

Pages de Profils

INSEE NORD-PAS-DE-CALAIS



Dans le domaine de l'innovation, la région Nord-Pas-de-Calais reste en retrait mais montre un potentiel à optimiser. C'est pourquoi les acteurs publics, en particulier le réseau « J'innove en Nord-Pas-de-Calais », ont pour mission de sensibiliser et d'accompagner les entreprises. L'Innoscope est un dispositif basé sur une méthode financière, permettant de prioriser les entreprises à contacter. L'étude des entreprises à l'aide de cet outil opérationnel montre que, dans la région, une entreprise sur deux est dans une dynamique de développement rapide et que le potentiel d'innovation ne se trouve pas seulement dans les grandes entreprises. Différents types de profils se dégagent, parmi lesquels les structures pouvant être qualifiées de jeunes pousses, d'entreprises métropolitaines à potentiel élevé ou encore de grandes entreprises innovantes et exportatrices.

Le potentiel d'innovation régional à la lumière d'un outil opérationnel

Nathalie Betremieux

Edwige Crocquey

Laure Leroy

Service statistique



INSEE NORD-PAS-DE-CALAIS - 130 AVENUE DU PRÉSIDENT J.F. KENNEDY - 59034 LILLE CEDEX
03 20 62 86 29 - 03 20 62 86 00

Loin d'être limitée aux seules activités de recherche et développement, l'innovation se définit, selon le manuel d'Oslo établi par l'OCDE, comme l'introduction sur le marché de nouveaux produits et services, la mise en œuvre de nouvelles organisations, de nouvelles méthodes de commercialisation, ou encore l'adoption de nouveaux procédés. Créatrice de valeur et d'avantages concurrentiels, elle doit théoriquement figurer aujourd'hui au cœur des stratégies des entreprises. Pourtant, l'observation de la pratique des entreprises du Nord-Pas-de-Calais en matière d'innovation montre qu'il y a, dans la région, un potentiel à optimiser et encore beaucoup d'entreprises à sensibiliser et accompagner.

L'INNOSCOPE, UN DIAGNOSTIC DU POTENTIEL D'INNOVATION À PARTIR DE DONNÉES FINANCIÈRES

L'Innoscope est une méthode et un outil qui vise à répartir les entreprises selon leur capacité à innover, estimée à partir des données économiques et financières qui les caractérisent [Encadré 2](#). Le projet Innoscope trouve sa source dans les travaux économétriques qui ont questionné les liens entre innovation et emploi en s'efforçant de comparer des entreprises innovantes ou non sur des critères financiers [Pour en savoir plus](#).

L'outil développé par Nord France Innovation Développement (NFID) en 2006, en partenariat avec l'université de Lille 2, a poursuivi cette idée d'utiliser des données financières pour caractériser le potentiel d'innovation des entreprises, avec pour ambition d'aider au ciblage d'entreprises susceptibles d'être accompagnées dans le cadre du réseau *J'innove en Nord-Pas-de-Calais*. Ce repérage est toujours aussi important et justifie d'approfondir la démarche en mobilisant de nouvelles informations comptables, mobilisées par l'Insee dans le cadre de la présente étude.

5 360 ENTREPRISES OBSERVÉES À TRAVERS LE PRISME DE L'INNOSCOPE

Afin de déterminer les caractéristiques des entreprises potentiellement performantes, créatrices ou conquérantes, 5 360 entreprises du champ de compétence du réseau *J'innove en Nord-Pas-de-Calais* ont été étudiées. Ce sont des entreprises de la plupart des domaines de l'industrie, de la construction et des services (hors administration et artisanat). S'agissant d'une base opérationnelle regroupant les secteurs d'intérêt et d'action privilégiés par les membres du réseau *J'innove en Nord-Pas-de-Calais*, les comparaisons régionales ou nationales ne sont pas possibles. En revanche, elles sont représentatives du champ des entreprises régionales des mêmes secteurs d'activité et des mêmes niveaux d'activité mesurés par le chiffre d'affaires

[Encadré 1](#).

EN NORD-PAS-DE-CALAIS, PRÈS D'UNE ENTREPRISE SUR DEUX EST INSCRITE DANS UNE DYNAMIQUE DE DÉVELOPPEMENT RAPIDE

Au sein du champ retenu parmi les membres du réseau *J'innove en Nord-Pas-de-Calais*, 47 % des entreprises sont identifiées comme étant « potentiellement créatrices » en 2010 [Graphique 1](#).

