



## Les petites et moyennes entreprises réalisent 17 % des exportations

**E**n 2015, les entreprises des secteurs marchands non agricoles déclarent un chiffre d'affaires total à l'exportation de 645 milliards d'euros. Les 200 300 petites et moyennes entreprises exportatrices n'en réalisent que 17 %, alors que 3 900 entreprises de taille intermédiaire (ETI) en réalisent 36 % et 270 grandes entreprises 47 %. Seules 6 % des microentreprises et 32 % des PME hors microentreprises exportent ; ces proportions sont beaucoup plus élevées pour les firmes multinationales. Ainsi, 42 % des microentreprises et 74 % des PME (hors microentreprises) multinationales étrangères exportent ; elles sont respectivement 19 % et 75 % parmi les multinationales françaises. Ces firmes multinationales de taille PME exportent pour des montants très nettement supérieurs à ceux des groupes franco-français ou des entreprises indépendantes.

Chaque année, 40 à 50 000 entreprises exportent pour la première fois. Ce sont surtout des microentreprises : en 2015, 97 % d'entre elles sont indépendantes et 2 % des petits groupes français. Le taux de maintien des exportateurs novices est très faible. En effet, les opérations d'exportation se différencient des transactions domestiques par des coûts d'entrée sur les marchés étrangers plus élevés, des délais de paiement plus longs et un plus grand risque « client », ce qui génère des besoins de trésorerie plus importants.

Hervé Bacheré, direction des statistiques d'entreprises, Insee

En 2015, le chiffre d'affaires à l'exportation des secteurs marchands non agricoles s'élève à 645 milliards d'euros. Les unités légales (*définitions*) de moins de 250 salariés réalisent 39 % de ces exportations, soit un niveau équivalent à celui des unités de 250 à 4 999 salariés (40 %) et le double de celui des unités de 5 000 salariés ou plus (21 %) (*figure 1*).

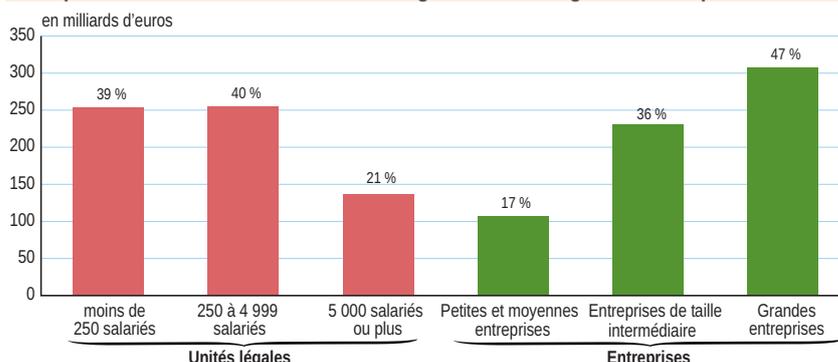
Ces statistiques reposent sur la notion d'unité légale, c'est-à-dire une entité administrative (société ou entreprise individuelle) identifiée par son numéro Siren et déposant une liasse fiscale. Or, les unités légales sont fréquemment organisées en groupe, même pour les plus petites d'entre elles (*bibliographie*). Autour de 10 salariés, un tiers des unités légales est dans un groupe et, à partir de 20 salariés, une majorité d'entre elles le sont. Ce mode d'organisation est caractéristique au voisinage du seuil de 50 salariés : en deçà de ce seuil, la formation de groupes s'intensifie et au-delà, les unités légales se multiplient dans les groupes déjà constitués.

