

Les entreprises de taille intermédiaire (ETI)

Les entreprises de taille intermédiaire - les ETI - constituent une catégorie d'entreprises récemment introduite par la loi de modernisation de l'économie à des fins d'analyse statistique et économique. Il y est maintenant fréquemment fait référence. La mise en œuvre de données statistiques sur cette catégorie d'entreprises s'avère particulièrement délicate : constituée de quelques milliers d'entités, toute variation sur le contour que l'on en retient peut être forte de conséquences sur la mesure de son poids dans l'économie et, surtout, sur l'appréciation de ses performances, notamment à l'exportation. Ce dossier, tout en pointant ces difficultés, fournit un premier cadrage statistique de la catégorie des entreprises de taille intermédiaire. Les sources et définitions utilisées pour sa réalisation sont spécifiées dans la partie 2. Les choix ainsi opérés peuvent conduire à des écarts avec d'autres études sur les ETI approximant différemment cette notion.

La « mondialisation » de l'économie a bouleversé en quelques décennies les économies nationales. L'internationalisation de la concurrence a contraint les entreprises industrielles à grossir : alors que les sociétés indépendantes étaient encore nombreuses dans les années soixante, d'une part, elles se sont de plus en plus fréquemment constituées en groupes afin d'atteindre une taille suffisante pour affronter la concurrence devenue mondiale ; d'autre part, ces groupes se sont étendus au-delà des frontières nationales pour conquérir de nouveaux marchés ou bien disposer de coûts de production réduits.

L'industrie française n'a pas échappé à ce mouvement de mondialisation, comme en atteste le développement des groupes français. Néanmoins, avec le recul continu depuis plus de vingt ans de ses parts de marché, certaines analyses économiques⁽¹⁾ suggèrent que le tissu des entreprises françaises manque d'entreprises de taille suffisante pour être compétitives sur les marchés étrangers, contrairement aux économies avancées fortement exportatrices, comme l'économie allemande, ou bien innovantes, telle l'économie américaine. En France, la mise en place de mesures de politique économique destinées à faire grandir les entreprises, en particulier en favorisant le passage des petites et moyennes entreprises (PME) dans une catégorie de taille supérieure, celle des entreprises de « taille intermédiaire », est préconisée, de façon à accroître ce vivier d'entreprises. Par leur taille et leur souplesse, les entreprises de taille intermédiaire disposeraient d'avantages compétitifs dans la conquête de marchés, notamment de niches ou innovants.

La consécration, par la loi de modernisation de l'économie (LME) d'août 2008⁽²⁾, de la catégorie des entreprises de taille intermédiaire (ETI) n'est pas étrangère aux réflexions dont ces entreprises ont été l'objet parmi les économistes et les statisticiens. Les travaux de ces derniers ont permis d'aboutir à un décret fin 2008 précisant les contours de cette nouvelle catégorie d'entreprises⁽³⁾. Ainsi, des études récentes⁽⁴⁾ font référence à la catégorie des ETI, par exemple sur les dépenses de recherche et développement ou la situation financière des entreprises.

Ce dossier propose une description statistique des ETI, réalisée en mobilisant les données disponibles de la statistique publique sur les sociétés et les groupes. Il montre aussi la difficulté à mettre en œuvre des concepts qui demanderont encore quelque temps pour que les chantiers en cours de la statistique publique permettent de les développer pleinement.

1. Développer la catégorie des entreprises de taille « intermédiaire » : un enjeu pour la compétitivité

1.1 La taille des entreprises, un facteur clé de leur capacité à innover et à exporter

Selon le Conseil d'analyse économique (CAE), dans son récent rapport sur le financement des PME⁽⁵⁾, l'attention portée à la croissance des PME est notamment justifiée par la réussite de sociétés américaines telles que Google ou Cisco, qui occupent une place de leader mondial à l'issue d'une croissance rapide réalisée de façon autonome, indépendamment de grands groupes. Cette forme de croissance, fondée sur l'innovation et riche en emplois, serait favorisée aux États-Unis par le renouvellement assez fort du tissu productif. Au contraire, la France manque de grosses PME ou de PME innovantes qui seraient susceptibles de croître rapidement dans les dix ou quinze ans après leur création, mettant sur le marché des produits nouveaux, exportant et créant des emplois. L'idée serait donc d'encourager la croissance des entreprises de taille moyenne, de lever les freins à leur croissance autonome, de façon à enrichir le tissu productif de plus grandes unités.

1.2 Le *Mittelstand* allemand est-il transposable au cas français ?

Le retard compétitif de la France face à l'Allemagne dans le domaine des exportations est notamment attribué au tissu des entreprises⁽⁶⁾. Les entreprises de toutes catégories seraient plus nombreuses à exporter en Allemagne qu'en France, pour une part plus importante de leur activité et pour des destinations plus variées. Les différences de spécialisation (industries mécaniques en Allemagne, agroalimentaire et tourisme en France) sont mises en avant pour expliquer ce phénomène. Toutefois, une différence est constatée en matière de taille des entreprises : alors qu'en France, les exportations seraient davantage concentrées dans les grandes entreprises, en Allemagne, de nombreuses entreprises de taille moyenne, le *Mittelstand*, prennent une part décisive dans la performance à l'exportation de l'économie. Ces entreprises sont aussi le produit d'une histoire et le reflet d'une société. Elles emploient quelques centaines de salariés, elles sont spécialisées dans des activités se prêtant à produire des séries limitées, voire du sur-mesure sur des niches étroites de marché. C'est le cas de nombreux segments de la branche de la mécanique ou de la chimie de spécialités. Ces activités leur autorisent des marges élevées, favorisant l'autofinancement de leur développement plutôt que l'endettement. Beaucoup d'entreprises du *Mittelstand* sont des entreprises familiales, indépendantes des grands groupes. Le caractère familial du capital se traduit par une implication personnelle des dirigeants et des membres de la famille dans la gestion.

Le *Mittelstand* développe en outre un « capitalisme de réseaux » : les entreprises gèrent remarquablement la ligne de partage entre concurrence et coopération. Elles sont en effet insérées dans des réseaux de coopération et de mise en commun de moyens collectifs qui sont essentiels à la compétitivité tout en préservant leur individualisme. Elles s'appuient sur les infrastructures publiques locales, notamment le système de formation des ingénieurs et techniciens, les organismes de formation professionnelle et d'apprentissage. En outre, elles bénéficient du réseau des chambres de commerce et d'industrie à l'étranger (*Ausland Kammer*).

2. Définir et mettre en œuvre des catégories statistiques d'entreprises pertinentes : un exercice difficile

Compte tenu des débats croissants sur la nécessité d'un *Mittelstand* français, la loi de modernisation de l'économie a défini des catégories d'entreprises, en termes de taille, pour les besoins de l'analyse statistique et économique. Sur la base de trois critères de taille des entreprises - les effectifs, le chiffre d'affaires et le total de bilan - elle distingue quatre catégories : les microentreprises, les petites et moyennes entreprises (PME), les entreprises de taille intermédiaire (ETI) et les

grandes entreprises. Le décret d'application de décembre 2008 précise les critères à mettre en œuvre pour classer les entreprises dans ces catégories. Outre la création d'une nouvelle catégorie de taille, celle des entreprises de taille intermédiaire, la LME impose un concept d'entreprise qui n'apparaissait jusqu'à présent qu'au niveau de recommandations de la Commission européenne, en raison des difficultés méthodologiques et de mise en œuvre soulevées.