En tant qu'outil opérationnel, l'Innoscope met en avant l'existence, dans la région, d'un vivier important d'entreprises engagées dans une démarche de développement et d'initiation de projets, sans pour autant avoir la meilleure situation financière pour le faire. Leur identification permet dès lors aux acteurs publics d'envisager de leur fournir un appui ciblé.

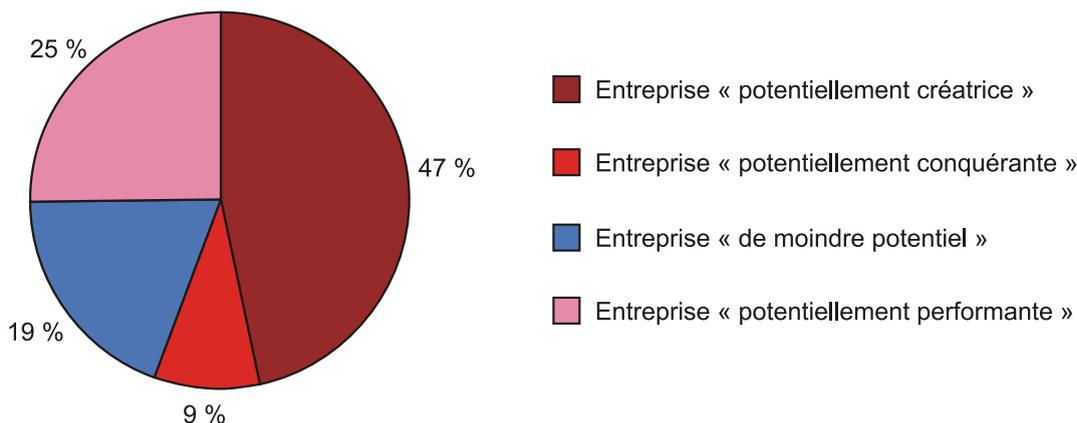
Encadré 1 : CHAMP DE L'ÉTUDE

Le champ des entreprises observées dans cette étude est composé des 5 360 entreprises d'au moins deux salariés dans les secteurs de l'industrie (hors entreprises de l'industrie alimentaire comptant moins de dix salariés comme les boucheries, charcuteries, boulangeries ou pâtisseries), de la construction (hors entreprises de moins de vingt salariés comme les plombiers, électriciens ou maçons) et des services (hors administration).

Ces 5 360 entreprises sont représentatives de l'ensemble des entreprises de la région sur le même champ en 2010. Elles couvrent bien l'ensemble des secteurs d'activité retenus.

Elles sont également représentatives du niveau d'activité (mesuré par le chiffre d'affaires), second critère ayant servi à segmenter les différents types d'entreprises. À partir d'un seuil de chiffre d'affaires réalisé par l'entreprise établi en fonction de la moyenne du secteur concerné, les entreprises appartiennent schématiquement à un profil plutôt dynamique. Ce critère étant relativement corrélé à la taille de l'entreprise, il est pertinent d'associer la performance d'activité à un nombre d'effectifs salariés. Ainsi, la quasi-totalité des entreprises présentant un faible niveau d'activité compte moins de cinquante salariés, voire moins de dix salariés pour la moitié d'entre elles. Réciproquement, les entreprises les mieux positionnées en termes de chiffres d'affaires emploient, dans plus d'un cas sur deux, plus de cinquante salariés. Sans être strictement liés, taille et dynamisme de l'activité de l'entreprise sont donc deux éléments en partie joints, examinés de plus près au cours de l'analyse.

Graphique 1 : CARACTÉRISATION ET RÉPARTITION DES ENTREPRISES RÉGIONALES SELON L'INNOSCOPE (PART EN POURCENTAGE)



Note de lecture : selon l'Innoscope, la région comptait 9 % d'entreprises « potentiellement conquérantes » en 2010. Source : estimation Innoscope (NFID), données Esane 2010 (Insee).

Encadré 2 : L'INNOSCOPE

Note préalable : l'Innoscope étant une marque déposée, il est habituellement suivi de la marque ® : Innoscope® ; par souci de simplification, il apparaîtra sans cette marque dans la publication.

L'objectif général de l'Innoscope est l'identification d'entreprises selon leur potentiel d'innovation pour mieux les accompagner dans leurs projets. Pour déterminer cette capacité à innover ou ce potentiel d'innovation, l'outil utilise treize ratios financiers. Sept de ces ratios permettent d'évaluer la performance de l'entreprise ; six autres ratios permettent d'estimer la vitesse de développement de l'entreprise par rapport à des entreprises qui lui ressemblent en taille.

