situation financière préoccupante en juillet 2014, en hausse de 9 points depuis la mi-2013. C'est la proportion la plus élevée depuis avril 2010.

### BAISSE DE L'INVESTISSEMENT MOINS PRONONCÉE QU'EN 2013

Le rythme des investissements se stabilise à un niveau faible et s'accompagne d'un niveau de dépenses prévu en baisse. En mai 2014, 44% des PME déclarent avoir déjà investi depuis le début de l'année ou prévoient de le faire d'ici la fin de l'année, proportion stable par rapport à mai 2013, mais inférieure de 3 points à celle de mai 2012. L'indicateur prévisionnel du volume annuel d'investissement est de nouveau négatif, à - 9 ; il l'est toutefois moins fortement qu'en mai 2013. L'indicateur du volume d'investissement, à + 1 chez les entreprises exportatrices, mais à - 12 chez les non-exportatrices, progresse, cependant, dans les deux groupes. Il en est de même pour les PME innovantes et non-innovantes (respectivement - 1 et - 15).

L'investissement se stabiliserait dans l'Industrie, les Travaux publics et les Services aux entreprises, mais poursuivrait son recul dans les autres secteurs d'activité. Pour sa part, l'Insee prévoit une hausse de + 1% des dépenses d'investissement dans l'Industrie manufacturière, toutes tailles d'entreprise confondues (INSEE, 2014c). Les intentions d'investissement en 2014 sont toujours très négatives chez les TPE, mais deviennent positives chez les moyennes entreprises.

### ANTICIPATIONS DE REPRISE MODÉRÉE POUR 2015

Alors qu'à la sortie de la récession de 2008-2009, les dirigeants de PME croyaient majoritairement à un rebond durable des affaires, ils sont beaucoup plus prudents après la déconvenue de 2012-2013. Ils se projettent à l'horizon 2015 sur la base de leur situation des premiers mois de 2014, à un moment où le redressement de la conjoncture nationale, et plus généralement européenne, est encore fragile. Toutefois, ils sont moins pessimistes qu'en mai 2013 : les indicateurs avancés d'activité et d'emploi progressent respectivement de 11 et 6 points en 12 mois pour se situer à + 17 et + 10. Les anticipations les plus optimistes se retrouvent chez les moyennes entreprises, dans les activités amont, ainsi que chez les entreprises exportatrices et/ou innovantes. À l'inverse, une grande prudence perdure chez les TPE et dans les secteurs qui dépendent de la consommation et de l'investissement des ménages.



L'investissement se stabilise chez les PME innovantes et exportatrices situées en France, mais continue à fléchir chez les autres qui rassemblent la majorité des PME.



## Les chefs d'entreprise savent-ils prédire leur avenir ?

Les dirigeants de PME se révèlent en majorité prudents dans leurs anticipations, voire se contentent de prolonger la tendance. Plus de 50% des chefs d'entreprise interrogés au cours de 10 ans d'enquêtes semestrielles de conjoncture auprès des PME prévoient une stabilité de leur activité pour l'année suivante, qui ne se réalise que dans 10% des cas. Les autres ont tendance à bâtir leurs *scenarii* sur la base de la perception de leur activité en cours. De ce fait, ils ont

de fortes difficultés à anticiper les retournements de conjoncture (BPIFRANCE LE LAB, 2014).

Les entreprises de l'échantillon les plus performantes en termes de prévisions sont généralement soit de jeunes entreprises, soit des entreprises de grande taille, soit des entreprises innovantes et/ou exportatrices. Parmi les dirigeants qui se trompent, certains se révèlent trop optimistes, d'autres trop pessimistes. Le sens de l'erreur n'est pas neutre sur leurs décisions d'investissement !

## 2.2. CROISSANCE EXTERNE ET INTERNATIONALISATION AU CŒUR DU DÉVELOPPEMENT DES ETI

### UNE CROISSANCE 2014 DANS LA LIGNÉE DE CELLE DE 2013

Interrogées en mars 2014 sur leurs perspectives d'activité à court terme, les ETI nationales\* demeurent dans une tendance de croissance modérée comme en 2013. L'indicateur, à + 23, gagne 2 points sur 12 mois. Il reste, toutefois, nettement en deçà des niveaux de 2011 et 2012, respectivement + 49 et + 32 (BPIFRANCE, DGCIS, 2014). Les **anticipations d'évolution de l'activité en 2014** sont positives, quelles que soient les caractéristiques des ETI. Elles sont cependant plus faibles qu'en 2013 chez les plus petites d'entre elles et chez celles qui ne sont pas internationalisées. Les prévisions d'activité sont plus élevées chez les ETI de plus de 500 salariés, chez celles qui réalisent plus du quart de leur activité à l'international, et davantage encore, chez celles dont au moins le quart des effectifs salariés se situe à l'étranger.

### RENFORCEMENT DES EFFECTIFS PRÉVU TANT EN FRANCE QU'À L'ÉTRANGER

Après la crise de 2008-2009 durant laquelle toutes les catégories d'entreprise ont réduit leurs effectifs salariés, les ETI ont continûment créé des emplois en France entre 2010 et 2013, contrairement aux grandes entreprises qui ont recommencé à en supprimer dès 2012 (ASMEP-ETI, TRENDEO, 2013). Les ETI nationales prévoient encore une augmentation notable de leurs effectifs en France, avec un indicateur prévisionnel à + 12, soit le double de son niveau de 2013 (BPIFRANCE, DGCIS, 2014). Il demeure, néanmoins, en dessous des niveaux de 2011 et 2012 (+ 23 et + 20).

La **croissance des effectifs** sur le territoire national serait un peu plus prononcée dans les Services que dans l'Industrie et la Construction, et dans la moyenne pour les autres secteurs d'activité. Les prévisions d'augmentation des emplois dans les implantations à l'étranger progressent pour la troisième année consécutive, à + 12 en 2014, en particulier dans l'Industrie et les Services où les taux sont les plus élevés.

### ACCÉLÉRATION DES INVESTISSEMENTS DE CROISSANCE INTERNE ET EXTERNE

La hausse des investissements internes, physiques comme immatériels, s'est sensiblement ralentie en 2013. L'indicateur d'évolution des investissements de l'année précédente s'établit à + 13 en 2014, après + 22 en 2013 et + 27 en 2012. Les anticipations pour 2014 sont nettement plus positives. L'indicateur prévisionnel remonte de 12 points sur un an, pour atteindre + 17, retrouvant de fait son niveau de 2012.

Comme les années précédentes, près du quart des ETI françaises a créé au moins une filiale en 2013 et un quart projette de le faire en 2014. Dans les deux cas, la proportion croît avec la taille de l'entreprise et son degré d'internationalisation. Elle est significativement supérieure à la moyenne pour les entreprises de plus de 500 salariés, pour celles qui réalisent au moins le quart de leur activité à l'international et pour celles qui emploient au moins 5% de leurs salariés en dehors de l'Hexagone. Par ailleurs, un quart des ETI nationales est entré au capital d'autres sociétés en 2013 et un tiers y pense pour 2014. Les plus nombreuses, proportionnellement parlant, sont les ETI de plus de 500 salariés et celles qui disposent déjà d'une partie de leurs effectifs à l'étranger. Les régions d'implantation ciblées sont d'abord l'Union européenne, suivie par l'Asie puis l'Afrique et l'Amérique du Nord (voir [l'article sur l'implantation à l'étranger dans ce Rapport](#)).

↙  
1/4

des ETI à tête de groupe française a créé au moins une filiale en 2013 et autant projette de le faire en 2014.



## MÉTHODOLOGIE

### PÉRIMÈTRE DE L'ÉTUDE

Les résultats issus de l'enquête semestrielle de conjoncture menée par Bpifrance auprès de PME interrogées en mai 2014 portent sur 4 092 entreprises du secteur marchand non agricole, de 1 à 249 salariés et avec un chiffre d'affaires inférieur à 50 M€. L'enquête annuelle de mars 2014 auprès des ETI nationales s'appuie sur l'échantillon redressé de 525 ETI et représentatif des 3 087 ETI à tête de groupe française.

### ★ CATÉGORIES D'ENTREPRISE

Dans cet article, les notions de microentreprise (ou TPE) et de PME ne correspondent pas à la définition de la loi de modernisation de l'économie de 2008 (LME ; voir l'article en fin de ce Rapport). Seul est pris en compte le critère LME d'effectif salarié. La notion d'ETI est, quant à elle, conforme à la définition LME.

### DÉFINITIONS

Une ETI est dite nationale lorsque la tête de groupe se situe en France.

Les soldes d'opinion correspondent à la différence de pourcentages d'opinions opposées :

• indicateur en évolution =  
 $[(x\% \text{ « en hausse »}) - (y\% \text{ « en baisse »})] \times 100$  ;

• indicateur en niveau =  
 $[(x\% \text{ « bon/aisé »}) - (y\% \text{ « mauvais/difficile »})] \times 100$ .  
 Une entreprise est innovante si elle a réalisé au moins une des cinq actions suivantes au cours des trois dernières années :

- financement de dépenses de R&D ou recrutement de personnel de R&D ;
- acquisition d'une licence d'exploitation d'un procédé ou d'une technologie ;
- dépôt d'un brevet, d'une marque, d'un dessin ou d'un modèle ;
- développement pour autrui d'un produit ou procédé nouveau ou significativement amélioré ;
- commercialisation d'un nouveau produit, bien ou service, ou utilisation d'un nouveau procédé de production, de commercialisation ou d'organisation ; nouveau s'entendant au sens de non vendu par un concurrent.

Une entreprise est qualifiée de :

- fortement exportatrice si elle réalise plus de 25 % de son CA à l'exportation ;
- moyennement exportatrice si elle réalise entre 6 % et 25 % de son CA à l'exportation ;
- non-exportatrice si elle n'exporte pas ou si elle réalise moins de 6 % de son CA à l'exportation.

## BIBLIOGRAPHIE



- ASMEP-ETI, TRENDEO (2013). *L'emploi et l'investissement des ETI dans la crise 2009-2013*, septembre 2013, 4 p.
- BPIFRANCE (2014a). *La conjoncture des PME : 58<sup>e</sup> enquête semestrielle*, janvier 2014, 140 p.
- BPIFRANCE (2014b). *Les enseignements de la 58<sup>e</sup> enquête de conjoncture – Synthèse*, janvier 2014, 16 p.
- BPIFRANCE (2014c). *La conjoncture des PME : 59<sup>e</sup> enquête semestrielle*, août 2014, 161 p.
- BPIFRANCE LE LAB (2014). *Les chefs d'entreprise savent-ils anticiper leur avenir ?*, juillet 2014, 35 p.
- BPIFRANCE, DGCIS (2014). *La conjoncture des entreprises de taille intermédiaire : enquête annuelle 2014*, mai 2014, 72 p.
- FIDUCIAL (2014). *55<sup>e</sup> baromètre des TPE*, 3<sup>e</sup> trimestre 2014, 71 p.
- INSEE (2014a). « *Le taux de chômage au sens du BIT est stable au premier trimestre 2014* », *Informations Rapides, Insee Conjoncture*, n° 131, 5 juin 2014, 2 p.
- INSEE (2014b). « *Stabilité du PIB au deuxième trimestre 2014* », *Informations Rapides, Insee Conjoncture*, n° 186, 14 août 2014, 2 p.
- INSEE (2014c). « *En 2014, selon les chefs d'entreprise, l'investissement dans l'industrie manufacturière progresserait légèrement par rapport à 2013* », *Informations Rapides, Insee Conjoncture*, n° 190, 27 août 2014, 2 p.
- OBSERVATOIRE DU FINANCEMENT DES ENTREPRISES (2014). *Rapport sur le financement des TPE en France*, juin 2014, 68 p.
- OPINIONWAY, BANQUE PALATINE POUR l>TELE-CHALLENGES (2014). *Observatoire de la performance des PME-ETI, 38<sup>e</sup> édition*, juin 2014, 22 p.

**POUR ALLER PLUS LOIN...**



## 3. L'EMPLOI DANS LES PME ET LES ETI

| Catherine Goulmot  
Bpifrance  
Direction de l'évaluation, des études et de la prospective

**3.1.** Peu de changement dans la répartition des emplois par catégorie d'entreprise  
p. 68

**3.3.** Difficultés de recrutement et besoin de main-d'œuvre en 2014  
p. 71

**3.2.** Évolution contrastée de l'emploi salarié et non salarié  
p. 70

### PÉRIMÈTRE ÉTUDIÉ

- CATÉGORIES D'ENTREPRISE SELON LA LME.
- ENTREPRISES (UNITÉS LÉGALES) CLASSÉES SELON LEUR EFFECTIF.
- SECTEUR MARCHAND NON AGRICOLE ET HORS ACTIVITÉS FINANCIÈRES ET D'ASSURANCE.

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

Dans un contexte où la reprise économique tarde à venir, la réduction du taux de chômage est plus que jamais au centre des préoccupations des pouvoirs publics et des différentes instances de décision.

En 2013, les PME\* et les microentreprises\* restent les plus fragiles face à cette atonie de l'activité qui obère leurs perspectives de recrutement et leur fait préférer les emplois à durée limitée. Or, ces entreprises emploient la moitié des effectifs salariés, les ETI\* en rassemblant près du quart.

L'emploi salarié dans les secteurs marchands non agricoles poursuit son recul en 2013, mais à un rythme plus modéré. Le statut de non-salarié, qui compte pour 10% de l'emploi en France, devrait continuer de croître, se positionnant dans la période actuelle, comme une alternative au chômage.

Pour la première fois depuis mi-2012, les créations de poste dans les PME dépassent légèrement les suppressions sur les six premiers mois de l'année 2014. Cependant, cette embellie profite essentiellement aux entreprises de plus de 10 salariés, de même qu'à celles qui innovent et/ou exportent, l'emploi continuant de s'éroder chez les microentreprises (BPIFRANCE, 2014). La progression des effectifs des ETI nationales devrait, quant à elle, s'accélérer un peu en France comme à l'étranger (BPIFRANCE, DGCIS, 2014).



L'emploi salarié dans le secteur marchand non agricole recule de nouveau en 2013 en France, mais sur le premier semestre de 2014, les créations de poste dans les PME dépassent les suppressions.

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

## I. ÉVOLUTIONS

## B. Tendances économiques



cliquez sur  
les mots surlignés

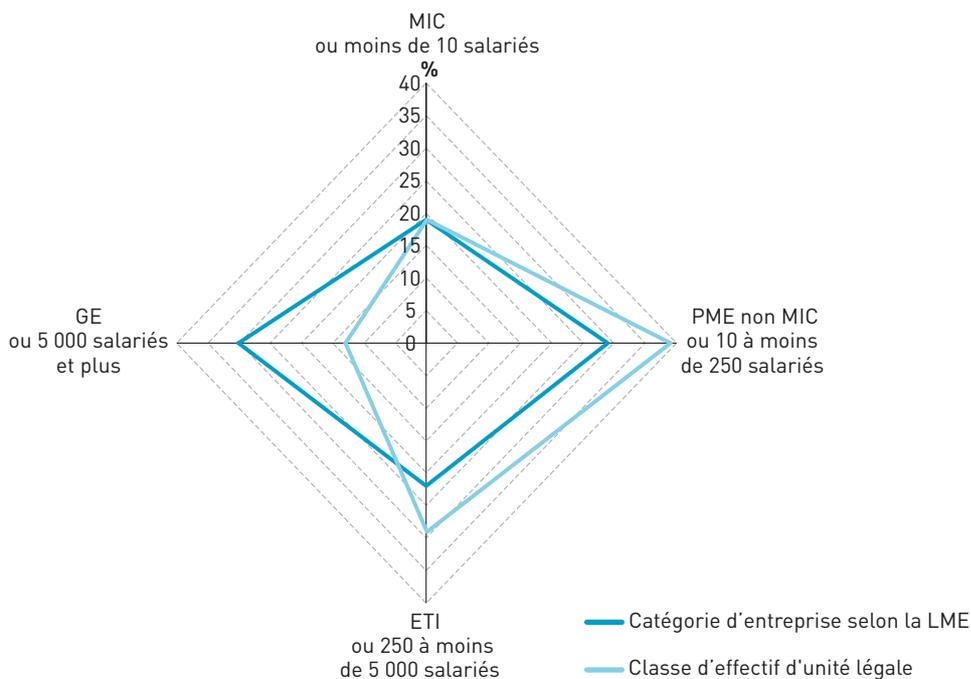
### 3.1. PEU DE CHANGEMENT DANS LA RÉPARTITION DES EMPLOIS PAR CATÉGORIE D'ENTREPRISE

Entre 2009 et 2011, la répartition des **emplois par catégorie d'entreprise\*** n'a que peu évolué. Les microentreprises (MIC) et les PME regroupent à elles seules 49% des effectifs équivalent temps plein (ETP) du secteur marchand non agricole (hors Activités financières et assurances), soit 0,2 point de plus qu'en 2009. Cette évolution est due essentiellement à l'augmentation du nombre de microentreprises, qui atteint près de 3 millions en 2011, après 2,5 millions en 2009. Les ETI

concentrent 24% de l'emploi, soit 0,5 point de plus qu'en 2009.

La comparaison avec le classement des unités légales\* (UL) selon leur effectif met en lumière l'impact de la loi de modernisation de l'économie (LME) de 2008 sur la représentation du tissu des entreprises françaises (voir [l'article sur la cartographie des entreprises dans ce Rapport](#)). En effet, si les microentreprises et les unités légales de 0 à moins de 10 salariés regroupent une même proportion de salariés, des **différences significatives s'affichent** pour les autres catégories d'entreprise, la probabilité d'appartenir à un groupe croissant avec la taille (graphique 1).

GRAPHIQUE 1 – Répartition des emplois par catégorie d'entreprise et unité légale, 2010



Note de lecture : effectif équivalent temps plein.

Champ : secteur marchand non agricole (hors Activités financières et assurances) pour la France entière.

Source : Insee (DADS et Lifi 2010).



## L'emploi dans les entreprises de 1 à 9 salariés

Plus d'un million d'unités légales de 1 à 9 salariés emploient 3 millions de salariés, soit près de 20% des effectifs du secteur concurrentiel (hors Agriculture, intérimaires et stagiaires) avec, en moyenne, 3 salariés. Cependant plus de la moitié en emploi 1 ou 2 (DUBOIS, NEROS, VINCENT, 2014).

À la fin 2011, les microentreprises et les PME concentrent plus de 6 millions de salariés et les ETI près de 3 millions. En deux ans, leur nombre a

respectivement augmenté de 4% et 6%, croissance due en partie à l'augmentation du nombre d'entreprises. Les microentreprises emploient en moyenne 0,9 salarié équivalent temps plein, les PME 26,6 et les ETI 621,8.

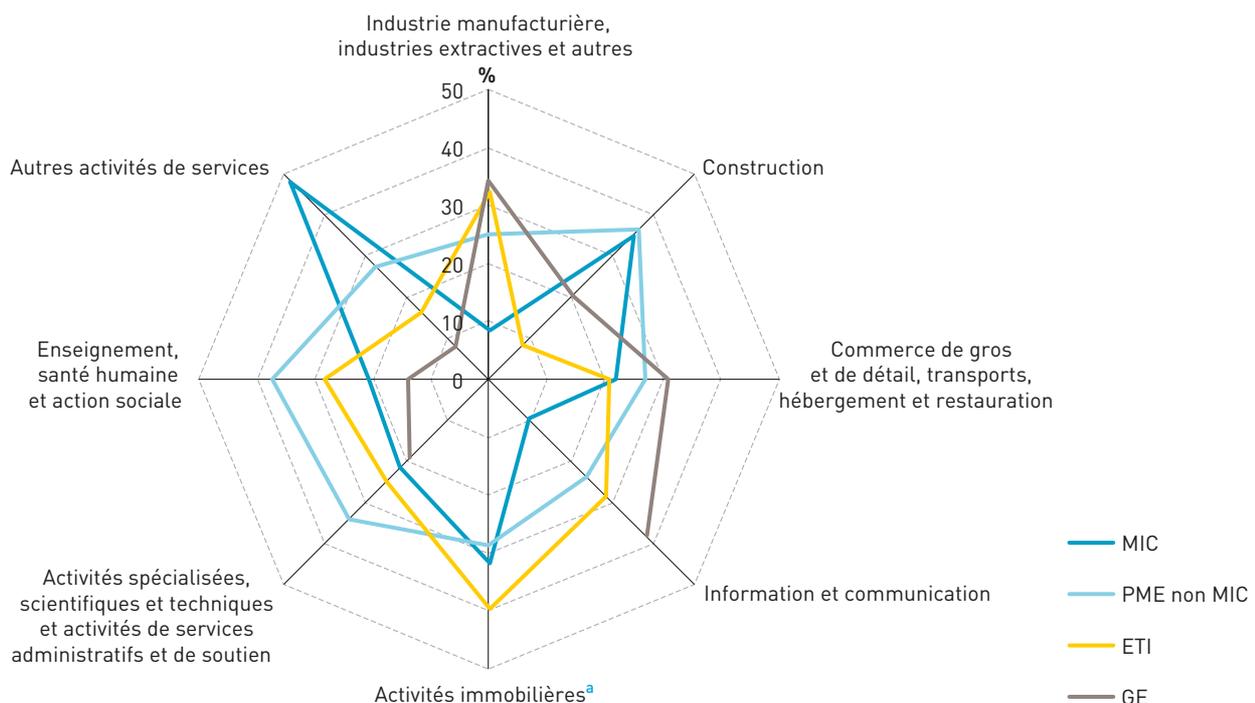
Les PME et les microentreprises sont surreprésentées dans la Construction qui occupe respectivement 14% et 19% de leurs salariés, contre seulement 4% chez les ETI. Elles regroupent, à elles seules, près des trois quarts des effectifs de ce secteur (graphique 2). Les ETI sont, en revanche, bien plus fréquentes dans l'Industrie où elles emploient un tiers des salariés contre seulement un quart pour les PME.



# 49%

des emplois sont regroupés dans les PME et les microentreprises, en France, en 2011.

**GRAPHIQUE 2 – Répartition des emplois par secteur d'activité et catégorie d'entreprise, 2011**



a. Pour des raisons de secret statistique, les grandes entreprises (GE) et les ETI ont été regroupées.

Note de lecture : effectif équivalent temps plein. Seules les entreprises ayant un chiffre d'affaires strictement positif en 2011 sont retenues, ce qui écarte environ 140 000 unités légales.

Champ : entreprises dont l'activité principale est non financière, non agricole et hors administrations publiques, y compris les auto-entrepreneurs.

Source : Insee (Lifi 2011 et Ésane 2011).

## I. ÉVOLUTIONS

## B. Tendances économiques



La répartition par catégorie socio-professionnelle varie selon la catégorie d'entreprise. La proportion de cadres et de professions intermédiaires augmente avec la taille de l'entreprise. Il en va de même pour les niveaux de rémunération, plus élevés dans les ETI que dans les microentreprises (INSEE, 2014, p. 122-123).

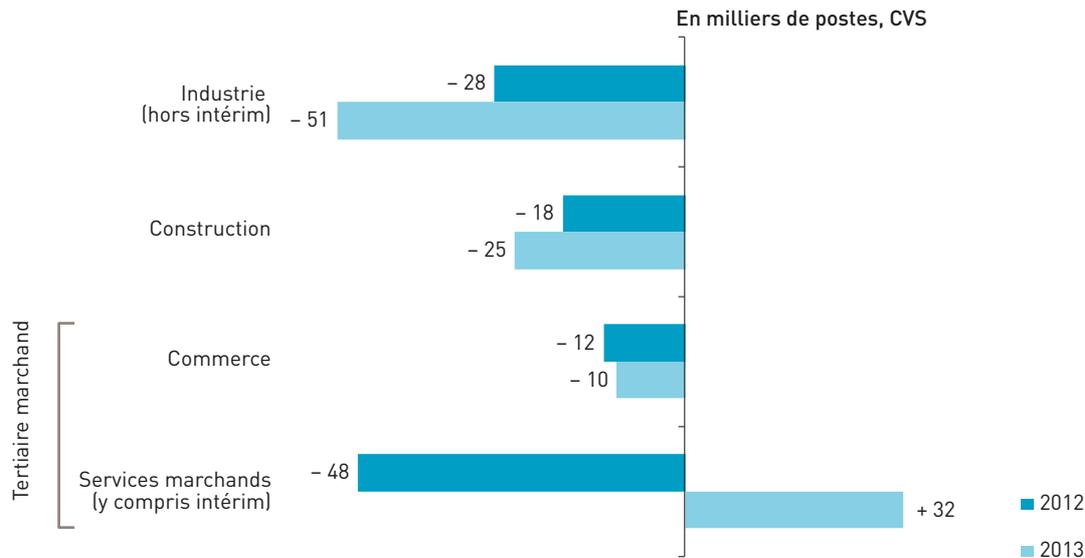
### 3.2. ÉVOLUTION CONTRASTÉE DE L'EMPLOI SALARIÉ ET NON SALARIÉ

La contraction des effectifs ralentit en 2013. Après une baisse sensible au premier semestre, l'emploi salarié\* se redresse légèrement au second. Au total, 53000 postes sont supprimés en 2013, après 107000 en 2012 (PASSERON *et al.*, 2014). Sur l'ensemble de l'année 2013, l'emploi dans l'Industrie perd 35000 postes, soit deux fois moins qu'en 2012, du fait essentiellement de l'intérim. En effet, l'emploi industriel, hors intérim,

diminue de 51000 postes (graphique 3). Parallèlement, le taux de recours à l'intérim passe de 6,3% en 2012, à 6,8%, soit une hausse de 15000 postes. Après un recul de 18000 postes en 2012, la baisse de l'emploi s'accélère dans la Construction en 2013. Ce secteur d'activité, où la présence des microentreprises et des PME est importante, perd 25000 postes en un an. Dans le Tertiaire marchand, après une baisse au premier semestre 2013, l'emploi se redresse sur les six derniers mois de l'année. Il progresse de 23000 postes en un an (- 60000 postes en 2012), conséquence, ici aussi, de l'augmentation de l'emploi intérimaire (+ 33000 postes).

Au 4<sup>e</sup> trimestre 2013, le taux de rotation\* des salariés s'établit à 14,0% dans les établissements<sup>1</sup> de 10 salariés ou plus, soit un niveau supérieur de 1,1 point à celui observé un an auparavant. Le taux d'entrée\* se situe à 14,2% et le taux de sortie\* à 13,9%, soit respectivement 0,1 et 0,3 point de plus qu'au 4<sup>e</sup> trimestre 2012. La part des CDD dans les embauches atteint 83,7%, le plus haut niveau de ces 15 dernières années (PARAIRE, SANZERI, 2014).

GRAPHIQUE 3 – Évolution de l'emploi par secteur d'activité, 2012 et 2013



Champ : entreprises des secteurs marchands non agricoles.

Source : Insee, 2014.

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

## I. ÉVOLUTIONS

### B. Tendances économiques



Face à la crise, le **statut de non-salarié\***, peut être porteur d'avenir. Il ne représente que 9,7% de l'emploi total en France, mais il progresse régulièrement. L'auto-entrepreneuriat est un facteur d'évolution de cette forme d'emploi. Pour 2012, [les chiffres provisoires](#) indiquent 2,1 millions d'actifs non salariés dans le secteur marchand hors Agriculture. Depuis 2004, ce nombre est en augmentation (+ 2,4% en 2012).

### 3.3. DIFFICULTÉS DE RECRUTEMENT ET BESOIN DE MAIN-D'ŒUVRE EN 2014

L'enquête sur les besoins de main-d'œuvre d'avril 2014 met en évidence, après une faible croissance en 2013, une reprise des intentions d'embauche pour 2014 avec plus de 1,7 million de recrutements potentiels, soit + 5,4% de plus en un an, après + 0,3% en 2013 et + 4,3% en 2012. La part des établissements qui prévoient de

recruter augmente légèrement pour atteindre 19,5% (18,0% en 2013 et 17,7% en 2012). Citées plus fréquemment qu'en 2013, la conjoncture peu favorable et une situation financière pas assez solide sont autant de freins à l'embauche (BLACHE, BUCHNER, DEMBO, 2014). Tous les établissements, quelle que soit leur taille, voient leurs difficultés de recrutement s'atténuer pour la deuxième année consécutive. Cependant, ces dernières persistent dans certains secteurs, principalement dans la Construction et l'Industrie.

Plus de deux projets annoncés sur cinq font suite à l'anticipation d'un surcroît d'activité ponctuel, en hausse de 7 points par rapport à 2013. Les intentions d'embauche dans le cadre d'une création de poste ou en vue d'un départ définitif sont en baisse, respectivement à 18,3% des projets de recrutements (après 23,6% en 2013) et 20,8% (après 23,8%). Dans un contexte économique difficile et incertain, les établissements privilégient les emplois pour des durées limitées et n'envisagent que peu d'emplois pérennes.



# 1,7

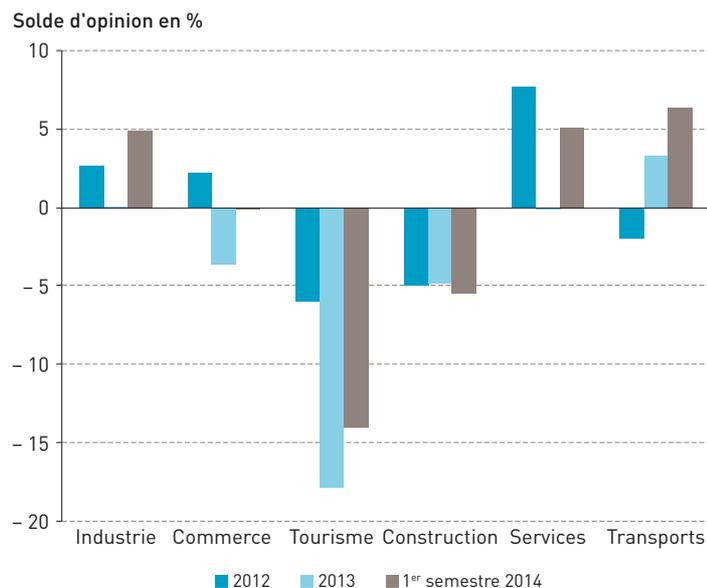
millions de recrutements sont prévus par l'ensemble des entreprises en France, en 2014.

### Les PME pérennes ont cessé de réduire leurs effectifs

Selon la 59<sup>e</sup> enquête semestrielle de conjoncture des PME menée en mai 2014, les créations de postes dépassent légèrement les suppressions pour la première fois depuis mi-2012 (BPIFRANCE, 2014). **Les entreprises de 10 à 249 salariés accroissent leurs effectifs alors que les très petites entreprises continuent de les réduire\***. Ce sont les PME exportatrices et/ou innovantes qui créent le plus d'emplois contrairement aux autres où les effectifs s'effritent toujours. La croissance des effectifs se confirme dans les PME de l'Industrie, des Services et des Transports. L'emploi se stabilise dans le Commerce, mais apparaît de nouveau en recul dans les secteurs de la Construction et du Tourisme (graphique 4).

\* Dans cette enquête, les entreprises correspondent aux unités légales et sont classées en TPE, PME et ETI selon leur effectif.

GRAPHIQUE 4 – Évolution des effectifs des PME par secteur d'activité, novembre 2012 à mai 2014



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

## I. ÉVOLUTIONS

## B. Tendances économiques



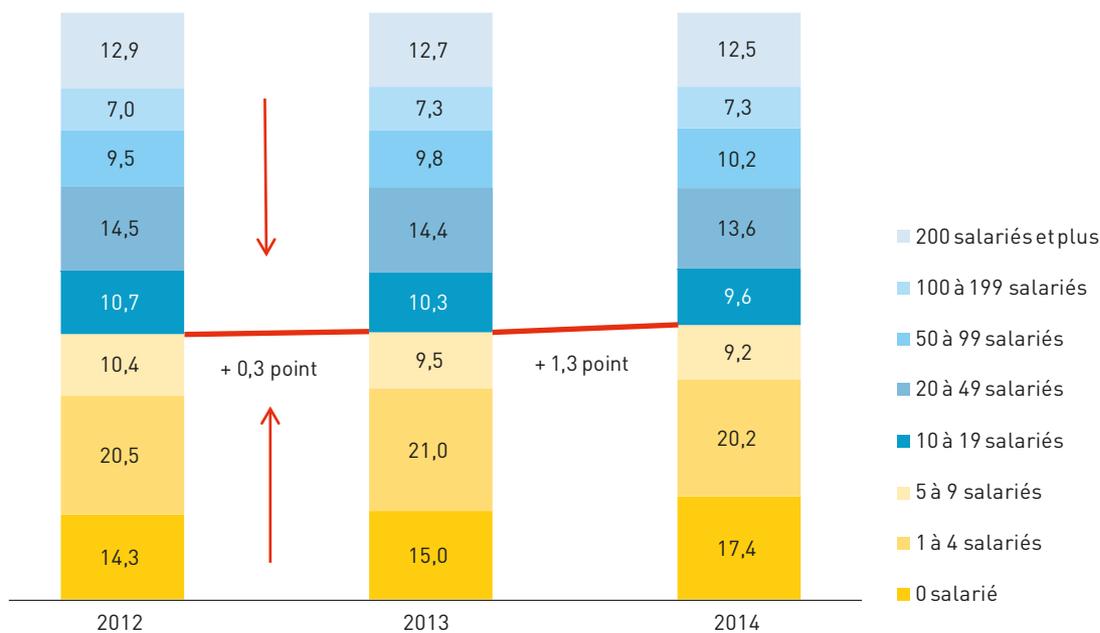
Seuls les établissements de 10 à 49 salariés ont des projections d'embauche en baisse en 2014, en France.

Par rapport à 2013, les projets de recrutement sont en hausse dans tous les établissements, sauf chez les 10 à 49 salariés, en baisse de 1,5 point sur un an (PÔLE EMPLOI, CRÉDOC, 2014). Les établissements de moins de 5 salariés représentent 38 % des intentions d'embauche (+ 2 points par rapport à 2013). À l'opposé, ceux de plus de 100 salariés pèsent pour 20 % des prévisions de recrutement, comme en 2013 et 2012 (graphique 5).

### La progression des effectifs des ETI françaises devrait s'accélérer en 2014

En 2013, plus de la moitié des ETI à tête de groupe française emploie moins de 500 salariés. Elles sont principalement implantées en France où 73 % y ont la totalité de leurs effectifs et 86 % plus des trois quarts. Selon le sondage effectué en mars 2014, les ETI nationales prévoient une notable augmentation de leurs effectifs dans l'Hexagone pour l'année. Ceux situés à l'étranger devraient progresser au même rythme que les années précédentes. Les ETI les plus importantes – 500 à 5000 salariés – et celles déjà bien établies à l'étranger sont plus optimistes que la moyenne quant à l'augmentation de leurs effectifs salariés en France (BPIFRANCE, DGCIS, 2014).

GRAPHIQUE 5 – Répartition des projets de recrutement par taille d'établissement, 2012-2014



Sources : Pôle emploi ; Crédoc (enquête BMO 2014).



## MÉTHODOLOGIE

### PÉRIMÈTRE ÉTUDIÉ

L'analyse porte sur l'emploi dans les entreprises du secteur marchand non agricole (hors Activités financières et assurances).

Les données d'emploi par catégories d'entreprise sont issues des enquêtes réalisées par l'Insee sur les liaisons financières entre sociétés (Lifi) et des déclarations annuelles de données sociales (DADS). Les dernières données disponibles sont celles de 2011. Les prévisions d'emploi sont issues, d'une part, de l'enquête annuelle « Besoin de main-d'œuvre – BMO », menée par le Crédoc en avril 2014, mais celle-ci ne retient que la taille de l'établissement et, d'autre part, de l'enquête semestrielle de conjoncture des PME réalisée par Bpifrance en mai 2014 auprès d'un échantillon d'entreprises françaises de moins de 250 salariés.

### ★ CATÉGORIES D'ENTREPRISE

Dans cet article, les notions d'entreprise, microentreprise (ou TPE), PME, ETI et grande entreprise ne correspondent pas toujours à la définition de la loi de modernisation de l'économie de 2008 (LME ; voir l'article en fin de ce Rapport). Certaines sources de données ne sont disponibles que pour les unités légales, au niveau soit de l'établissement (Siret), soit de l'entreprise (Siren). L'effectif est alors le seul critère considéré pour les classer par taille.

### DÉFINITIONS

Les notions de salarié et non-salarié ne s'appliquent qu'à la population active ayant un emploi. Elles permettent de distinguer les personnes « à leur compte » (ou non salariées), des salariés.

Par salarié, il faut entendre toute personne qui travaille, aux termes d'un contrat, pour une autre unité institutionnelle résidente en échange d'un salaire ou d'une rétribution équivalente.

Les non-salariés sont des personnes qui travaillent mais qui sont rémunérées autrement que par un salaire (indépendant sans salaire, employeur et aide familial). À partir de 2009, l'emploi non salarié au 31 décembre comprend les auto-entrepreneurs mono-activité (n'ayant, en fin d'année, qu'une activité d'auto-entrepreneur) dont le chiffre d'affaires est positif durant l'année ou les quatre trimestres suivant leur inscription, et les auto-entrepreneurs multi-activités (ayant, en fin d'année, une activité à la fois salariée et non salariée) pour lesquels le revenu d'auto-entrepreneuriat est plus élevé que les revenus de l'ensemble des activités salariées de l'année (Insee, [Définition et méthodes](#)).

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

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

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

## BIBLIOGRAPHIE



- BLACHE Guillaume, BUCHNER David, DEMBO Adeline (2014). « [Enquête sur les besoins de main-d'œuvre : une amélioration des perspectives d'embauche pour 2014](#) », Pôle Emploi/Crédoc *Éclairages et synthèses*, n° 1, avril 2014, 12 p.
- BPIFRANCE (2014). [La conjoncture des PME : 59<sup>e</sup> enquête semestrielle](#), juillet 2014, 161 p.
- BPIFRANCE, DGCIS (2014). [La conjoncture des entreprises de taille intermédiaire : enquête annuelle 2014](#), mai 2014, 72 p.
- DUBOIS Hervé, NEROS Bernard, VINCENT Ludovic (2014). « [L'emploi dans les très petites entreprises en décembre 2012](#) », *Dares analyses*, n° 16, février 2014, 6 p.
- INSEE (2014). « [Emploi et salaires](#) », *Insee Références*, septembre 2014, p. 122-123.
- PARAIRE Xavier, SANZERI Olivier (2014). « [Les mouvements de main-d'œuvre au 4<sup>e</sup> trimestre 2013](#) », *Dares indicateurs*, n° 34, avril 2014, 7 p.
- PASSERON Vladimir et al. (2014). « [La croissance revient mais ne décolle pas](#) », *Insee Note de conjoncture*, juin 2014, p. 81-83.
- PÔLE EMPLOI, CRÉDOC (2014). [Enquête sur les besoins de main-d'œuvre 2014](#), avril 2014, 73 p.

**NOUVELLES MESURES**

**POUR ALLER PLUS LOIN...**



cliquez sur  
les mots surlignés



## 4. COMPORTEMENT DES PME À L'EXPORT EN 2013

|Chloé Bertin

Ministère des Finances et des Comptes publics  
Direction générale des douanes et des droits indirects

**4.1.** Nouvelle croissance du nombre de PME exportatrices en 2013  
p. 75

**4.2.** Toujours plus de PME engagées à l'international  
p. 75

**4.3.** Hausse des exportations des PME vers les marchés hors de l'Union européenne  
p. 77

**4.4.** Dynamisme des ventes de produits agricoles et de produits pétroliers raffinés  
p. 77

### PÉRIMÈTRE ÉTUDIÉ

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

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



# 2555

PME supplémentaires,  
situées en France,  
sont présentes  
sur les marchés  
à l'export en 2013.

En 2013, la hausse du nombre d'exportateurs, toutes tailles confondues, se poursuit, pour atteindre 121 500, soit une augmentation de + 1,7%, en recul, cependant, de 1 point par rapport à la progression de l'année 2012. Ce résultat contraste avec la baisse des exportations en valeur (- 1,4%), marquée pour certains biens intermédiaires, ainsi que pour les machines et équipements, en raison de la faiblesse des investissements en Europe.

Les PME\*, représentant 96% des exportateurs, conditionnent l'évolution de l'appareil productif français. De fait, leur nombre progresse en 2013, avec 2555 entreprises supplémentaires sur les marchés à l'export. Elles se distinguent toutefois des autres entreprises, par une croissance de leurs exportations en valeur (+ 1,7%) tirée par le dynamisme des petites structures de moins de 10 salariés. Leurs exportations s'orientent cette année, surtout vers l'Amérique, l'Afrique, le Proche- et le Moyen-Orient, et moins vers l'Asie.

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



#### 4.1. NOUVELLE CROISSANCE DU NOMBRE DE PME EXPORTATRICES EN 2013

En 2013, le nombre de PME exportatrices s'élève à près de 117 000 (moins selon la définition LME). Il progresse de +2,2%, après un accroissement de +2,4% en 2012. Cette évolution est essentiellement due aux entreprises de petite taille (moins de 10 salariés), qui représentent la majeure partie des PME. Le nombre d'entreprises exportatrices de plus de 250 salariés augmente dans des proportions semblables (tableau 1).

Les PME exportatrices sont **inégalement réparties** sur le territoire national. Elles se concentrent dans les grandes agglomérations où de nombreuses sociétés ont leurs sièges sociaux.

Avec 194 Md€, les exportations des PME restent dynamiques en 2013, comparées à celles des entreprises de plus de 250 salariés qui reculent (graphique 1 page suivante). Elles se maintiennent au-dessus de leurs niveaux d'avant-crise, mais leur croissance **décélère encore** : +1,7%, après +5,2% en 2012 et +8,4% en 2011.

#### 4.2. TOUJOURS PLUS DE PME ENGAGÉES À L'INTERNATIONAL

En 2013, le nombre de PME nouvellement exportatrices (« entrantes »\*) croît encore, tandis que le nombre de « sortantes »\*, qui avait diminué en 2012, repart à la hausse. Cette progression ne compense pas l'afflux d'entreprises « entrantes », de sorte que le nombre de PME exportatrices augmente de 2 555 unités (graphique 2 page suivante).

Le renouvellement annuel de l'appareil exportateur français est très important, près d'un quart des entreprises sort chaque année et un quart des exportateurs n'a pas eu d'activité à l'export l'année précédente. La proportion d'entreprises qui exportent deux années consécutives est alors stable et se situe autour de 75%. Sur la **génération 2004** des PME exportatrices, 1 sur 10 l'est encore 10 ans après. En 2013, la moitié des PME « entrantes » est primo-exportatrice\*, soit autant que l'année précédente.



# 117<sub>000</sub>

PME implantées en France ont le statut d'exportatrice en 2013, soit autant qu'avant 2009.



cliquez sur les mots surlignés

**TABLEAU 1 – Nombre d'exportateurs et montants exportés selon la taille de l'entreprise, 2013**

	Entreprise exportatrice			Exportation		
	Nombre	Structure %	Évolution 2012/2013 %	Montant M€	Structure %	Évolution 2012/2013 %
Entreprise de moins de 250 salariés	116 852	96	2,2	193 760	44	1,7
<i>dont moins de 10 salariés</i>	<i>76 815</i>	<i>63</i>	<i>2,4</i>	<i>88 450</i>	<i>20</i>	<i>6,6</i>
Entreprise de 250 salariés et plus	3 394	3	2,2	234 704	54	-4,0
<i>dont 250 à moins de 5 000 salariés</i>	<i>3 193</i>	<i>3</i>	<i>1,9</i>	<i>149 874</i>	<i>34</i>	<i>-3,2</i>
Non renseigné	1 259	1	0,0	7 227	2	0,0
<b>Total</b>	<b>121 505</b>	<b>100</b>	<b>1,7</b>	<b>435 691</b>	<b>100</b>	<b>-1,4</b>

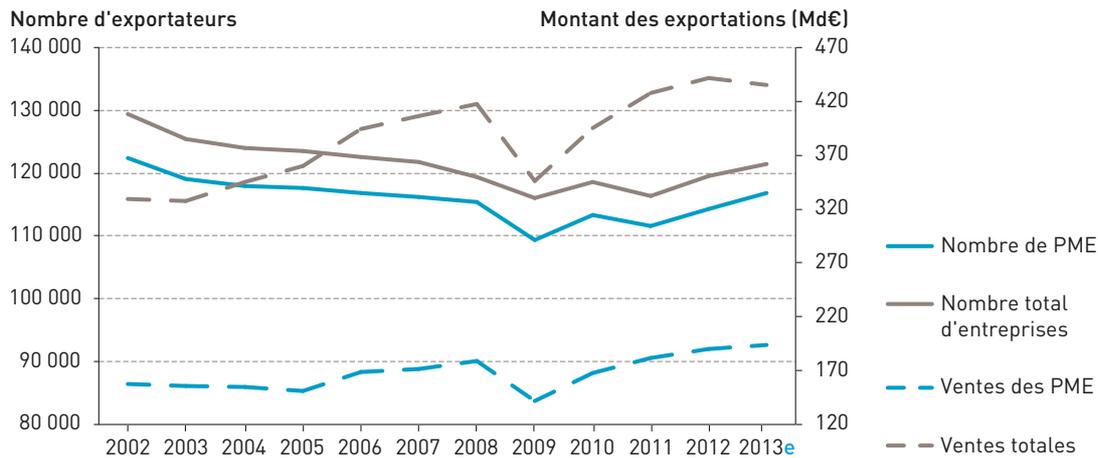
Lecture : en 2013, le nombre d'entreprises exportatrices de moins de 250 salariés atteint 116 852, soit 96 % du nombre total d'exportateurs. Il est en hausse de +2,2% par rapport à 2012. Leurs ventes qui s'élèvent à 193 760 M€, représentent 44 % des exportations totales. Elles progressent de +1,7% par rapport à 2012.

Note de lecture : chiffres estimés.

Source : Douanes.

## I. ÉVOLUTIONS

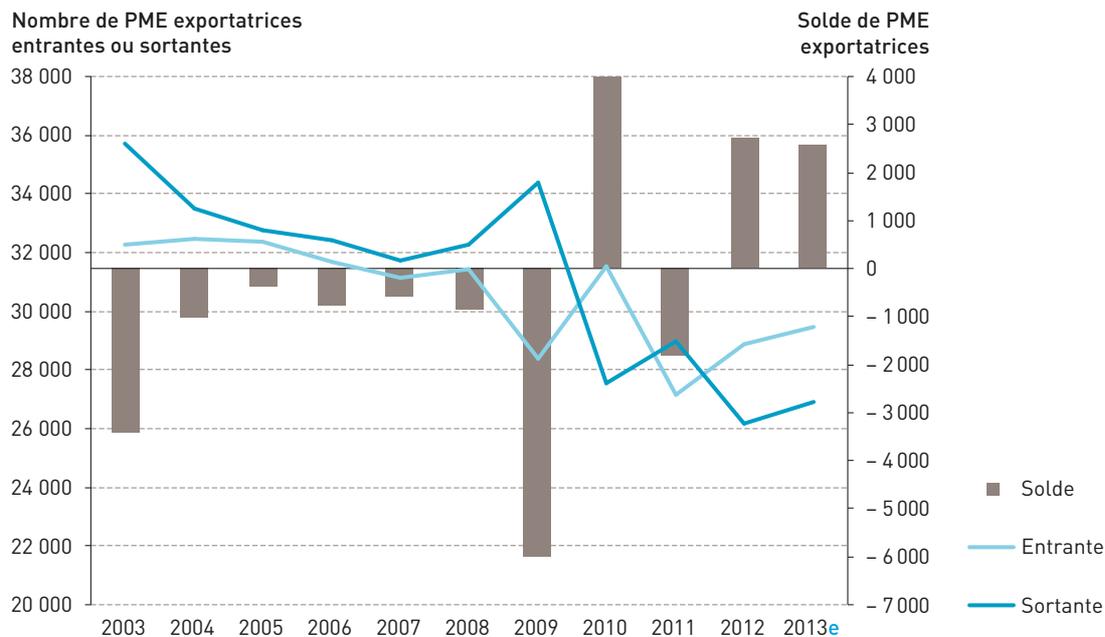
## B. Tendances économiques


**GRAPHIQUE 1 – Évolution du nombre de PME exportatrices et de leurs ventes**


e : chiffres estimés.

Lecture : en 2013, parmi les 121 505 entreprises exportatrices, 116 852 sont des PME. Leurs ventes s'élèvent à 193,8 Md€, sur un total de 435,7 Md€ pour l'ensemble des entreprises exportatrices.

Source : Douanes.

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


e : chiffres estimés.

Lecture : en 2013, le nombre d'entreprises « sortantes » de l'appareil exportateur français s'élève à 26 884 contre 29 439 « entrantes » (axe de gauche), soit un solde positif de + 2 555 entreprises exportatrices (axe de droite).

Source : Douanes.



### 4.3. HAUSSE DES EXPORTATIONS DES PME VERS LES MARCHÉS HORS DE L'UNION EUROPÉENNE

Si l'Union européenne (UE) demeure la destination privilégiée des exportations des PME (66,4% des flux), les ventes vers cette zone continuent de ralentir en 2013 (+ 0,6% seulement contre + 5,7% en 2012), du fait de la faible reprise de l'activité en Europe (graphique 3). Quant aux exportations vers les pays tiers, elles augmentent en 2013 comme en 2012, respectivement de + 3,9% et de + 4,3%. Les ventes vers le Proche- et le Moyen-Orient, l'Amérique et l'Afrique portent cette croissance des exportations hors UE. En revanche, après une progression en 2012, l'export vers l'Asie recule (- 2% vs + 4,8%).

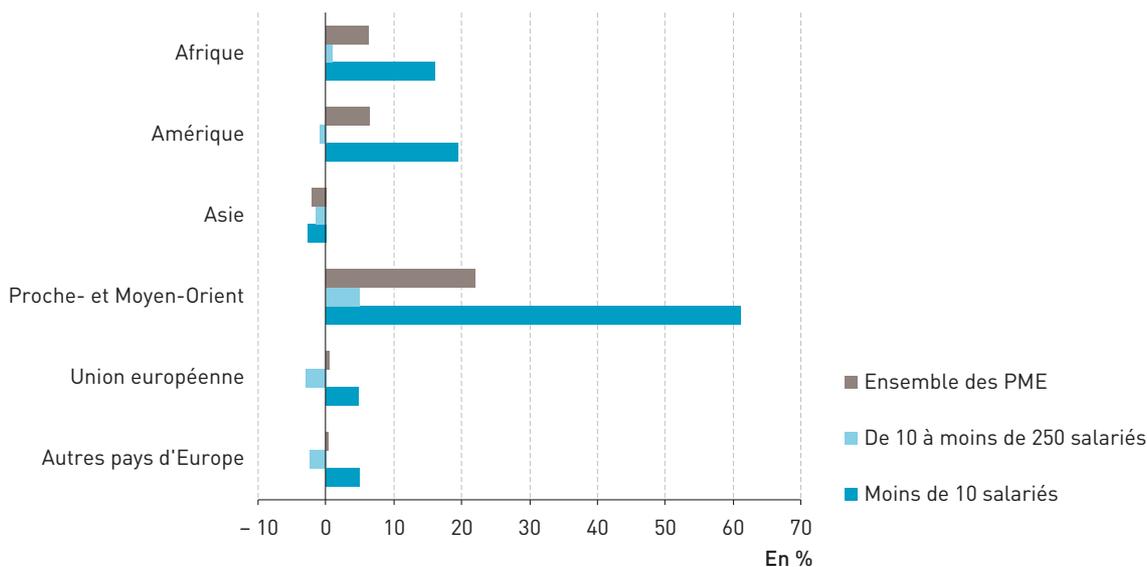
Le nombre de PME exportant vers le Proche- et le Moyen-Orient ainsi que vers l'Amérique est, lui aussi, en hausse, contrairement à celui des PME exportant vers l'UE qui tend plutôt à se stabiliser (graphique 4 page suivante). Les PME de moins de 10 salariés contribuent plus que les autres entreprises à la hausse du nombre de PME exportant vers les pays tiers.

### 4.4. DYNAMISME DES VENTES DE PRODUITS AGRICOLES ET DE PRODUITS PÉTROLIERS RAFFINÉS

Les exportations des PME sont tirées vers le haut par les ventes de produits pétroliers raffinés (+ 58,9%) qui connaissent une croissance exceptionnelle notamment vers le Proche- et le Moyen-Orient. Celles de produits agricoles et d'équipements informatiques et électroniques sont aussi bien orientées grâce au dynamisme des **marchés tiers**. À l'inverse, certains produits, points forts de la spécialisation française sont en net recul, notamment la pharmacie ainsi que les produits chimiques et cosmétiques (tableau 2 page suivante).

L'évolution du nombre d'exportateurs de chaque produit semble peu corrélée avec le dynamisme des ventes. Ainsi, les ventes de produits pétroliers raffinés sont-elles en nette hausse, alors que, dans le même temps, le nombre d'entreprises exportatrices baisse fortement. À l'opposé, les produits pharmaceutiques, chimiques et cosmétiques voient ce nombre augmenter, tandis que les ventes sont mal orientées.

GRAPHIQUE 3 – Évolution des ventes des PME par zone géographique et par taille, 2013



Lecture : en 2013, les ventes des entreprises de moins de 10 salariés à destination de l'Amérique ont progressé de + 19,6%.

Note de lecture : chiffres estimés.

Source : Douanes.

## I. ÉVOLUTIONS

## B. Tendances économiques



TABLEAU 2 – Exportations des PME par produit, 2013

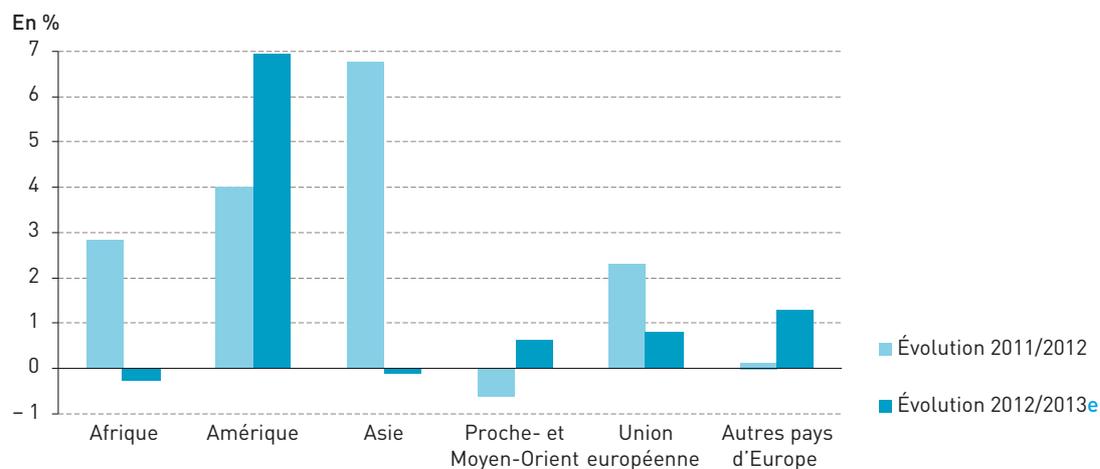
	Exportation	Structure	Évolution	Contribution
	M€	%	2012/2013 %	%
Produits agricoles, sylvicoles, de la pêche et de l'aquaculture	13 528	7,0	10,0	0,6
Hydrocarbures naturels, autres produits des industries extractives, électricité, déchets	4 031	2,1	- 16,6	- 0,4
Produits des industries agroalimentaires	25 739	13,3	2,5	0,3
<i>dont Boissons</i>	8 594	4,4	- 1,0	0,0
Produits pétroliers raffinés et coke	6 979	3,6	58,9	1,4
Équipements mécaniques, matériel électrique, électronique et informatique	39 572	20,4	1,7	0,4
<i>dont :</i>				
<i>Machines industrielles</i>	16 846	8,7	- 1,5	- 0,1
<i>Informatique-électronique</i>	16 458	8,5	5,2	0,4
Matériels de transport	13 107	6,8	- 4,2	- 0,3
<i>dont Produits de la construction automobile</i>	5 216	2,7	0,9	0,0
Autres produits industriels	88 543	45,7	- 0,6	- 0,3
<i>dont :</i>				
<i>Produits chimiques, parfums et cosmétiques</i>	27 613	14,3	- 1,0	- 0,1
<i>Produits métallurgiques et métalliques</i>	13 156	6,8	- 7,0	- 0,5
<i>Habillement, cuir</i>	12 446	6,4	3,0	0,2
<i>Pharmacie</i>	12 903	6,7	- 1,2	- 0,1
Autres	2 261	1,2	- 2,1	0,0
<b>Total</b>	<b>193 760</b>	<b>100,0</b>	<b>1,7</b>	<b>1,7</b>

Lecture : en 2013, les PME ont vendu pour 25 739 M€ de produits des Industries agroalimentaires. Ces transactions, représentant 13,3% de leurs exportations totales, sont en hausse de + 2,5% par rapport à 2012.

Note de lecture : chiffres estimés.

Source : Douanes.

GRAPHIQUE 4 – Évolution du nombre de PME par zone géographique d'export



<sup>e</sup> : chiffres estimés.

Lecture : en 2013, le nombre de PME exportant vers l'Amérique a progressé de + 6,9%, après + 4,0% en 2012.

Source : Douanes.



## MÉTHODOLOGIE

### PÉRIMÈTRE DE L'ÉTUDE

L'analyse porte sur les entreprises présentes sur le sol français qui ont exporté en 2013. Est comptabilisée comme entreprise exportatrice de l'année n, toute unité légale, identifiée par son numéro Siren, réalisant l'année n des exportations de biens d'origine nationale (c'est-à-dire produits ou fabriqués, entièrement ou en partie, en France) ou des réexportations de biens étrangers après ouvraison en France (« commerce spécial »). Les données du commerce extérieur en valeur FAB-FAB (franco à bord) incluent une estimation des échanges réalisés par les entreprises qui ne sont pas tenues de déposer des déclarations d'échanges de biens (DEB) car leurs échanges se maintiennent en deçà du **seuil réglementaire**. Cette estimation porte à la fois sur les montants échangés et le nombre d'opérateurs. La valeur des échanges sous le seuil est relativement faible, compte tenu de la règle communautaire selon laquelle les échanges au-dessus du seuil doivent couvrir au moins 95% des introductions et 97% des expéditions. Les données présentées ici sont définitives pour l'année 2012 et révisées pour l'année 2013. Des révisions importantes peuvent apparaître entre les données révisées et les données définitives, comme cela a été le cas pour l'année 2011.

### ★ CATÉGORIES D'ENTREPRISE

Dans cet article, les notions d'entreprise, PME, ETI et grande entreprise ne correspondent pas à la définition de la loi de modernisation de l'économie de 2008 (LME ; voir l'article en fin de ce Rapport). Chaque entreprise est ici réduite à son unité légale et repérée par son Siren. Seul le critère d'effectif de la LME est pris en compte pour classer les entreprises par taille. Ainsi, une PME est-elle définie comme une unité légale employant moins de 250 salariés ; elle inclut de fait la microentreprise (moins de 10 salariés). L'ETI, quant à elle, emploie entre 250 et 4 999 salariés.

### DÉFINITIONS

Une entreprise « entrante » est une entreprise ayant exporté l'année n et pas l'année n-1.  
 Une entreprise « sortante » est une entreprise ayant exporté l'année n-1 et pas l'année n.  
 Une primo-exportatrice est une entreprise n'ayant pas exporté durant les cinq années précédant l'année n.  
 Pour repérer les durées d'activité des entreprises, cette étude s'appuie sur les unités légales. Les limites de cette méthode tiennent à son incapacité de prendre en compte les changements de Siren ou les disparitions pour cause de fusion par exemple.

## BIBLIOGRAPHIE



**NOUVELLES MESURES**



cliquez sur  
les mots surlignés



## FOCUS

# Implantation internationale des PME et des ETI françaises

|Charlie Joyez  
Praxem international  
Université Paris-Dauphine

L'implantation à l'étranger des PME et des ETI est un phénomène peu fréquemment mis en avant alors que ces dernières sont à l'origine de la majorité des filiales françaises à l'étranger. Plus rare et plus engageant que le commerce international, l'investissement direct à l'étranger est privilégié par les grandes PME bénéficiant déjà d'une expérience internationale. Faisant face à davantage de contraintes, les PME optent pour des implantations moins autonomes et plus proches que les grandes multinationales.



# 29%

des multinationales françaises sont des PME indépendantes.

La conception traditionnelle des firmes multinationales exclut à tort les entreprises de plus petite taille. Les PME\* (de 20 à 249 salariés) représentent pourtant plus de la moitié d'entre elles en 2010 (53%), devant les ETI\* (42%) et les grandes entreprises\* (5%). PME et ETI détiennent même 60% des filiales\* françaises à l'étranger. Cependant, moins de 1,5% des PME et 30% des ETI disposent d'implantations physiques à l'étranger, contre plus de 80% pour les grandes entreprises. Le recours au commerce international est en revanche plus fréquent. En 2010, 74% des ETI et 30% des PME françaises ont exporté (INSEE, 2011); et ces dernières avaient en 2009, deux fois moins de projets d'investissement direct à l'étranger (IDE) en cours que leurs homologues européennes (COMMISSION EUROPÉENNE, 2010). L'implantation à l'étranger des entreprises de plus petite taille

est donc un phénomène hautement sélectif, réservé à quelques PME. En outre, parmi celles qui parviennent à s'implanter hors de France, peu de PME suivent les mêmes stratégies que les grands groupes tant en termes d'autonomie que de localisation.

### DE GRANDES PME, SOUVENT INTÉGRÉES AU SEIN DE GROUPES

Les PME et les ETI comptent pour 95% des entreprises détenant au moins une filiale à l'étranger. Cependant, 57% d'entre elles appartiennent elles-mêmes à un groupe plus large, français (31%) ou étranger (26%). Les PME indépendantes représentent alors 29% des multinationales françaises et les ETI indépendantes 10% (tableau 1).

Les PME multinationales se démarquent nettement de celles qui

restent domestiques. Avec en moyenne 96 salariés, leur effectif est 3,5 fois plus élevé que l'effectif moyen de 27 salariés équivalent temps plein des PME françaises (INSEE, 2011). Le chiffre d'affaires médian réalisé en France est 1,7 fois plus important pour les PME bénéficiant d'au moins une filiale internationale. Pour autant, ces entreprises n'attendent pas de saturer leur potentiel de marché national avant de s'implanter à l'étranger. Une **augmentation sensible de l'activité domestique** est en effet constatée après un IDE. Les grandes PME sont favorisées pour réaliser un IDE puisqu'elles bénéficient des ressources financières et humaines nécessaires pour un tel investissement. C'est aussi la raison pour laquelle les PME intégrées à un groupe plus large sont surreprésentées parmi les multinationales : 44% contre 15% pour l'ensemble des PME (*Idem*).



cliquez sur les mots surlignés

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



### LES EXPORTATIONS COMME PRÉALABLE À L'INTERNATIONALISATION

Contrairement à l'idée d'un arbitrage entre exportation et implantation à l'étranger, les PME multinationales sont très familières avec le commerce international. Dans l'Industrie, les PME implantées à l'étranger exportent en moyenne 37% de leur chiffre d'affaires, contre 24,5% pour l'ensemble des PME exportatrices (*Idem*). Cette expérience auprès des marchés étrangers est même un **préalable à l'implantation internationale**, notamment pour diminuer l'incertitude qui entoure un IDE. Celui-ci intervient dans un second temps pour ancrer durablement l'entreprise sur de nouveaux marchés. Ainsi, 95% des primo-investisseurs\* industriels (toutes catégories confondues) exportaient-ils vers le pays avant de s'y installer physiquement et 70% d'entre eux avaient déjà importé en provenance de ce pays (GAZANIOL, 2014).

### DES ENTREPRISES INDUSTRIELLES, CONCENTRÉES EN ÎLE-DE-FRANCE

Le profil de ces entreprises qui possèdent des filiales hors de

France présente une forte concentration sectorielle. Le secteur manufacturier est, en effet, le principal pourvoyeur de « petites » multinationales, regroupant 43% des PME et 49% des ETI implantées à l'étranger. Plus précisément, la Métallurgie ainsi que la Fabrication de machines-outils et de produits en plastique comptent pour 18% des PME multinationales, les entreprises de Services pour un cinquième et le Commerce, notamment de gros, pour 16,5%.

Les sièges de ces PME et ETI implantées à l'étranger sont concentrés en Île-de-France (42%), mais dans une moindre mesure que ceux des grandes multinationales (71%). Même si trois des quatre régions qui présentent le plus de PME multinationales sont transfrontalières (Provence-Alpes-Côte d'Azur, Rhône-Alpes et Nord - Pas-de-Calais), il est difficile de voir un quelconque effet d'entraînement entre la proximité des pays étrangers et le nombre d'IDE pour les PME. Outre la prépondérance de l'Île-de-France qui met à mal cette intuition, la **répartition régionale** des PME et des ETI multinationales suit en fait celle du PIB. Plus que par le nombre de multinationales, l'influence de la région d'origine se manifeste dans le choix des pays d'implantation.

### DES IMPLANTATIONS DANS LES PAYS DU NORD

Près d'un tiers des filiales des petites multinationales sont ouvertes dans un des **six pays frontaliers** de la France contre moins d'un quart pour les autres catégories. Le premier pays d'implantation des PME situées dans les régions de l'est de la France (Alsace, Lorraine, Franche-Comté, Champagne-Ardenne) est l'Allemagne, vient ensuite en troisième position le Luxembourg (précédé par les États-Unis). Les PME d'Aquitaine pour leur part préfèrent l'Espagne, suivie également des États-Unis puis du Portugal. Plus largement, l'Union européenne accueille plus de quatre filiales de PME sur dix. Les États-Unis restent néanmoins le premier pays d'implantation avec 18% des filiales de PME indépendantes en 2010. Les stratégies d'expansion des PME sont donc très concentrées dans un nombre restreint de pays développés (carte 1 page suivante). À l'inverse, les petites structures visent moins souvent les pays émergents, avec seulement 6% de leurs filiales implantées dans les BRICS (Brésil, Russie, Inde, Chine et Afrique du Sud), contre 11% pour les grandes multinationales. Ceci reflète, d'une part, la crainte des PME de se



La localisation régionale des PME en France influence le choix du pays d'implantation des filiales.

TABLEAU 1 – Multinationales françaises selon la catégorie de l'entreprise, 2010

	Entreprise multinationale française		Filiale détenue à l'étranger	
	Nombre	%	Nombre	%
PME	1 720	53	4 040	19
<i>dont :</i>				
PME indépendante	953	29	1 996	9
PME appartenant à un groupe	767	24	2 044	10
ETI	1 335	42	8 954	42
<i>dont :</i>				
ETI indépendante	313	10	2 138	10
ETI appartenant à un groupe	1 022	32	6 816	32
PME & ETI	3 055	95	12 994	61
Grande entreprise	162	5	8 438	39
<b>Total</b>	<b>3 217</b>	<b>100</b>	<b>21 432</b>	<b>100</b>

Source : Insee (Lifi 2010).

## I. ÉVOLUTIONS

## B. Tendances économiques



confronter à des environnements juridiques et commerciaux inconnus voire risqués, ainsi qu'à certaines contraintes financières, et d'autre part, la primauté du motif de marché, devant la recherche de bas coûts de production.

### UNE INSERTION FRAGILE DANS LES CHÂÎNES DE VALEUR MONDIALES

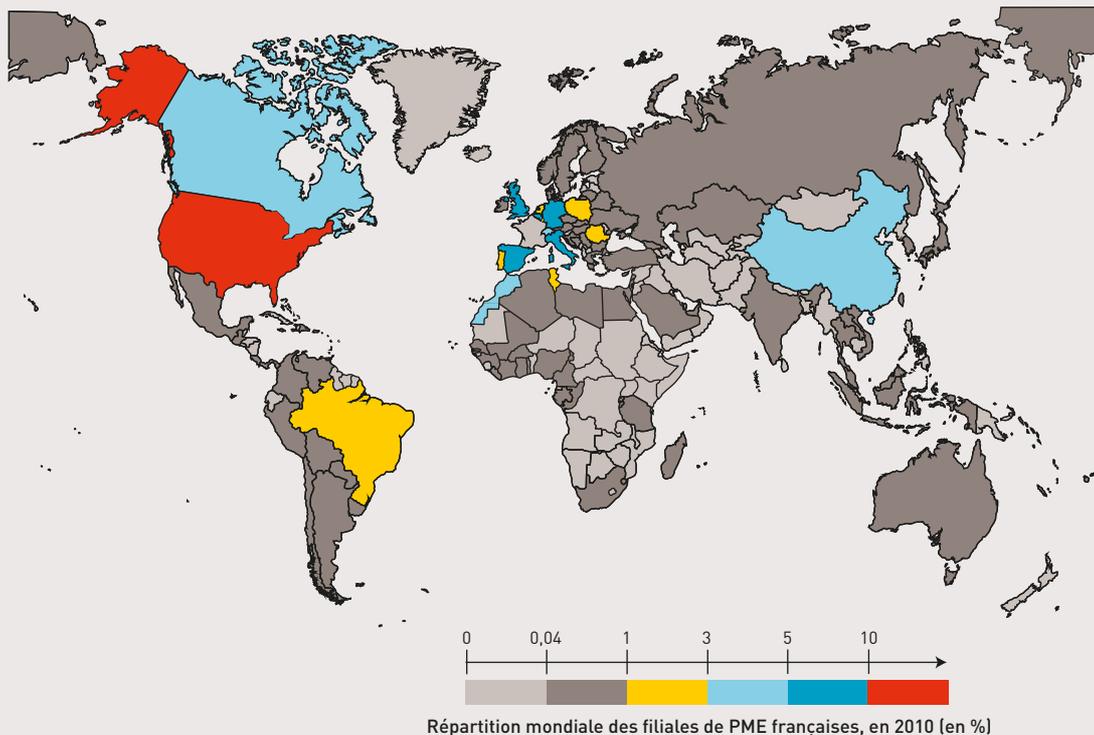
Malgré leur profil particulier, les PME et les ETI multinationales sont encore loin des grandes multinationales. Avec 2,3 filiales en moyenne pour les premières, contre 6,8 pour les secondes, et plus de 50 pour les grandes multinationales, les « petites » entreprises ne disposent que de courts

relais à l'étranger. Plus de la moitié de ces PME ne possède qu'une seule filiale hors du territoire national (59 %) contre 8 % pour les grands groupes. La part de primo-investisseurs à l'étranger en 2010 est au moins deux fois plus élevée chez les PME (16 %) que chez les ETI (7 %), et quatre fois plus importante que chez les grandes entreprises (4 %).

Les plus petites entreprises optent davantage pour des *joint-ventures*, ces filiales partagées avec une ou plusieurs autres entreprises, souvent locales. C'est le cas pour 37 % des filiales ouvertes par des PME et 44 % des seules PME indépendantes, contre 33 % des filiales des ETI et des grandes entreprises. Une

implantation autonome est plus risquée puisque l'entreprise ne bénéficie pas de l'appui financier d'un partenaire, ni de sa connaissance du marché, ni de ses relations d'affaires (clients, fournisseurs, autorités, etc.). Elle laisse en revanche plus de latitude à l'entreprise sur la coordination de son implantation avec ses activités domestiques, et favorise l'innovation sans risque de fuite de technologie. Le contrôle total est, quant à lui, préféré par les grandes entreprises puisqu'il facilite les transferts de bénéfices au sein du groupe, destinés à minimiser les charges fiscales. De fait, les stratégies d'expansion internationale des PME sont moins ambitieuses que celles des plus grandes entreprises.

CARTE 1 – Répartition mondiale des filiales de PME françaises, 2010



Source : Insee (Lifi 2010).



## Le rôle de la structure capitalistique

Les PME qui ont procédé à une opération de capital-investissement, c'est-à-dire à l'ouverture de leur capital à d'autres investisseurs, avant de s'implanter à l'étranger, suivent une **stratégie d'implantation plus audacieuse** que les autres petits groupes. Les effets sont d'autant plus visibles qu'il s'agit de partenaires financiers ou étrangers.