2.1 Qu'est-ce qu'une entreprise ?

Selon le règlement européen de 1993⁽⁷⁾ qui définit les unités statistiques, l'entreprise est « la plus petite combinaison d'unités constituant une unité organisationnelle de production de biens et services, et jouissant d'une certaine autonomie de décision », notamment pour l'affectation des ressources courantes. Le règlement européen s'en tient à l'énoncé de ce principe, laissant à chaque État membre le soin de le décliner au mieux de façon opérationnelle, afin de collecter et de transmettre au niveau européen les informations statistiques sur le système productif, à la base des comparaisons internationales.

En France, la statistique d'entreprises est fondée sur l'observation de l'unité juridique « société », unité administrative enregistrée dans un répertoire et à laquelle sont associées des données comptables et fiscales. Ainsi, l'ensemble des statistiques produites au sujet des entreprises a été établi (et l'est encore) à partir de l'observation de l'unité juridique. Pour que l'analyse économique prenne en compte la dimension d'organisation ou de stratégie de l'entreprise, cette matière première doit être complétée, notamment par la prise en compte de la dépendance entre sociétés, unies par des liens de groupe. Le Conseil national de l'information statistique (Cnis)⁽⁸⁾ a mené à partir de 2005 une réflexion sur la notion d'entreprise, pour examiner comment mieux répondre à la définition européenne, en dépassant la définition juridique de l'entreprise. Il propose plusieurs recommandations, dont la mise en place d'unités statistiques reposant sur un « profilage » des groupes en branches opérationnelles. Ce concept sera mis en œuvre dans le cadre du chantier de refonte de la statistique structurelle d'entreprises mené actuellement par l'Insee.

2.2 Le groupe de sociétés, proxy de l'entreprise

Dans ce dossier, le choix a été fait d'approximer cette définition de l'entreprise par la notion de « groupe de sociétés », plutôt que d'en rester aux unités légales. Cette approximation présente néanmoins des limites.

Première limite : les données économiques de base utilisées dans ce dossier - déclarations fiscales et sociales des sociétés notamment (*encadré 1*) - peuvent inclure des doubles comptes provenant des flux intragroupes lorsqu'elles sont calculées au niveau de l'entreprise en additionnant les données de la tête et des filiales qui la composent. Ainsi, alors que la valeur ajoutée et les effectifs sont estimés correctement, le chiffre d'affaires et le total de bilan demandent à être consolidés, en éliminant les doubles comptes entre sociétés composant l'entreprise.

Deuxième limite : assimiler l'entreprise au groupe constitué par la société mère et ses filiales n'est pas adapté au cas des grands groupes, à l'intérieur desquels on devrait distinguer plusieurs entreprises au sens d'unités de productions autonomes (opération dite de « profilage »).

Troisième limite : la notion de groupe retenue dans ce dossier est fondée sur des liens financiers entre société mère et filiales avec plus de 50 % de participation de la société mère dans le capital de ses filiales. Elle est restrictive par rapport aux préconisations européennes qui retiennent les filiales détenues jusqu'à 25 % de leur capital par la société mère (*encadré 2*).

Quatrième limite : alors que la société juridique n'est implantée qu'en France, l'entreprise regroupant plusieurs sociétés peut former un ensemble autonome avec des sociétés implantées à l'étranger. Cette difficulté concerne les groupes internationaux dont la tête est située en France et surtout ceux, nombreux, dont la tête est située à l'étranger. Pour définir la taille de l'entreprise et donc sa catégorie, on a choisi ici de s'appuyer sur l'examen de l'ensemble du groupe, y compris

sa partie à l'étranger, en termes d'effectifs, de chiffre d'affaires et de total du bilan. À cet égard, le rapport du Cnis⁽⁹⁾ sur la définition des catégories d'entreprises indique clairement ce principe sans le recommander explicitement, précisant par contre que les statistiques (effectifs, exportations, etc.) sur l'entreprise ainsi classée ne doivent porter que sur sa partie française. Pratiquement, la statistique publique ne fournit actuellement que de peu d'information sur l'implantation étrangère des groupes. Le règlement européen FATS⁽¹⁰⁾ et le futur répertoire européen des groupes⁽¹¹⁾ devraient y remédier, au moins en partie, dans les années à venir.

Malgré ces limites, un certain nombre d'arguments plaident en faveur de la représentation des entreprises par les groupes, du moins pour des usages spécifiques des statistiques ainsi élaborées :

- ce proxy paraît plus pertinent que l'unité juridique pour la mise en œuvre de mesures de politiques publiques en faveur des PME et des entreprises de taille intermédiaire⁽¹²⁾ ;

- l'analyse statistique des entreprises de taille intermédiaire, définies sur la base de ce concept, montre (cf. 3 *infra*) que l'on est sans doute assez proche de la catégorie qui ressortirait d'une mise en œuvre exacte du concept d'entreprise, les limites exposées ci-dessus s'appliquant plus particulièrement aux grands groupes ;

- s'agissant de l'implantation des entreprises à l'étranger (« quatrième limite »), une information sur les effectifs à l'étranger des groupes dont la tête est située en France est disponible : elle provient de l'enquête effectuée par la DGCIS, qui complète les informations de la statistique publique.

Le choix d'approximer les entreprises par les groupes est donc conforme aux préconisations du décret d'application de la LME, qui autorise à adopter une définition permettant une bonne approximation de la notion d'entreprise⁽¹³⁾. En appliquant cette approximation aux sources mobilisées, on aboutit, sur le champ rappelé dans l'encadré 1, à un ensemble de 2,8 millions d'« entreprises » en 2007, à répartir entre les différentes catégories introduites par la LME.

Encadré 1 : Les sources mobilisées

Cette étude repose sur deux sources d'information :

- les bases de données comptables et économiques sur les sociétés (Ficus) et l'enquête sur les liaisons financières (LIFI), élaborées par l'Insee⁽¹⁴⁾. Elles portent sur l'année 2007 et couvrent l'ensemble des secteurs d'activité hormis l'agriculture,

- l'enquête auprès des ETI réalisée en 2009 par la DGCIS. Cette enquête a permis de connaître les données consolidées - chiffre d'affaires et total de bilan - et le périmètre - effectifs - des ETI dont la tête est située en France, y compris leurs filiales à l'étranger, toutes informations que n'intègrent pas les données de la statistique publique.

Un répertoire statistique des ETI a été élaboré par la DGCIS à partir de ces deux sources et s'appuyant sur deux choix conceptuels propres à cette étude :

1- Un ensemble d'entités a été retiré du champ :

- les entreprises contrôlées par l'État ou les collectivités locales : il s'agit des entreprises appartenant au répertoire des entreprises contrôlées majoritairement par l'État (RECME) et celles dont la société mère relève d'une des catégories juridiques suivantes : personne morale et organisme soumis au droit administratif (administration, établissement public, etc.), société d'économie mixte ;
- les organismes privés spécialisés (organismes de protection sociale, mutuelles, etc.) et les GIE ;
- les groupes dont l'activité principale est agricole ou financière (banques, assurances, auxiliaires financiers et d'assurance).