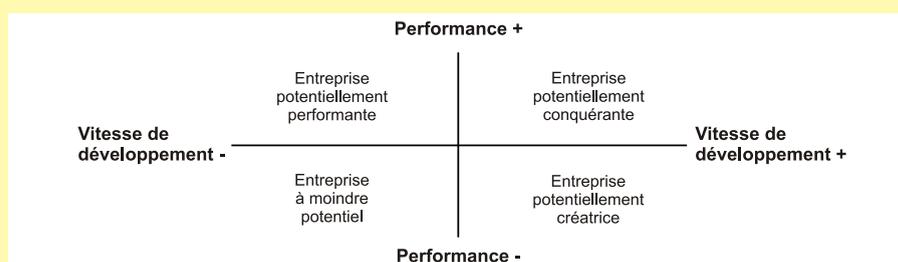
Les ratios mesurant la performance :

- **la productivité du travail** (capacité de l'entreprise à utiliser le facteur travail comme source de création d'activité), mesurée par le ratio Chiffre d'affaires (CA) annuel / Effectif moyen ;
- **la rentabilité des capitaux propres** (Résultat net / capitaux propres) qui représente le point de vue de l'investisseur qui cherche à générer des liquidités à partir d'une mise de fonds initiale ;
- **le taux de valeur ajoutée**, qui représente la capacité de l'entreprise à créer de la valeur économique ;
- **la productivité du capital** mesurée par le ratio CA / Capitaux propres, qui montre comment l'entreprise assure la transformation de ses ressources propres en activité commerciale ;
- **la performance globale de l'entreprise** calculée par le ratio Résultat courant avant impôt / CA. Cette mesure de performance est indépendante du taux d'imposition du résultat et permet d'évaluer tant les entreprises industrielles que les entreprises commerciales ;
- **le taux de capacité d'autofinancement** par rapport au CA qui traduit la capacité de l'entreprise à générer des flux financiers à partir de son niveau d'activité ;
- **le taux d'Excédent brut d'exploitation** (EBE) également relatif au chiffre d'affaires pour prendre en compte la capacité de l'entreprise à financer sa structure financière et le renouvellement de ses équipements.

Les ratios mesurant la vitesse de développement :

- **l'élasticité du chiffre d'affaires** : l'entreprise connaît-elle un taux d'évolution de son activité plus rapide que son secteur d'appartenance ?
- **l'élasticité de l'EBE** : l'entreprise génère-t-elle de la capacité de financement plus rapidement que le secteur ?
- **l'élasticité des immobilisations nettes** : l'entreprise investit-elle plus et plus vite que le secteur ?
- **l'élasticité de la valeur ajoutée** : l'entreprise est-elle plus productrice de valeur que le secteur ?
- **l'élasticité des effectifs** : l'entreprise fait-elle évoluer ses effectifs plus rapidement que ne le fait le secteur ?
- **l'excédent de trésorerie d'exploitation** mesuré par la différence entre la capacité d'autofinancement et la variation du besoin en fonds de roulement : l'entreprise dispose-t-elle d'une réserve de financement après avoir couvert les besoins de financement liés à l'exploitation ? Ce ratio est généralement considéré comme un signe prédictif de difficultés dans le cas où il est négatif (risque d'insolvabilité à court terme).

Les niveaux de performance et de développement obtenus permettent de classer l'entreprise dans l'une des quatre catégories « de potentiel d'innovation » suivantes :



- la catégorie « potentiellement conquérante » réunit des entreprises performantes et qui se développent plus vite que les autres ;
- la catégorie « potentiellement créatrice » rassemble des entreprises non performantes mais cependant inscrites dans une démarche de développement, donc initiatrices de projets ;
- la catégorie « potentiellement performante » correspond à des entreprises qui ne se développent pas plus vite que les autres mais en revanche se concentrent sur une gestion efficace de leur ressources ;
- les entreprises de la catégorie « Moindre potentiel » ne sont ni performantes ni sujettes à développement, donc hors cible.

Le classement issu de cette approche résulte d'une méthode qui, tout en s'appuyant sur des données économiques et financières, ne saurait en tout état de cause résumer les perspectives futures des entreprises. Fondée sur l'observation du passé et des ratios qui ne peuvent exprimer toute la richesse des situations individuelles des entreprises, elle n'a d'autre usage qu'une aide pour la promotion de l'innovation en région en priorisant les cycles de rencontres initiées par les acteurs publics auprès des chefs d'entreprises.

