

**Nouveauté dans la collection *Insee Références* :**

**« Les entreprises en France » - édition 2014**

***Avec la crise, comment ont évolué l'offre et la demande de crédits bancaires aux petites et moyennes entreprises ?***

***Quels impacts de la négociation collective sur la détermination des salaires ?***

***À quels délais de paiement doivent faire face les entreprises ?***

***Quels sont l'importance et les effets des aides à la R&D pour les petites entreprises ?***

***Comment se positionnent les entreprises françaises dans la mondialisation ?***

\*\*\*

**L'entreprise au sens d'unité légale** désigne une entité juridique de droit public ou privé.

**L'entreprise au sens de la loi de modernisation de l'économie (LME)** repose sur des critères économiques qui prennent en compte son autonomie de décision et non pas sur une notion exclusivement juridique. Les différentes catégories d'entreprises sont définies en fonction des effectifs, du chiffre d'affaires et du bilan. Cette définition intègre l'organisation des sociétés en groupe résultant des liens financiers en capital. Un groupe de sociétés est alors considéré comme une seule entreprise.

▪ **Vue d'ensemble<sup>1</sup>**

- **2012, une année difficile pour les entreprises, particulièrement pour les plus petites**

En 2012, si la valeur ajoutée augmente en moyenne (+0,5 %), elle recule pour plus de la moitié (55 %) des très petites entreprises (TPE). Les TPE de tous les secteurs d'activité sont concernées par cette dégradation à l'exception du secteur des transports et de l'entreposage. Pour les entreprises de 10 à 249 salariés, l'évolution médiane de la valeur ajoutée est positive sauf pour le secteur de l'hébergement et de la restauration tandis que pour celles de 250 salariés ou plus, cette évolution se situe au dessus de + 1,5 % dans la plupart des activités.

Avec la hausse de la rémunération des salariés, le taux de marge médian recule entre 2011 et 2012 pour les entreprises employeuses : de 2 points pour les TPE, de 1,5 point pour les autres PME et de 1,2 point pour les entreprises de 250 salariés ou plus.

- **Forte concentration des investissements et des exports**

L'investissement est très concentré : si près de la moitié des entreprises investissent en 2012 (soit 1,1 million), 0,7 % (soit 23 000) réalise 85 % des investissements. Les exportations le sont plus encore : seules 9% des entreprises exportent, et 0,7 % font la quasi totalité (97%) des exportations.

<sup>1</sup> Dans cette étude, « l'entreprise » est définie par la notion d'unité légale.

La faiblesse du taux de marge et l'absence de perspectives ont pesé sur l'investissement en 2012 qui a évolué plus défavorablement que la valeur ajoutée : les taux d'investissement moyens ont diminué de 1,3 point pour les TPE et de 1,1 point pour les PME. Les grandes unités sont moins affectées : leur taux reste stable avec une croissance de l'investissement (+ 0,5 %) proche de la valeur ajoutée (+ 0,6 %).

Avec une dégradation de la rentabilité économique, le taux d'autofinancement a nettement reculé pour ces grandes entreprises (-11,1 points) et, dans un moindre mesure pour les PME (-3,8 points), entraînant une hausse de leur taux moyen d'endettement financier (+1,1 points), sans pour autant affecter l'équilibre de leur bilan.

#### ▪ **Le crédit bancaire aux PME en France, la persistance d'une faible demande<sup>2</sup>**

##### - **En 2014, un encours de crédit en France supérieur à celui de 2008**

En France, depuis 2008, l'évolution des crédits aux sociétés non financières est restée assez favorable malgré la diminution ponctuelle du montant de leurs encours de crédit entre la fin de l'année 2009 et le début de l'année 2010. Ainsi, début 2014, l'encours de crédits reste en France supérieur de 2 % à celui de 2008, alors qu'il est plus faible de 10 % pour l'ensemble des pays de la zone Euro et de 30 % au Royaume-Uni.

##### - **Des évolutions contrastées selon la catégorie d'entreprise**

Toutes les catégories d'entreprise n'ont pas bénéficié de la même évolution : de façon *a priori* surprenante, le crédit aux microentreprises (et aux entreprises de l'immobilier) a évolué de manière plus favorable que le crédit aux autres PME. Depuis 2011, le crédit aux autres PME évolue à un rythme peu dynamique et assez proche de celui aux grandes entreprises qui, elles, ont accès à d'autres sources de financement que le crédit bancaire..

##### - **Le rationnement du crédit reste marginal, sauf pour les entreprises en mauvaise santé financière**

Une étude faite sur la base d'un échantillon de 60 000 PME indépendantes montre que les PME en France ne semblent pas avoir globalement souffert d'un rationnement marqué du crédit depuis 2008 et ce, malgré un comportement plus restrictif des banques.