Soit en tout 155 entités correspondant à 7 milliards de valeur ajoutée environ.

2- Les effectifs des groupes à l'étranger ont été pris en compte (pour autant qu'ils étaient connus) :

- ceci conduit 159 entités que la seule taille en France aurait classées en PME à intégrer la catégorie des ETI ;
- réciproquement 42 ETI rejoignent la catégorie des grandes entreprises.

La catégorie des ETI gagne 117 entreprises, mais perd 9 milliards de valeur ajoutée environ.

Les données des entreprises ont été établies en additionnant les données des sociétés implantées en France composant l'entreprise (effectif, valeur ajoutée, exportations, etc.).

La nomenclature d'activité utilisée pour étudier la répartition sectorielle des groupes (3.3 et graphique 8) est la NAF rév. 1.

2.3 Les catégories d'entreprises : une préoccupation ancienne de la statistique européenne

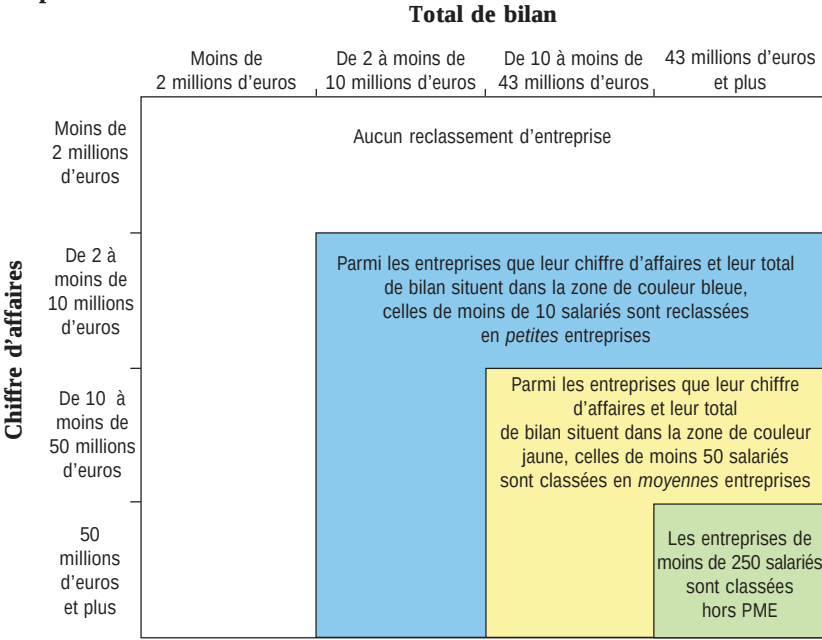
La définition des catégories d'entreprises à partir de critères de taille est également une préoccupation ancienne de la statistique européenne. Une recommandation⁽¹⁵⁾ de la Commission européenne de 1996 introduit la définition des *petites et moyennes entreprises* en s'appuyant sur trois critères : l'effectif de l'entreprise, son chiffre d'affaires et son total de bilan. Les PME sont définies comme les entreprises employant moins de 250 personnes, dont le chiffre d'affaires est inférieur à 40 millions d'euros ou le total de bilan est inférieur à 27 millions d'euros (seuils ensuite révisés). Une autre recommandation⁽¹⁶⁾ de la Commission, datant de 2003, toujours en vigueur aujourd'hui, décline en trois sous-catégories la catégorie des PME : *microentreprises*, *petites entreprises* et *moyennes entreprises*, emboîtées les unes dans les autres. Surtout, elle confirme le principe d'une *catégorisation* des entreprises basée sur leur *taille*, définie à partir des trois critères cités précédemment.

La mise en œuvre de ces recommandations est complexe dans la mesure où l'effectif de l'entreprise joue un rôle prépondérant :

- dans un premier temps, les entreprises sont classées par tranche d'effectifs : de 0 à 9 salariés pour les microentreprises, de 10 à moins de 50 salariés pour les petites entreprises, de 50 à moins de 250 salariés pour les moyennes entreprises ;
- dans un second temps, certaines entreprises sont reclassées dans une catégorie supérieure, au regard de leur chiffre d'affaires et de leur total de bilan.

Le graphique 1 explicite ce second temps. Il indique, par exemple, que les entreprises de moins de 50 salariés, classées dans un premier temps en microentreprises ou en petites entreprises sur la base de leurs effectifs, sont finalement classées en moyennes entreprises dès lors que leur chiffre d'affaires et leur total de bilan correspondent à une strate de couleur jaune sur le graphique (une strate regroupe les entreprises dont le chiffre d'affaires d'une part, et le total de bilan d'autre part, appartiennent aux mêmes tranches telles que figurées sur le graphique 1).

1. Prise en compte du chiffre d'affaires et du total de bilan pour le classement des entreprises de moins de 250 salariés

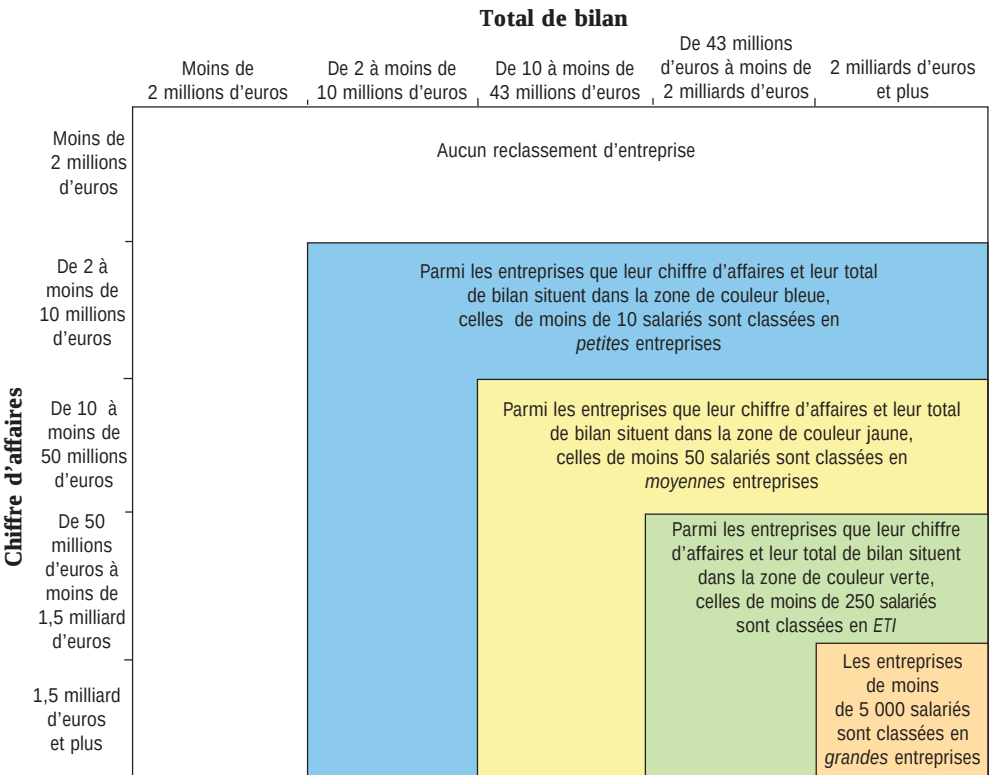


De même, les entreprises de moins de 250 salariés, a priori des PME, sont classées hors du champ des PME si leur chiffre d'affaires est supérieur à 50 millions d'euros et leur total de bilan à 43 millions d'euros (strate de couleur verte sur le graphique 1).