### Les PME réalisent 17 % des exportations

La définition économique de l'entreprise au sens de la loi de modernisation de l'économie de 2008 (*définitions*) prend en compte cette organisation en groupe. Pour les unités légales qui appartiennent à un groupe,

l'entreprise n'est pas l'unité légale, entité juridique qui dispose généralement d'une autonomie très limitée, mais le groupe ou une partie du groupe disposant d'une autonomie de gestion. Cette définition de l'entreprise se décline en catégories d'entreprises (*définitions*) selon l'effectif, le chiffre d'affaires

**1** Exportations selon la taille des unités légales et les catégories d'entreprises en 2015



Lecture : en 2015, les unités légales de moins de 250 salariés concentrent 39 % des exportations, les PME en concentrent 17 %. Champ : France, unités légales exportatrices des secteurs marchands hors agriculture, hors micro-entrepreneurs et micro-entreprises au sens fiscal.

Source : Insee, *Ésane* (données individuelles), Lifi.

et le total de bilan : les petites et moyennes entreprises (PME), qui comprennent les microentreprises (micro) et les PME hors micro, les entreprises de taille intermédiaire (ETI) et les grandes entreprises.

Tenir compte de cette organisation en groupe modifie le profil des exportatrices. Les 200 300 PME exportatrices ne réalisent que 17 % des exportations, un poids deux fois inférieur à celui des unités légales de 0 à 249 salariés (figure 1). En comparaison, 3 900 ETI réalisent 36 % des exportations et 270 grandes entreprises 47 % (alors que les unités légales de 5 000 salariés ou plus n'en réalisent que 21 %).

## 20 % des exportations des ETI ou des grandes entreprises sont réalisées par des petites unités légales

Une unité légale de moins de 250 salariés n'est pas forcément une PME, elle peut appartenir à un groupe de taille supérieure : 11 300 exportatrices de moins de 250 salariés font partie d'un groupe de taille ETI et 3 300 d'un groupe de taille grande entreprise. Ainsi, 147 milliards d'euros d'exportations sont portés par des unités légales de moins de 250 salariés, mais sont des exportations des ETI (95 milliards) et des grandes entreprises (52 milliards ; figure 2).

## Une faible part des PME exporte...

En 2015, seulement 6 % des 2,6 millions de microentreprises et 32 % des 140 000 PME hors microentreprises exportent, contre 68 % des ETI et 85 % des grandes entreprises. Ainsi, les PME sont certes les plus nombreuses parmi les entreprises exportatrices, mais une proportion relativement modeste d'entre elles exporte. Les montants médians (définitions) des exportations sont faibles : le chiffre d'affaires à l'exportation est inférieur à 22 000 euros pour la moitié des microentreprises et à 275 000 euros pour la moitié des PME hors microentreprises (figure 3). En comparaison, le montant médian des exportations des ETI s'élève à plus de 13 millions d'euros et celui des grandes entreprises à 233 millions d'euros, 10 % d'entre elles en déclarant plus d'un milliard.

## ... sauf quand elles sont des multinationales

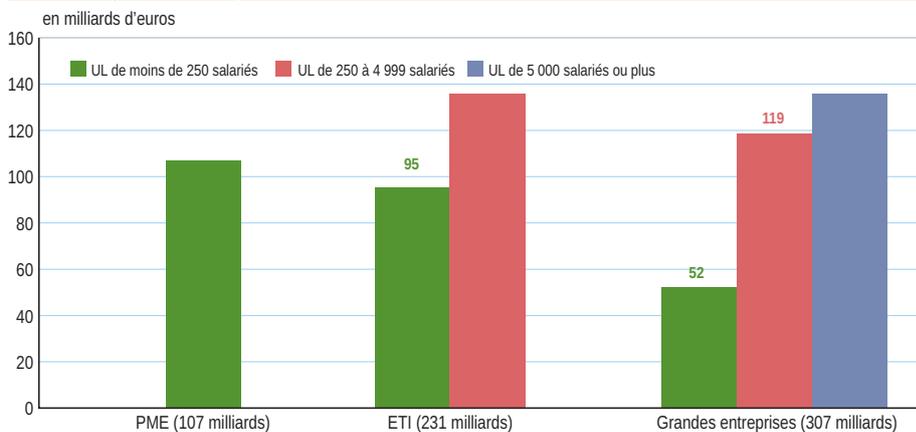
Être une firme multinationale (définitions), c'est-à-dire avoir au moins une unité légale en France et une à l'étranger, est un facteur qui favorise le fait d'être exportateur, a fortiori si l'entreprise est sous contrôle étranger. Une firme multinationale étrangère (définitions) de taille ETI ou grande entreprise au niveau mondial peut être une PME, voire une microentreprise, sur le territoire national ; en effet, la catégorie d'entreprises est calculée sur la trace française de l'entreprise. Ainsi, 42 % des microentreprises et 74 % des PME