Seules les PME souffrant d'une situation financière très dégradée et, dans un moindre mesure, les jeunes entreprises et les TPE ont pu rencontrer de réelles difficultés d'accès au crédit bancaire depuis 2008.

L'explication du faible dynamisme de la distribution de crédit aux PME en France tient surtout à la faiblesse de la demande de crédit, notamment en matière de crédits d'investissement. En avril 2014, les deux premières difficultés mentionnées par les PME en France sont de trouver des clients et maîtriser les coûts de production (citées chacune par 19% des PME concernées). L'accès au financement arrive en 4<sup>ème</sup> position (cité par 13% des PME).

#### ▪ **Mondialisation et firmes multinationales<sup>3</sup>**

##### - **Les firmes multinationales en France réalisent l'essentiel des échanges, la moitié de la valeur ajoutée et de l'emploi, et les deux tiers de l'excédent brut d'exploitation**

Les filiales des firmes multinationales installées sur le territoire national effectuent 86 % du total des exportations de biens et services des entreprises en 2011 et pèsent de manière équivalente dans les importations.

Sur le territoire national, les firmes multinationales sous contrôle français totalisent un tiers de l'emploi (35 %), 40 % de la valeur ajoutée et la moitié de l'excédent brut d'exploitation ou du capital matériel ; parallèlement, les implantations des firmes multinationales sous contrôle étranger représentent 13 %

---

<sup>2</sup> Dans cette étude, « l'entreprise » est définie par la notion d'unité légale mais en utilisant les seuils de chiffres d'affaires et de bilan introduits par la Loi de modernisation de l'Économie (LME) pour définir les catégories des micro-entreprises et PME.

<sup>3</sup> Dans cette étude, « l'entreprise » est définie par l'approche économique introduite par la Loi de modernisation de l'Économie (LME).

de l'emploi, 14 % de la valeur ajoutée, 10 % de l'excédent brut d'exploitation et 13 % du capital matériel.

Ainsi, plus de la moitié de la valeur ajoutée et de l'emploi en France, et près des 2/3 de l'excédent brut d'exploitation dépendent directement de firmes multinationales installées sur le territoire, ceci sans prendre en compte leur impact sur la sous-traitance dans les sociétés franco-françaises.

#### - Les filiales à l'étranger : un peu plus de la moitié du chiffre d'affaires et de l'emploi mondial des firmes multinationales sous contrôle français

Dans leurs filiales à l'étranger, les firmes multinationales sous contrôle français réalisent, en 2011, 1 227 milliards d'euros de chiffre d'affaires ou assimilé (52 % de leur total mondial) ; elles y emploient aussi un peu plus de la moitié de leurs effectifs totaux (52 %), soit 5,3 millions de salariés.

Les grandes entreprises pèsent pour 83 % de l'emploi à l'étranger des firmes multinationales sous contrôle français. La moitié de ces grandes entreprises sont implantées dans au moins 19 pays, quand ce nombre médian est de 4 pour les entreprises de taille intermédiaire sous contrôle français implantés à l'étranger et de 2 pour les PME.

Les firmes multinationales sous contrôle français ont une présence commerciale plus marquée dans les pays développés (Union Européenne à 15, États-Unis, Suisse, Japon, etc), tandis que leur présence productive est plus forte que leur présence commerciale dans les nouveaux États membres de l'Union Européenne et les pays en développement (Chine, Brésil, etc).

### Autres dossiers de l'étude

#### ▪ Les délais de paiement entre entreprises<sup>4</sup>

*Les délais de paiement désignent la période entre la date d'émission de la facture (ou de livraison) et la date du règlement par le client. Ils sont à l'origine d'un crédit de court terme, dit crédit interentreprises, dans lequel le fournisseur tient le rôle du prêteur. Ils sont, dans cette étude, nets des avances et acomptes.*

En 2012, dans les secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers, le délai de paiement clients est de 43,1 jours de chiffre d'affaires et le délai paiement fournisseurs est de 54,6 jours d'achats. Le solde commercial net (ou solde du crédit interentreprises) se situe à 2,8 jours de chiffre d'affaires.

Ces moyennes masquent une très grande hétérogénéité : si la moitié des entreprises du champ ont un délai clients inférieur à 13 jours, plus d'un quart affichent un délai clients nul et un quart sont confrontées à un délai clients supérieur à 55 jours. Les délais de paiement clients dépendent en effet fortement du type de clientèle : les trois quarts des entreprises ayant pour clients des particuliers (B to C) bénéficient d'un délai court, inférieur à 7,8 jours, ce qui n'est le cas que d'un quart des entreprises vendant à d'autres entreprises.