2.4 Les ETI, une nouvelle catégorie d'entreprises introduite par la LME

La décision, par la LME, d'introduire une catégorie d'entreprises de taille intermédiaire, au-delà des PME, nécessitait d'en préciser les contours et, simultanément, ceux de la catégorie des grandes entreprises, définie par différence. Le Cnis a été chargé d'instruire cette question⁽¹⁷⁾. Il a réexaminé la possibilité d'une prise en compte de la composition du capital des entreprises. La difficulté de cette approche, liée à la complexité de la notion d'*entreprise patrimoniale ou d'entreprise familiale*, mal cernée par la statistique, a conduit à y renoncer. Le principe d'une classification à partir d'une mesure de la taille des entreprises a donc été maintenu, les trois critères d'effectif, de chiffre d'affaires et de total de bilan étant conservés. L'éventualité de différencier les catégories en fonction du secteur d'activité a également été envisagée car un niveau d'effectif ou un montant de chiffre d'affaires faibles pour un secteur, peut être important pour un autre. Néanmoins, le souci de simplicité des concepts et la volonté de définir des catégories homogènes qui soient à peu près comparables aux catégories utilisées à l'étranger pour désigner les entreprises de cette nature ont conduit à écarter cette éventualité. Enfin, les règles de secret statistique ne permettant pas de diffuser des données relatives à des ensembles trop limités d'entreprises, il était exclu que la catégorie des entreprises de taille intermédiaire

2. Prise en compte du chiffre d'affaires et du total de bilan pour le classement de l'ensemble des entreprises



conduise à définir, par différence, une catégorie trop réduite de grandes entreprises. Ces éléments ont conduit le groupe de travail du Cnis à retenir les catégories d'entreprises suivantes, reprises par le décret de décembre 2008 :

- la catégorie des *petites et moyennes entreprises* (PME), constituée des entreprises qui occupent moins de 250 personnes et dont le chiffre d'affaires annuel n'excède pas 50 millions d'euros ou le total du bilan annuel n'excède pas 43 millions d'euros ; la catégorie des PME comprend les microentreprises, qui occupent moins de 10 personnes, et ont un chiffre d'affaires ou un total de bilan inférieur à 2 millions d'euros ;
- la catégorie des *entreprises de taille intermédiaire* (ETI), constituée des entreprises qui n'appartiennent pas à la catégorie des petites et moyennes entreprises, qui occupent moins de 5 000 personnes et dont le chiffre d'affaires annuel n'excède pas 1,5 milliard d'euros ou le total du bilan annuel n'excède pas 2 milliards d'euros ;
- la catégorie des *grandes entreprises* (GE), constituée des entreprises qui ne sont pas classées dans les catégories précédentes.

Comme dans le cas des catégories (micro, petites et moyennes entreprises) introduites pour les entreprises de moins de 250 salariés, les entreprises sont d'abord classées en tranches d'effectifs : moins de 250 salariés ; entre 250 et 5 000 salariés ; plus de 5 000 salariés. Ensuite, des reclassements dans des catégories supérieures sont effectués sur la base du chiffre d'affaires et du total de bilan selon le principe illustré par le graphique 1 et repris dans le graphique 2. Ainsi, les entreprises de moins de 250 salariés que leur chiffre d'affaires et leur total de bilan classent dans la strate de couleur verte sont classées dans la catégorie des ETI. De même, les entreprises de moins de 5 000 salariés dont le chiffre d'affaires et le total de bilan sont supérieurs à 1,5 milliard d'euros et 2 milliards d'euros respectivement (strate orange), sont classées dans la catégorie des grandes entreprises.

Le graphique 3 permet de déterminer instantanément la catégorie d'une entreprise à partir des trois critères de taille : effectif, chiffre d'affaires et total de bilan.

3. Les différentes catégories d'entreprises

Chiffre d'affaires millions d'euros	Total de bilan millions d'euros	Effectif salarié de l'entreprise				
		de 0 à 9	de 10 à 49	de 50 à 249	de 250 à 4 999	5000 et plus
moins de 2	quelconque		Petites	Moyennes	Entreprises de taille intermédiaire	Grandes
2 à moins de 10	moins de 2	Micro				
	plus de 2					
10 à moins de 50	moins de 2	Micro				
	2 à 10					
	plus de 10					
50 à moins de 1 500	moins de 2	Micro	Petites			
	2 à 10					
	10 à 43					
	plus de 43					
1 500 et plus	moins de 2	Micro	Petites	Moyennes		
	2 à 10					
	10 à 43					
	43 à 2 000					
	plus de 2 000					

Source : CNIS, Rapport du groupe de travail sur la définition des catégories d'entreprises, novembre 2008.

La mise en œuvre de ces principes conduit, sur un total de 2,8 millions d'entreprises en 2007, à un ensemble d'environ 160 000 PME hors microentreprises, 4 600 ETI et un peu plus de 250 grandes entreprises. En termes d'effectifs salariés, ces trois catégories d'entreprises sont assez équilibrées : près de 4,3 millions de salariés dans les PME hors microentreprises, près de 3,3 millions dans les grandes entreprises et environ 3 millions dans les ETI. Une PME a en moyenne près d'une trentaine de salariés, une ETI un peu plus de 600 et une grande entreprise environ 13 000.

3. Quelques caractéristiques des ETI

3.1 Les ETI sont plutôt petites en termes d'emplois et homogènes en termes d'activité

Les ETI peuvent compter moins de 250 salariés en France dès lors qu'elles ont plus de 250 salariés dans le monde ou que leur chiffre d'affaires et leur total de bilan en France sont conséquents⁽¹⁸⁾. Cette situation, qui concerne 21 % des ETI, renvoie à la première limite évoquée (cf.2.2 *supra*) relativement au choix fait dans ce dossier d'approcher les entreprises par les groupes. En effet, en l'absence de données consolidées dans les données de la statistique publique, les chiffres d'affaires et les totaux de bilan, critères de taille pris en compte dans la définition des catégories d'entreprises, sont obtenus par sommation sur les filiales. Ils peuvent être artificiellement accrus par des doubles comptes correspondant aux ventes entre filiales au sein des groupes. Il est donc possible que des groupes de moins de 250 salariés en France soient abusivement classés dans la catégorie des ETI. Toutefois, l'enquête de la DGCIS (*encadré 1*) sur les ETI (qui porte notamment sur les comptes consolidés, y compris des filiales à l'étranger) montre que cette situation est marginale, du moins pour les ETI dont la tête est située en France. À l'opposé, on peut craindre que des ETI aient été abusivement classées dans la catégorie des grandes entreprises du fait, là encore, de chiffre d'affaires et de total de bilan élevés en raison de doubles comptes. Or, à nouveau, le risque est faible car une cinquantaine d'entreprises seulement ont été reclassées dans la catégorie supérieure et leur examen individuel montre qu'il s'agit bien de très grandes structures. Finalement, la catégorie des ETI est largement déterminée par le critère d'effectif.