Depuis la mise en œuvre de l'Innoscope, l'expérience des visites sur le terrain montre que les deux catégories d'entreprises « potentiellement conquérante » et « potentiellement créatrice » sont celles regroupant le plus d'entreprises accompagnées sur des projets d'innovation par les membres du réseau *J'innove en Nord-Pas de Calais*. Les entreprises « potentiellement créatrice » sont mêmes celles qui mobilisent le plus, les dispositifs financiers publics tels que le Fonds régional innovation (FRI).

POTENTIEL DE DÉVELOPPEMENT ET OUVERTURE À L'INTERNATIONAL : LE LIEN N'EST PAS MÉCANIQUE

Un lien est communément postulé entre innovation et ouverture à l'international. Le caractère innovant d'une entreprise – et plus précisément de ses produits – serait ainsi synonyme de volume d'exportations important.

Les données issues du calcul de l'Innoscope remettent partiellement en cause cette conclusion. En effet, d'une part, quel que soit le profil de l'entreprise, la tendance à l'exportation s'avère relativement limitée, avec dans l'ensemble une entreprise sur deux ne réalisant pas d'exportations

► [Tableau 1](#).

Cette caractéristique est plus prononcée encore parmi les entreprises identifiées comme étant « potentiellement conquérantes », susceptibles a priori de constituer un vivier d'innovations. En conséquence, le dynamisme financier d'une entreprise et ses possibilités induites en matière d'innovation ne vont pas nécessairement de pair avec une forte ouverture à l'international.

Deux catégories d'entreprises se distinguent au sein de ces unités dites « conquérantes » qui pour autant n'exportent pas. Certaines d'entre elles occupent des activités liées à l'économie présentielle, autrement dit locale et n'ayant pas (ou peu) vocation à l'exportation. D'autres entreprises occupent des secteurs où le potentiel d'export paraît à l'inverse important, tels que le commerce de gros axé sur la fourniture d'équipements industriels et tertiaires. Ces dernières unités, apparemment en mesure de s'inscrire sur des marchés internationaux, pourraient manquer d'un élément déclencheur pour franchir la frontière.

L'INNOVATION N'EST PAS L'APANAGE DES GRANDES ENTREPRISES

Être une entreprise de grande taille permet en principe de disposer de ressources financières suffisantes pour investir dans des activités innovantes. De fait, les dépenses de recherche et développement sont concentrées dans les plus grandes entreprises : les entreprises de plus de 500 salariés concentrent 70 % des dépenses de recherche et développement en France

► [Pour en savoir plus](#).

Toutefois, les pratiques d'innovation sont bien plus larges et diffuses au sein du tissu productif. La relative solidité financière n'est pas à elle seule source d'innovation au sein des grandes entreprises.

À l'inverse, pour une structure de petite taille, et notamment pour une start-up, innover est un acte plus naturel, parfois au fondement même de l'entreprise. Ainsi, parmi le champ du réseau *J'innove*, la totalité des entreprises identifiées comme « potentiellement conquérantes » par l'Innoscope compte moins de 50 salariés, et une sur deux en compte moins de 10.

De même, si près de 55 % des entreprises du champ d'étude n'appartiennent pas à un groupe, elles sont 70 % parmi celles qualifiées de « potentiellement conquérantes », et, a contrario, proportionnellement moins nombreuses parmi les entreprises à profil a priori moins prometteurs en matière d'innovation (« moindre potentiel » et « potentiellement performantes »)

► [Tableau 2](#).

L'appartenance à un groupe, pourtant également synonyme de moyens financiers et humains plus importants, ne garantit donc pas une nouvelle fois une capacité d'innovation plus grande. Cette surreprésentation des unités « autonomes »

parmi les entreprises qualifiées de « conquérantes » est cependant nécessairement liée également à la petite taille de l'ensemble de celles-ci.

Ce résultat, en partie lié à l'approche financière de l'Innoscope, doit également être interprété avec prudence. Ayant justement une certaine maturité économique, dont témoigne leur taille, les entreprises de plus de 50 salariés et les groupes ne peuvent guère connaître les rythmes de croissance des structures plus petites : elles n'en gardent pas moins une bonne santé comptable et un positionnement économique robuste. Sans doute l'approche financière atteint-elle ses limites ici pour détecter leur potentiel d'innovation et de croissance.