La dispersion est également forte en termes de délais fournisseurs, mais il n'y a pas alors d'opposition marquée entre les entreprises qui vendent à d'autres entreprises (B to B) et celles qui vendent au grand public (B to C) : la moitié des entreprises ont des délais fournisseurs inférieurs à 38 jours, tandis que pour un quart, ces délais sont supérieurs à 69 jours.

Entre 2009 et 2012 les délais moyens clients et fournisseurs ont baissé (respectivement -2 jours de chiffre d'affaires et -4,1 jours d'achats). Cependant la baisse des délais fournisseurs n'a eu lieu que dans une entreprise sur deux, et la baisse conjointe des délais clients et fournisseurs dans seulement une sur trois.

<sup>4</sup> Dans cette étude, « l'entreprise » est définie par la notion d'unité légale.

## ▪ Niveau de négociation collective et rémunération en France<sup>5</sup>

*Cette étude analyse l'apport du niveau d'accord dominant à caractéristiques de salariés et des établissements identiques, sans prendre en compte les performances économiques des entreprises.*

En France, les rémunérations constituent l'objet principal des accords collectifs signés en 2010 par les délégués syndicaux, devant le temps de travail et l'emploi.

Les accords décentralisés (signés au niveau de l'établissement, de l'entreprise ou du groupe) sont plus fréquents dans les grandes entreprises. Le niveau de négociation dominant est la branche pour 32 % des établissements, l'entreprise pour 28 %, « aucun » pour 21 %, l'établissement pour 13 % et le groupe pour 5 %.

Les accords décentralisés correspondent à une rémunération supérieure aux accords de branche. En moyenne, la rémunération horaire est de 5,4 % supérieure à celle des accords de branche en cas d'accord d'établissement, de 7,4 % en cas d'accord d'entreprise et de 13,6 % en cas d'accord de groupe.

Les accords décentralisés favorisent aussi la part variable de la rémunération, notamment l'épargne salariale.

La négociation décentralisée accroît la dispersion globale des rémunérations. À caractéristiques équivalentes, les salariés bénéficiant d'accords décentralisés d'entreprise ou de groupe sont mieux rémunérés que ceux couverts principalement par des accords de branche. Ces suppléments sont proportionnellement plus importants pour les rémunérations élevées que pour les rémunérations faibles. Des analyses complémentaires tendent à montrer que c'est entre établissements, et non entre salariés d'un même établissement, que joue cet effet de dispersion.

## ▪ Aides à la R&D (recherche et développement) pour les petites entreprises<sup>6</sup>

Entre 2003 et 2010, le montant des aides publiques servant à financer la R&D de l'ensemble des entreprises est passé de 3,1 à 7,7 milliards d'euros, soit une augmentation de plus de 150%.

L'augmentation a été particulièrement rapide pour les PME. Entre 2003 et 2010, les aides à la R&D des PME ont progressé de 300 %, de 0,5 à près de 2 milliards d'euros, dont près de 500 millions d'euros pour les TPE.

Les TPE et les PME (hors TPE) bénéficient des taux d'aide à la R&D les plus élevés : respectivement 50 % et 40 % (36 % pour les entreprises de taille intermédiaire et 34 % pour les grandes entreprises).

Selon une analyse menée sur un panel de petites entreprises des secteurs les plus intenses en R&D, les aides à la R&D auraient créé de l'emploi dans les petites entreprises. Mais à partir de 2008, l'impact des aides à la R&D sur les dépenses d'emploi serait inférieur à l'augmentation des aides reçues : les aides auraient servi à créer de l'emploi pour la R&D mais aussi, pour partie, à financer des emplois déjà existants.

### Comment se procurer l'ouvrage :

**Pour les journalistes :** l'ouvrage est disponible au Bureau de presse de l'Insee :  
Tél : 01 41 17 57 57 ou [bureau-de-presse@insee.fr](mailto:bureau-de-presse@insee.fr)

**Pour vos lecteurs :**  
Cet ouvrage est disponible, dès levée d'embargo, gratuitement sur [www.insee.fr](http://www.insee.fr) -  
rubrique [Publications et services](#)

Il peut être également acheté en ligne : [www.webcommerce.insee.fr](http://www.webcommerce.insee.fr) et chez les libraires.

Service de presse de l'Insee

Tél : 01.41.17.57.57

[bureau-de-presse@insee.fr](mailto:bureau-de-presse@insee.fr)



<sup>5</sup> Dans cette étude, « l'entreprise » est définie par la notion d'unité légale.

<sup>6</sup> Dans cette étude, « l'entreprise » est définie par l'approche économique introduite par la Loi de modernisation de l'Économie (LME).