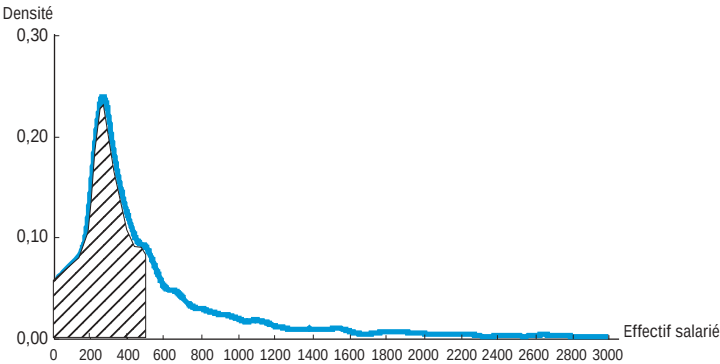
Ainsi, les conséquences de l'absence de consolidation des chiffres d'affaires et des bilans des groupes apparaissent limitées.

La deuxième limite liée à l'approche des entreprises par les groupes (cf.2.2 *supra*) et à l'absence de « profilage » (les groupes étant pris dans leur entier) pourrait également avoir un effet réduit. En effet, les ETI sont plutôt petites en termes d'effectifs (*graphique 4a et tableau 4b*) : les deux tiers d'entre elles emploient moins de 500 salariés et moins de 6 % plus de 2 000 salariés. En outre, parmi les 4 600 ETI, on dénombre près de 400 entreprises constituées d'une seule société, les « uni-sociétales », et si la plupart des ETI regroupent plusieurs sociétés filiales, leur nombre est limité : en moyenne moins de dix sociétés dépendantes à plus de 50 % d'une tête contre une trentaine pour les grandes entreprises (*tableau 5*). Enfin, l'activité principale d'une ETI occupe en moyenne près de 80 % de ses salariés. Ainsi, il est peu probable que beaucoup d'ETI regroupent plusieurs branches opérationnelles de sorte que leur profilage n'aurait sans doute pas d'effet massif sur les statistiques présentées dans ce dossier. En revanche, le profilage des grands groupes devrait faire apparaître en leur sein des divisions opérationnelles qui seront classées en ETI. Même si leur taille les mettra dans cette catégorie, leur comportement économique les rapprochera cependant davantage des grands groupes dont elles sont issues. Deux autres limites de l'approche des entreprises par les groupes ont été évoquées (cf.2.2 *supra*) : d'une part la prise en compte des seules filiales détenues à plus de 50 %, d'autre part, la faiblesse des sources sur l'implantation à l'étranger des groupes, qu'ils soient à tête française (2 900 ETI) ou étrangère (1 350 ETI). L'enquête réalisée par la DGCIS⁽¹⁹⁾ auprès des ETI françaises (indépendantes ou groupes dont la tête est située en France) et des plus grandes PME, montre que la prise en compte des filiales détenues à moins de 50 % n'aurait pas d'effet massif sur leur classification par catégorie de taille d'entreprises : peu de PME seraient reclassées en ETI et peu d'ETI en grandes entreprises. Cette enquête, qui vise à mieux connaître les effectifs, le chiffre

d'affaires et le total de bilan des filiales à l'étranger des ETI françaises et des plus grandes PME, indique que la mobilisation de cette information n'aurait, elle aussi, qu'un impact limité sur le classement de ces entreprises.

La fragilité de l'analyse statistique des ETI tient donc essentiellement aux 1 350 entités appartenant à des groupes dont la tête est située à l'étranger.

4a. Distribution des ETI selon leur effectif salarié en France



Lecture : la surface totale située sous la courbe de distribution est égale à 1 (i.e. elle représente 100 % des ETI). La partie hachurée représente la proportion d'ETI, égale à 64 %, dont l'effectif salarié est inférieur à 500.
Champ : ETI du secteur marchand hors agriculture et activités financières.
Source : Insee - Ficus et LIFI - Diane 2007.

4b. Principales caractéristiques des ETI selon leur taille

	taille mesurée en nombre de salariés en France										
	Entreprises		Salariés			Valeur ajoutée		Exportations		Sociétés composant les entreprises	
	nombre	%	milliers	%	moyenne par entreprise	milliards d'euros	%	milliards d'euros	%	nombre total	nombre moyen par entreprise
Ensemble des ETI	4 576	100	2 823	100	617	187	100	175	100	40 149	9
moins de 250 salariés	959	21	136	5	142	16	9	28	16	5 389	6
de 250 à 349 salariés	1 132	25	332	12	293	19	10	14	8	6 074	5
de 350 à 499 salariés	829	18	345	12	416	21	11	15	9	6 758	8
de 500 à 999 salariés	969	21	665	24	687	44	23	41	24	9 569	10
de 1 000 à 1 999 salariés	433	9	603	21	1 393	39	21	37	21	6 730	16
de 2 000 à 4 999 salariés	254	6	742	26	2 921	47	25	39	23	5 629	22

Champ : ETI du secteur marchand hors agriculture et activités financières (voir précisions dans l'encadré 1).
Source : Insee - Ficus et LIFI - Diane 2007, calcul DGCIS.

5. Principales caractéristiques des ETI selon la structure de l'entreprise

	Entreprises		Salariés ⁽¹⁾			Valeur ajoutée		Exportations		Sociétés composant les entreprises	
	nombre	%	milliers	%	moyenne par entreprise	milliards d'euros	%	milliards d'euros	%	nombre total	nombre moyen par entreprise
Ensemble des ETI	4 576	100	2 823	100	617	187	100	175	100	40 149	9
ETI « françaises »	3 225	71	1 806	64	560	107	57	66	38	32 128	10
ETI « uni-sociétales »	396	9	137	5	345	8	4	6	3	396	1
Groupe de sociétés dont la tête est en France	2 829	62	1 669	59	590	100	53	60	35	31 732	11
Groupe de sociétés dont la tête est hors de France	1 351	29	1 017	36	753	80	43	108	62	8 021	6

⁽¹⁾ en France.
Champ : secteur marchand hors agriculture et activités financières (voir précisions dans l'encadré 1).
Source : Insee - Ficus et LIFI - Diane 2007, calcul DGCIS.

3.2 Les ETI filiales de groupes étrangers

Dans cette description des ETI implantées en France, une catégorie mérite une attention particulière : celle des 1 350 appartenant à un groupe dont la société mère est située à l'étranger. Deux raisons poussent à séparer ces entreprises des autres ETI. En premier lieu, on ne dispose que d'une information tronquée sur cette société mère : on ignore la plupart du temps si elle est elle-même filiale d'un groupe plus vaste, seule la raison sociale de la filiale donnant parfois une indication. En second lieu, les 1 350 ETI à tête étrangère ont des caractéristiques différentes, notamment en termes de taille et d'activité : elles comptent davantage de salariés, répartis dans un plus petit nombre de sociétés. La moitié d'entre elles sont industrielles. Ces ETI sont nettement plus exportatrices : les graphiques 6a et 6b montrent par différence le poids de ces entreprises dans la performance globale des ETI ; selon qu'on les intègre ou non, les performances des ETI sont proches de celles des grandes entreprises ou bien intermédiaires entre PME et grandes entreprises. En effet, les 1 350 ETI appartenant à des groupes étrangers réalisent plus de 60 % des exportations de l'ensemble des ETI.