(hors micro) multinationales étrangères exportent ; elles sont respectivement 19 % et 75 % parmi les multinationales françaises.

Mais surtout, ces entreprises multinationales exportent pour des montants très nettement supérieurs à ceux des groupes franco-français. Au sein des microentreprises, le chiffre d'affaires médian à l'exportation est de 200 000 euros pour une multinationale étrangère et de 170 000 euros pour une multinationale française, alors qu'il est compris entre 20 000 et 35 000 euros pour les indépendantes et les groupes franco-français. De même, pour les PME (hors micro), la médiane est proche de 1,9 million d'euros pour les multinationales contre 150 à 190 000 euros pour les autres entreprises (figure 4). Près des trois quarts des ETI exportatrices et la quasi-totalité des grandes entreprises sont des firmes multinationales.

Les opérations d'exportation se différencient des transactions intérieures par des coûts d'entrée plus élevés sur les marchés étrangers, des délais de paiement plus longs, liés notamment au temps de transport, et un plus grand risque « client » ; ces caractéristiques génèrent des besoins de trésorerie plus importants (bibliographie). Si les plus grandes entreprises peuvent recourir à des solutions de financement bancaires classiques, le financement de la trésorerie peut constituer un obstacle supplémentaire à l'exportation pour les PME (bibliographie). Avec une ou plusieurs filiales à l'étranger, une petite entreprise réduit ses coûts d'entrée sur ces marchés et sans doute ses risques grâce à une meilleure connaissance des contraintes financières et réglementaires inhérentes à chaque pays.

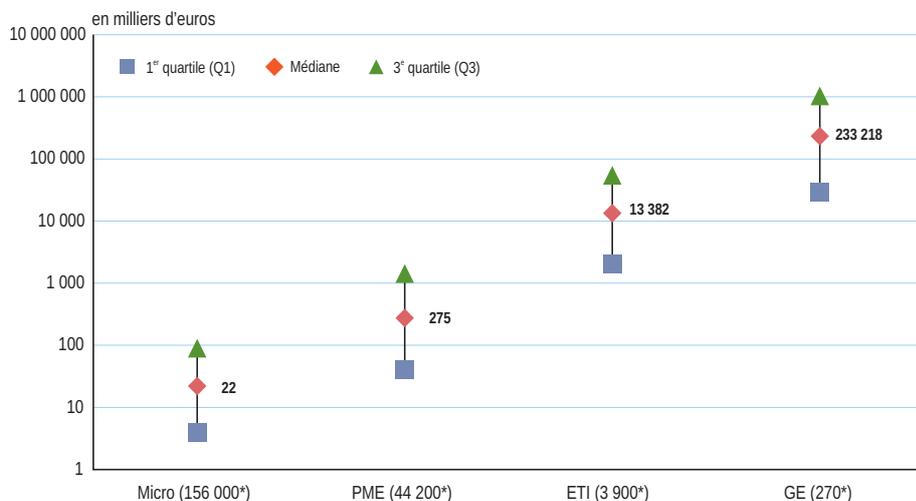
## 2 Répartition des exportations par tranche de taille des unités légales (UL) selon la catégorie d'entreprises en 2015



Lecture : en 2015, les ETI réalisent 231 milliards d'exportations dont 95 milliards portés par des unités légales de moins de 250 salariés. Champ : France, unités légales exportatrices des secteurs marchands hors agriculture, hors micro-entrepreneurs et micro-entreprises au sens fiscal.