Une filiale sur deux est implantée hors de l'Union européenne, contre 39% des filiales des PME familiales. Les PME ayant procédé à ces levées de fonds adoptent alors des comportements d'implantation similaires à ceux des grands groupes, avec un contrôle accru des filiales et des implantations plus nombreuses et plus lointaines. Ces partenaires financiers réduisent les contraintes auxquelles font face les PME, en apportant des liquidités, mais également leur expérience et une connaissance des marchés étrangers (PRAMEX INTERNATIONAL, 2013).

## MÉTHODOLOGIE

### PÉRIMÈTRE DE L'ÉTUDE

Sauf indication contraire, les données proviennent de la base de données 2010 des liaisons financières (Lifi) de l'Insee, identifiant 3 217 têtes de groupe du secteur privé en France, qui possèdent des filiales à l'étranger (détention majoritaire du capital). Les données ont été croisées avec les enquêtes sectorielles annuelles (ESA) de l'Insee pour les informations sur la catégorie d'entreprise. L'accès à ces données s'est fait par le CASD (Centre d'accès sécurisé distant). Ces enquêtes ayant des seuils minimaux de 20 salariés, les microentreprises et les plus petites PME sont exclues du champ des entreprises sondées. L'impact de cette exclusion est marginal, puisque presque aucune très petite entreprise (TPE) ne possède les capacités d'investissement pour détenir une filiale à l'étranger.

### ★ CATÉGORIES D'ENTREPRISE

Dans cet article, les notions d'entreprise, microentreprise (ou TPE), PME, ETI et grande entreprise sont conformes à la définition de la loi de modernisation de l'économie de 2008 (LME ; voir [l'article en fin de ce Rapport](#)), excepté la catégorie PME qui n'inclut pas les moins de 20 salariés (voir *supra* le périmètre de l'étude).

### DÉFINITIONS

Une filiale est une entité juridique différente de la société mère, détenue au moins à 50,01% par cette dernière ; sont alors exclues toutes les participations minoritaires, ainsi que les modes d'implantation sans création d'entité juridique (bureau de liaison notamment).

Un primo-investisseur à l'étranger est une entreprise qui a ouvert une filiale à l'étranger durant l'année d'observation et qui n'en détenait pas les deux années précédentes.

## BIBLIOGRAPHIE



- COMMISSION EUROPÉENNE (2010). [Internationalisation of European SMEs. Final Report](#), 2010, 125 p.
- GAZANIOL Alexandre (2014). « The Location Choices of Multinational Firms: The Role of Experience and Group Affiliation », *The World Economy*, 2014, 26 p.
- INSEE (2011). [Principales caractéristiques des entreprises par secteur et par catégorie en 2010](#), 2011.
- PRAMEX INTERNATIONAL (2013). [L'impact du capital-investissement sur l'implantation internationale des PME françaises](#), 2013, 14 p.

**POUR ALLER PLUS LOIN...**



## 5. PLACE DES PME ET DES ETI DANS LES MARCHÉS PUBLICS EN 2012

| Vincent Vicaire

Ministère des Finances et des Comptes publics

Direction des affaires juridiques, Observatoire économique de l'achat public

**5.1.** Une majorité de PME et d'ETI  
parmi les titulaires de marchés publics et les contrats  
p. 85

**5.2.** Dynamisme des PME dans l'achat public  
p. 86

**5.3.** Caractéristiques des marchés publics  
attribués aux PME  
p. 87

**5.4.** L'achat public de proximité  
p. 87

### PÉRIMÈTRE ÉTUDIÉ

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

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



La commande  
publique passée  
en France en 2012  
connaît une baisse  
marquée de 8 %  
en montant par  
rapport à l'année  
précédente.

En 2012, 103 185 contrats ont été recensés pour un montant de 75,5 Md€ hors taxes (HT) de commande publique. Ces données, établies à partir du seul recensement de l'Observatoire économique de l'achat public (OEAP), ne sont plus augmentées, comme les années précédentes, d'un redressement statistique réalisé par la Direction générale du Trésor. Elles sont à comparer aux 112 213 contrats et 82,3 Md€ HT dénombrés en 2011 par l'OEAP seul. Ces chiffres pour l'année 2012 marquent un recul significatif de 8 % en nombre de contrats et de 8,3 % en montant (OEAP, 2014a).

Dans ce contexte baissier, les PME\* ont toutefois développé leur présence dans l'achat public. Leur part dans le nombre de contrats a progressé de 1,2 point pour atteindre 57,7 % des contrats en 2012. Elle a également augmenté en termes de montant, passant à 27,6 %, soit + 2,6 points. Le recul des contrats de grands travaux, qui échoient plutôt aux grandes entreprises, a soutenu mécaniquement cette progression des PME, mais les données attestent aussi d'un dynamisme de conquête des marchés publics propre aux PME (OEAP, 2014b).

Les besoins en travaux des acheteurs publics et la demande des collectivités territoriales demeurent deux axes d'insertion importants pour les PME dans la commande publique. Enfin, si dans la prestation de services, les PME sont toujours dépendantes de la proximité et donc confinées à des marchés locaux, en revanche s'agissant des fournitures, elles semblent tout aussi disposées que les autres entreprises à atteindre des marchés publics éloignés.

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



## 5.1. UNE MAJORITÉ DE PME ET D'ETI PARMIS LES TITULAIRES DE MARCHÉS PUBLICS ET LES CONTRATS

Parmi les 31 972 titulaires distincts de marchés publics notifiés en 2012 et dont la taille a pu être déterminée, près de 93% sont des PME (microentreprises incluses) ou des ETI\*, avec respectivement 26 334 PME et 3 340 ETI (tableau 1). Le poids de ces deux catégories d'entreprise dans les 96 588 contrats (hors titulaires étrangers ou de taille indéterminée) est, quant à lui, plus modeste, puisqu'il atteint 78%, dont 58% pour les PME et 20% pour les ETI. Le nombre moyen de contrats par titulaire est alors de 2 pour les PME, 6 pour les ETI et 9 pour les grandes entreprises<sup>1</sup>. En valeur, le poids des ETI et des PME diminue encore, puisqu'elles représentent 49% des montants de la commande publique

de l'année (28% pour les PME, 21% pour les ETI). Le montant moyen HT d'un contrat pour les PME est de 360 k€, 770 k€ pour les ETI et 1,73 M€ pour les grandes entreprises.

Les deux tiers des contrats des PME sont obtenus auprès des collectivités territoriales\*, alors que pour les ETI, cette proportion excède à peine la moitié (53%) et s'établit un peu en-deçà pour les grandes entreprises (47%). L'État\* et les opérateurs de réseaux\* sont les plus petits débouchés des PME en comparaison des deux autres catégories d'entreprise. Cette dépendance des PME à l'égard des collectivités territoriales est plus marquée en valeur. Plus de la moitié (52%) des montants des contrats des PME est concentrée auprès de cet acheteur public, alors que la ventilation des montants est plus équilibrée chez les ETI et les grandes entreprises pour lesquelles aucun type d'acheteur public ne dépasse 45%.



# 28%

des montants des marchés publics français ont été attribués à des PME en 2012.

**TABLEAU 1 – Répartition des marchés publics selon la catégorie de l'acheteur public et de l'entreprise titulaire, 2012**

Acheteur public	Marchés publics												
	PME			ETI			Grande entreprise			Titulaire étranger		Taille indéterminée	
	Contrat	Montant	Titulaire distinct	Contrat	Montant	Titulaire distinct	Contrat	Montant	Titulaire distinct	Contrat	Montant	Contrat	Montant
	Nombre	M€ HT	Nombre	Nombre	M€ HT	Nombre	Nombre	M€ HT	Nombre	Nombre	M€ HT	Nombre	M€ HT
État	12 394	4 877	6 237	6 133	5 682	1 074	5 969	16 544	663	1 409	1 373	1 818	720
%	50,6	18,0	78,2	25,0	21,0	13,5	24,4	61,0	8,3				
Collectivité territoriale	37 029	10 302	17 119	10 530	5 579	1 570	9 899	8 832	974	129	45	2 199	567
%	64,4	41,7	87,1	18,3	22,6	8,0	17,2	35,7	5,0				
Opérateur de réseaux	6 262	4 616	2 978	3 023	3 899	696	5 349	11 433	661	455	508	587	523
%	42,8	23,1	68,7	20,7	19,5	16,1	36,6	57,3	15,2				
<b>Total</b>	<b>55 685</b>	<b>19 794</b>	<b>26 334</b>	<b>19 686</b>	<b>15 159</b>	<b>3 340</b>	<b>21 217</b>	<b>36 809</b>	<b>2 298</b>	<b>1 993</b>	<b>1 926</b>	<b>4 604</b>	<b>1 810</b>
%	57,7	27,6	82,4	20,4	21,1	10,4	22,0	51,3	7,2				

Note de lecture : chaque titulaire est affecté dans la catégorie d'acheteur où il a obtenu le contrat avec le montant le plus élevé. La taille des titulaires étrangers n'est pas disponible, de même que celle de certains titulaires qui ne sont pas connus de la statistique d'entreprises (associations, entités publiques, etc.). Ils sont donc exclus des calculs de répartition (lignes en %).

Source : recensement OEAP.

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

## I. ÉVOLUTIONS

## B. Tendances économiques



## 5.2. DYNAMISME DES PME DANS L'ACHAT PUBLIC

En 2012, le nombre de contrats (dont la taille du titulaire était connue) a reculé sensiblement d'environ 8000, pour un montant en baisse d'un peu plus de 6 Md€. Les PME ont pâti de la baisse des contrats en nombre (- 3400) dans les trois segments d'achat, fournitures, travaux et services, mais ont maintenu globalement leur position en montant (+ 278 M€), à l'exception des services (- 514 M€). Dans ce contexte atone, et à la différence des deux autres catégories d'entreprise, ce sont pourtant les PME qui ont développé leur présence dans l'achat public par rapport à 2011, tant en nombre de contrats (+ 1,2 point), qu'en montant (+ 2,6 points).

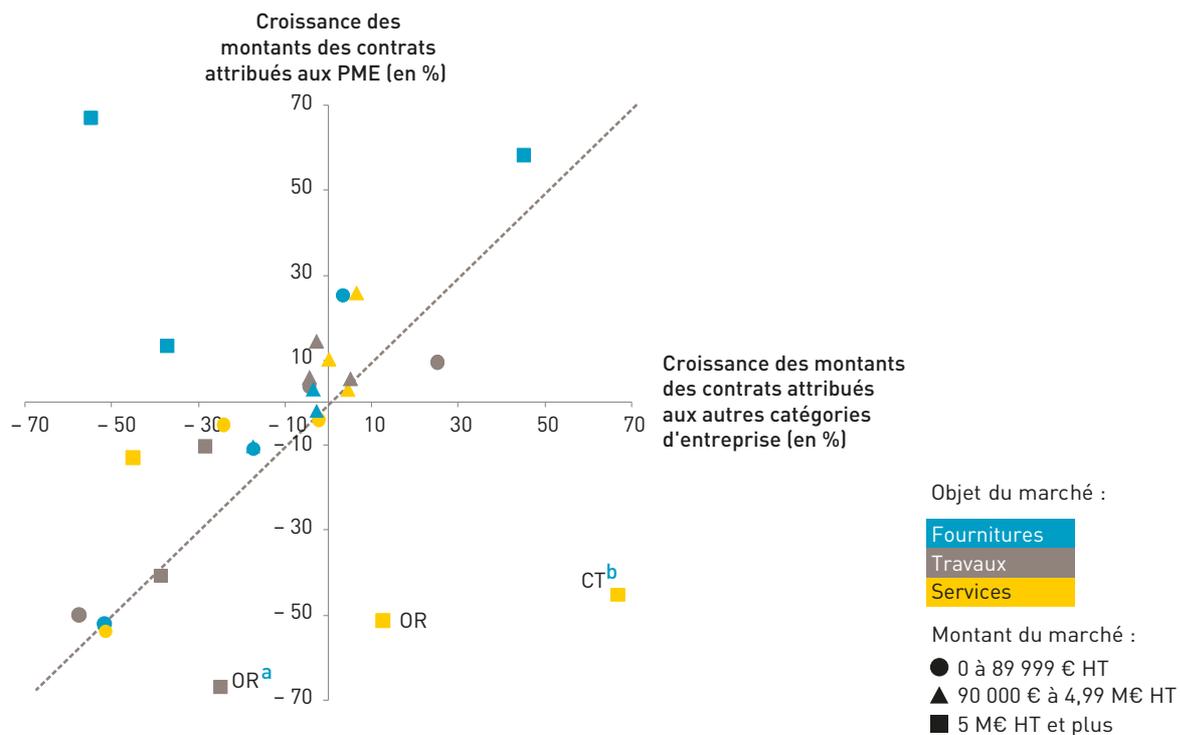
L'évolution positive du poids des PME dans les montants de l'achat public peut avoir deux sources non mutuellement exclusives : des effets structurels, si l'évolution des montants 2011-2012 a plutôt favorisé (ou moins défavorisé) les points forts des PME ; ou un dynamisme propre, si indépendamment des structures, les PME ont progressé. Deux effets de structure jouent *a priori* en sens contraire sur le poids des PME, une forte baisse des montants de travaux (effet négatif) et une baisse des contrats de montant important (effet positif).

Un plus grand dynamisme des PME est globalement constaté en 2012 par comparaison aux autres entreprises (les points sur le graphique 1 sont, en général, au-dessus de la bissectrice). La croissance des montants



cliquez sur les mots surlignés

**GRAPHIQUE 1 – Dynamisme comparé des montants des contrats selon la catégorie d'entreprise dans 27 segments d'achat, 2011/2012**



Note de lecture : une donnée extrême (+ 420 %) a été tronquée au plus haut des données observées pour faciliter la représentation graphique. Cette troncature ne change pas les conclusions.

Source : recensement OEAP.



est positive pour les PME sur 13 segments, mais seulement sur 8 pour les deux autres catégories d'entreprise confondues. Ces dernières sont plus dynamiques sur 18 de ces 27 segments d'achat (points au-dessus de la bissectrice).

Quant à la hausse de 2,6 points du poids des PME, il est difficile de quantifier nettement les effets structurels d'une part, de ce qui relève du dynamisme des PME d'autre part. Toutefois, le calcul du poids des PME 2012 à structure constante (2011) à partir des taux de chacun des 27 segments d'achat donnerait 26,8% en 2012, soit 1,8 point de plus qu'en 2011, hors effet de structure. Ce dernier peut alors approximativement être évalué à 0,8 point (2,6-1,8). Cette séparation, même approximative, permet d'apprécier ce dynamisme réel et propre aux PME.

### 5.3. CARACTÉRISTIQUES DES MARCHÉS PUBLICS ATTRIBUÉS AUX PME

L'étendue des domaines d'achat public auxquels répondent chacune des catégories d'entreprise est assez restreinte. Sur 45 niveaux du *Common Procurement Vocabulary*\* (CPV à deux positions), 5 postes d'achat concentrent 50% des montants des contrats décrochés par les fournisseurs en 2012. Pour chacune des catégories d'entreprise, ce sont les **travaux qui arrivent largement en tête**. La sensibilité des entreprises, toutes catégories confondues, à ce poste est donc forte, mais malgré tout très différenciée, avec 44% des montants pour les PME, 29% pour les grandes entreprises et 20% pour les ETI. Celle des PME est de surcroît sans doute sous-estimée, car toute la sous-traitance qui leur est redistribuée par les grandes entreprises, n'est pas visible dans les chiffres présentés.

La répartition du nombre de **contrats par tranche de montant** est assez proche d'une catégorie d'entreprise à l'autre, les grandes entreprises ayant une part dans les contrats supérieurs à 90 k€ HT un peu plus élevée que les ETI et les PME. La différence est plutôt visible sur la répartition des montants. Les PME n'ont qu'un quart du montant de leurs contrats dans les tranches supérieures à 5 M€, ce qui est déjà significatif compte tenu du chiffre d'affaires moyen de cette catégorie d'entreprise. Les ETI occupent une place médiane avec la moitié de leurs contrats dans cette tranche de montant. Les grandes entreprises en concentrent, quant à elles, près des trois quarts.

Les contrats de travaux accusent une forte baisse en 2012 (- 14,1%), exposant théoriquement les PME pour lesquelles les travaux représentent 45% de leurs

marchés publics. À l'inverse, les fournitures (+ 0,8%) et les services (- 9,7%) ayant mieux résisté, cela aurait dû favoriser les ETI, chez qui les fournitures ont un poids important, et les grandes entreprises, principales fournisseuses de services. Pourtant ce sont bien les PME qui ont vu leur poids dans l'achat public augmenter. L'effet favorable de la diminution des grands contrats sur la structure des montants a plus que compensé l'effet négatif de la baisse des travaux. La réduction des grands contrats grève les marchés de travaux fortement présents chez les grandes entreprises, mais également les contrats de fournitures, bien représentés dans l'offre des ETI, et ceux de services.

Lorsque les PME fournissent les acheteurs publics, c'est plutôt dans le cadre de procédures adaptées (MAPA). La **moitié de leurs contrats** est passée selon cette procédure contre environ un tiers pour les deux autres catégories d'entreprise. Ceci s'explique par la concordance entre les seuils de montant étalonnant les procédures et la taille des entreprises, mais aussi, par un formalisme allégé et, par conséquent, des coûts d'adaptation aux règles de l'achat public moindres. Cependant, l'idée que le formalisme soit un facteur très inhibant pour les PME – au moins celles présentes dans le champ du recensement – **ne s'impose pas fortement**. Ainsi, en termes de montant, les contrats des PME se partagent-ils de façon égalitaire entre MAPA et appel d'offres, alors que s'agissant des ETI et des grandes entreprises, la question des MAPA est peu significative (moins de 10% des montants). En revanche, l'accès aux marchés publics dans le cadre de procédures négociées chez les ETI semble davantage émerger comme un sujet de préoccupation éventuel, même si par le jeu de la sous-traitance ou de la cotraitance, elles peuvent accéder indirectement à ces marchés importants.

### 5.4. L'ACHAT PUBLIC DE PROXIMITÉ

Parmi les *stimuli* attendus des marchés publics figurent les effets d'entraînement locaux. Les principes concurrentiels de la commande publique doivent élever cette préoccupation. Néanmoins, les questions relatives à l'insertion sociale et aux aspects environnementaux ont réintroduit la question de la proximité dans l'achat public, et donc la nécessité de mesurer l'éloignement acheteur/fournisseur, **ce qui ne va pas sans poser certaines difficultés**.

Toutefois, en première analyse, la répartition des contrats par grand type d'acheteur selon un zonage administratif montre que, pour les opérateurs de réseaux, il n'y a pas de prépondérance des PME dans l'achat local. En effet, parmi leurs achats bénéficiant

↙  
**1/4**

du montant des contrats publics passés en France au profit des PME sont dans les tranches supérieures à 5 M€, contre la moitié pour les ETI et les trois quarts pour les grandes entreprises.

## I. ÉVOLUTIONS

## B. Tendances économiques



Une forte proximité de l'achat se manifeste chez les collectivités territoriales françaises au bénéfice des PME : trois quarts des contrats attribués à des PME ont un fournisseur situé à moins de 78 km.

aux PME, 68% sont attribués à des entités éloignées ; et cette proportion de fournisseurs lointains est plus forte pour les PME que pour les autres catégories d'entreprise (tableau 2). Étant donné le caractère particulier des activités de réseaux, il s'agit peut-être de PME spécialisées ou intervenant dans des domaines pointus où elles sont peu nombreuses, et où l'avantage compétitif de la proximité compte moins. S'agissant de l'État, il n'existe pas de différence très marquée dans la ventilation par zone géographique des commandes passées auprès des fournisseurs selon la taille de ces derniers. En revanche, comme pour les opérateurs de réseaux, la proportion d'achats pour chacune des catégories d'entreprise se situe massivement dans d'autres départements. Mais pour ce qui relève de l'État, il est plus difficile d'inférer une interprétation. En effet, à partir de ces seules données, il est malaisé de distinguer les critères techniques qui ont rendu indifférent au coût de la distance, et les caractéristiques des données collectées car la proximité réelle du fournisseur reste

délicate à apprécier. Toutefois, une forte proximité de l'achat se manifeste chez les collectivités territoriales, surtout au bénéfice des PME. Les facteurs cités précédemment jouant ici en sens inverse : prédominance des travaux, effet frontière plus fort et achats moins spécialisés (en dehors des travaux).

Présentées non plus sous le prisme d'un zonage administratif, mais selon une distance kilométrique entre la localisation de l'acheteur public et celle du fournisseur, les données confirment les points précédents, et en particulier le rôle important de la proximité pour les achats de travaux. Concernant les fournitures, il y a assez peu de différence en termes d'éloignement entre les trois catégories d'entreprise. Les PME ne sont pas confinées à des marchés publics locaux dans ce domaine. Pour ce qui est des services, c'est l'inverse. Les PME semblent bien contraintes à des marchés locaux, alors que les grandes entreprises et les ETI peuvent supporter des distances plus grandes.

**TABLEAU 2 – Répartition des contrats par taille d'entreprise et zone administrative, 2012**

En %	Localisation du fournisseur par rapport à celle de l'acheteur	PME		ETI		Grande entreprise	
		Nombre	Montant	Nombre	Montant	Nombre	Montant
État	Dans la commune	5	3	2	2	5	1
	Dans une autre commune du département	24	19	14	13	20	21
	Dans les départements limitrophes	19	25	23	26	23	34
	Dans d'autres départements	52	53	61	60	52	45
	<b>Total</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>
Collectivité territoriale	Dans la commune	10	10	5	4	8	7
	Dans une autre commune du département	48	46	21	20	36	33
	Dans les départements limitrophes	18	20	17	22	18	21
	Dans d'autres départements	24	24	58	54	38	39
	<b>Total</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>
Opérateur de réseaux	Dans la commune	6	2	4	4	5	9
	Dans une autre commune du département	30	15	19	30	24	25
	Dans les départements limitrophes	24	15	24	24	29	29
	Dans d'autres départements	40	68	53	42	42	37
	<b>Total</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

Note de lecture : les contrats de quelques entreprises de réseaux et d'une centrale d'achat ont été exclus de l'analyse (voir *supra* les limites d'une analyse géographique avec les données du recensement) ainsi que ceux relatifs à des fournisseurs non résidents ou en dehors du champ de la statistique d'entreprises.

Source : recensement OEAP.



## MÉTHODOLOGIE

### PÉRIMÈTRE DE L'ÉTUDE

Les données analysées s'appuient sur les contrats d'achat public recensés par l'Observatoire économique de l'achat public (OEAP) grâce à son dispositif de recensement économique, RE@P. Dans les publications précédentes de ce Rapport, elles étaient enrichies des estimations de la Direction générale du Trésor pour élargir le champ des marchés publics à ceux de faible montant. Ce n'est plus le cas désormais, seules les données de l'OEAP sont utilisées.

Ce recensement économique obligatoire à partir de 90 k€ HT, facultatif en deçà, s'appuie sur plusieurs sources d'information :

- les déclarations des comptables publics de la Direction générale des finances publiques (DGFIP) dans la base Aramis pour le compte des collectivités territoriales;
- les données issues de l'application comptable et financière Chorus pour le compte de l'État, avec un seuil d'intégration systématique fixé à 40 k€ HT;
- les déclarations faites directement auprès de l'OEAP par tous les autres organismes divers (sociétés d'économie mixte, musées, opérateurs de réseaux, agences, autorités, offices d'HLM, etc.).

### ★ CATÉGORIES D'ENTREPRISE

Dans cet article, les notions d'entreprise, microentreprise, PME, ETI et grande entreprise sont conformes à la définition de la loi de modernisation de l'économie de 2008 (LME; voir [l'article en fin de ce Rapport](#)). La catégorie des PME inclut les microentreprises.

### DÉFINITIONS

Le champ couvert par chaque catégorie d'acheteur public est celui des sources utilisées pour le recensement économique de l'achat public (RE@P, voir *supra* le périmètre de l'étude), qui est sensiblement différent de celui des achats publics retenu par la comptabilité nationale :

- le champ « État » correspond aux identifiants Siren qui commencent par 10 à 19. Il regroupe l'État au niveau central et déconcentré, ainsi que les établissements publics qui s'y rattachent;
- le champ « collectivités territoriales » correspond aux identifiants Siren débutant par 20 à 29. Il comprend les collectivités territoriales et les établissements publics qui s'y rattachent. Les établissements publics d'hospitalisation sont inclus dans ce champ. En revanche, les établissements privés d'hospitalisation participant au service public hospitalier (PSPH), qui sont 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 « opérateurs de réseaux » est constitué des entreprises dont l'activité est qualifiée d'activité de réseau par la Commission européenne dans sa [directive 2004/17](#). Elle concerne essentiellement l'eau, l'énergie, les transports et les services postaux.

La nomenclature CPV ou *Common Procurement Vocabulary* est le vocabulaire commun européen pour les marchés publics. Il permet de classer la nature des prestations, objet du marché, en 9 000 classes. Seuls les deux niveaux d'agrégation sont utilisés ici. Le premier distingue travaux, fournitures et services, et le second correspond à des sous-ensembles de classement dont les deux premiers chiffres du code d'identification sont identiques.

## BIBLIOGRAPHIE



• OEAP (2014a). [La lettre de l'OEAP](#), n° 30, mars 2014, 15 p.

• OEAP (2014b). [La lettre de l'OEAP](#), n° 31, juillet 2014, 30 p.

**NOUVELLES MESURES**



cliquez sur  
les mots surlignés

I. ÉVOLUTIONS

B. Tendances économiques





# FINANCEMENT

A. SITUATION FINANCIÈRE .....	p. 92
B. HAUT DE BILAN .....	p. 116
C. CRÉDITS ET GESTION DE TRÉSORERIE .....	p. 138

---



## A. SITUATION FINANCIÈRE

---

### 1. Le financement des PME en France

| Louis-Marie Harpedanne de Belleville

| Dominique Lefilliatre

Banque de France

p. 93

**Focus .** Situation financière et pratiques de financement des entreprises artisanales

| Catherine Élie

Institut supérieur des métiers

p. 101

### 2. Accès des PME aux financements externes : comparaison internationale en 2012

| OCDE

p. 105

**Focus .** SMEs Access to Financing: a Comparison of the Asian and Pacific Region with OECD Countries

| OECD

p. 111

---



# 1. LE FINANCEMENT DES PME EN FRANCE

| Louis-Marie Harpedanne de Belleville, Dominique Lefilliatre  
Banque de France  
Direction des entreprises

**1.1.** La rentabilité s'effrite de nouveau  
p. 94

**1.2.** Les besoins en fonds de roulement augmentent  
p. 96

**1.3.** Les PME continuent de renforcer leur structure financière  
p. 97

**1.4.** Les PME reconstituent leur trésorerie après le recul de 2012  
p. 99

## PÉRIMÈTRE ÉTUDIÉ

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

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

Au cours de la période d'avant-crise, 2001-2007, les PME\* ont maintenu un taux de marge stable et renforcé leurs fonds propres de même que leur trésorerie. Cette situation leur a permis d'aborder la crise financière dans des conditions relativement bonnes, que cette dernière a naturellement fortement dégradées.

En 2013, la hausse des charges de personnel et des impôts sur la production pèse sur les marges des PME qui, déjà fortement affectées, avaient tout juste commencé à se redresser. Cette baisse des marges se répercute sur leur rentabilité. Malgré cela, les PME continuent de renforcer leurs capitaux propres, qui augmentent de 5,4% en valeur en 2013, en ligne avec les évolutions observées depuis 2010.

Au niveau sectoriel, les PME de l'Industrie manufacturière, plus tournées vers l'international, sont davantage exposées aux aléas conjoncturels. Elles ont connu pendant la crise une réduction de leur taux de marge plus marquée que les entreprises des autres secteurs, et ont bénéficié de la reprise de 2011 ; mais aujourd'hui, elles souffrent plus que les autres de l'atonie de la conjoncture nationale. La Construction se distingue par une situation particulièrement dégradée depuis 2009, du fait de son exposition *quasi* exclusive à la conjoncture domestique. Contrairement aux autres secteurs, elle n'a pas bénéficié de la relance et son taux de marge n'a cessé de baisser, approchant les 14%, contre 21% pour l'ensemble des PME (BANQUE DE FRANCE, 2014).



Malgré le recul de leur rentabilité, les PME continuent de renforcer leurs fonds propres en 2013.

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

## II. FINANCEMENT

## A. Situation financière



## 1.1. LA RENTABILITÉ S'EFFRITE DE NOUVEAU

### UNE MARGE RÉDUITE PAR LA DYNAMIQUE DES CHARGES DE PERSONNEL ET DES IMPÔTS

La réduction de la marge des PME n'a pas les mêmes causes en 2012-2013 qu'en 2008-2009. En 2009, l'excédent brut d'exploitation (EBE) des PME a chuté de 15,1% en raison de la baisse de leur production et de leur valeur ajoutée. Les PME n'ont pu compenser ce phénomène par un allègement des charges de personnel, car elles n'ont pas évolué en 2009. Pour leur part, les impôts sur la production ont tenu leur fonction de stabilisateur automatique, connaissant une progression très modérée en 2009 (0,5%) avant de diminuer de 10,4% en 2010. Avec la reprise de l'activité, cette stabilité des charges de personnel et la réduction de la fiscalité ont contribué au rebond de 7,7% de l'EBE des PME dès 2010. En 2012-2013, la production et la valeur ajoutée des PME ne diminuent pas. C'est l'accroissement des charges de personnel et des impôts sur la production qui explique la baisse de leur EBE. En 2012, ces deux postes augmentent respectivement de 3,8% et 5,6%<sup>1</sup> (tableau 1), contre 2,0% pour la valeur ajoutée

(voir l'article sur le poids économique des PME dans ce Rapport). Ces évolutions entraînent un repli de 4,7% du niveau de l'EBE des PME. En 2013, la hausse des charges de personnel et des impôts à la production ralentit, mais reste supérieure à celle de la valeur ajoutée (1,6%). Dans ces conditions, l'EBE en niveau est quasiment stable (-0,1%).

Ces changements en niveau impactent le taux de marge, qui rapporte l'EBE à la valeur ajoutée. Celui des PME a fluctué aux alentours de 22-23% avant la crise de 2008-2009, avec une pointe à 24% en 2007. Il a fortement chuté en 2009 (20,8%) puis est légèrement remonté en 2010 et 2011 – sans retrouver ses niveaux d'avant-crise – pour redescendre à 20,8% en 2012. Les données partielles disponibles pour 2013 montrent un recul plus limité, mais néanmoins significatif, de l'ordre de 0,4 point, quelle que soit la catégorie de PME (graphique 1). Comme en 2008 et 2009, la baisse du taux de marge des PME en 2012 et 2013 affecte les principaux secteurs, à l'exception toutefois des Transports, où il augmente de 0,6 point en 2013. En revanche, il diminue tous les ans depuis 2008 dans la Construction, où la baisse a été particulièrement marquée en 2012 (de 16,2% à 14,4%). Dans ce secteur, comme dans le Commerce et le Soutien aux entreprises, les données partielles disponibles pour 2013 indiquent que le taux



cliquez sur les mots surlignés

**TABLEAU 1 – Charges de personnel et impôts à la production, 2009-2013**

En %	Répartition des charges de personnel	Variation annuelle														
		Charges de personnel					Impôts à la production					Excédent brut d'exploitation				
		2013	2009	2010	2011	2012	2013	2009	2010	2011	2012	2013	2009	2010	2011	2012
<b>Ensemble des PME</b>	100,0	-0,0	3,1	5,7	3,8	2,0	0,5	-10,4	3,3	5,6	3,0	-15,1	7,7	5,8	-4,7	-0,1
<i>dont principaux secteurs :</i>																
<i>Industrie manufacturière</i>	22,1	-3,5	2,0	5,9	3,1	0,9	-1,7	-14,5	1,3	5,3	2,7	-29,8	15,0	7,7	-5,8	-0,1
<i>Construction</i>	16,6	0,6	1,4	5,2	3,4	1,5	2,3	-18,8	-2,4	5,3	1,5	-15,6	-11,0	-0,1	-11,9	-3,4
<i>Commerce</i>	26,1	1,1	2,6	4,4	3,5	2,1	-1,2	-8,3	4,2	5,0	2,1	-14,6	8,8	7,3	-6,5	-1,8
<i>Transports et entreposage</i>	5,3	-1,1	4,5	6,3	3,2	1,9	2,0	-16,6	-0,4	3,6	3,9	-7,0	2,7	3,9	-2,8	5,9
<i>Soutien aux entreprises</i>	12,9	0,6	4,6	7,4	5,1	3,4	0,7	-8,8	5,5	8,1	4,1	-14,3	11,4	4,8	-3,1	-1,7

Note de lecture : les variations sont calculées sur un **échantillon de PME** dont les bilans sont présents dans Fiben pour deux exercices consécutifs (population cylindrée). Les entrées et sorties de l'échantillon dues à des absorptions, des défaillances ou des créations ne sont pas prises en compte. La taille et le secteur retenus sont ceux de l'année n-1, quelle que soit la situation de l'entreprise pour l'année n (la taille et le secteur de 2012 sont utilisés pour comparer 2013 à 2012, et ceux de 2011 pour la comparaison de 2012 et 2011).

Champ : PME non financières des activités marchandes définies au sens LME.

Source : Banque de France (Fiben juillet 2014).

1. La hausse des impôts sur la production résulte notamment du relèvement de 8% à 20% du taux du forfait social en août 2012.

## II. FINANCEMENT

### A. Situation financière



de marge des PME ne se redresse pas. Dans l'industrie manufacturière, il reste plus élevé qu'au plus fort de la crise, mais n'a pas retrouvé ses niveaux d'avant 2009 où il dépassait alors 20%. Il s'établit aux alentours de 18% (en données non cylindrées; graphique 1).

#### LA BAISSÉ DU TAUX DE MARGE AFFECTE LA RENTABILITÉ

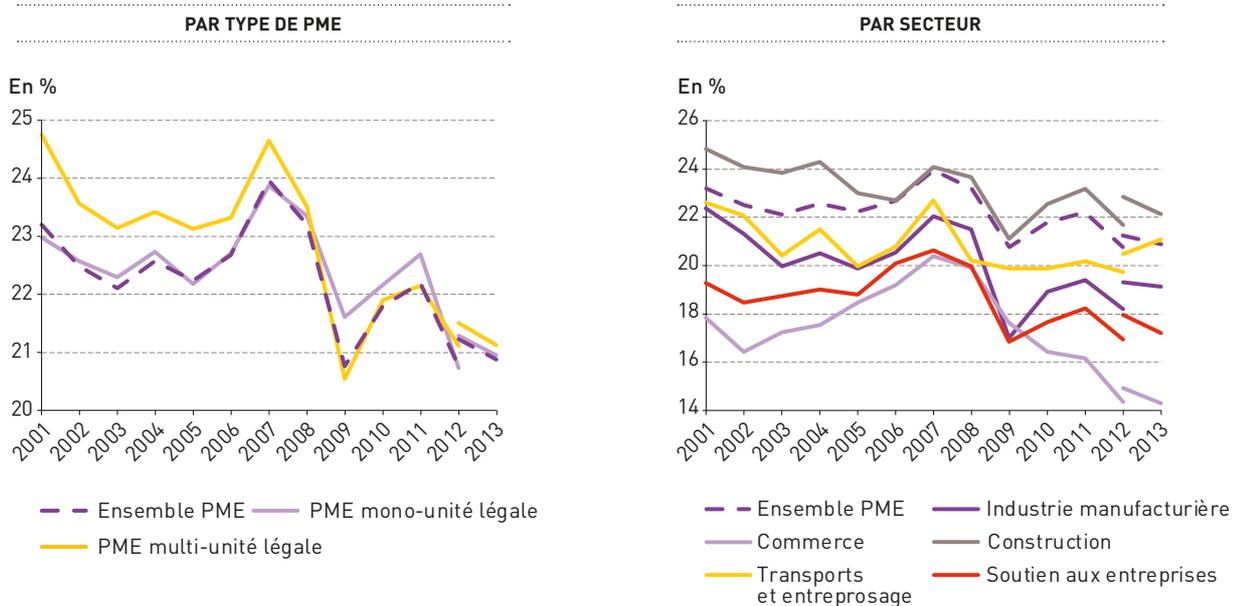
Le repli du taux de marge des PME se répercute mécaniquement sur leur rentabilité. L'excédent net d'exploitation (ENE) est calculé en déduisant les dotations nettes aux amortissements et aux provisions d'exploitation de l'EBE. Après avoir chuté de 11% en 2012, l'ENE diminue encore de 1,9% en 2013.

La **rentabilité économique** de l'ensemble des PME, qui est mesurée en rapportant l'ENE au capital

d'exploitation (besoin de fonds de roulement d'exploitation et immobilisations d'exploitation), a progressé régulièrement avant la crise pour atteindre 10,4% en 2007. Elle a chuté à 6,9% en 2009, n'est que marginalement remontée à 7,5%, en 2010 et 2011, avant de retomber en 2012, au niveau de 6,7%. En 2013, sur la base des données financières disponibles en juillet 2014, elle aurait de nouveau reculé de 0,4 point.

L'intégration des autres revenus et charges hors exploitation (éléments financiers et impôt sur les sociétés) confirme ce diagnostic. La **capacité nette d'autofinancement** des PME (CAF nette) diminue de 2,2% en 2013, après une chute de 10,7% en 2012. Rapportée aux capitaux propres, elle a baissé de 12,1% en 2007, à 7,4% en 2009. Après une légère remontée à 8,8% en 2010, ce ratio a reculé en 2011 et 2012 pour s'établir à 7,7%. En 2013, il diminuerait encore de 0,3 point.

GRAPHIQUE 1 – Taux de marge des PME, 2001-2013



Note de lecture : le taux de marge est mesuré par le rapport de l'EBE sur la valeur ajoutée. Les bilans n'étant pas tous disponibles pour 2013, les taux calculés pour les années 2012 et 2013 se basent sur un échantillon constitué par les entreprises présentes les deux années. Cela explique la rupture avant les deux derniers points de chaque série.

Champ : PME non financières définies au sens LME.

Source : Banque de France (Fiben juillet 2014).

## II. FINANCEMENT

## A. Situation financière



## 1.2. LES BESOINS EN FONDS DE ROULEMENT AUGMENTENT

### LES BESOINS EN FONDS DE ROULEMENT RESTENT DYNAMIQUES



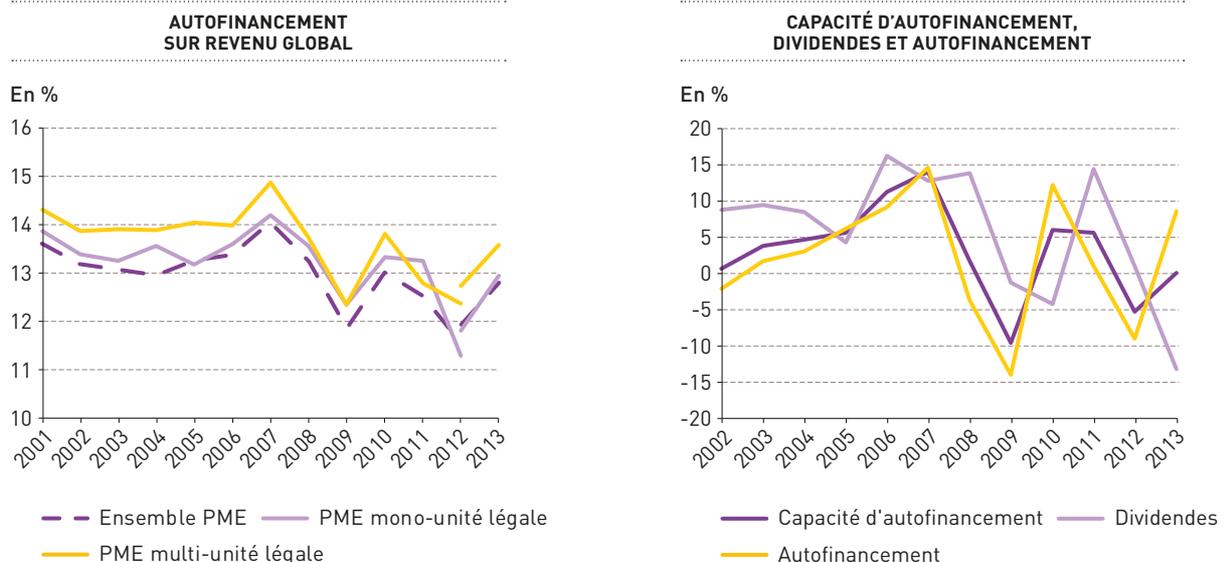
La part de l'autofinancement dans le revenu global des PME remonte à 13 % en France, en 2013.

Les **besoins en fonds de roulement** (BFR) des PME ont été relativement stables sur l'ensemble de la décennie écoulée, et n'ont que légèrement diminué pendant la crise, reculant de 3,7% en 2009 et de 0,2% en 2010, avant de reprendre une progression modérée de 5,6% en 2011. En dépit du ralentissement de l'activité des PME, ils continuent, sur les premiers mois de 2014, à augmenter presque au même rythme qu'en 2012 et 2013, avec une hausse de respectivement 5,0% et 4,3%. Exprimés **en jours de chiffre d'affaires**, ils oscillent entre 30 et 33 jours. Ce ratio a un comportement contracyclique – en hausse quand la situation économique se dégrade comme en 2009 – qui résulte d'une volatilité des BFR inférieure à celle de l'activité.

### L'AUTOFINANCEMENT REBONDIT SOUS L'EFFET D'UN RECUIL PONCTUEL DES DIVIDENDES

L'autofinancement des PME, calculé en soustrayant les dividendes et autres répartitions de la CAF, mesure notamment le potentiel de financement des investissements et de croissance de l'entreprise, sans faire appel à des ressources externes. Il représente environ 13% du **revenu global**, constitué de la valeur ajoutée et des revenus hors exploitation, en particulier ceux financiers. Si ce taux est remonté à 13% en 2010, il est reparti à la baisse et a atteint un point bas en 2012 (11,5%). Il se redresse de nouveau en 2013 en raison, essentiellement, d'un net recul des dividendes versés. L'analyse de ces évolutions annuelles s'avère délicate. En effet, depuis la crise, les variations des dividendes semblent suivre celles de la CAF avec un an de décalage, ce qui accentue la volatilité de l'autofinancement (graphique 2). De plus, l'autofinancement rapporté au revenu global se réduit régulièrement depuis le début des années 2000, alors que les dividendes augmentent. Le ratio des dividendes sur l'autofinancement est ainsi passé de près de 40% sur la première moitié des années 2000 à plus de 50% à mi-2014.

GRAPHIQUE 2 – Taux d'épargne et répartition du revenu global des PME, 2001-2013



Note de lecture : les bilans n'étant pas tous disponibles pour 2013, les taux calculés pour les années 2012 et 2013 se basent sur un échantillon constitué par les entreprises présentes les deux années. Cela explique la rupture avant les deux derniers points de chaque série.

Champ : PME non financières définies au sens LME.

Source : Banque de France (Fiben juillet 2014).



### 1.3. LES PME CONTINUENT DE RENFORCER LEUR STRUCTURE FINANCIÈRE

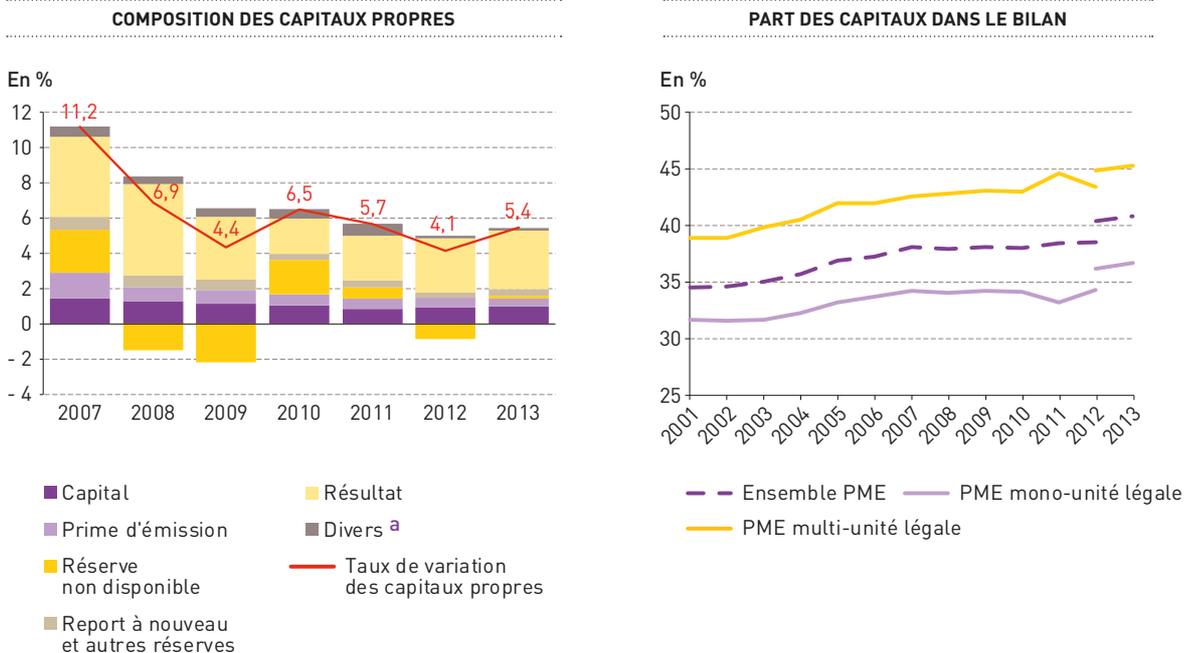
#### LA CONSOLIDATION DES CAPITAUX PROPRES SE POURSUIT

Les capitaux propres des PME ont augmenté de façon dynamique avant 2009, c'est l'une des raisons pour lesquelles elles ont abordé la crise dans de bonnes conditions et ont pu en anticiper la sortie. Le rythme s'est ralenti en 2009, avec une hausse de 4,4%, avant de progresser à nouveau de 6,5% en 2010 puis de décélérer en 2011 et surtout en 2012 (+ 4,1% seulement). En 2013, les PME retrouvent un rythme de renforcement de leurs capitaux propres de 5,4%, proche de celui observé en 2011 (5,7%). La contribution du résultat explique l'essentiel de ces accélérations et décélérations (graphique 3).

#### L'ENDETTEMENT OBLIGATAIRE REPREND, CONTRAIREMENT À L'ENDETTEMENT BANCAIRE

Avant la crise, les endettements obligataire et bancaire des PME ont crû de façon soutenue, même si le premier a connu des évolutions plus irrégulières. En 2009, ils ont tous les deux nettement reculé, respectivement de 4,3% et 0,8% (tableau 2 page suivante). Après la crise, l'endettement obligataire des PME rebondit rapidement pour atteindre une progression annuelle de 14,8% en 2012, avant de revenir à 9,1% en 2013. À l'inverse, l'endettement bancaire (hors affacturage) stagne et atteint une croissance maximale de seulement 1,8% en 2011. Il n'évolue plus depuis. L'affacturage, qui n'est pas compris dans les dettes bancaires, selon les données comptables des entreprises, est pour sa part dynamique sur toute la période sous revue.

GRAPHIQUE 3 – Évolution des capitaux propres des PME



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

Note de lecture : les bilans n'étant pas tous disponibles pour 2013, les taux calculés pour les années 2012 et 2013 se basent sur un échantillon constitué par les entreprises présentes les deux années. Cela explique la rupture avant les deux derniers points de chaque série.

Champ : PME non financières définies au sens LME.

Source : Banque de France (Fiben juillet 2014).

## II. FINANCEMENT

## A. Situation financière



TABLEAU 2 – Endettement et affacturage, 2006-2013

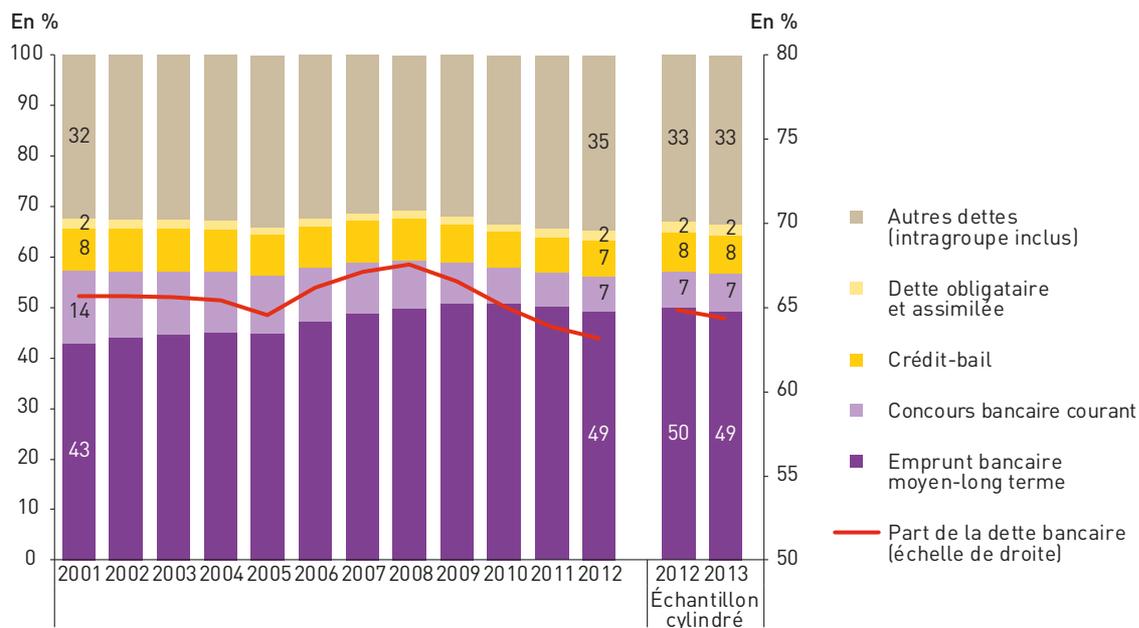
	Montant 2013 k€	Variation annuelle (en %)							
		2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Obligation	3 881 381	19,4	1,1	8,2	- 4,3	4,0	5,6	14,8	9,1
Dette bancaire	112 883 206	4,4	5,1	5,5	- 0,8	0,1	1,8	0,1	- 0,1
<i>dont :</i>									
<i>Emprunt bancaire</i>	86 461 316	3,1	3,6	4,1	1,6	0,6	0,8	- 0,6	- 0,8
<i>Engagement de crédit-bail</i>	13 330 974	8,9	8,1	10,1	- 1,0	- 2,2	5,0	1,0	- 2,0
<i>Concours bancaire courant</i>	13 090 916	6,3	9,2	8,7	- 13,2	- 1,0	5,7	4,7	7,3
Affacturage	10 447 802	11,2	10,1	11,8	12,9	7,0	10,6	9,8	6,8

Note de lecture : les variations sont calculées sur un échantillon de PME dont les bilans sont présents dans Fiben pour deux exercices consécutifs (population cylindrée). Les entrées et sorties de l'échantillon dues à des absorptions, des défaillances ou des créations ne sont pas prises en compte. La taille et le secteur retenus sont ceux de l'année n-1, quelle que soit la situation de l'entreprise pour l'année n (la taille et le secteur de 2012 sont utilisés pour comparer 2013 à 2012, et ceux de 2011 pour la comparaison de 2012 par rapport à 2011).

Champ : PME non financières des activités marchandes définies au sens LME.

Source : Banque de France (Fiben juillet 2014).

GRAPHIQUE 4 – Structure de l'endettement financier des PME, 2001-2013



Note de lecture : les bilans n'étant pas tous disponibles pour 2013, les taux calculés pour les années 2012 et 2013 se basent sur un échantillon constitué par les entreprises présentes les deux années. Cela explique la rupture avant les deux derniers points de chaque série.

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

Source : Banque de France (Fiben juillet 2014).



En raison du renforcement des fonds propres, le **ratio endettement financier sur fonds propres** diminue tendanciellement. En revanche, l'**endettement bancaire et obligataire** des PME augmente plus vite que leur valeur ajoutée depuis 2005, sauf sur les deux dernières années.

Sur longue période, la principale modification de la structure de l'endettement financier des PME correspond au recul des concours bancaires courants, de 14% de l'endettement en 2001 à 7% en 2013. Ce repli est compensé par une hausse de la part des emprunts bancaires à moyen et long termes, qui passe entre les deux années de 43% à 49% (graphique 4).

## 1.4. LES PME RECONSTITUENT LEUR TRÉSORERIE APRÈS LE REcul DE 2012

La trésorerie à l'actif des PME a augmenté d'environ 10% par an juste avant la crise. Elle a continué de progresser en 2008 et 2009, mais à un rythme moindre (respectivement + 3,7% et + 6,3%), en raison notamment de la baisse de liquidité engendrée par le recul de la marge des PME. Elle diminue pour la première fois en 2012 (- 1,7%), mais augmenterait de 5,2% selon les données partielles disponibles pour 2013. Exprimée en jours de chiffre d'affaires, la trésorerie des PME a augmenté régulièrement pendant les années 2000, passant de 40 jours en 2001 à 61 jours en 2010. Elle s'est repliée depuis et s'est établie à 58 jours en 2013. La dégradation des marges affecte la capacité des PME à générer de la liquidité, ce qui n'est que partiellement compensé par la modération des besoins en fonds de roulement d'exploitation. Le **flux de trésorerie d'exploitation** s'est établi en 2013, comme en 2012, à 6,1% du chiffre d'affaires des PME.



Depuis 2005, l'endettement bancaire et obligataire des PME augmente plus vite que leur valeur ajoutée.

## MÉTHODOLOGIE

### PÉRIMÈTRE DE L'ÉTUDE

L'analyse porte sur les premières tendances observées sur l'échantillon des bilans disponibles en juillet 2014.

Les comptes sociaux concernent l'ensemble des activités marchandes à l'exclusion des secteurs KZ (Activités financières, hors *holdings*) et O (Administrations publiques).

Le secteur d'activité repose sur [la nomenclature agrégée 2008](#) (Insee, NAF rév. 2). Dans le cas d'une entreprise multi-unité légale\*, le secteur retenu est celui des unités légales (UL) dont le poids dans l'entreprise est le plus important en termes soit de chiffre d'affaires, soit d'effectif à condition que l'un ou l'autre excède 50%. Sinon, le classement par chiffre d'affaires est privilégié, en retenant le secteur des UL dont la part est la plus forte.

Les doubles comptes liés à l'agrégation des bilans des UL composant une entreprise ne sont pas neutralisés dans cette analyse puisque tous ne sont pas forcément publiés. Ils se rapportent notamment aux capitaux propres, à l'endettement financier et aux revenus ou charges financières intragroupes. Leur poids est relativement limité dans le cas des PME, en raison du faible nombre d'UL constituant, en moyenne, l'entreprise.

Les données sont issues de **Fiben** qui intègre :

- les comptes sociaux des entreprises exerçant leur activité sur le territoire français, dont le chiffre d'affaires excède 0,75 M€ ou dont l'endettement bancaire dépasse 0,38 M€, soit un tiers des sociétés imposées au bénéfice industriel et commercial ou au bénéfice réel normal (BIC-BRN), et plus de 75% des effectifs dans la plupart des secteurs ;
- les liens financiers et le pourcentage de détention du capital par d'autres entreprises. Une distinction est opérée entre les entreprises indépendantes et celles appartenant à un groupe, petit ou grand ;
- les crédits consentis par les établissements de crédit au-delà d'un seuil de référence (25 k€ depuis janvier 2006).

L'échantillon Fiben se compose de PME de taille déjà significative. Les plus petites entreprises (TPE ou microentreprises) y sont faiblement représentées.

### ★ CATÉGORIES D'ENTREPRISE

Dans cet article, les notions d'**entreprise**, **microentreprise** (ou TPE) et **PME** sont conformes à la définition de la loi de modernisation de l'économie de 2008 (LME ; voir [l'article en fin de ce Rapport](#)). Les PME n'incluent pas, ici, les microentreprises.

## II. FINANCEMENT

## A. Situation financière

**DÉFINITIONS**

Une PME peut être **mono-unité légale** ou se composer d'un ensemble d'unités légales (UL) dépendant d'une tête de groupe française ou étrangère. Elle est alors qualifiée de PME **multi-unité légale**.

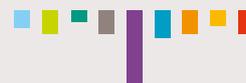
Une PME est dite étrangère lorsqu'elle est contrôlée à plus de 50 % par une PME de nationalité autre que française.

**BIBLIOGRAPHIE**

- BANQUE DE FRANCE (2014). «[Le recul de la rentabilité pèse sur l'investissement des PME](#)», *Bulletin de la Banque de France*, n° 197, 3<sup>e</sup> trimestre 2014, p. 23-41.

**NOUVELLES MESURES****POUR ALLER PLUS LOIN...**

cliquez sur  
les mots surlignés



## FOCUS

# Situation financière et pratiques de financement des entreprises artisanales

| Catherine Élie  
Institut supérieur des métiers

Si l'Artisanat résiste dans son ensemble, un tiers des entreprises est fragilisé par le contexte économique avec une baisse d'activité, des marges insuffisantes et des difficultés d'accès au crédit bancaire qui se focalisent principalement sur les prêts de trésorerie.

Au-delà de la conjoncture, les pratiques de ces entreprises en matière de financement peuvent obérer leur capacité à se développer dans la mesure où un quart d'entre elles est sous-capitalisé et où l'autofinancement reste trop systématiquement privilégié.

**E**n 2013, les métiers de l'Artisanat regroupent 1,1 million d'entreprises, soit un tiers des entreprises du secteur marchand, et emploient 2,7 millions de personnes salariées et non salariées. Leur problématique de financement est rarement abordée, car elles sont jugées moins « exposées », sur des marchés de proximité, et surtout peu aptes à la croissance. Pourtant, 19 % des entreprises artisanales, voire 27 % des 10 à 19 salariés, mentionnent les difficultés de financement comme principal frein à leur développement, derrière le poids de la réglementation (ISM, DGCIS, 2014).

Comme les autres PME\*, les entreprises artisanales sont fragilisées par le contexte économique, même si leurs pratiques de financement sont singulières. Elles sont marquées par une plus grande réticence

face à l'emprunt bancaire et des solutions externes de financement moins diversifiées qui concernent avant tout les investissements matériels et immobiliers.

### BAISSE D'ACTIVITÉ ET CONTRACTION DES MARGES POUR UN TIERS DES ENTREPRISES ARTISANALES

L'impact de la crise économique et financière de 2008-2009 est bien visible. Si les deux tiers des entreprises estiment se trouver dans une situation financière saine, 28 % la jugent préoccupante. Les dirigeants avancent souvent deux tendances concomitantes, à savoir une baisse d'activité pour 34 % des entreprises, alors que 41 % ont une activité stable ; et une érosion de la rentabilité due à un resserrement des marges pour 32 % d'entre

eux. Ce phénomène s'explique notamment par la hausse du prix des matériaux et des matières premières, qu'il est impossible de répercuter, en raison de l'exacerbation de la concurrence.

Consécutivement à la baisse de la consommation, tous les secteurs et marchés sont touchés, aussi bien les entreprises travaillant en *BtoB* qu'en *BtoC*. Les entreprises de l'Alimentation et des Services, et plus globalement celles sans salarié, sont plus durement touchées. Ce constat est corroboré par une hausse des défaillances dans ces activités en 2012 et en 2013, et par le fait qu'une entreprise employeuse sur cinq a réduit ses effectifs. Le dernier indicateur mesurant la morosité économique est la tension sur les investissements qui indique que 30 % d'entreprises déclarent avoir reporté ce type de projets.



## 28%

des dirigeants de l'Artisanat en France jugent leur situation financière préoccupante, en 2013.

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

## II. FINANCEMENT

## A. Situation financière



cliquez sur  
les mots surlignés

### DES STRUCTURES FINANCIÈRES CONTRASTÉES

L'analyse des données financières des entreprises artisanales pour l'année 2011 apporte un éclairage complémentaire. Une entreprise sur deux a un niveau de fonds propres satisfaisant ou très satisfaisant, le **ratio fonds propres sur total bilan** étant supérieur à 34%. En revanche, avec un ratio inférieur à 9%, un quart d'entre elles est sous-capitalisé.

Globalement, le constat d'une gestion insuffisante des fonds propres par les dirigeants artisans est posé. Peu experts des questions financières, ils pilotent plutôt l'entreprise à travers sa trésorerie. En témoigne, dans les sociétés, le faible niveau de capital social, qui n'évolue guère et demeure peu représentatif de l'activité des entreprises. Lorsque le besoin de renforcement des fonds propres est patent – un point

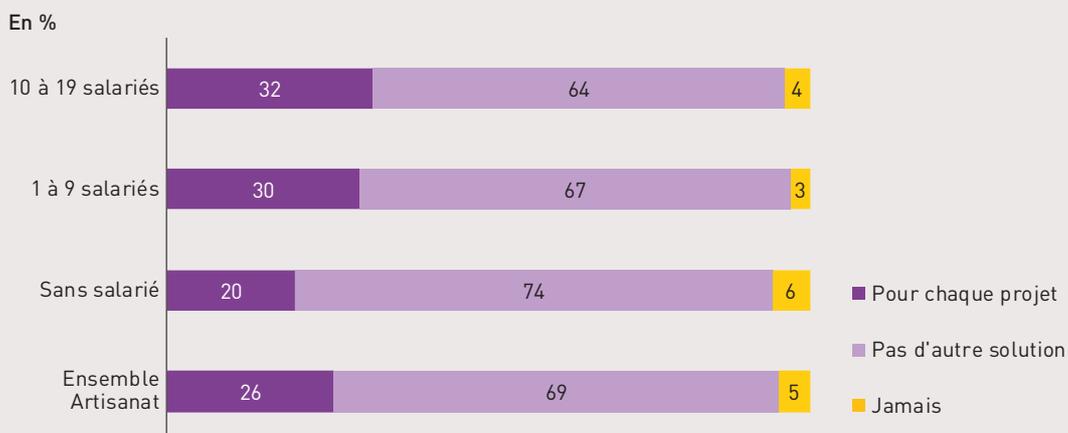
fréquemment souligné par le banquier – ou en cas de difficulté, ce sont les dirigeants eux-mêmes qui réinjectent des fonds personnels. Entre mi-2012 et mi-2013, 22% des chefs d'entreprise interrogés l'ont fait. Les fonds d'investissement n'étant pas tournés vers ce type d'entreprise, il n'existe effectivement pas beaucoup de solutions alternatives.

Cette sous-capitalisation, en même temps qu'elle inhibe toute capacité de développement, conduit à des problèmes de trésorerie récurrents : un cinquième des entreprises est d'ailleurs dans cette situation. Outre la baisse d'activité, les retards de paiement sont aussi fortement incriminés, en particulier dans les entreprises artisanales du BTP et de l'Industrie manufacturière, où 21% des entreprises travaillant principalement en *BtoB* indiquent être réglées généralement au-delà de 45 jours.

### PRIORITÉ À L'AUTOFINANCEMENT

Les entreprises artisanales privilégient l'autofinancement. Ainsi, 27% d'entre elles déclarent avoir intégralement autofinancé leurs projets d'investissement ou de développement. Le recours aux prêts bancaires a lieu, dans la majorité des cas, lorsque l'entreprise n'a pas d'autre solution. Seul un quart des entreprises y fait systématiquement appel pour financer les investissements (graphique 1). Cette posture a notamment pour origine la nature des investissements réalisés, souvent de petits montants répétés et non programmés. En raison de la contrainte de flexibilité, la procédure de demande de prêt apparaît disproportionnée. La faible culture financière des dirigeants, qui les conduit à une appréciation erronée du coût de la dette, ou encore à une sous-estimation de la capacité

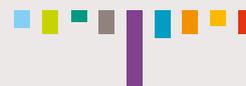
**GRAPHIQUE 1 – Demande de prêt bancaire de la part des entreprises artisanales, mi-2012 à mi-2013**



Lecture : parmi les répondants à l'enquête menée de mi-2012 à mi-2013, 32% des entreprises artisanales de 10 à 19 salariés ont recours à l'emprunt bancaire pour chaque projet, 64% lorsqu'elles n'ont pas d'autre solution et 4% jamais.

Champ : entreprises artisanales, hors auto-entrepreneurs et entreprises au régime fiscal des microentreprises.

Sources : DGClS ; ISM (enquête 2013).



réelle d'endettement, est une autre explication, tout comme l'anticipation ou la crainte d'une réponse négative de la banque ou d'une exigence de garantie.

### DES FINANCEMENTS EXTERNES PEU DIVERSIFIÉS

Les concours bancaires n'en restent pas moins la principale source de financement externe des artisans. Pour les besoins en fonds de roulement, les entreprises mobilisent largement leur ligne de découvert bancaire, de façon beaucoup plus récurrente que les PME de plus de 10 salariés (graphique 2). Seuls 3% des entreprises ont sollicité un

prêt bancaire de trésorerie. Ce taux anormalement bas résulte de l'offre générale du réseau bancaire en direction de ces entreprises. Les autres formes de financement sont faiblement pratiquées, que ce soit les crédits fournisseurs (4%) ou les financements des crédits du poste client (Daily : 3%, affacturage : 2%). Mais ils ne touchent qu'une partie des entreprises.

En matière d'investissement, 16% des dirigeants ont fait appel au prêt bancaire. Les financements alternatifs, tels que le crédit-bail, sont peu développés dans les entreprises artisanales de moins de 10 salariés. Il en est de même pour la mobilisation d'aides publiques au développement.

Par rapport à cette faible demande de prêt bancaire (trésorerie et investissement), qui a concerné au total 19% d'entreprises, le taux de refus est bas puisque 87% des demandes de prêt ont été suivies par les banques pendant la période sous revue. En revanche, un durcissement des frais et des exigences de garantie est signalé par un tiers des entreprises. Une garantie a ainsi été demandée pour 22% des sollicitations de prêt. La plupart du temps, elles ont porté sur les fonds personnels des dirigeants (1 cas sur 2), alors que les garanties de type Siagi, Socama ou Bpifrance n'ont concerné que 5% des dossiers.



# 19%

des entreprises artisanales en France ont recours au prêt bancaire pour financer leurs projets d'investissement et leur trésorerie.

## GRAPHIQUE 2 – Financements externes des entreprises de l'Artisanat

56 % DES ARTISANS ONT RECHERCHÉ UN OU PLUSIEURS FINANCEMENTS EXTERNES

23 % DES ENTREPRISES ONT MOBILISÉ DES FINANCEMENTS EXTERNES POUR RENFORCER LEURS FONDS PROPRES

- 22 % par réinjection de fonds personnels par le dirigeant
- 3 % par prêt d'amis, de la famille
- 1 % par prêt d'autres entreprises

38 % ONT MOBILISÉ DES FINANCEMENTS EXTERNES POUR DES BESOINS DE TRÉSORERIE

- 34 % par découvert bancaire
- 3 % par prêt bancaire de trésorerie
- 4 % par crédit commercial fournisseur
- 5 % par crédit du poste client (Daily 3 %, affacturage 2 %)

21 % ONT MOBILISÉ DES FINANCEMENTS EXTERNES POUR DES BESOINS D'INVESTISSEMENT

- 16 % par prêt bancaire
- 7 % par crédit-bail

Note de lecture : les questions posées dans l'enquête menée auprès de l'Artisanat entre mi-2012 et mi-2013 sont à réponses multiples. Ainsi, une même entreprise peut-elle avoir à financer un ou plusieurs postes et avoir recours à un ou plusieurs types de financement.

Champ : entreprises artisanales, hors auto-entrepreneurs et entreprises au régime fiscal des microentreprises.

Sources : DGCIS ; ISM (enquête 2013).

## II. FINANCEMENT

## A. Situation financière



Les relations avec les banques se déroulent sans problème dans 80% des cas. Toutefois, les établissements bancaires sont peu considérés comme des partenaires et encore moins comme des fournisseurs. En effet, 28% des entreprises seulement sollicitent leur banque pour des conseils en matière de financement, 80% n'ont qu'une

banque et 70% ne font pas de mise en concurrence lorsqu'une demande de prêt est recherchée. La banque, incontournable pour la vie de l'entreprise, est encore trop souvent perçue comme un « tribunal censeur » par les dirigeants artisans.

La question de l'accès au financement des entreprises artisanales

ne peut donc pas être traitée indépendamment de leurs pratiques et des solutions qui leur sont proposées, certains projets classiques comme les investissements matériels étant mieux couverts que les besoins de trésorerie ou de renforcement des fonds propres.

## MÉTHODOLOGIE

### PÉRIMÈTRE DE L'ÉTUDE

Les résultats présentés sont issus d'une enquête menée par l'Institut supérieur des métiers (ISM), en partenariat avec la Direction générale des entreprises (DGE, ex-DGCIS), auprès des entreprises artisanales de France métropolitaine de moins de 20 salariés et de plus de trois ans, soit une population de base de 550 000 entreprises.

N'ont pas été étudiées les entreprises nouvellement immatriculées, la création d'entreprise faisant l'objet d'une offre dédiée de financements privés et publics. Ces jeunes entreprises présentent, en outre, un fort taux d'endettement consécutif aux investissements d'installation.

L'enquête a été menée entre juin et septembre 2013. Une phase exploratoire, concernant 28 entretiens qualitatifs conduits auprès de dirigeants d'entreprise, a été suivie d'une enquête téléphonique auprès d'un

échantillon de 1 404 entreprises, stratifié par secteurs (Alimentation, Bâtiment, Fabrication, Services, etc.) et par tailles d'entreprise (sans salarié, 1 à 9 salariés, 10 à 19 salariés). Les résultats ont été redressés pour être représentatifs de la population.

L'enquête porte sur les pratiques de financement au cours de la période allant de mi-2012 à mi-2013.

### ★ CATÉGORIES D'ENTREPRISE

Dans cet article, les notions d'entreprise, TPE et PME sont conformes aux catégories d'entreprise définies par la loi de modernisation de l'économie de 2008 (LME ; voir [l'article en fin de ce Rapport](#)), mais pas à sa notion générale d'entreprise. Chaque entreprise est ici réduite à son unité légale et repérée par son Siren. La catégorie PME n'inclut pas les TPE.

## BIBLIOGRAPHIE



- ISM, DGCIS (2014). « [Pratiques et besoins de financement des entreprises artisanales](#) », *ISM Études et recherches*, février 2014, 111 p.



## 2. ACCÈS DES PME AUX FINANCEMENTS EXTERNES : COMPARAISON INTERNATIONALE EN 2012

OCDE

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

**2.1.** Une évolution disparate des prêts consentis aux PME dans le monde en 2012  
p. 106

**2.2.** Des tensions sur les conditions du crédit aux PME malgré la baisse généralisée des taux d'intérêt  
p. 107

**2.3.** Un ralentissement des financements en fonds propres  
p. 109

**2.4.** Les mesures prises par les pouvoirs publics en 2010-2012  
p. 110

### PÉRIMÈTRE ÉTUDIÉ

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

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

Après la plus grave crise économique et financière de ces dernières décennies, à l'origine d'une contraction des produits intérieurs bruts (PIB) dans l'ensemble de la zone OCDE en 2008-2009, et suivie d'une reprise inégale et de trajectoires de croissance de plus en plus divergentes en 2010-2011, les perspectives de croissance se sont détériorées dans la plupart des pays au cours de l'année 2012.

L'accès des PME aux financements externes est globalement resté malaisé, mais la situation semble s'être stabilisée en 2011 et au début de 2012 (OECD, 2014). La crise de la dette souveraine, que connaissent plusieurs pays européens, pourrait bien susciter une nouvelle dégradation du crédit bancaire en 2013. Si la crise a entraîné de nombreuses faillites et affaibli les conditions financières de multiples PME, il sera alors particulièrement difficile de rétablir la situation économique après les fortes pertes d'emplois enregistrées par les PME depuis 2007. Toutefois, le crédit aux PME a affiché une progression impressionnante dans les économies en forte croissance, notamment au Chili, en Russie et en Turquie. Cette intensification du crédit peut contribuer à amplifier le rôle des PME à l'égard des structures économiques et de la dynamique de croissance de ces pays.



Les conditions d'accès des PME au financement restent difficiles dans les pays de l'OCDE, mais la situation semble se stabiliser en 2012.