Cependant, les performances à l'exportation des ETI dont la société mère est à l'étranger sont inégales. Dans l'industrie, les exportations sont concentrées sur un petit nombre d'entreprises. Dans l'industrie agroalimentaire, six ETI sont ainsi à l'origine de 57 % des exportations des ETI de ce secteur. Elles font partie de grands groupes multinationaux. Dans l'industrie manufacturière, les ETI étrangères effectuent les trois quarts des exportations des ETI. Ces exportations sont principalement réalisées par des ETI des secteurs de la pharmacie, des équipements mécaniques et de la chimie. Plus précisément, trente ETI à tête étrangère concentrent un tiers des exportations des ETI manufacturières. Treize d'entre elles ont leur tête située aux États-Unis, quatre en Allemagne et trois au Japon. Leurs raisons sociales portent le nom de grands groupes.

Le profilage des groupes et la réalisation du répertoire européen des groupes par Eurostat permettront de mieux trancher sur la ou les catégories d'appartenance de ces entreprises (taille de l'entité française et de l'entité mondiale). Dans l'attente d'un tel travail, la plus grande prudence s'impose dans l'utilisation de ces données (*encadré 2*).

3.3 Les ETI sont à prédominance industrielle

La plupart des ETI (autres que les 1 350 ETI étrangères) ont leur tête de groupe positionnée en Île-de-France. Leurs effectifs sont répartis sur tout le territoire, avec une certaine concentration autour de grandes agglomérations, en région parisienne, à Lyon, Toulouse, Nantes et Rennes (*carte 7*).

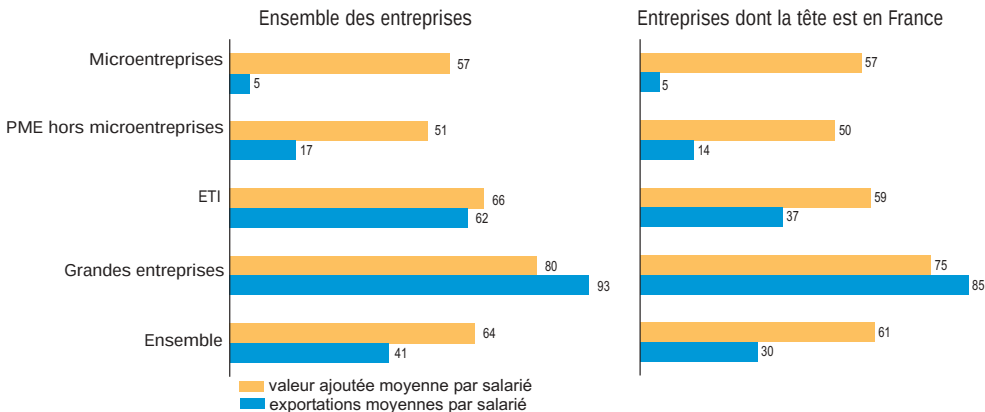
Chacune des sociétés composant une ETI est classée dans un secteur d'activité ; le secteur d'activité de l'ETI est, en première approximation, celui qui occupe la part la plus importante des effectifs salariés de l'ETI. Selon cette définition de l'activité, les ETI sont d'abord des entreprises industrielles (y compris IAA et énergie) : ce secteur emploie 42 % des effectifs des ETI, le commerce 21 % et les services aux entreprises 17 % (*graphique 8*).

Près d'une ETI sur trois relève de l'industrie manufacturière (hors IAA et énergie). Ces 1 500 ETI industrielles regroupent un tiers des salariés des ETI, mais pèsent davantage en termes de valeur ajoutée (37 %) et surtout en termes d'exportations (59 % des exportations des ETI). Les ETI industrielles emploient en moyenne environ 670 salariés (contre 617 salariés pour l'ensemble des ETI) (*tableau 9a*) ; une ETI industrielle sur deux emploie à peine plus de 400 salariés.

Les ETI industrielles sont presque toutes organisées sous forme de groupe ; seules 3 % sont constituées d'une seule société, contre 9 % pour l'ensemble des ETI. Les trois quarts d'entre elles sont implantées à l'étranger. Près de la moitié des ETI industrielles ont leur tête située à l'étranger (c'est le cas de 30 % de l'ensemble des ETI). Ces ETI à tête étrangère sont fortement exportatrices : globalement, elles exportent en moyenne 39 % de leur chiffre d'affaires, mais le quart d'entre elles en exportent plus de 60 %.

6a. Performances selon la catégorie d'entreprise : valeur ajoutée moyenne et exportations moyennes par salarié

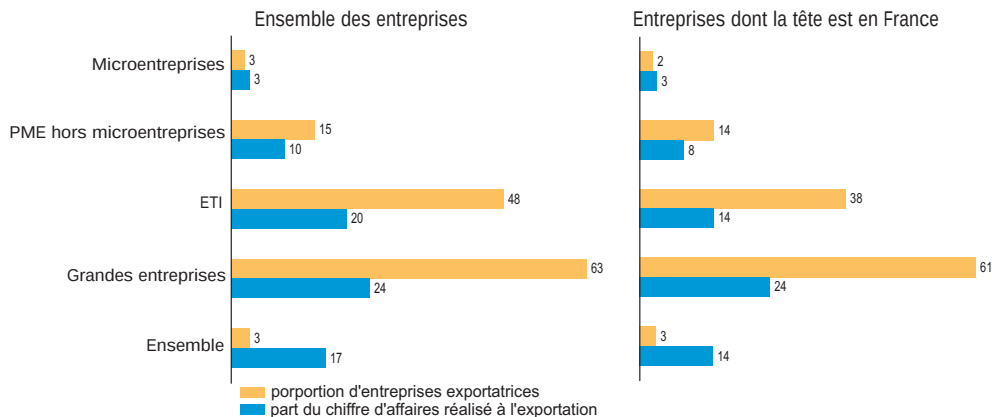
milliers d'euros



Champ : entreprises du secteur marchand hors agriculture et activités financières.
Source : Insee - Ficus et LIFI - Diane 2007, calcul DGCIS.