En somme, le véritable déclencheur n'est certainement pas la taille de l'entreprise. Il réside surtout dans la culture d'innovation et les pratiques managériales du chef d'entreprise. Cependant, l'innovation paraît pouvoir trouver un réel potentiel au sein des petites structures régionales. Sans l'appui d'un groupe ou le relais d'un siège social en terme de R&D, il est cependant plus difficile pour celles-ci d'être, dans les faits, réellement innovantes. Dès lors, le soutien par des acteurs publics trouve tout son intérêt.

PRÈS D'UN SALARIÉ SUR TROIS EST CADRE AU SEIN DES ENTREPRISES « POTENTIELLEMENT CONQUÉRANTES »

Si les cadres ne représentent qu'environ 12 % des salariés de l'ensemble des entreprises du champ étudié, la part de ceux-ci avoisine les 30 % au sein des entreprises qualifiées de « potentiellement conquérantes » par

Tableau 1 : NIVEAU D'EXPORTATION SELON LE PROFIL D'ENTREPRISE, EXPRIMÉ EN POURCENTAGE DU CHIFFRE D'AFFAIRES

Unités : nombre, %

Poids des exportations		Entreprise « potentiellement créatrice »	Entreprise « potentiellement conquérante »	Entreprise « de moindre potentiel »	Entreprise « potentiellement performante »	Total
Exporte à moins de 5 %	Nombre	582	118	247	328	1 275
	Part (en %)	23,3	24,9	24,0	24,2	23,8
Exporte à plus de 5 %	Nombre	695	110	279	351	1 435
	Part (en %)	27,8	23,2	27,1	25,9	26,8
Non exportatrice	Nombre	1 224	246	502	678	2 650
	Part (en %)	48,9	51,9	48,8	50,0	49,4
Total		2 501	474	1 028	1 357	5 360
		100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Note de lecture : en 2010, 23,3 % des entreprises identifiées comme « potentiellement créatrices » par l'Innoscope réalisent un montant d'exportations inférieur à 5 % de leur chiffre d'affaires.

Source : estimation Innoscope (NFID), données Esane 2010 (Insee).

l'Innoscope [Tableau 3](#). À l'inverse, cette proportion reste dans la moyenne pour les trois autres profils d'entreprises.

Cette surreprésentation très marquée repose sur trois éléments.

Elle illustre d'une part le lien intuitif existant entre la capacité d'innovation d'une entreprise et sa nécessité de pouvoir disposer et mobiliser des compétences élevées. D'après la base de données du réseau sur la création d'entreprises innovantes, les porteurs de projets novateurs sont ainsi très majoritairement des diplômés à Bac+4 ou Bac+5, là où la création d'entreprises « classiques » s'appuie plutôt sur des chefs d'entreprise disposant d'un niveau Bac. Par conséquent, degré de formation élevé et attrait pour l'innovation paraissent corrélés.

D'autre part, cette tendance est à mettre également en relation avec la taille de l'entreprise. Les petites unités productives – type

start-up – sont en effet également celles où la proportion de personnel d'encadrement diplômé est généralement la plus élevée. Or, les entreprises identifiées comme « potentiellement conquérantes » par le modèle sont toutes de petites voire très petites structures. La souplesse de l'entreprise s'accorde ainsi avec sa capacité d'innovation.

Un dernier facteur semble entrer en ligne de compte, à savoir l'âge de l'entreprise considérée. En effet, les entreprises désignées comme « potentiellement conquérantes » par l'Innoscope sont significativement plus récentes que les autres profils, en particulier de ceux qualifiés de « moindre potentiel ». Ainsi, près de 40 % des entreprises dites « conquérantes » sont nées durant les années 2000, une proportion supérieure de 20 points à chacun des autres types d'entreprise. À l'inverse, près d'une entreprise sur trois identifiée comme étant de « moindre potentiel »

a été créée avant 1980, contre une sur 10 pour les plus susceptibles d'être porteuses d'innovation. Les unités dites « potentiellement conquérantes » correspondraient ainsi à une génération d'entreprises plus jeunes, attirées par l'innovation et présentant un fort taux d'encadrement. En parallèle, les perspectives fournies par l'Innoscope témoignent de l'existence d'entreprises plus âgées, davantage ancrées dans leur marché et a priori moins porteuses de nouveaux projets.