## II. FINANCEMENT

## A. Situation financière



## 2.1. UNE ÉVOLUTION DISPARATE DES PRÊTS CONSENTIS AUX PME DANS LE MONDE EN 2012

### ENCOURS DES PRÊTS AUX ENTREPRISES

Les indicateurs du tableau de bord de l'OCDE\* sur le financement des PME\* et des entrepreneurs (2014) présentent de grandes variations, reflétant les **différences de contexte macroéconomique**. Ils témoignent également du caractère incertain ou lent de la reprise sur la période 2010-2011 et, dans certains cas, d'un retournement en 2011-2012. Le stock d'encours des prêts aux PME a diminué en 2012 dans neuf pays, en particulier dans ceux confrontés à de graves difficultés économiques et à une crise de la dette souveraine comme la Grèce, l'Irlande et le Portugal. Il a aussi continué de baisser en Italie, aux États-Unis et au Royaume-Uni, même si ces pays ont réagi pour endiguer le déclin. Le Canada, la Serbie et la Slovénie ont vu la tendance positive enregistrée en 2011 s'inverser, et les prêts aux PME brutalement chuter en 2012 (graphique 1). Entre 2011 et 2012, ces derniers ont augmenté dans les autres pays, notamment au Chili, en Colombie, en Russie, en Israël, au

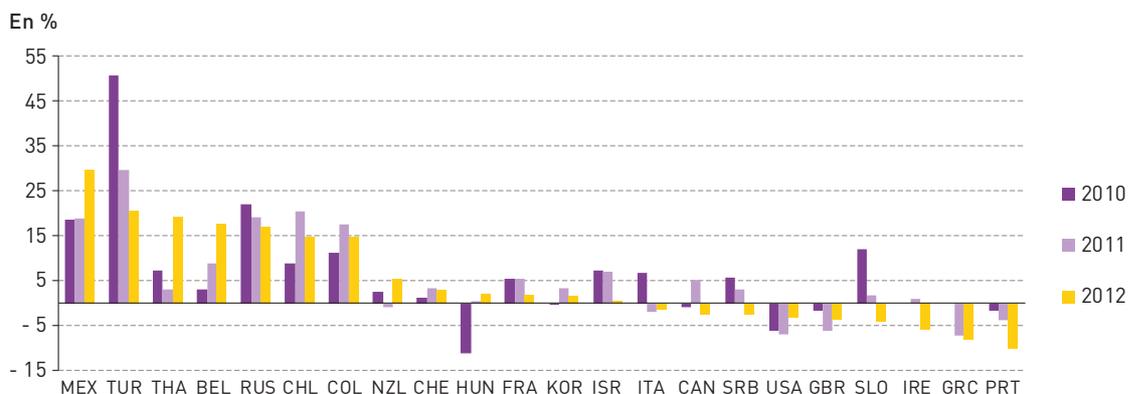
Mexique, en Thaïlande et en Turquie. Cependant, à l'exception du Mexique et de la Thaïlande, le rythme d'expansion du crédit a décéléré d'une année sur l'autre. Cette tendance correspond au ralentissement du taux de croissance du PIB des pays concernés. La Belgique, la Hongrie, le Mexique et la Thaïlande ont été les seuls à avoir une croissance accélérée de l'encours des prêts aux PME durant cette période.

L'examen de la conformité des scénarios de croissance, par comparaison du rythme de croissance de l'encours des prêts aux PME en 2011-2012 avec la tendance 2007-2011 du rapport des prêts octroyés aux PME en 2011 sur ceux de 2007, fait apparaître un certain degré de cohérence des situations, ainsi que l'existence d'une relation positive entre les deux indicateurs (graphique 2). Cela laisse supposer que la croissance des prêts aux PME est plus forte, d'une part, dans les pays qui avaient retrouvé en 2011 le niveau d'octroi de prêts aux PME de 2007 et, d'autre part, dans ceux qui n'avaient pas été aussi sévèrement touchés par la contraction du crédit en 2008-2009. *A contrario*, les pays dans lesquels les effets de la crise se ressentaient encore en 2010 ont enregistré, en 2012, des taux de croissance des prêts aux PME plus faibles, voire le plus souvent négatifs.



cliquez sur  
les mots surlignés

**GRAPHIQUE 1 – Tendances de l'encours des prêts aux PME en variation annuelle, 2010-2012**



Note de lecture : les [définitions](#) varient d'un pays à l'autre (OECD, 2014, p. 314-318). Les pays dont les données sont des statistiques de flux ne sont pas inclus.

Source : OCDE.

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



## PART DES PRÊTS AUX PME

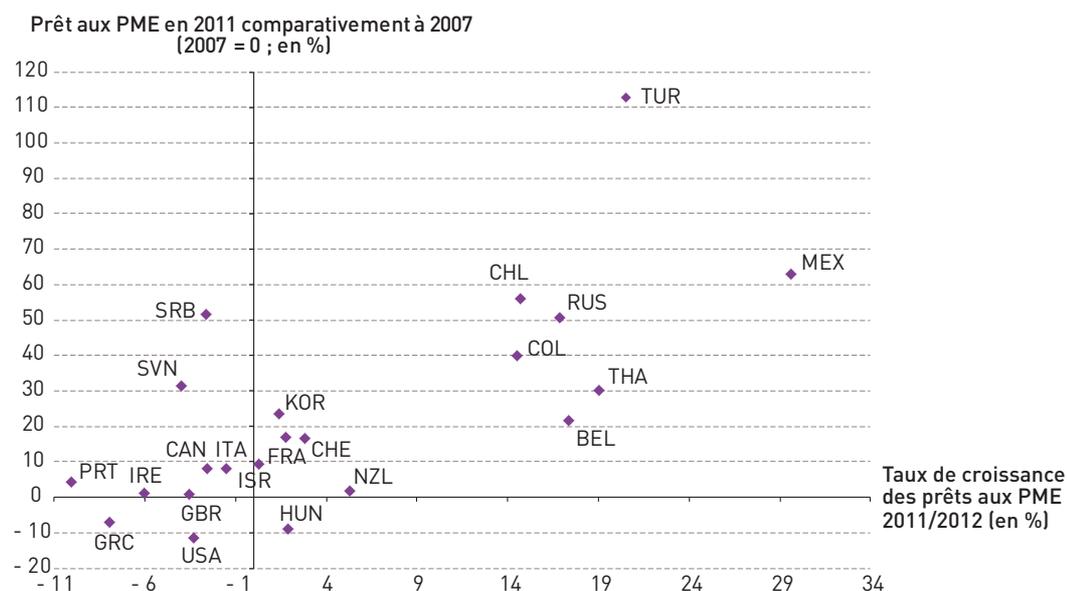
La part de l'**encours des prêts aux PME**, c'est-à-dire la proportion des prêts aux PME dans l'ensemble des prêts octroyés aux entreprises<sup>1</sup>, n'a augmenté que dans quatre pays et a diminué dans neuf autres. Il en a été de même dans les pays où la croissance des prêts aux PME a été positive, comme en Corée, en Russie et en Turquie, soulignant ainsi la croissance plus rapide de l'ensemble des prêts aux entreprises. En Autriche, au Canada, en Espagne, aux États-Unis, en Irlande, au Portugal et en Serbie, la contraction des prêts octroyés aux PME en 2012 correspond également à une diminution de la part des prêts aux PME (graphique 3 page suivante).

## 2.2. DES TENSIONS SUR LES CONDITIONS DU CRÉDIT AUX PME MALGRÉ LA BAISSÉ GÉNÉRALISÉE DES TAUX D'INTÉRÊT

### COÛT DU CRÉDIT

En 2012, les conditions globales du crédit demeuraient complexes du fait de la situation de récession dans de nombreux pays, alors même qu'elles continuaient d'être allégées – notamment du point de vue des taux d'intérêt. Pourtant, la disponibilité d'un prêt revêt souvent davantage d'importance pour une PME que son coût. Le volume réel des prêts aux PME et la perception de leur disponibilité se sont détériorés aux seconds semestres de 2011 et 2012, traduisant des contraintes de liquidité.

### GRAPHIQUE 2 – Croissance des encours de prêts aux PME, 2007-2012



Note de lecture : les définitions varient d'un pays à l'autre (OCED, 2014, p. 314-318). Les pays dont les données sont des statistiques de flux ne sont pas inclus. L'année de référence est 2008 pour la Russie, 2009 pour la Nouvelle-Zélande et 2010 pour la Grèce et l'Irlande.

Source : OCDE.

1. Cet indicateur sur le crédit aux PME est calculé dans le contexte des conditions générales de financement des entreprises dans les pays étudiés.

## II. FINANCEMENT

## A. Situation financière



L'écart de taux d'intérêt appliqué aux petites et aux grandes entreprises a augmenté dans la majorité des pays en 2011-2012.

Entre 2007 et 2010, les PME ont été confrontées, dans la plupart des pays, à des conditions de crédit moins favorables que celles appliquées aux grandes entreprises : taux d'intérêt plus élevés, raccourcissement des échéances et exigences accrues en matière de sûreté. Cette évolution est intervenue malgré une baisse généralisée des taux d'intérêt imputable à un assouplissement quantitatif. Les conditions d'accès aux financements sont restées difficiles en 2011 pour les PME de beaucoup de pays ; même chez ceux où les prêts à cette catégorie d'entreprise ont progressé, les conditions du crédit se sont durcies. L'année suivante, un assouplissement a été observé dans la majorité des États, avec une baisse du taux d'intérêt appliqué aux prêts aux PME dans 18 d'entre eux, contre une hausse dans 9 pays seulement.

Toutefois, dans la majorité des pays, l'écart entre les taux d'intérêt appliqués en 2011-2012 aux petites et aux grandes entreprises a augmenté, en particulier lorsque les taux consentis aux PME étaient eux-mêmes en augmentation. Ce constat conduit à penser que les banques ont continué à considérer que les prêts aux

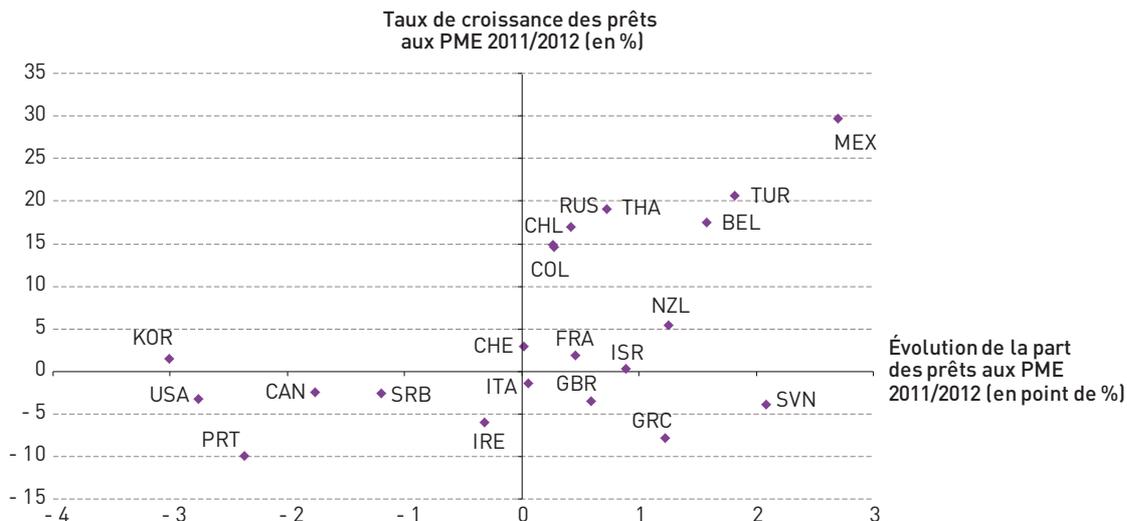
PME étaient plus risqués et à leur appliquer des conditions de financement plus strictes que celles octroyées aux grandes entreprises (graphique 4).

Le niveau des garanties exigées par les banques pour prêter aux PME a augmenté entre 2010 et 2012, sauf en Finlande, au Portugal et au Royaume-Uni. Cependant, l'évaluation à la baisse de la valeur des actifs mis en gage pourrait en partie expliquer l'accroissement des garanties exigées pour les nouveaux prêts.

### SITUATION REFLÉTÉE PAR LES ENQUÊTES DE LA BANQUE CENTRALE EUROPÉENNE

Les informations obtenues sur la demande de crédit viennent compléter les données relatives à l'offre présentées dans le tableau de bord. Les enquêtes semestrielles de la Banque centrale européenne (BCE) sur l'accès des PME aux financements<sup>2</sup> montrent notamment que le solde des PME déclarant une détérioration de la disponibilité de prêts bancaires a augmenté pendant l'essentiel de la période 2011-2012 et n'a diminué

**GRAPHIQUE 3 – Tendances concernant la part des prêts aux PME, 2011/2012**



Note de lecture : les [définitions](#) varient d'un pays à l'autre (OCDE, 2014, p. 314-318). Les pays dont les données sont des statistiques de flux ne sont pas inclus.

Source : OCDE.

2. Cette enquête permet de déterminer l'évolution des conditions de financement des entreprises dans la zone euro. Des questions essentielles sont posées, comme : la disponibilité des prêts bancaires s'est-elle détériorée et les banques sont-elles moins prêtes à octroyer des crédits ? Quelle a été l'issue des demandes de prêt (satisfaites ou rejetées) ? Les taux d'intérêt et les sûretés demandées ont-ils augmenté ou diminué ? En outre, [une enquête mise au point par la BCE et la Commission européenne](#) est réalisée tous les deux ans dans tous les États membres de l'Union européenne et plusieurs pays tiers.



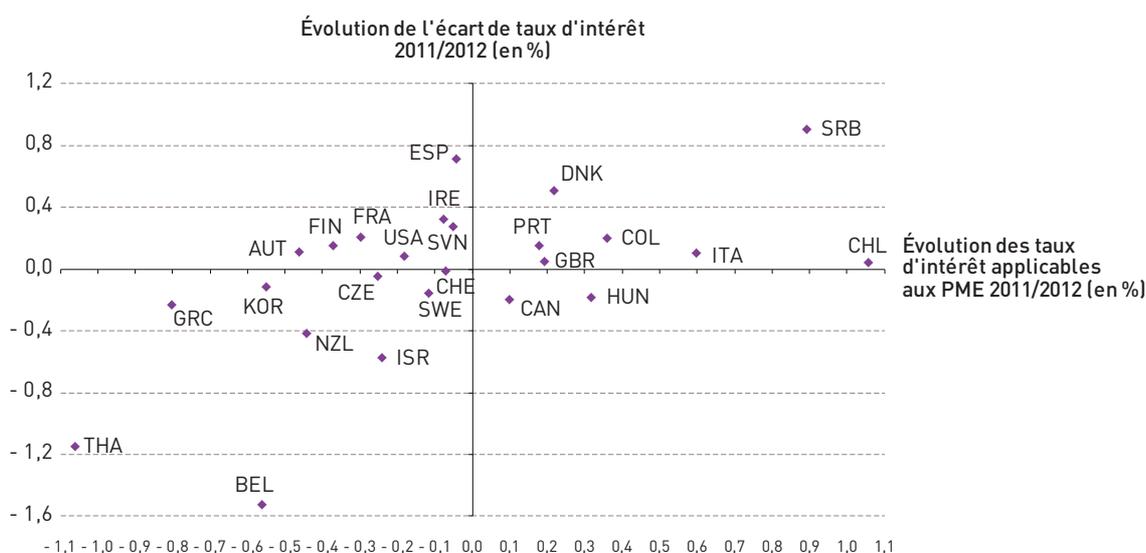
qu'au cours de la dernière partie de l'année 2012 (octobre 2012-mars 2013). Les résultats de cette enquête laissent supposer que l'octroi de prêt s'est de nouveau contracté, 15% des PME ayant sollicité un prêt ont vu leur demande rejetée, rejoignant le record du second semestre de 2009. En revanche, la situation concernant les conditions des prêts est contrastée, avec une réduction du nombre de PME signalant une hausse des taux d'intérêt et une augmentation de celles indiquant une hausse des sûretés exigées.

Dans la zone euro, la situation des grandes entreprises semble toujours plus favorable que celle des PME. Elles sont moins nombreuses à faire état de restriction dans l'attribution de prêt par les banques, elles enregistrent un taux d'acceptation de leurs demandes nettement plus élevé et des taux de refus sensiblement plus faibles, et elles sont beaucoup moins nombreuses à avoir subi une augmentation des taux d'intérêt et des garanties demandées.

### 2.3. UN RALENTISSEMENT DES FINANCEMENTS EN FONDS PROPRES

Le financement par apport en fonds propres a été durement touché par la crise financière. Une forte baisse du capital-risque et des capitaux de croissance entre 2008 et 2009 a été observée dans 17 pays. En 2012, le financement par fonds propres s'est redressé dans 12 pays pour atteindre, voire dépasser, son niveau de 2007. La Belgique, la Fédération de Russie, la Finlande, la Hongrie et le Portugal font partie des États qui ont eu les taux de croissance les plus forts en matière de capital-risque en 2012. L'Italie, le Mexique et la Suisse ont également connu une certaine hausse du financement en fonds propres cette même année, mais plus modeste. Dans les pays où le total de l'investissement en capital-risque a baissé, ce sont surtout les capitaux de démarrage et de développement initial qui ont été atteints.

**GRAPHIQUE 4 – Évolution des taux nominaux applicables aux PME et des écarts de taux d'intérêt, 2011/2012**



Note de lecture : les définitions varient d'un pays à l'autre (OCDE, 2014, p. 314-318). Les Pays-Bas (- 2,00 ; - 2,70) et le Mexique (- 2,62 ; - 2,56) ne sont pas présentés sur le graphique.

Source : OCDE.

## II. FINANCEMENT

## A. Situation financière



## 2.4. LES MESURES PRISES PAR LES POUVOIRS PUBLICS EN 2010-2012

Face à la crise financière mondiale et à ses effets sur le financement des PME, les pouvoirs publics ont recouru à toute une **panoplie d'instruments**. L'utilisation des garanties publiques pour sécuriser le prêt bancaire aux PME est restée la mesure la plus répandue. Certains programmes ont été complétés par des initiatives telles qu'un allègement des formalités et une réduction

des délais (sous forme, par exemple, de «garantie express»), tandis que de nouveaux instruments ont été créés hors des programmes traditionnels de garantie. Les autres mesures publiques de renforcement du financement des PME comprennent des prêts directs, des micro-prêts, des garanties à l'exportation et un soutien du capital-risque, sous forme soit d'un cofinancement ou de crédit d'impôt pour les investisseurs, soit d'une promotion des financements participatifs et mezzanines.

### MÉTHODOLOGIE

#### PÉRIMÈTRE DE L'ÉTUDE

L'édition 2014 du tableau de bord de l'OCDE couvre 31 pays : Autriche (AUT), Belgique (BEL), Canada (CAN), Chili (CHL), Colombie (COL), Corée du Sud (KOR), Danemark (DEN), Espagne (ESP), États-Unis (USA), Fédération de Russie (RUS), Finlande (FIN), France (FRA), Grèce (GRC), Hongrie (HUN), Irlande (IRE), Israël (ISR), Italie (ITA), Mexique (MEX), Norvège (NOR), Nouvelle-Zélande (NZL), Pays-Bas (NLD), Portugal (PRT), République slovaque (SVK), République tchèque (CZE), Royaume-Uni (GBR), Serbie (SRB), Slovénie (SLO), Suède (SWE), Suisse (CHE), Thaïlande (THA) et Turquie (TUR).

La population cible des PME est ici composée d'entreprises qui emploient au moins un salarié en plus du dirigeant. Elle n'inclut pas les entreprises engagées dans des activités financières. Toutefois, tous les pays ne collectent pas les données à la source et ne les classent pas non plus selon ces modalités. Dans ces conditions, il peut arriver que les données utilisées englobent des établissements financiers ou des travailleurs indépendants.

Le tableau de bord s'articule autour de **14 indicateurs de base** pour lesquels des définitions privilégiées sont adoptées, bien qu'il arrive, du fait du volume limité de données disponibles, que des indicateurs de substitution soient utilisés pour certains pays. La plupart de ces indicateurs sont fondés sur des données relatives à l'offre. Les institutions financières et autres agences gouvernementales représentent la principale source d'information.

#### ★ CATÉGORIES D'ENTREPRISE

La définition des termes **entreprise** et **PME** utilisés dans cet article diffère sensiblement selon les pays (voir [l'article sur les définitions des PME dans ce Rapport](#)). Elle renvoie tout au plus à un critère de taille appréhendée par l'effectif. Les PME sont donc des entreprises dont l'effectif est généralement inférieur à 250 salariés (UE), mais certains pays fixent cette limite à 200 salariés. Les États-Unis, quant à eux, l'établissent à 500 salariés. Pour la France, ces deux notions ne correspondent pas à la loi de modernisation de l'économie de 2008 (LME ; voir [l'article en fin de ce Rapport](#)).



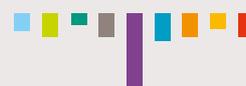
cliquez sur  
les mots surlignés

### BIBLIOGRAPHIE

- OECD (2014). *Financing SMEs and Entrepreneurs 2014, an OECD Scoreboard*, septembre 2014, 350 p.

**NOUVELLES MESURES**





## FOCUS

# SMEs Access to Financing: a Comparison of the Asian and Pacific Region with OECD Countries

IOECD

Centre for Entrepreneurship, SMEs and Local Development



Increasing access to financial services and improving bank lending efficiency are crucial for the SME sector in a post-crisis environment, as well as broadening financing instruments to better serve SMEs diversified financing needs. The comparison of ADB and OECD experiences aims to identify promising policy solutions for creating an SME base that is resilient to crisis, from a viewpoint of access to finance.

The rapid growth of Asia has positioned the region as a main driver in the global economy. The 2008-2009 global financial crisis, the Eurozone debt crisis and the depressed demand from advanced economies have increased capital flows within Asia, and favoured the growth of intra-Asia trade and foreign direct investment. **SMEs are key players** in this recent dynamics of Asian economies and their participation to global trade, especially small companies involved in global supply chains. However, in Asia, access to finance represents a key challenge for SME growth and international expansion. The financial system is bank-centred, but SME access to bank credit remains low and there is room for expansion of bank lending to SMEs. The nonbank sector, including the venture capital industry and capital markets, is still in an early stage of development and has yet to develop feasible business models for SME

financing. For this reason, scaling up SME finance in Asia requires a two-pronged approach: improving bank lending efficiency and diversifying the financing models that serve various financing needs of SMEs (ADB, OECD, 2014).

### SMES ACCESS TO BANK LENDING IN ADB REGION

In recent years, SME\* access to bank lending has gradually improved in many Asian countries, following government support measures, such as credit guarantees and mandatory lending. However, there still exists a large heterogeneity in financial coverage and depth across countries with SME lending amounting to nearly 40% in the Republic of Korea, but less than 10% in Cambodia, Bangladesh, Indonesia and Kazakhstan (chart 1, next page). According to the **Asia SME Finance Monitor** (ADB, 2014), at the national

level, there are roughly two groups of countries classified according to SMEs' accessibility to bank lending:

- relatively high accessibility countries where the provision of SME credit stands at around 30% – 40% of total loan provision, i.e., the People's Republic of China (PRC), the Republic of Korea, Solomon Islands, and Thailand;
- low accessibility countries where the provision of SME credit is less than 20% of total loan provision, i.e., Cambodia, Indonesia, Kazakhstan, and Malaysia. By sector, Wholesale and retail trade, Services, and Manufacturing are the most active sectors for bank lending to SMEs, and working capital funding is the main purpose of SME loans. To support SME development, several Asian governments have set up an **access to finance pillar** in their development strategies. This may include credit guarantee schemes, mandatory lending (e.g. Philippines),



For Asian SMEs, access to bank credit is low, though gradually improving following policy measures implemented after the 1997-1998 financial crisis.



click on the highlighted words

\* Words followed by an asterisk are defined in Methodology at the end of the article.

The views expressed in this article are those of the authors and do not necessarily reflect the views and policies of the Asian Development Bank (ADB) and the OECD.

## II. FINANCEMENT

## A. Situation financière



In the Asia-Pacific region, non-bank financing is still at an early stage of development.

secured transaction reforms to establish collateral registries and promote movable asset financing, refinancing schemes by the government or central bank (e.g. Bangladesh, Malaysia), or the creation of a centralized credit bureau (e.g. Viet Nam). In particular, credit guarantee schemes are relatively well-established in Asia and the Pacific. India launched the Credit Guarantee Fund Scheme for Micro and Small Enterprises in 2000 as a partial guarantee scheme covering 75% of the credit applied. In 2007, Indonesia started a public credit guarantee scheme for MSMEs\* (People's Business Credit-KUR), which guarantees 70%–80% of the credit applied. Kazakhstan has a partial credit guarantee scheme for SMEs (up to 70%) under the Damu Entrepreneurship Development Fund. The Republic of Korea provides credit guarantees for SMEs, mainly through

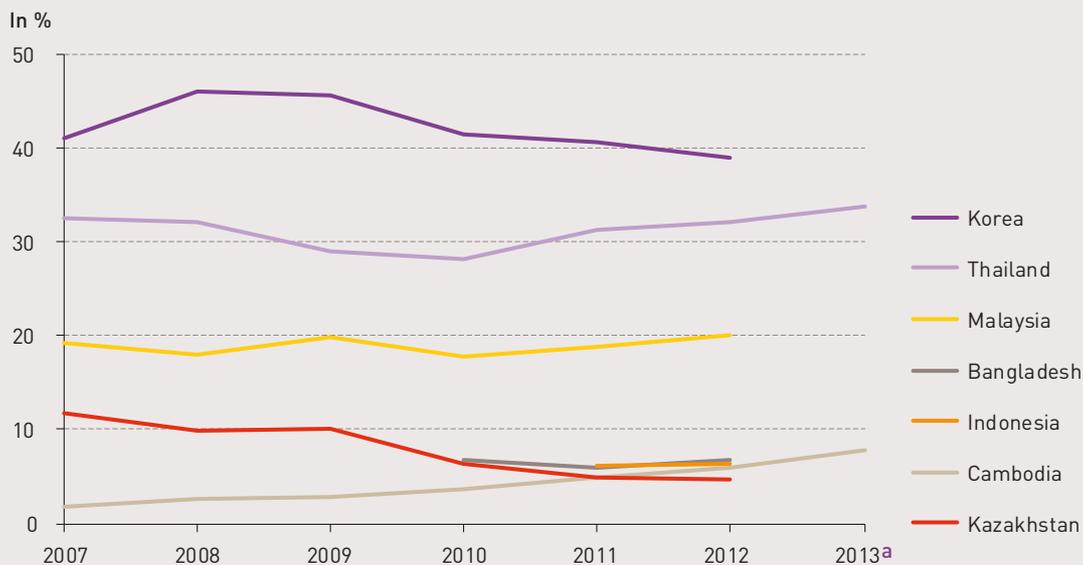
two credit guarantee institutions: the Korea Credit Guarantee Fund (KODIT) and the Korea Technology Finance Corporation (KOTEC). In Malaysia, the Credit Guarantee Corporation provides guarantees for SMEs. The Philippines has two credit guarantee programs for MSMEs: the partial guarantee scheme provided by the Small Business Corporation (70% of the credit applied), and the Credit Surety Fund Program under the central bank. The central bank in Sri Lanka also provides credit guarantee schemes for SMEs as well as several credit lines. Thailand developed the portfolio guarantee scheme (PGS) for SMEs in 2009 as part of the Thai economic stimulus measures in response to the global financial crisis. Viet Nam has two channels of credit guarantees, although they do not directly target SMEs: the credit guarantee fund operated by the

Vietnam Development Bank (85% partial guarantees), and the local credit guarantee funds operated by provincial authorities under the supervision of the Ministry of Finance.

## NONBANK FINANCING

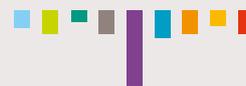
The nonbank industry is still at an early stage of development in the Asia-Pacific region, although it is expected to grow further in the near future, also as a result of regulatory reforms and targeted policy measures. In Bangladesh, nonbank financial institutions (NBFIs) that cope with wide-ranging business instruments such as leasing, factoring, invoice discounting, and equity investment are considering SME financing as a potential business area. In Cambodia, where two licensed leasing companies operate and

CHART 1 – SME loans to gross domestic product, selected Asian economies, 2007-2013



a. 2013 data for Cambodia and Thailand refer to the 3<sup>rd</sup> and 2<sup>nd</sup> quarter respectively.

Source: ADB.



informal pawnshops are serving SME financing needs with high interest rates, changes are under way in the regulation on specialized credit institutions, to support the diversification of financing sources. In the PRC, national financial reform in 2008 allowed the creation of micro-credit firms to serve funding needs of SMEs, farmers and households. In India, registered nonbank financial companies are engaged in lending, leasing, insurance, and equity investment with limited activities, and focusing on the SME sector is a new business area.

Various types of NBFIs operate in Indonesia, where the nonbank sector is still small in scale but is a growing segment. As of September 2013, 202 financing companies licensed by the Financial Services Authority (OJK) were active providing tools such as leasing, factoring, credit card financing, and consumer financing. Several NBFIs, including MFIs, pawnshops, factoring firms, and leasing firms, operate in Kazakhstan but they do not adequately serve SME financing demands. In Korea, the large number of registered venture capital companies and funds are active but typically target the information technology sector for their investments. In Malaysia, NBFIs such as venture capital, factoring, and leasing companies also cater to SME financing needs. In the Philippines, the central bank regulates NBFIs including savings and loan associations and pawnshops. The pawn business has been gradually growing in the Philippines. In Sri Lanka, licensed finance companies and specialized leasing companies have shown strong annual business growth (22% in 2012), catering to both large enterprises and SMEs. In Thailand, there are only two financing and investment firms licensed by the central bank and NBFIs have yet to adequately serve the financing needs of Thai SMEs. In Viet Nam, finance companies and financial leasing companies are mostly affiliated firms of large enterprises or banks' subsidiary firms.

### CAPITAL MARKETS

At present, only a few Asian countries provide capital market financing for growth-oriented SMEs. The most notable example is KOSDAQ in Korea, with more than 1,000 listed companies with market capitalization of USD 96 billion as of the end of 2012. As the KOSDAQ market has become an equity financing venue for larger firms, in July 2013 the Korea Exchange launched KONEX, a new market for start-up and SMEs. In addition to exchange markets, in May 2012 the Korea Financial Investment Association (KOFIA) launched FreeBoard, an over-the-counter (OTC) market for SME bonds. In the PRC, the Shenzhen Stock Exchange launched the SME Board in 2004 and the Venture Board, called ChiNext, in 2009, as equity financing venues for high-growth SMEs and/or start-up. As of the end of 2012, more than 1,000 firms were listed with a market capitalization of USD 594 billion in both markets.

### DIFFERENCES AND SIMILARITIES IN FINANCING CONDITIONS OF SMES IN ADB AND OECD COUNTRIES

The 2008-09 global financial crisis has affected both ADB and OECD countries, but the impact has been relatively more severe in OECD countries, where SMEs suffered from a double shock: a drastic drop in demand for their goods and services and a credit crunch. Furthermore, in the OECD area, bank lenders rapidly responded to Basel III requirements, deleveraging and reducing lending to SMEs as a higher risk class. OECD governments responded to these sharp contractions by largely expanding the existing direct lending or credit guarantee programmes or introducing new ones (OECD, 2013). In the ADB area, many countries have yet to introduce Basel III requirements, but the sour experience of the

1997-98 Asian financial crisis had contributed to raise awareness about financial risk and led governments to place a high priority on the SME access to finance agenda. Also in Asia, where SME loans generally represent a lower share of total loans than in OECD countries, but have been recently expanding at a higher rate, credit guarantee schemes have represented a preferred instrument for policy makers (chart 2 next page). Other measures to boost SME lending have included concessional direct lending to SMEs by public banks and/or central or local government authorities, refinancing schemes for banks by the government and/or bi- or multilateral development organizations to create additional credit lines for SMEs, and government interest rate subsidies for banks to reduce lending rates for SMEs.

In both the OECD and the ADB area, venture capital markets are still below or at par with the level of activity recorded in the pre-crisis period (2007). However, whereas in OECD countries this largely reflects a sharp drop in the aftermath of the financial crisis, in the case of most ADB countries venture capital markets have still not taken off. In Asia, the nonbank sector and the venture capital industry are at early stages of development and have not established feasible SME products. In addition, the policy framework is not sufficiently advanced to support innovative financial instruments for SMEs. However, Asia's rapid growth is gradually generating a critical mass of growth-oriented SMEs, which express a new demand for long-term funding. Moreover, the experiences of the 1997-98 Asian financial crisis and the 2008-09 global financial crisis have motivated many Asian countries to develop alternative financing models that go beyond traditional bank lending. Accordingly, SME capital markets are seen as one potential policy area for SME development.



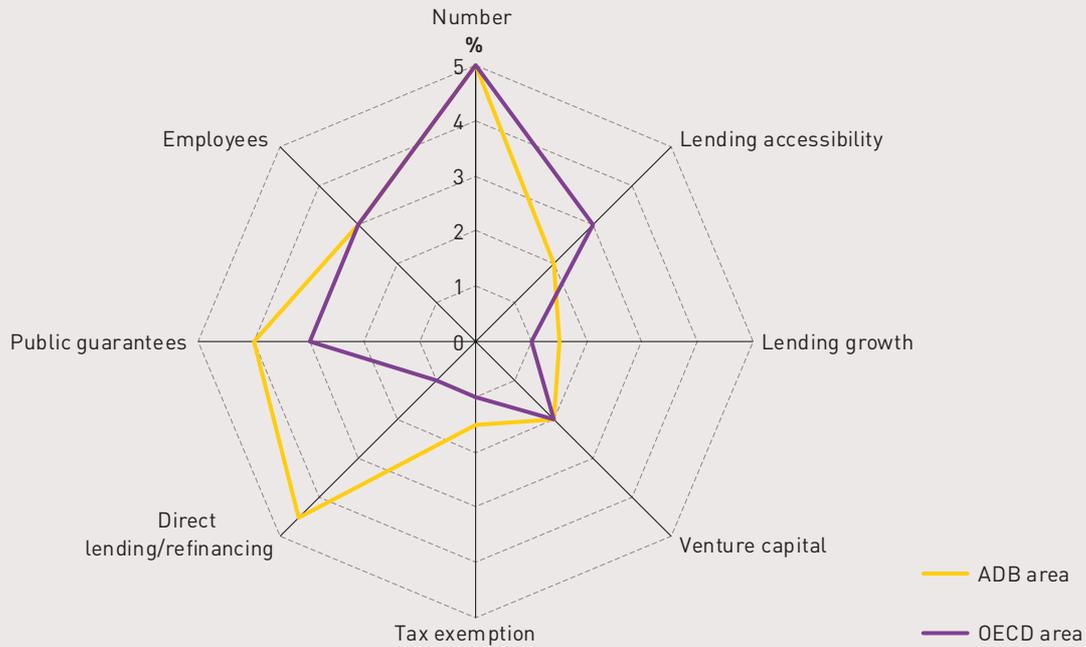
SME equity markets are gradually emerging in some Asian countries, responding to an increasing demand of long term funding from growth-oriented SMEs.

II. FINANCEMENT

A. Situation financière



**CHART 2 – Trends in SME finance and policies in ADB and OECD Countries**



Notes: scale to measure trends in SME finance and policies:

		Scale				
		5	4	3	2	1
<b>A. SME landscape</b>						
Number	Share of SMEs to total number of enterprises	More than 90%	70-90%	60-70%	50-60%	Less than 50%
Employees	Share of SME employees to total number of employees	More than 90%	70-90%	60-70%	50-60%	Less than 50%
<b>B. Bank lending</b>						
Accessibility	SME loans share to total loans	More than 50%	40-50%	30-40%	20-30%	Less than 20%
Lending growth	Annual growth, latest year	More than 30%	20-30%	10-20%	0-10%	Negative
<b>C. Venture and growth capital invested</b>						
Venture capital	Relative to 2007 (2007=1)	More than 2.5	2.0-2.5	1.5-2.0	1.0-1.5	Less than 1.0
<b>D. Policy responses</b>						
Direct lending/refinancing	Share of countries with direct lending and refinancing schemes	90-100%	70-90%	50-70%	30-50%	Less than 30%
Public guarantees	Share of countries with public credit guarantee scheme(s)	90-100%	70-90%	50-70%	30-50%	Less than 30%
Tax exemption	Share of countries with tax incentive schemes for SMEs	90-100%	70-90%	50-70%	30-50%	Less than 30%

Sources: ADB; OECD.



---

## METHODOLOGY

---

### SCOPE OF THE STUDY

The analyses covers 14 developing member countries of ADB: Bangladesh, Cambodia, People's Republic of China, India, Indonesia, Kazakhstan, Republic of Korea, Malaysia, Papua New Guinea, Philippines, Solomon Islands, Sri Lanka, Thailand and Viet Nam, and 23 OECD countries extracted from the OECD Scoreboard 2013 except the Republic of Korea and Thailand. Data come from the annual *Asia SME Finance Monitor* (ADB, 2014) and the annual OECD financing SMEs and entrepreneurs scoreboard (OECD, 2013).

### ★ CATEGORY OF FIRMS

Definition of a **SME varies broadly across Asian countries** because of the different level of economic and social development and political concerns. Some policies focus on microenterprises or micro and small enterprises (MSEs), while others address micro, small, and medium-sized enterprises (MSMEs) or SMEs (ADB, OECD, 2014).

## REFERENCES



- ADB (2014). *Asia SME Finance Monitor 2013*, April 2014, 170p.
- ADB, OECD (2014). *ADB-OECD Study on Enhancing Financial Accessibility for SMEs. Lessons from Recent Crises*, 209p.
- OECD (2013). *Financing SMEs and Entrepreneurs. An OECD Scoreboard 2013*, 303p.



## B. HAUT DE BILAN

---

### 1. Activité du capital-investissement en 2013

|Nadia Kouassi Coulibaly

|Simon Ruchaud

Afic

p. 117

### 2. Le soutien public en fonds propres en 2013

|Frédérique Savel

Bpifrance

p. 123

### 3. Activité 2013 des FCPI, des fonds propres dédiés aux PME et aux ETI innovantes

|Nadia Kouassi Coulibaly

Afic

|Laurence Tassone

Bpifrance

p. 129

### **FOCUS.** Entreprises couvertes par Enternext

|Éric Forest

Enternext

p. 134

---



# 1. ACTIVITÉ DU CAPITAL-INVESTISSEMENT EN 2013

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

**1.1.** Le capital-investissement français  
parmi les plus dynamiques d'Europe  
p. 118

**1.2.** Profil des PME et des ETI françaises investies  
p. 118

**1.3.** Performances des entreprises accompagnées  
par le capital-investissement  
p. 120

**1.4.** Origine des fonds du capital-investissement  
français  
p. 120

## PÉRIMÈTRE ÉTUDIÉ

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

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

Le marché français du capital-investissement\* a un rôle indispensable dans le financement des PME\* françaises et de l'économie. En accompagnant, en moyenne, 1 500 entreprises par an, et principalement des PME, la France se positionne comme chef de file européen par la densité des entreprises soutenues chaque année.

Les acteurs français confirment leur place dans le capital-investissement en Europe. Ils ont investi, en 2013, 6,5 Md€ dans 1 560 entreprises, dont plus de 75 % de PME françaises, en grande majorité non cotées. Ces entreprises sont alors plus performantes en termes de croissance du chiffre d'affaires et de création d'emplois que l'ensemble des PME et des ETI nationales.

Pour la première fois depuis le début de la crise de 2008, les compagnies d'assurance et les mutuelles retrouvent en 2013 leur statut de premier souscripteur dans les fonds de capital-investissement français. Un renouveau de l'attrait des assureurs pour cette classe d'actif qu'il convient néanmoins de tempérer par le poids d'une levée de fonds exceptionnelle, équivalant à près de 40 % du total des capitaux réunis par les acteurs du capital-investissement, et qui devra être confirmé. Comme l'année précédente, le secteur public\* et les personnes physiques (*family offices\** compris) font partie des principaux contributeurs français au financement en fonds propres des entreprises non cotées. À eux trois, ils ont concentré 60 % des levées totales du marché.



La France est au premier rang du capital-investissement européen en termes de nombre d'entreprises soutenues.

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

## II. FINANCEMENT

## B. Haut de bilan



cliquez sur  
les mots surlignés

### 1.1. LE CAPITAL-INVESTISSEMENT FRANÇAIS PARMIS LES PLUS DYNAMIQUES D'EUROPE

Le **marché européen du capital-investissement** connaît depuis le milieu des années 1990 une croissance inégale. Les montants annuels investis par les professionnels européens sont passés d'environ 7 Md€ en 1996 à près de 38 Md€ en 2013, avec une année intermédiaire record en 2007. Le marché français, quant à lui, continue d'être l'un des plus dynamiques en Europe, avec une multiplication par plus de 7 de son activité de financement, s'élevant de 876 M€ à 6,5 Md€ sur la même période.

Malgré son importance, tant en valeur qu'en nombre d'entreprises soutenues, le poids relatif du capital-investissement français dans le PIB national est moindre en comparaison de plusieurs pays européens. Son taux de pénétration\* est de 0,31 % en France contre 1 % au Royaume-Uni, 0,59 % au Danemark ou 0,37 % en Suède (EVCA, 2014 ; AFIC, GRANT THORNTON, 2014).

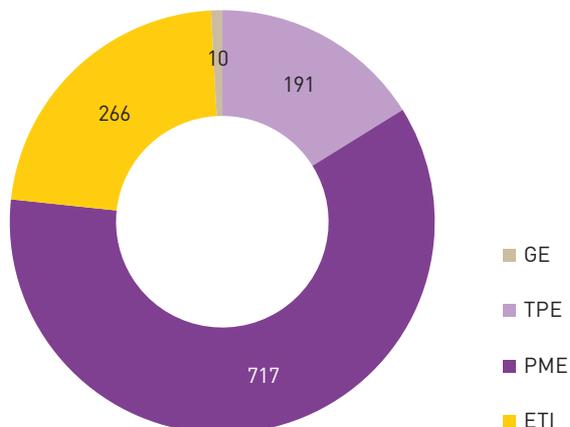
### 1.2. PROFIL DES PME ET DES ETI FRANÇAISES INVESTIES

En 2013, parmi les 1 560 entreprises financées par les acteurs français du capital-investissement, 1 342 ont leur siège social en France, soit 86 % du total des

entreprises (AFIC, GRANT THORNTON, 2013). Elles ont été financées à hauteur de 5,3 Md€ sur un **total de 6,5 Md€**, soit un montant moyen de près de 4 M€ par entreprise. Sur l'ensemble des entreprises soutenues, 4 sur 10 sont nouvellement accompagnées. Le poids majoritaire des entreprises refinancées (apport de fonds propres supplémentaires), tant en nombre (58 %) qu'en valeur (56 %), traduit la relation de long terme qui lie les investisseurs en capital et les entreprises qu'ils accompagnent. Avec plus de 75 % des entreprises financées par le capital-investissement français en 2013, soit 717 en nombre, les PME nationales sont très largement la cible prioritaire des investisseurs en capital, les ETI comptant pour 22 %, avec 266 entités (graphique 1).

En 2013, le capital-développement\* décroche de nouveau la palme du plus grand nombre de projets de croissance financés avec 802 entreprises, soit la moitié des entreprises soutenues (graphique 2). Cependant, s'il est essentiel au bon développement d'une PME, notamment pour la conquête de nouveaux marchés, le capital-développement ne concentre que 28 % des montants investis, cette année-là, dans l'économie par les acteurs du capital-investissement français. La majeure partie des investissements provient du capital-transmission\* (à hauteur de 60 %) et est consacrée au financement de 272 entreprises. Le solde relève du dynamisme du capital-innovation\*, avec 489 entreprises financées, soit presque un tiers du total des entreprises accompagnées sur l'année, et 642 M€ dédiés à des projets innovants, avec une croissance de + 45 % par rapport à 2012.

GRAPHIQUE 1 – Répartition par catégorie des entreprises accompagnées, 2013



Champ : population des 1 184 entreprises françaises financées en 2013 pour lesquelles l'effectif et le chiffre d'affaires sont disponibles.

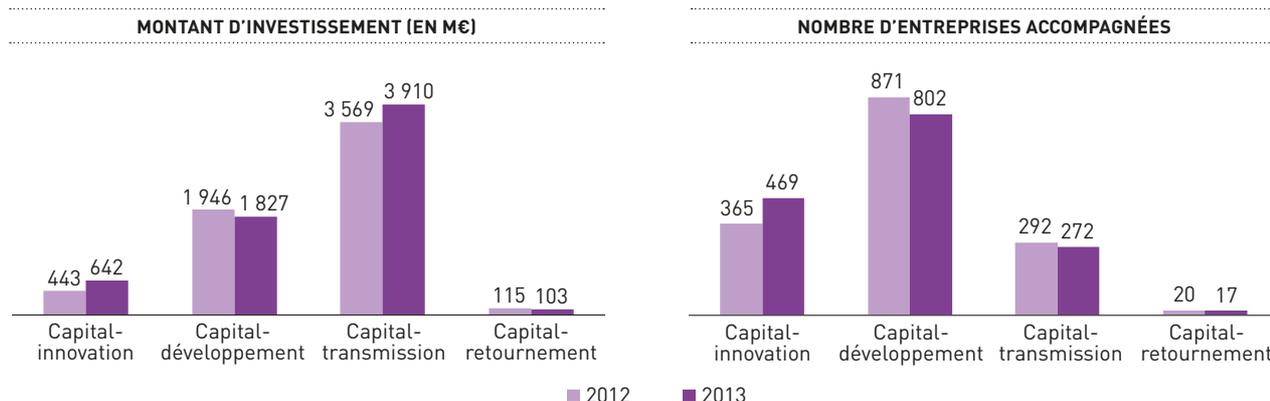
Sources : Afic ; Grant Thornton.



Même si le dynamisme économique de l'Île-de-France attire toujours une grande partie de l'activité du capital-investissement français, ce dernier demeure aussi très actif dans les autres régions (carte 1) avec 56% des entreprises soutenues et 41% du total des montants investis en France. Il l'est en particulier dans le sud de la France, en Alsace et à l'ouest, en Bretagne et en Pays de la Loire.

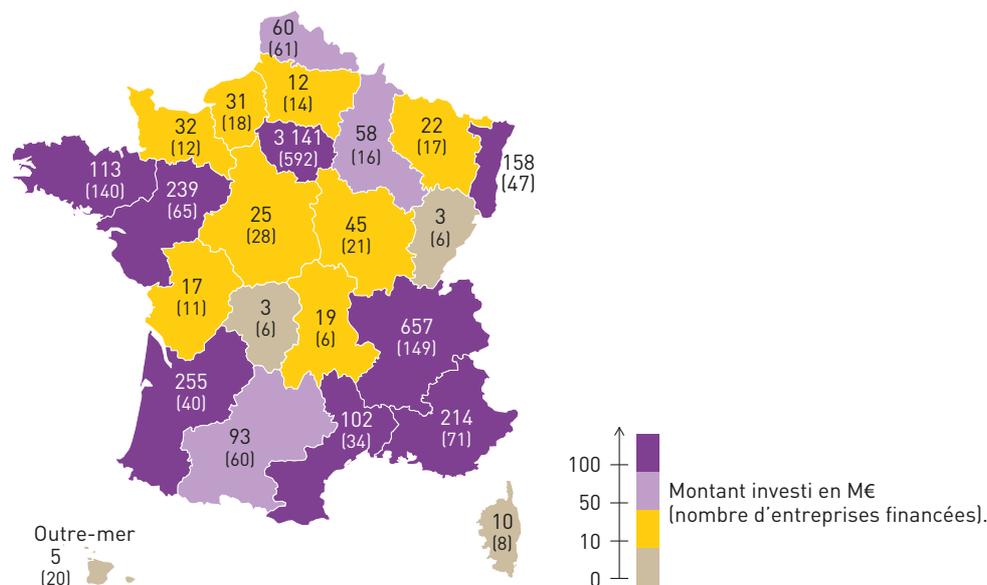
Le capital-investissement français finance tous les secteurs d'activité, mais soutient particulièrement les secteurs d'avenir (Informatique, Biotechnologies, Télécommunications et Technologies vertes), dont dépend la compétitivité future de l'économie française. Ainsi, 43% des entreprises financées en 2013, surtout en capital-innovation, appartenaient-elles à ces activités. L'Industrie est le premier secteur soutenu en valeur, concentrant à lui seul 23% des montants investis.

### GRAPHIQUE 2 – Répartition des entreprises par type d'investissement, 2012-2013



Sources : Afic ; Grant Thornton.

### CARTE 1 – Répartition géographique des entreprises accompagnées, 2013



Sources : Afic ; Grant Thornton.

## II. FINANCEMENT

## B. Haut de bilan



### 1.3. PERFORMANCES DES ENTREPRISES ACCOMPAGNÉES PAR LE CAPITAL-INVESTISSEMENT



Les compagnies d'assurance et les mutuelles redeviennent les premiers souscripteurs en France, avec 25 % des levées de fonds en 2013.

Les entreprises financées par le capital-investissement français se révèlent plus performantes et plus dynamiques que la moyenne des entreprises comparables de l'économie nationale. Bénéficiant d'une implication et du soutien continus des investisseurs en capital, elles se développent plus rapidement, notamment en termes de création d'emplois et de croissance de l'activité (AFIC, EY, 2013).

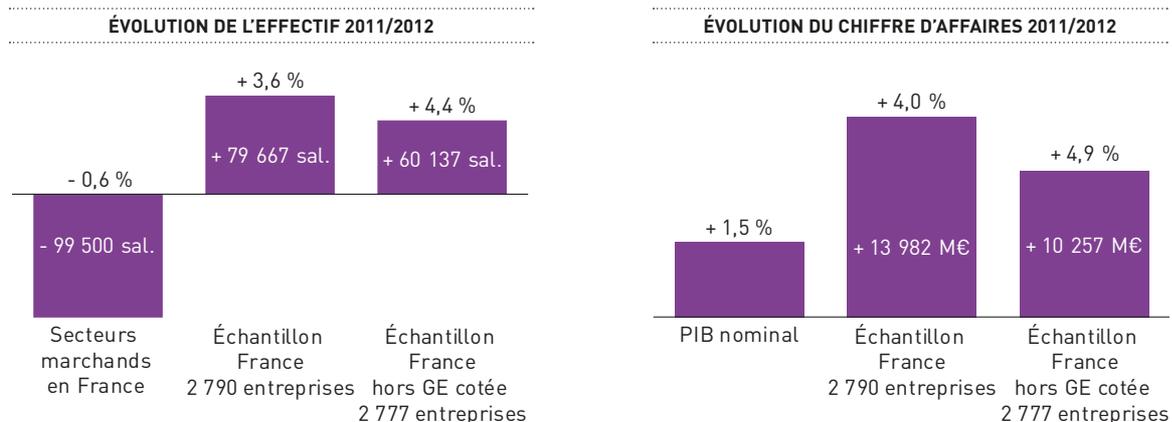
Au 31 décembre 2012, les acteurs français du capital-investissement comptaient environ 5500 entreprises en portefeuille, dont 89% localisées en France. Alors que l'économie française a connu une année atone après le rebond observé en 2011 – stagnation du PIB réel à + 0,3%, après + 2,1% un an avant (INSEE, [données en ligne](#)) – les entreprises françaises accompagnées par le capital-investissement ont enregistré entre 2011 et 2012 une augmentation<sup>1</sup> de leur chiffre d'affaires de + 4,9%, supérieure à celle de l'ensemble des entreprises du CAC *Mid & Small\**, estimée à + 0,5% sur la période de référence. Cette surperformance est également constatée pour les effectifs, avec une hausse de + 4,4% (graphique 3), dans un contexte social et économique difficile marqué par un recul de - 0,6% de l'emploi salarié dans les secteurs marchands de l'économie, soit environ

99500 emplois détruits dans l'économie, contre 80000 emplois nets créés en 2012 dans les entreprises accompagnées par les acteurs du capital-investissement français (AFIC, EY, 2013; INSEE, [données en ligne](#)).

### 1.4. ORIGINE DES FONDS DU CAPITAL-INVESTISSEMENT FRANÇAIS

Historiquement, les banques et les compagnies d'assurance ont été les principaux pourvoyeurs de fonds du capital-investissement français. Entre 2000 et 2008, elles ont été à l'origine de plus de 40% des levées de fonds en moyenne. À partir de 2009, un désengagement sans précédent de ces investisseurs institutionnels a été observé, dans un contexte de crise économique et d'anticipation des nouvelles réglementations ([Solvabilité II](#) et [Bâle III](#)) peu favorables à la détention d'actions non cotées. Plusieurs banques et compagnies d'assurance en France ont d'ailleurs cédé ou cherchent encore à céder leurs portefeuilles et/ou filiales de capital-investissement par anticipation de l'application de ces règles prudentielles. En 2010, les levées de fonds auprès de ces dernières ne représentaient plus que 18% du montant total collecté.

**GRAPHIQUE 3 – Évolution de l'effectif et du chiffre d'affaires des entreprises accompagnées par le capital-investissement, 2011/2012**



Sources : Afic ; EY ; Insee.

1. Calcul sur la base de 2790 entreprises françaises pour lesquelles le chiffre d'affaires et l'effectif sont connus pour 2011 et 2012.



L'année 2013 se distingue de la période 2009-2012 par le rebond, à la première place, des compagnies d'assurance et des mutuelles dans le total des fonds levés par le capital-investissement français, avec environ 25% du total de la collecte. Le secteur public vient ensuite (19%), suivi de près par les personnes physiques, *family offices* inclus (16%). Ces deux dernières catégories de souscripteurs sont depuis 2009 des acteurs importants du financement du capital-investissement français, à l'origine de 40% des levées en moyenne sur la période. À noter également la forte progression des caisses de retraite et des fonds de fonds dans le total des levées depuis 2009, respectivement + 281% et + 163%, majoritairement en provenance de l'étranger.

Malgré un niveau record observé depuis 2009, et supérieur pour la première fois en cinq ans à celui des investissements, les levées de fonds de 2013 n'ont pas permis de rattraper les montants moyens collectés avant-crise. Avec moins de 5,7 Md€ de capitaux levés en moyenne annuelle sur la période 2009-2013, les acteurs français ont vu leurs **financements réduits** à près de la moitié des ressources moyennes de la période 2005-2008 (graphique 4).

## Origine géographique des fonds levés

Si 2012 a été marquée par une part importante des levées d'origine domestique (70% des ressources totales), *a contrario*, l'année 2013 se distingue par le retour des investisseurs étrangers (45% des levées contre 30% en 2012). Ce regain d'attrait pour le marché français contribue fortement au rebond des ressources pour les fonds de capital-investissement. Les collectes de fonds en provenance de l'Europe et du reste du monde ont respectivement doublé et triplé sur l'année 2013.

**GRAPHIQUE 4 – Évolution des levées de fonds, des investissements et du nombre d'entreprises financées, 2008-2013**



Sources : Afic ; Grant Thornton.



## MÉTHODOLOGIE

### PÉRIMÈTRE DE L'ÉTUDE

L'analyse porte sur les entreprises soutenues par les sociétés de capital-investissement français, membres de l'AFIC, réalisant des opérations de haut de bilan *via* leurs bureaux basés en France. Le taux de retour de la campagne de collecte d'information auprès des 248 membres est de 92 % pour l'année 2013, soit 1 560 entreprises investies par 228 sociétés de capital-investissement. Les résultats relatifs à la catégorie d'entreprise portent sur 1 184 entreprises accompagnées pour lesquelles le chiffre d'affaires et l'effectif au 1<sup>er</sup> décembre 2013 sont connus.

### ★ CATÉGORIES D'ENTREPRISE

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

### DÉFINITIONS

Les sociétés de capital-investissement sont des intermédiaires financiers qui gèrent les fonds qui leur sont confiés par des investisseurs institutionnels (banques et compagnies d'assurance), des fonds de fonds, des particuliers, des collectivités locales, des entités du secteur public ou encore des groupes industriels soucieux de soutenir le développement de nouvelles niches de croissance ([Corporate Venture Capital](#)). Leur activité de financement du haut de

bilan résulte en la prise de participation en capital dans des entreprises généralement non cotées tout au long de leur existence.

Le **capital-innovation** (ou capital-risque) finance de jeunes entreprises, en phase d'amorçage, de création ou de *post*-création, qui présentent généralement une composante technologique forte.

Le **capital-développement** finance le développement de entreprises déjà installées sur leur marché et rentables.

Le **capital-transmission** investit dans des projets de transmission d'entreprise, majoritairement non cotée, impliquant une équipe dirigeante interne ou externe, *via* le recours à la création d'une société *holding*, laquelle s'endette pour racheter l'entreprise cible (technique de [Leveraged Buy-Out](#)).

Le **capital-retournement** consiste à financer en fonds propres des entreprises en difficulté.

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

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

Le **CAC Mid & Small** est un indice boursier français spécialisé dans le suivi des capitalisations boursières des petites et moyennes entreprises. Il est composé des valeurs classées de la 101<sup>e</sup> à la 290<sup>e</sup> capitalisation boursière de la Place de Paris.

Le **taux de pénétration** est le rapport entre le montant investi par les acteurs nationaux du capital-investissement et la valeur du PIB national.

## BIBLIOGRAPHIE



• AFIC, EY (2013). [Impact économique et social des acteurs français du capital-investissement en 2012](#), décembre 2013, 25 p.

• AFIC, GRANT THORNTON (2014). [Activité des acteurs français du capital-investissement en 2013](#), avril 2014, 57 p.

• EVCA (2014). [European Private Equity Activity Data 2007-2013](#), 6 mai 2014.

**NOUVELLES MESURES**

**POUR ALLER PLUS LOIN...**



cliquez sur  
les mots surlignés



## 2. LE SOUTIEN PUBLIC EN FONDS PROPRES EN 2013

|Frédérique Savel  
Bpifrance  
Direction de l'évaluation, des études et de la prospective

**2.1.** Profil des PME et des ETI françaises en portefeuille  
p. 124

**2.2.** Une forte progression du nombre d'entreprises  
en phase de démarrage  
p. 125

**2.3.** PME et ETI des services, les entreprises  
privilegiées du capital-investissement public  
p. 125

**2.4.** Une dynamique d'investissement plus enlevée  
dans le sud de la France  
p. 126

### PÉRIMÈTRE ÉTUDIÉ

- ENTREPRISES (UNITÉS LÉGALES) CLASSÉES SELON LEUR EFFECTIF ET LEUR CHIFFRE D'AFFAIRES.
- ENTREPRISES ACCOMPAGNÉES PAR BPIFRANCE ET SES FONDS PARTENAIRES.

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

Dans un contexte où l'investissement, la création et la croissance des entreprises doivent être des leviers de redressement de l'économie, le soutien public au capital-investissement\* a joué un rôle déterminant en 2013. Au global, les entités publiques représentent 20% des 8,5 Md€ de fonds levés dans l'année. Conjugués à ceux des compagnies d'assurance, des caisses de retraite, etc., ils seront investis durant plusieurs années dans les entreprises.

Bpifrance, appartenant au secteur public\* du capital-investissement, a contribué à hauteur de 1,2 Md€ aux souscriptions, soit dans les fonds qu'il gère directement\*, soit dans des fonds partenaires\*, suivant en cela la tendance à la hausse de l'évolution des capitaux levés en France en 2013. Avec l'effet d'entraînement de la banque publique d'investissement, la contribution totale intégrant les montants additionnels souscrits par ses partenaires s'élève à 2,3 Md€, après 2,2 Md€ l'année précédente.

L'intervention de Bpifrance et de ses partenaires dans le capital-investissement pour l'année 2013 est ainsi marquée par des montants souscrits significativement en hausse et des entreprises investies, en nombre comme en montant, peu différentes de celles observées l'année précédente. L'effort a porté sur le capital-innovation\*, où les montants et les tickets moyens d'investissement ont, l'un comme l'autre, augmenté.



# 20%

des fonds propres  
levés, en 2013,  
en France sont  
d'origine publique.

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

## II. FINANCEMENT

## B. Haut de bilan



## 2.1. PROFIL DES PME ET DES ETI FRANÇAISES EN PORTEFEUILLE



# 1,3 Md€

a été investi  
par Bpifrance et ses  
partenaires dans des  
entreprises en 2013.

En 2013, 846 entreprises ont bénéficié d'apports en capital, par des fonds directs ou des fonds partenaires, pour un montant global de 1,3 Md€. Qu'il s'agisse du montant total des investissements comme du montant moyen par opération qui s'établit à 1,2 M€ dans les PME\*, il n'y a pas de changement notable par rapport à l'année précédente à l'exception du léger fléchissement du nombre d'entreprises investies (- 3%), qui n'est toutefois pas significatif d'une année à l'autre.

La quasi-parité en nombre des nouvelles entreprises du portefeuille et de celles qui ont bénéficié d'un réinvestissement caractérise l'année 2013, mais l'analyse des montants en jeu permet de nuancer cette première approche. En effet, les primo-investissements représentent 859 M€, soit deux-tiers des montants investis, alors que les réinvestissements s'élèvent à 459 M€.

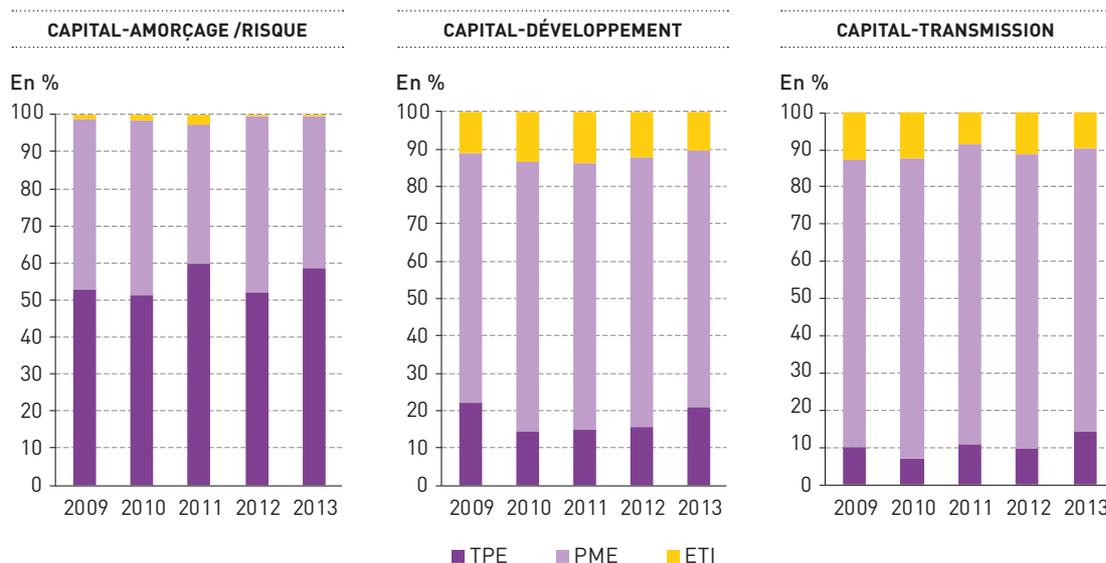
Les caractéristiques des entreprises financées sont par ailleurs corrélées à la catégorie des fonds intervenant : fonds d'amorçage, capital-risque, capital-développement ou encore capital-transmission.

### PRINCIPALEMENT DES TPE FINANCÉES EN AMORÇAGE ET EN CAPITAL-RISQUE

Plus de la moitié des entreprises financées en fonds propres l'a été en capital-amorçage\* et capital-risque\* (graphique 1). De fait, les très petites entreprises (TPE) occupent le premier rang dans ces statistiques. Ce sont généralement de jeunes entreprises innovantes qui dans 7 cas sur 10 ont moins de cinq ans.

Par rapport aux moyennes nationales, les fonds de Bpifrance et de ses partenaires sont davantage positionnés sur ces deux segments du capital-investissement (graphique 2). À titre de comparaison, au plan national, seulement un tiers du total des entreprises investies l'est en capital-amorçage et capital-risque. Le rôle de la banque publique étant de répondre aux besoins d'un marché insuffisamment satisfait par les acteurs privés, elle prend en charge une partie plus importante de l'activité de capital-risque, et plus encore du capital-amorçage, qui constitue un pari sur la capacité de l'entreprise en phase de lancement, à se développer et à devenir rentable. Pari que tous les acteurs ne sont pas prêts à prendre.

**GRAPHIQUE 1 – Répartition des entreprises investies par Bpifrance et ses partenaires selon leur taille et la catégorie du fonds, 2009-2013**



Source : Bpifrance.



## ESSENTIELLEMENT DES PME EN CAPITAL-DÉVELOPPEMENT ET EN CAPITAL-TRANSMISSION

Les PME, hors TPE, ayant conforté leur marché et offrant des perspectives de croissance sont prépondérantes dans les opérations effectuées par le capital-développement\* et le capital-transmission\* (graphique 1). Les entreprises investies sont alors à 70% des PME dans le premier segment d'investissement et à 76% dans le second. Les ETI\* sont également présentes dans ces deux catégories, notamment en capital-développement, tout en restant néanmoins à un nombre d'entreprises investies relativement faible en valeur absolue, avec 30 ETI en capital-développement par exemple.

changement (graphique 2). En effet, le capital-risque prend une place plus importante, au détriment du capital-développement et dans une moindre mesure du capital-transmission. Les montants alloués au capital-innovation (capital-amorçage plus capital-risque) ont ainsi connu une progression de 54% avec un ticket moyen d'investissement de 0,80 M€, soit une hausse de 18% par rapport à l'année précédente.

Dans une phase de faible croissance économique et de stratégie de relance par l'innovation et la création d'entreprise, l'acteur public financier a une fois encore joué un rôle contracyclique dont les activités renforcées d'investisseur de référence en capital-innovation en témoignent.



Plus d'une entreprise sur deux financées par la banque publique d'investissement et ses partenaires l'est en capital-amorçage et capital-risque en 2013.

## 2.2. UNE FORTE PROGRESSION DU NOMBRE D'ENTREPRISES EN PHASE DE DÉMARRAGE

Si le nombre d'entreprises présentes dans les portefeuilles des fonds de capital-développement d'un côté, et de capital-amorçage/capital-risque de l'autre était jusqu'à récemment équilibré, chacun concentrant 40% des TPE, PME et ETI, l'année 2013 marque un

## 2.3. PME ET ETI DES SERVICES, LES ENTREPRISES PRIVILÉGIÉES DU CAPITAL-INVESTISSEMENT PUBLIC

Les PME et les ETI françaises financées sur fonds propres publics appartiennent d'abord aux secteurs des Services et relèvent en particulier des Activités scientifiques et techniques ainsi que des Technologies

**GRAPHIQUE 2 – Ventilation du nombre d'entreprises investies par Bpifrance et ses partenaires selon la typologie des fonds d'investissement, 2011-2013 (en %)**



Source : Bpifrance.

## II. FINANCEMENT

## B. Haut de bilan



de l'information et de la communication (TIC), qui prédominent. Plus du quart des entreprises investies appartient aux TIC, alors qu'elles constituent moins d'un cinquième du total des entreprises en France. Les TIC regroupent le plus gros contingent d'entreprises financées en capital-amorçage et capital-risque. En 2013, la part des Services s'accroît notamment grâce aux TIC (graphique 3). Pour autant, les PME et les ETI des Industries manufacturières ne sont pas absentes des financements publics en fonds propres. Elles comptent pour 21 % des entreprises financées et sont plutôt la cible du capital-développement et du capital-transmission. La part du Commerce tend à légèrement régresser, les tendances économiques peu favorables à ce secteur peuvent être une des raisons du moindre nombre d'investissements dans l'ensemble de ces activités.

## 2.4. UNE DYNAMIQUE D'INVESTISSEMENT PLUS ENLEVÉE DANS LE SUD DE LA FRANCE

La répartition géographique des entreprises investies, qu'il s'agisse de leur nombre ou des montants globaux en jeu, met en évidence le dynamisme des deux premières régions françaises que sont l'Île-de-France et Rhône-Alpes. La répartition relativement homogène des régions du Sud, aussi bien à l'ouest qu'à l'est, cache cependant des montants d'investissement plus importants en Languedoc-Roussillon et en Aquitaine que dans les régions limitrophes (carte 1). Midi-Pyrénées, Provence-Alpes-Côte d'Azur, Pays de la Loire et enfin Nord – Pas-de-Calais occupent, dans cet ordre, les rangs 5 à 8 des régions dont les montants d'investissement sont les plus conséquents.

**GRAPHIQUE 3 – Répartition des entreprises investies par Bpifrance et ses partenaires, par secteur d'activité, 2012-2013**



Note de lecture : la catégorie «Autres» est composée à 5% d'entreprises d'autres secteurs connus (selon la NAF rév. 2) et à 95% d'entreprises sans secteur attribué.

Champ : entreprises investies en capital-investissement par Bpifrance, à travers les fonds gérés directement ou des fonds partenaires, hors *holdings*.

Source : Bpifrance.



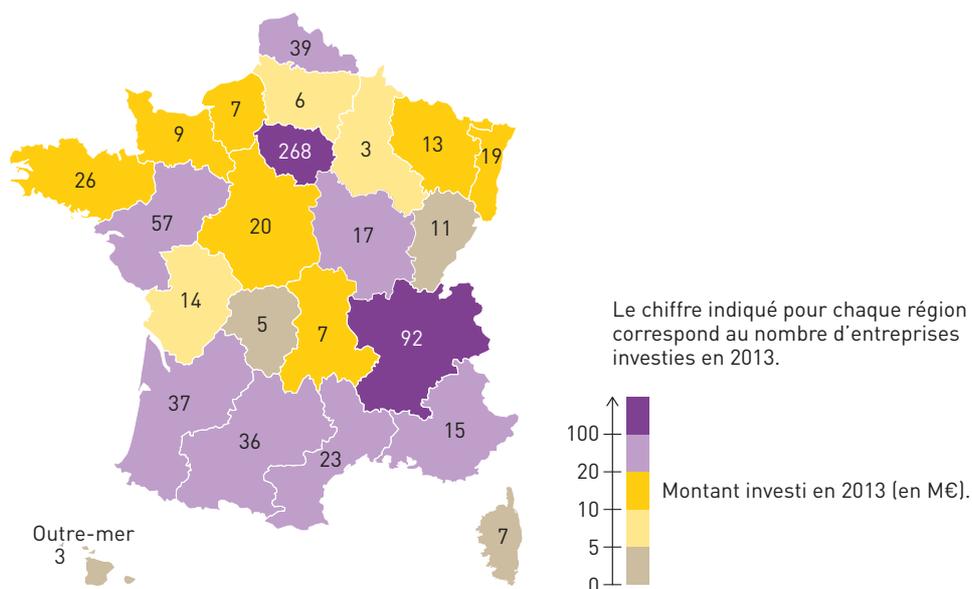
## 20 ans de capital-investissement en France

L'action publique a été déterminante pour favoriser l'émergence, la structuration et la professionnalisation du marché du capital-investissement en France. À travers 20 ans d'histoire du capital-investissement public et l'analyse des trajectoires de croissance de plus de 6 000 entreprises investies en direct par Bpifrance ou par des fonds partenaires, l'étude souligne l'action contracyclique jouée par l'institution, ainsi que ses effets d'entraînement vis-à-vis de souscripteurs privés (BPIFRANCE, 2014). Entre 1998 et 2013, les fonds partenaires ont levé 2,7 Md€ auprès de Bpifrance et 12 Md€ auprès de souscripteurs tiers. Par ailleurs, entre 1994 et 2013, plus de 10 fonds publics d'un montant global de 9,7 Md€, en référence notamment aux programmes France Investissement, ont été constitués et gérés par la Banque publique d'investissement.

Le capital-innovation a été une justification forte de l'intervention publique dans le capital-investissement. Dès 1998, Bpifrance devient un intervenant actif pour combler des défaillances de marché qui persistent depuis plus de 15 ans dans la chaîne de financement du capital-innovation. Sa part dans le montant des souscriptions dans les fonds partenaires de capital-innovation est passée de 12% à 30% en 2013 et le total de ses souscriptions représente entre 15% et 28% des capitaux levés sur ce segment du capital-investissement.