6b. Performances selon la catégorie d'entreprise : proportion d'entreprises exportatrices et part du chiffre d'affaires réalisée à l'exportation

%

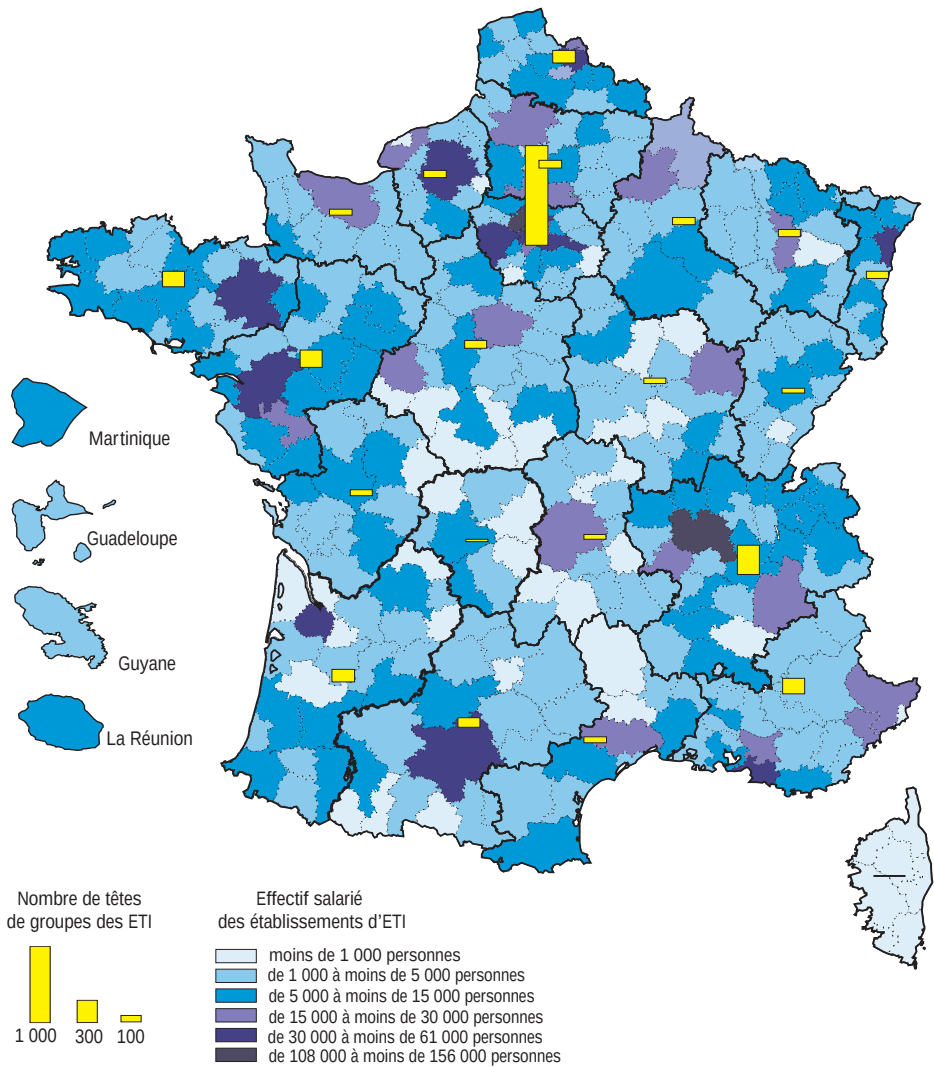


Champ : entreprises du secteur marchand hors agriculture et activités financières.
Source : Insee - Ficus et LIFI - Diane 2007, calcul DGCIS.

La moitié des ETI de l'industrie manufacturière ont une activité dans le secteur des biens intermédiaires. Environ 20 % d'entre elles produisent dans le secteur des biens de consommation, et la même proportion dans le secteur des biens d'équipement (*graphique 9b*). Par rapport aux autres catégories d'entreprises (PME et grandes entreprises), c'est dans l'industrie manufacturière (hors IAA et énergie) que les ETI occupent la plus large place : un tiers environ de l'activité industrielle, mesurée en emplois, en valeur ajoutée ou en exportations, est réalisé par les 1 500 ETI industrielles (*graphique 10*).

7. L'implantation territoriale des ETI

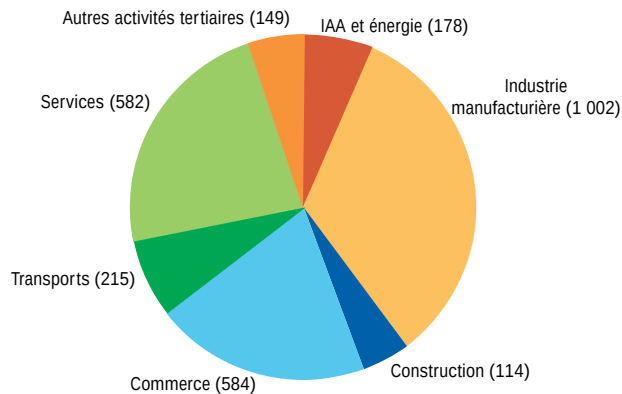
effectif salarié des établissements d'ETI



Champ : ETI du secteur marchand hors agriculture et activités financières.
 Source : Insee - Sirene et LIFI - Diane 2007, calcul DGCIS.

8. Les secteurs d'activité des ETI

répartition en nombre de salariés (en milliers)



Champ : ETI du secteur marchand hors agriculture et activités financières.

Source : Insee - Ficus et LIFI - Diane 2007, calcul DGCIS.

9a. Répartition des ETI de l'industrie manufacturière suivant la structure de l'entreprise

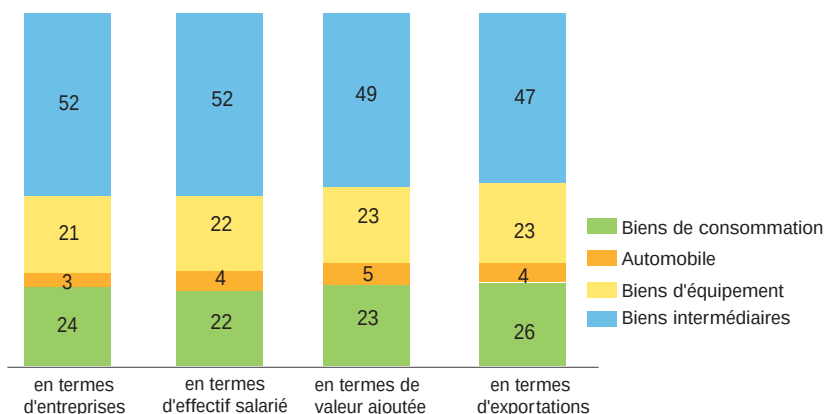
	Entreprises		Salariés			Valeur ajoutée		Exportations		Sociétés composant les entreprises	
	nombre	%	milliers	%	moyenne par entreprise	milliards d'euros	%	milliards d'euros	%	nombre total	nombre moyen par entreprise
Ensemble des ETI	1 503	100	1 002	100	667	70	100	103	100	10 517	7
ETI «françaises»	805	54	449	45	557	27	39	27	26	6 566	8
ETI «uni-sociétales»	51	4	16	2	308	1	2	1	1	51	1
Groupe de sociétés dont la tête est en France	754	50,2	433	43	574	26	37	25	25	6 515	9
Groupe de sociétés dont la tête est hors de France	698	46	553	55	792	43	61	76	74	3 951	6

Champ : ETI du secteur de l'industrie manufacturière (hors agroalimentaire).

Source : Insee - Ficus et LIFI - Diane 2007, calcul DGCIS.