DES SECTEURS D'ACTIVITÉ PRÉSENTANT UN PLUS FORT POTENTIEL D'INNOVATION

Les entreprises « potentiellement conquérantes » sont surreprésentées dans deux secteurs en particulier : dans le domaine des industries extractives, de la gestion des déchets et des activités de dépollution d'une part, dans celui de l'information et de la communication d'autre

Tableau 2 : APPARTENANCE À UN GROUPE SELON LE PROFIL D'ENTREPRISE

Unités : nombre, %

Appartenance à un groupe		Entreprise « potentiellement créatrice »		Entreprise « potentiellement conquérante »		Entreprise « de moindre potentiel »		Entreprise « potentiellement performante »		Total	
		Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%
Oui	Nombre	1 088		142		515		682		2 427	
	Part (en %)	43,5		30,0		50,1		50,3		45,3	
Non	Nombre	1 413		332		513		675		2 933	
	Part (en %)	56,5		70,0		49,9		49,7		54,7	
Total		2 501		474		1 028		1 357		5 360	
		100,0		100,0		100,0		100,0		100,0	

Note de lecture : en 2010, 43,5 % des entreprises identifiées comme « potentiellement créatrices » par l'Innoscope appartiennent à un groupe.
Source : estimation Innoscope (NFID), données Esane 2010 (Insee).

Tableau 3 : POIDS DES CATÉGORIES PROFESSIONNELLES SELON LE PROFIL D'ENTREPRISE

Unités : nombre, %

Catégories professionnelles	Entreprise « potentiellement créatrice »		Entreprise « potentiellement conquérante »		Entreprise « de moindre potentiel »		Entreprise « potentiellement performante »		Total	
	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%
Cadres	10 038	10,9	2 712	29,2	4 181	10,5	5 034	10,7	21 965	11,7
Agents de maîtrise	17 004	18,4	1 369	14,7	7 379	18,6	8 345	17,7	34 097	18,1
Employés	9 142	9,9	1 317	14,2	4 231	10,7	4 969	10,6	19 659	10,4
Ouvriers	56 325	60,9	3 887	41,9	23 841	60,2	28 694	61,0	112 747	59,8
Total	92 509	100,0	9 285	100,0	39 632	100,0	47 042	100,0	188 468	100,0
Nombre d'entreprises	2 501		474		1 028		1 357		5 360	

Remarque : salariés exerçant dans la région Nord-Pas-de-Calais.

Note de lecture : en 2010, 10,9 % des salariés exerçant au sein des entreprises identifiées comme « potentiellement créatrices » par l'Innoscope sont cadres, 18,4 % sont agents de maîtrise, 9,9 % sont employés et 60,9 % sont ouvriers.

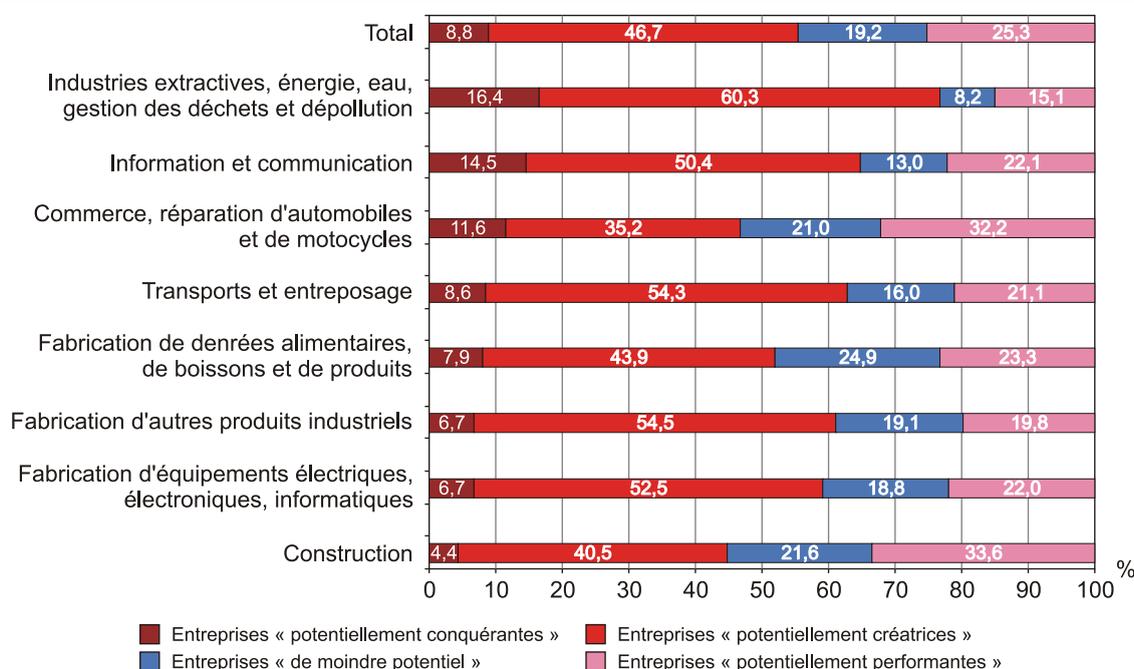
Source : estimation Innoscope (NFID), données Esane 2010 (Insee).