Ce panorama historique remet en perspectives les évolutions avec des analyses approfondies selon les optiques nécessairement différentes des souscripteurs, des équipes de gestion des fonds et des entreprises investies.

**CARTE 1 – Répartition par région du nombre d'entreprises accompagnées et des montants investis par Bpifrance et ses partenaires, 2013**



Source : Bpifrance.



## MÉTHODOLOGIE

### PÉRIMÈTRE DE L'ÉTUDE

L'analyse porte sur l'activité 2013 en capital-investissement de Bpifrance, à travers les fonds gérés directement (20 % de l'activité) ou les fonds partenaires.

### ★ CATÉGORIES D'ENTREPRISE

Dans cet article, les notions d'entreprise, microentreprise (ou TPE), PME, ETI et grande entreprise ne correspondent pas à la définition de la loi de modernisation de l'économie de 2008 (LME ; voir [l'article en fin de ce Rapport](#)). Chaque entreprise est ici réduite à son unité légale et repérée par son Siren. Seuls sont pris en compte les critères d'effectif et de chiffre d'affaires de la LME pour classer les entreprises par taille. La catégorie PME n'inclut pas les TPE.

### DÉFINITIONS

Les **fonds directs** sont des fonds souscrits à 100 % par Bpifrance pour le compte de tiers (État, Caisse des dépôts, etc.) ou par Bpifrance et des acteurs privés (industriels, banques, assurances, fonds de fonds, etc.). Ils sont gérés par Bpifrance.

Les **fonds partenaires** sont les fonds privés financés par Bpifrance.

Le **capital-investissement** consiste en une prise de participation au capital d'une entreprise en fonction de son cycle de vie, dans le but de financer son démarrage, son développement, sa transmission ou l'acquisition d'une entreprise non cotée en Bourse.

Le **capital-amorçage** correspond au financement en fonds propres du premier tour de table institutionnel d'une entreprise en phase de lancement, afin de finaliser le projet d'entreprise, de valider une technologie ou la mise au point des produits, de définir le *business model* ou de préparer le lancement commercial.

L'investissement en **capital-risque** finance une entreprise technologique lors de ses premiers développements, alors qu'elle n'est pas encore rentable.

Le **capital-innovation** regroupe les activités du capital-amorçage et du capital-risque.

Le **capital-développement** est la phase d'investissement minoritaire en fonds propres dans une entreprise en développement, déjà établie sur son marché et présentant des perspectives de croissance.

Le **capital-transmission** est destiné aux différents types de rachat, en minoritaire ou majoritaire, d'une entreprise par des financiers et/ou des dirigeants, moyennant un apport en fonds propres et en dette dans une *holding* de reprise.

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



cliquez sur  
les mots surlignés

## BIBLIOGRAPHIE



- BPIFRANCE (2014). [20 ans de capital-investissement en France](#), novembre 2014.

**NOUVELLES MESURES**



## 3. ACTIVITÉ 2013 DES FCPI, DES FONDS PROPRES DÉDIÉS AUX PME ET AUX ETI INNOVANTES

| Nadia Kouassi Coulibaly

Afic

Direction des études économiques et statistiques

| Laurence Tassone

Bpifrance

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

**3.1.** Des investissements FCPI toujours en repli en 2013  
p. 130

**3.2.** Une accentuation du recentrage des investissements sur les entreprises en portefeuille  
p. 131

**3.3.** Des investissements 2013 dans des entreprises beaucoup plus jeunes qu'à l'accoutumée  
p. 132

### PÉRIMÈTRE ÉTUDIÉ

- ENTREPRISES (UNITÉS LÉGALES) CLASSÉES SELON LES CRITÈRES DE LA LME, HORS LIENS FINANCIERS.
- ENTREPRISES INVESTIES PAR DES FCPI.

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

L'activité des Fonds communs de placement dans l'innovation\* (FCPI) a permis de lever 6,63 Md€ de fonds propres sur l'épargne privée en France entre 1997 et 2013, dont près de 4 Md€ sont destinés aux TPE, PME et ETI\* innovantes\*. En fin de période, ce quota minimal de 60% des fonds levés à investir dans l'innovation est dépassé, puisque 4,5 Md€ ont déjà été collectés par les sociétés portant des projets innovants (BPIFRANCE LE LAB, AFIC, à paraître).

Cependant, cette source de financement se tarit au regard du recul significatif et continu des levées de fonds depuis 2008, entraînant *ipso facto*, une réduction des investissements sur les années suivantes. Avec un disponible qui s'amenuise en permanence, un choix difficile s'impose aux sociétés de gestion de FCPI entre refinancer une entreprise engagée dans un processus innovant pour lui permettre de transformer l'essai ou investir dans une nouvelle pépite pour démultiplier le potentiel de croissance et d'emploi en France. Les mécanismes d'accompagnement dans la durée de ces entreprises affectent aujourd'hui fortement la structure du portefeuille d'investissement, en gonflant la part du refinancement.

Toutefois, même si le nombre d'entreprises nouvellement investies diminue, lui aussi, régulièrement, 2013 pourrait être une année atypique avec des profils de sociétés accompagnées significativement plus jeunes que par le passé, donc d'envergure plus réduite.

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



**4,5 Md€**

ont été investis depuis 1997 par les FCPI dans des PME innovantes majoritairement françaises.

## II. FINANCEMENT

## B. Haut de bilan



### 3.1. DES INVESTISSEMENTS FCPI TOUJOURS EN REPLI EN 2013



L'activité de levée de fonds et d'investissement des FCPI recule de nouveau en 2013, mais moins fortement que les années précédentes.

Pour la troisième année consécutive, le montant des investissements des sociétés de gestion de FCPI dans les entreprises innovantes – des PME et des ETI uniquement en raison des caractéristiques de la mesure – est en repli significatif, à un rythme annuel moyen de -16%. À 279 M€ en 2013, il ne représente plus que 60% du montant investi au plus fort de l'activité des FCPI, en 2010, année où, pour la première fois, le montant d'investissement dépassait la levée de fonds FCPI totale (graphique 1).

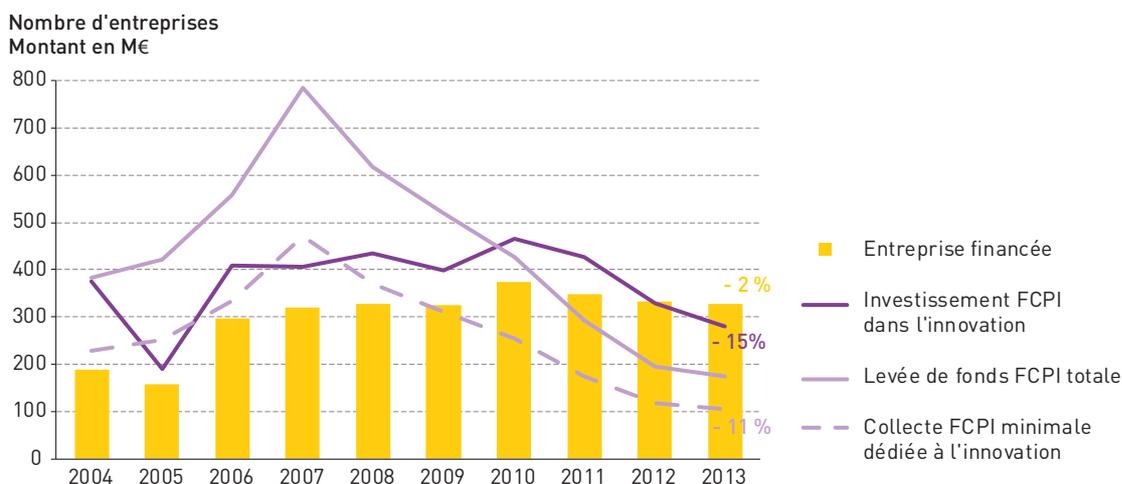
Même si l'activité 2013 semble moins marquée à la baisse, tant pour les investissements (-15% contre -23% en 2012) que pour la collecte (-11% contre -33%), l'écart entre les deux flux s'est accentué chaque année du fait, non seulement d'une réduction plus forte de la collecte (-25% en moyenne par an sur les trois années), mais aussi de leur succession ininterrompue. La collecte d'une année donnée devant être investie *grosso modo* sur les trois années qui suivent, chaque recul du montant levé ne se manifeste pas forcément dans l'immédiat, mais pénalise le potentiel d'investissement des années futures, surtout lorsque les levées suivantes ne compensent pas la situation antérieure.

C'est ce que traduit le parallélisme de comportement, à trois ans d'écart, des courbes d'investissement sur 2010-2013 et des levées dédiées aux entreprises innovantes sur 2007-2010 – respectivement courbes violet foncé en trait plein et violet clair en pointillé –, le mécanisme de financement étant désormais entré depuis quelques années dans sa phase de maturité.

Sans reprise sensible de la collecte FCPI, la projection, toutes choses étant égales par ailleurs, de l'évolution des levées de fonds de la période 2011-2013 sur celle des investissements préfigure une pénurie de financement dans un futur proche, le montant investi pouvant alors approcher son niveau le plus bas de 2005 sous deux ans. Cette situation est d'autant plus critique pour les entreprises innovantes, que les comportements d'investissement et de collecte sur les véhicules FCPI ne suivent pas la tendance au redressement constatée en 2013 sur l'ensemble du capital-investissement, encore moins celle du capital-innovation\* (AFIC, GRANT THORNTON, 2014).

Sous le double effet de la diminution du montant total investi et de la stabilité du nombre d'entreprises accompagnées en 2013 (près de 330), le ticket moyen d'investissement par entreprise diminue de nouveau, passant sous la barre des 1 M€ de 2012, pour atteindre 0,85 M€ (contre 1,25 M€ en 2010).

**GRAPHIQUE 1 – Évolution des levées de fonds et des investissements FCPI dans les entreprises innovantes, 2004-2013**



Sources : Bpifrance ; Afic.



### 3.2. UNE ACCENTUATION DU RECENTRAGE DES INVESTISSEMENTS SUR LES ENTREPRISES EN PORTEFEUILLE

La mise en place de cet instrument financier d'appel public à l'épargne privé, il y a maintenant 16 ans, a logiquement structuré les portefeuilles des investisseurs. En dehors de la période de lancement de la mesure et après la perturbation de la bulle Internet, le rythme de croissance des refinancements avant la crise, est nettement plus élevé que celui des primo-investissements (44% vs 24% sur 2002-2008). Les TPE, PME et ETI accompagnées dans la durée sont en effet de plus en plus nombreuses et les tours de table suivants se multiplient, surtout lorsqu'il s'agit de financer des projets d'innovation qui, eux-mêmes, s'inscrivent dans le moyen-long terme. Ainsi, la part des montants consacrés chaque année aux entreprises nouvellement investies se réduit-elle naturellement, le taux de croissance des montants investis n'étant, en comparaison, que de 25% en moyenne sur la même période.

Le phénomène s'accélère sans discontinuer depuis 2010, en raison cette fois, du recentrage des comportements d'investissement sur les sociétés en portefeuille pour optimiser, voire réduire, les risques

encourus. Le recul des montants investis, bien que généralisé, est cependant 4 fois moins important pour les refinancements, à - 3% (contre - 14% sur 2010-2013). La part dédiée aux primo-investissements n'est plus que de 30% du montant total investi par les FCPI en 2013 contre la moitié en 2006 et 40% en 2010 (graphique 2). Cette situation est comparable aux stratégies du capital-investissement dans son ensemble, tant privé que public (voir [les articles sur le capital-investissement](#) et [sur le soutien public en fonds propres dans ce Rapport](#)), qui poursuit son soutien aux entreprises déjà présentes dans le portefeuille (AFIC, GRANT THORNTON, 2014).

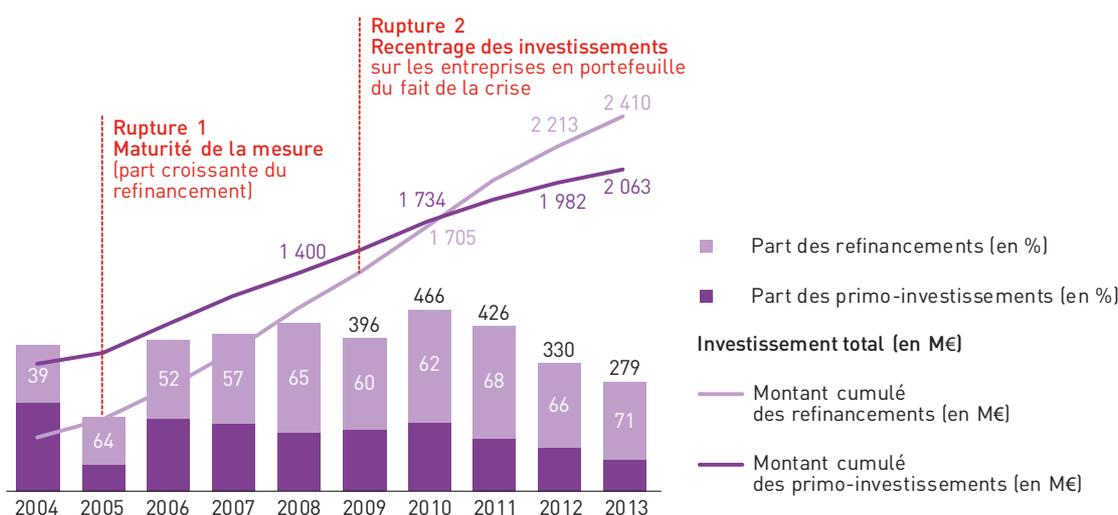
Cette tendance se confirme en nombre d'entreprises accompagnées. Malgré un nombre stable sur les deux dernières années, un nouveau repli significatif des primo-investies a lieu en 2013 avec 83 nouvelles sociétés investies (- 22% par rapport à - 1% en moyenne sur 2010-2012). Après le regain d'intérêt de l'année 2012, avec près de 110 nouveaux entrants, qui rompt la tendance à la baisse continue depuis le pic de 2010, le nombre de TPE, PME et ETI, investies pour la première fois par les sociétés de gestion de FCPI, passe en deçà des seuils de 2008 et 2011 (graphique 3 page suivante). En revanche, le nombre d'entreprises refinancées demeure à un niveau élevé (244 sociétés), similaire à celui constaté généralement depuis 2010.



# 30%

des fonds investis par les FCPI sont orientés vers des entreprises qui ne sont pas encore en portefeuille.

GRAPHIQUE 2 – Évolution des investissements FCPI selon la nature du tour de table, 2004-2013



Sources : Bpifrance ; Afic.

## II. FINANCEMENT

## B. Haut de bilan



En raison de ce fort besoin en refinancement, exacerbé par la présence de quelques entreprises aux exigences intensives et renouvelées en fonds propres, la répartition des investissements est alors très concentrée. Si 1431 entreprises investies entre 1997 et 2013 ont levé, au global, 3,1 M€ en moyenne, la moitié d'entre elles a collecté individuellement moins de 1,8 M€, ce qui ne représente, une fois sommé, qu'environ 10% des 4,5 M€ d'investissement réalisés sur la période. Cette concentration est d'autant plus stable dans le temps que seulement 17% de ces sociétés captent 57% des fonds investis. Étant donné les montants déjà en jeu par entreprise et à investir à nouveau, les récents comportements de co-investissement des sociétés de gestion et de déploiement des risques sur plusieurs véhicules FCPI leur appartenant deviennent la règle.

60% des montants levés par des sociétés d'Île-de-France, 11% par celles de Rhône-Alpes et 9% pour celles localisées en Provence-Alpes-Côte d'Azur, et 20% pour les 20 autres régions métropolitaines et les DOM-ROM. Il en est de même pour la répartition géographique des entreprises qui ont collecté des fonds auprès de FCPI, bien qu'elle relève pour leur part de la dynamique économique régionale et de l'attractivité des territoires en matière d'implantation d'entreprises innovantes, en particulier des plus jeunes.

Ce critère est d'autant plus important que les primo-investies en 2013 sont plus jeunes que par les années précédentes. L'ancienneté moyenne est passée sous le seuil des 6 ans en 2013, rejoignant les classes d'âge qui ont marqué les premières années de mise en œuvre de ce mode financement (avant 2004). Cette situation est liée à l'entrée plus massive en portefeuille de sociétés de moins de 3 ans et de 5 à 10 ans alors que les plus de 20 ans voient leur proportion chuter fortement en 2013 (3% contre 9% en moyenne sur 2010-2012) et que l'âge médian des 25% d'entreprises les plus anciennes recule de près de 2 ans (8,3 ans pour environ 10 années sur la période précédente).

### 3.3. DES INVESTISSEMENTS 2013 DANS DES ENTREPRISES BEAUCOUP PLUS JEUNES QU'À L'ACCOUSTOMÉE

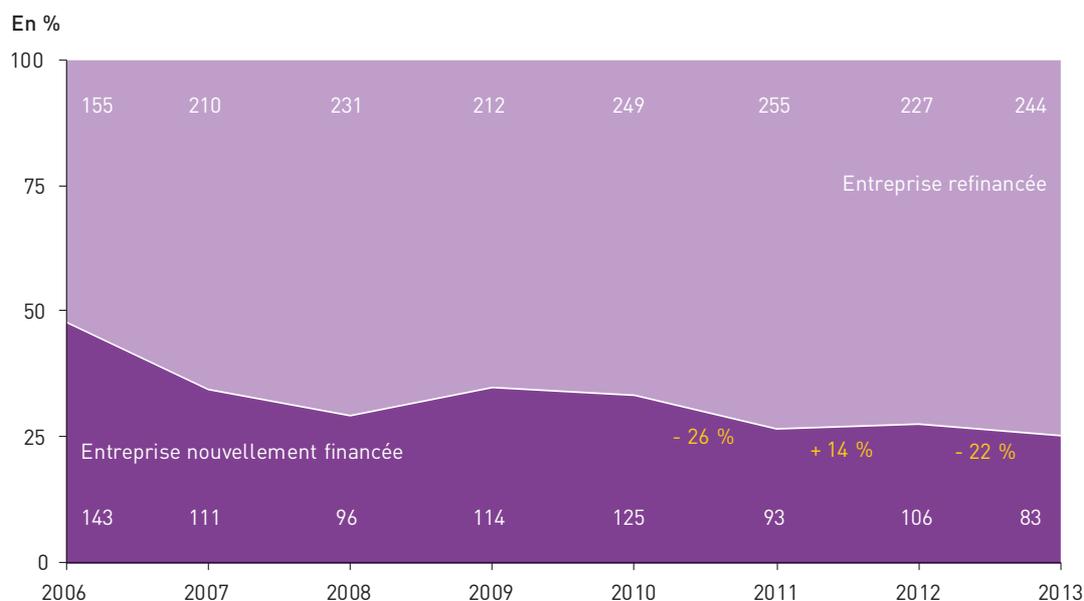
Le poids du refinancement et sa structure concentrée créent de la stabilité dans la **distribution par région administrative** des montants d'investissement, avec

En conséquence le profil médian des entreprises investies pour la première fois en 2013 se déforme légèrement vers une taille moins importante. Cette entreprise médiane emploie 8 personnes et est dotée de



cliquez sur les mots surlignés

**GRAPHIQUE 3 – Évolution du nombre d'entreprises financées par les FCPI, 2006-2013**



Sources : Bpifrance ; Afic.



293 k€ de fonds propres. Elle réalise un chiffre d'affaires de 531 k€ – incluant les entreprises ne réalisant encore aucune vente – ou de 939 k€ pour les seules entreprises ayant un chiffre d'affaires non nul. Pour ces dernières, un quart provient des marchés hors de France et une sur deux est exportatrice\*. Par comparaison, le portrait médian sur toute la période

1997-2013 se caractérise par une dizaine de salariés, 650 k€ de capital, 744 k€ de chiffre d'affaires (1,4 M€ hors entreprises sans vente) et un taux d'exportation de 37% pour les 43% de sociétés tournées vers les marchés internationaux. Le poids des TPE relativement à celui des PME – les ETI étant marginales – augmente ainsi légèrement, en 2013, à 53% des primo-investies.

## MÉTHODOLOGIE

### PÉRIMÈTRE DE L'ÉTUDE

L'analyse porte sur les entreprises investies par les sociétés d'investissement ou de gestion de FCPI sur la période 1997-2013. Seuls les investissements des véhicules FCPI qui entrent au quota minimal de 60% des fonds levés à investir dans les entreprises innovantes sont pris en compte. Les entreprises éligibles aux investissements des FCPI dans le cadre de ce quota ne peuvent pas être des grandes entreprises, dans la mesure où l'une des conditions d'éligibilité est de ne pas avoir plus de 2 000 salariés. Les informations sur les investissements et les levées des véhicules FCPI sont collectées par l'AFIC auprès de ses membres qui regroupent plus de 95% de l'activité globale des FCPI en France. Les données financières et structurelles des entreprises sont fournies par Bpifrance, Altares et l'Insee, et la liste des entreprises qualifiées « innovantes » au titre des FCPI provient de Bpifrance.

### ★ CATÉGORIES D'ENTREPRISE

Dans cet article, les notions de microentreprise (ou TPE), PME et ETI sont conformes aux catégories d'entreprise définies par la loi de modernisation de l'économie de 2008 (LME ; voir [l'article en fin de ce Rapport](#)), mais pas à sa notion générale d'entreprise.

Ne disposant pas d'information sur les liaisons financières, il est impossible de reconstituer les groupes auxquels appartiennent les entités analysées. Chaque entreprise est donc réduite à son unité légale et repérée par son Siren.

### DÉFINITIONS

Les entreprises innovantes sont définies par leur éligibilité au FCPI. Leur caractère innovant repose :

- soit sur la réalisation, au cours de l'exercice précédent, de dépenses de R&D représentant au moins 15% des charges fiscalement déductibles au titre de cet exercice (10% pour les entreprises industrielles) ;
- soit sur la justification de la création de produit, procédé ou technique dont le caractère innovant, les perspectives de développement économique et le besoin de financement correspondant sont reconnus par Bpifrance. Cette qualification « entreprise innovante » est valable pendant 3 ans.

Le capital-innovation regroupe les activités en capital-amorçage et en capital-risque.

Une entreprise possède la qualité exportatrice, lorsqu'elle réalise au moins 5% de ses ventes sur les marchés situés hors de France.

## BIBLIOGRAPHIE



• AFIC, GRANT THORNTON (2014). [Activité du capital-investissement à fin 2013](#), 3 avril 2014, 57 p.

• BPIFRANCE LE LAB, AFIC (à paraître). *Activité d'investissement des FCPI dans les entreprises innovantes. Tableau de bord 1997-2013*, à paraître au 1<sup>er</sup> trimestre 2015, 35 p.



## FOCUS

# Entreprises couvertes par Enternext

|Éric Forest  
Enternext

Créée en 2013, Enternext est chargée de l'accompagnement et de la promotion du segment des valeurs moyennes en France, en Belgique, aux Pays-Bas et au Portugal. À la fin 2013, 754 PME-ETI sont concernées pour un total de 139 Md€ de capitalisation boursière. Ce maillon de la chaîne du financement de l'économie suscite un intérêt croissant de la part des chefs d'entreprise et des investisseurs.



# 3/4

des PME-ETI des places de marché européennes couvertes par Enternext ont une capitalisation boursière inférieure à 250 M€.

La crise et les solutions mises en œuvre ont fragilisé la structure de financement externe des PME-ETI\* françaises largement dominée par le crédit bancaire. Amenées à être plus sélectives dans la distribution des crédits, les banques ne pourront sans doute plus accompagner de la même manière le développement des PME. Les premiers effets des nouvelles exigences réglementaires se manifestent déjà. Environ 3 PME sur 10 n'ont pas pu obtenir la totalité des prêts bancaires demandés en 2013, 13% ont vu leur demande rejetée et 16% n'ont obtenu qu'une partie du prêt (COMMISSION EUROPÉENNE, 2013). Cette évolution constitue un point d'inflexion majeur, le crédit bancaire représentant 92% du financement externe des PME-ETI, le capital-investissement 7% et les marchés financiers seulement 1% (GIAMI, LEFÈVRE, 2009). Elle suppose donc un changement de modèle de financement des PME-ETI. La conjonction d'éléments crée une opportunité unique pour repositionner les marchés financiers comme vecteur du financement de la croissance des PME-ETI. La Bourse a un véritable rôle à jouer dans le financement de l'économie réelle.

### ENTERNEXT, LA NOUVELLE PLACE DE MARCHÉ DES PME-ETI

Le lancement en mai 2013 d'Enternext, filiale à 100% d'Euronext\*, témoigne de l'attention particulière que porte l'opérateur boursier aux besoins spécifiques des PME-ETI. Relèvent de son périmètre les sociétés cotées sur Euronext et Alternext\* dont la capitalisation boursière est inférieure à 1 Md€.

Implantée à Paris, Bruxelles, Amsterdam, Lisbonne mais également en région – pour la France, des bureaux ont été ouverts à Bordeaux, Lyon, Marseille et Nantes – Enternext a pour mission d'apporter un souffle nouveau au marché des petites et moyennes capitalisations (*Small & Mid*) et de relancer une dynamique. Trois axes stratégiques ont été définis. Il s'agit de renforcer l'accompagnement des sociétés cotées et non cotées dans leur utilisation des marchés, de promouvoir les PME-ETI auprès des investisseurs et de fédérer l'écosystème boursier. Les objectifs affichés sont ambitieux, avec 80 admissions à la cote par an d'ici 3 ans – soit près de 3 fois plus que sur les dernières années – et une hausse significative du montant des capitaux levés par

les PME-ETI sur les marchés primaires et secondaires\*.

Au 31 décembre 2013, Enternext couvre **754 PME-ETI** totalisant près de 139 Md€ de capitalisation boursière, dont 540 et 83 Md€ en France. Les trois quarts des entreprises cotées ont des capitalisations boursières inférieures à 250 M€ (graphique 1). Un quart relève de l'Industrie et autant des Activités financières et immobilières (graphique 2).

### LES MARCHÉS FINANCIERS, UN OUTIL DE FINANCEMENT ALTERNATIF

Les marchés financiers peuvent offrir de vraies solutions aux sociétés, qu'il s'agisse de fonds propres ou de produits de dette. Pourtant, la Bourse suscite parfois l'appréhension des entrepreneurs, notamment lorsqu'il s'agit des petites et moyennes valeurs. L'introduction en Bourse constitue une étape structurante dans la vie d'une entreprise. Engagement dans la durée, elle répond à un besoin de financement d'investissements de croissance et s'inscrit dans une stratégie clairement définie. Elle suppose que la décision de faire appel aux marchés

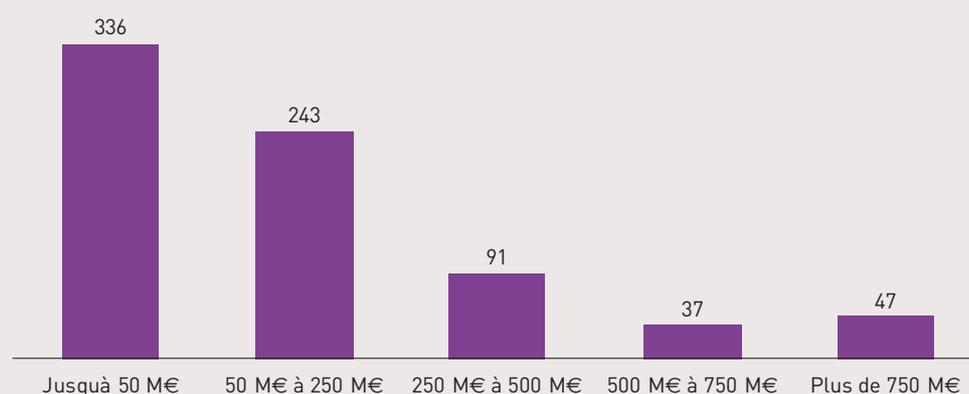


cliquez sur les mots surlignés

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

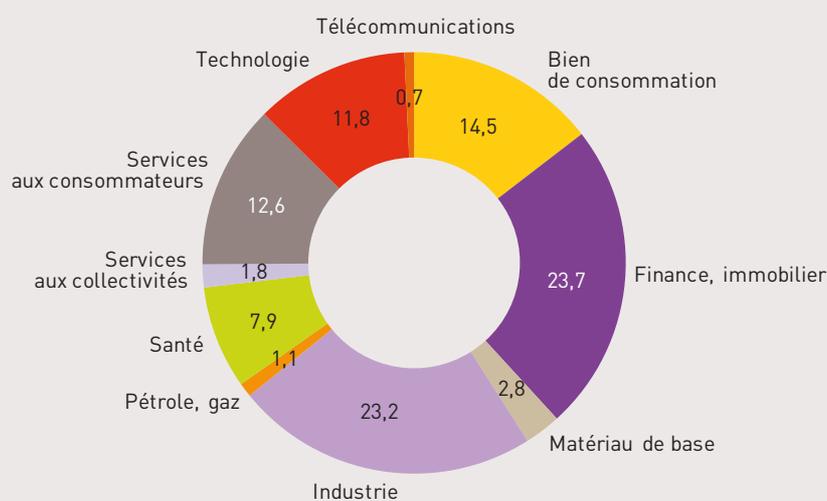


**GRAPHIQUE 1 – Répartition du nombre de PME-ETI des places de marché couvertes par Enternext selon leur capitalisation boursière, 2013**



Source : Enternext.

**GRAPHIQUE 2 – Répartition du montant de capitalisation boursière des PME-ETI des places de marché couvertes par Enternext selon leur secteur d'activité, 2013**



Note de lecture : secteurs de l'[Industry Classification Benchmark \(ICB\)](#).

Source : Enternext.

## II. FINANCEMENT

## B. Haut de bilan



26

introductions d'entreprise ont eu lieu sur les places de marché européennes couvertes par Enternext en 2013.

financiers ait été mûrement réfléchi et soit en cohérence avec le plan de développement de l'entreprise. La cotation permet alors de lever des fonds sur les marchés primaires puis secondaires, d'offrir davantage de liquidité aux actionnaires, d'accroître la visibilité de l'entreprise et de favoriser la croissance externe. Les chefs d'entreprise témoignent que les contraintes liées aux obligations de transparence inhérentes à la cotation, ont permis d'optimiser la structure de l'entreprise et de développer des processus de pilotage plus performants, au service de la croissance. Une fois cotée, la société doit continuer à intéresser et à s'intéresser au marché, ce qui passe par un marketing actif du titre. Les dirigeants ont un rôle à jouer dans la stimulation de la liquidité de leur titre et l'adoption d'une communication adaptée à destination des investisseurs.

### LA RÉOUVERTURE DES MARCHÉS SMALL & MID

Le rythme des introductions sur les marchés couverts par Enternext s'est fortement accéléré en 2013, avec 26 introductions de PME-ETI, réalisées pour moitié au cours du dernier trimestre. Ces opérations ont permis de lever plus de 1,1 Md€. À titre de comparaison, sur l'année 2012, 16 introductions ont eu lieu et 264 M€ de capitaux ont été levés. Ces nouvelles entrées en Bourse ont suscité un fort intérêt de la part des investisseurs particuliers et institutionnels, les opérations ayant été en

moyenne 2,3 fois sursouscrites ; un engouement conforté par la bonne tenue des cours. Ces succès ont fait des émules, puisque rien qu'au premier semestre 2014, il y a eu 23 introductions de PME-ETI, dont pas moins de 20 en France.

Les investisseurs semblent prendre de plus en plus conscience du potentiel des petites et moyennes capitalisations qui ont de belles performances boursières à faire valoir : si en 10 ans (2003-2013), le CAC 40 a progressé de 40 %, le CAC Mid & Small affiche une hausse de 188 %. L'amélioration des conditions de marché participe également de cette dynamique, en particulier, la réforme du code des assurances ou encore les effets d'anticipation liés à la création du PEA-PME qui a facilité, depuis son lancement, la création de plus de 50 fonds dédiés, gérant près de 1,4 Md€.

L'appétence retrouvée des investisseurs pour les valeurs moyennes se traduit par des profondeurs de placement nouvelles. Les taux de souscription atteints lors des dernières introductions n'avaient plus été observés depuis des années (229 % en moyenne en 2013 contre 180 % en 2012). Elle se manifeste aussi par un retour tangible des institutionnels, notamment des investisseurs anglo-saxons, et des particuliers (31 % des fonds levés en 2013). Un appétit qui ne se limite pas au seul marché primaire comme le démontre la forte augmentation des volumes échangés sur les PME-ETI depuis le second semestre 2013. Sur l'ensemble du périmètre Enternext, ils sont en hausse de 20 %,

passant de 16,7 Md€ au premier semestre 2013, à 19,7 Md€ sur les six mois suivants. Une tendance haussière qui se confirme au premier trimestre 2014 avec 19,8 Md€ échangés. Entre le deuxième trimestre 2013 et le premier de 2014, les volumes échangés ont donc été multipliés par trois, une évolution que l'effet prix ne suffit pas à expliquer puisqu'elle est égale à un facteur 1,6, corrigée de l'évolution du CAC Small. Cette tendance positive s'observe sur l'ensemble des trois segments de marché et sur les quatre pays. Toutefois, les instruments de financement offerts par les marchés ne se limitent pas aux seules introductions en Bourse. Une fois cotées, les entreprises peuvent faire appel aux marchés pour financer leur développement à travers des émissions secondaires d'actions. En 2013, celles-ci ont permis aux émetteurs cotés sur l'ensemble des marchés couverts par Enternext de lever 2,7 Md€, dont 1,2 Md€ pour les PME-ETI cotées en France.

Le marché obligataire pour les entreprises de taille moyenne, jusqu'alors traditionnellement réservé aux grandes capitalisations boursières, se développe car les émissions obligataires permettent aux entreprises de lever des fonds sur les marchés sans dilution du capital ou externalisation de leur valorisation, des arguments parfois décisifs pour les entrepreneurs. Cette croissance s'explique par le besoin de diversification des sources de financement, mais aussi par les caractéristiques attractives de l'obligation (maturité plus longue, remboursement *in fine*, etc.). Elle s'accompagne de la création de nouveaux instruments tels que les fonds dédiés (MICADO, NOVO I & II) ou l'*Initial Bond Offering (IBO)*. Sur l'année 2013, la France compte ainsi 29 émissions obligataires cotées, souscrites à hauteur de 1,5 Md€, soit une progression de 54 % par rapport à l'année précédente (25 émissions pour 946 M€ levés).

En 2013, les marchés financiers auront permis, au total, à 127 PME-ETI françaises de lever 2,9 Md€ pour financer leur croissance.

## Développer l'analyse financière

Constatant à fin 2013, que deux tiers des valeurs cotées ne font pas l'objet d'un suivi approprié, Enternext a mis en place, en juin 2014, deux mesures destinées à promouvoir l'analyse financière sur les valeurs moyennes (une condition du développement des marchés Small & Mid) et à renforcer la visibilité des PME-ETI cotées :

- Un programme de recherche dédié aux PME-ETI du secteur Technologie-Media-Télécom, lancé en partenariat avec Morningstar. Une

étude sectorielle trimestrielle ainsi que des notes d'analyse, actualisées en temps réel, pour chacune des près de 220 PME-ETI cotées du secteur sont disponibles gratuitement sur les sites Internet des deux partenaires.

- Une réduction des frais de trading\* pour les valeurs suivies en recherche afin de soutenir les efforts de brokers\* en matière d'analyse financière sur les PME-ETI ([liste des brokers](#) bénéficiant de ce dispositif ainsi que des valeurs suivies en ligne).



## La création du PEA-PME

La réforme du Plan d'épargne en action (PEA), adoptée par la loi de finances pour 2014, comprend deux volets : le relèvement du plafond du PEA de 132 k€ à 150 k€ et la création du PEA-PME, compte distinct, plafonné à 75 k€ et régi par les mêmes règles et avantages fiscaux que le PEA.

Sont éligibles au PEA-PME, les PME-ETI européennes qui répondent aux critères de la loi de modernisation de l'économie (LME) de 2008 (voir [l'article en fin de ce Rapport](#)). Dans le PEA-PME, actions et titres assimilés peuvent être

détenus, ainsi que les parts de fonds communs de placement ou de fonds d'investissement alternatifs (FCPI, FCPR et FIP) investis à 75% en titres émis par des PME-ETI européennes, dont 50% en actions. Les titres de dette détenus de façon indirecte sont donc éligibles. Cette réforme a pour objectif de flécher l'épargne des ménages vers le financement en fonds propres des PME-ETI. Ces dernières ont la possibilité de déclarer leur éligibilité auprès d'Euronext qui en publie la liste. L'opérateur de marché a créé une famille d'indices « *Euronext PEA-PME Family* » afin de mettre en avant les performances des petites et moyennes valeurs.

## MÉTHODOLOGIE

### PÉRIMÈTRE DE L'ÉTUDE

L'analyse porte sur les entreprises européennes cotées sur les compartiments B et C d'Euronext (France, Belgique, Pays-Bas et Portugal) auxquelles s'ajoutent les sociétés françaises présentes sur Alternext\*. Elles ont de fait une capitalisation boursière inférieure à 1 Md€.

### ★ CATÉGORIES D'ENTREPRISE

Dans cet article, les notions d'entreprise, de PME et d'ETI ne correspondent pas à la définition de la loi de modernisation de l'économie de 2008 (LME ; voir [l'article en fin de ce Rapport](#)). Seul est pris en compte le critère de capitalisation boursière pour les classer.

### DÉFINITIONS

Créé en mai 2005 par Euronext Paris, Alternext offre la possibilité aux PME de la zone euro d'accéder à la cotation de manière simplifiée. Il s'agit d'un système multilatéral de négociation organisé (SMNO) au sens de l'article L. 424-1 du Code monétaire et financier et de l'article 524-1 du Règlement général de l'Autorité des marchés financiers (AMF).

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

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

Le [marché primaire](#) est celui sur lequel les nouveaux [titres financiers](#) sont émis et souscrits par des investisseurs.

Le [marché secondaire](#) concerne l'échange, entre investisseurs, des titres financiers déjà créés sur le marché primaire. En assurant la liquidité des investissements financiers, le marché secondaire assure la qualité du marché primaire et l'évaluation des titres financiers.

Intervenant sur les marchés organisés, le *broker* est un intermédiaire financier chargé de passer des ordres. Il est agréé par l'Autorité de contrôle prudentiel (ACP).

Le *trading* relève de l'activité de négociation de titres sur les marchés financiers.

## BIBLIOGRAPHIE



• COMMISSION EUROPÉENNE (2013). [2013 SMEs' Access to Finance Survey, Analytical Report](#), 14 novembre 2013, 154 p.

• GIAMI Thierry, LEFÈVRE Marc (2009). [Faciliter l'accès au marché des petites et moyennes entreprises à la recherche de capitaux](#), rapport à Christine Lagarde, ministre de l'Économie, de l'Industrie et de l'Emploi, 52 p.

**NOUVELLES MESURES**

**POUR ALLER PLUS LOIN...**



cliquez sur  
les mots surlignés

## II. FINANCEMENT

## C. Crédits et gestion de trésorerie



# C. CRÉDITS ET GESTION DE TRÉSORERIE

---

**1.** French SMEs Access to External Financing:  
a Comparison with Euro Area Enterprises  
|Annalisa Ferrando  
European Central Bank  
p. 139

**FOCUS .** Le financement des très petites entreprises  
|Observatoire du financement des entreprises  
p. 145

**2.** Intervention publique et risque  
|Laurence Tassone  
Bpifrance  
p. 149

**FOCUS .** Des solutions européennes de financement  
pour les PME et les ETI  
|Alain Nadeau  
Banque européenne d'investissement  
p. 155

**3.** Les comportements de paiement interentreprises  
en France et en Europe  
|Thierry Millon  
Altarex-D&B  
p. 159

**FOCUS .** Utilisation de l'affacturage par les PME  
|Association française des sociétés financières  
p. 166

---



# 1. FRENCH SMES ACCESS TO EXTERNAL FINANCING: A COMPARISON WITH EURO AREA ENTERPRISES



Annalisa Ferrando  
European Central Bank  
Monetary Policy Department

**1.1.** Demand for external finance is strong  
p. 140

**1.2.** Supply-side conditions are not signalling a credit squeeze  
p. 140

**1.3.** Terms and conditions of credit are still favourable but tightening  
p. 142

**1.4.** Alternative sources of finance are not yet a real alternative for SMEs financing  
p. 142

## SCOPE OF THE STUDY IN BRIEF

- FIRMS IN THE EURO AREA, SIZED BY THEIR LEVEL OF EMPLOYMENT.
- NON-FINANCIAL FIRMS, EXCLUDING THOSE IN AGRICULTURE, PUBLIC ADMINISTRATION AND FINANCIAL SERVICES

FOR MORE INFORMATION, REGARDING THE METHODOLOGY AT THE END OF THE ARTICLE.

SMEs are, particularly in crisis periods, more likely to experience difficulties in obtaining external funding than large firms. This reflects their limited access to external financing sources other than bank loans, which results from their smaller size, less detailed financial statements and shorter track records, leading in turn to more asymmetric information problems, greater dependence on bank lending and higher financing costs. Access to finance for French SMEs remains an important problem for their business activity – with percentages similar to euro area averages (ECB, 2014a and 2014b). French SMEs tend to make more use of bank credit and their need for it is larger than other euro area SMEs.

In an environment of weak profits and squeezed liquidity buffers, the financing obstacles to get bank loans are increasing in France but they are still not higher than in the euro area on average. The perceived deterioration of the general and firm economic outlook plays a stronger role to explain these obstacles than for the average SME in the euro area. Looking at the supply-side conditions, French bank lending rates applied to SMEs are among the lowest ones within the euro area but more SMEs in France signal an increase in other costs of financing and in other requirements, like loan covenants and required guarantees. The process of substitution of bank credit with market financing which has been witnessed at the aggregated level in France is presumably confined to large companies and to those belonging to low risk-classes as there is no clear signal of it from the survey results.



The financing obstacles to get bank loans are increasing in France in 2013 but they are still not higher than in the euro area on average.

II. FINANCEMENT

C. Crédits et gestion de trésorerie



1.1. DEMAND FOR EXTERNAL FINANCE IS STRONG

Using the results of the European Central Bank (ECB) and European Commission SME access to finance survey (Safe)\* it is possible to measure financing obstacles through firms' self-assessment on whether access to finance constitutes their most pressing problem. French SMEs report that "Access to finance" is their third most pressing problem (13% in wave 10\*, referring to the period October 2013-March 2014). "Finding customers" remains the **dominant concern** together with difficulties related to "Cost of production or labour" (19%).

To better understand the difficulties of accessing external finance, it is important to disentangle between demand and supply-side factors as they imply different policy reactions. As for demand the SAFE contains a question related to firms' financing needs, distinguishing among different funding sources. For bank loans and overdrafts, French SMEs appear well above the euro area average, with a net percentage of 12% and 18%, respectively, reporting an increase in needs in wave 10 (chart 1). In the euro area these percentages are 4% and 7%. **Fixed investment and inventory and working capital** are the two most important factors affecting their needs together with some deterioration in the availability of internal funds. As a result, the share of French SMEs that apply for a bank loan or overdraft remains the highest in the euro area (31% in wave 10 against 25% in the euro area).



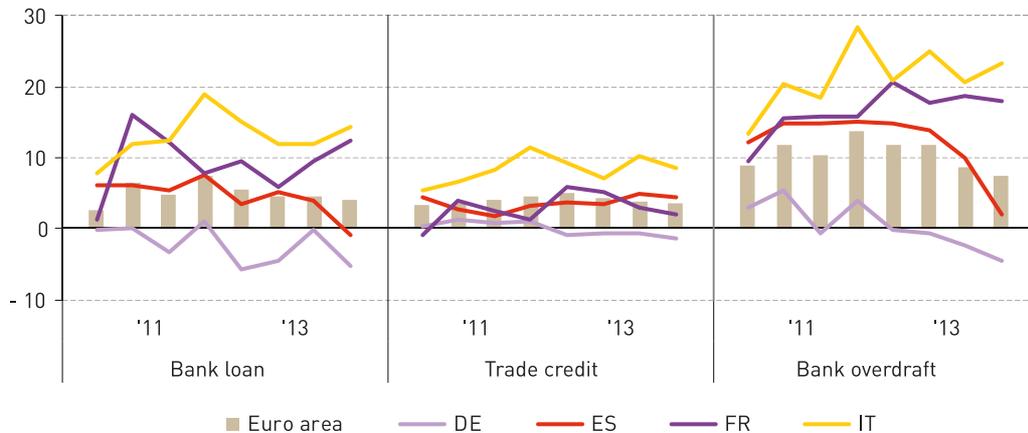
click on the highlighted words

1.2. SUPPLY-SIDE CONDITIONS ARE NOT SIGNALLING A CREDIT SQUEEZE

Using the survey information on the application and the outcome of applications for bank loans (and bank overdrafts) it is possible to get rather objective criterion for assessing whether French SMEs have been constrained in taking up external financing *via* bank more than their counterparts in the euro area. On average 13% of French SMEs have reported some kind of financing obstacles\*, a percentage very similar to the euro area (chart 2). However, this percentage has been increasing over time since the beginning of 2010. In wave 10 the percentage of SMEs that did not apply because of a possible rejection (8%) appears relatively significant in relation to the actual loan rejections (4%). As for the factors affecting the availability of external financing, more than 50% of the respondents in France argue that the general economic outlook is an important factor, followed by their financial situation (around 35%; chart 3). **For firms in the euro area** countries, the percentages are much lower, at 31% and around 23%. By contrast, credit risks seem to play a smaller role as 13% of firms reported that a deterioration in their credit history has an impact on the availability of bank loans.

CHART 1 – Change in external financing needs of euro area SMEs

Respondent (in net % over the preceding 6 months)

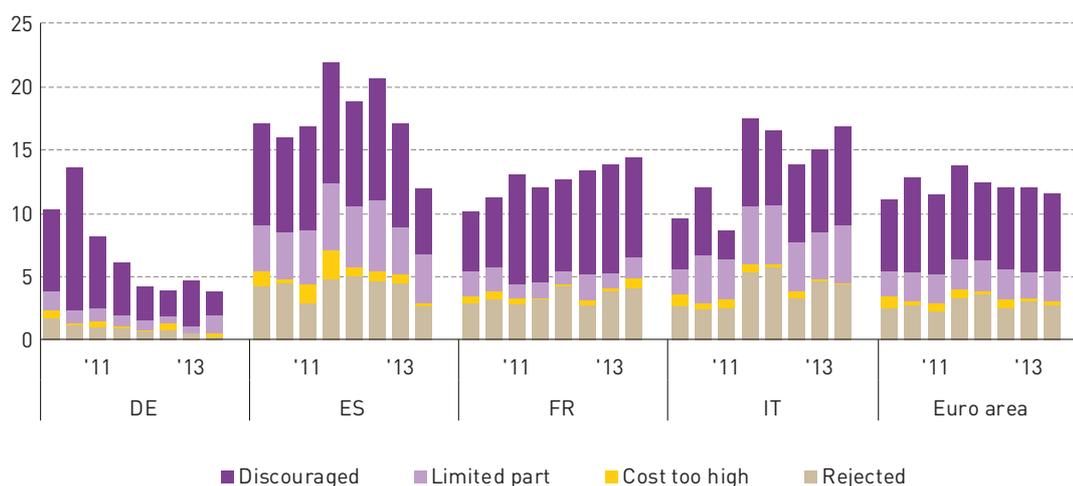


Notes: all SMEs. Figures refer to round three (March-September 2010) to round ten (October 2013-March 2014) of the survey. The net percentage is the difference between the percentage of firms reporting an increase for a given factor and that reporting a decrease.  
Source: ECB (Safe).

\* Words followed by an asterisk are defined in Methodology at the end of the article.

**CHART 2 – Obstacles to receiving a bank loan for SMEs across euro area countries**

Respondent (in % over the preceding 6 months)

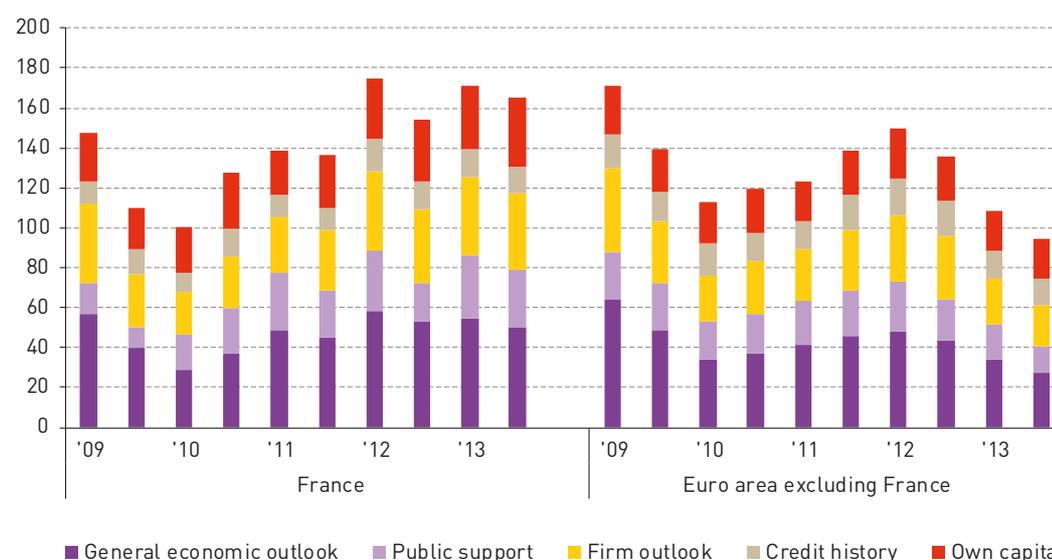


Notes: all SMEs. Figures refer to round three (March-September 2010) to round ten (October 2013-March 2014) of the survey. Financing obstacles are defined here as the sum of the percentages of SMEs reporting loan applications which were rejected, loan applications for which only a limited amount was granted, and loan applications which were rejected by the SME because the borrowing costs were too high, as well as of SMEs which did not apply for a loan for fear of rejection (i.e. discouraged borrowers).

Source: ECB (Safe).

**CHART 3 – Deterioration of the factors affecting the availability of external financing in France and in the euro area**

Respondent (in net % over the preceding 6 months)



Notes: all SMEs. Figures refer to round three (March-September 2010) to round ten (October 2013-March 2014) of the survey.

Source: ECB (Safe).

II. FINANCEMENT

C. Crédits et gestion de trésorerie



**1.3. TERMS AND CONDITIONS OF CREDIT ARE STILL FAVOURABLE BUT TIGHTENING**

Along with the rejection rates terms, the **bank financing conditions** faced by French SMEs serve as a useful indicator for the overall degree of access to finance. In France, since the first half of 2012 SMEs point to a decline in bank interest rates, although the percentages have become smaller over time. In wave 10, 3% report a decline in interest rates, while the percentage was 27% in the second half of 2012 (chart 4). By contrast, in other euro area countries SMEs are still signalling increases in bank lending rates (9% in wave 10) but country developments still reflect the fragmentation of the bank loan market across the euro area (FERRANDO, HEMPELL, 2014).

More SMEs in France signal an increase in their costs of financing other than interest rates, related to charges, fees and commissions (51% against 40% in the euro area) and in other requirements, like loan covenants, required guarantees and new procedures (28% against 23% in the euro area). With respect to non-price terms and conditions, French SMEs indicate

a marginal easing, with an increase in the size (5% compared with 2% in the euro area) and a more moderate increase in collateral requirements (38%, higher than the 27% in the euro area).



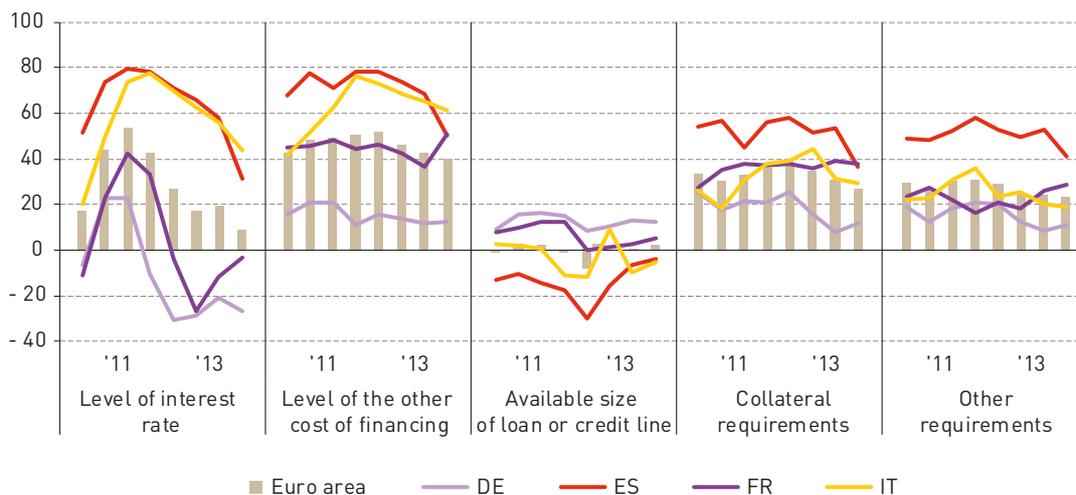
French SMEs always point to a decline in bank interest rates, although their percentage is become smaller over time.

**1.4. ALTERNATIVE SOURCES OF FINANCE ARE NOT YET A REAL ALTERNATIVE FOR SMES FINANCING**

According to the available information from SAFE, the various financial instruments are used differently across countries. For instance, bank credit is on average more used by French SMEs as it represents 41% of all sources of internal and external funds (37% in the euro area; chart 5). Italian and Spanish firms more often consider instead trade credit and subsidised bank loans (27% and 29% compared with 16% in France and 22% in the euro area). Leasing and factoring, by contrast, is much more developed as a financial instrument among German SMEs (23% compared with 16% in France and 19% in the euro area).

**CHART 4 – Change in terms and conditions of bank loans granted to euro area SMEs**

Firms that had applied for bank loans (in net % over the preceding 6 months)



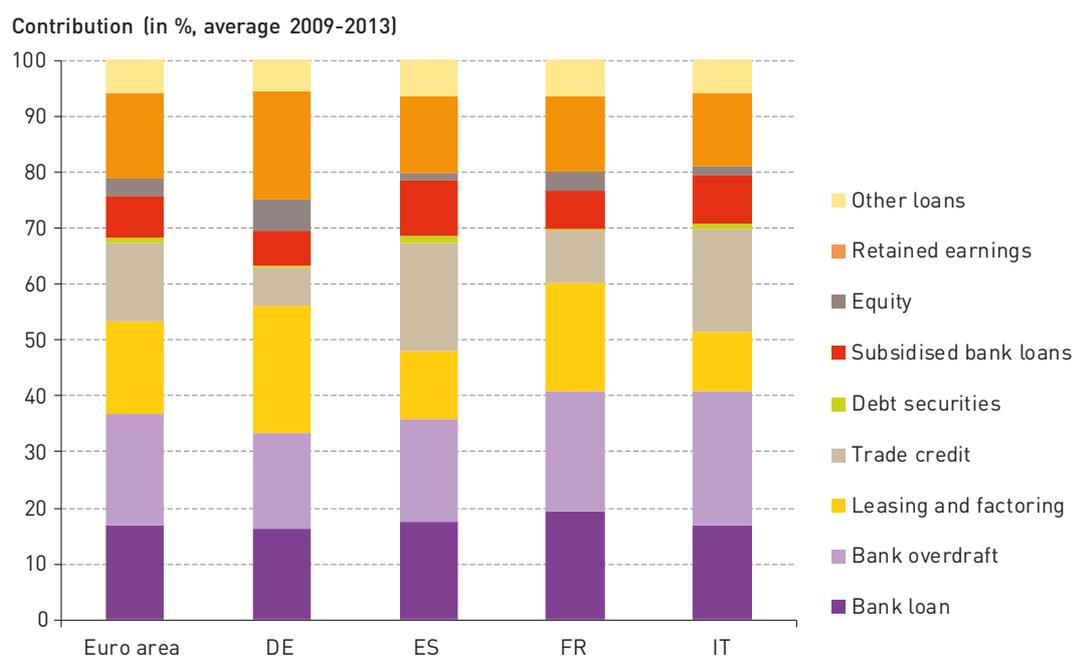
Note: SMEs that had applied for bank loans. Figures refer to round three (March-September 2010) to round ten (October 2013-March 2014) of the survey.  
Source: ECB (Safe).



The process of substitution of bank credit with market financing which has been witnessed at the aggregated level in France is presumably confined to large companies and to those belonging to low risk-classes (BANQUE DE FRANCE, 2014). However, although the ability of SMEs to revert to alternative external sources of finance is even more limited once they are constrained in their access to bank loans, empirical evidence points to some substitution effects among

SMEs in the euro area (ECB, 2014). According to the survey results, financially constrained SMEs firms between 2009 and 2013 were trying to replace bank loans with other types of loan obtained from individuals (e.g. family and friends) as well as from related companies and shareholders. They also tended to use trade credit, while market-based instruments or even grants or subsidised loans appeared to be a less common instrument.

**CHART 5 – Use of financing instruments by SMEs in selected euro area countries, average 2009-2013**



Note: the bars show the sum of the percentages of SMEs that reported having used a **specific instrument** between 2009 and 2013.

Source: ECB (Safe). ECB calculations.

## II. FINANCEMENT

## C. Crédits et gestion de trésorerie




---

**METHODOLOGY**


---

**SCOPE OF THE STUDY**

The analysis is based on the [ECB Survey on the access to finance of SMEs in the euro area \(Safe\)](#). The survey data are collected by the ECB on a bi-annual basis and covers micro, small, medium-sized and large firms to provide evidence on the financing conditions faced by SMEs compared with those of large firms. It has been carried out ten times between the summer of 2009 and March 2014. It contains firm-level information mainly related to major structural characteristics (size, sector, firm autonomy, turnover, firm age and ownership) as well as to firms' assessments of recent short-term developments regarding their financing needs and access to finance.

The sample contains only non-financial firms, excluding those in Agriculture, public administration and Financial services. The total euro area sample size is around 8,000 firms, of which more than 90% have fewer than 250 employees. The French sample (FR) comprises 1,000 firms. The other countries in charts are Germany (DE), Italy (IT) and Spain (ES). In the survey the results are often expressed in net percentages.

★ **CATEGORY OF FIRMS**

In this article, enterprise, micro, small, medium-sized and large firms are defined according to the business legal entities and sized with the number of employees. SMEs, including microenterprises, have fewer than 250 employees. For France, this definition differs from the statistical one given by the [Law for the Modernization of the Economy](#) in 2008.

**DEFINITIONS**

The **net percentage** is the difference between the percentage of firms reporting an increase for a given variable (for instance needs on external financing) and that reporting a decrease.

The **composite indicator of financing obstacles** includes the percentages of SMEs that were rejected when applying for a bank loan, received only a limited part of the amount for which they had applied, or did not take up the loan because borrowing cost were too high. In addition, firms that did not apply for a bank loan because they feared rejection (discouraged borrowers), possibly based on the firm's past experience, are also included (ECB, 2014b, chart 16, p. 18).

**REFERENCES**

- ECB (2014a). "[SME Access to Finance in the Euro Area: Barriers and Potential Policy Remedies](#)" *Monthly Bulletin*, July 2014, pp. 79-97.
- ECB (2014b). [Survey on the Access to Finance of Small and Medium-sized Enterprises in the Euro Area, October 2013 to March 2014](#), April 2014, 36p.
- FERRANDO Annalisa, HEMPELL Hannah Sabine (2014). "Divergence in Financing Conditions of Small and Medium-sized Enterprises (SMEs) in the Euro Area", in ECB, [Financial Integration in Europe](#), Special feature, April 2014, 162p.

**NEW MEASURES** (only in French)

**FURTHER READING...**



Click on the highlighted words



## FOCUS

# Le financement des très petites entreprises

| Observatoire du financement des entreprises

Alors que l'accès des très petites entreprises – TPE – aux crédits d'investissement apparaît globalement satisfaisant, il semble moins aisé pour les crédits de trésorerie au regard de la situation des PME. Ce constat est à relier à la forte hétérogénéité de ces très petites entreprises, notamment en termes de fonds propres. Les pistes d'amélioration de leur financement résident essentiellement dans les relations entre les chefs d'entreprise TPE et les chargés de clientèle bancaire. La Fédération bancaire française (FBF) a pris en juin 2014 cinq engagements à cet égard.

Les TPE font généralement référence aux entreprises de très petite taille qui emploient moins de 10 salariés. Derrière ce simple critère d'effectif, l'écosystème recouvre une variété importante de métiers, tels que des commerçants de proximité, des entrepreneurs dans le secteur du Bâtiment, ou encore des *start-up* innovantes.

Elles représentent 2,7 millions d'entreprises<sup>1</sup>, soit 95% des entreprises françaises et produisent un quart de la valeur ajoutée de l'économie marchande. La question de leur financement est essentielle car, de par leur nature, elles n'ont évidemment pas accès aux marchés financiers et l'ensemble des produits de financement bancaire n'est pas adapté à leur structure.

### UNE POPULATION EXTRÊMEMENT HÉTÉROGÈNE

La population des TPE est difficile à appréhender car ces entreprises sont en renouvellement constant.

Un tiers disparaît au bout de trois ans, la moitié au bout de cinq ans. Elle est également fortement diversifiée. Si toutes ont moins de 10 salariés, 60% d'entre elles déclarent ne pas en avoir du tout. Certaines ont vocation à grossir et à devenir des PME, voire des ETI, mais ce n'est le cas que d'une minorité, environ deux tiers des créateurs d'entreprise ayant en effet pour objectif principal d'assurer leur propre emploi (INSEE, 2008). La situation financière de ces entreprises et leur comportement sont, de surcroît, très hétérogènes. À titre d'exemple, seule une TPE sur deux investit, et les investissements les plus importants, supérieurs à 100 k€, ne concernent que 2% d'entre elles. Enfin, les dirigeants de TPE sont souvent isolés et assument seuls, pour la plupart, l'ensemble des activités de gestion, y compris la gestion financière pour laquelle ils ont parfois des compétences lacunaires (voir [l'article sur le financement de l'Artisanat dans ce Rapport](#)).

### L'ACCÈS AU CRÉDIT : UN CONSTAT NUANCÉ

Cette diversité de la population des TPE est une des clés essentielles d'analyse de leur accès au crédit de trésorerie. L'enquête de la Banque de France menée avec la Fédération des centres de gestion agréés (BANQUE DE FRANCE, 2014) confirme que l'accès au crédit de trésorerie des TPE est moins aisé que celui des PME. Seulement 61% des TPE obtiennent la totalité ou au moins 75% du montant des crédits de trésorerie qu'elles ont demandés, contre une proportion de 70% pour les PME (graphique 1 page suivante). Elle montre, de plus, la faiblesse de la demande de crédits de trésorerie, qui ne constituent du reste qu'une part réduite de leurs besoins globaux de financement. Ce constat d'un accès moins facile au crédit de trésorerie peut s'expliquer non seulement par des dysfonctionnements dans le dialogue entre banques et dirigeants de TPE, bien identifiés par la Médiation du crédit, mais aussi par le fait qu'une part



# 61%

seulement des TPE ont obtenu la totalité du montant du prêt demandé début 2014.

1. Y compris les régimes des microentreprises au sens fiscal et des auto-entrepreneurs.

## II. FINANCEMENT

## C. Crédits et gestion de trésorerie



Dans le secteur du BtoB français, les TPE sont en moyenne payées plus vite par leurs clients et paient plus tard leurs fournisseurs que les PME.

importante de TPE présente une structure financière déséquilibrée. Si la majorité des TPE a accru ses fonds propres entre 2009 et 2011, pour un tiers d'entre elles, ils sont nuls ou même négatifs. Cette proportion n'est que de 20% pour les TPE avec salariés, mais dépasse un tiers pour les entreprises sans salarié (graphique 2).

Ces difficultés de structure financière et de trésorerie peuvent aussi expliquer qu'une partie des TPE utilise significativement les délais de paiement pour améliorer leur trésorerie. Dans le secteur du BtoB, où la question des délais de paiement se pose avec le plus d'acuité, les TPE sont en moyenne payées plus vite par leurs clients et règlent plus tard leurs fournisseurs que les PME.

Hors trésorerie, l'accès des TPE aux crédits d'investissement semble globalement bon (graphique 1). Les taux d'intérêt sont, en France, les plus bas d'Europe. Le dynamisme du crédit aux TPE vient exclusivement des

crédits d'investissement, et plus particulièrement de ceux relatifs à l'immobilier. Une partie des TPE peut s'autocensurer dans la demande de financement bancaire, par crainte de se voir opposer un refus ou par sous-estimation de sa capacité d'endettement, et privilégie en conséquence l'autofinancement. Cependant, la faiblesse de la demande de crédit d'investissement vient essentiellement d'un manque d'appétit pour l'investissement, dont les causes – et les remèdes – ne semblent pas bancaires puisque l'offre de financement de moyen et long termes est généralement abondante.

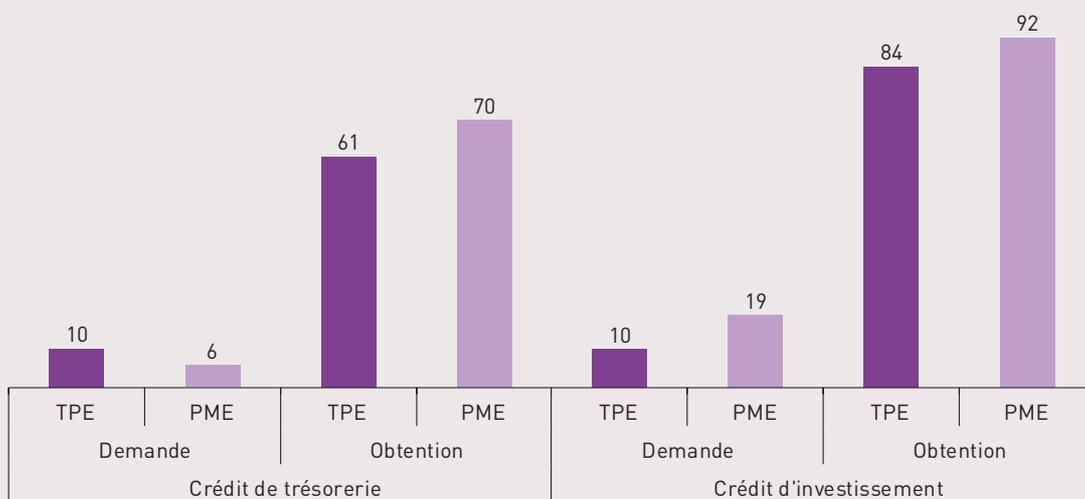
#### LA RELATION BANQUE-CHEF D'ENTREPRISE AU CŒUR DU SUJET

En France, les TPE financent largement leurs besoins de trésorerie par des découverts. Ils présentent une

flexibilité et une facilité de mise en œuvre qui convient bien aux établissements bancaires et, dans de nombreux cas également, aux chefs d'entreprise, mais ils s'avèrent souvent plus onéreux que les crédits échancés. Une part croissante des TPE finance aussi le besoin de fonds de roulement par de l'affacturage. Ce service, au coût plus élevé, est toutefois loin d'être adapté à toutes les TPE (voir [l'article sur l'affacturage dans ce Rapport](#)).

Les TPE expriment en outre le sentiment que les banques leur demandent plus de garanties que par le passé. Ce phénomène est, entre autres, à relier à la gestion patrimoniale des entreprises qui conduit dans bien des cas les chefs d'entreprise à placer hors des sociétés d'exploitation, dans des sociétés civiles immobilières (SCI), les biens immobiliers professionnels. Les mécanismes de cautionnement mutuel (Siagi et Socama), qui sont adaptés pour les TPE, ne sont pas

GRAPHIQUE 1 – Demande et obtention de nouveaux crédits, 1<sup>er</sup> trimestre 2014 (en %)



Lecture : au premier trimestre 2014, 10% des TPE ont demandé un crédit de trésorerie et, parmi elles, 61% se sont vu accorder ledit crédit pour au moins 75% du montant initialement demandé.

Note de lecture : demande et obtention de nouveaux crédits, hors utilisation de lignes de crédit obtenues précédemment.

Champ : entreprises avec une autonomie de décision en matière de demande de crédit.

Sources : Banque de France-Direction générale des statistiques ; FCGA pour les TPE.

## II. FINANCEMENT

## C. Crédits et gestion de trésorerie



assez connus. L'utilisation de garanties Bpifrance est en revanche montée en puissance, avec un doublement des soutiens accordés aux TPE depuis 2010.

Du point de vue des banques, le crédit aux TPE constitue un métier de masse. À titre d'exemple, un des réseaux dispose de 5500 collaborateurs chargés de la clientèle TPE, et de près de 5000 points de vente. Les grands réseaux bancaires français opèrent aujourd'hui un double mouvement, en étendant les services de banque en ligne, tout en renforçant la logique de proximité. Certaines banques ont ainsi accru le niveau de

délégation aux chargés de clientèle et aux directeurs d'agence, pour inciter les prises de décision au niveau local.

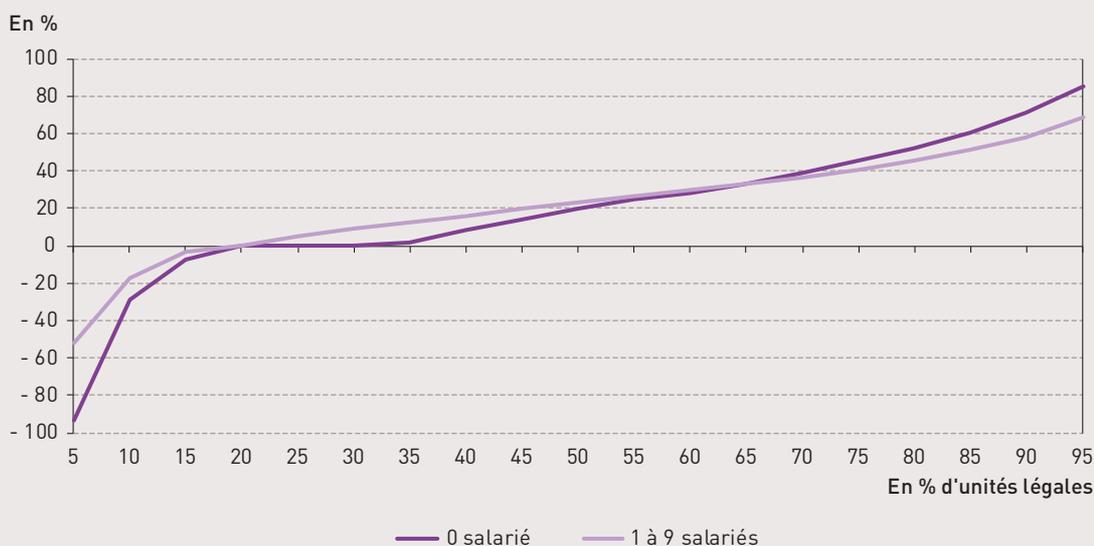
Les dirigeants de TPE évoquent certaines frustrations dans leurs relations avec les banques, notamment sur les délais de réponse, l'explication des refus de crédit, le fort *turn-over* des chargés de clientèle TPE, et connaissent parfois mal les dispositifs auxquels ils peuvent avoir recours pour faciliter les relations avec leurs banques.

Constatant la possibilité d'améliorer la relation entre les dirigeants de TPE et leurs chargés de

clientèle, l'Observatoire du financement des entreprises<sup>2</sup> a émis des recommandations qui ont conduit la Fédération bancaire française (FBF) à prendre en juin 2014 les engagements suivants :

- Répondre rapidement, sous 15 jours ouvrés, à toute demande de financement d'un client TPE, une fois le dossier complet.
- Expliquer le refus de crédit au client TPE :
  - donner systématiquement une explication orale en cas de refus d'accorder un crédit, explication assurée par l'interlocuteur habituel du client dans la banque ;

**GRAPHIQUE 2 – Dispersion du ratio fonds propres sur total de bilan des TPE, 2011**



Lecture : 20% des TPE d'au moins 1 salarié et 30% des TPE ont des fonds propres représentant plus de 40% du total de leur bilan.  
 Champ : unités légales indépendantes de moins de 10 salariés en équivalent temps plein (ETP) et de moins de 2 M€ de chiffre d'affaires, des secteurs marchands non agricoles, hors secteurs financier et Enseignement, santé et social, et hors auto-entrepreneurs et microentreprises (au sens fiscal).  
 Source : Insee (Fare et Ésane).