9b. Les ETI de l'industrie manufacturière (hors IAA) selon le secteur d'activité

%



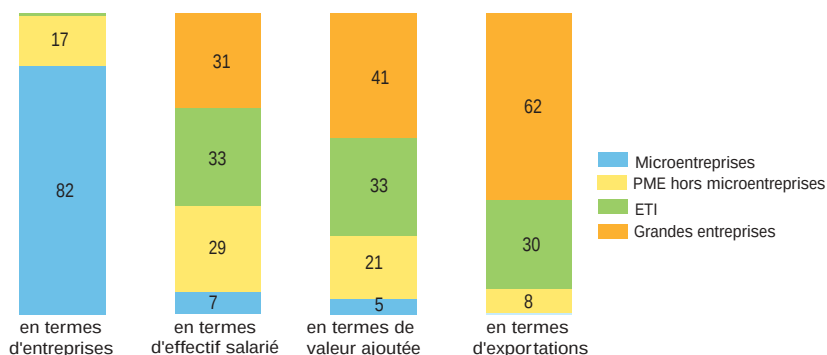
Lecture : 52 % des ETI de l'industrie manufacturière appartiennent au secteur des biens intermédiaires, emploient 49 % de l'effectif total des ETI de l'industrie manufacturière, réalisent 47 % de la valeur ajoutée et 48 % des exportations.

Champ : entreprises du secteur de l'industrie manufacturière (hors agroalimentaire).

Source : Insee - Ficus et LIFI - Diane 2007, calcul DGCIS.

10. Poids dans l'industrie manufacturière (hors IAA) des différentes catégories d'entreprises

%



Lecture : 32,3% des salariés de l'industrie manufacturière (hors IAA) travaillent dans les ETI.

Champ : entreprises du secteur de l'industrie manufacturière (hors agroalimentaire).

Source : Insee - Ficus et LIFI - Diane 2007, calcul DGCIS.

Encadré 2 : Les ETI et l'autonomie vis-à-vis de grandes entreprises

Dans ce dossier, chaque entreprise est constituée d'une seule société ou de plusieurs qui ont entre elles des liens forts de type mère-filiale avec plus de 50 % de participation de la société mère dans le capital de ses filiales. Ce critère de constitution des entreprises permet de former des ensembles séparés, car aucune société ne fait partie de deux entreprises à la fois. Les joint ventures sont réparties entre les groupes qui les possèdent en proportion de leur taux de contrôle.

Le seuil d'un taux de participation à 50 % peut apparaître trop strict pour représenter la notion d'indépendance ou d'autonomie de décision. Il peut se trouver qu'un grand groupe possède moins de 50 % de l'ETI. Dans le domaine des mécanismes d'aides d'État en faveur des PME, la Commission européenne définit un critère d'autonomie prenant en compte le seuil de 25 % de participation : une entreprise n'est pas autonome quand elle est détenue directement à 25 % ou plus par une ou plusieurs autres entreprises (ou organismes publics). Les ETI dont la tête est en France sont fréquemment contrôlées par une holding (48 % des cas) ou par une société financière (12 %). Cette activité de la société mère est liée à son rôle au sein de l'entreprise et ne signifie pas qu'elle dépende de groupes financiers. Après examen de la détention du capital de leur tête au seuil de 25 % de participation, il apparaît que moins de 250 ETI françaises dépendent de grandes entreprises ou de grandes organisations. Elles n'ont pas été écartées du champ des ETI dans cette étude. En termes d'emplois et de valeur ajoutée, ces entreprises apparaissent semblables aux autres ETI. Leur lien avec une grande entreprise se traduit par un total de bilan nettement plus élevé. De plus, elles sont davantage exportatrices.

Les 1 350 ETI dont la tête est située à l'étranger occupent 36 % des salariés des ETI, mais effectuent 62 % des exportations. Les têtes de ces entreprises sont souvent européennes (deux fois sur trois), le Bénélux et la Suisse regroupant un quart d'entre elles. Une fois sur trois, la tête est située hors d'Europe, fréquemment aux États-Unis (pour 360 ETI). Ces 1 350 ETI regroupent des sociétés qui n'entretiennent pas nécessairement de relations entre elles. Les sources mobilisées ne contiennent pas d'informations sur la détention du capital de leur tête. Au vu de leur raison sociale, plus de 200 apparaissent liées à des grands groupes internationaux, dont elles sont l'implantation en France. Des investigations ultérieures, avec notamment la mise en œuvre du profilage des groupes, devraient permettre de clarifier l'appartenance de certaines de ces entreprises à la catégorie des ETI ou à celle des grandes entreprises.

Notes

⁽¹⁾ Par exemple :

- Stoffaës C. (2008) : « Mittelstand : notre chaînon manquant », rapport du Conseil d'analyse économique franco-allemand.

- Betbèze J-P. et Saint-Étienne C. (2006) : « Une stratégie PME pour la France », rapport du Conseil d'analyse économique, n° 61.

- Vilain F. (2008) : « Le développement des entreprises de taille intermédiaire », avis du Conseil économique, social et environnemental.

⁽²⁾ Article 51 de la loi n° 2008-776 du 4 août 2008.

⁽³⁾ 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.

⁽⁴⁾ en particulier :

- Dhont-Peltrault E. et Pfister E. (2009) : « R & D : le potentiel des entreprises de taille intermédiaire », note d'information n° 27, ministère de l'Enseignement supérieur et de la Recherche.

- Banque de France, « La situation des entreprises en 2008 - Grandes entreprises, entreprises de taille intermédiaire, petites et moyennes entreprises : des profils différenciés face à la crise », Bulletin de la Banque de France, n° 178, 4^e trimestre 2009.

⁽⁵⁾ Chertok G., de Malleray P.A. et Pouletty P. (2009) : « Le financement des PME », rapport du Conseil d'analyse économique, n° 83.

⁽⁶⁾ Stoffaës C. (2008) : « Mittelstand : notre chaînon manquant », rapport du Conseil d'analyse économique franco-allemand.

⁽⁷⁾ 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.

⁽⁸⁾ Conseil National de l'Information Statistique (2008) : « Statistiques structurelles fondées sur les groupes d'entreprises et leurs sous-groupes », janvier 2008.

⁽⁹⁾ Conseil National de l'Information Statistique : rapport sur la définition des catégories d'entreprises, novembre 2008.

⁽¹⁰⁾ Règlement (CE) n° 716/2007 du Parlement européen et du Conseil du 20 juin 2007 relatif aux statistiques communautaires sur la structure et l'activité des filiales étrangères (Foreign affiliates trade statistics : FATS) : ce règlement permet de suivre l'activité des entreprises en dehors du territoire national et l'activité réalisée en France par des groupes non-résidents.

⁽¹¹⁾ Un projet dans le cadre du réseau du système statistique européen (Essnet) est en cours sur la constitution d'un répertoire de groupes européens.

⁽¹²⁾ Retailleau B. : « Les entreprises de taille intermédiaire au cœur d'une nouvelle dynamique de croissance », février 2010

⁽¹³⁾ Article 4 du décret n° 2008-1354.

⁽¹⁴⁾ Voir « Principales sources statistiques » en annexe.

⁽¹⁵⁾ Recommandation 96/280/CE de la Commission du 3 avril 1996.

⁽¹⁶⁾ Recommandation 2003/361/CE de la Commission du 6 mai 2003 concernant la définition des micros, petites et moyennes entreprises.

⁽¹⁷⁾ Lettre de Mme Lagarde, ministre de l'Économie, de l'Industrie et de l'Emploi, à M. Duport, vice-président du CNIS, 29 juillet 2008.

⁽¹⁸⁾ de 50 millions à 1,5 milliard d'euros pour le chiffre d'affaires et de 43 millions à 2 milliards d'euros pour le total de bilan.

⁽¹⁹⁾ Les résultats seront prochainement publiés dans la collection « 4 pages de la DGCIS ».