part . Pour ce qui est du premier secteur, la quasi-totalité d'entre elles intervient dans le domaine de la récupération de déchets triés ainsi que la collecte et le traitement des eaux usées. Les entreprises présentant un profil « potentiellement créatrices » sont également surreprésentées dans ce secteur, ce qui correspond par ailleurs à un axe de la stratégie régionale de développement économique et au pôle de compétitivité Team2. Dans le domaine de l'information et de la communication, quatre entreprises « potentiellement conquérantes » sur cinq interviennent dans le domaine de la programmation informatique et du conseil en systèmes et logiciels informatiques.

L'Innoscope identifie les entreprises dont la trajectoire économique et financière peut traduire un potentiel d'innovation. Il permet de cibler l'action des partenaires du réseau *J'innove en Nord-Pas-de-Calais* et fournit une aide à la décision en matière de détection et d'accompagnement des entreprises régionales. La coopération menée entre NFID et l'Insee a permis d'élargir le nombre d'entreprises prises en compte dans le calcul de l'Innoscope et, par conséquent de repérer plus d'entreprises à potentiel. Les résultats obtenus ont vocation à enrichir la compréhension des dynamiques régionales d'innovation, dans le cadre de la mise en œuvre opérationnelle de la Stratégie de recherche

et d'innovation pour une spécialisation intelligente (SRI-SI) (2014-2020), où l'implication entrepreneuriale est l'indispensable et le positionnement sur de nouveaux marchés une priorité.

Graphique 2 : RÉPARTITION DES ENTREPRISES RÉGIONALES PAR SECTEURS D'ACTIVITÉ PRINCIPAUX



Note de lecture : en 2010, 16,4 % des entreprises intervenant dans le secteur des industries extractives, de la gestion des déchets et des activités de dépollution sont identifiées comme étant « potentiellement conquérantes » par l'Innoscope contre 8,8 % pour l'ensemble des entreprises du champ d'étude. Source : estimation Innoscope (NFID), données Esane 2010 (Insee).

Encadré 3 : UNE TYPOLOGIE DES ENTREPRISES SUIVIES PAR NFID VIA LEUR INNOSCOPE

Indépendamment de l'Innoscope, il a été procédé à un regroupement d'entreprises suivies par NFID, selon des critères économiques, plus ou moins directement en lien avec l'innovation. Il se distingue un premier groupe de critères portant sur les caractéristiques internes de l'entreprise : le secteur d'activité, la taille ou la part de cadres, agents de maîtrise, employés et ouvriers. Une seconde série de critères se dégage en lien avec l'activité de l'entreprise en matière d'innovation : la situation face à l'exportation, le bénéfice d'aides à l'export, d'aides du fond régional d'innovation, le dépôt de brevets, l'appartenance à un pôle de compétitivité, à un groupe, la participation à des événements en lien avec l'innovation, la détention de technologies clés et le fait d'être issue d'un incubateur.

Une méthode d'analyse de données a été mise en œuvre à partir de ces variables, ce qui a permis de déterminer cinq grands groupes d'entreprises. Il apparaît que l'Innoscope, davantage fondé sur la trajectoire économique, l'évolution des indicateurs et le potentiel de développement plutôt que sur les pointeurs d'une innovation conduite une année donnée, n'est pas le critère prépondérant pour définir ces catégories. En revanche, la situation des entreprises par rapport à certains critères liés à l'innovation peut parfois être déterminante. Dans ce cas, les entreprises les plus innovantes (dépôt de brevet, participation à des manifestations en lien avec l'innovation...) ne sont souvent, et ce de manière paradoxale, pas forcément les plus potentiellement conquérantes.