2. L'[Observatoire du financement des entreprises](#), créé en 2010, regroupe des experts des organisations professionnelles, des entreprises et des sociétés financières, des acteurs publics du financement, des services des ministères de Bercy, ainsi que les principaux pourvoyeurs de statistiques publiques. Il est présidé par le [Médiateur national du crédit aux entreprises](#).

## II. FINANCEMENT

## C. Crédits et gestion de trésorerie



- si un client qui s'est vu refuser un crédit le demande, prévoir la possibilité d'un entretien avec un responsable de la banque.
  - Indiquer, dans les lettres de refus de crédit et de dénonciation, les recours possibles, internes et externes, et notamment signaler l'existence de la Médiation du crédit aux entreprises.
- Développer une meilleure information sur le financement de la trésorerie et du court terme par un guide pédagogique à l'initiative de la profession bancaire, sur les « Outils et les solutions des TPE pour financer leurs besoins court terme » afin d'améliorer la compréhension des produits de financement existants de la part des entreprises visées.
- Favoriser une plus grande stabilité des conseillers bancaires auprès des TPE dans leurs fonctions.
 

Les banques adhérentes de la FBF appliqueront en outre plus largement aux PME les propositions relatives aux modalités de réponse.

## MÉTHODOLOGIE

## PÉRIMÈTRE DE L'ÉTUDE

Dans cet article, sauf mention contraire, les TPE sont définies comme les unités légales de moins de 9 salariés en équivalent temps plein (ETP) avec un chiffre d'affaires inférieur à 2 M€. Le champ est celui des secteurs marchands non agricoles, hors secteur financier et hors Enseignement, santé et social. Les auto-entrepreneurs et les microentreprises au sens fiscal sont également exclus, de même que les filiales de groupe PME, ETI ou grande entreprise. La population retenue comprend 1 964 000 TPE en 2011, soit 75 % du nombre d'entreprises de moins de 9 salariés, et 50 % du chiffre d'affaires réalisé par ces dernières.

Les éléments qualitatifs ont été tirés d'auditions de représentants des TPE et des cinq grands réseaux bancaires français entre mars et juin 2014.

## ★ CATÉGORIES D'ENTREPRISE

Dans cet article, la notion de TPE ne correspond pas à la définition de la microentreprise de la loi de modernisation de l'économie de 2008 (LME ; voir [l'article en fin de ce Rapport](#)). Chaque entreprise est ici réduite à son unité légale et repérée par son Siren. Seuls sont pris en compte les critères d'effectif et de chiffre d'affaires de la LME.

## BIBLIOGRAPHIE



- BANQUE DE FRANCE (2014). « [Enquête trimestrielle auprès des entreprises sur leur accès au crédit en France](#) », *Stat Info*, 1<sup>er</sup> trimestre 2014, 15 avril 2014, 2 p.

- INSEE (2008). « [Créations et créateurs d'entreprises, première interrogation 2006, profil du créateur](#) », *Insee Résultats*, n° 34, 2008.

**NOUVELLES MESURES**



cliquez sur  
les mots surlignés



## 2. INTERVENTION PUBLIQUE ET RISQUE

| Laurence Tassone  
Bpifrance  
Direction de l'évaluation, des études et de la prospective

**2.1.** Nouvelle progression du nombre d'entreprises financées  
p. 150

**2.3.** Les besoins de financement en 2013  
p. 152

**2.2.** À nouveaux dispositifs, nouvelles entreprises  
p. 150

### PÉRIMÈTRE ÉTUDIÉ

- ENTREPRISES (UNITÉS LÉGALES) CLASSÉES SELON LES CRITÈRES DE LA LME, HORS LIENS FINANCIERS.
- ENTREPRISES SOUTENUES PAR BPIFRANCE, HORS CAPITAL-INVESTISSEMENT.

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

L'accroissement de l'activité de Bpifrance en 2013 en matière de couverture des besoins de financement des entreprises, hors haut de bilan, fait écho à une situation économique qui ne s'est guère améliorée rendant l'offre en crédits de court et moyen-long termes plus sélective.

Si les TPE\* demeurent une cible privilégiée de ses interventions, le panorama des entreprises soutenues par la Banque publique d'investissement évolue vers des structures de plus grande taille et plus matures. Les interventions de Bpifrance sont cependant toujours fondées sur des défaillances de marché. Fragilisées par la dureté de la crise puis par une conjoncture économique qui demeure morose, les entreprises sont, sur certains segments d'activité risqués et consommateurs de fonds, moins solvables qu'en 2012. C'est particulièrement le cas de celles pour lesquelles des soutiens en faveur de la trésorerie ont été accordés, mais aussi pour les entreprises innovantes et internationalisées, et les entreprises transmises.

Les besoins en financement varient selon la catégorie d'entreprise : les TPE, qui intègrent le champ de la création d'entreprise, sont essentiellement financées sous forme de garantie, tandis que les PME\* sont davantage en quête de mobilisation de créances et de crédit d'investissement, rejoignant sur ce point les projets des ETI\* accompagnées.



Sous l'effet des mesures spécifiques mises en œuvre pour alléger les tensions de trésorerie, les entreprises nouvellement soutenues par Bpifrance sont, en 2013, de plus grande taille et plus matures.

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

## II. FINANCEMENT

## C. Crédits et gestion de trésorerie



## 2.1. NOUVELLE PROGRESSION DU NOMBRE D'ENTREPRISES FINANÇÉES

En 2013, le nombre d'entreprises accompagnées par Bpifrance, quelle que soit la nature de leurs projets – création, innovation, investissement, internationalisation, trésorerie et transmission – est 1,5 fois supérieur à celui d'avant-crise (2008). Cette évolution porte le nombre de bénéficiaires de près de 52 000 entreprises à **plus de 77 000** (graphique 1). Elle reflète deux types de comportement d'entreprise, avec, tout d'abord, le maintien des projets d'avenir en cours et le lancement de nouvelles initiatives, malgré une situation économique dégradée persistante. C'est notamment le cas en innovation pour préserver la compétitivité future et en création d'entreprise pour créer son propre emploi. Ensuite, elle traduit un besoin de financer les actions à moyen-long terme d'investissement, mais aussi à court terme de trésorerie ; ceci face à des solvabilités qui se détériorent, des conditions de crédit qui se durcissent (taux d'intérêt en hausse, demande de garanties plus stricte, etc.) et des trésoreries qui se tendent (baisse de la capacité d'autofinancement, accroissement des retards de paiement).

Dans ce contexte, le risque encouru par les financeurs privés est, sur cette période, plus élevé. L'augmentation, malgré tout, du nombre d'entreprises soutenues, qui va de pair avec un accroissement des montants de financement accordés (+ 13% entre 2008 et 2013), prouve alors que l'effet de levier de l'intervention publique joue pleinement son rôle. Ce positionnement contracyclique a été renforcé par deux fois avec la mise en œuvre de mesures spécifiques et temporaires par le gouvernement français, les unes en début de crise [2009-2010] via le **Plan de soutien puis de relance de l'économie**, les autres en 2013 avec le préfinancement du **Crédit d'impôt pour la compétitivité et l'emploi\*** (Cice) et une réactivation de la garantie de renforcement de la trésorerie\* qui avait été déployée pour le Plan de relance.

Conséquence d'une situation économique peu portuse et des dispositifs conjoncturels déployés en 2013, la part des entreprises nouvellement soutenues\*, qui se positionne sur les dernières années autour de 45-50%, passe la barre des 50% en 2013 – comme en 2009, avec respectivement 52% et 55% –, et représente près de 19 000 entreprises primo-clientes. Ces nouveaux entrants se recrutent parmi les deux nouveaux dispositifs de l'année. Trois quarts des ETI, plus de la moitié des PME non MIC et deux tiers des microentreprises (MIC), qui font appel au préfinancement du Cice, n'ont pas eu d'accompagnement de la part de Bpifrance depuis au moins 7 ans. Inversement, la mobilisation de comptes clients est moins sujette à renouvellement de clientèle car les lignes de créances sont, en cette période, plus fréquemment reconduites d'une année sur l'autre, dans l'attente d'une

amélioration des situations de trésorerie. À 61%, le taux de rotation des microentreprises est significativement élevé, mais il est en deçà des niveaux d'avant 2012, traduisant peut-être, étant donné la conjoncture, un besoin d'accompagnement dans la durée plus important de la part de cette catégorie d'entreprise.

Bpifrance intervenant sur les défaillances de marché, son action peut concerner une population d'entreprises plus risquées, mais aussi des entreprises proactives qui ne trouvent pas suffisamment de financement ou qui souhaitent profiter de mesures fiscales attractives pour soulager leur trésorerie. Il est malaisé d'en distinguer les effets et notamment d'analyser les territoires sous ces deux angles séparés. Il n'en reste pas moins que la répartition géographique des projets accompagnés demeure très proche du potentiel économique de chaque région. Île-de-France et Rhône-Alpes occupent le premier rang, et de loin, avec 13 à 15% des entreprises accompagnées, viennent ensuite le sud de la France et le Grand Ouest, et quelques régions avec une dynamique intrinsèque, mais aussi transfrontalière, avérée comme dans le Nord – Pas-de-Calais (carte 1). Toutefois, la contribution des régions aux 11 000 entreprises supplémentaires soutenues en 2013, par rapport à 2012, fait apparaître deux situations particulières. Si l'Île-de-France et Rhône-Alpes participent respectivement à hauteur de 12% et 19% à cette hausse, et les Pays de la Loire et Nord – Pas-de-Calais pour 7%, la Lorraine et le Centre, quant à elles, y contribuent pour 4%, au même niveau que les régions Aquitaine, Bretagne et Midi-Pyrénées. Le comportement actif ou la situation économique des entreprises de ces neuf régions comptent pour les deux tiers de cette progression. La mise en œuvre, par un grand nombre de ces collectivités locales, de politiques incitatives fortes, dans le cadre d'actions conjointes avec Bpifrance (Fonds régionaux d'innovation ou de garantie, prêts participatifs, etc.), est un facteur à prendre également en considération dans cette dynamique.

## 2.2. À NOUVEAUX DISPOSITIFS, NOUVELLES ENTREPRISES

Les microentreprises représentent près de 8 entreprises accompagnées sur 10, une proportion cohérente avec le poids de cette catégorie dans la population totale des entreprises en France, comme dans la plupart des pays (voir [l'article sur la cartographie des entreprises françaises dans ce Rapport](#)). Toutefois, le prisme 2013 se déforme en faveur des plus grandes, la part des PME non MIC passant d'un cinquième à un quart, soit + 7 000 PME non MIC, et celle des ETI doublant en un an, pour atteindre 3 255 unités légales. Les deux consolidés contribuent alors pour 80% des entreprises soutenues en plus en 2013 (graphique 1).



# 19 000

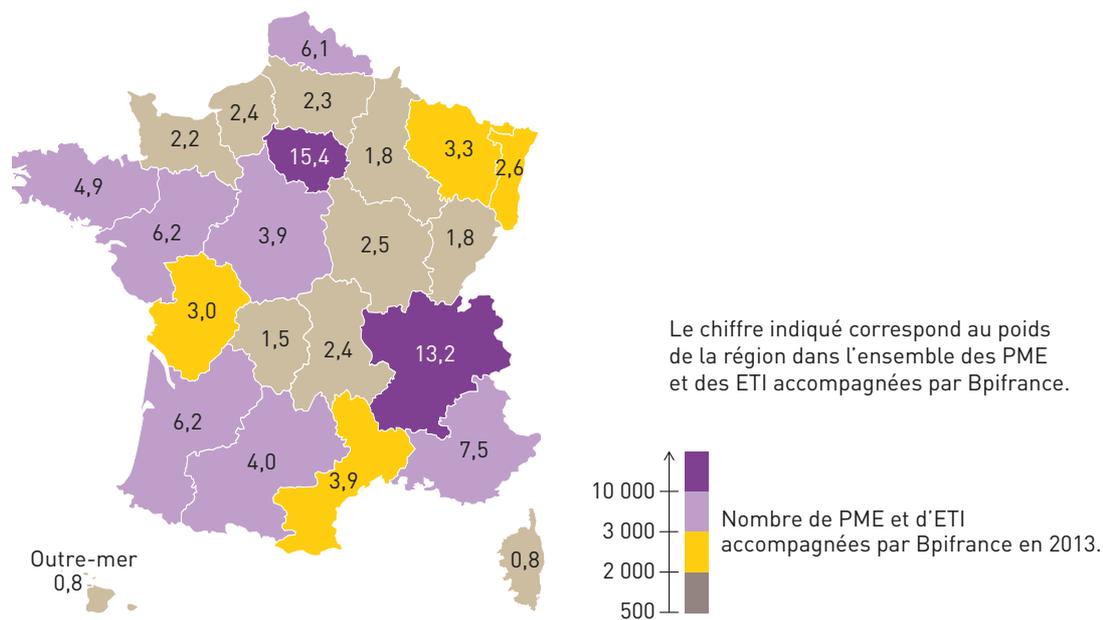
entreprises ont bénéficié pour la première fois du soutien financier de Bpifrance en 2013.



cliquez sur les mots surlignés



**CARTE 1 – Répartition régionale des entreprises soutenues par Bpifrance, 2013**



Champ : entreprises accompagnées par Bpifrance, hors activité en capital-investissement.  
 Source : Bpifrance.

**GRAPHIQUE 1 – Évolution du nombre d'entreprises accompagnées par Bpifrance selon leur catégorie d'entreprise, 2008-2013**



Champ : entreprises accompagnées par Bpifrance, hors activité en capital-investissement.  
 Source : Bpifrance.

## II. FINANCEMENT

## C. Crédits et gestion de trésorerie



En 2013, les bénéficiaires du préfinancement du Cice sont à 69% des PME (hors TPE) et à 18% des ETI.

Une grande partie de la baisse de la proportion des microentreprises est la conséquence de **l'attractivité des mesures 2013** en faveur de l'emploi et de l'assouplissement des tensions de trésorerie pour les autres catégories d'entreprise. Les entreprises qui ont bénéficié du préfinancement du Cice sont à 69% des PME non MIC et à 18% des ETI. La garantie de renforcement de trésorerie est à 44% dirigée vers des PME non MIC.

La structure par âge des entreprises soutenues se déforme progressivement au profit des PME et ETI, et des entreprises plus matures, puisque les TPE sont par construction plutôt jeunes. La part des entreprises âgées de moins de 5 ans recule sensiblement à 56% en 2013, soit - 11 points en comparaison avec la moyenne 2008-2012, et fait balancier avec une augmentation, à quasi-parité, d'entreprises de 5 à 10 ans (+ 5 points) ou de plus de 10 ans (+ 6 points), qui se concentrent chez les PME non MIC et les ETI (graphique 2). Elles ne sont pas pour autant moins risquées.

projets ont mobilisé autant de financement que l'année précédente. Si les filiales de groupe ne comptent que pour 2% des créations, les projets sont de plus grande taille puisqu'ils concentrent un quart des financements accordés. Au-delà du prêt à la création d'entreprise (PCE), dont la disparition est programmée, Bpifrance est intervenu essentiellement sous forme de garantie des concours bancaires classiques.

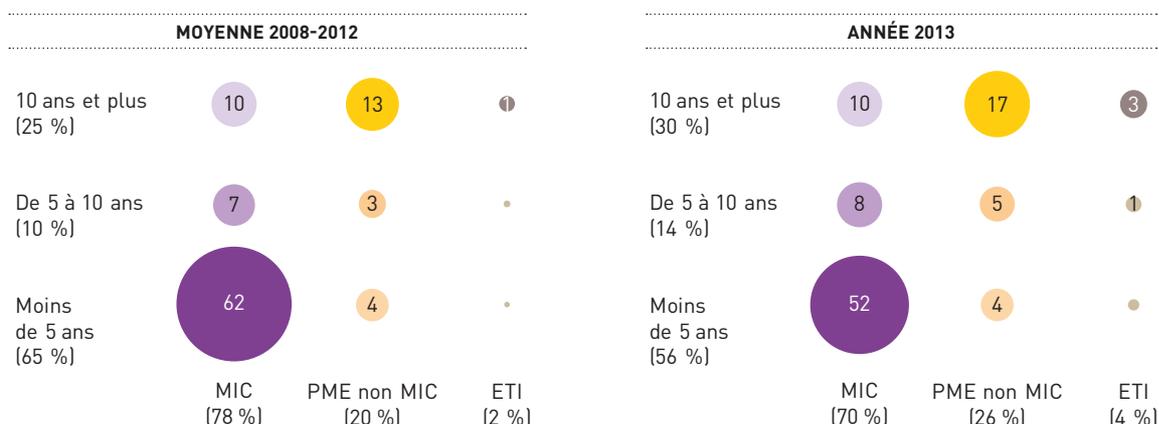
Les entreprises ont poursuivi leurs démarches d'innovation dans une même amplitude que les années passées pour consolider leur compétitivité à venir. Quelle que soit leur taille, le nombre distinct de bénéficiaires des dispositifs de soutien à l'innovation, ainsi que les montants mobilisés pour accompagner leurs projets de R&D ou d'innovation sont restés stables en 2013, avec 1,02 Md€ mis à disposition de 3745 entreprises (hors créations d'entreprise innovante). Les 3000 bénéficiaires d'une aide publique sont pour moitié des TPE. Parmi les modalités de financement bancaire de l'innovation, la garantie continue sa baisse tendancielle en nombre et en volume car les TPE, principales cibles, sont fragilisées par la conjoncture économique et hésitent à financer leur effort d'innovation sous forme de crédit.

### 2.3. LES BESOINS DE FINANCEMENT EN 2013

Malgré un léger recul de 4%, la dynamique de création d'entreprise en 2013 (créations pures, mais aussi reprises de fonds de commerce) se traduit par un niveau élevé d'interventions, avec près de 35000 nouvelles entreprises accompagnées. Avec 2,2 Md€, les

Par ailleurs, le choix de se développer ou de maintenir son activité à l'international se confirme d'une année sur l'autre, le nombre d'entreprises souhaitant exporter ou s'implanter à l'étranger étant stable à 1200. Cette expansion internationale est financée à hauteur de 719 M€ par Bpifrance, majoritairement par des prêts de développement et de la garantie.

**GRAPHIQUE 2 – Structure comparée des entreprises soutenues par Bpifrance selon leur âge et leur catégorie, moyenne 2008-2012 et année 2013**



Champ : entreprises accompagnées par Bpifrance, hors activité en capital-investissement.

Source : Bpifrance.



Les dispositifs de financement de l'investissement, destinés en priorité à soutenir le développement d'entreprises dont les besoins de financement ne peuvent être entièrement couverts par l'offre bancaire classique, ont concerné 12000 entreprises (soit + 5% par rapport à 2012) pour 4,9 Md€ (+ 7%), soit un tiers du montant total des financements accordés en 2013. L'effet d'une crise désormais installée se fait nettement ressentir, d'une part, avec une hausse significative du nombre de bénéficiaires de la garantie entre 2012 et 2013, et, d'autre part avec une diminution du montant des financements garantis, cet instrument concernant dans plus de 80% des cas des TPE fragiles, la moitié d'entre elles ayant une faible solvabilité.

Enfin, la forte progression de l'activité court terme de Bpifrance (+ 44% en montants accordés et 2,2 fois plus de bénéficiaires) traduit un engouement indéniable pour le Cice, PME et ETI faisant un usage intensif du préfinancement de ce crédit d'impôt. Elle s'explique également par un surcroît de garantie liée au renforcement de la trésorerie pour faire face aux nouvelles tensions qui se font jour en 2013 sur le marché des crédits de court terme, notamment pour les TPE. Deux tiers des entreprises bénéficiaires de l'un de ces deux dispositifs spécifiques et temporaires sont des entreprises fragiles selon la cotation de la Banque de France.

## L'affacturage à portée de main des TPE

La garantie octroyée aux affactureurs par Bpifrance au titre de la convention de délégation affacturage couvre les TPE (moins de 11 salariés) implantées en France, pour un montant maximal de ligne d'affacturage de 200 k€. Elle porte sur 50% du montant de financement octroyé par le *factor* sur les créances commerciales France ou export.

Cette garantie est en forte progression depuis 2011, avec une multiplication par plus de trois du nombre de contrats

(1146 en 2013) et par quatre du montant de lignes d'affacturage garanties (102 M€; voir le [focus sur l'affacturage dans ce Rapport](#)).

En octobre 2014, Bpifrance a lancé «Avance + Export», un dispositif qui permet à toutes entreprises françaises, quelle que soit sa taille et disposant d'un chiffre d'affaires export d'au moins 500 k€, de s'assurer contre le risque de défaillance de ses clients internationaux facturés en euros.

## MÉTHODOLOGIE

### PÉRIMÈTRE DE L'ÉTUDE

L'analyse porte sur les PME et les ETI accompagnées par Bpifrance en aide d'État, crédit, garantie et financement du court terme, hors activité du capital-investissement, quelle que soit la finalité du projet (création, innovation, investissement, internationalisation, trésorerie et transmission). Tous les dispositifs sont couverts, qu'ils soient permanents (instruments de financement en propre) ou bien temporaires, comme le Plan de relance en 2009-2010, qui inclut la garantie de renforcement de la trésorerie réactivée en 2013, en même temps que la mise en place du préfinancement du Cice. Les données proviennent des systèmes d'information de Bpifrance et d'Altarea.

### ★ CATÉGORIES D'ENTREPRISE

Dans cet article, les notions de microentreprise, PME et ETI sont conformes aux catégories d'entreprise définies par la loi de modernisation de l'économie de 2008 (LME; voir [l'article en fin de ce Rapport](#)),

mais pas à sa notion générale d'entreprise. Ne disposant pas d'information sur les liaisons financières, il est impossible de reconstituer les groupes auxquels appartiennent les entités analysées. Chaque entreprise est donc réduite à son unité légale et repérée par son Siren. Les PME et les microentreprises sont dissociées en deux sous-groupes, les PME non MIC et les MIC.

### DÉFINITIONS

Le Crédit d'impôt pour la compétitivité et l'emploi (Cice) est la première mesure gouvernementale prise dans le cadre du Pacte national pour la croissance, la compétitivité et l'emploi. Il est accessible à toutes les entreprises françaises et permet de réaliser une économie d'impôt équivalant, pour 2013, à 4% de la masse salariale, hors salaires supérieurs à 2,5 fois le Smic. Pour 2014, ce taux est porté à 6%. Dans l'attente de récupérer le Cice, Bpifrance préfinance jusqu'à 85% du financement anticipé du Cice.

## II. FINANCEMENT

### C. Crédits et gestion de trésorerie



La garantie de renforcement de la trésorerie est destinée aux TPE et aux PME rencontrant, ou susceptibles de rencontrer, des difficultés de trésorerie qui ne sont pas d'origine structurelle. Elle permet d'assurer jusqu'à 70% des montants des crédits bancaires dont l'objet est de financer l'augmentation du besoin en fonds de roulement ou de consolider les crédits à court terme existants. Les prêts personnels aux dirigeants pour réaliser

des apports en fonds propres à l'entreprise ainsi que les opérations de cession-bail immobilières sont également éligibles.

Les **entreprises nouvellement soutenues** regroupent les entités qui n'ont obtenu aucun accompagnement financier au cours des sept années précédentes. Sont exclues pas nature les créations et transmissions d'entreprise.



cliquez sur  
les mots surlignés

## BIBLIOGRAPHIE



**NOUVELLES MESURES**



## FOCUS

# Des solutions européennes de financement pour les PME et les ETI

|Alain Nadeau

Banque européenne d'investissement

Division banques et entreprises, département Europe occidentale

Responsables politiques et économiques s'accordent à reconnaître que le développement des PME constitue un des enjeux majeurs pour « rallumer le moteur » de la croissance en Europe. Réussir ce retour vers une croissance durable et vertueuse suppose de faire le meilleur usage possible de ressources publiques fortement contraintes. Faire jouer les partenariats et les synergies, se montrer créatif pour optimiser le retour sur chaque euro investi, développer les instruments adaptés aux besoins les plus urgents des entrepreneurs... autant de solutions proposées par la BEI.

**D**epuis plus de quarante ans, la Banque européenne d'investissement (BEI) soutient les PME. En France, son premier prêt destiné au financement d'initiatives industrielles de petites et moyennes dimensions a été conclu en Alsace, en juin 1970. Dès lors, beaucoup de chemin a été parcouru avec notamment la création, en 1994, du [Fonds européen d'investissement](#) (FEI), sa filiale dédiée au financement en fonds propres et à l'apport de garanties en faveur des PME, et le renforcement périodique de sa gamme d'instruments et de leur adaptation à un environnement en constante mutation. Dans ses orientations politiques pour la prochaine Commission européenne Jean-Claude Juncker, président de la Commission européenne, a souligné, au premier rang de ses dix domaines prioritaires d'intervention, que « les PME sont l'épine dorsale de notre économie » (2014, p. 4), ajoutant que, au regard de leur contribution aux nouveaux emplois créés, celles-ci devaient être libérées d'une réglementation trop pesante. La BEI, en sa qualité de banque de l'Union

européenne, apporte sa contribution à la traduction sur le terrain de ces orientations, le financement des PME faisant partie intégrante de son ADN.

### L'APPUI AUX PME, UNE PRIORITÉ POUR LE GROUPE BEI

Le [groupe BEI](#) a consacré près de 22 Md€ de financement aux PME et ETI en 2013, contre 13 Md€ l'année précédente, soit près de 30% du total des interventions de la BEI et 100% de celles du FEI (BEI, 2014). Cette action a permis de mobiliser plus de 50 Md€ en faveur de 230 000 PME et ETI en Europe, et de leurs 2,8 millions d'emplois. La France a pris part à cette dynamique, avec plus de 1,8 Md€ engagé en faveur des PME nationales en 2013, tant sous forme de prêts à moyen ou long termes de la BEI, que de prises de participation ou de garanties du FEI. Dans ce cadre, mention particulière doit être faite de la lettre d'intention conclue le 24 juin 2013 entre les groupes BEI et Bpifrance pour répondre aux attentes des PME et ETI dans le

cadre de leurs activités d'investissement et de financement. Cet accord a déjà enregistré de premiers résultats significatifs, au service de l'emploi et d'une compétitivité retrouvés, en France comme à travers l'Europe.

Le vice-président de la BEI, Philippe de Fontaine Vive, a souligné que ces résultats sont l'une des réalisations les plus concrètes du « Pacte européen pour la croissance » adopté par le Conseil européen de juin 2012 et de la mission confiée à la BEI de soutenir la compétitivité et l'innovation des acteurs économiques et des territoires européens (2014). Pour cela, les chefs d'État et de gouvernement ont souscrit une augmentation de capital de la BEI à hauteur de 10 Md€, l'autorisant ainsi à prêter 60 Md€ supplémentaires en faveur de l'économie réelle sur la période 2013-2015. De son côté, le FEI a bénéficié lui aussi d'une augmentation de 50% de son capital qui passe de 3 à 4,5 Md€ dans le but, de disposer des moyens adaptés aux ambitions de ses missions. L'année 2014 paraît à son tour bien orientée, puisque sur le seul



# 230<sub>000</sub>

PME et ETI européennes ont bénéficié des solutions de financement de la BEI, en 2013.

## II. FINANCEMENT

## C. Crédits et gestion de trésorerie



# 1,3 Md€

de prêts à moyen terme de la BEI a été relayé vers les PME françaises par les banques en 2013.

premier semestre, la BEI a d'ores et déjà mis en place de nouvelles lignes de crédit à hauteur de 900 M€, consolidant ainsi son partenariat avec les principaux intermédiaires financiers présents sur le marché français du financement des PME.

### LE FINANCEMENT DES PME, PLUSIEURS DÉFIS À RELEVÉ

En zone euro, les contraintes nées de la crise de 2008, avec ses conséquences directes sur l'environnement macroéconomique, combinées à un renforcement des règles prudentielles imposées aux banques, ont eu pour effet une contraction du marché du crédit aux entreprises. Les PME, qui n'ont pas accès à des mécanismes alternatifs de financement comme l'endettement en direct sur les marchés, par émissions d'obligations ou placements privés, sont particulièrement affectées par cette situation et peinent à obtenir des financements adaptés à leurs besoins d'investissement. L'enquête menée par la Banque centrale européenne (BCE, 2014), entre octobre 2013 et mars 2014, auprès d'un échantillon de plus de 7500 entreprises, montrait que, pour environ 40% des PME, pouvoir accéder à des financements demeurait un problème de premier rang et que, de surcroît, 22% de celles ayant introduit une demande de prêt bancaire, n'avaient pas obtenu satisfaction, pour cause soit de rejet d'offre inférieure à 75% de leurs besoins, soit de coûts trop élevés. Or les 20 millions de PME européennes et leurs 87 millions d'emplois, de par leur importance globale et leur capacité à innover, constituent la clé pour libérer le potentiel économique de l'Europe, créer les emplois indispensables à l'inversion de la courbe du chômage, et contribuer au retour à une croissance durable.

Les facteurs à l'origine de ces difficultés croissantes sont principalement de trois ordres :

- la fragmentation du secteur bancaire en Europe. Les solutions sont, ici, la concrétisation de l'Union bancaire européenne décidée par le

Conseil européen de juin 2014 et prévue pour entrer en vigueur en 2015, et une bonne transmission de la politique monétaire de la BCE sur les différents marchés des pays de la zone euro ;

- la dépendance des PME à l'intermédiation bancaire, notamment en France où elle atteint un taux de 92%. Pour cela, il convient d'envisager activement la diversification des canaux de financement des PME (Commission européenne, 2014 ; Collège « Entreprises » de Paris europlace, 2014) ;

- une activité du capital-risque en Europe qui a singulièrement décliné depuis six ans. Tant pour ce qui est des levées de fonds, que des investissements dans les *start-up* et les PME innovantes, il est indispensable de réactiver le secteur, qui demeure, en Europe également, un ensemble fragmenté.

### LES OUTILS DE LA BEI, UNE EXPRESSION DE LA SOLIDARITÉ EUROPÉENNE

Être la banque de l'Union européenne se traduit par une activité dans chacun des 28 États membres, source de transferts d'expérience et de mises à jour régulières de ses instruments afin de répondre au mieux aux orientations des politiques européennes. Préserver la cohésion en période de croissance et soutenir la relance économique lorsque l'Europe est confrontée à des difficultés font partie intégrante de ses priorités.

Au plus fort de la crise, lorsque les banques étrangères se sont retirées, la BEI – avec le soutien des Fonds structurels européens utilisés pour constituer un fonds de garantie – a, par exemple, apporté 1,5 Md€ aux PME grecques, et lancé un programme de financement des exportations courantes, à hauteur de 500 M€, assurant ainsi la survie de nombreuses entreprises grecques qui ne trouvaient plus à financer leurs flux de court terme. Elle a, de surcroît, mobilisé 150 M€ au titre du mécanisme de financement du commerce extérieur et du programme

chypriote d'entrepreneuriat. La BEI a également mis en place des réponses adaptées aux besoins spécifiques de l'Italie et du Portugal et y a jugulé les effets de la crise du crédit. En France, la BEI et le FEI répondent aux attentes des PME et des ETI sous une forme intermédiée, travaillant en étroite collaboration avec la plupart des groupes bancaires, en particulier avec Bpifrance. En 2013, ce sont ainsi 1,3 Md€ de prêts à moyen terme de la BEI que les banques commerciales ont relayé vers les PME françaises.

Pour densifier cette coopération en faveur des PME, de nouvelles formes d'action ont été développées pour faciliter l'accès à toutes les innovations financières que l'Europe rend désormais possible : financements à moyen et long termes, prêts participatifs, fonds propres et d'amorçage, garanties, microfinance, etc. Pour cela, l'offre de la BEI s'articule autour de deux grands axes, avec d'un côté, l'apport de produits complémentaires à l'offre existante des banques afin d'améliorer l'accès aux financements à des conditions tout aussi favorables, et de l'autre, des initiatives visant à combler des lacunes particulières de financement sur certains marchés ou « niches » sectorielles.

### UNE OFFRE DE FINANCEMENTS ACCESSIBLES À L'ENSEMBLE DES PME

Le premier volet des solutions de financement de la BEI se décline en deux parties avec, d'une part, les produits relativement standardisés, d'application à travers l'Europe et, d'autre part, ceux répondant à des besoins plus spécifiques et mis en œuvre au niveau national, voire régional.

Dans la première catégorie figure le prêt pour les PME (ou ligne de crédit), acheminé à travers les différents réseaux d'intermédiaires (près de 250 à travers l'Europe, dont une douzaine en France). C'est, en volume, la contribution la plus importante de la BEI au financement des PME (18 Md€ sur les 22 Md€



Les difficultés croissantes de financement des PME européennes tiennent à leur dépendance à l'intermédiation bancaire, à la fragmentation du secteur bancaire en Europe, et à une activité du capital-risque européen en fort recul depuis six ans.



alloués aux PME européennes). Standardisé ne signifie pas pour autant figé. La BEI a, par exemple, étendu ses interventions aux besoins spécifiques des ETI, ou à ceux des sociétés de crédit-bail et elle a inclus dans sa définition des investissements éligibles les besoins en fonds de roulement, dès lors que le prêt court sur une période de deux ans au minimum. Dans ce cadre, les fonds de la BEI peuvent servir à couvrir des lignes de découvert renouvelables. Afin de compléter son offre, la BEI a approuvé, en mars dernier, un premier prêt-programme de 4 Md€ – plafond qui pourrait être porté à 6 Md€ – pour le financement de PME et d'ETI dans l'ensemble des États membres de l'Union européenne, avec des affectations individuelles par intermédiaire pouvant aller jusqu'à 250 M€. Ce prêt-programme réduit le temps de mise à disposition des fonds, cela au bénéfice des entreprises.

Également sous la première catégorie de produits paneuropéens sont regroupées les interventions du FEI en garanties auprès d'institutions financières (notamment les banques) afin de les encourager à prêter davantage aux PME et avec des niveaux de risque plus élevés. Le FEI a aussi pour instruments le capital-risque et le capital-développement qui permettent au groupe BEI de soutenir en capital des entreprises via principalement des fonds d'investissement, avec en particulier une cible de jeunes sociétés et d'entreprises à orientation technologique. Dans la seconde catégorie, au titre des solutions adaptées au contexte propre de certains marchés nationaux ou régionaux, figure l'appui à des instruments pérennes tels que le fonds de capital-risque, le fonds de prêt et le fonds de garantie bénéficiant du soutien des [Fonds européens structurels et d'investissement](#) (Fesi). La BEI peut apporter, sous forme de lignes de crédit, une partie des ressources donnant la possibilité aux structures gérant ces instruments de décliner leur offre sous forme de différents produits (dette, financement de fonds propres et de

quasi-fonds propres) et ainsi, de démultiplier l'impact des contributions budgétaires. Les défaillances du marché à couvrir en matière d'accès des PME à des financements font, quant à elles, l'objet d'une analyse préalable. Ce dispositif, connu sous le titre de [programme Jeremie](#) (ressources européennes conjointes pour les PME et les microentreprises) sera poursuivi sur la période 2014-2020.

#### DES SOLUTIONS DE FINANCEMENT ADAPTÉES AUX CIRCONSTANCES

Le second volet de l'offre BEI peut se décliner entre approche paneuropéenne et couverture de besoins plus spécifiques. Relèvent de la première catégorie les activités de microfinance menées par le FEI, sur ses ressources propres ou avec l'appui budgétaire de la Commission européenne, telles que le programme [Progress Microfinance](#). Initialement doté d'une enveloppe de 200 M€ partagée entre la Commission européenne et la BEI, il est géré par le FEI et fournit des garanties ainsi que différentes formes de prêt et de prise de participation à des institutions de microfinance.

Le soutien au marché de la dette sécurisée est un autre domaine permettant de faciliter le financement des PME. Le mandat confié par la BEI au FEI pour le rehaussement de crédit couvre un large éventail d'instruments, comme les garanties, les prêts, les prises de participation et les produits hybrides, qui seront mis à la disposition des bénéficiaires finals – PME et petites ETI – par l'entremise d'intermédiaires financiers, tels que les institutions financières, les institutions de garantie et les fonds d'investissement, ce qui créera de la valeur ajoutée et aura un effet de levier significatif. Les ressources mises à disposition par la BEI, au titre de la période 2014-2016, représentent une enveloppe de 2,3 Md€. Compte tenu des intentions de la BCE de relancer la titrisation en Europe, le groupe BEI reste attentif aux développements

dans ce domaine pour éventuellement faire évoluer son offre.

En outre, et sans prétendre à l'exhaustivité, le programme [Innov-Fin](#), ou «Support pour les entreprises innovantes», vient tout juste d'être introduit sur le marché. En accompagnement de l'initiative [Horizon 2020](#), le nouveau programme de recherche européen courant sur la période 2014-2020 (voir [l'article sur les mesures européennes en faveur de l'innovation dans ce Rapport](#)), la Commission européenne, la BEI et le FEI viennent de lancer une nouvelle génération d'instruments financiers destinés à faciliter l'accès au crédit pour les entreprises engagées dans la recherche et l'innovation, et ce quelle que soit leur taille. Ce programme s'inscrit dans le prolongement du dispositif rodé sur 2007-2014 et qui avait permis de financer plus d'une centaine de projets innovants à hauteur de 11,3 Md€ et de fournir des garanties de prêt pour plus de 1,4 Md€. Les enveloppes désormais disponibles ont été plus que doublées et devraient contribuer à mobiliser plus de 24 Md€ sur les sept prochaines années. Ce dispositif comprend plusieurs volets spécifiquement dédiés aux PME et ETI, tant en financement direct qu'en garantie et contre-garantie. Il inclut aussi un programme de services de conseil destiné à renforcer la bancabilité et l'opportunité d'investissement sur de grands projets qui requièrent d'importants investissements à long terme ainsi que, plus généralement, des conseils visant à améliorer les conditions d'accès à des financements au profil de risque plus élevé. Enfin, la BEI explore actuellement comment soutenir d'autres mécanismes alternatifs ou complémentaires au financement des PME, tels que les structures de financement participatif ou la prise en compte des besoins spécifiques des chaînes d'approvisionnement afin de réduire, à des conditions avantageuses, les délais des paiements dus aux PME. Des développements opérationnels dans ces différents domaines sont espérés dans le courant de 2015.



**200 M€**

partagés entre la BEI, le FEI et la Commission européenne, seront consacrés à des prêts et des garanties destinés à la microfinance.

## II. FINANCEMENT

## C. Crédits et gestion de trésorerie



## BIBLIOGRAPHIE

- BEI (2014). [Rapport d'activité 2013](#), 25 avril 2014, 40 p.
- COMMISSION EUROPÉENNE (2014). [Le financement à long terme de l'économie européenne](#), communication de la Commission au Parlement européen et au Conseil, 27 mars 2014, 18 p.
- ECB (2014). [Survey on the Access to Finance of Small and Medium-sized Enterprises in the Euro Area, October 2013 to March 2014](#), avril 2014, 36 p.
- FONTAINE VIVE Philippe de (2014). [Discours d'ouverture des Assises européennes du financement des entreprises](#), 22 avril 2014, 5 p.
- JUNCKER Jean-Claude (2014). [Un nouvel élan pour l'Europe : mon programme pour l'emploi, la croissance, l'équité et le changement démocratique. Orientations politiques pour la prochaine Commission européenne](#), 15 juillet 2014, 16 p.
- PARIS EUROPLACE (2014). [Financement en dette des PME/ETI. Nouvelles recommandations](#), Collège « Entreprises », 10 mars 2014, 74 p.

**NOUVELLES MESURES****POUR ALLER PLUS LOIN...**cliquez sur  
les mots surlignés



## 3. LES COMPORTEMENTS DE PAIEMENT INTERENTREPRISES EN FRANCE ET EN EUROPE

|Thierry Millon  
Altares-D&B

**3.1.** En Europe, les retards de paiement butent sur le seuil des 14 jours  
p. 161

**3.2.** En France, les paiements interentreprises peinent à se détendre  
p. 162

### PÉRIMÈTRE ÉTUDIÉ

- ENTREPRISES (UNITÉS LÉGALES) CLASSÉES SELON LEUR EFFECTIF.

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

Dans un contexte économique atone, les comportements de paiement des entreprises européennes peinent à s'améliorer depuis la crise. Pourtant, le crédit interentreprise, parfois justifié, demeure globalement un handicap à la croissance, les délais de règlement négociés ou subis pesant lourdement sur les économies.

Cette question cruciale dépasse les frontières. Une entreprise européenne sur dix retarde ses règlements de plus de 30 jours après le délai contractuel, lequel peut atteindre plus de 3 mois. Ces 4 mois de trésorerie font alors cruellement défaut aux entreprises. Depuis 30 ans, l'analyse des comptabilités clients, à savoir le constat de la réalité des transactions, confirme la forte corrélation entre le risque de défaillance et le retard de paiement. À partir de 30 jours de report de règlement, le risque de défaillance du client est multiplié par 6. Le fournisseur s'expose alors au transfert de ce risque client vers sa propre entreprise.

L'enjeu est donc considérable, entre autres pour les PME, et en particulier en termes de soutien aux petites entreprises. Il justifie les initiatives portées par les acteurs publics et privés, telles que l'action de la Médiation interentreprises en France, le volontarisme de la Commission européenne, mais aussi, outre-Atlantique, la mobilisation de la Maison Blanche, qui tente de reproduire dans le privé les succès du programme *Quickpay* qui, depuis 2011, demande aux organismes fédéraux d'accélérer les règlements, notamment vers les petites entreprises (ALTARES-D&B, 2014).



# 10%

des entreprises européennes retardent leurs règlements de plus de 30 jours après le délai contractuel.

## II. FINANCEMENT

## C. Crédits et gestion de trésorerie



### 3.1. EN EUROPE, LES RETARDS DE PAIEMENT BUTENT SUR LE SEUIL DES 14 JOURS

Une légère amélioration des comportements de paiement des entreprises est constatée en Europe, à mi-2014. Trop timide, elle ne permet pas, toutefois, de redescendre sous le seuil des 14 jours (graphique 1). Après un pic à 14,8 jours l'hiver dernier, comme au plus fort de la crise, le **retard moyen de paiement** par rapport au terme contractuel, revient à 14,5 jours au début de l'été.

Sur le premier semestre 2014, l'Allemagne demeure une référence avec des retards de règlement sous les 7 jours, devant les Pays-Bas (9,4) et la Belgique (11,3). La France reste proche à 11,9 jours, et pourrait appartenir au trio de tête au second semestre, les comportements de paiement des entreprises belges se détériorant sur ce début d'année contrairement à leurs voisines françaises. Les retards se maintiennent à des niveaux historiquement élevés en Italie (21,2 jours) et au Portugal (32,5). Ils diminuent sensiblement en Espagne depuis le printemps 2014, mais ne descendent pas sous la barre des 16 jours, se situant au début de l'été à 16,8 jours, comme en Grande-Bretagne.

#### L'ITALIE PLONGE DE NOUVEAU, L'ESPAGNE SE REDRESSE VITE

Confirmation d'un début d'année 2014 difficile pour les entreprises en Europe, les **retards de paiement** supérieurs à 30 jours sont plus fréquents. Une entreprise sur dix reporte ses règlements d'au moins un mois contre 9,3% un an plus tôt et 8,2% deux ans auparavant.

En Italie, la part d'entreprises décalant leurs paiements de 30 jours minimum a atteint 17%, à la fin 2008, pour redescendre sous les 11% seulement au premier semestre 2011. Depuis le second semestre 2012, la situation se dégrade de nouveau très rapidement avec des retards de plus de 30 jours pour plus de 14% des entreprises, puis pour 16% d'entre elles au début de 2013 et pour près de 18% sur les 6 premiers mois de 2014. L'Espagne présente une tendance inverse avec un redressement rapide. La part d'entreprises avec de grands retards a culminé à 18% au premier semestre 2010, avant de retomber en dessous de 16% début 2012, puis de 14% début 2013 et d'approcher désormais 12%. Les comportements des entreprises britanniques se sont sensiblement améliorés au cours

du premier semestre 2013 avant de se détériorer sur la deuxième partie de l'année, puis au cours des 6 premiers mois de 2014. Plus d'une entreprise sur dix reporte donc encore le paiement de ses fournisseurs de plus d'un mois. En Belgique comme en France, la part des grands retards est stable, respectivement à 6% et 5,5%. Au premier rang européen, l'Allemagne, particulièrement vertueuse, affiche un taux remarquablement bas à seulement 1,1% de grands retards. Les Pays-Bas, ayant de nouveau dépassé la barre des 4% au printemps 2013, conservent leur deuxième place avec un taux de paiement tardif à 4,6%.

#### LE BtoB RETROUVE TIMIDEMENT DES COULEURS, LE BtoC PEINE À SE REDRESSER

Début 2012, les retards de paiement en Europe étaient de 13,2 jours au plus bas depuis la crise. Tandis que les **secteurs** du BtoB connaissaient une légère reprise de leur activité, ceux du BtoC restaient à la peine. Les comportements de paiement ont alors amorcé une dégradation dans le Commerce de détail (graphique 2). Le retournement s'est rapidement accéléré, et dès l'été 2012, les retards de règlement atteignaient un pic historique avec plus de 18 jours en moyenne. En 2014, les tensions demeurent, mais un plafond de 19 jours de retard semble être atteint. Les reports sont toujours fréquents en Italie et au Portugal, autour de 30 jours, mais aussi en Grande-Bretagne, au-delà de 20 jours. L'Immobilier est également sous pression avec des retards de nouveau en hausse, supérieurs à 16 jours en 2014, mais loin des niveaux de fin 2009 (plus de 20 jours). En Espagne, les reports sont restés bloqués aux alentours de 28 jours jusqu'en 2013, mais entament une baisse rapide depuis. Dans le Bâtiment, les délais se tendent depuis l'été 2013 et repassent au-dessus de 14 jours, comme durant la crise. Ils franchissent ce seuil notamment en Belgique, qui enregistre une dégradation importante dans ce secteur en 2014.

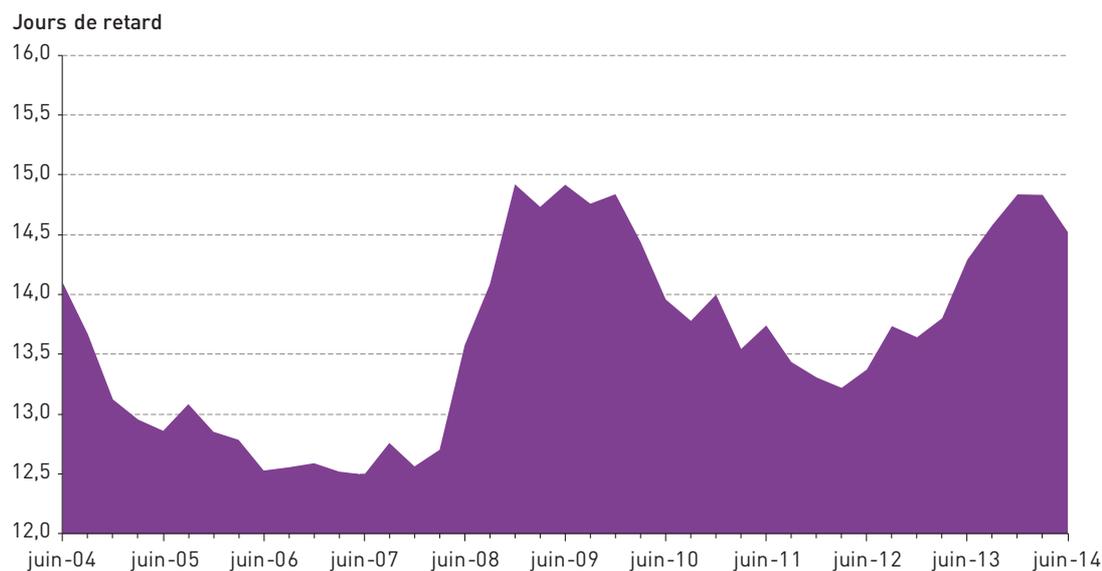
Les activités davantage orientées BtoB ont pu bénéficier du regain d'activité sur les marchés internationaux en 2012, mais, à partir de l'été 2013, la situation s'est encore détériorée jusqu'au printemps 2014, avant d'amorcer une légère amélioration. C'est le cas dans l'Industrie où les retards de paiement, descendus en dessous de 13 jours comme avant crise, ont franchi le seuil de 14 jours entre fin 2013 et début 2014, avant de s'améliorer de nouveau en début d'été. Les Services marchands s'inscrivent sur une tendance comparable. Les retards de paiement dans les Transports, pénalisés par la situation dégradée du BtoB, sont, quant à eux, bloqués à 14 jours depuis un an.



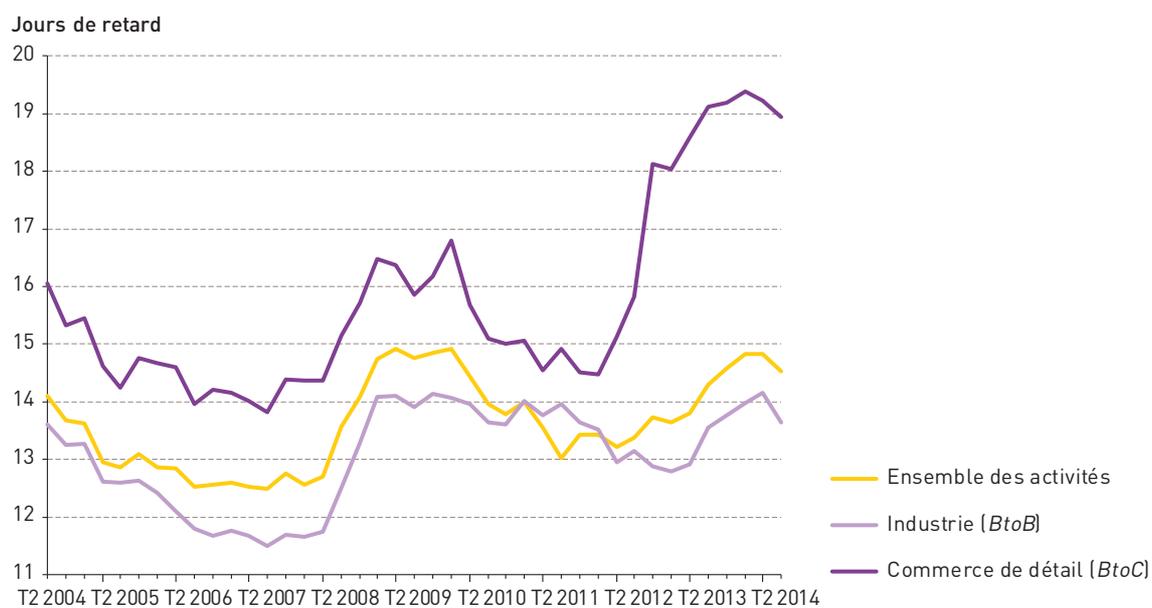
En France, la part des grands retards est stable à 5,5% début 2014, très en deçà des 17% de l'Italie et des 12% de l'Espagne mais encore loin des 1,1% de l'Allemagne.



cliquez sur les mots surlignés


**GRAPHIQUE 1 – Évolution des retards de paiement des entreprises en Europe depuis 10 ans**


Source : Altares-D&B.

**GRAPHIQUE 2 – Évolution des comportements de paiement des entreprises BtoB vs BtoC en Europe sur 10 ans**


Source : Altares-D&B.

## II. FINANCEMENT

## C. Crédits et gestion de trésorerie



### 3.2. EN FRANCE, LES PAIEMENTS INTERENTREPRISES PEINENT À SE DÉTENDRE

Le premier semestre 2013 a été le plus difficile de la décennie en matière de comportement de paiement des entreprises. La part des règlements effectués sans retard est au plus bas (31,3%) tandis que les retards de plus de 15 jours sont quasiment au plus haut (31,7%). Les trésoreries sont mises à rude épreuve et, comme en 2009, plus de 63000 défaillances d'entreprise sont dénombrées.

#### UNE AMÉLIORATION INSUFFISANTE POUR SOULAGER DURABLEMENT LES TRÉSORERIES

Le premier semestre 2014 démarre mieux. En effet, bien que très timide, une amélioration des **comportements de paiement** s'amorce, notamment sur les grands retards. Si la fluidité des échanges économiques ne peut se satisfaire de moins d'un tiers de «bons payeurs», les retards de plus de 15 jours reculent cependant (tableau 1). Les retards actuels portent les défaillances d'entreprise des prochains mois. Aussi, l'évolution positive constatée au premier semestre permet-elle d'envisager une deuxième partie d'année meilleure que ne l'a été celle de 2013. Toutefois, la tendance devra être plus marquée à la rentrée 2014 pour pouvoir espérer descendre sous la barre des 63000 procédures collectives annuelles.

La ponctualité des règlements est inversement proportionnelle à la taille de l'entreprise. Près de quatre TPE\* sur dix paient leurs fournisseurs à date, alors qu'elles sont moins d'une sur dix à le faire lorsqu'elles emploient

plus de 250 salariés. Comme en 2013, la part des TPE qui décalent leurs règlements de plus de 30 jours est deux fois plus élevée que celle des ETI\* et grandes entreprises\*. Or, à partir de 30 jours de retard de paiement, la probabilité pour l'entreprise de déposer le bilan est multipliée par 6. Ainsi, le risque diminue-t-il pour les ETI, mais il reste élevé pour les TPE en ce début d'année. Les PME\* tentent, pour leur part, de résister. Elles sont, cependant, moins d'une sur quatre à payer leurs fournisseurs à l'heure, et ce taux tend à se réduire encore. Dans le même temps, les «petits» retards, inférieurs à 15 jours, sont plus nombreux au premier semestre 2014 (43,7% contre 43,1% il y a un an).

#### UN LÉGER MIEUX DANS LE BTOB, MAIS PEU OU PAS D'AMÉLIORATION DANS LE BTOC

Les entrepreneurs du Bâtiment sont les plus respectueux des délais de règlement. En effet, 44,8% paient leurs fournisseurs à l'heure, soit 2,4% de plus qu'il y a un an. C'est à la fois le meilleur **taux sectoriel** et la plus forte amélioration du semestre. La moyenne des jours de retard s'établit à 8,9 jours.

Malgré une légère amélioration par rapport au premier semestre 2013 (+ 2,3 points), seul un quart des entreprises de l'Immobilier paie à temps ses factures. Dans ce secteur, les trésoreries restent fragiles et une entreprise sur dix décale ses règlements au-delà de 30 jours. Dans les Services informatiques et édition de logiciels, les comportements se dégradent rapidement : 26,3% des acteurs, contre 30,0% un an plus tôt, se conforment aux délais de paiement. Désormais, plus de quatre entreprises sur dix reportent leurs règlements de 1 à 15 jours, soit 6,4 points de plus qu'au début de 2013.



La ponctualité dans les règlements est inversement proportionnelle à la taille des entreprises.

**TABLEAU 1 – Comportement de paiement des entreprises françaises par taille, 1<sup>ers</sup> semestres 2013 et 2014**

En %	Paiement sans retard		Retard inférieur à 15 jours		Retard de 15 à 30 jours		Retard supérieur à 30 jours	
	2013 S1	2014 S1	2013 S1	2014 S1	2013 S1	2014 S1	2013 S1	2014 S1
Microentreprise	37,0	37,6	32,3	32,2	24,5	24,1	6,2	6,1
PME	23,7	23,3	43,1	43,7	28,8	28,8	4,4	4,3
ETI et grande entreprise	9,4	8,5	55,5	56,8	32,0	31,8	3,1	2,8
<b>Ensemble des entreprises</b>	<b>31,3</b>	<b>32,0</b>	<b>37,0</b>	<b>36,9</b>	<b>26,2</b>	<b>25,7</b>	<b>5,5</b>	<b>5,4</b>

Source : Altares-D&B.

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



Dans l'Industrie manufacturière, comme dans les Services aux entreprises, à peine plus d'un quart des entreprises paie les fournisseurs sans délai. En revanche, dans ces deux secteurs, la part des retards de plus de 15 jours diminue et tombe respectivement de 30% à 28,5% et de 37,9% à 37,5%. Quant au Transport routier de marchandises, il ne parvient pas à dégager une tendance claire. Si un transporteur sur cinq respecte les délais de règlement, soit légèrement plus qu'au début 2013, 7,6% retardent les paiements de plus de 30 jours, contre 7,2% il y a un an.

Le Commerce de détail est, de son côté, bien orienté : 35,1% des détaillants, contre 34,8% début 2013, paient leurs fournisseurs dans les temps. Les retards supérieurs à 15 jours sont en recul à 28,8%, après 30,0% un an plus tôt. À l'inverse, la Restauration et les Services à la personne souffrent encore. Dans le premier secteur, près de la moitié des professionnels repousse les paiements de plus de 15 jours (dont 10,2% au-delà de 30 jours), soit 1,7 point de plus sur un an. Pour la Coiffure et les soins de beauté, les comportements de paiement sont très clivés. Si 35,4% des acteurs (+ 3 points) respectent les délais de règlement, la proportion des longs retards augmente rapidement. Désormais, plus d'un sur dix diffère ses paiements au-delà de 30 jours contre 8,4% douze mois auparavant.

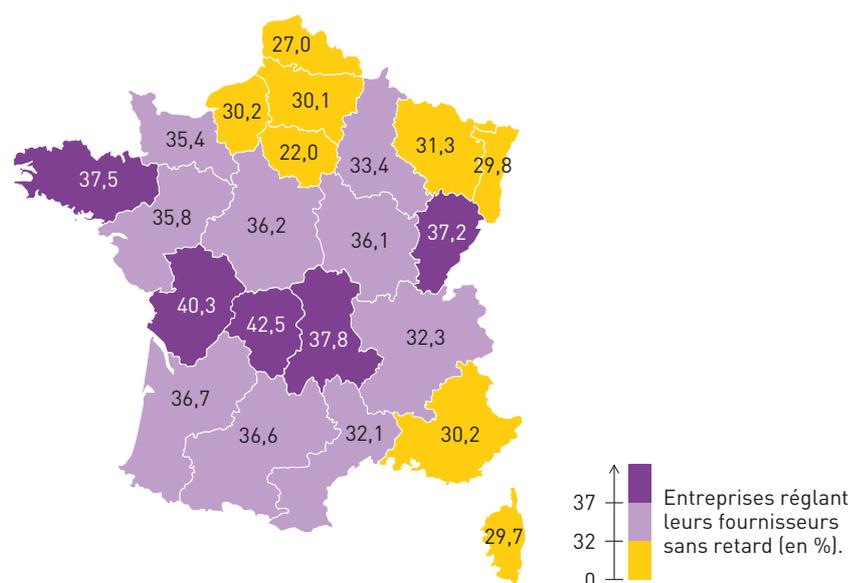
## UN FRÉMISSEMENT DANS PLUSIEURS RÉGIONS

Parmi les régions, le Limousin et Poitou-Charentes font figure de bons élèves, la ponctualité des paiements étant portée par plus de 40% des entreprises (carte 1). Le retard moyen s'affiche ainsi sous le seuil des 9 jours. *A contrario*, en Île-de-France, seulement 22% des entreprises se conforment aux délais de règlement, taux en retrait de 1,4 point sur un an. À 14,3 jours, le retard moyen y est plus élevé qu'ailleurs.

## LA FRANCE CHAMPIONNE D'EUROPE DES « PETITS » RETARDS DE PAIEMENT

Coincées entre une demande domestique faible et une concurrence internationale âpre, les entreprises tentent de conserver leurs clients nationaux et de conquérir des marchés à l'export. Cette bataille commerciale se gagne aussi sur le terrain de la compétitivité, celle des coûts comme celle de la qualité de la relation client-fournisseur. Pour rester dans la course, innover, voire se réinventer, l'accès au financement est une clé essentielle. Mais les contraintes prudentielles qui encadrent la distribution de crédits sont fortes et conduisent de plus en plus les entreprises à aborder différemment leur chaîne de financement, à commencer par les encaissements clients et les règlements fournisseurs.

CARTE 1 - Comportement de paiement des entreprises françaises par région, 1<sup>er</sup> semestre 2014



Source : Altares-D&B.

## II. FINANCEMENT

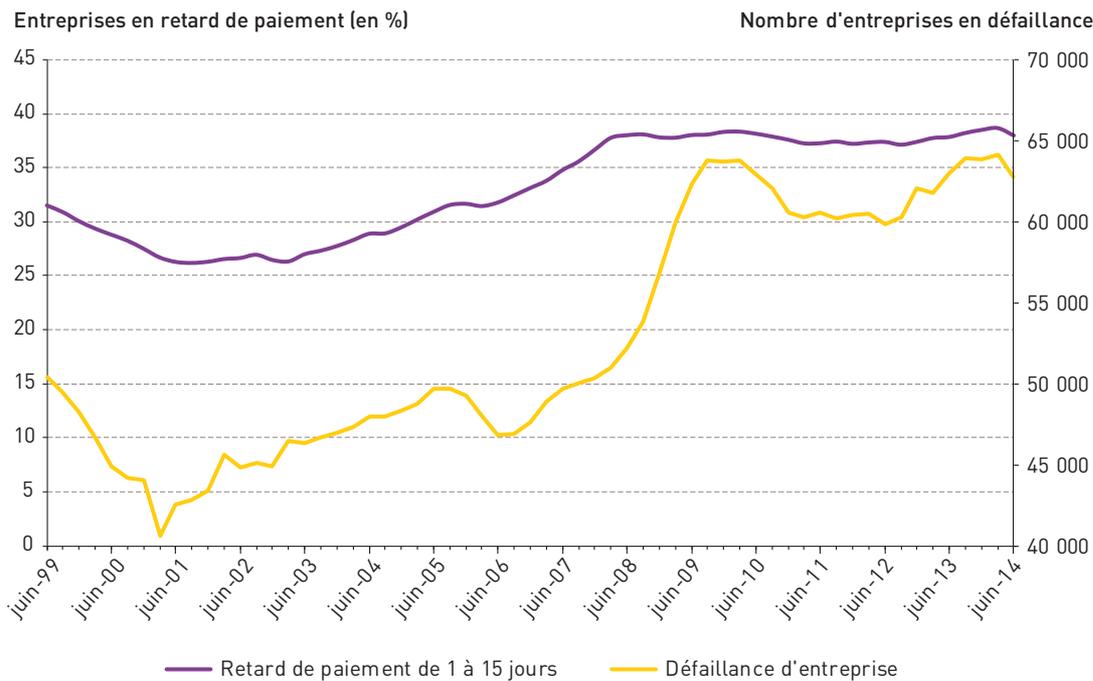
## C. Crédits et gestion de trésorerie



Le crédit interentreprise représente 600 Md€ en France et se fait au prix de milliers de dépôts de bilan. Aujourd'hui encore, trop d'entreprises sont tentées de ne payer la facture qu'après la relance du créancier; et trop de créanciers attendent le *reporting* mensuel pour lister les retardataires. Ce semestre, les retards handicapent de nombreux acteurs, qui pour certains seront poussés à la «faillite» dans quelques mois, voire dans quelques semaines (graphique 3). L'aggravation du risque lié au report des

règlements a été validée lors de l'élaboration du score de défaillance Altares-D&B. Le seuil des 30 jours de retard de règlement correspond à un point d'accélération du niveau de risque. La probabilité de défaillance est alors multipliée par 6 et, à partir de 69 jours de retard, elle est 11 fois plus forte. La France semble s'accommoder d'être championne d'Europe des «petits» retards de paiement. Pourtant, ces reports privent fournisseurs et sous-traitants de TPE et PME des fonds nécessaires à leur croissance.

**GRAPHIQUE 3 – Évolution comparée du nombre d'entreprises défaillantes et du pourcentage d'entreprises réglant leurs fournisseurs avec un retard de 1 à 15 jours**



Source : Altares-D&B.



---

## MÉTHODOLOGIE

---

### PÉRIMÈTRE DE L'ÉTUDE

L'analyse porte sur les comportements de paiement des entreprises. Les retards de règlement sont étudiés par le programme *DunTrade*, du réseau mondial *Dun & Bradstreet*, qui permet une observation factuelle de la réalité des paiements. Le périmètre compte plus de 22 millions d'expériences commerciales réelles en Europe, dont 3 millions en France.

### ★ CATÉGORIES D'ENTREPRISE

Dans cet article, les notions d'entreprise, microentreprise (TPE), PME, ETI et grande entreprise ne correspondent pas à la définition de la loi de modernisation de l'économie de 2008 (LME ; voir [l'article en fin de ce Rapport](#)). Chaque entreprise est ici réduite à son unité légale repérée par son Siren. Seul est pris en compte le critère d'effectif de la LME pour classer les entreprises par taille.

## BIBLIOGRAPHIE



- ALTARES-D&B (2014). *Analyse 1<sup>er</sup> trimestre 2014 : comportements de paiement des entreprises en France et en Europe*, septembre 2014, 21 p.

**NOUVELLES MESURES**

**POUR ALLER PLUS LOIN...**



cliquez sur  
les mots surlignés



## FOCUS

# Utilisation de l'affacturage par les PME

| Association française des sociétés financières

Face aux situations tendues de trésorerie des TPE et PME de ces dernières années et au risque de défaillance encouru, l'affacturage est l'un des instruments à mettre en œuvre pour sécuriser le poste clients et créer des leviers de financement à court terme.



# 23,5%

des créances émises en 2013 par les entreprises localisées en France le sont sur des clients internationaux.

Le maintien de délais de paiement élevés dans les transactions commerciales pénalise la trésorerie des entreprises, et leur fait également courir un risque d'impayé. Dans une conjoncture économique difficile, cette situation contrainte de crédit-interentreprise incite à recourir à des solutions de couverture du poste client. L'affacturage, est, à côté de l'assurance-crédit, un instrument de plus en plus utilisé par les TPE et les PME pour alléger tensions de trésorerie et exposition au risque de défaut (voir [l'article sur les délais de paiement dans ce Rapport](#)).

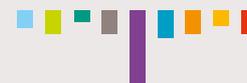
### L'AFFACTURAGE, POUR QUI ? POUR QUOI ?

L'affacturage est un service financier fondé sur l'achat de créances commerciales. Il est fourni par des établissements de crédit spécialisés ou des sociétés de financement, dont un certain nombre sont des filiales de groupe bancaire (les *factors*). Il s'adresse aux entreprises dont les clients sont d'autres entreprises ou des organismes publics, quelle que soit leur taille, dans le cadre de leurs opérations domestiques et internationales. Bouquet de services modulables, il offre aux entreprises un financement de leurs besoins de trésorerie, de façon alternative ou complémentaire au crédit bancaire

classique. Il présente en particulier l'intérêt d'apporter un financement proportionnel à l'activité de l'entreprise, ce qui permet d'adapter le concours aux besoins de trésorerie de façon plus fine qu'avec d'autres types de crédit. C'est aussi une solution d'externalisation de la gestion de leur poste clients (gestion des règlements, recouvrement, par exemple), ce qui laisse à l'entreprise le loisir de se concentrer sur son cœur de métier. L'affacturage est, en outre, un moyen de couvrir le risque d'impayé, sécurisant ainsi le poste clients de l'entreprise.

Le rapport Charpin a suggéré de « faciliter le recours à l'affacturage par les entreprises de moins de 20 salariés pour faire face aux difficultés croissantes d'accès au financement court terme sans collatéral » (CHARPIN, 2013, p. 6). L'Autorité de contrôle prudentiel et de résolution (ACPR) a, quant à elle, souligné que l'affacturage, « désormais deuxième moyen de financement court terme des entreprises derrière le découvert [...], est régulièrement cité parmi les solutions permettant de répondre aux problématiques actuelles de trésorerie et de financement des entreprises, [et] présente de nombreux atouts pour limiter les effets de l'allongement des délais de paiement et des tensions qui pèsent sur la trésorerie des entreprises » (ACPR, 2013 et 2014).

La part de l'affacturage dans le financement à court terme des entreprises s'accroît fortement depuis quelques années, la production annuelle étant passée d'environ 130 Md€ en 2010 à plus de 200 Md€ à la fin 2013, et le nombre de clients de 35 000 à 40 000 (tableau 1). Il est en phase d'accélération. Avec 108,5 Md€, le montant des créances prises en charge au cours des six premiers mois de 2014 par les sociétés d'affacturage est en croissance soutenue de + 14,2% par rapport au premier semestre 2013. Le rythme de progression de l'activité au deuxième trimestre 2014 a été quasiment le même qu'au premier (respectivement, + 14,3% et + 14,1% en variation annuelle). Conformément à la tendance observée ces dernières années, la croissance des opérations d'affacturage, au premier semestre 2014, est nettement plus accentuée sur le plan international (+ 43%) que sur le plan national (+ 7,5%). Sur l'ensemble des créances du premier semestre 2014, 83 Md€ relèvent d'opérations domestiques et 25,5 Md€ de créances émises sur l'international, parmi lesquelles 20,9 Md€ concernent des opérations à l'exportation et 4,6 Md€ des transactions d'importation. La part de l'activité à l'international représente désormais 23,5% du total des opérations d'affacturage contre seulement 7,8% dix ans auparavant (ASF, 2013 et 2014).



### LE RECOURS À L'AFFACTURAGE PAR LES PME ET TPE

Fin 2013, 97% des clients des *factors* sont des PME\* et des TPE\* et l'encours de créances sur ces catégories d'entreprise s'élève à 51% de l'encours total, soit 14,5 Md€, en hausse de + 15% par rapport à la fin 2012<sup>1</sup>.

Le segment des PME (chiffre d'affaires – CA – entre 1,5 M€ et 50 M€) compte pour 43% des clients des *factors*, soit 15 600 entreprises, et porte un encours de créances de 11,4 Md€, soit 40% du total (à comparer aux 10,974 Md€ de 2012).

Le segment des TPE (CA < 1,5 M€) constitue, quant à lui, 54% des clients des *factors*, c'est-à-dire 19 500 professionnels et TPE, l'encours de créances acquises sur ces entreprises s'élève à 11,2% de l'encours total de créances, soit 3,164 Md€, contre 1,7 Md€ à la fin 2012 (+ 85%).

L'ensemble des acteurs (*factors*, banques, entreprises, autorités publiques, Médiation du crédit, etc.)

s'accordent sur le fait que l'affacturage se développe sensiblement auprès des TPE depuis quelques années. Ces dernières recourent à l'affacturage par le biais des contrats standards proposés par les établissements, en particulier les contrats « d'affacturage classique » (ou *full factoring*), un contrat prévoyant la délivrance de financement et de garanties ainsi que la gestion du poste clients.

Un certain nombre de *factors* proposent de plus en plus d'offres spécifiques aux TPE s'appuyant sur les innovations technologiques, notamment en matière de dématérialisation. Ces offres diffèrent selon les établissements, mais la plupart d'entre elles s'articulent autour des deux approches suivantes :

- Une forfaitisation de la prestation d'affacturage afin de simplifier l'opération. Cela peut, par exemple, se traduire par une tarification forfaitaire mensuelle, dépendant du volume d'affaires envisagé, portant sur un ensemble large de services « packagés ».

- Une utilisation ponctuelle de l'affacturage. Dans ce cas, le client choisit, en fonction de ses besoins à un instant donné, les créances qu'il souhaite voir financer.

Ces différentes solutions d'affacturage peuvent être associées à la garantie de Bpifrance spécifique à l'affacturage<sup>2</sup>, produit de garantie qui a connu une forte croissance en 2013 et dont la profession, conformément au rapport Charpin, souhaiterait voir les conditions d'éligibilité assouplies<sup>3</sup>.

Le développement de l'affacturage auprès des TPE tient en particulier à la souplesse du produit qui permet de l'adapter aux divers besoins et caractéristiques de ce segment de clientèle très hétérogène. Il offre la possibilité à la TPE, dans des conditions suffisantes de sécurité pour l'établissement financier, de bénéficier d'un niveau de financement qui suit l'évolution de son chiffre d'affaires et qui s'avère souvent d'un montant très supérieur à ce qui serait possible avec d'autres types de crédit tels que le découvert.