Encadré 3 (suite) : UNE TYPOLOGIE DES ENTREPRISES SUIVIES PAR NFID VIA LEUR INNOSCOPE

Les jeunes pousses

Un premier groupe d'entreprises se compose de petites entités reliées à des structures de développement, pôle ou incubateur, dans les services et avec un potentiel de compétences dû à la part importante de cadres. Ce sont « les jeunes pousses des pôles d'activité ou des incubateurs ». Ce sont le plus souvent de petites entreprises de service de la métropole lilloise, n'appartenant pas à un groupe et employant proportionnellement plus de cadres. Elles parviennent soit à assurer leur marge, soit à développer leur activité, mais pas les deux. Leur profil de développement limite donc, aujourd'hui, leur possibilité d'innover de façon autonome ou de maintenir leur innovation.

Les entreprises métropolitaines à potentiel élevé

Ce sont essentiellement de petites entreprises de services de la métropole lilloise qui constituent le deuxième groupe. Elles sont nombreuses, plus de 1 600. La part des cadres y est plus importante que la moyenne. Si elles sont peu tournées vers l'innovation, leur Innoscope indique qu'elles ont une trajectoire de développement, tant en capacité qu'en rentabilité, pouvant signaler un potentiel d'innovation. On pourrait donc les nommer « les entreprises tertiaires métropolitaines à potentiel élevé ».

Les grandes entreprises innovantes et exportatrices

Le troisième groupe est constitué des « grandes entreprises innovantes et exportatrices ». Les entreprises sont de grande, voire de très grande taille (souvent plus de 250 salariés), plus industrielles et positionnées à l'international (plus exportatrices et aidées à l'exportation). Elles bénéficient plus souvent d'aides à l'innovation, déposent plus de brevets, participent plus à des événements en lien avec l'innovation. Elles appartiennent presque toutes à un groupe et plus souvent à un pôle de compétitivité. Leur potentiel d'innovation n'a que peu de traduction sur leur profil de développement, avec un rythme de croissance déjà limité étant donné leur taille, et la méthode de constitution de l'Innoscope ne permet pas d'apprécier finement leur situation. Leurs ressources internes assurent déjà le recours aux dispositifs publics et privés, comme cela se confirme par les indicateurs d'aides à l'export et de participation à des événements (conférences, petits-déjeuners, clubs « innovation »...).

Parmi ces entreprises, se distinguent celles détenant une technologie clé. Sans doute innover-elles dans la pratique, mais avec un impact déjà intégré dans leur catégorie et un usage déjà effectif des appuis publics.

Les entreprises du bâtiment qui stabilisent leur activité

Le quatrième groupe est composé uniquement d'entreprises du secteur de la construction, avec une proportion d'ouvriers plus importante que la moyenne. Les entreprises qui la composent sont de taille moyenne, elles emploient généralement entre dix et cinquante salariés. Elles sont très peu tournées vers l'innovation. Elles ont une performance financière supérieure à leur secteur, sont rentables avec une cible de restauration ou de hausse de leur marge, sans pour autant montrer de signes perceptibles d'innovation, ce qui en ferait des « entreprises du bâtiment qui stabilisent leur activité ».

Les entreprises industrielles sans marqueur d'innovation

Le dernier groupe se compose d'entreprises industrielles. Elles ont des capacités de production, avec notamment des chiffres d'affaires élevés, mais sans signe perceptible d'innovation.

La majorité d'entre elles peuvent se définir comme des « entreprises industrielles sans marqueur d'innovation ». C'est dans cette catégorie que les entreprises sont les plus nombreuses. Elles sont plutôt industrielles, avec une part d'ouvriers plus élevée que la moyenne. Elles ne sont pas très tournées vers l'innovation (pas de dépôt de brevet, pas d'aide à l'innovation...) et n'ont pas forcément un potentiel d'innovation élevé au sens de l'Innoscope. Elles seraient plutôt dans la moyenne haute des potentiellement créatrices. Parmi ces entreprises, certaines se distinguent par leur non-appartenance à un groupe.

Pour en savoir plus

- Crocquey E., Vaillant E., « Innovation en Nord-Pas-de-Calais : un potentiel à optimiser », Insee Nord-Pas-de-Calais, Direccte et Région Nord-Pas-de-Calais, *Pages de Profils*, n° 79, octobre 2010.
- « Enquête sur les moyens consacrés à la recherche et développement », ministère de l'Enseignement supérieur et de la Recherche, 2011.
- « Manuel d'Oslo », OCDE, 2005.
- Crépon B., lung N., « Innovation, emploi et performance », Insee, document de travail n° G9904, mars 1999.

Suivi partenarial

Nord France Innovation Développement : Jean-Christophe GODEST et Jean-Marie PRUVOT