Les TPE et les PME sont à l'origine de la moitié de l'encours des créances de l'affacturage en France, en 2013.

**TABLEAU 1 – Évolution de l'activité d'affacturage en France, 2008-2013**

	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Production <sup>a b</sup> (en Md€)	133,0	128,3	153,2	173,3	186,5	200,5
dont opérations à l'international (%)	14,2	14,5	17,0	18,2	18,1	19,3
Opérations en cours <sup>b c</sup> (en Md€)	24,8	21,1	24,2	26,9	27,6	30,4
Nombre de clients <sup>d</sup> (en milliers d'unités)	29,0	32,2	35,3	36,9	37,9	38,9

a. Montant annuel des créances prises en charge.

b. Hors opérations de *floor plan* et de forfaitage.

c. Encours net au 31 décembre des créances à recouvrer.

d. Entreprises qui ont conclu un contrat d'affacturage. À distinguer des « acheteurs » qui sont les entreprises dont les clients sont les créanciers.

Source : ASF.

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

1. Les chiffres cités dans cette partie sont issus de l'enquête annuelle 2013 de l'ACPR sur l'affacturage. Ils peuvent légèrement différer de ceux diffusés par l'Association française des sociétés financières (ASF), le champ des établissements concernés par l'enquête de l'ACPR étant un peu plus étroit que celui de l'enquête ASF.

2. Garantie des *factors* couvrant les TPE (moins de 11 salariés) implantées en France pour un montant de ligne d'affacturage ne dépassant pas 200 k€ et couvrant à 50% le montant des financements octroyés par l'affactureur dans le cadre de la ligne garantie par Bpifrance. Toutes les créances commerciales domestiques ou export sont acceptées. Le produit « Avance + Export » permet la mobilisation des créances sur des acheteurs étrangers, libellées en euros, et assurées par un assureur crédit partenaire de Bpifrance (financement à 100% des factures cédées et remboursement à 90% en cas de défaillance de l'acheteur).

3. Le rapport Charpin a proposé en ce sens la suppression du plafond de 10 salariés.

## II. FINANCEMENT

## C. Crédits et gestion de trésorerie



## Éléments d'explication du coût de l'affacturage

Le crédit délivré par le *factor* est rémunéré par une commission de financement, qui porte sur le montant de l'avance de fonds, alignée sur les taux proposés par les banques pour les crédits de trésorerie. À cette commission de financement s'ajoute traditionnellement la rémunération des autres services (garantie, gestion du poste clients), dont la commission d'affacturage assise sur le chiffre d'affaires de l'entreprise.

S'il est vrai que le coût global de l'affacturage est le plus souvent supérieur à celui d'un crédit de trésorerie, il faut prendre en considération que les deux produits ne portent pas sur les mêmes services ; financement, garantie et gestion du poste clients pour l'un, contre le seul financement pour l'autre.

Les solutions d'affacturage pour les TPE sont, par ailleurs, généralement plus coûteuses que celles destinées aux entreprises plus grandes car le prix de l'affacturage est principalement établi en fonction du coût du risque,

sensiblement plus important sur les TPE. Cela génère, pour un volume d'encours plus faible, des contrôles et des diligences supplémentaires, qui se répercutent sur le prix du crédit et des services offerts par les *factors*.

Le niveau de risque plus élevé sur le segment TPE explique également que les offres qui leur sont dédiées comprennent souvent, forfaitairement l'ensemble des services d'affacturage, l'établissement sécurisant ainsi davantage le contrat (prise en charge des relances, assurance-crédit, etc.). Cela accroît le coût pour le client mais lui apporte le bénéfice des services du *factor* (recouvrement plus efficace, moins de retards de paiement, meilleure gestion du poste clients, plus de sécurité du fait de l'assurance-crédit, etc.), et lui permet d'accéder à un financement qu'il n'aurait peut-être pas pu obtenir dans d'autres conditions.

Par conséquent, c'est au coût de fonctionnement de l'entreprise sur les missions prises en charge par le *factor* qu'il convient de comparer le coût de l'affacturage.

## MÉTHODOLOGIE

### ★ CATÉGORIES D'ENTREPRISE

Dans cet article, les notions d'entreprise, TPE et PME ne sont pas conformes aux catégories d'entreprise définies par la loi de modernisation de l'économie de 2008 (LME ; voir [l'article en fin de ce Rapport](#)). Chaque entreprise est ici réduite à son unité légale et

repérée par son Siren. Seul le critère de chiffre d'affaires de la LME est retenu pour classer les entreprises en TPE et PME. Aussi, une TPE est-elle une entreprise qui réalise au plus 1,5 M€ de chiffres d'affaires, et une PME est une entreprise non TPE dont le chiffre d'affaires est au plus égal à 50 M€.

## BIBLIOGRAPHIE



- CHARPIN Jean-Michel (2013). [Le crédit interentreprise et la couverture du poste clients](#), rapport de l'IGF, n° 2012-M-070-04, janvier 2013, 55 p.
- ACPR (2014). « [Enquête affacturage 2013](#) », *Analyses et synthèses*, n° 35, septembre 2014, 48 p.
- ASF (2013). « [L'activité des sociétés d'affacturage en 2013](#) », *Statistiques annuelles d'activité*, 2013, 1 p.
- ACPR (2013). « [Société d'affacturage, exercice 2012 : contexte économique, activité, résultats et risques](#) », *Analyses et synthèses*, n° 21, octobre 2013, 37 p.
- ASF (2014). « [L'activité des sociétés d'affacturage au premier semestre 2014](#) », *Statistiques semestrielles d'activité*, 2014, 1 p.

### NOUVELLES MESURES



cliquez sur les mots surlignés



# R&D ET INNOVATION

A. PANORAMA .....p. 170

B. ENTREPRENEURIAT INNOVANT.....p. 208

# 3



## A. PANORAMA

---

### 1. PME et ETI innovantes en 2013

| [Laurence Tassone](#)

| [Bpifrance](#)

p. 171

**Focus .** France : mesures publiques en faveur de la R&D et de l'innovation

| [Bpifrance](#)

p. 177

**Focus .** L'Europe de l'innovation, de nouvelles mesures face à une réalité PME contrastée

| [Nicolas Nouveau](#)

| [Lola Merveille](#)

| [Bpifrance](#)

p. 181

### 2. L'activité de R&D des PME en France en 2012

| [Anna Testas](#)

| [Ministère de l'Éducation nationale, de l'Enseignement supérieur et de la Recherche](#)

p. 185

### 3. L'utilisation du CIR par les entreprises en 2012

| [Frédérique Sachwald](#)

| [Justin Quéméner](#)

| [Maryline Rosa](#)

| [Ministère de l'Éducation nationale, de l'Enseignement supérieur et de la Recherche](#)

p. 191

### 4. PME et ETI dans les pôles de compétitivité en 2012

| [Franck Hovaguimian](#)

| [Vincent Lapègue](#)

| [Ministère de l'Économie, de l'Industrie et du Numérique](#)

p. 198

### 5. Publication de brevet par les PME et les ETI en 2013

| [Emmanuelle Fortune](#)

| [Institut national de la propriété industrielle](#)

p. 203

---



## 1. PME ET ETI INNOVANTES EN 2013

| Laurence Tassone

Bpifrance

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

**1.1.** Une dynamique innovante plus soutenue en 2013  
p. 172

**1.3.** Des performances régionales contrastées  
p. 175

**1.2.** Des entreprises innovantes plus matures  
mais pas forcément plus grandes  
p. 173

### PÉRIMÈTRE ÉTUDIÉ

• ENTREPRISES (UNITÉS LÉGALES) CLASSÉES SELON LEUR EFFECTIF, LEUR CHIFFRE D'AFFAIRES ET LEUR TOTAL BILAN (LME HORS LIENS FINANCIERS).

• PME ET ETI INNOVANTES PRÉSENTES DANS LES BASES DE BPIFRANCE, DE L'AFIC ET DE L'INPI.

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

La construction de Bpifrance en 2013 permet d'enrichir le corpus des entreprises innovantes\* analysées chaque année. Les sociétés accompagnées, directement ou indirectement, en capital-amorçage et capital-risque viennent s'ajouter aux entreprises détentrices d'un brevet, déposé par la voie nationale et publié récemment, et à celles engagées dans un projet de R&D ou d'innovation (RDI) financé en partie par des ressources publiques ou des Fonds communs de placement dans l'innovation (FCPI).

Hors entrées liées aux entreprises investies en fonds propres par Bpifrance, le comportement d'innovation des entreprises est nettement plus dynamique en 2013 qu'en 2012, malgré une conjoncture économique qui tarde à redémarrer.

Au nombre de 11 000, ces entreprises innovantes, PME\* ou ETI\*, emploient 845 000 personnes et réalisent un chiffre d'affaires total de 241 Md€ en 2013. Elles sont plus matures sans pour autant être proportionnellement plus grandes que la population étudiée en 2012, à l'exception des microentreprises\*.

Ces résultats doivent être interprétés avec prudence car les politiques publiques de soutien à l'innovation tendent, depuis 2009, à favoriser les PME d'une certaine taille et les ETI, accentuant leur prédisposition naturelle à innover. S'il est possible de donner des pistes quant aux tendances sur les entreprises qui innovent, il est difficile de quantifier le phénomène, puisque ne sont analysables que celles qui sont repérées, avec les biais que cela comporte.

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



Le comportement d'innovation des entreprises est nettement plus dynamique en 2013 qu'en 2012, malgré la conjoncture économique.

## III. R&amp;D ET INNOVATION

## A. Panorama



## 1.1. UNE DYNAMIQUE INNOVANTE PLUS SOUTENUE EN 2013



# 4000

nouvelles PME et ETI se sont impliquées dans un projet d'innovation en 2013.

Avec un accroissement de + 7,4% du nombre de PME et d'ETI engagées dans un processus d'innovation, l'année 2013 se place sous de bien meilleurs auspices que celle de 2012 en matière de propension à innover. Ce surcroît d'entreprises innovantes est en effet trois fois plus élevé que celui de l'année précédente (+ 2,3%), hors comptabilisation des sociétés nouvellement détectées grâce à l'activité de prise de participation de Bpifrance. Les décisions liées aux dépenses de RDI ont été maintenues sur les travaux en cours, voire privilégiées par la mise en œuvre de nouveaux projets. Cette situation contraste avec l'évolution de l'investissement des PME qui recule fortement pour la deuxième année consécutive (voir [l'article sur le poids économique des PME dans ce Rapport](#)<sup>1</sup>).

La population des entreprises innovantes se régénère davantage en 2013. Elles ne sont que 6 sur 10 à avoir innové en 2012 et à continuer de le faire en 2013, contre 7 sur 10 en 2012. Le flux entrant\* correspond à plus de 4000 entreprises qui, pour les trois quarts, ont démarré un projet d'innovation, pour plus d'un cinquième, ont obtenu la publication d'un brevet et, pour 6%, ont été investies par un FCPI. L'augmentation de la part des PME et la relative stabilité du poids de celles qui ont pu breveter sont cohérentes avec les analyses menées sur chacune des populations séparément (voir [les articles sur les brevets](#) et [sur l'activité des FCPI dans ce Rapport](#)). Le poids majoritaire des

entreprises qui innover de façon continue (2012 et 2013 pour cette étude) montre, du moins en partie, que l'impact de l'innovation sur le développement de l'entreprise et de son écosystème ne peut s'appréhender que sur le long terme.

Ces entrantes ont cependant un profil radicalement différent de [celui de l'année d'avant](#). La dynamique d'innovation repose en 2013 sur des entreprises plus matures. Les PME de 10 ans et plus représentent ainsi 40% des nouvelles entreprises innovantes alors qu'un cinquième seulement est composé de jeunes sociétés, essentiellement des microentreprises de 12 à 36 mois (tableau 1). Les ETI comptent toujours pour 5% des entrantes de l'année.

La cartographie des 3100 sortantes\* s'est quelque peu modifiée en 2013 par rapport à celle de l'année précédente. Si 40% d'entre elles correspondent toujours à des PME de 10 ans et plus et un quart à des microentreprises, ces dernières sont toutefois beaucoup plus jeunes. Elles ont moins de 5 ans d'existence contre 3 à 10 ans en 2012. La plupart ont terminé ou abandonné leur programme de RDI ou n'ont obtenu ni publication de brevet, ni financement FCPI ou Bpifrance en 2013. Les proportions d'entreprises cédées ou fusionnées sont nettement plus élevées, respectivement 3 et 7 fois supérieures à celles de 2012, marquant des restructurations de marché par phénomène de concentration ou de diversification de portefeuille, fondées sur des opportunités de «bonnes affaires» plus fréquentes lorsque la conjoncture est atone.

**TABLEAU 1 – Profil des entreprises ayant acquis la qualité « innovante », 2013**

En %	Microentreprise <sup>a</sup>	PME <sup>b</sup>	ETI	Total	Densité <sup>c</sup>
Moins de 3 ans	17	2	0	19	1,3
3 à 10 ans	15	11	1	27	1,2
10 ans et plus	11	39	5	54	2,5
<b>Total</b>	<b>44</b>	<b>51</b>	<b>5</b>	<b>100</b>	
Densité <sup>c</sup>	1,2	1,3	1,8		1,3

a. Y compris les moins de 3 ans qui n'ont pas pu être classés dans une catégorie d'entreprise par manque d'information.

b. Hors microentreprise.

c. Rapport des flux 2013 d'entrantes et de sortantes par rapport à l'année 2012.

Sources : Bpifrance ; Inpi ; Afic. Traitements Bpifrance.

1. Même si l'aide publique a un effet de levier (réduction du risque financier et apport en trésorerie) sur les décisions des dirigeants, d'autant plus fort que la conjoncture est incertaine, le point important, ici, est que les entreprises maintiennent leur engagement en RDI (poursuite des programmes en cours et démarrage de nouveaux projets).



En 2013, les nouvelles innovantes sont par conséquent plus nombreuses que celles qui ont perdu leur qualification innovante, le constat est le même quelles que soient la catégorie d'entreprise et la classe d'âge (densités du tableau 1 supérieures à 1). Les mouvements sont particulièrement importants, d'une part, chez les entreprises de 10 ans et plus où il y a 2,5 fois plus d'entrées que de sorties et, d'autre part, chez les ETI (1,8). Contrairement à 2012, où l'entrée de jeunes entreprises, voire de très jeunes, était prédominante (densité de 3,1 pour une moyenne de 1,1), le solde net d'entreprises innovantes pour 2013 est composé principalement d'entreprises matures, notamment de PME et d'ETI.

## 1.2. DES ENTREPRISES INNOVANTES PLUS MÂTURES MAIS PAS FORCÉMENT PLUS GRANDES

L'introduction d'entreprises investies en capital-amorçage ou capital-risque aurait pu peser sur la cartographie 2013 des entreprises innovantes, en faveur des petites tailles, jeunes de surcroît. Il n'en est pourtant rien. Cet impact est surcompensé par les particularités des flux d'entrée et de sortie de l'année. La répartition

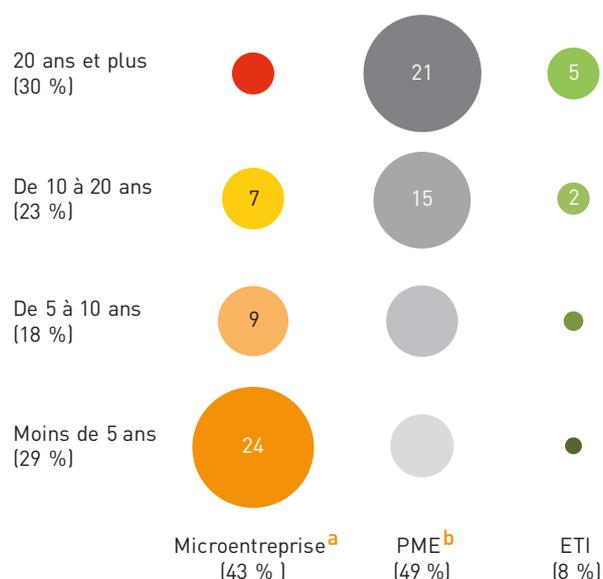
des entreprises innovantes par catégorie d'entreprise évolue donc peu par rapport aux années précédentes (+ 1% pour les PME et autant pour les ETI). La moitié d'entre elles relève des PME non microentreprises (49%), l'autre partie étant constituée essentiellement de microentreprises (43%; graphique 1).

Elles ne sont cependant pas plus jeunes. À la différence des années précédentes, plus de la moitié a franchi le cap « repère » des 10 années d'existence. Dans le même temps, la présence des moins de 3 ans recule de 10 points, les créations d'entreprise de l'année ayant diminué de moitié par rapport à 2012. Cette baisse se retrouve dans les créations issues des incubateurs publics et du Concours national de création d'entreprises innovantes (voir [l'article dans ce Rapport](#)). Elle pourrait correspondre au décalage conjoncturel de + 12 mois constaté sur 10 ans d'évolution du nombre de créations innovantes (OSEO, 2011). À 25%, la part des entreprises de 1 à 5 ans n'a pas bougé d'une année sur l'autre. En dehors de l'impact de ciblage des politiques publiques de soutien à l'innovation, cette modification sensible de la structure par âge traduit, chez les plus anciennes, une nécessité d'innover quand les avantages coûts ne peuvent plus, à eux seuls, assurer leur compétitivité face à des marchés qui stagnent et des clients de plus en plus exigeants.



La part des jeunes entreprises innovantes créées dans l'année recule de 10 points en 2013.

**GRAPHIQUE 1 - Répartition des entreprises innovantes selon la taille et l'âge, 2013**



a. Y compris les moins de 3 ans qui n'ont pas pu être classés dans une catégorie d'entreprise par manque d'information.

b. Hors microentreprise.

Sources : Bpifrance ; Inpi ; Afic. Traitements Bpifrance.

III. R&D ET INNOVATION

A. Panorama



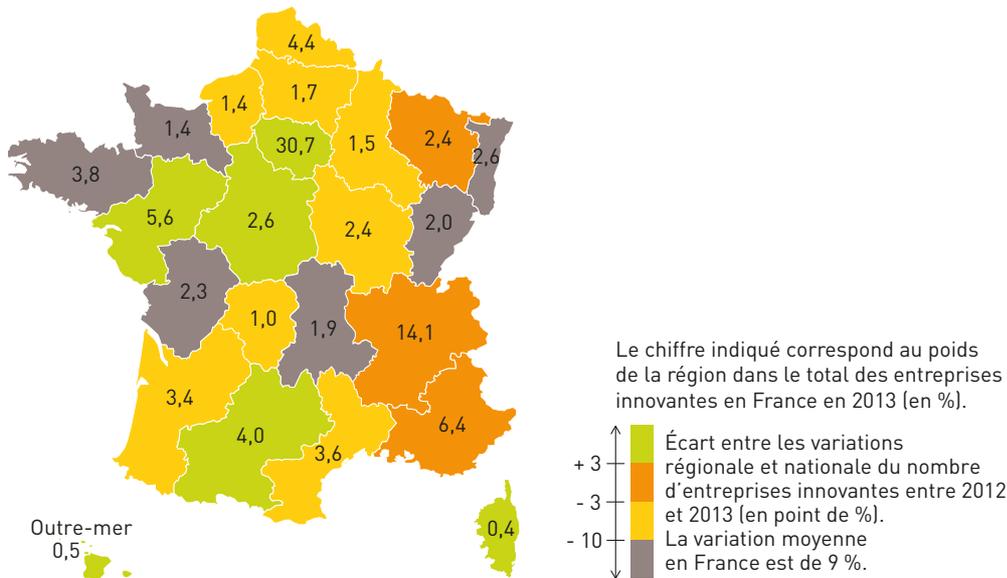
Le profil médian de la microentreprise<sup>2</sup> innovante correspond à une entreprise en activité depuis 5 ans, qui emploie 3 personnes et réalise, par an, 280 k€ de chiffre d'affaires (CA) total – 327 k€ pour la population ayant un CA non nul. Plus âgée qu'en 2012, sa taille est plus importante. En effet, si le niveau d'emploi demeure inchangé, ses fonds propres s'élèvent à 190 k€, soit un tiers de plus qu'en 2012, et son CA total est 1,5 fois plus haut. Contre toute attente, le poids des microentreprises exportatrices et leur taux d'ouverture n'ont pas évolué entre les deux années (28% et 33% respectivement).

Bien qu'elle soit, elle aussi, un peu plus mature que l'année précédente (24 ans au lieu de 22), la PME innovante médiane est proche de celle de 2012, avec 39 salariés, 2 M€ de fonds propres et 7,3 M€ de ventes. La part de celles recherchant des débouchés en France tendrait à s'intensifier au détriment de l'exportation. Celles qui réalisent du CA comptent 18% de non-exportatrices de plus en 2013, soit un taux de croissance 3 fois supérieur à celui des exportatrices, expliquant le taux d'export médian plus faible de 6 points. Cependant,

le maintien, voire la légère progression du taux d'ouverture des exportatrices, suggère que les PME innovantes ne modifient pas leur stratégie d'internationalisation, malgré la situation économique.

Tout comme les deux autres catégories d'entreprise, l'ETI innovante médiane en 2013, est plus ancienne, de 6 ans (32 ans pour 26 ans en 2012). Elle n'a pourtant pas une taille plus conséquente, et reste très proche du profil 2012 avec 435 salariés, 34 M€ de fonds propres et 101 M€ de CA. En niveau, elle demeure bien plus développée que la PME innovante médiane, dans des rapports identiques à ceux de l'année précédente : entre x12 pour l'effectif et x17 pour les fonds propres, mais fort logiquement x20 pour les ventes hors de l'Hexagone. Les ETI engagées dans un processus d'innovation en 2013 adressent, elles aussi, davantage la demande nationale, avec + 21% de non-exportatrices contre seulement + 10% d'exportatrices. À taille identique, celles qui vendent dans le monde sont plus internationalisées que l'année précédente, la part de l'export dans leur CA passant de 46% à 52% en 2013.

**CARTE 1 – Répartition régionale des entreprises innovantes, 2013**



Sources : Bpifrance ; Inpi ; Afic. Traitements Bpifrance.

2. Hormis celles de moins de 3 ans sans information financière.



Ce comportement d'internationalisation par l'export est toujours plus prononcé chez les jeunes entreprises. Si seulement un cinquième des entreprises de moins de 3 ans exporte contre la moitié des 3 ans et plus, le taux d'exportation des plus jeunes est toutefois nettement supérieur (41% du CA contre 33%). Il a progressé de + 5 points par rapport à 2012, mais de + 2 points uniquement pour les 3 ans et plus.

### 1.3. DES PERFORMANCES RÉGIONALES CONTRASTÉES

Le classement des neuf premières régions d'implantation des PME et des ETI innovantes ne change pas en 2013, chacune ayant une progression suffisante du nombre de sociétés avec des projets d'innovation pour conserver sa place. Elles concentrent toujours les trois quarts des PME et des ETI innovantes. Le Poitou-Charentes au 10<sup>e</sup> rang a, en revanche, perdu 4 places, avec une quarantaine d'entreprises en moins et l'Alsace recule à la 11<sup>e</sup> position (- 2 places, - 10 entreprises). À l'inverse, le Centre décroche le 14<sup>e</sup> rang (+ 2 places et + 40 entreprises), juste devant la Lorraine qui gagne 3 places et une trentaine d'entreprises innovantes. Toutes les régions n'ont donc pas la même dynamique d'innovation. Autre exemple, parmi les 3 régions les

plus actives en 2012, seule l'Île-de-France le reste en 2013, l'Alsace et la Bretagne faisant partie des 6 régions dont le taux de variation annuel du nombre d'entreprises innovantes est le plus en deçà de la moyenne nationale (carte 1).

Entre 2012 et 2013, Poitou-Charentes et Bretagne sont les deux seules régions à avoir perdu des entreprises innovantes à la fois jeunes et plus matures, quand Île-de-France et Rhône-Alpes en gagnent dans chacun des groupes. Le nombre d'entreprises innovantes de 3 ans et plus recule en Franche-Comté, Auvergne et Basse-Normandie. Provence-Alpes-Côte d'Azur est de nouveau la région où la création d'entreprises innovantes est la plus dynamique en comparaison du poids des entreprises innovantes matures. La population innovante de la Lorraine suit le même schéma d'évolution, comme celles de Languedoc-Roussillon et de Champagne-Ardenne, mais dans une mesure moindre. De fait, la répartition par catégorie d'entreprise n'est pas non plus homogène entre les régions. Les microentreprises sont surreprésentées en Provence-Alpes-Côte d'Azur, Corse et Île-de-France, avec *a minima* 10 points d'écart entre leur poids dans la structure des entreprises innovantes de la région et celui des PME. Les ETI sont plus spécifiquement présentes en Alsace, Centre, Île-de-France, Midi-Pyrénées et Champagne-Ardenne, alors que la catégorie PME domine dans 11 régions, et plus particulièrement en Limousin, Poitou-Charentes, Basse-Normandie, Nord - Pas-de-Calais et Centre.



cliquez sur les mots surlignés

## MÉTHODOLOGIE

### PÉRIMÈTRE DE L'ÉTUDE

L'analyse porte sur une population de 11 000 entreprises repérées comme innovantes (voir la définition *infra*) dans les bases de données de Bpifrance - né en 2013 du rapprochement d'Oseo, de CDC Entreprises, du Fonds stratégique d'investissement (FSI) et du FSI Régions -, de l'Afic et de l'Inpi, hors grandes entreprises, et encore en activité à fin 2013.

Les données financières et structurelles proviennent des liasses fiscales des entreprises, collectées par Altares. Elles ont été complétées par les données internes de Bpifrance, de l'Afic et de l'Inpi. Elles sont relatives au dernier exercice clôturé le plus récent au moment de l'étude. De fait, les comptes retenus concernent l'année 2013, à défaut ceux de 2012. Ces données financières n'étant disponibles que pour 90 % des entreprises, elles ont été redressées en fonction de l'âge, de la catégorie d'entreprise et du secteur d'activité, afin de conserver une représentativité des entreprises analysées par rapport à la population totale considérée comme innovante en 2013.

### ★ CATÉGORIES D'ENTREPRISE

Dans cet article, les notions de microentreprise, PME et ETI sont conformes aux catégories d'entreprise définies par la loi de modernisation de l'économie de 2008 (LME), mais pas à sa notion générale d'entreprise (voir [l'article en fin de ce Rapport](#)). Chaque entreprise est ici réduite à son unité légale et repérée par son Siren. La catégorie d'entreprise est alors déterminée à partir des comptes sociaux avec les limites d'interprétation que cela impose pour les entreprises qui appartiennent à des groupes, notamment les plus grandes.

### DÉFINITIONS

Une entreprise est réputée innovante si :

- elle a un programme d'innovation en cours en 2013, soutenu via une aide à l'innovation de Bpifrance ;
- elle a bénéficié en 2013, au titre de son projet d'innovation, d'un prêt, d'une garantie, d'une mobilisation de créance sur Crédit d'impôt recherche ou d'un préfinancement de ce dernier de la part de Bpifrance ;

## III. R&amp;D ET INNOVATION

## A. Panorama



- elle a été investie en capital-amorçage ou capital-risque, directement ou indirectement, par Bpifrance dans les trois dernières années ou par des sociétés de gestion de FCPI en 2013 ;
- elle a obtenu en 2013 la qualification « entreprise innovante » au titre des FCPI délivrée par Bpifrance ;
- elle a au moins un brevet publié par l'Inpi sur les deux dernières années.

Ces situations reflètent leur engagement dans un processus d'innovation au cours de l'année considérée. Leurs projets d'innovation couvrent la recherche de nouveaux produits, procédés, ou services ainsi que les changements d'organisation, de méthodes de vente, etc. Ils peuvent donc aussi bien

déboucher sur des premières nationales ou internationales que sur une nouveauté au niveau de l'entreprise, comme le préconise les travaux européens sur le recueil de données statistiques en matière d'innovation (OCDE, 2005).

Une entreprise est qualifiée d'**entrante** lorsqu'elle est innovante en année n, mais pas en n-1, selon les critères d'innovation retenus pour construire la base de données de l'analyse.

Une entreprise est qualifiée de **sortante** lorsqu'elle est innovante en année n-1, mais pas en n, selon les critères d'innovation retenus pour construire la base de données de l'analyse.



cliquez sur  
les mots surlignés

## BIBLIOGRAPHIE



- OCDE (2005). [Manuel d'Oslo : principes directeurs pour le recueil et l'interprétation des données sur l'innovation](#), 3<sup>e</sup> éd., novembre 2005, 163 p.

- OSEO (2011). [Dix ans de création d'entreprises innovantes en France, une photographie inédite](#), décembre 2011, 87 p.

**NOUVELLES MESURES**

**POUR ALLER PLUS LOIN...**



## FOCUS

# France : mesures publiques en faveur de la R&D et de l'innovation

| Bpifrance

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

Le 27 juin 2014, le Gouvernement a procédé à l'installation de la Commission nationale d'évaluation des politiques d'innovation (CNEPI), l'une des mesures phares de son plan, « Une nouvelle donne pour l'innovation », présenté en novembre 2013. À cette occasion, l'OCDE a remis son rapport d'examen des politiques d'innovation de la France, rédigé à la demande du Commissariat général à l'investissement (CGI). Retour sur les mesures en faveur de la R&D et de l'innovation mises en place en 2014.

**D**ans son rapport d'évaluation du système français de recherche et d'innovation (SFRI), l'OCDE (2014) recommande à la France d'encourager l'innovation dans le secteur privé et de consacrer une plus grande partie des financements aux projets de recherche et développement (R&D) les plus prometteurs afin de renouer avec sa tradition d'excellence scientifique et technologique. Ce constat est illustré par deux chiffres :

- la part des dépenses de R&D des entreprises dans le PIB est inférieure à celle constatée dans d'autres grandes économies (1,5% contre 2% en Allemagne, par exemple) ;
- la part de la France en nombre de publications scientifiques a reculé entre 2000 et 2010, passant de 4,8% à 4,3%. La France fait désormais face à la concurrence de pays comme la Chine et l'Inde, sa contribution aux 10% de publications les plus fréquemment citées a diminué de 6% à 5,5%.

Ce rapport indique par ailleurs, que si la France soutient les *start-up*, elle ne fait pas suffisamment d'efforts pour aider les PME à se développer dans la durée. Les entreprises françaises sont individuellement

innovantes, mais trop petites et trop peu nombreuses.

Il souligne toutefois que la France dispose de tous les outils nécessaires pour améliorer sa compétitivité et cite l'[Agence nationale de la recherche](#) (ANR), le [Haut conseil pour l'évaluation de la recherche et de l'enseignement supérieur](#) (HCERES), les [pôles de compétitivité](#), le [Programme d'investissements d'avenir](#) (PIA) et désormais la Commission nationale d'évaluation des politiques d'innovation.

### UN PLAN NATIONAL POUR L'INNOVATION

Le plan « Une nouvelle donne pour l'innovation », présenté le 4 novembre 2013 (GOUVERNEMENT DE LA RÉPUBLIQUE FRANÇAISE, 2013), s'appuie notamment sur les recommandations du rapport confié à Jean-Luc Beylat et Pierre Tambourin (2013) dont les conclusions croisent largement celles de la Commission innovation 2030 (2013), instaurée en avril de la même année.

Comprenant [40 mesures transverses](#), il a vocation à compléter la

[stratégie de filières industrielles](#) mise en place en janvier 2013, la démarche sectorielle des 34 plans de la [Nouvelle France industrielle](#) présentée le 12 septembre 2013 – dont les [feuilles de route](#) ont été publiées en juillet 2014 – ainsi que les 7 ambitions du concours mondial « Innovation 2030 ».

Parmi les mesures phares :

- De nouvelles actions en faveur du financement de l'innovation, inscrites dans la loi de finances pour 2014 et la loi de finances rectificative pour 2013 :

- le Fonds national d'innovation dans le cadre du Programme d'investissements d'avenir (PIA). Doté de 240 M€, il finance, d'une part, le Fonds souverain de propriété industrielle qui sécurisera des brevets essentiels au développement de filières émergentes (100 M€), d'autre part, un mécanisme d'avance remboursable géré par Bpifrance pour l'innovation d'usage et de procédé (120 M€), et enfin, le développement de la culture de l'innovation et de l'entrepreneuriat à l'école (20 M€) ;

- le [nouveau dispositif de Corporate Venture](#) en faveur des PME innovantes.



Renforcer le financement des projets les plus prometteurs et aider les PME à se développer dans la durée.

## III. R&amp;D ET INNOVATION

## A. Panorama



cliquez sur  
les mots surlignés

- Le renforcement du pôle innovation de Bpifrance, avec le déploiement du [Plan Nova](#) :

- près de 400 M€ supplémentaires disponibles en 2014 ;

- plus de 1 Md€ mobilisé en capital-investissement dont 500 M€ pour le [Fonds Large Venture](#), destiné à des opérations de capital-risque à partir de 10 M€ dans des secteurs prioritaires comme la Santé, le Numérique et l'Environnement ;

- l'élargissement du soutien à l'innovation non technologique, avec, outre les 120 M€ du Fonds national d'innovation, le lancement en mars 2014 de la [Bourse French Tech](#) en partenariat avec l'Inpi.

- La mise en place de la CNEPI.

- La création d'un nouveau rôle de [médiateur de l'innovation](#) confié à la médiation interentreprises.

- À plus long terme, l'adaptation du code des marchés publics afin de développer le soutien aux entreprises innovantes par la commande publique. Cette priorité a été réaffirmée en Conseil des ministres le 3 septembre 2014, à l'occasion d'une communication sur la politique en faveur de l'innovation.

D'autres mesures complémentaires ont été confirmées par le Gouvernement lors du Conseil des ministres du 27 novembre 2013, telles que la sanctuarisation du Crédit d'impôt recherche (CIR), la création d'un Crédit d'impôt innovation réservé aux

PME ([instruction fiscale du 10 octobre 2013](#)) et le renforcement du statut de Jeune entreprise innovante (JEI).

#### INVESTISSEMENTS D'AVENIR, ACTE II

Annoncé le 9 juillet 2013 par le Premier ministre, ce [deuxième volet](#) du Programme d'investissements d'avenir (PIA 2) doté de 12 Md€ a été inscrit dans la loi de finances 2014.

Il couvre la période 2014-2020 et donne la priorité à l'Industrie, l'innovation et la transition écologique à laquelle plus de la moitié du PIA 2 est consacrée *via* des investissements directs ou indirects. En matière de soutien à l'innovation, ont été mis en place :

- 300 M€ pour le soutien aux [Projets de R&D structurants des pôles de compétitivité](#) (PSPC) ;

- 150 M€ pour le concours mondial « Innovation 2030 », en complément des 150 M€ de subvention prévus au titre du PIA 1 ;

- 120 M€ du Fonds national d'innovation, déjà mentionné plus haut.

#### LE CONCOURS MONDIAL « INNOVATION 2030 »

Le rapport de la [Commission innovation 2030](#) (2013), présidée par Anne Lauvergeon, propose de redynamiser

l'économie française d'ici 2025 en favorisant l'émergence d'innovations majeures dans sept domaines à fort potentiel de croissance et d'emplois, répondant aux grandes attentes sociétales et pour lesquels la France possède des atouts compétitifs. Il s'agit du stockage de l'énergie, du recyclage des métaux, de la valorisation des richesses marines, de la chimie du végétal, de la médecine individualisée, de la *Silver* économie et des méga données (*Big Data*).

Un [concours mondial d'innovations](#) a donc été lancé le 2 décembre 2013. Doté de 300 M€ en provenance du PIA 2 et adossé à Bpifrance, qui en est l'opérateur, il est structuré en trois étapes :

1– Une phase d'amorçage en deux sessions (mars et juillet 2014) qui a permis à 110 lauréats de recevoir chacun 200 k€ sous forme de subvention afin de développer leur idée (tableau 1).

2– Une phase dite de levée de risque (première vague ouverte le 2 octobre 2014 et l'autre début 2015) permettra d'accompagner une quarantaine de projets les plus prometteurs dans des travaux de R&D de plus grande ampleur. Chaque projet sera financé, en moyenne, à hauteur de 2 M€ sous forme de subvention et d'avance remboursable.

3– Une phase de développement se tiendra en 2016. Une douzaine de projets parmi ceux accompagnés en

**TABLEAU 1 – Répartition des projets lauréats du concours « Innovation 2030 » selon la session et le domaine technologique, mars et juillet 2014**

Domaine	1 <sup>re</sup> session mars 2014	2 <sup>e</sup> session juillet 2014
Stockage de l'énergie	7	7
Recyclage des métaux	1	5
Richesses marines	10	3
Chimie du végétal	5	5
Médecine individualisée	13	13
<i>Silver</i> économie	7	7
<i>Big Data</i>	15	12
<b>Total</b>	<b>58</b>	<b>52</b>

Source : présidence de la République.



phase 2 seront retenus. Environ 20 M€ supplémentaires seront alors injectés, principalement sous forme de fonds propres, pour soutenir leur industrialisation et leur mise sur le marché à grande échelle.

Le concours a recueilli 1 200 candidatures et 263 projets ont été auditionnés par des comités techniques. Le 23 juillet 2014, les 110 lauréats de la phase 1 ont été présentés à l'Élysée (PRÉSIDENTIE DE LA RÉPUBLIQUE, 2014), parmi lesquels 10% de lauréats étrangers se sont de fait engagés à développer leur projet en France.

Ce concours sera à nouveau programmé à l'issue du processus et un nouvel appel à projets sera lancé tous les deux ans. Le président de la République a également indiqué qu'il souhaitait « donner un cadre juridique au principe d'innovation », sans toutefois l'opposer au principe de précaution, reprenant une autre préconisation de la Commission innovation 2030 (*Idem*).

### LA STRATÉGIE NATIONALE DE RECHERCHE « FRANCE 2020 »

Le Gouvernement a annoncé, en mai 2013, la mise en place de l'agenda stratégique [France Europe 2020](#).

Rejoignant ainsi les gouvernements américain, britannique, allemand, japonais et coréen, entre autres, l'État français a souhaité que cet agenda se traduise via [une Stratégie nationale de recherche](#) dont le principe a été inscrit dans la [loi n° 2013-660 sur l'Enseignement supérieur et la Recherche](#) du 22 juillet 2013.

Élaborée en cohérence avec la stratégie [Europe 2020](#) de l'Union européenne, son objectif est de permettre à la recherche française – et par là-même aux entreprises françaises – de mieux répondre aux grands défis scientifiques, technologiques, économiques et sociétaux des décennies à venir. Initiée à l'automne 2013, cette stratégie a été préparée en concertation avec la société civile. Elle sera révisée tous les 5 ans.

### LA COMMISSION NATIONALE D'ÉVALUATION DES POLITIQUES D'INNOVATION

Le caractère de plus en plus stratégique de l'innovation et la complexité grandissante du processus amène tous les pays à se doter d'outils de mesure indispensables pour évaluer et optimiser leurs politiques en matière de R&D et d'innovation (RDI).

Prévue dans le plan gouvernemental « Une nouvelle donne pour l'innovation », la [Commission nationale d'évaluation des politiques d'innovation](#) (CNEPI) a été installée le 27 juin 2014 et compte 20 membres : économistes français et étrangers, experts issus des administrations publiques et des collectivités territoriales, entreprises innovantes, acteurs de l'écosystème d'innovation (transfert, financement, etc.). Quatre grandes missions lui ont été assignées :

- évaluer les différentes composantes et dimensions des politiques au regard de leur impact économique (croissance, emplois, etc.) ;
- les analyser dans leur globalité et s'interroger sur leur cohérence et leur articulation ;
- formuler des propositions pour renforcer l'efficacité des politiques publiques ;
- faire connaître, sur la base d'un travail de veille tant nationale qu'internationale, les bonnes pratiques en matière de politiques d'innovation dans les régions et à l'étranger.

Le rapport de l'OCDE a salué l'instauration de cette commission et, dans le même esprit, a aussi souligné la pertinence de la politique d'ouverture des données (*Open Data*)



Donner un cadre juridique au principe d'innovation, sans toutefois l'opposer au principe de précaution.

## L'Europe modernise et simplifie ses aides d'État à la RDI

Afin d'éviter les distorsions au sein du Marché unique, les aides d'État aux entreprises sont interdites. Quelques exceptions sont cependant autorisées par la Commission européenne, notamment le soutien à la RDI, compte tenu des enjeux de compétitivité mondiale qui y sont liés. Ces aides sont soumises au respect des dispositions de l'Encadrement des aides d'État à la RDI de l'Union européenne qui définit les activités éligibles et fixe le taux maximum d'intensité du soutien en fonction des activités de recherche, des catégories d'entreprise concernées et des caractéristiques des projets (individuel, collaboratif, transnational, etc.).

Selon leurs politiques publiques d'intervention, les États membres ont deux possibilités : soit notifier à la Commission européenne un régime d'aide spécifique conforme à l'Encadrement RDI, soit adosser les mesures de soutien au Règlement général d'exemption par catégorie (RGEC) qui

les dégage de l'obligation de notification à la Commission européenne, sous réserve que les aides relèvent bien des catégories définies au règlement.

Pour aider les États à atteindre les objectifs de la stratégie Europe 2020 en matière de RDI (soit 3% du PIB), la Commission européenne a adopté de nouvelles règles qui leur donneront une plus grande latitude. Les textes sont entrés en vigueur au 1<sup>er</sup> juillet 2014 ([Journal officiel de l'Union européenne](#), 2014), mais les États ont jusqu'au 31 décembre 2014 pour faire leur choix de régime (notifié ou exempté). Parmi les évolutions notables :

- le doublement des seuils à partir desquels une notification est obligatoire : de 7,5 à 15 M€ par entreprise et par projet pour les aides au développement expérimental et de 10 à 20 M€ pour la recherche industrielle ;
- l'élargissement du champ d'application des aides aux projets pilotes et prototypes, ainsi qu'aux innovations de procédé et d'organisation ;
- des niveaux d'aide plus élevés représentant jusqu'à 80% des coûts admissibles pour les PME.

## III. R&amp;D ET INNOVATION

## A. Panorama



50%

de PME innovantes en France est l'objectif préconisé d'ici 2025 dans le schéma de la France dans 10 ans.

initiée par [Bpifrance en 2013](#) qui, « en favorisant l'accès du monde académique à ses données (stockées dans un entrepôt sécurisé), devrait permettre de mener des évaluations de ses actions selon les critères scientifiques en vigueur » (2014, p. 217).

## PERSPECTIVES 2025

Le 24 juin 2014, le rapport de France stratégie, « Quelle France dans 10 ans ? » (2014), a été remis au

président de la République. Parmi les préconisations, figure la nécessité de miser davantage sur l'innovation, assortie de deux objectifs chiffrés pour 2025 : 50 % de PME innovantes (contre 33 % aujourd'hui) et un effort de R&D des entreprises porté à 2 % du PIB.

Un objectif ambitieux, alors même que la France vient de perdre deux places dans le *Global Innovation Index* (2014), classement établi pour la 7<sup>e</sup> année consécutive par l'université de Cornell (États-Unis), l'Insead

et l'Organisation mondiale de la propriété intellectuelle (OMPI). Si la France fait toujours partie des chefs de file en matière d'innovation, elle reste loin du trio de tête (Suisse, Royaume-Uni et Suède) et elle est désormais talonnée par la Chine qui vient de prendre la 29<sup>e</sup> place.

## BIBLIOGRAPHIE



- BEYLAT Jean-Luc, TAMBOURIN Pierre (2013). [L'innovation, un enjeu majeur pour la France](#), avril 2013, 143 p.
- COMMISSION INNOVATION 2030 (2013). [Un principe et sept ambitions pour l'innovation](#), octobre 2013, 60 p.
- CORNELL UNIVERSITY, INSEAD, THE WORLD INTELLECTUAL PROPERTY ORGANIZATION (2014). [The Global Innovation Index 2014, The Human Factor in Innovation](#), juillet 2014, 428 p.
- FRANCE STRATÉGIE (2014). [Quelle France dans 10 ans ?](#), juin 2014, 232 p.
- GOUVERNEMENT DE LA RÉPUBLIQUE FRANÇAISE (2013). [Une nouvelle donne pour l'innovation](#), dossier de presse, 5 novembre 2013, 24 p.
- JOURNAL OFFICIEL DE L'UNION EUROPÉENNE (2014). [Règlement \(UE\) n° 651/2014 de la Commission du 17 juin 2014 déclarant certaines catégories d'aides compatibles avec le marché intérieur en application des articles 107 et 108 du traité](#), L 187, 26 juin 2014, 78 p.
- JOURNAL OFFICIEL DE L'UNION EUROPÉENNE (2014). [Encadrement des aides d'État à la recherche, au développement et à l'innovation](#), communication de la Commission 2014/C 198/01, 27 juin 2014, 29 p.
- OCDE (2014). [Examen des politiques d'innovation France](#), version préliminaire, juin 2014, 294 p.
- PRÉSIDENTE DE LA RÉPUBLIQUE (2014). [Concours Innovation 2030](#), dossier de presse, 23 juillet 2014, 23 p.

**POUR ALLER PLUS LOIN...**



## FOCUS

# L'Europe de l'innovation, de nouvelles mesures face à une réalité PME contrastée

| Nicolas Nouveau, Lola Merveille

Bpifrance

Direction du développement et de l'international

L'Europe de l'innovation, moins touchée que prévu par la crise économique et financière, n'a cessé de se renforcer sur les dix dernières années, et ce dans chaque État membre. Si les écarts nationaux se réduisent, le rythme de convergence semble ralentir aujourd'hui. Pour atteindre l'objectif fixé par la stratégie [Europe 2020](#) de 3% du PIB en dépenses de R&D, le nouveau programme de l'Union européenne en faveur de la R&D et de l'innovation, Horizon 2020, mobilise des moyens sans précédent, notamment en faveur des PME.

Sur la dernière décennie l'évolution de l'indicateur de performance globale de l'*Innovation Union Scoreboard (IUS)* est positive pour chaque pays de l'Union européenne à 28 (UE28), marquant un accroissement de l'effort de recherche, de développement ou d'innovation (RDI) de la part de tous (moyenne européenne à + 1,66%). Malgré des situations nationales disparates, la répartition des pays en quatre groupes selon l'indice innovation demeure stable dans le temps, Allemagne, Danemark, Finlande et Suède composant le groupe des *leaders*; France, Pays-Bas, Royaume-Uni et Autriche appartenant au second groupe des 10 pays suiveurs.

La position de la France, supérieure à la moyenne européenne, a progressé jusqu'en 2012 au même rythme que l'ensemble des États membres. Par comparaison, la situation de ses principaux partenaires du groupe *leader* a décliné régulièrement, même si leur niveau

de performance globale est resté très au-dessus du sien. (COMMISSION EUROPÉENNE, 2014a).

En 2013, la France recule pour la première fois. Dans ce contexte général et pour continuer à dynamiser les comportements d'innovation, la Commission européenne a lancé [Horizon 2020](#), son nouveau programme de financement de la RDI pour la période 2014-2020. S'y ajoutent les fonds structurels mis à disposition des Régions et à compter de 2015, la nouvelle initiative pilote, «Voie express pour l'innovation» (*Fast Track to Innovation, FTI*), ainsi que plusieurs prix destinés à récompenser l'innovation.

### COMPORTEMENT D'INNOVATION DES PME EUROPÉENNES

Dans les différentes éditions de l'*IUS*, le groupe *leader*, Allemagne en tête, se caractérise de façon récurrente par une proportion de

PME\* innovantes bien au-delà de la moyenne européenne, ce qui laisserait entendre que l'innovation est un réflexe naturel dans ces pays, pour répondre à la demande finale ou faire face à la pression concurrentielle. Ce comportement est en effet identique quel que soit le type d'innovation, introduction de nouveaux produits ou procédés (57% des PME allemandes vs 38% des européennes ont innové par cette voie entre 2008 et 2010) ou mise en place de modes d'organisation ou de méthodes de marketing inédits (60% vs 40%). Ces proportions sont respectivement de 33% et 43% pour les PME françaises (*idem*). Par ailleurs, les pays *leaders* et suiveurs sont bien positionnés en ce qui concerne la capacité à innover de leurs entreprises, et en particulier de leurs PME. En premier, viennent les PME belges, danoises, suédoises et anglaises dont la structuration des processus de RDI combine plus fréquemment travaux internes et collaboration avec d'autres entreprises ou organismes de recherche



La position de la France dans l'Europe de l'innovation, toujours plus élevée que la moyenne européenne, recule pour la première fois en 2013.

## III. R&amp;D ET INNOVATION

## A. Panorama



cliquez sur  
les mots surlignés

publics. Sur ce point, la France est le seul pays suiveur de l'UE15 à être **moins performant** que la moyenne sur 10 ans pour l'UE28. Plus globalement, sur cette période, elle se positionne en dessous de la moyenne européenne sur les trois indicateurs composant cette thématique « Activité de RDI et collaboration », bien qu'elle se démarque des autres pays de son groupe en matière de co-publications scientifiques internationales (troisième indicateur) ; avantage qui pourrait disparaître si la **tendance 2013 persiste**<sup>1</sup> (indicateur à 92 pour 100 en moyenne européenne).

#### PREMIERS RÉSULTATS ENCOURAGEANTS POUR HORIZON 2020

Horizon 2020 s'articule autour de 3 priorités intitulées « Excellence scientifique », « Primauté industrielle » et « Défis sociétaux ». Sur le budget des deux dernières priorités, 20 % des montants bénéficieront aux PME, soit environ 9 Md€. Sur cette enveloppe, 3 Md€ sont dédiés à l'Instrument PME, 5 Md€ sont réservés aux PME\* participant à des projets collaboratifs transnationaux de RDI et 1 Md€ est consacré au programme Eurostars II. Les PME peuvent également répondre aux appels d'offres de la priorité « Excellence scientifique », même si aucune cible quantitative n'a été fixée. Horizon 2020 inclut l'objectif « Accès au financement des risques » (*Innovfin*) qui réserve 2,8 Md€ à des garanties de prêt et à des investissements dans des fonds de capital-risque<sup>2</sup>.

Les premiers appels à proposition d'Horizon 2020, publiés en décembre 2013, ont suscité un engouement sans précédent. Fin juin 2014, plus de 17 000 propositions ont été présentées, soit une

demande 9 fois supérieure aux 15 Md€ de financement disponibles (COMMISSION EUROPÉENNE, 2014b). En septembre 2014, neuf mois après le lancement d'Horizon 2020, les PME européennes représentent 1/4 des propositions, 1/5 des bénéficiaires et 1/6 des montants alloués (COMMISSION EUROPÉENNE, 2014d). L'un des objectifs clés dans la conception d'Horizon 2020 est de faire revenir les entreprises industrielles dans le programme. Il semble en partie rempli puisque près de la moitié des candidats aux derniers appels à propositions était des entreprises industrielles (44%), contre seulement 29% dans le précédent programme (7<sup>e</sup> Programme cadre de recherche et développement technologique – PCRDT).

La priorité « **Excellence scientifique** », importante pour les PME, se décline principalement en deux sous-programmes, les technologies futures et émergentes (*FET*) et les actions Marie Skłodowska-Curie (*MSCA*). Les résultats sont pour l'instant légèrement inférieurs aux attentes s'agissant des *FET*, les PME représentant 7,4% des propositions et seulement 4,2% des bénéficiaires. Le taux d'acceptation des projets des PME est de 12%, un niveau inférieur à la moyenne des candidats. Il est en revanche de 19,2% pour les *MSCA*, supérieur à la moyenne.

Les projets collaboratifs des priorités « **Primauté industrielle** » et « **Défis sociétaux** » doivent, pour leur part, impliquer au moins trois partenaires européens. Les PME ont reçu 21% des montants alloués au titre de la première priorité et 12% au titre de la deuxième. En moyenne, les PME ont obtenu 18% des montants alloués, un résultat proche de l'objectif de 20% fixé par le Conseil et le Parlement européens. Selon les estimations de la Commission, cet

objectif devrait être dépassé de 2 ou 3% sur 2014-2015.

L'**Instrument PME** est destiné aux PME innovantes, technologiques et non technologiques, avec une solide stratégie de développement, notamment à l'international. Il permet à une PME seule de présenter un projet d'innovation, qui bénéficiera d'un soutien différent selon son degré de maturité. Il est mis en œuvre par une agence unique, **EASME**, et fonctionne sur le mode d'un appel à projets ouvert en permanence, avec plusieurs échéances annuelles. Aux 18 juin et 24 septembre 2014, dates des deux premières échéances, respectivement 2 662 et 1 944 propositions ont été reçues, dont 167 et 93 de la part de PME françaises. Sur la phase 1 (étude de faisabilité de 70 k€), la **France se classe cinquième** en nombre de propositions, derrière l'Italie, l'Espagne, le Royaume-Uni et l'Allemagne. Les pays ayant le plus fort taux de succès sont l'Irlande (20%), puis l'Autriche (15%) et le Royaume-Uni (11%). Les thèmes qui ont suscité le plus de candidatures sont les Technologies de l'information et de la communication (TIC), les Énergies à faible intensité carbone, les Nanotechnologies et l'Éco-innovation. Sur la **phase 2** (aide au projet de 2,5 M€), la France se classe quatrième.

**Eurostars II**, le programme conjoint d'Eureka et de la Commission européenne, soutient les PME innovantes impliquées dans des projets collaboratifs européens. Son budget total est de 1,14 Md€ sur la période 2014-2020. Peuvent candidater les consortiums composés d'au moins deux partenaires implantés dans deux pays membres du programme, dont le principal, qui assure aussi la coordination, est une PME à forte intensité de R&D. À la première échéance, 299 candidatures ont été reçues, dont 80 ont été évaluées positivement et



# 1/6<sup>e</sup>

des montants alloués sur les neuf premiers mois d'Horizon 2020 est destiné à financer des projets d'innovation avec participation de PME européennes.

1. Les co-publications Industrie-Science sur 2006-2010 s'élèvent à un peu plus de 3% de l'ensemble des publications scientifiques en France contre 3 fois plus au Japon (proportion la plus élevée des 18 pays comparés) et 2 fois plus en Allemagne, au Danemark et aux États-Unis (2014, p. 157-158).

2. Le **programme COSME**, complémentaire d'Horizon 2020, intervient dans la phase de développement et de transmission d'entreprises, spécifiquement des PME et des jeunes entreprises, y compris les innovantes.



70 sélectionnées pour faire partie du programme, ce qui représente un taux de succès global de 23% (EUREKA, 2014). En moyenne, les projets impliquent 3 ou 4 participants de 2 ou 3 pays sur un projet d'environ 1,3 M€. La France se classe quatrième avec 14 projets sélectionnés, derrière le Royaume-Uni (19 projets), l'Espagne (18) et la Suisse (15).

#### NOUVELLES MESURES 2014 DANS LE CADRE D'HORIZON 2020

Trois nouvelles [Initiatives technologiques conjointes \(ITC-JTI\)](#) ont été lancées en 2014 : Shift2rail dans le Ferroviaire, Bio-based-Industries en Bioindustrie et Sesar pour le Trafic aérien (ASRC, AEROSPACE VALLEY, 2014). Les ITC sont des partenariats publics-privés soutenus par la Commission européenne dans des domaines stratégiques. Ces structures sont des entreprises communes qui financent les PME et les centres de recherche collaborant avec les grands groupes industriels à l'origine de chaque initiative. Les programmes de travail des ITC découlent directement des agendas stratégiques de recherche des plates-formes technologiques européennes. Ces ITC s'ajoutent à celles déjà existantes dans le 7<sup>e</sup> PCRD, qui se caractérisent par une forte participation des PME : CleanSky en Aéronautique (39% de PME dans les projets financés), IMI en Pharmacie (19%), Fuel Cell and Hydrogen dans

le domaine de l'Énergie (26%), et Escel en Électronique (16%).

Toujours dans le cadre d'Horizon 2020, la Commission européenne a présenté en juillet 2014 une nouvelle initiative pilote d'un montant de 200 M€ sur 2 ans, intitulée [Fast track to Innovation \(FTI\)](#), ainsi que cinq prix dédiés à l'innovation. La mesure FTI vise à soutenir de petits consortiums, de trois à cinq organisations avec une forte participation des entreprises, afin de donner à des idées prometteuses le dernier « coup de pouce », sous la forme de subvention, avant leur mise sur le marché. La phase pilote sera mise en œuvre en 2015 et 2016. Quant aux [cinq concours à l'innovation](#), dont l'ouverture a débuté fin 2014, ils seront dotés de 6 M€ en 2015 et porteront sur trois thématiques de recherche, la Santé (prix concernant la « réduction de l'utilisation des antibiotiques ») et le « scanner alimentaire », l'Environnement (prix liés à la « réduction de la pollution atmosphérique ») et les TIC (prix relatifs au « partage collaboratif du spectre » et à la « transmission optique »).

#### LES RÉGIONS MOBILISENT LES FONDS STRUCTURELS EN FAVEUR DE L'INNOVATION ET DES PME

Le soutien européen à l'innovation des PME transite également par les fonds structurels mis à disposition des Régions. En août 2014, la Commission européenne a adopté

l'Accord de partenariat français (2014c) qui valide le champ d'intervention de la programmation 2014-2020 des [Fonds européens structurels et d'investissement \(Fesi\)](#). Les interventions des Fesi, soit environ 26,7 Md€ pour la France sur sept ans, devront répondre à trois grands enjeux : la compétitivité de l'économie et l'emploi, la transition énergétique et écologique et la gestion durable des ressources, et enfin l'égalité des territoires et des chances. Ce cadre a permis aux Régions françaises, nouvelles autorités de gestion des Fesi, d'élaborer leurs programmes opérationnels d'allocation des fonds pour 2014-2020 en s'appuyant sur leur [stratégie de spécialisation intelligente – RIS3](#), « *smart specialisation* », dont l'objectif est de définir des priorités pour **concentrer les ressources** sur un nombre limité de secteurs d'activité pour lesquels elles disposent d'un avantage comparatif au niveau mondial.

L'une des nouveautés de cette programmation est le recours significatif aux instruments d'ingénierie financière, complémentaires du mode d'allocation traditionnel en subvention. Avec l'obligation de concentration thématique, plus de 50% des programmes Fesi ont ainsi prévu de mobiliser ces instruments pour soutenir les projets de RDI (objectif thématique 1) et plus de 80% comptent le faire pour les projets permettant de renforcer la compétitivité des PME (objectif thématique 3).



La programmation 2014-2020 des Fesi s'appuie fortement sur les nouveaux outils d'ingénierie financière, en complément du mode d'allocation en subvention.

## Participation du secteur privé au 7<sup>e</sup> PCRD

Le ministère de la Recherche vient de publier les résultats définitifs du 7<sup>e</sup> PCRD, le programme antérieur à Horizon 2020.

Le secteur privé – entreprises et associations de droits privés – a reçu 38% des montants alloués à la France. Supérieur à la moyenne européenne et assez inattendu, ce résultat témoigne de la bonne capacité du secteur privé français à solliciter et à obtenir des financements européens.

TABLEAU 1 – Répartition du montant des aides reçues au titre du 7<sup>e</sup> PCRD selon le type de bénéficiaire et le pays, 2007-2013

En %	France	Allemagne	Royaume-Uni	Moyenne UE
Enseignement supérieur	10	31	36	36
Organisme de recherche	40	32	27	27
Secteur privé	38	35	32	32

Source : MENESR.



## MÉTHODOLOGIE

### ★ CATÉGORIES D'ENTREPRISE

Dans cet article, les notions d'entreprise et de PME ne correspondent pas à la définition de la loi de modernisation de l'économie de 2008 (LME ; voir [l'article en fin de ce Rapport](#)). Concernant les indicateurs IUS, chaque entreprise est réduite à son unité légale et repérée par son Siren. Les PME sont des entreprises de 10 à 249 salariés.

Pour les politiques européennes, la définition de la PME est celle prônée par la Commission européenne (recommandation n° 2003/361/CE du 6 mai 2003), qui associe effectif, chiffre d'affaires, total de bilan et liens financiers pour déterminer la taille des entreprises.

## BIBLIOGRAPHIE



- ASRC, AEROSPACE VALLEY (2014). [Les ITC \(Initiatives technologiques conjointes\)](#), journée nationale « Les PME dans Horizon 2020 », 2 avril 2014.
- COMMISSION EUROPÉENNE (2014a). [Innovation Union Scoreboard 2014](#), 2014, 94 p.
- COMMISSION EUROPÉENNE (2014b). [La Commission annonce une initiative pilote d'un montant de 100 M€, intitulée « Voie express pour l'innovation », ainsi que cinq prix récompensant l'innovation](#), communiqué de presse IP/14/849, 22 juillet 2014.
- COMMISSION EUROPÉENNE (2014c). [Accord de partenariat français](#), août 2014, 325 p.
- COMMISSION EUROPÉENNE (2014d). [SME Participation in Horizon 2020](#), octobre 2014.
- OCDE (2014). [Examens de l'OCDE des politiques d'innovation, France](#), version préliminaire, 2014, 294 p.
- EUREKA (2014). [Eurostars-2: Cut-off 1 Funding Results](#), 20 août 2014.

**NOUVELLES MESURES**

**POUR ALLER PLUS LOIN...**



cliquez sur  
les mots surlignés



## 2. L'ACTIVITÉ DE R&D DES PME EN FRANCE EN 2012

| Anna Testas

Ministère de l'Éducation nationale, de l'Enseignement supérieur et de la Recherche  
Sous-direction des systèmes d'information et des études statistiques, Pôle recherche

**2.1.** Ralentissement des dépenses internes de R&D des entreprises en 2012  
p. 186

**2.2.** Des PME plus intensives en R&D que les autres entreprises  
p. 187

**2.3.** Les aides publiques, sources privilégiées du financement externe des PME  
p. 188

**2.4.** Une R&D des PME en lien étroit avec les activités de services à l'Industrie  
p. 188

**2.5.** Une DIRDE des PME mieux répartie sur le territoire  
p. 189

### PÉRIMÈTRE ÉTUDIÉ

- ENTREPRISES (UNITÉS LÉGALES) CLASSÉES SELON LEUR EFFECTIF.
- ENTREPRISES EXÉCUTANT DES TRAVAUX DE R&D SUR LE TERRITOIRE FRANÇAIS.

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

En 2012, la dépense intérieure de recherche et développement\* (DIRD) s'établit à 46,5 Md€. Cette nouvelle hausse de 1,9% en volume par rapport à 2011 résulte, cette année encore, de la progression des dépenses de recherche et développement (R&D) des entreprises (+ 3,0% en volume), celles des administrations restant stables. Le taux de croissance de la DIRD est toutefois en recul depuis 2010 (DIXTE, TESTAS, 2014).

L'effort de recherche de la France, mesuré en rapportant la DIRD au produit intérieur brut (PIB révisé\*), est alors de 2,23% en 2012 et devrait se maintenir à ce niveau l'année suivante. En raison d'un ralentissement des dépenses des entreprises, la DIRD augmenterait en 2013 à un rythme moins rapide qu'en 2012 (+ 0,5% en volume), sa progression demeurant tout juste supérieure à celle du PIB.

Les travaux de R&D des PME\* et des ETI\* s'élèvent à 19,5 Md€, représentant près des deux tiers des dépenses intérieures de R&D relevant des entreprises (DIRDE\*). Elles emploient 178 200 personnes, en équivalent temps plein, à des activités de R&D, soit 72% de l'effectif des personnels de R&D des entreprises. Les PME seules exécutent 7,1 Md€ de R&D, soit 23% de la DIRDE, et emploient 31% des personnels de R&D.



**7 Md€**

de travaux de R&D réalisés en France relèvent des activités menées par les PME en 2012.

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

## III. R&amp;D ET INNOVATION

## A. Panorama



## 2.1. RALENTISSEMENT DES DÉPENSES INTERNES DE R&D DES ENTREPRISES EN 2012

Les entreprises localisées en France ont mené pour 30,1 Md€ de travaux de R&D en 2012, après 28,9 Md€ en 2011. Corrigée de l'évolution des prix, la DIRDE ralentit sa progression en 2012, après avoir continuellement accéléré depuis 2008.

Avec une DIRDE de 7,1 Md€, les PME ont réalisé davantage de R&D que les entreprises de 250 à 1 000 salariés (5,6 Md€) et de 1 000 à 5 000 salariés (6,9 Md€). Les ETI ont, quant à elles, mené pour 12,5 Md€ de travaux de R&D, soit 42% du montant total de la DIRDE tandis que les grandes entreprises\* ont engagé 10,5 Md€ pour leur activité interne de R&D en 2012.

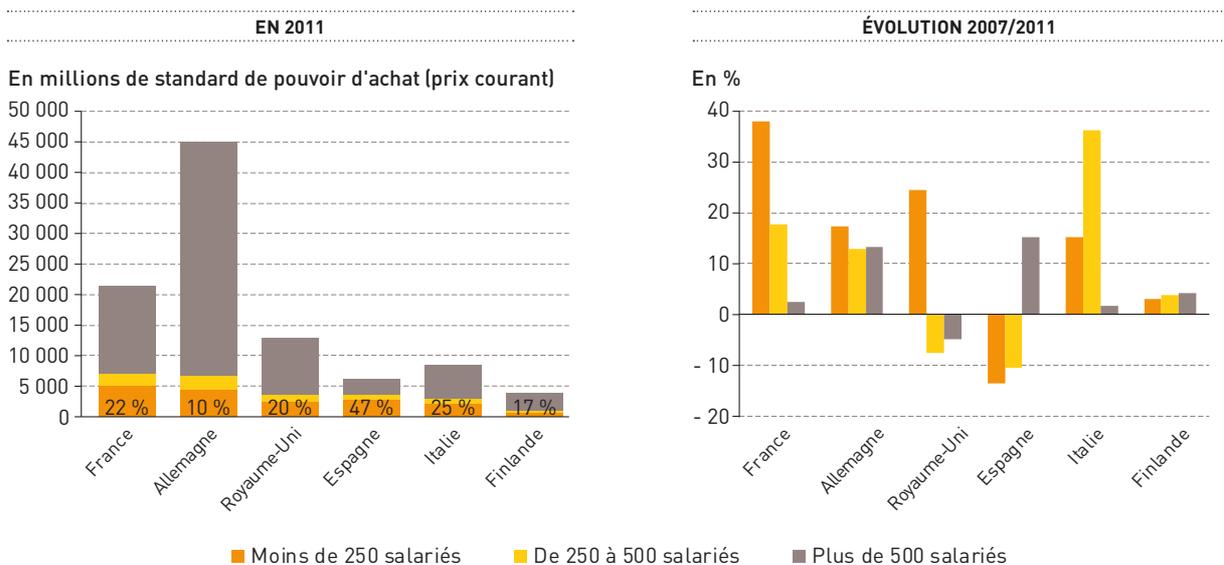
### Et ailleurs ?

En 2011, les PME ont réalisé 22% de la DIRDE en France, une part équivalente à celle des PME en Italie et au Royaume-Uni. En Allemagne, en revanche, les entreprises de plus de 500 salariés ont exécuté la majeure partie de la DIRDE (84%), tandis que les PME n'ont compté que pour 10% (graphique 1, gauche).

En France, les PME ont contribué activement à la croissance de la DIRD pendant toute la durée de la crise économique et financière. La DIRD est demeurée dynamique en France, grâce à l'effort de recherche des PME (LE RU, 2013). Sur la période 2007-2011, les

dépenses de R&D des entreprises ont davantage augmenté en France que dans les autres pays (+ 10,0%), à l'exception de celles des entreprises allemandes (+ 13,8%). En particulier, les dépenses de R&D des PME ont progressé de 38% en volume en France (graphique 1, droite). Dans le même temps, elles ont chuté en Espagne, stagné en Finlande et augmenté en Italie, en Allemagne et au Royaume-Uni, mais dans une moindre mesure que les dépenses des PME françaises. À l'inverse, en France, les dépenses de R&D des entreprises de plus de 500 salariés n'ont pas évolué durant cette période, alors qu'elles ont fortement augmenté en Allemagne.

GRAPHIQUE 1 – Dépenses intérieures de R&D dans les principaux pays européens par taille d'entreprise



Note de lecture : évolutions calculées sur des données en standard de pouvoir d'achat constant, aux prix et parités de pouvoir d'achat de 2005 (données de PIB non révisées\*). Données 2012 non disponibles.

Sources : OCDE (PIST 2014-1) ; MENESR-SCSESER-SIES, Pôle Recherche (enquête sur les moyens consacrés à la R&D dans les entreprises 2011).



## 2.2. DES PME PLUS INTENSIVES EN R&D QUE LES AUTRES ENTREPRISES

Si les grandes entreprises contribuent très fortement à la DIRDE en montant, ce sont les entreprises plus petites qui y participent le plus en nombre. Parmi les entreprises qui effectuent des travaux de R&D, 9 sur 10 emploient moins de 250 salariés.

Les entreprises comptent en moyenne 14 personnes dédiées à la R&D, pour un effectif total de 64 salariés. Les PME qui participent à la DIRDE en emploient 37 en moyenne, en 2012, dont 5 affectés à des activités de R&D. Elles réalisent un chiffre d'affaires (CA) de 9,1 M€ en moyenne (tableau 1) et sont de taille un peu plus modeste que celles de l'année précédente (39 salariés et 10,6 M€ de CA en moyenne).

L'intensité de R&D des PME est donc supérieure à celle des autres entreprises puisqu'elles dédient 4,9% de leur CA à leur activité interne de R&D, alors que l'intensité moyenne de l'ensemble des entreprises exécutant de la DIRDE sur le sol français est de 2,7%.

Comme l'année précédente, les PME ont effectué 23% du montant total de la DIRDE en 2012, mais rassemblé 31% des personnels de recherche en équivalent temps plein (ETP) recherche (tableau 1). À l'inverse, les grandes entreprises, qui exécutent 35% de la DIRDE totale, emploient 28% des ressources humaines de R&D. Les PME mobilisent 76700 ETP au total pour leurs recherches, dont 49700 ETP de chercheurs et ingénieurs, ce qui représente une part légèrement supérieure à celle de l'ensemble des catégories d'entreprise (65% vs 63%).

Depuis 2001, la proportion de chercheurs et d'ingénieurs dans l'ensemble du personnel de R&D a fortement augmenté. D'un côté, l'effectif des personnels de soutien aux chercheurs a diminué dans les secteurs industriels. De l'autre, certains secteurs des Services, pour lesquels la part des personnels de soutien est faible, se sont développés (PERRAIN, 2014). Dans les PME de l'Industrie, ce type d'emploi a tout de même augmenté entre 2001 et 2012 (+ 20%), mais cette hausse reste inférieure à celle des chercheurs et ingénieurs (+ 63%).

Dans les PME, les femmes occupent 19% des postes de chercheur et ingénieur de R&D en 2012, soit quasiment autant que dans l'ensemble des entreprises (20%).



Les PME localisées en France emploient un tiers des personnels de R&D en entreprise en 2012.

**TABLEAU 1 – Principales caractéristiques des entreprises menant des travaux de R&D, 2012**

	Moins de 250 salariés	De 250 à 499 salariés	De 500 à 999 salariés	De 1 000 à 4 999 salariés	5 000 salariés et plus	Total
Effectif salarié moyen	37	345	680	1 926	22 541	210
Chiffre d'affaires moyen (M€)	9	100	219	611	7 140	64
DIRDE en % du total	23	8	10	23	35	100
Intensité de R&D <sup>a</sup> (en %)	4,9	3,0	2,9	3,0	1,9	2,7
DIRDE moyenne (M€)	0,4	3,0	6,4	18,4	132,4	1,7
Variation 2011/2012 en volume	7,5	3,1	17,7	- 0,6	- 1,0	3,0
Effectif de R&D en % du total	31	9	10	22	28	100
Effectif de R&D moyen (ETP)	5	27	49	148	862	14
Variation 2011/2012	3,4	1,2	11,7	2,3	1,6	3,2
Chercheur et ingénieur de R&D/ Effectif de R&D (en %)	65	57	63	67	62	63
Femmes parmi les chercheurs et ingénieurs de R&D (en %)	19	23	23	19	21	20

a. Ratio DIRDE totale/chiffre d'affaires total.

Note de lecture : le chiffre d'affaires considéré est celui de l'ensemble des branches d'activités d'une entreprise pour lesquelles des travaux de R&D sont réalisés en 2012.

Champ : ensemble des entreprises ayant une activité interne de R&D, en France, en 2012.

Source : MENESR-SCSES-SIES, Pôle recherche (enquête sur les moyens consacrés à la R&D 2012).

## III. R&amp;D ET INNOVATION

## A. Panorama



cliquez sur  
les mots surlignés

### 2.3. LES AIDES PUBLIQUES, SOURCES PRIVILÉGIÉES DU FINANCEMENT EXTERNE DES PME

Le financement des activités de R&D des entreprises se fait sur ressources publiques, par d'autres entreprises implantées en France ou à l'étranger et par autofinancement. En considérant uniquement les ressources externes, la DIRDE est financée à 27% par des fonds publics, à 31% par l'étranger (entreprises, organisations internationales, etc.) et à 42% par d'autres entreprises implantées en France.

Les aides publiques constituent une part importante du financement des PME (39%; graphique 2), tandis que les grandes entreprises sont plus fréquemment financées par d'autres sociétés implantées en France (55%). Les fonds en provenance de l'étranger constituent la principale source de financement des ETI (41% des fonds externes collectés pour leur R&D).

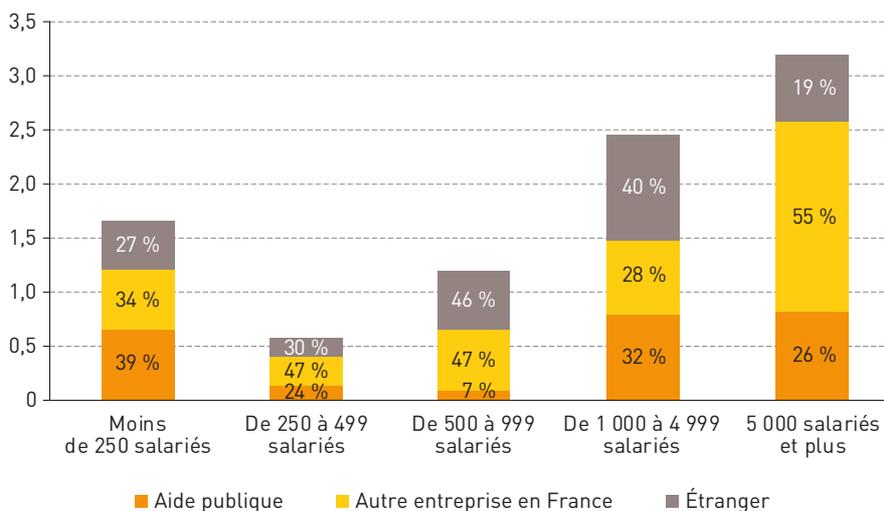
### 2.4. UNE R&D DES PME EN LIEN ÉTROIT AVEC LES ACTIVITÉS DE SERVICES À L'INDUSTRIE

La répartition de la **DIRDE par branche de recherche** demeure toujours très concentrée. Les trois premières, Industrie automobile, Construction aéronautique et spatiale ainsi qu'Industrie pharmaceutique, regroupent 36% de la DIRDE à elles seules.

Les travaux de R&D menés par les PME relèvent plus des activités de services que ceux des entreprises de taille supérieure, mais ces services sont néanmoins très liés aux activités industrielles. Il s'agit notamment de travaux externalisés par l'Industrie. De fait, la DIRD des PME concerne en priorité les Activités spécialisées, scientifiques et techniques (1312 M€), les Activités informatiques et services d'information (1019 M€) et l'Édition, l'audiovisuel et la diffusion (650 M€). Les grandes entreprises engagent, quant à elles, l'essentiel de leur DIRD dans les domaines industriels (9,6 Md€ sur un total de 10,5 Md€).

**GRAPHIQUE 2 – Financement extérieur des dépenses de R&D des entreprises, 2012**

En milliards d'euros



Note de lecture : il s'agit des ressources externes, hors autofinancement.

Champ : ensemble des entreprises ayant une activité interne de R&D en France, en 2012.

Source : MENESR-SCSESr-SIES, Pôle recherche (enquête sur les moyens consacrés à la R&D 2012).



Les PME contribuent fortement à la DIRDE des branches des Activités spécialisées, scientifiques et techniques (74%), des Activités informatiques et services d'information (51%), et des autres branches de Services (43%). En revanche, elles participent plus faiblement aux dépenses de R&D dans la Construction aéronautique et spatiale (1%), l'Industrie automobile (3%) et la Fabrication d'équipements de communication (10%), ces travaux de R&D étant majoritairement exécutés par les très grandes entreprises.

## 2.5. UNE DIRDE DES PME MIEUX RÉPARTIE SUR LE TERRITOIRE

L'Île-de-France occupe, de façon structurelle, une place prépondérante dans la R&D privée\* nationale. En 2012, les travaux de R&D menés par les entreprises dans la région francilienne s'élevaient ainsi à 12,7 Md€, représentant 42% de la DIRDE.

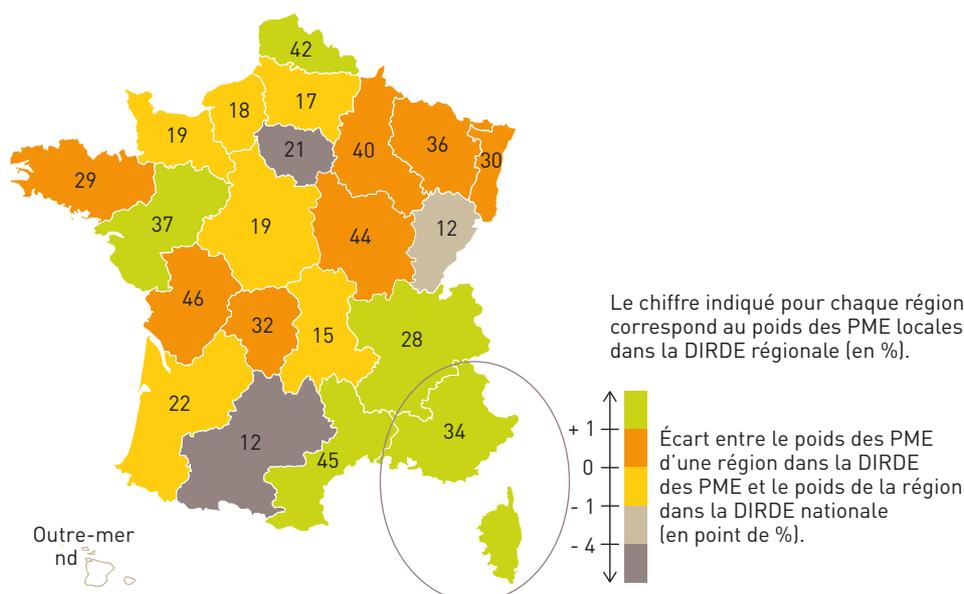
Comparé à l'ensemble des entreprises, les PME réalisent une part moins importante de leurs travaux de R&D en Île-de-France (37%). Depuis plusieurs années, trois régions concentrent 61% de la DIRDE des PME : Île-de-France, Rhône-Alpes (15%), ainsi que Provence-Alpes-Côte d'Azur et Corse réunies (9%). Les PME effectuent également une part conséquente de leurs travaux de R&D en Pays de la Loire et Nord - Pas-de-Calais. Elles engagent 4,2% de leurs dépenses de R&D en Pays de la Loire, contre 1,4% pour les entreprises de 1 000 salariés et plus. À l'inverse, elles mènent une part moins importante de leurs travaux de R&D en Île-de-France et en Midi-Pyrénées, en comparaison de l'activité de R&D des autres entreprises (carte 1).



# 39%

des financements directs externes de la R&D réalisée en France par des PME en 2012 proviennent d'aides publiques.

**CARTE 1 – Répartition régionale des dépenses intérieures de R&D des PME, 2012**



Champ : ensemble des entreprises ayant une activité interne de R&D en France, en 2012.

Source : MENESR-SCSES-SIES, Pôle recherche (enquête sur les moyens consacrés à la R&D 2012).



## MÉTHODOLOGIE

### PÉRIMÈTRE DE L'ÉTUDE

L'étude porte sur les entreprises de nationalité française ou étrangère, exécutant des travaux de R&D internes sur le territoire français (métropole et Outre-mer).

Les résultats sont issus des enquêtes obligatoires sur les moyens consacrés à la R&D réalisées par le ministère de l'Éducation nationale, de l'Enseignement supérieur et de la Recherche (MENESR) à la sous-direction des systèmes d'information et des études statistiques (SIES). Chaque année, les entreprises (privées ou publiques) ainsi que les administrations (État, enseignement supérieur, institutions sans but lucratif) sont interrogées.

Pour la partie entreprise, l'enquête est conduite auprès d'environ 11 000 sociétés exécutant des travaux de R&D sur le territoire français. Elle est exhaustive pour les entreprises ayant une DIRDE supérieure à 0,4 Md€ et échantillonnée pour les autres.

Les résultats 2012 présentés dans cet article sont semi-définitifs. Au printemps 2015, les chiffres définitifs de 2012 seront arrêtés.

### ★ CATÉGORIES D'ENTREPRISE

Dans cet article, les notions d'entreprise, microentreprise, PME, ETI et grande entreprise ne correspondent pas à la définition de la loi de modernisation de l'économie de 2008 (LME ; voir [l'article en fin de ce Rapport](#)). Chaque entreprise est ici réduite à son unité légale et repérée par son Siren. Seul le critère d'effectif LME est pris en compte pour classer les entreprises par taille. Il s'agit de l'effectif salarié tel que déclaré dans l'enquête statistique. La catégorie PME inclut les microentreprises.

### DÉFINITIONS

La dépense intérieure de recherche et développement (DIRD) correspond à la somme des moyens financiers

(nationaux et étrangers) mobilisés pour l'exécution des travaux de R&D sur le territoire national par les administrations françaises (DIRDA) et les entreprises (DIRDE). Elle comprend les dépenses courantes (masse salariale des personnels de R&D et dépenses de fonctionnement) et les dépenses en capital (achats d'équipements nécessaires à la R&D).

Le secteur privé fait référence, ici, à l'ensemble des entreprises, qu'elles soient de statut privé ou public. Il est défini par opposition au secteur public regroupant l'État, l'enseignement supérieur et les associations.

La révision méthodologique de la mesure du PIB entraîne une baisse mécanique de l'effort de recherche. En mai 2014, les données macroéconomiques des « comptes nationaux » publiées par l'Insee ont connu un changement de base, c'est-à-dire une révision de la définition exacte des grands agrégats économiques. Avec le passage en base 2010, l'Insee comptabilise désormais en investissement les sommes que les agents économiques dépensent pour la R&D, alors qu'elles étaient auparavant considérées comme consommations intermédiaires. Il en résulte une révision substantielle à la hausse du niveau du PIB sur l'ensemble de la période. Ce changement conceptuel a pour conséquence mécanique la baisse de l'effort de recherche, puisque celui-ci rapporte la DIRD (inchangée) au PIB (réévalué). Ainsi, en 2012, l'effort de recherche s'élève-t-il à 2,23 %, tandis qu'il serait évalué à 2,29 % si la méthodologie de calcul du PIB était restée inchangée. Les variations des dépenses de R&D en volume sont également modifiées, puisque le déflateur du PIB a aussi été révisé. D'ici la fin 2014, tous les pays européens sont tenus de mettre en œuvre ce changement de base. Dès lors, les efforts de recherche européens seront à nouveau comparables.

## BIBLIOGRAPHIE



• DIXTE Christophe, TESTAS Anna (2014). « [Dépenses de recherche et développement en France en 2012 – Premières estimations pour 2013](#) », MENESR Note d'information, n° 14.07, août 2014, 4 p.

• LE RU Nicolas (2013). « [Les PME, des acteurs méconnus de la recherche en France](#) », MENESR Note d'information, n° 13.01, février 2013, 4 p.

• PERRAIN Laurent (2014). « [Les chercheurs en entreprise en 2011](#) », MENESR Note d'information, n° 14.04, juillet 2014, 4 p.

**POUR ALLER PLUS LOIN...**



## 3. L'UTILISATION DU CIR PAR LES ENTREPRISES EN 2012

|Frédérique Sachwald, Justin Quéméner, Maryline Rosa  
Ministère de l'Éducation nationale, de l'Enseignement supérieur et de la Recherche  
DGRI, Service de l'innovation, du transfert de technologie et de l'action régionale

**3.1.** Montant du CIR et distribution par taille d'entreprise  
p. 192

**3.2.** Distribution sectorielle du CIR  
p. 193

**3.3.** Répartition régionale du CIR  
p. 194

**3.4.** Externalisation des activités de R&D  
p. 194

### PÉRIMÈTRE ÉTUDIÉ

- ENTREPRISES (UNITÉS LÉGALES) CLASSÉES SELON LEUR EFFECTIF.
- ENTREPRISES DÉCLARANT DES DÉPENSES AU TITRE DU CIR.

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

Depuis 2008, le Crédit d'impôt recherche (CIR) est devenu le premier dispositif de financement public des dépenses de R&D des entreprises. Le CIR, en tant qu'incitation fiscale, s'adresse à toutes les entreprises qui effectuent des dépenses de R&D, sans restriction de taille ou de secteur, y compris dans les services comme le conseil en informatique. C'est le soutien à la R&D qui touche le plus grand nombre d'entreprises, notamment celles de petite et très petite taille.

La réforme entrée en vigueur en 2008 a instauré un dispositif uniquement en volume et sans plafond qui, couplé à un taux de 30% pour la plupart des entreprises, a rendu le CIR beaucoup plus simple et attractif. En 2012, près de 15300 entreprises en ont bénéficié, 9 sur 10 employant moins de 250 salariés.

Le rapprochement avec les résultats de l'enquête sur les dépenses de R&D des entreprises du ministère de l'Éducation, de l'Enseignement supérieur et de la Recherche suggère que l'ensemble des entreprises qui mènent des activités de R&D en France connaissent et utilisent le CIR. En 2012, les entreprises\* ont déclaré 19,2 Md€ de dépenses éligibles et la créance du CIR s'élève à 5,3 Md€ (MENESR, 2014b).



**5,3 Md€**

ont été alloués à des entreprises au titre du Crédit d'impôt recherche pour l'année 2012.

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

## III. R&amp;D ET INNOVATION

## A. Panorama



### 3.1. MONTANT DU CIR ET DISTRIBUTION PAR TAILLE D'ENTREPRISE

En 2012, plus de 20400 entreprises ont envoyé une déclaration CIR et près de 15300 en ont bénéficié (graphique 1). La différence entre le nombre de déclarants et de bénéficiaires s'explique par le fait que ce sont les maisons mères des groupes fiscalement intégrés qui touchent le CIR de leurs filiales. Plus de 2900 groupes fiscalement intégrés, dont la taille est très variable se trouvent dans cette situation, avec près de 10% de «petits» groupes fiscalement intégrés dont les effectifs consolidés sont inférieurs à 250 salariés.

Le nombre de déclarants a augmenté à mesure que le CIR est devenu plus attractif, c'est-à-dire depuis 2004. Au cours de la décennie précédente, alors que le calcul du CIR était fondé sur une règle d'accroissement, le nombre de déclarants et le montant du CIR ont baissé (MENESR, 2014a). Après les très fortes hausses enregistrées

en 2008 et 2009, liées à l'abandon du calcul en accroissement au profit d'un calcul intégralement en volume, le nombre de déclarants a progressé à un rythme plus faible. Le nombre provisoire de déclarants pour 2012 est de 20441, il sera actualisé à la hausse lorsque toutes les déclarations fiscales au titre de l'année 2012\* auront été reçues. Par exemple, entre juin 2013 et juin 2014 le nombre de déclarants pour l'année 2011 est passé de 19686 à 20807, soit une augmentation de près de 6%.

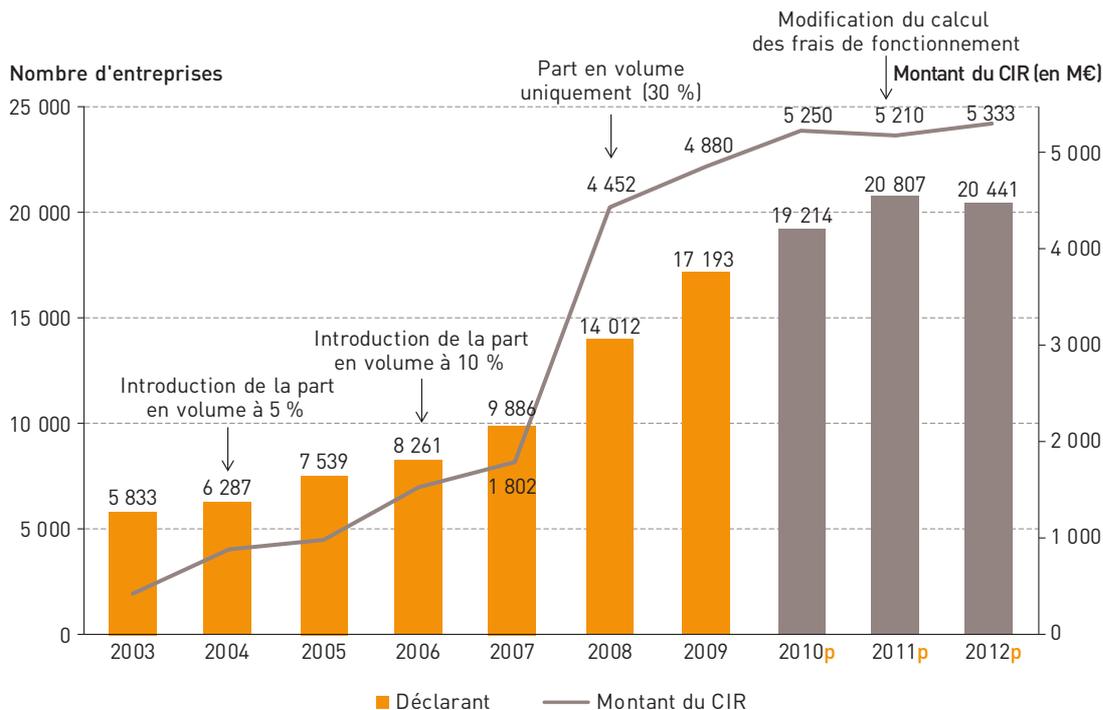
En 2012, près de 13600 entreprises de moins de 250 salariés ont obtenu du CIR, soit 89% du total des bénéficiaires (tableau 1). Parmi celles-ci, près de 11600 étaient fiscalement indépendantes\*, soit les trois quarts de ces entreprises. La part des petites et des très petites entreprises a augmenté depuis la réforme de 2008, car les nombreuses entreprises qui sont entrées dans le dispositif avaient de faibles effectifs (MENESR, 2014b). Ces entreprises de moins de 250 salariés fiscalement indépendantes comptent pour 23% des dépenses déclarées et 25% du montant du CIR perçu, soit 1,34 Md€ en 2012, après 868 M€ en 2008.



# 89%

des entreprises bénéficiaires du Crédit d'impôt recherche en 2012 employant moins de 250 salariés.

GRAPHIQUE 1 – Évolution du nombre de déclarants et du montant du CIR, 2003-2012



p : données provisoires de 2010 à 2012 mais définitives jusqu'en 2009. Les trois dernières années ne peuvent pas être directement comparées, davantage de déclarations rétroactives ayant été reçues pour 2010 et 2011.

Source : MENESR-DGRI-SITTAR-C1 (Gecir juin 2014).



De manière générale, le taux de financement par le CIR est d'autant plus élevé que l'entreprise est petite (tableau 2) : 32% des dépenses déclarées pour les entreprises de moins de 10 salariés, 30% pour l'ensemble des entreprises de moins de 250 salariés, 24% pour les plus de 5000 salariés. Ce taux de financement décroissant avec la taille résulte du mode de calcul du CIR, avec des taux majorés pour les nouveaux entrants et un taux réduit au-delà de 100 M€ de dépenses déclarées. Le montant moyen de CIR par bénéficiaire est en revanche croissant avec la taille dans la mesure où les entreprises plus grandes déclarent plus de dépenses éligibles, tandis que certaines petites entreprises déclarent des montants de dépenses très faibles. Ainsi, le premier décile de bénéficiaires reçoit-il un CIR inférieur à 10 k€, correspondant à des dépenses de moins de 30 k€ (MENESR, 2014a).

### 3.2. DISTRIBUTION SECTORIELLE DU CIR

Le secteur Électrique et électronique est toujours celui qui déclare le plus de dépenses (15%) et reçoit le plus de CIR (16%) en 2012 (tableau 3 page suivante). Le secteur Pharmacie, parfumerie et entretien arrive en deuxième position pour les dépenses déclarées (13%) et troisième pour le CIR (11%). Au sein de ce secteur, la Pharmacie représente 11% des dépenses et 9% du CIR.

Le poids du secteur Conseil et assistance en informatique est comparable à celui de la Pharmacie pour les dépenses, mais supérieur pour le CIR. Le décalage s'explique d'un côté par le taux réduit qu'obtiennent les

**TABLEAU 1 – Distribution des bénéficiaires, des dépenses déclarées et du CIR par taille d'entreprise, 2012**

	Entreprise bénéficiaire <sup>a</sup>			Dépense déclarée			CIR		
	Nombre	Part %	Indépendante %	Montant M€	Part %	Indépendante %	Montant M€	Part %	Indépendante %
1 à 9 salariés	5 668	37,1	35,8	940	4,9	4,5	299	5,6	5,2
10 à 249 salariés	7 910	51,8	40,1	4 579	23,9	18,4	1 376	25,8	19,9
<b>Inférieur à 250 salariés</b>	<b>13 578</b>	<b>88,9</b>	<b>75,9</b>	<b>5 519</b>	<b>28,8</b>	<b>22,9</b>	<b>1 675</b>	<b>31,4</b>	<b>25,1</b>
250 à 4 999 salariés	1 230	8,1	2,4	6 022	31,4	6,3	1 803	33,8	6,4
5 000 salariés et plus	96	0,6	0,0	7 561	39,4	0,2	1 828	34,3	0,0
Non renseigné <sup>b</sup>	377	2,5	2,5	82	0,4	0,4	26	0,5	0,5
<b>Total</b>	<b>15 281</b>	<b>100,0</b>	<b>80,8</b>	<b>19 184</b>	<b>100,0</b>	<b>29,8</b>	<b>5 333</b>	<b>100,0</b>	<b>32,2</b>

a. Le nombre de bénéficiaires est inférieur à celui des déclarants car les groupes cumulent le CIR de leurs filiales. Les effectifs sont ceux des bénéficiaires (somme des effectifs des filiales pour les groupes fiscalement intégrés).

b. Le croisement avec la base de données Ésane, opéré par l'Insee, a permis de diviser par quatre le nombre d'entreprises non renseignées qui persistait après interrogation de la base Diane.

Lecture : en 2012, 80,8% des 15 281 entreprises bénéficiaires du CIR sont fiscalement indépendantes.

Source : MENESR-DGRI-SITTAR-C1 (Gecir juin 2014).

**TABLEAU 2 – Montant moyen et taux de CIR par taille d'entreprise, 2012**

	CIR moyen k€	CIR/Dépense déclarée %
1 à 9 salariés	53	31,8
10 à 249 salariés	174	30,0
<b>Inférieur à 250 salariés</b>	<b>123</b>	<b>30,3</b>
250 à 4 999 salariés	1 466	29,9
5 000 salariés et plus	19 042	24,2
Non renseigné	69	31,9
<b>Total</b>	<b>349</b>	<b>27,8</b>

Source : MENESR-DGRI-SITTAR-C1 (Gecir juin 2014).

## III. R&amp;D ET INNOVATION

## A. Panorama



plus grandes entreprises pharmaceutiques au-delà de 100 M€ de dépenses pour le calcul du CIR et à l'inverse, de l'autre, par les taux majorés dont bénéficient certaines entreprises du secteur informatique. Le secteur du Conseil et assistance en informatique, deuxième bénéficiaire du CIR, a reçu 634 M€, soit plus que la pharmacie (575 M€). Les Services d'architecture et d'ingénierie, en quatrième position, atteignent 531 M€.

Le CIR de l'Industrie automobile est sensiblement inférieur, à 345 M€. Ce secteur est dans une configuration similaire à la Pharmacie avec de grandes entreprises et des centres de R&D représentant des montants de dépenses élevés. Sa part dans le CIR est inférieure à sa part dans les dépenses déclarées. Par rapport à 2011, les secteurs de l'Automobile et de la Chimie voient leur proportion reculer à la fois en termes de dépenses et de CIR. La part des Services bancaires et assurances dans le CIR diminue très légèrement, de 1,9% à 1,7%.

### 3.3. RÉPARTITION RÉGIONALE DU CIR

La distribution régionale du CIR est cohérente avec celle des dépenses déclarées (tableau 4) et, au-delà, avec celle des dépenses de R&D des entreprises. Les écarts constatés entre la part dans les dépenses déclarées et la part dans le CIR perçu correspondent notamment à la localisation des maisons mères\*. Cette configuration explique que la répartition régionale du CIR soit assez stable dans le temps.

### 3.4. EXTERNALISATION DES ACTIVITÉS DE R&D

Les dépenses externalisées\*, qui correspondent aux opérations de sous-traitance de R&D, représentent 12,3% de l'assiette des dépenses déclarées par les entreprises. Depuis 2007, les entreprises déclarent des dépenses externalisées en croissance : + 119% vers la

**TABLEAU 3 – Distribution des dépenses déclarées et du CIR par secteur, 2012**

	Dépense déclarée	Montant du CIR <sup>a</sup>	
	%	%	M€
<b>Industrie manufacturière</b>	<b>63,0</b>	<b>60,2</b>	<b>3 219</b>
Industrie électrique et électronique	15,0	15,8	845
Pharmacie, parfumerie, entretien	13,0	10,8	575
Industrie automobile	8,4	6,5	345
Construction navale, aéronautique et ferroviaire	7,0	6,3	339
Chimie, caoutchouc, plastique	4,8	5,1	272
Autres industries	14,9	15,8	844
<b>Services</b>	<b>35,1</b>	<b>37,7</b>	<b>2 017</b>
Conseil et assistance en informatique	10,9	11,9	634
Service d'architecture et d'ingénierie	9,4	9,9	531
Autres services	14,9	15,9	852
<b>Autres secteurs<sup>b</sup></b>	<b>1,9</b>	<b>2,0</b>	<b>108</b>
<b>Total</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>5 344</b>

a. Ce tableau tient compte de la réaffectation du CIR\* des sociétés de holding industrielle au secteur des filiales déclarant le CIR et des services de R&D aux branches utilisatrices\*.

b. Il comprend les secteurs Agriculture, sylviculture et pêche d'une part, et Bâtiment et travaux publics d'autre part (NAF rév. 2, 2008).

Source : MENESR-DGRI-SITTAR-C1 (Gecir juin 2014).

## III. R&amp;D ET INNOVATION

## A. Panorama



recherche publique et + 89% vers la recherche privée. Les PME sont plus dynamiques que la moyenne, leurs dépenses externalisées ayant augmenté respectivement de 226% et de 109% sur cette période. En 2012, 3325 entreprises de moins de 250 salariés ont externalisé des travaux de R&D à d'autres entreprises et 2266 à la recherche publique. Les entreprises ayant entre 250 et 4999 salariés représentent, quant à elles, environ 20% **des entreprises qui externalisent**.

Alors même qu'elles sont plafonnées, les dépenses externalisées par les entreprises auprès d'institutions publiques de recherche ont été plus dynamiques que l'ensemble des dépenses (tableau 5 page suivante)<sup>1</sup>. L'échantillon le plus pertinent pour apprécier ce dynamisme est celui des PME dans la mesure où les dépenses externes sont plafonnées et que certaines grandes entreprises ne peuvent pas enregistrer d'évolution sur cette ligne de dépenses.



cliquez sur  
les mots surlignés

**TABLEAU 4 – Distribution régionale des déclarants, des bénéficiaires, des dépenses déclarées et du CIR, 2012**

Régions avec au moins une déclaration CIR déposée	Déclarant	Bénéficiaire		Dépense déclarée	CIR
	Nombre	Nombre	%	%	%
Alsace	533	402	2,63	1,51	1,35
Aquitaine	679	512	3,35	1,63	1,12
Auvergne	302	216	1,41	1,12	1,12
Basse-Normandie	276	192	1,26	0,43	0,42
Bourgogne	426	315	2,06	0,68	0,54
Bretagne	877	620	4,06	1,91	2,38
Centre	485	336	2,20	1,52	0,79
Champagne-Ardenne	246	152	0,99	0,45	0,41
Corse	18	15	0,10	0,03	0,03
Franche-Comté	342	246	1,61	0,59	0,56
Haute-Normandie	307	210	1,37	0,97	0,50
Île-de-France	6 940	5 391	35,27	60,82	66,21
La Réunion	56	42	0,27	0,09	0,10
Languedoc-Roussillon	524	445	2,91	0,99	0,88
Limousin	156	111	0,73	0,47	0,46
Lorraine	414	306	2,00	1,45	0,81
Midi-Pyrénées	905	691	4,52	5,33	4,02
Nord – Pas-de-Calais	780	542	3,55	1,55	1,45
Pays de la Loire	1 257	872	5,71	2,02	1,67
Picardie	319	209	1,37	0,74	0,67
Poitou-Charentes	334	221	1,45	0,49	0,78
Provence-Alpes-Côte d'Azur	1 235	1 000	6,54	4,80	4,93
Rhône-Alpes	3 014	2 223	14,55	10,40	8,78
Autres régions (moins de 10 déclarants)	16	12	0,08	0,01	0,01
<b>Total</b>	<b>20 441</b>	<b>15 281</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>

Source : MENESR-DGRI-SITTAR-C1 (Gecir juin 2014).

1. Le montant des dépenses externalisées à des entreprises est porté de 10 M€ à 12 M€ pour la R&D avec les institutions publiques.

## III. R&amp;D ET INNOVATION

## A. Panorama



Les dépenses sous-traitées par des PME indépendantes à des institutions publiques ont été beaucoup plus dynamiques que leurs dépenses externalisées à des entreprises. Cela s'explique à la fois par l'augmentation du montant moyen (+ 58 %) et par celle du nombre

d'entreprises qui externalisent auprès de la recherche publique (+ 151 %). Dans le cas de la recherche externalisée à des entreprises, la hausse du montant total est sensiblement moindre et est uniquement liée à la hausse du nombre d'entreprises concernées.

**TABLEAU 5 – Évolution des dépenses externalisées déclarées au CIR, 2007-2012**

En %	Dépense externalisée				Nombre d'entreprises qui externalisent	
	Montant		Montant moyen		Recherche publique	Entreprise
	Recherche publique	Entreprise	Recherche publique	Entreprise	Recherche publique	Entreprise
1 à 249 salariés	226	109	35	- 25	140	178
<i>dont indépendantes</i>	298	147	58	- 15	151	191
<b>Toutes entreprises (dont dépenses externes plafonnées)</b>	<b>119</b>	<b>89</b>	<b>1</b>	<b>- 23</b>	<b>116</b>	<b>144</b>

Note de lecture : l'externalisation concerne des entités sans lien de dépendance.

Source : MENESR-DGRI-SITTAR-C1 (Gecir juin 2014).

## MÉTHODOLOGIE

### PÉRIMÈTRE DE L'ÉTUDE

La population analysée est constituée des entreprises qui ont déclaré des dépenses au titre du CIR 2012 (c'est-à-dire portant sur un exercice débutant en 2012). Elles déposent leur déclaration CIR avec la liasse fiscale (en 2013 ou 2014 pour celles dont l'exercice se clôture au 30 novembre 2013). Celles qui auraient oublié ont deux ans pour le faire. La base Gecir, qui consolide ces données, évolue donc avec l'arrivée des déclarations manquantes. Par ailleurs, certaines entreprises omettent d'envoyer le double de leur déclaration au MENESR comme la loi le prévoit. Suite à un travail approfondi de recueil de déclarations manquantes, mené en coopération avec la Direction des grandes entreprises et les services des impôts des entreprises, le montant de la créance a été révisé à la hausse pour les années 2010 et 2011 et dans une moindre mesure pour 2009 (MENESR, 2014b). Cet article repose sur les chiffres issus des déclarations pour l'année 2012, telles que parvenues en juin 2014.

### ★ CATÉGORIES D'ENTREPRISES

Dans cet article, la notion d'entreprise ne correspond pas à la définition de la loi de modernisation de l'économie de 2008 (LME ; voir [l'article en fin de ce Rapport](#)). Nombre de PME ne sont, en effet, pas

économiquement indépendantes d'un groupe. Chaque entreprise est ici réduite à son unité légale et repérée par son Siren. Seul le critère d'effectif LME est pris en compte pour classer les entreprises par taille.

### DÉFINITIONS

Les dépenses déclarées au CIR sont constituées des dépenses éligibles au sens du CIR : dépenses de personnel et d'amortissement relatives aux opérations de R&D, dépenses relatives aux brevets, à la veille technologique et à la normalisation notamment (MENESR, 2014b). Les dépenses déclarées au CIR, hors R&D, représentent 4,8 % de l'assiette en 2012.

Dans le CIR, la notion d'entreprise indépendante est entendue en référence à l'intégration fiscale des groupes ([article 223 A du code général des impôts](#)). C'est une option que peut prendre une société mère pour intégrer dans le calcul de son bénéfice fiscal les bénéfices de ses filiales détenues à plus de 95 %. La société mère paye l'impôt des sociétés pour l'ensemble de ses filiales intégrées. Dans le cas du CIR, les filiales déclarent les dépenses de R&D et calculent leur CIR, la société mère cumulant les crédits d'impôt de ses filiales. D'un point de vue légal et tel que réglementé par le code général des impôts ([article 223 O-1-b](#)), le crédit d'impôt est déterminé au



niveau de chaque filiale de groupe. Mais la société mère se substitue aux filiales pour l'imputation des crédits d'impôt dégagés par chaque société du groupe. Le CIR est ainsi imputé sur le montant de l'impôt sur les sociétés dont la société mère est redevable pour le groupe. La loi ne donne pas d'indication concernant les modalités de cette distribution interne au groupe car cela relève des conventions d'intégration des sociétés du groupe par lesquelles elles prévoient de régler leurs contributions respectives aux diverses impositions d'ensemble.

Les **sociétés de holding**, en tant que maison mère, relèvent aussi du principe d'intégration fiscale (voir *supra*).

La réaffectation sectorielle du CIR est gérée selon les principes suivants (MENESR, 2014b) :

- Si les sociétés mères ne déclarent pas de dépenses de R&D éligibles au CIR, le montant du CIR est réaffecté dans les secteurs des filiales déclarantes. Entrent dans ce cas de figure la plupart des sociétés du secteur Activités des sociétés de *holding* et certaines sociétés mères des Services bancaires et d'assurance.
- Si les sociétés de *holding* déclarent des dépenses de R&D éligibles au CIR (soit 2,5 % du total des dépenses déclarées), le montant du CIR est affecté au secteur de la filiale déclarant le plus de dépenses.

À la suite de cette double réaffectation, la part du CIR de nombreux secteurs augmente, en particulier celle du secteur Recherche et développement qui rassemble des entreprises dont l'activité principale est la fourniture de services de R&D. Certaines étant des laboratoires d'entreprises, filiales de sociétés appartenant à l'Industrie manufacturière, le CIR est alors réaffecté aux secteurs utilisateurs de la R&D. À défaut, le CIR demeure à la ligne Recherche et développement. Les Services bancaires et d'assurance voient, à l'inverse, leur part du CIR diminuer sensiblement car de nombreuses entreprises du secteur ne déclarent pas de dépenses tout en percevant le CIR de leurs filiales déclarantes. La **branche utilisatrice de la R&D** est la branche d'activité économique bénéficiaire des travaux de R&D réalisés par les entreprises interrogées lors de **l'enquête sur les dépenses de R&D des entreprises** menée par le MENESR (DIXTE, TESTAS, 2014). Il existe ainsi 28 postes construits à partir de la nomenclature d'activités française, révision 2 de 2008 (NAF rév. 2).

Les **dépenses externalisées** s'entendent avant application des plafonds prévus pour le calcul de l'assiette du CIR et sans lien de dépendance entre l'entreprise donneuse d'ordre et l'entité sous-traitante.

## BIBLIOGRAPHIE



- DIXTE Christophe, TESTAS Anna (2014). « [Dépenses de recherche et développement en France en 2012. Premières estimations pour 2013](#) », MENESR Note d'information, n° 14.07, juillet 2014, 4 p.
- MENESR (2014a). [Développement et impact du CIR : 1983-2011](#), avril 2014, 85 p.
- MENESR (2014b). [Le crédit d'impôt recherche en 2012](#), septembre 2014, 22 p.
- OCDE (2013). [Sciences, technologie et industrie : tableau de bord de l'OCDE 2013](#), décembre 2013, 276 p.

**NOUVELLES MESURES**

**POUR ALLER PLUS LOIN...**



cliquez sur les mots surlignés



## 4. PME ET ETI DANS LES PÔLES DE COMPÉTITIVITÉ EN 2012

| Franck Hovaguimian, Vincent Lapègue  
Ministère de l'Économie, de l'Industrie et du Numérique  
DGE, Sous-direction de la prospective, des études et de l'évaluation économiques

**4.1.** Une croissance du nombre d'établissements membres des pôles portée par les PME  
p. 199

**4.2.** Une concentration des effectifs des PME et des ETI membres dans l'Industrie  
p. 200

**4.3.** L'ancrage territorial de la politique des pôles de compétitivité  
p. 200

**4.4.** Services de R&D et Numérique au cœur des activités des PME membres des pôles  
p. 201

**4.5.** Un tiers d'ETI membres d'origine étrangère  
p. 201

### PÉRIMÈTRE ÉTUDIÉ

- ENTREPRISES ET CATÉGORIES D'ENTREPRISE SELON LA LME.
- ENTREPRISES MEMBRES DES PÔLES DE COMPÉTITIVITÉ.

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



# 7500

entreprises sont membres des pôles de compétitivité en 2012.

Les pôles de compétitivité associent entreprises, laboratoires publics et établissements d'enseignement supérieur autour de projets de recherche et de développement (R&D). Ils ont été créés à l'issue de la nouvelle politique industrielle lancée par le gouvernement en 2004. Ils visent à constituer des écosystèmes favorables à l'innovation et au développement des entreprises, contribuant à la compétitivité internationale des territoires et des secteurs innovants. À ce titre, ils accompagnent les PME dans leur activité économique en favorisant leur mise en réseau, en les aidant à monter des projets de R&D et en concourant au financement de ces derniers.

En 2012, les 71 pôles de compétitivité réunissaient 7500 entreprises membres réparties sur plus de 9400 établissements et 1126 établissements de tutelle de laboratoires de recherche publics ou d'organismes de formation.

Le Fonds unique interministériel (FUI), dédié aux membres des pôles de compétitivité, finance des projets de R&D labellisés par les pôles et associant au moins deux entreprises et un organisme de recherche ou de formation. Depuis sa création en 2005, il soutient 150 à 200 projets de R&D chaque année. Entre 2007 et fin 2012, ce fonds, Bpifrance, l'Agence nationale pour la recherche (ANR) et les collectivités locales – en cofinancement des projets subventionnés par le FUI – ont participé à hauteur de 4 Md€ aux projets de R&D portés dans les pôles de compétitivité.



## 4.1. UNE CROISSANCE DU NOMBRE D'ÉTABLISSEMENTS MEMBRES DES PÔLES PORTÉE PAR LES PME

Les PME et les ETI représentent près de 7200 entreprises\* membres des pôles de compétitivité en 2012, soit 98% des entreprises adhérentes dont la catégorie d'entreprise est connue (86% de PME, 12% d'ETI et 2% de grandes entreprises). En nombre d'établissements, l'importance des PME\* et des ETI\* par rapport aux grandes entreprises\* est moindre. Ces dernières étant en mesure de s'implanter sur plusieurs territoires et d'exercer une activité sur plusieurs thématiques des pôles, elles font participer davantage d'établissements à un pôle de compétitivité : 71% des établissements appartiennent à des PME, 17% à des ETI et 12% à de grandes entreprises.

Entre 2011 et 2012, la progression du nombre d'entreprises membres des pôles est entièrement due à l'entrée de PME déjà existantes ou d'entreprises

créées en 2012. Les PME membres sont composées d'un quart de sociétés de moins de 5 ans et d'une moitié âgée de moins de 10 ans. À titre de comparaison, seulement 1 société sur 8 a moins de 10 ans parmi les ETI membres.

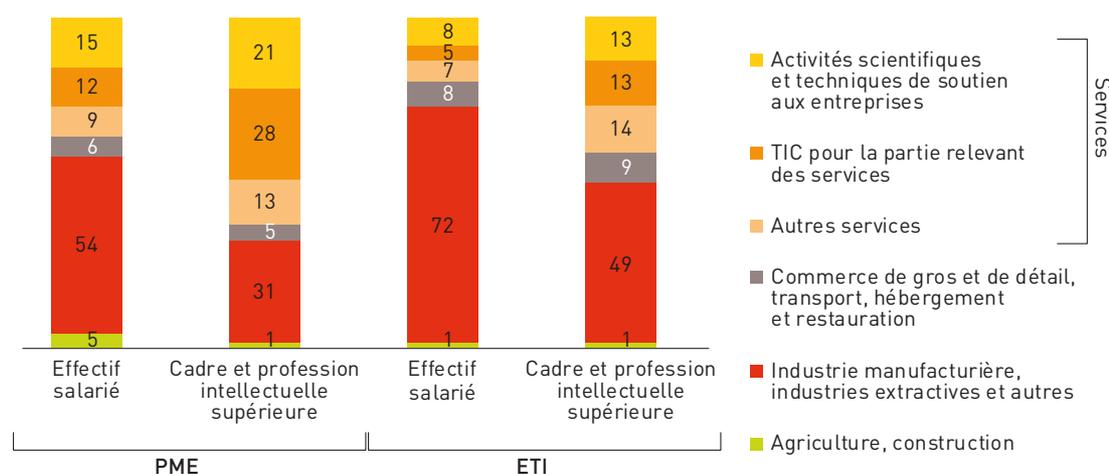
La quasi-totalité des ETI membres des pôles est contrôlée par un groupe (il n'existe que 3% de sociétés indépendantes parmi les ETI des pôles) pour seulement un quart des PME membres en 2012.

Les ETI des pôles sont très tournées vers les marchés internationaux et une partie conséquente de leur chiffre d'affaires provient des exportations. Les PME, en revanche, trouvent plus souvent un débouché à leur produit en France, bien que la plupart aient au moins un client à l'étranger. En 2012, près de 95% des ETI des pôles exportent leurs produits contre 60% des PME membres, proportions stables depuis 2010. Le taux d'exportation médian<sup>1</sup> des ETI membres des pôles s'élève à 25%, contre 15% pour les PME adhérentes.



cliquez sur les mots surlignés

**GRAPHIQUE 1 – Répartition des effectifs salariés des établissements membres des pôles de compétitivité selon la catégorie de l'entreprise et le secteur d'activité, 2012**



Note de lecture : les effectifs salariés et les cadres et professions intellectuelles supérieures sont comptabilisés au 31 décembre 2011. La [ventilation en nombre de salariés](#) est disponible dans la version numérique de ce Rapport.

Sources : DGE (enquête 2013 auprès des gouvernances des pôles); Insee.

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

1. La médiane est la valeur de la variable telle que la moitié de la population analysée se situe au-dessous ou au-dessus.

## III. R&amp;D ET INNOVATION

## A. Panorama



#### 4.2. UNE CONCENTRATION DES EFFECTIFS DES PME ET DES ETI MEMBRES DANS L'INDUSTRIE

La prépondérance de l'emploi industriel est plus marquée chez les ETI que chez les PME membres, avec 72% des salariés des établissements d'ETI des pôles travaillant dans l'Industrie, contre 53% pour les PME (graphique 1 page précédente). Cette répartition sectorielle n'est pas uniforme selon les différentes catégories professionnelles. Les cadres des PME et des ETI membres des pôles sont davantage présents dans les secteurs de Services que les autres salariés. Si l'Industrie concentre la moitié des cadres des ETI adhérentes, pour 4 sur 10 dans les Services, près des deux tiers des cadres des PME se retrouvent dans les Services contre moins d'un tiers dans l'Industrie.

#### 4.3. L'ANCRAGE TERRITORIAL DE LA POLITIQUE DES PÔLES DE COMPÉTITIVITÉ

L'Île-de-France est la région la plus représentée en nombre d'établissements et en salariés parmi les PME et les ETI membres des pôles (tableau 1). Elle concentre ainsi 25% des établissements et 19% des salariés des PME membres, respectivement 19% et 18% pour les ETI adhérentes. La prépondérance de cette région parmi les membres des pôles de compétitivité est cependant moins marquée que pour d'autres politiques publiques en faveur de la R&D et de l'innovation. En comparaison, près de 40% des entreprises bénéficiant du statut de Jeune entreprise innovante (JEI) en 2012 sont situées en Île-de-France, de même que 35% des bénéficiaires du Crédit d'impôt recherche (CIR), soit les deux tiers du CIR perçu.

**TABLEAU 1 – Ventilation des effectifs salariés des établissements de PME et d'ETI membres des pôles de compétitivité par région, 2012**

En nombre	PME			ETI		
	Établissement	Effectif salarié	Effectif cadre	Établissement	Effectif salarié	Effectif cadre
Île-de-France	1 636	23 498	12 171	289	46 930	27 041
Rhône-Alpes	1 022	20 321	4 594	222	42 079	11 877
Provence-Alpes-Côte d'Azur – Corse	840	11 585	3 757	110	14 893	6 866
Pays de la Loire	486	8 395	1 367	123	15 204	2 844
Midi-Pyrénées	337	7 295	2 308	108	16 481	5 237
Bretagne	317	5 403	1 638	108	18 711	3 286
Aquitaine	223	5 231	969	69	9 572	1 692
Nord – Pas-de-Calais	199	6 070	1 111	83	14 180	2 859
Centre	202	4 414	703	66	9 206	1 510
Languedoc-Roussillon	218	3 030	968	32	3 500	810
Alsace	183	4 878	788	61	18 784	3 737
Franche-Comté	153	4 567	648	39	6 304	855
Bourgogne	117	2 742	460	46	6 041	900
Basse-Normandie	111	1 824	322	25	5 742	951
Lorraine	88	2 235	333	41	6 458	722
Haute-Normandie	84	1 685	321	23	5 028	915
Limousin	83	1 304	265	13	1 483	165
Auvergne	64	2 007	384	23	3 058	307
Picardie	56	1 749	265	20	4 627	705
Outre-mer	51	792	61	9	539	48
Champagne-Ardenne	42	1 345	180	16	3 792	378
Poitou-Charentes	37	585	119	15	1 171	172
<b>Total</b>	<b>6 549</b>	<b>120 955</b>	<b>33 732</b>	<b>1 541</b>	<b>253 783</b>	<b>73 877</b>

Note de lecture : les effectifs salariés et les cadres et professions intellectuelles supérieures sont comptabilisés au 31 décembre 2011.

Sources : DGE (enquête 2013 auprès des gouvernances des pôles); Insee.



#### 4.4. SERVICES DE R&D ET NUMÉRIQUE AU CŒUR DES ACTIVITÉS DES PME MEMBRES DES PÔLES

Parmi les 10 principales activités des PME membres des pôles de compétitivité figurent 4 activités techniques et scientifiques de soutien aux entreprises, dont 2 de R&D, notamment celle en Biotechnologie, ainsi que 4 autres liées au Numérique (tableau 2). Cette prépondérance traduit leur importance parmi les thématiques des pôles de compétitivité avec 7 pôles (sur 71) centrés sur la Biotechnologie et la Santé, et 6 autres entièrement consacrés aux Technologies de l'information et de la communication (TIC).

#### 4.5. UN TIERS D'ETI MEMBRES D'ORIGINE ÉTRANGÈRE

PME et ETI confondues, les entreprises étrangères représentent une part relativement importante des effectifs salariés des entreprises membres des pôles de compétitivité (31%), mais moindre en nombre d'entreprises (8%). La proportion de ces entreprises est particulièrement élevée chez les ETI puisqu'un tiers d'entre elles appartient à un groupe de nationalité étrangère, en provenance, à parts égales, de l'Union européenne et de pays tiers. Au sein des PME, leur poids est réduit, avec seulement 4% des PME membres et 11% de leurs effectifs salariés (graphique 2 page suivante).



Biotechnologies et santé ou Technologies de l'information et de la communication sont au cœur des activités d'un pôle de compétitivité sur cinq.

**TABLEAU 2 – Dix premières activités des établissements de PME membres des pôles de compétitivité par secteur d'activité détaillé, 2012**

	Établissement Nombre	Effectif salarié		Cadre et profession intellectuelle supérieure	
		Nombre	Part dans les pôles %	Nombre	Part dans les pôles %
Ingénierie, études techniques	854	10 295	8,5	4 267	12,6
Conseil pour les affaires et autres conseils de gestion	394	2 750	2,3	1 555	4,6
Programmation informatique	359	3 592	3,0	2 388	7,1
Conseil en systèmes et logiciels informatiques	302	4 189	3,5	3 022	9,0
Recherche-développement en autres sciences physiques et naturelles	267	2 987	2,5	1 192	3,5
Activités spécialisées, scientifiques et techniques diverses	205	1 077	0,9	468	1,4
Édition de logiciels applicatifs	202	2 788	2,3	1 938	5,7
Recherche-développement en biotechnologie	194	2 194	1,8	763	2,3
Mécanique industrielle	129	3 264	2,7	326	1,0
Décolletage	127	3 414	2,8	231	0,7

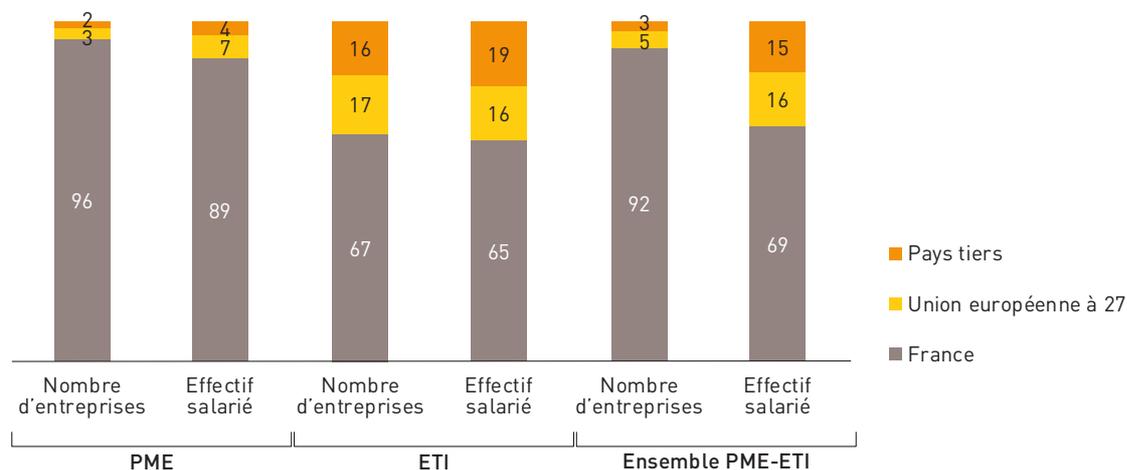
Note de lecture : les effectifs salariés et les cadres et professions intellectuelles supérieures sont comptabilisés au 31 décembre 2011.  
Sources : DGE (enquête 2013 auprès des gouvernances des pôles) ; Insee.

## III. R&amp;D ET INNOVATION

## A. Panorama



**GRAPHIQUE 2 – Répartition des PME et des ETI membres des pôles de compétitivité par zone géographique, 2012**



Note de lecture : effectifs salariés au 31 décembre 2011.

Sources : DGE (enquête 2013 auprès des gouvernances des pôles) ; Insee.

## MÉTHODOLOGIE

### PÉRIMÈTRE DE L'ÉTUDE

L'analyse porte sur les établissements d'entreprises membres des pôles de compétitivité à la fin 2012, recensés au cours du premier semestre 2013 dans le cadre de l'enquête annuelle réalisée auprès des structures de gouvernance des pôles par la Direction générale de la compétitivité, de l'industrie et des services (DGCIS, devenu la Direction générale des entreprises – DGE – en septembre 2014).

Ces listes d'établissements ont été enrichies (effectifs salariés, appartenance à un groupe, etc.) par appariement à plusieurs bases de données statistiques de l'Insee. Ces informations n'étant disponibles que pour l'année 2011 lors de l'analyse, les effectifs salariés pris en compte sont ceux au 31 décembre 2011. De plus, un certain nombre d'établissements n'ont pas pu être retrouvés, notamment ceux créés en 2012. Lorsque la catégorie

d'entreprise (PME ou ETI) intervient, les effectifs et les parts ne comptabilisent pas ces établissements. Il est cependant probable que ce faible nombre d'établissements non encore identifiés ait plus de chance d'appartenir à des PME qu'à des ETI.

Les TIC pour la partie relative aux services utilisent la définition de l'OCDE et regroupent les [codes d'activité NAF](#) suivants : 582, 611, 612, 613, 619, 620, 631 et 951. Les Activités scientifiques et techniques de soutien aux entreprises font référence aux codes NAF commençant par 71, 72 et 74.

### ★ CATÉGORIES D'ENTREPRISE

Dans cet article, les notions d'entreprise, PME et ETI sont conformes à la définition de la loi de modernisation de l'économie de 2008 (LME ; voir [l'article en fin de ce Rapport](#)). La catégorie des PME inclut, par conséquent, les microentreprises.

## BIBLIOGRAPHIE



**POUR ALLER PLUS LOIN...**



## 5. PUBLICATION DE BREVET PAR LES PME ET LES ETI EN 2013

|Emmanuelle Fortune  
Institut national de la propriété industrielle

**5.1.** Une contribution stable des PME à la publication de brevet  
p. 204

**5.2.** Recul du poids des ETI chez les déposants de brevet, stabilité des PME  
p. 204

**5.3.** PME et ETI en tête des déposants dans des domaines technologiques spécifiques  
p. 205

**5.4.** Une propension à breveter très hétérogène sur le territoire national  
p. 205

### PÉRIMÈTRE ÉTUDIÉ

- ENTREPRISES ET CATÉGORIES D'ENTREPRISE SELON LA LME.
- ENTREPRISES DONT LA DEMANDE DE BREVET PAR VOIE NATIONALE A ÉTÉ PUBLIÉE EN 2013.

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

La propriété industrielle (PI), en particulier le brevet d'invention, est un vecteur de la protection et de la valorisation du potentiel de R&D et d'innovation, notamment aux yeux des investisseurs lorsqu'il s'agit de PME ou de plus jeunes entreprises. Pour favoriser le recours à la PI par les PME\* et les ETI\*, de nombreuses politiques publiques ont été mises en œuvre au cours des dernières années par l'Inpi, Bpifrance, Ubifrance, les conseils régionaux, les agences de développement économique, ainsi que les structures d'accompagnement créées par le Programme investissements d'avenir (PIA), telles que les sociétés d'accélération du transfert de technologies (SATT) et les pôles de compétitivité. Certaines mesures sont spécifiquement orientées vers les microentreprises\*, les PME et les ETI afin de les accompagner vers la croissance grâce à la PI : tarif réduit des redevances de brevet, aide au financement pour le dépôt d'un premier brevet, pré-diagnostic PI et accompagnement en PI pendant six mois. D'autres portent sur le développement des formations à la PI ainsi que sur des actions de sensibilisation à l'attention de futurs entrepreneurs dans les écoles d'ingénieurs et de commerce et les universités, par exemple.

En 2013, les PME et les ETI représentent 78% des déposants personnes morales françaises\* et comptent pour 29% des demandes de brevet publiées à l'Inpi par ces derniers. Tandis que la propension à déposer des brevets demeure stable chez les PME, les ETI voient leur contribution diminuer.



# 29%

des demandes de brevet des personnes morales françaises publiées en 2013 par la voie nationale sont issues des PME ou des ETI.

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

## III. R&amp;D ET INNOVATION

## A. Panorama



### 5.1. UNE CONTRIBUTION STABLE DES PME À LA PUBLICATION DE BREVET

En 2013, les PME sont à l'origine de 2 662 demandes de brevet publiées, leur part reste inchangée à 22% du total des demandes de brevet publiées par des personnes morales françaises (tableau 1). Les ETI déposantes ont eu 851 demandes de brevet publiées cette même année, ce qui représente 7% des demandes de personnes morales françaises. Avec 7 010 brevets, les grandes entreprises sont toujours les principaux déposants de brevet publiés à l'Inpi.

Après une stagnation en 2012, le nombre de demandes de brevet publiées par les PME augmente en 2013 (+ 2,8%), cette croissance demeurant toutefois en dessous de celle de **l'ensemble des personnes morales françaises** (+ 4,6%). Le nombre de demandes de brevet publiées par les ETI diminue en revanche de - 8,4%, les entreprises employant plus de 2 000 salariés étant les plus touchées par cette baisse (- 29,3%).

Le **taux d'extension** auprès de l'Office européen des brevets (OEB) ou du système *Patent Cooperation Treaty* (PCT) des demandes de brevet déposées par la

voie nationale et publiées en 2013 par des PME (52,2%) reste en dessous de celui de l'ensemble des personnes morales françaises (59,6%). À 64,3%, il est nettement supérieur à celui des autres catégories d'entreprise chez les ETI : + 12 points par rapport au PME, + 7 points par rapport aux grandes entreprises et + 4 points par rapport à l'ensemble des personnes morales françaises.

### 5.2. REcul DU POIDS DES ETI CHEZ LES DÉPOSANTS DE BREVET, STABILITÉ DES PME

Pour l'année 2013, 2 805 personnes morales françaises distinctes ont obtenu au moins une demande de brevet publiée, dont 1 878 PME et 333 ETI (tableau 2). Alors que le nombre de personnes morales françaises déposantes de demande de brevet recule (- 5%) entre 2012 et 2013, le nombre de PME déposantes reste stable. Les ETI déposantes, sont *a contrario* moins nombreuses (- 7%) entre 2012 et 2013, avec des disparités au sein de cette catégorie d'entreprise, notamment chez celles employant 250 à 2 000 salariés (+ 13%).



# 64%

des demandes de brevet des ETI publiées en 2013 sont étendues auprès de l'OEB ou du PCT.

**TABLEAU 1 – Demandes de brevet déposées par la voie nationale et publiées en 2013, selon la catégorie d'entreprise**

	Demande de brevet publiée	Part dans le total des 15 389 demandes publiées	Part dans les demandes de personnes morales françaises	Évolution 2012/2013	Taux d'extension auprès de l'OEB ou au PCT
	Nombre	%	%	%	%
PME	2 662	17	22	3	52
ETI	851	6	7	- 8	64
dont :					
ETI de moins de 250 salariés	149	1,0	1,2	- 5,8	
ETI entre 250 et 2 000 salariés	613	4,0	5,1	- 3,4	
ETI de 2 000 salariés et plus	57	0,4	0,5	- 29,3	
Effectif indéterminé	32	0,2	0,3	- 42,3	
Groupe, tête de groupe et filiale de groupe, entreprise de 5 000 salariés et plus	7 010	46	59	8	57
<b>Personne morale française<sup>a</sup></b>	<b>11 931</b>	<b>78</b>	<b>100</b>	<b>5</b>	<b>60</b>

a. Le total pour les personnes morales françaises n'est pas égal à la somme des données pour chaque catégorie d'entreprises car il inclut également les demandes de brevet de déposants français qui ne sont pas des entreprises (universités, organismes de recherche, autres établissements publics, associations et fondations).

Note de lecture : comptage fractionnaire\*.

Source : Inpi (OPI 2014).



Les PME et ETI comptent, à elles deux, pour 78% de la population des déposants personnes morales de nationalité française. Les premières représentent 67% des entreprises françaises déposantes (stable par rapport à 2012), tandis qu'elles sont à l'origine de 22,3% des demandes de brevet publiées. La plupart d'entre elles n'ont déposé qu'une demande de brevet publiée en 2013, le nombre moyen de demandes pour les PME s'élevant à 1,4, un comportement inchangé depuis 2011. Par comparaison, les secondes ne comptent que 333 déposants distincts. Avec en moyenne 2,6 demandes de brevet publiées en 2013, la propension des ETI à breveter est toujours supérieure à celle des PME.

### 5.3. PME ET ETI EN TÊTE DES DÉPOSANTS DANS DES DOMAINES TECHNOLOGIQUES SPÉCIFIQUES

L'analyse des domaines technologiques\* des demandes de brevet déposées par les PME et les ETI souligne des **spécialisations et des évolutions différentes** selon la catégorie du déposant. Ainsi, PME et ETI sont-elles à l'origine de 7 demandes de brevet sur 10 publiées

en 2013 dans le domaine des Technologies médicales et du BTP, et de plus de 6 sur 10 dans les Méthodes de traitement de données à des fins de gestion, ainsi qu'en Manutention (tableau 3 page suivante).

### 5.4. UNE PROPENSION À BREVETER TRÈS HÉTÉROGÈNE SUR LE TERRITOIRE NATIONAL

En 2013, le pourcentage des demandes de brevet issues de PME ou d'ETI dans les régions Alsace, Languedoc-Roussillon, Limousin, Nord – Pas-de-Calais, Pays de la Loire, et Poitou-Charentes est nettement au-dessus de celui de l'ensemble des personnes morales françaises, avec plus de 12 points d'écart (carte 1 page suivante).

À l'inverse, dans les régions Haute-Normandie et Île-de-France, la part des demandes de brevet issues de PME ou d'ETI est, avec 14 points d'écart, en deçà de celui de l'ensemble des personnes morales françaises.



# 71%

des demandes de brevet publiées en 2013 dans les technologies médicales sont issues de PME ou d'ETI.

**TABLEAU 2 – Déposants de demandes de brevet par la voie nationale publiées en 2013, selon la catégorie d'entreprise**

	Déposant distinct	Part dans le total des personnes morales françaises	Évolution 2012/2013 du nombre de déposants distincts	Demande de brevet publiée
	Nombre	%	%	Nombre moyen
PME	1 878	67	0	1,4
ETI	333	12	- 7	2,6
dont :				
ETI de moins de 250 salariés	89	3	13	1,7
ETI entre 250 et 2 000 salariés	212	8	- 5	2,9
ETI de 2 000 salariés et plus	23	1	10	2,5
Effectif indéterminé	9	0	- 72	0,0
Groupe, tête de groupe et filiale de groupe, entreprise de 5 000 salariés et plus	391	14	- 2	17,9
<b>Personne morale française<sup>a</sup></b>	<b>2 805</b>	<b>100</b>	<b>- 5</b>	<b>4,3</b>

a. Le total pour les personnes morales françaises n'est pas égal à la somme des données pour chaque catégorie d'entreprises car il inclut également les demandes de brevet de déposants français qui ne sont pas des entreprises (universités, organismes de recherche, autres établissements publics, associations et fondations).

Source : Inpi (OPI 2014).

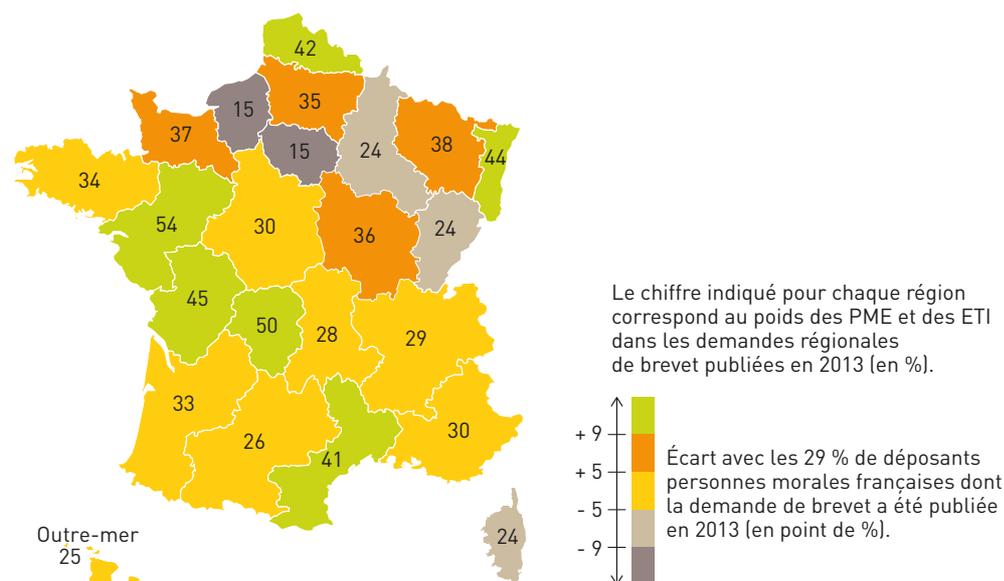
## III. R&amp;D ET INNOVATION

## A. Panorama


**TABLEAU 3 – Demandes de brevet des PME et des ETI, déposées par la voie nationale et publiées en 2013, selon le domaine technologique**

	Personne morale française Nombre	PME Nombre	ETI Nombre	Part des PME et des ETI %
<b>Électronique – Électricité</b>	<b>2 705</b>	<b>486</b>	<b>184</b>	<b>25</b>
Audiovisuel	159	54	16	44
Techniques d'informatique	558	143	25	30
Méthodes de traitement de données à des fins de gestion	74	44	4	65
<b>Instrumentation</b>	<b>1 420</b>	<b>438</b>	<b>91</b>	<b>37</b>
Analyses de matériels biologiques	71	16	3	26
Contrôle	181	50	13	35
Technologies médicales	357	212	42	71
<b>Chimie – Matériaux</b>	<b>2 150</b>	<b>389</b>	<b>116</b>	<b>23</b>
Biotechnologies	119	27	12	33
Chimie alimentaire	64	31	5	56
Génie chimique	261	75	21	37
<b>Machines – Mécanique – Transports</b>	<b>4 451</b>	<b>761</b>	<b>307</b>	<b>24</b>
Manutention	354	166	47	60
Machines à fabriquer du papier et des textiles	68	23	6	42
Autres machines spécialisées	410	139	42	44
Procédés thermiques	231	69	30	43
<b>Autres</b>	<b>1 203</b>	<b>588</b>	<b>153</b>	<b>62</b>
Mobilier, jeux	235	106	21	54
Autres biens de consommation	301	83	19	34
BTP	666	398	113	77
<b>Total</b>	<b>11 931</b>	<b>2 662</b>	<b>851</b>	<b>29</b>

Source : Inpi (OPI 2014).

**CARTE 1 – Répartition régionale des demandes de brevet publiées issues de PME et d'ETI, 2013**


Source : Inpi (OPI 2014).



## Et ailleurs ?

L'[Office européen des brevets \(OEB\)](#) a réalisé, durant l'été 2013, une enquête relative aux intentions de dépôt de brevet auprès de ses services pour les déposants européens, américains et japonais, sur la période 2013-2015. Parmi le groupe aléatoire de déposants ayant répondu, la

proportion de PME est estimée à 51 %, mais elle varie selon que l'entreprise réside en Europe (53 %), aux États-Unis (49 %) ou au Japon (18 %). Pour les PME ayant répondu à cette enquête, la part dans les dépôts de brevet a été estimée à 19 %. Ce pourcentage varie de 21 % si l'entreprise est localisée en Europe ou aux États-Unis à 2 % si elle est établie au Japon.

## MÉTHODOLOGIE

### PÉRIMÈTRE DE L'ÉTUDE

L'analyse porte sur les demandes de brevet publiées en 2013 par la voie nationale, qui correspondent à des inventions dont la demande de protection a été faite 18 mois avant la publication, c'est-à-dire entre le 1<sup>er</sup> juillet 2011 et le 30 juin 2012.

Ne sont pris en compte que :

- les dépôts de brevet par la voie nationale effectués auprès de l'[Institut national de la propriété industrielle \(Inpi\)](#) ;
- les dépôts qui ont fait l'objet d'une publication. Ont été éliminées les demandes rejetées ou retirées parce qu'il ne s'agit pas d'une invention (le rapport de recherche signale des antériorités qui mettent en cause la nouveauté) ou parce que l'intérêt économique apparaît rapidement comme inexistant.

### ★ CATÉGORIES D'ENTREPRISE

Dans cet article, les notions d'entreprise, PME, ETI et grande entreprise sont conformes à la définition de la loi de modernisation de l'économie de 2008 (LME ; voir [l'article en fin de ce Rapport](#)). La catégorie PME inclut par conséquent les microentreprises.

### DÉFINITIONS

Un brevet est déposé par la voie nationale lorsque la demande est effectuée auprès de l'organisme de

protection de la propriété intellectuelle du pays de résidence du demandeur, en l'occurrence l'Inpi pour la France. Il est possible de faire cette première demande auprès d'autres offices de propriété industrielle, notamment auprès de l'OEB.

Le **compte fractionnaire** se situe dans une logique de contribution où les apports de chaque acteur à chaque demande de brevet sont fractionnés pour obtenir des sommes égales à 100 % sur l'ensemble des acteurs. Le principe est aussi appliqué à la répartition d'une demande de brevet entre plusieurs domaines technologiques ou entre plusieurs régions. Les **domaines technologiques** reposent sur un regroupement des 70 000 subdivisions de la [classification internationale des brevets \(CIB\)](#) en lien avec l'analyse des politiques technologiques, car cette classification utilisée pour la recherche de documents de brevet dans le cadre de l'étude sur l'état de la technique est peu adaptée à l'analyse en termes de stratégies technologiques.

Les **dépôts de brevet** regroupent les personnes morales (entreprises, universités, organismes de recherche et autres établissements publics, associations et fondations) françaises ou étrangères, ainsi que les personnes physiques qui ont déposé au moins une demande de brevet par la voie nationale.

## BIBLIOGRAPHIE



• FORTUNE Emmanuelle (2014). « [Les PME et ETI déposantes de brevets](#) », *Les Dossiers de la Direction des études de l'Inpi*, octobre 2014.

• OEB (2014). [Enquête 2013 sur les dépôts de demande de brevet : intention de dépôt de demande auprès de l'Office européen des brevets et d'autres offices](#), avril 2014.



## B. ENTREPRENEURIAT INNOVANT

---

**1.** Les entreprises innovantes issues du concours national et des incubateurs publics à fin 2013

| Justin Quémener

| Marie-Christine Rodes

Ministère de l'Éducation nationale, de l'Enseignement supérieur et de la Recherche

p. 209

**2.** Les Jeunes entreprises innovantes en 2013

| Vincent Lapègue

Ministère de l'Économie, de l'Industrie et du Numérique

p. 215

---



# 1. LES ENTREPRISES INNOVANTES ISSUES DU CONCOURS NATIONAL ET DES INCUBATEURS PUBLICS À FIN 2013

| Justin Quéméner, Marie-Christine Rodes

Ministère de l'Éducation nationale, de l'Enseignement supérieur et de la Recherche DGRI, Service de l'innovation, du transfert de technologie et de l'action régionale

**1.1.** Évolution et distribution géographique des créations  
p. 210

**1.3.** Les entreprises issues des incubateurs  
p. 213

**1.2.** Les entreprises issues du concours  
p. 212

## PÉRIMÈTRE ÉTUDIÉ

- NOUVELLES IMMATRICULATIONS AU RÉPERTOIRE SIRENE.
- ENTREPRISES ISSUES DU CONCOURS NATIONAL D'AIDE À LA CRÉATION D'ENTREPRISES DE TECHNOLOGIES INNOVANTES OU DES INCUBATEURS LIÉS À LA RECHERCHE PUBLIQUE.

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

La création d'entreprises est un vecteur d'innovation puissant et un atout pour le développement économique. Les jeunes entreprises innovantes ont tendance à prendre plus de risque que les entreprises installées sur leurs marchés et « agissent comme des virus qui propagent l'innovation vers les grands groupes établis, qui se l'inoculent par acquisition » (CHRISTENSEN, 2012).

Dans le cas des entreprises créées à partir des résultats de la recherche académique, les *start-up* représentent une modalité essentielle de transfert technologique. À cet effet, la « [loi Allègre](#) » sur la recherche et l'innovation de 1999 a permis la mise en place du concours national d'aide à la création d'entreprises de technologies innovantes, de 30 incubateurs d'entreprises innovantes liées à la recherche publique et d'un cadre juridique à la création d'entreprises par les personnels de la recherche et de l'enseignement supérieur. Très récemment, afin d'encourager la création d'entreprises innovantes par les étudiants et les jeunes diplômés, le prix Pépite – Tremplin pour l'entrepreneuriat étudiant a été créé dans le cadre de l'édition 2014 du concours national, rebaptisé *I-Lab*.

En 13 ans, 3 174 entreprises ont vu le jour avec le soutien de ces deux dispositifs publics, majoritairement dans les Biotechnologies, la Santé et le Numérique. Elles ont grandement contribué à l'évolution des mentalités et des relations du milieu de la recherche d'une part, avec les entreprises et d'autre part, vis-à-vis de l'entrepreneuriat.



# 3174

nouvelles entreprises issues du concours national et des incubateurs publics, deux mesures phare de la « loi Allègre » de 1999.

## III. R&amp;D ET INNOVATION

## B. Entrepreneuriat innovant



cliquez sur  
les mots surlignés

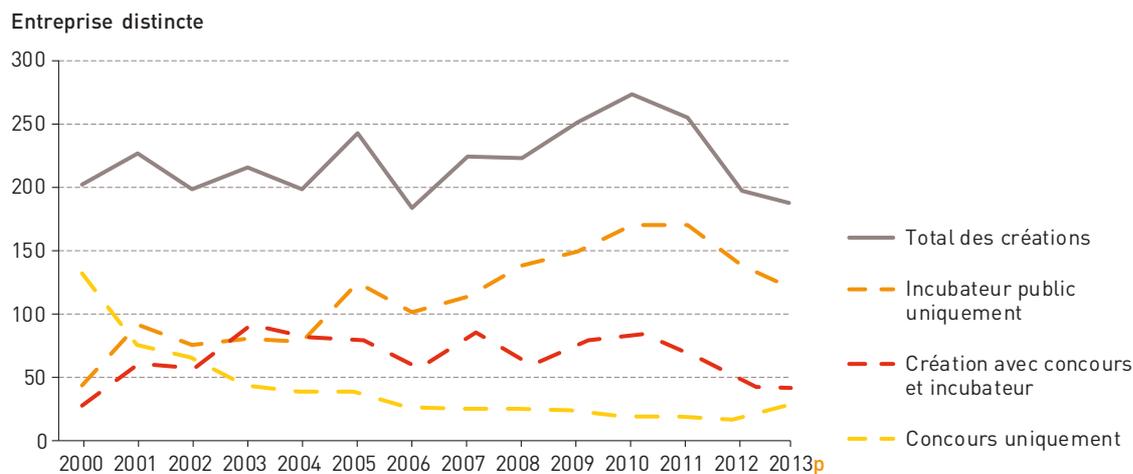
## 1.1. ÉVOLUTION ET DISTRIBUTION GÉOGRAPHIQUE DES CRÉATIONS

Le concours national a contribué à la création de 1564 entreprises depuis son lancement en 1999, et les projets accompagnés par les incubateurs publics ont généré 2529 nouvelles entreprises. Au total, le nombre d'entreprises innovantes distinctes issues de ces deux mesures s'élève à 3174. Près de 3 sur 10 ont bénéficié du soutien des deux dispositifs, ce qui illustre une forte synergie entre les outils. La moitié de ces entreprises innovantes a été accompagnée uniquement par les incubateurs et 20% n'ont obtenu que l'aide du concours national.

Le nombre annuel de créations issues du concours national ou des incubateurs (C&I) s'est élevé à 220 entre 2000 et 2008 (graphique 1). Il a augmenté pour dépasser 250 créations durant la période 2009-2011, avant de reculer à partir de 2012. La baisse récente concerne principalement la création d'entreprises au sein des incubateurs. La crise économique ne semble pas, à elle seule, expliquer ce phénomène, qui intervient alors que la diminution des financements publics des incubateurs depuis 2012 réduit leurs capacités financières à accompagner de nouveaux porteurs de projet.

Plus de 4 entreprises innovantes C&I sur 10 sont implantées dans seulement trois régions, Île-de-France, Rhône-Alpes et Provence-Alpes-Côte d'Azur, regroupant respectivement 21%, 12% et près de 11% des créations (carte 1). Les entreprises innovantes C&I sont géographiquement très concentrées **comme les activités de R&D**. Il existe un recouvrement important dans la mesure où, sur les 4 régions avec les dépenses intérieures de recherche et développement (DIRD\*) les plus élevées, 3 ont aussi le niveau le plus haut de créations C&I. Si la DIRD des entreprises est généralement supérieure à la DIRD des administrations (DIRDA\*), comme c'est le cas à l'échelle nationale, la situation est inversée en Languedoc-Roussillon, en Lorraine, dans le Nord - Pas-de-Calais et dans les DOM-COM. Les créations C&I sont, malgré tout, relativement nombreuses dans ces régions aussi. L'analyse des liens entre les créations C&I, d'une part, et la DIRD, d'autre part, confirme que la **corrélation existe surtout avec la DIRDA**. Ce constat est logique avec les objectifs et le fonctionnement des dispositifs du concours et des incubateurs qui visent à favoriser le transfert des résultats de la recherche publique.

**GRAPHIQUE 1 – Évolution des créations d'entreprises innovantes issues du concours national et des incubateurs publics, 2000-2013**



<sup>p</sup> : provisoire\*.

Note de lecture : « Incubateurs publics uniquement » et « Concours uniquement » correspondent aux entreprises qui n'ont bénéficié que de l'un ou l'autre des dispositifs. « Création avec concours et incubateurs publics » regroupe celles qui ont bénéficié des deux mesures. Le total des créations comptabilise les créations distinctes, hors doublon lié à la dernière catégorie de créations.

Source : MENESR-SITTAR (2014).

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



## Prix Pépite – Tremplin pour l'entrepreneuriat étudiant

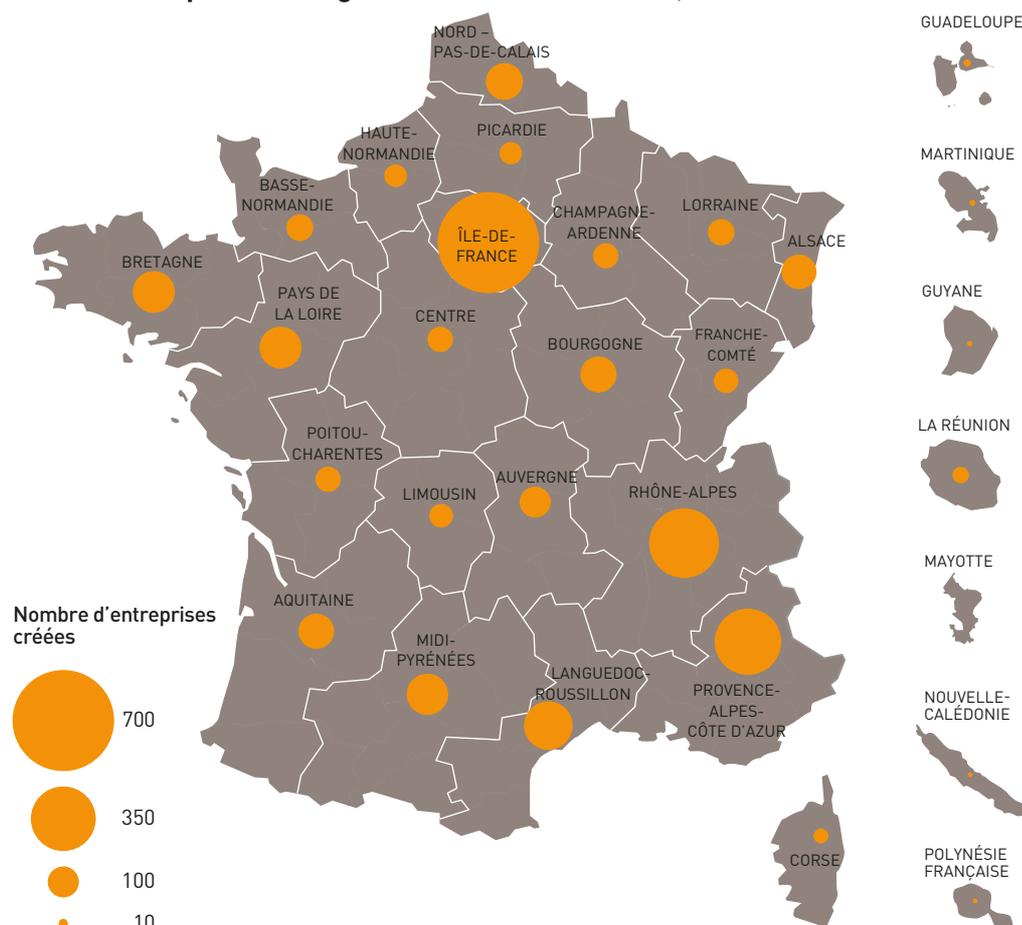
Cette initiative s'inscrit dans le cadre d'une nouvelle politique, globale et ambitieuse, en faveur de l'entrepreneuriat des jeunes et des étudiants qui s'articule autour de la formation, la reconnaissance et l'accompagnement de la démarche entrepreneuriale. À la rentrée 2014, étudiants et jeunes diplômés, porteurs de projet de création d'entreprises, pourront bénéficier du nouveau statut d'étudiant entrepreneur en déposant un dossier de candidature auprès de leur pôle étudiant pour l'innovation, le transfert et l'entrepreneuriat (Pépite) de rattachement.

Le prix s'adresse à toute personne, quelle que soit sa nationalité, âgée de 18 à 30 ans ayant le statut d'étudiant ou étant jeune diplômé (depuis moins de trois ans), et souhaitant créer une entreprise innovante sur le

territoire français. Le projet peut concerner une innovation technologique ou non technologique, d'usage ou fonctionnelle.

Pour la première édition 2014, 50 lauréats sur 416 candidatures ont reçu des prix de 10 000 € ou 5 000 €, remis à la création effective de l'entreprise. Les lauréats, âgés en moyenne de 25 ans, sont à 54 % encore sous statut étudiant et plus des deux tiers ont un niveau de formation supérieur à Bac + 3 (master/ingénieur et doctorat). La part des lauréates est faible (18%) mais plus élevée que celle du concours national (12%). Les projets se répartissent pour moitié entre innovation technologique et non technologique et relèvent de deux principaux secteurs d'application, les Technologies de l'information et de la communication (20%) et les Biotechnologies-santé (18%).

CARTE 1 – Répartition régionale des créations C&I, 1999-2013



Source : MENESR-SITTAR (2014).

## III. R&amp;D ET INNOVATION

## B. Entrepreneuriat innovant



## 1.2. LES ENTREPRISES ISSUES DU CONCOURS

## UN LIEN RENFORCÉ AVEC LA RECHERCHE PUBLIQUE



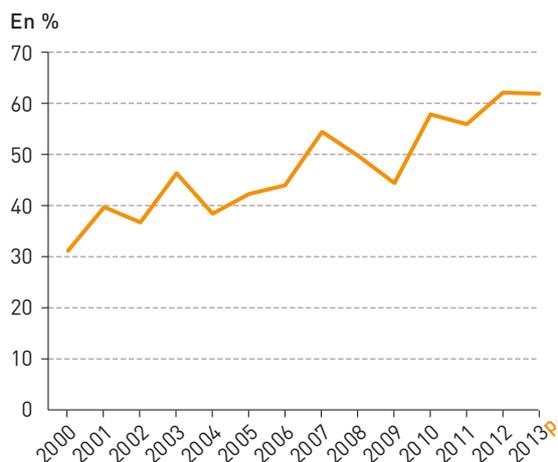
Le Numérique a tendance à diminuer chez les lauréats du concours national alors qu'il conserve la même place chez les jeunes entreprises incubées.

Sur les 1380 entreprises<sup>1</sup> issues du concours national, 47% proviennent de la recherche publique. Si cette part a stagné entre 40 et 50% au milieu des années 2000, elle tend à s'accroître pour atteindre 62% en 2012 et 2013 (graphique 2). Cette hausse peut s'expliquer par une plus grande maturité des projets provenant de la recherche publique déposés au concours national, et liée à une professionnalisation du secteur amont. Au cours des dernières années, de nouveaux outils<sup>2</sup> ont effectivement été mis en place et ont contribué à améliorer la préparation des projets et à renforcer l'accompagnement de leurs porteurs.

## DISTRIBUTION PAR DOMAINE DE RECHERCHE

Depuis l'origine du concours national, les créations sont issues de deux domaines de recherche\* privilégiés, les Technologies de l'information et de la communication (TIC) et les Biotechnologies et la pharmacie (tableau 1). Il existe néanmoins un lissage entre 2000 et 2013, avec un net recul des TIC (comportant le domaine Électronique, signal et télécommunications), dont la part passe de 60% en 2000, à 46% en 2013. À l'inverse, la présence des entreprises développées à partir de projets de médicaments ou de biotechnologies s'accroît au cours des années, passant de 16% en 2000, à 35% en 2013. Si certaines entreprises de ce domaine sont classées en Chimie, l'écart constaté en 2000 entre les deux domaines prépondérants s'amenuise pour devenir quasi nul en 2013. La représentation des domaines plus traditionnels n'a pas changé pendant cette période. L'évolution de cette répartition semble conjoncturelle et suit l'appétence

**GRAPHIQUE 2 – Part des créations du concours national issues de la recherche publique**

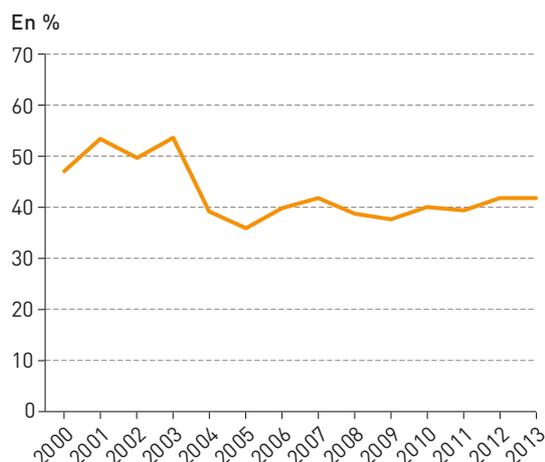


p : provisoire.

Note de lecture : réponse à la question « La technologie mise en œuvre dans votre projet est-elle issue de la recherche publique ? » présente dans le questionnaire de suivi annuel des lauréats du concours national.

Source : MENESR-SITTAR (2014).

**GRAPHIQUE 3 – Part des créations incubées issues de la recherche publique**



Note de lecture : réponse de l'incubateur concernant le lien du projet de création avec la recherche publique : « impliquant des personnels de recherche » ou « impliquant des personnels formés par la recherche » (donc hors collaboration avec un laboratoire public).

Source : MENESR-SITTAR (2014).

1. Entreprises pour lesquelles l'information a été fournie par le porteur de projet lors de l'enquête annuelle de suivi des lauréats du concours national menée par le SITTAR (sur un total de 1 564).

2. Les Dispositifs mutualisés de transfert de technologie (DMTT), créés en 2005, puis les Sociétés d'accélération du transfert de technologie (SATT) qui font le lien entre les mondes de l'entreprise et de la recherche publique et financent les phases de maturation des projets et de preuve de concept.



des marchés pour une technologie ou une autre. Le recul des projets TIC est lié à l'éclatement de la bulle Internet en 2000, mais depuis deux ans, un regain d'intérêt pour les technologies numériques voit le jour.

### 1.3. LES ENTREPRISES ISSUES DES INCUBATEURS

#### UNE STABILISATION DU LIEN AVEC LA RECHERCHE PUBLIQUE

Le profil des créations issues de la recherche publique – c'est-à-dire impliquant des personnes de recherche ou formées par la recherche – est étroitement corrélé à

l'évolution de l'activité des incubateurs. Créés en 2000 pour accompagner les créations d'entreprise valorisant des résultats de la recherche publique, les incubateurs ont adapté, à partir de 2003, leur activité à la raréfaction de ce type de projets. En effet, après une première période de déstockage, le flux de projets issus de la recherche publique a diminué. Les incubateurs ont donc élargi leur cible à des projets liés ou adossés à la recherche publique. Cette évolution se traduit par la chute marquée de la part des entreprises en provenance de la recherche publique, qui passe de 54% en 2002 à 36% en 2004, avant de se stabiliser autour de 40% (graphique 3). Les créations non directement issues de la recherche publique deviennent majoritaires. Ces projets peuvent cependant garder un lien avec la recherche publique grâce à l'action de l'incubateur aidant les porteurs de projet à établir des collaborations avec des laboratoires publics (recrutement de CIFRE, prestations techniques, etc.). Ils sont 44% dans ce cas en 2013.

**TABLEAU 1 – Évolution de la répartition des entreprises issues du concours national selon le domaine de recherche des projets, 2000 et 2013**

En %	2000	2013
<b>Domaine de recherche des projets lauréats</b>		
Chimie et sciences des matériaux	11	10
Électronique, signal et télécommunications	19	14
Génie des procédés	7	5
Informatique, logiciel et technologies de l'information et de la communication	40	32
Mécanique et travail des métaux	7	4
Pharmacie, sciences du vivant et biotechnologies	16	35
<b>Total</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

Source : MENESR-SITTAR (2014).

**TABLEAU 2 – Évolution de la répartition des entreprises issues des incubateurs selon le secteur technologique\* du projet, 2000 et 2013**

En %	2000	2013
<b>Secteur technologique des projets incubés</b>		
Biotechnologies	2	10
Sciences de la vie (Santé, Agronomie, Agriculture, etc.)	31	21
Sciences sociales et humaines, services	10	5
Technologies de l'information et de la communication	32	35
Technologies de l'ingénieur (Chimie, Mécanique, Matériaux, etc.)	25	29
<b>Total</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

Source : MENESR-SITTAR (2014).



### CARACTÉRISTIQUES TECHNOLOGIQUES

Sur l'ensemble de la période, les TIC comptent le plus grand nombre de projets (tableau 2 page précédente). Les Sciences de la vie arrivent en seconde position,

avec une forte augmentation de leur part dans le domaine des Biotechnologies. La proportion des Technologies de l'ingénieur, en légère hausse, approche 30% du total, tandis que celle des Sciences humaines et sociales connaît une baisse sensible.

## MÉTHODOLOGIE

### PÉRIMÈTRE DE L'ÉTUDE

L'analyse porte sur les 3 174 entreprises innovantes issues du concours national d'aide à la création d'entreprises de technologies innovantes ou des incubateurs publics, depuis 1999, année de mise en œuvre de ces deux dispositifs, jusqu'à fin 2013. Les données pour l'année 2013 sont provisoires car les lauréats du concours national ont jusqu'à la fin de l'année suivante pour créer leur entreprise et ainsi bénéficier de la subvention liée aux projets sélectionnés.

### DÉFINITION

La dépense intérieure de recherche et développement (DIRD) correspond à la somme des moyens financiers (nationaux et étrangers) mobilisés pour l'exécution

des travaux de R&D sur le territoire national par les administrations françaises (DIRDA) et les entreprises (DIRDE). Elle comprend les dépenses courantes (masse salariale des personnels de R&D et dépenses de fonctionnement) et les dépenses en capital (achats d'équipements nécessaires à la R&D). Le candidat déclare le **domaine de recherche** de son projet lors de l'inscription au concours national. Ce domaine concerne la technologie à la base de la création de l'entreprise et diffère du secteur d'application ou du secteur d'activité de l'entreprise (NAF). L'incubateur indique le **secteur technologique** du projet qu'il incube. Il ne s'agit pas du secteur d'application ou du secteur d'activité de l'entreprise (NAF) mais du domaine ou de la discipline du projet à l'origine de la création d'entreprise.



cliquez sur  
les mots surlignés

## BIBLIOGRAPHIE



- CHRISTENSEN Clayton M. (2012). « The Empire Strikes Back », *MIT Tech Review*, février 2012.

**NOUVELLES MESURES**



## 2. LES JEUNES ENTREPRISES INNOVANTES EN 2013

Vincent Lapègue

Ministère de l'Économie, de l'Industrie et du Numérique

DGE, Sous-direction de la prospective, des études et de l'évaluation économiques

**2.1.** Une majorité de microentreprises dans les Services aux entreprises et le Numérique  
p. 216

**2.2.** Un montant d'exonérations sociales par JEI à dispositif constant, stable dans le temps  
p. 217

**2.3.** Un statut JEI conservé pendant cinq ans en moyenne  
p. 217

**2.4.** Des JEI localisées en majorité en Île-de-France et dans le Grand Sud-Est  
p. 218

### PÉRIMÈTRE ÉTUDIÉ

#### • ENTREPRISES AYANT BÉNÉFICIÉ DU DISPOSITIF FISCAL JEI ENTRE 2004 ET 2013.

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

Le dispositif Jeune entreprise innovante\* (JEI) a été instauré il y a maintenant 10 ans pour soutenir la création d'entreprises innovantes et l'effort d'innovation en phase de démarrage d'activité.

De moindre ampleur que le Crédit d'impôt recherche (CIR) ou la politique des pôles de compétitivité, il vise à favoriser la croissance de jeunes PME dynamiques et compétitives, en leur permettant de développer, puis de maintenir un niveau de R&D et d'innovation important.

Depuis sa mise en place en 2004, les entreprises qui relèvent de ce statut JEI ont obtenu 1 050 M€ d'exonérations sociales\* et près de 120 M€ d'exonérations fiscales\*, dont respectivement 109 M€ et 8 M€ en 2013. Plus de 3 000 entreprises ont bénéficié de cette mesure publique en 2013 ; elles emploient plus de 22 200 salariés.

Depuis 2008, 600 à 700 entreprises entrent annuellement dans ce dispositif. En majorité de création récente, elles y restent souvent l'année suivante. Leurs dynamiques d'investissement et d'emploi expliquent en grande partie qu'elles soient déficitaires, malgré l'existence d'un courant d'affaires.



Plus de 3 000 entreprises bénéficient du statut fiscal de Jeune entreprise innovante en 2013.

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

## III. R&amp;D ET INNOVATION

## B. Entrepreneuriat innovant



cliquez sur  
les mots surlignés

## 2.1. UNE MAJORITÉ DE MICROENTREPRISES DANS LES SERVICES AUX ENTREPRISES ET LE NUMÉRIQUE

Âgées de moins de huit ans (une des conditions d'éligibilité au statut fiscal), les JEI sont, en 2012, à 80% des petites structures de moins d'une dizaine de salariés, bien que ces dernières concentrent moins de 40% des effectifs des JEI (tableau 1).

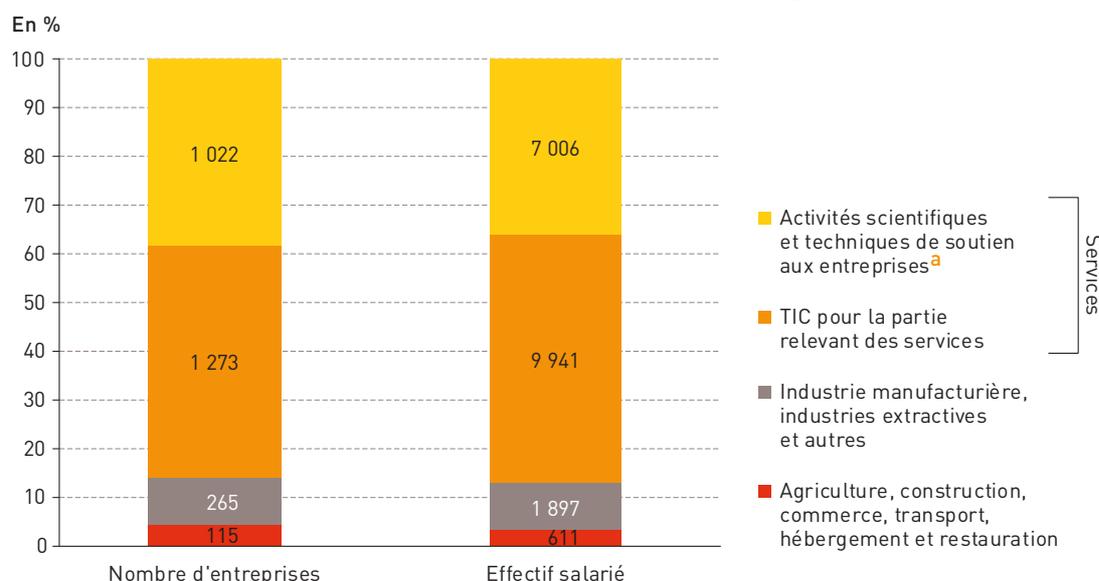
La majeure partie des JEI appartient aux **Services aux entreprises et des Technologies de l'information et de la communication** (TIC). En revanche, le secteur industriel *stricto sensu* représente à peine 9% des JEI (graphique 1). Il s'agit essentiellement de fabricants de produits informatiques ou électroniques et de machines. Néanmoins, les services proposés par les JEI sont souvent tournés vers l'Industrie et peuvent parfois correspondre à une externalisation de la R&D ou de l'innovation.

**TABLEAU 1 – Répartition des JEI et de leurs salariés par classe d'effectif, 2012**

En %	Entreprise JEI	Effectif salarié des JEI
Moins de 10 salariés	80	39
10 à 49 salariés	19	48
50 salariés ou plus	1	13
<b>Total</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

Sources : Acooss (base JEI 2013) ; Insee. Traitements DGE.

**GRAPHIQUE 1 – Répartition des JEI par secteur d'activité agrégé, 2012**



a. Ce secteur correspond aux divisions de la nomenclature d'activités française 71 (Activités d'architecture et d'ingénierie, activités de contrôle et analyses techniques), 72 (Recherche & développement scientifique) et 74 (Autres activités spécialisées, scientifiques et techniques).

Sources : Acooss (base JEI 2013) ; Insee. Traitements DGE.



## 2.2. UN MONTANT D'EXONÉRATIONS SOCIALES PAR JEI À DISPOSITIF CONSTANT, STABLE DANS LE TEMPS

Entre 2004 et 2010, période pendant laquelle le dispositif JEI n'a pas été modifié, le montant moyen des exonérations par JEI est demeuré autour de 50 k€ par entreprise. En 2011, **une réforme**, visant à alléger son coût pour les finances publiques, a instauré un double plafonnement (par salarié et par établissement d'entreprise) et une dégressivité dans le temps des exonérations, réduisant le montant moyen d'exonération sociale à 30 k€ par JEI. Une nouvelle modification, entrée en vigueur en 2012, a partiellement réduit la dégressivité des exonérations, portant le montant par entreprise à 35 k€ en 2012 et 2013 (graphique 2). Dans le cadre de la loi de finances de 2014, cette mesure fiscale a été prorogée, renforcée à travers la suppression de la dégressivité des exonérations, et étendue à certaines activités d'innovation à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2014. L'ensemble de ces mesures devraient diminuer de près de 58 M€ les charges des PME innovantes en 2014 (MINEFI, 2013).

Les conséquences de ces différentes réformes sur les exonérations des entreprises diffèrent selon l'âge de

ces dernières. Jusqu'en 2010, en l'absence de plafonnement et de dégressivité des exonérations, les JEI ont en moyenne vu leurs montants d'exonération progresser régulièrement (graphique 3). *A contrario*, l'instauration de la dégressivité et des plafonnements a réduit, en 2011, les montants d'exonération des JEI âgées de plus de cinq ans par rapport aux plus jeunes. La réforme ayant été amendée en 2012, le montant d'exonération s'est stabilisé en moyenne autour de 40 k€ pour les JEI de quatre ans et plus.

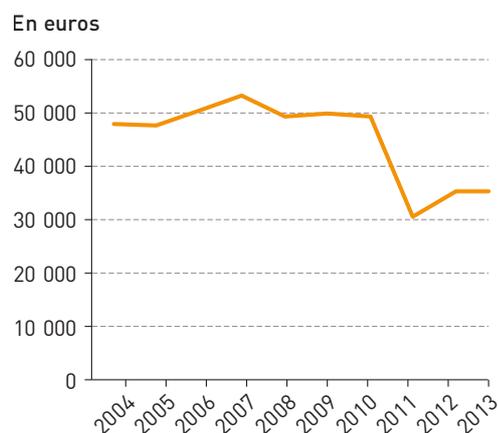
## 2.3. UN STATUT JEI CONSERVÉ PENDANT CINQ ANS EN MOYENNE

Les JEI restent relativement longtemps dans le dispositif, en moyenne cinq ans pour les générations entrées à partir de 2005. Peu nombreuses à en sortir dans les premières années, elles le sont de plus en plus lorsque que leur ancienneté augmente. Les JEI présentes huit ans, durée maximale autorisée par la [loi sur la Jeune entreprise innovante](#), ne représentent, en moyenne sur 2005-2013, que 14% des entreprises (graphique 4 page suivante).



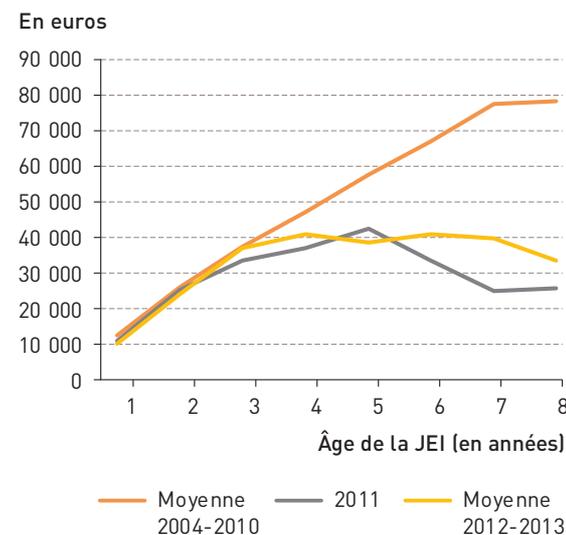
Les mesures d'exonération devraient alléger les charges des jeunes entreprises innovantes de près de 58 M€ en 2014.

**GRAPHIQUE 2 – Montant d'exonération sociale par JEI, 2004-2013**



Sources : Acoiss (base JEI 2013) ; Insee. Traitements DGE.

**GRAPHIQUE 3 – Montant moyen d'exonération des JEI selon leur âge, 2004-2013**



Sources : Acoiss (base JEI 2013) ; Insee. Traitements DGE.

## III. R&amp;D ET INNOVATION

## B. Entrepreneuriat innovant



75%

des nouvelles entreprises, qui sont entrées dans le dispositif JEI depuis 2005, ont moins de 3 ans.

À la création de la mesure en 2004, des entreprises relativement âgées étaient entrées dans ce dispositif inédit. Depuis 2005, ce sont essentiellement des entreprises nouvelles qui acquièrent le statut de JEI : 6 sur 10 ont moins de 2 ans et 75% moins de 3. Depuis cette date, la distribution par âge à l'entrée est relativement stable (graphique 5).

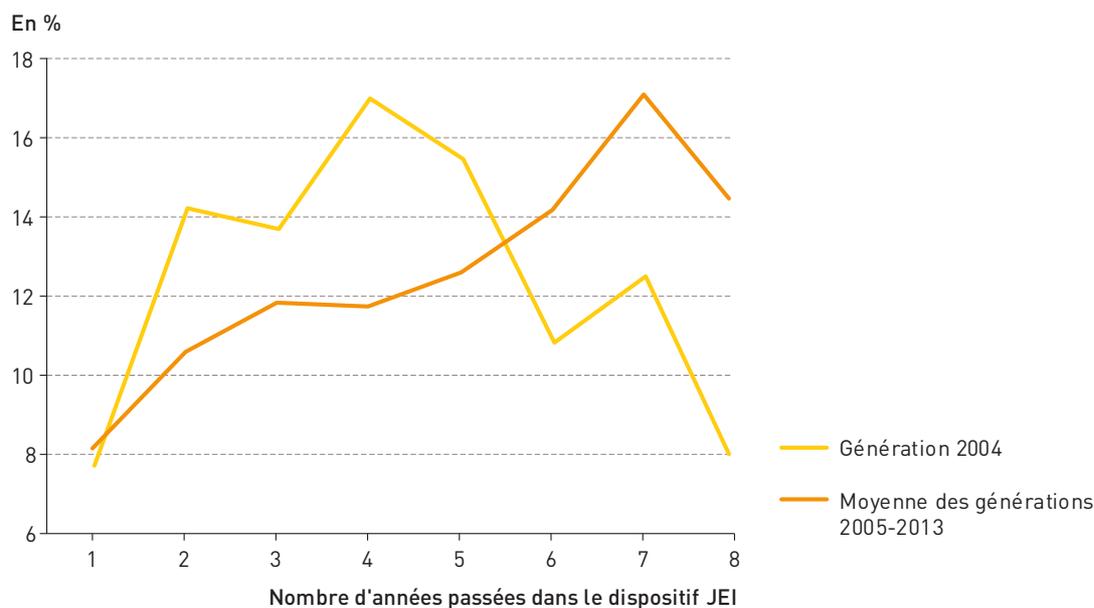
## 2.4. DES JEI LOCALISÉES EN MAJORITÉ EN ÎLE-DE-FRANCE ET DANS LE GRAND SUD-EST

Les JEI sont fortement concentrées géographiquement. L'Île-de-France accueille plus de 40% d'entre

elles, et près de la moitié de leurs effectifs salariés. En y ajoutant les JEI des régions du Grand Sud-Est de la France (Rhône-Alpes, Provence-Alpes-Côte d'Azur et Languedoc-Roussillon), près de 70% de ces entreprises et près des trois quarts de leurs effectifs sont regroupés dans seulement quatre régions (tableau 2).

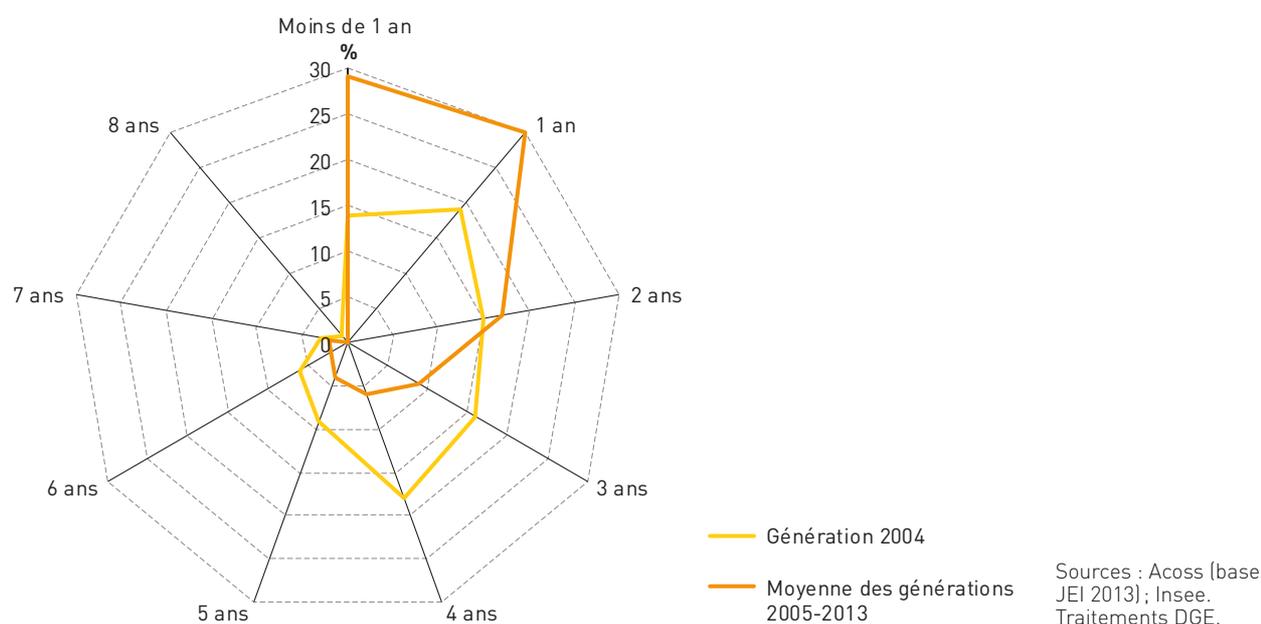
La spécialisation sectorielle des JEI de ces régions diffère peu de celle de l'ensemble des JEI : les quatre principaux secteurs<sup>1</sup> figurent tous parmi les cinq secteurs majeurs de chacune de ces régions. Néanmoins, l'Informatique apparaît un peu plus représentée en Île-de-France qu'au niveau national (près de 40% des effectifs des JEI franciliennes sont dans la Programmation, conseil et autres activités informatiques contre 30% pour la France entière), tandis que les Services aux entreprises sont surreprésentés en Rhône-Alpes et en Provence-Alpes-Côte d'Azur.

**GRAPHIQUE 4 – Répartition des JEI selon le nombre d'années passées dans le dispositif, 2004-2013**



Sources : Acooss (base JEI 2013) ; Insee. Traitements DGE.

1. Il s'agit des secteurs (NAF, rév. 2) suivants : Programmation, conseil et autres activités informatiques ; Activités d'architecture et d'ingénierie, activités de contrôle et analyses techniques ; Recherche et développement scientifique ; et Édition.


**GRAPHIQUE 5 – Distribution des JEI selon leur âge à l'entrée dans le dispositif, 2004-2013**

**TABLEAU 2 – Répartition des JEI et de leurs effectifs par région, 2012**

En nombre	Entreprise	Effectif salarié
Île-de-France	1 322	10 719
Rhône-Alpes	350	2 625
Provence-Alpes-Côte d'Azur	291	2 170
Languedoc-Roussillon	149	943
Bretagne	120	901
Midi-Pyrénées	115	633
Pays de la Loire	106	623
Aquitaine	96	594
Nord – Pas-de-Calais	81	544
Alsace	71	473
Bourgogne	47	303
Basse-Normandie	40	209
Centre	35	163
Auvergne	34	176
Lorraine	33	153
Limousin	31	345
Poitou-Charentes	27	127
Franche-Comté	24	120
Picardie	22	103
Champagne-Ardenne	21	91
Haute-Normandie	21	137
Autres régions	19	80

Sources : Acooss (base JEI 2013) ; Insee. Traitements DGE.



## MÉTHODOLOGIE

### PÉRIMÈTRE DE L'ÉTUDE

L'analyse porte sur les entreprises ayant bénéficié du dispositif Jeune entreprise innovante sur la période 2004-2013, identifiées à partir des bases de données de l'[Agence centrale des organismes de Sécurité sociale \(Acos\)](#).

### DÉFINITIONS

Les 5 conditions d'éligibilité au dispositif JEI sont :

- être une PME (employer moins de 250 personnes et avoir, soit un chiffre d'affaires inférieur à 50 M€, soit un total de bilan inférieur à 40 M€);
- avoir été créée depuis moins de 8 ans;
- avoir réalisé au cours de l'exercice des dépenses de recherche représentant plus de 15% des charges totales;
- être détenue à plus de 50% par des personnes physiques; par une PME elle-même détenue à plus de 50% par des personnes physiques, des sociétés de capital-risque, des fonds communs de placement à risque, des sociétés de développement régional, des sociétés financières d'innovation ou des sociétés unipersonnelles d'investissement à risque, à condition qu'il n'existe pas de lien de dépendance entre la JEI et ces sociétés ou fonds; par des

associations ou fondations reconnues d'utilité publique à caractère scientifique ou des établissements publics de recherche et d'enseignement ou leurs filiales;

- ne pas avoir été créée dans le cadre d'une concentration, d'une restructuration, d'une extension ou d'une reprise d'activités préexistantes.

Les **exonérations fiscales** du dispositif JEI concernent l'exonération temporaire d'impôt sur les bénéfices, l'exonération d'imposition forfaitaire le cas échéant et l'exonération de taxes locales sur délibération des collectivités territoriales.

Les **exonérations sociales** du dispositif JEI portent sur l'exonération des cotisations sociales patronales de Sécurité sociale (cotisations versées au titre des assurances sociales, des allocations familiales, des accidents du travail et des maladies professionnelles). Ces emplois concernent les 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 responsables des tests pré-concurrentiels (MESR, MINEFI, MSPS, 2004).

## BIBLIOGRAPHIE



- MESR, MINEFI, MSPS (2004). [Guide pratique de la Jeune entreprise innovante](#), novembre 2004, 31 p.

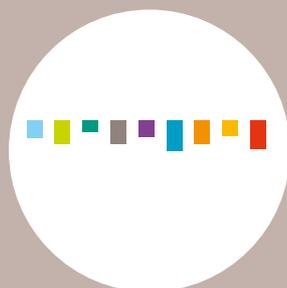
- MINEFI (2013). « [Prolongation et extension du régime d'exonérations sociales accordées aux jeunes entreprises innovantes \(JEI\)](#) », *projet de loi de finances pour 2014, évaluations préalables des articles du projet de loi*, article 71, 2013, p. 424-432.

**NOUVELLES MESURES**

**POUR ALLER PLUS LOIN...**



cliquez sur  
les mots surlignés



# REPÈRES

<b>ENTREPRISE ET CATÉGORIES D'ENTREPRISE SELON LA LME.....</b>	<b>p. 222</b>
<b>INDEX DES SIGLES ET ABRÉVIATIONS.....</b>	<b>p. 224</b>
<b>TABLE DES FIGURES.....</b>	<b>p. 227</b>
<b>L'OBSERVATOIRE DES PME.....</b>	<b>p. 232</b>
<b>BPIFRANCE LE LAB.....</b>	<b>p. 232</b>



# ENTREPRISE ET CATÉGORIES D'ENTREPRISE SELON LA LME



L'importance croissante des groupes dans le tissu productif a conduit les systèmes statistiques européens à repenser la notion d'entreprise pour être au plus près de la réalité économique. En France, ce changement de définition s'inscrit dans la loi de modernisation de l'économie de 2008 (LME). Deux modifications essentielles interviennent. L'entreprise est considérée selon son périmètre statistique, et non plus juridique. Elle appartient alors à la catégorie microentreprise, PME, ETI ou grande entreprise, selon la combinaison des données d'effectif, de chiffre d'affaires et de total de bilan des unités légales la composant.

## 1. DE L'ENTREPRISE JURIDIQUE À L'ENTREPRISE STATISTIQUE

Dans le système statistique français, l'entreprise a été historiquement définie par rapport à la notion d'unité légale (UL) qui correspond à une entité juridique, personne morale ou physique, de droit privé ou public. Cette UL est immatriculée au [répertoire Sirene](#) (Système informatique pour le répertoire des entreprises et des établissements) à l'aide d'un identifiant à neuf chiffres attribué à sa création et appelé le Siren.

Afin de réconcilier statistique et économie, le décret d'application de la LME n° 2008-1354 du 18 décembre 2008 (JOURNAL OFFICIEL, 2008) définit le concept statistique d'entreprise comme « la plus petite combinaison d'unités légales qui constitue une unité organisationnelle de production de biens et de services jouissant d'une certaine autonomie de décision, notamment pour l'affectation de ses ressources courantes » (JOURNAL OFFICIEL DE L'UNION EUROPÉENNE, 1993).

Selon cette définition statistique, l'entreprise peut donc être une UL indépendante, un segment de groupe ou l'ensemble d'un groupe. Seules les unités présentes sur le territoire français sont pour le moment prises en compte pour cartographier le périmètre de chaque entreprise<sup>1</sup>.

## 2. NOUVELLE CLASSIFICATION LME DES ENTREPRISES

Le décret d'application de la LME précise quatre catégories d'entreprise : les microentreprises (MIC), les petites et moyennes entreprises (PME), les entreprises de taille intermédiaire (ETI) et les grandes entreprises (GE).

<sup>1</sup> Identifier des entreprises, au sens statistique, au sein de groupes complexes est une opération de profilage actuellement en cours en France à l'Insee et dans les autres pays européens. En attendant la fin de ces travaux, un groupe, diversifié ou non, est systématiquement considéré comme une seule entreprise statistique.



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



cliquez sur  
les mots surlignés

Leur combinaison en niveau permet alors de classer les entreprises (tableau 1) selon les règles suivantes :

- Une **MIC** occupe moins de 10 personnes et réalise un CA annuel ou un total de bilan n'excédant pas 2 M€.
- Une **PME** occupe moins de 250 personnes et réalise un CA annuel n'excédant pas 50 M€ ou un total de bilan d'au plus 43 M€. Elle inclut de fait les MIC.
- Une **ETI** n'appartient pas à la catégorie des PME, emploie moins de 5000 personnes et réalise un CA annuel n'excédant pas 1,5 Md€ ou un total de bilan d'au plus 2 Md€.
- Une **GE** est une entreprise statistique qui n'est pas classée dans les catégories précédentes.

**TABLEAU 1 - Catégories d'entreprise selon la LME de 2008**

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

Source : France stratégie.

## BIBLIOGRAPHIE



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

• JOURNAL OFFICIEL DE L'UNION EUROPÉENNE (1993). [Règlement \(CEE\) n° 696/93 du Conseil du 15 mars 1993 relatif aux unités statistiques d'observation et d'analyse du système productif dans la Communauté](#), mars 1993.



# INDEX DES SIGLES ET ABRÉVIATIONS



## A

**ACOSS** : Agence centrale des organismes de Sécurité sociale  
**ACP** : Autorité de contrôle prudentiel  
**ACPR** : Autorité de contrôle prudentiel et de résolution  
**ADB** : Asian Development Bank  
**AFIC** : Association française des investisseurs pour la croissance  
**ASF** : Association française des sociétés financières  
**ASSO** : Administration de Sécurité sociale  
**AMF** : Autorité des marchés financiers  
**ANR** : Agence nationale pour la recherche  
**ASMEP-ETI** : Sigle pour le Syndicat des entreprises de taille intermédiaire  
**ASRC** : Association des structures de recherche sous contrat

## B

**BCE** : Banque centrale européenne (European Central Bank, ECB)  
**BEI** : Banque européenne d'investissement (European Investment Bank)  
**BFR** : Besoin en fonds de roulement  
**BIC** : Bénéfice industriel et commercial  
**BMO** : Besoin de main-d'œuvre  
**BPCE** : Banques populaires et Caisses d'épargne  
**BRICS** : Brésil, Russie, Inde, Chine et Afrique du Sud  
**BRN** : Bénéfice réel normal  
**BtoB** : *Business to business* : activités d'une entreprise visant une clientèle d'entreprises  
**BtoC** : *Business to consumer* : activités d'une entreprise visant une clientèle finale de consommateurs  
**BTP** : Bâtiment et travaux publics

## C

**C&I** : Concours national d'aide à la création d'entreprises de technologies innovantes et incubateurs publics (loi «Allègre»)  
**CA** : Chiffre d'affaires  
**CAC** : Cotation assistée en continu (CAC 40, CAC Mid & Small)

**CAE** : Coopérative d'activité et d'emploi  
**CAF** : Capacité d'autofinancement  
**CASD** : Centre d'accès sécurisé distant  
**CDD** : Contrat à durée déterminée  
**CE** : Commission européenne  
**CGI** : Commissariat général à l'investissement  
**CIB** : Classification internationale des brevets (*International Patent Classification, IPC*)  
**CICE** : Crédit d'impôt pour la compétitivité et l'emploi  
**CIFRE** : Convention industrielle de formation par la recherche  
**CIR** : Crédit d'impôt recherche  
**CLAP** : Connaissance locale de l'appareil productif (Insee)  
**CNCRES** : Conseil national des chambres régionales de l'économie sociale et solidaire  
**CNEPI** : Commission nationale d'évaluation des politiques d'innovation  
**COSME** : *Programme for the Competitiveness of Enterprises and SMEs* (Programme pour la compétitivité des entreprises et les PME)  
**CPV** : *Common Procurement Vocabulary* (Vocabulaire commun européen pour les marchés publics)  
**CRÉDOC** : Centre de recherche pour l'étude et l'observation des conditions de vie  
**CSES** : Conseil supérieur de l'économie sociale

## D

**DADS** : Déclaration annuelle de données sociales  
**DEB** : Déclaration d'échange de bien  
**DGCIS** : Direction générale de la compétitivité, de l'industrie et des services (ministère du Redressement productif)  
**DGE** : Direction générale des entreprises (ministère de l'Économie, de l'Industrie et du Numérique)  
**DGFIP** : Direction générale des finances publiques (ministère des Finances et des Comptes publics, ministère de l'Économie, de l'Industrie et du Numérique)  
**DGI** : Direction générale des impôts  
**DGRI** : Direction générale de la recherche et de l'innovation (ministère de l'Éducation nationale, de l'Enseignement supérieur et de la Recherche)



**DIIESES** : Délégation interministérielle à l'innovation, à l'expérimentation sociale et à l'économie sociale

**DIRD** : Dépense intérieure de recherche et développement

**DIRDA** : Dépense intérieure de recherche et développement des administrations

**DIRDE** : Dépense intérieure de recherche et développement des entreprises

**DMTT** : Dispositif mutualisé de transfert de technologie

**DOM-COM** : Département d'Outre-mer et Collectivité d'Outre-mer

**DOM-ROM** : Département d'Outre-mer et Région d'Outre-mer

## E

**EBE** : Excédent brut d'exploitation

**EI** : Entreprise individuelle

**ENE** : Excédent net d'exploitation

**ESA** : Enquête sectorielle annuelle (Insee)

**EASME** : Executive Agency for Small and Medium-sized Enterprises

**ÉSANE** : Élaboration des statistiques annuelles d'entreprise (Insee)

**ESS** : Économie sociale et solidaire

**ETI** : Entreprise de taille intermédiaire

**ETP** : Équivalent temps plein

**EVCA** : European Private Equity and Venture Capital Association (Association des acteurs européens du capital-investissement)

## F

**FAB** : Franco à bord

**FARE** : Fichier approché des résultats Ésane (Insee)

**FBF** : Fédération bancaire française

**FCGA** : Fédération des centres de gestion agréés

**FCPI** : Fonds commun de placement dans l'innovation

**FEI** : Fonds européen d'investissement

**FESI** : Fonds européens structurels et d'investissement

**FET** : *Future and Emerging Technologies (Information and Communication Technologies Incubator)*

**FIBEN** : Fichier bancaire des entreprises (Banque de France)

**FSI** : Fonds stratégique d'investissement (Bpifrance)

**FTI** : *Fast Track to Innovation* (Voie express pour l'innovation)

**FUI** : Fonds unique interministériel

## G

**GE** : Grande entreprise

**GIE** : Groupement d'intérêt économique

## H

**HCERES** : Haut-conseil pour l'évaluation de la recherche et de l'enseignement supérieur

**HLM** : Habitation à loyer modéré

**HT** : Hors taxes

## I

**IAA** : Industrie agroalimentaire

**IBO** : *Initial Bond Offering*

**IDE** : Investissement direct à l'étranger (*Foreign Direct Investment, FDI*)

**IFC** : International Finance Cooperation

**IMI** : *Innovative Medicines Initiative*

**INPI** : Institut national de la propriété industrielle

**INSEAD** : Sigle pour l'Institut européen d'administration des affaires

**INSEE** : Institut national de la statistique et des études économiques

**ISM** : Institut supérieur des métiers

**ITC** : Initiative technologique conjointe (*Joint Technology Initiative, JTI*)

**IUS** : *Innovation Union Scoreboard* (Tableau de bord de l'Union de l'innovation pour la recherche et l'innovation)

## J

**JEI** : Jeune entreprise innovante (dispositif fiscal)

**JTI** : *Joint Technology Initiative* (Initiative technologique conjointe, ITC)

## K

**k€** : Millier d'euros

**KMU** : *Kleine und mittlere Unternehmen*

## L

**LIFI** : Enquête sur les liaisons financières entre sociétés (Insee)

**LJ** : Liquidation judiciaire

**LME** : Loi de modernisation de l'économie (2008)

## M

**M\$** : Million de dollars

**M€** : Million d'euros

**MAPA** : Marchés à procédure adaptée (marchés publics)

**Md\$** : Milliard de dollars

**Md€** : Milliard d'euros

**MENESR** : Ministère de l'Éducation nationale, de l'Enseignement supérieur et de la Recherche

**MESR** : Ministère de l'Enseignement supérieur et de la Recherche



**MIC** : Microentreprise  
**MINEFI** : Ministère de l'Économie et des Finances  
**MSA** : Mutualité sociale agricole  
**MSCA** : *Marie Skłodowska-Curie Actions* (Actions Marie Skłodowska-Curie)  
**MSE** : *Medium-sized Enterprise*  
**MSME** : *Micro, Small and Medium-sized Enterprises*  
**MSPS** : Ministère de la Santé et de la Protection sociale  
**MYPE** : *Micro y pequeña empresa*

## N

**NAF** : Nomenclature d'activités française

## O

**OCDE** : Organisation de coopération et de développement économiques (Organisation for Economic Co-operation and Development, OECD)  
**OEAP** : Observatoire économique de l'achat public  
**OEB** : Office européen des brevets (European Patent Office, EPO)  
**OMPI** : Organisation mondiale de la propriété intellectuelle (World Intellectual Property Organisation, WIPO)

## P

**PCE** : Prêt à la création d'entreprise (Bpifrance)  
**PCRDT** : Programme-cadre de recherche et développement technologique  
**PCT** : *Patent Cooperation Treaty* (Traité de coopération en matière de brevets)  
**PEA** : Plan d'épargne en actions  
**PÉPITE** : Pôle étudiant pour l'innovation, le transfert et l'entrepreneuriat (ministère de l'Éducation nationale, de l'Enseignement supérieur et de la Recherche)  
**PI** : Propriété industrielle  
**PIA** : Programme d'investissements d'avenir  
**PIB** : Produit intérieur brut  
**PIST** : Principaux indicateurs de la science et de la technologie (OCDE)  
**PME** : Petite et moyenne entreprise  
**PNUD** : Programme des Nations unies pour le développement  
**PSPC** : Projet structurant des pôles de compétitivité  
**PSPH** : Participant au service public hospitalier  
**PYME** : *Pequeña y mediana empresa*

## R

**R&D** : Recherche et développement  
**RDI** : Recherche, développement et innovation

**RGEC** : Règlement général d'exemption par catégorie  
**REGP** : Recensement économique de l'achat public  
**RIS3** : *Research and Innovation Strategy for Smart Specialisation* (Stratégie de recherche et d'innovation pour la spécialisation intelligente, S3)  
**RJ** : Redressement judiciaire

## S

**SAFE** : *Survey on the Access to Finance of Enterprises* (Banque centrale européenne)  
**SARL** : Société à responsabilité limitée  
**SAS** : Société par actions simplifiée  
**SATT** : Société d'accélération du transfert de technologie  
**SBA** : Small Business Administration  
**SCI** : Société civile immobilière  
**SCIC** : Société coopérative d'intérêt collectif  
**SCOP** : Société coopérative et participative  
**SCOP** : Société coopérative de production  
**SFRI** : Système français de recherche et d'innovation  
**SIES** : Sous-direction des systèmes d'information et des études statistiques (ministère de l'Éducation nationale, de l'Enseignement supérieur et de la Recherche)  
**SIREN** : Système d'identification du répertoire des entreprises (Insee)  
**SIRENE** : Système informatique pour le répertoire des entreprises et de leurs établissements (Insee)  
**SITTAR** : Service de l'innovation, du transfert de technologie et de l'action régionale (ministère de l'Éducation nationale, de l'Enseignement supérieur et de la Recherche)  
**SME** : *Small and Medium-sized Enterprise*

## T

**TIC** : Technologies de l'information et de la communication  
**TPE** : Très petite entreprise

## U

**UE** : Union européenne  
**UE28** : Union européenne à 28 pays  
**UL** : Unité légale  
**URSSAF** : Union pour le recouvrement des cotisations de Sécurité sociale et des allocations familiales

## V

**VA** : Valeur ajoutée



# TABLE DES FIGURES

## 1. ÉVOLUTIONS

### A. DÉMOGRAPHIE

#### 1. Cartographie des PME et des ETI en 2011

Tableau 1 – Principales caractéristiques des entreprises selon leur catégorie, 2011	24
Graphique 1 – Répartition des effectifs selon le secteur d'activité et la catégorie d'entreprise, 2011	25
Tableau 2 – Ventilation des PME non microentreprises et de leurs salariés par secteur d'activité, 2011	26
Tableau 3 – Ratios sur les ETI et les grandes entreprises selon le type de contrôle, 2011	27

#### Focus. Les entreprises de l'économie sociale et solidaire

Tableau 1 – Répartition des entreprises de l'ESS par catégorie d'entreprise et secteur d'activité, 2012	34
Tableau 2 – Typologie des entreprises de l'ESS	35

#### 2. Les créations d'entreprises en 2013

Graphique 1 – Évolution du nombre de créations d'entreprises, 2005-2013	38
Tableau 1 – Évolution du nombre de créations d'entreprises par secteur d'activité	39
Graphique 2 – Évolution du nombre de créations d'entreprises par région	40
Graphique 3 – Répartition des sociétés créées selon la forme juridique, 2009-2013	40

#### Focus. La cession-transmission des PME et des ETI en France, un enjeu de croissance

Graphique 1 – Cession-transmission selon la taille d'entreprise et l'âge du dirigeant, 2010-2012	44
--	----

#### 3. Les défaillances des PME et des ETI en 2013

Graphique 1 – Défaillances d'entreprises sur 10 ans en France	48
Graphique 2 – Poids des PME-ETI dans les défaillances d'entreprises en France	48
Graphique 3 – Défaillances d'entreprises sur 10 ans par type de procédure	49
Graphique 4 – Évolution des défaillances des PME-ETI selon le secteur d'activité	49
Carte 1 – Ventilation des défaillances de PME-ETI selon les régions, 2013	50
Tableau 1 – Ouvertures de procédure collective par type de jugement sur 7 mois, janvier à juillet 2013 et 2014	51

### B. TENDANCES ÉCONOMIQUES

#### 1. Le poids économique des PME en 2013

Tableau 1 – Poids économique de chaque catégorie de PME, 2013	56
Tableau 2 – Activité des PME, 2006-2013	57
Graphique 1 – Taux d'exportation des PME, 2001-2013	58
Tableau 3 – Évolution de l'investissement chez les PME, 2006-2013	59
Graphique 2 – Taux d'investissement des PME, 2001-2013	59

#### 2. Les prévisions des PME et des ETI en 2014

Graphique 1 – Indicateur d'activité des PME	62
Graphique 2 – Indicateur d'emploi des PME	62
Graphique 3 – Trésorerie des PME	63
Graphique 4 – Rentabilité des PME	63



### 3. L'emploi dans les PME et les ETI

Graphique 1 – Répartition des emplois par catégorie d'entreprise et unité légale, 2010	68
Graphique 2 – Répartition des emplois par secteur d'activité et catégorie d'entreprise, 2011	69
Graphique 3 – Évolution de l'emploi par secteur d'activité, 2012 et 2013	70
Graphique 4 – Évolution des effectifs des PME par secteur d'activité, novembre 2012 à mai 2014	71
Graphique 5 – Répartition des projets de recrutement par taille d'établissement, 2012-2014	72

### 4. Comportement des PME à l'export en 2013

Tableau 1 – Nombre d'exportateurs et montants exportés selon la taille de l'entreprise, 2013	75
Graphique 1 – Évolution du nombre de PME exportatrices et de leurs ventes	76
Graphique 2 – Évolution du nombre de PME exportatrices « entrantes » et « sortantes »	76
Graphique 3 – Évolution des ventes des PME par zone géographique et par taille, 2013	77
Tableau 2 – Exportations des PME par produit, 2013	78
Graphique 4 – Évolution du nombre de PME par zone géographique d'export	78

### Focus. Implantation internationale des PME et des ETI françaises

Tableau 1 – Multinationales françaises selon la catégorie de l'entreprise, 2010	81
Carte 1 – Répartition mondiale des filiales de PME françaises, 2010	82

### 5. Place des PME et des ETI dans les marchés publics en 2012

Tableau 1 – Répartition des marchés publics selon la catégorie de l'acheteur public et de l'entreprise titulaire, 2012	85
Graphique 1 – Dynamisme comparé des montants des contrats selon la catégorie d'entreprise dans 27 segments d'achat, 2011/2012	86
Tableau 2 – Répartition des contrats par taille d'entreprise et zone administrative, 2012	88

## 2. FINANCEMENT

### A. SITUATION FINANCIÈRE

#### 1. Le financement des PME en France

Tableau 1 – Charges de personnel et impôts à la production, 2009-2013	94
Graphique 1 – Taux de marge des PME, 2001-2013	95
Graphique 2 – Taux d'épargne et répartition du revenu global des PME, 2001-2013	96
Graphique 3 – Évolution des capitaux propres des PME	97
Tableau 2 – Endettement et affacturage, 2006-2013	98
Graphique 4 – Structure de l'endettement financier des PME, 2001-2013	98

#### Focus. Situation financière et pratiques de financement des entreprises artisanales

Graphique 1 – Demande de prêt bancaire de la part des entreprises artisanales, mi-2012 à mi-2013	102
Graphique 2 – Financements externes des entreprises de l'Artisanat	103

#### 2. Accès des PME aux financements externes : comparaison internationale en 2012

Graphique 1 – Tendances de l'encours des prêts aux PME en variation annuelle, 2010-2012	106
Graphique 2 – Croissance des encours de prêts aux PME, 2007-2012	107
Graphique 3 – Tendances concernant la part des prêts aux PME, 2011/2012	108
Graphique 4 – Évolution des taux nominaux applicables aux PME et des écarts de taux d'intérêt, 2011/2012	109

#### Focus. SMEs Access to Financing: a Comparison of the Asian and Pacific Region with OECD Countries

Chart 1 – SME loans to gross domestic product, selected Asian economies, 2007-2013	112
Chart 2 – Trends in SME finance and policies in ADB and OECD Countries	114



## B. HAUT DE BILAN

### 1. Activité du capital-investissement en 2013

Graphique 1 – Répartition par catégorie des entreprises accompagnées, 2013	118
Graphique 2 – Répartition des entreprises par type d'investissement, 2012-2013	119
Carte 1 – Répartition géographique des entreprises accompagnées, 2013	119
Graphique 3 – Évolution de l'effectif et du chiffre d'affaires des entreprises accompagnées par le capital-investissement, 2011/2012	120
Graphique 4 – Évolution des levées de fonds, des investissements et du nombre d'entreprises financées, 2008-2013	121

### 2. Le soutien public en fonds propres en 2013

Graphique 1 – Répartition des entreprises investies par Bpifrance et ses partenaires selon leur taille et la catégorie du fonds, 2009-2013	124
Graphique 2 – Ventilation du nombre d'entreprises investies par Bpifrance et ses partenaires selon la typologie des fonds d'investissement, 2011-2013	125
Graphique 3 – Répartition des entreprises investies par Bpifrance et ses partenaires par secteur d'activité, 2012-2013	126
Carte 1 – Répartition par région du nombre d'entreprises accompagnées et des montants investis par Bpifrance et ses partenaires, 2013	127

### 3. Activité 2013 des FCPI, des fonds propres dédiés aux PME et aux ETI innovantes

Graphique 1 – Évolution des levées de fonds et des investissements FCPI dans les entreprises innovantes, 2004-2013	130
Graphique 2 – Évolution des investissements FCPI selon la nature du tour de table, 2004-2013	131
Graphique 3 – Évolution du nombre d'entreprises financées par les FCPI, 2006-2013	132

### Focus. Entreprises couvertes par Enternext

Graphique 1 – Répartition du nombre de PME-ETI des places de marché couvertes par Enternext selon leur capitalisation boursière, 2013	135
Graphique 2 – Répartition du montant de capitalisation boursière des PME-ETI des places de marché couvertes par Enternext selon leur secteur d'activité, 2013	135

## C. CRÉDITS ET GESTION DE TRÉSORERIE

### 1. French SMES Access to External Financing: a Comparison with Euro Area Enterprises

Chart 1 – Change in external financing needs of euro area SMEs	140
Chart 2 – Obstacles to receiving a bank loan for SMEs across euro area countries	141
Chart 3 – Deterioration of the factors affecting the availability of external financing in France and in the euro area	141
Chart 4 – Change in terms and conditions of bank loans granted to euro area SMEs	142
Chart 5 – Use of financing instruments by SMEs in selected euro area countries, average 2009-2013	143

### Focus. Le financement des très petites entreprises

Graphique 1 – Demande et obtention de nouveaux crédits, 1 <sup>er</sup> trimestre 2014	146
Graphique 2 – Dispersion du ratio fonds propres sur total de bilan des TPE, 2011	147

### 2. Intervention publique et risque

Carte 1 – Répartition régionale des entreprises soutenues par Bpifrance, 2013	151
Graphique 1 – Évolution du nombre d'entreprises accompagnées par Bpifrance selon leur catégorie d'entreprise, 2008-2013	151
Graphique 2 – Structure comparée des entreprises soutenues par Bpifrance selon leur âge et leur catégorie, moyenne 2008-2012 et année 2013	152



<b>3. Les comportements de paiement interentreprises en France et en Europe</b>	
Graphique 1 – Évolution des retards de paiement des entreprises en Europe depuis 10 ans	161
Graphique 2 – Évolution des comportements de paiement des entreprises <i>BtoB</i> vs <i>BtoC</i> en Europe sur 10 ans	161
Tableau 1 – Comportement de paiement des entreprises françaises par taille, 1 <sup>ers</sup> semestres 2013 et 2014	162
Carte 1 – Comportement de paiement des entreprises françaises par région, 1 <sup>er</sup> semestre 2014	163
Graphique 3 – Évolution comparée du nombre d'entreprises défaillantes et du pourcentage d'entreprises réglant leurs fournisseurs avec un retard de 1 à 15 jours	164
<b>Focus. Utilisation de l'affacturage par les PME</b>	
Tableau 1 – Évolution de l'activité d'affacturage en France, 2008-2013	167
<b>3. R&amp;D ET INNOVATION</b>	
<b>A. PANORAMA</b>	
<b>1. PME et ETI innovantes en 2013</b>	
Tableau 1 – Profil des entreprises ayant acquis la qualité « innovante », 2013	172
Graphique 1 – Répartition des entreprises innovantes selon la taille et l'âge, 2013	173
Carte 1 – Répartition régionale des entreprises innovantes, 2013	174
<b>Focus. France : mesures publiques en faveur de la R&amp;D et de l'innovation</b>	
Tableau 1 – Répartition des projets lauréats du concours « Innovation 2030 » selon la session et le domaine technologique, mars et juillet 2014	178
<b>Focus. L'Europe de l'innovation, de nouvelles mesures face à une réalité PME contrastée</b>	
Tableau 1 – Répartition du montant des aides reçues au titre du 7 <sup>e</sup> PCRD selon le type de bénéficiaire et le pays, 2007-2013	183
<b>2. L'activité de R&amp;D des PME en France en 2012</b>	
Graphique 1 – Dépenses intérieures de R&D dans les principaux pays européens par taille d'entreprise	186
Tableau 1 – Principales caractéristiques des entreprises menant des travaux de R&D, 2012	187
Graphique 2 – Financement extérieur des dépenses de R&D des entreprises, 2012	188
Carte 1 – Répartition régionale des dépenses intérieures de R&D des PME, 2012	189
<b>3. L'utilisation du CIR par les entreprises en 2012</b>	
Graphique 1 – Évolution du nombre de déclarants et du montant du CIR, 2003-2012	192
Tableau 1 – Distribution des bénéficiaires, des dépenses déclarées et du CIR par taille d'entreprise, 2012	193
Tableau 2 – Montant moyen et taux de CIR par taille d'entreprise, 2012	193
Tableau 3 – Distribution des dépenses déclarées et du CIR par secteur, 2012	194
Tableau 4 – Distribution régionale des déclarants, des bénéficiaires, des dépenses déclarées et du CIR, 2012	195
Tableau 5 – Évolution des dépenses externalisées déclarées au CIR, 2007-2012	196
<b>4. PME et ETI dans les pôles de compétitivité en 2012</b>	
Graphique 1 – Répartition des effectifs salariés des établissements membres des pôles de compétitivité selon la catégorie de l'entreprise et le secteur d'activité, 2012	199
Tableau 1 – Ventilation des effectifs salariés des établissements de PME et d'ETI membres des pôles de compétitivité par région, 2012	200
Tableau 2 – Dix premières activités des établissements de PME membres des pôles de compétitivité par secteur d'activité détaillé, 2012	201
Graphique 2 – Répartition des PME et des ETI membres des pôles de compétitivité par zone géographique, 2012	202



## 5. Publication de brevet par les PME et les ETI en 2013

Tableau 1 – Demandes de brevet déposées par la voie nationale et publiées en 2013, selon la catégorie d'entreprise	204
Tableau 2 – Déposants de demandes de brevet par la voie nationale publiées en 2013, selon la catégorie d'entreprise	205
Tableau 3 – Demandes de brevet des PME et des ETI, déposées par la voie nationale et publiées en 2013, selon le domaine technologique	206
Carte 1 – Répartition régionale des demandes de brevet publiées issues de PME et d'ETI, 2013	206

## B. ENTREPRENEURIAT INNOVANT

### 1. Les entreprises innovantes issues du concours national et des incubateurs publics à fin 2013

Graphique 1 – Évolution des créations d'entreprises innovantes issues du concours national et des incubateurs publics, 2000-2013	210
Carte 1 – Répartition régionale des créations C&I, 1999-2013	211
Graphique 2 – Part des créations du concours national issues de la recherche publique	212
Graphique 3 – Part des créations incubées issues de la recherche publique	212
Tableau 1 – Évolution de la répartition des entreprises issues du concours national selon le domaine de recherche des projets, 2000 et 2013	213
Tableau 2 – Évolution de la répartition des entreprises issues des incubateurs selon le secteur technologique du projet, 2000 et 2013	213

### 2. Les jeunes entreprises innovantes en 2013

Tableau 1 – Répartition des JEI et de leurs salariés par classe d'effectif, 2012	216
Graphique 1 – Répartition des JEI par secteur d'activité agrégé, 2012	216
Graphique 2 – Montant d'exonération sociale par JEI, 2004-2013	217
Graphique 3 – Montant moyen d'exonération des JEI selon leur âge, 2004-2013	217
Graphique 4 – Répartition des JEI selon le nombre d'années passées dans le dispositif, 2004-2013	218
Graphique 5 – Distribution des JEI selon leur âge à l'entrée dans le dispositif, 2004-2013	219
Tableau 2 – Répartition des JEI et de leurs effectifs par région, 2012	219



## L'OBSERVATOIRE DES PME

L'Observatoire des PME, animé par Bpifrance, constitue un pôle de capitalisation des connaissances sur les PME et les ETI. Il recense les données disponibles et les met en perspective en les inscrivant dans la durée. Il clarifie les concepts utilisés, compare les situations en France au regard d'autres territoires et diffuse l'information.

Le pilotage de l'Observatoire des PME, assuré par la Direction de l'évaluation, des études et de la prospective de Bpifrance, est placé sous l'égide d'un comité de pilotage qui réunit des partenaires historiques, depuis 2001 pour certains. La collaboration de plus en plus étroite avec d'autres Observatoires et la participation de nouveaux contributeurs, notamment internationaux, lui permettent, d'année en année, d'enrichir et de diversifier le champ des sujets abordés dans le *Rapport annuel sur l'évolution des PME* dont il assure la coordination et la promotion.

## BPIFRANCE LE LAB

Bpifrance Le Lab, agitateur d'idées au service des PME et des ETI françaises, est à la croisée des chemins entre un *Think Tank* et un *Do Tank*. Visant à dégager des pistes d'actions concrètes pour aider les entreprises à se développer, il constitue un lieu de rencontre entre les dirigeants de PME et le monde académique.

Bpifrance Le Lab a été lancé en mars 2014 par Nicolas Dufourcq, directeur général de Bpifrance, qui préside également le Conseil d'orientation du Lab composé de 19 personnalités interdisciplinaires – économistes, enseignants chercheurs, chefs d'entreprise, financiers, etc. Le Lab a pour objectif de promouvoir la recherche sur les PME et les ETI, de faire des propositions pour leur croissance et d'accompagner la réflexion stratégique de leurs dirigeants. Afin d'accroître les connaissances sur ces entreprises, un premier appel à projets a été ouvert à la communauté scientifique dont les lauréats accéderont aux données historiques de Bpifrance, première banque française à initier une telle démarche de nature *Open Data*.