Source : Insee, É sane (données individuelles), Lifi.

## 3 Dispersion des exportations des entreprises selon leur catégorie d'entreprises en 2015



\* Nombre d'entreprises.

Lecture : 50 % des petites et moyennes entreprises (hors micro) exportatrices réalisent un chiffre d'affaires à l'export inférieur à 275 000 euros. Champ : France, entreprises exportatrices des secteurs marchands hors agriculture, hors micro-entrepreneurs et micro-entreprises au sens fiscal.

Source : Insee, É sane (données individuelles), Lifi.

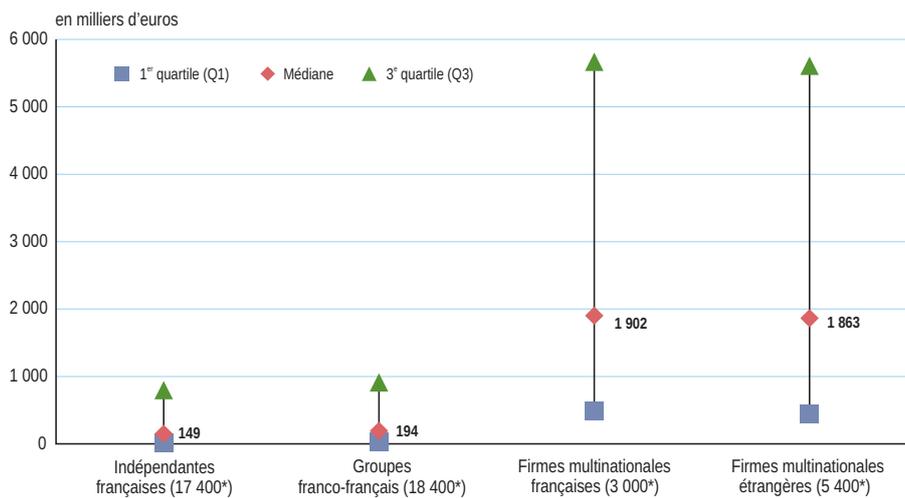
## Seuls 40 % des nouveaux exportateurs de biens exportent l'année suivante

Même si les difficultés pour exporter sont nombreuses, 40 à 50 000 entreprises se lancent dans l'exportation de biens et services chaque année. Il s'agit surtout de microentreprises : en 2015, 97 % d'entre elles sont indépendantes et 2 % des petits groupes français. Elles sont aussi nombreuses à cesser d'exporter chaque année, avec des profils quasiment identiques. Selon une étude de la Direction générale des douanes et droits indirects, « si ce renouvellement participe à la compétitivité économique, il reflète aussi la vulnérabilité des exportateurs occasionnels. Ils s'essayeront à l'international sans toujours confirmer cet essai. Ainsi, parmi les exportateurs de biens « entrants » en 2015, selon les douanes, les deux tiers sont des primo-exportateurs, c'est-à-dire qu'ils n'ont pas exporté au cours des cinq années précédentes. Or, ces nouveaux exportateurs novices ont un taux de maintien très faible : seulement 40 % d'entre eux exportent à nouveau l'année suivante ». Au total, 95 % des exportations sont portées par des exportateurs réguliers, c'est-à-dire ayant exporté au moins les deux dernières années.

## Les exportations : + 139 milliards entre 2009 et 2015, dont + 13 milliards pour les PME

Entre 2009 et 2015, le montant des chiffres d'affaires à l'exportation déclarés par les entreprises marchandes non agricoles augmente de 139 milliards d'euros (+ 28 %). Les ETI (+ 57 milliards et + 33 %) et les grandes entreprises (+ 65 milliards et + 27 %) sont les principaux moteurs de cette croissance. Les montants d'exportations des microentreprises restent stables sur la période, ceux des PME hors micro s'accroissent de 13 milliards d'euros ; ce montant peut paraître modeste, mais il correspond à une hausse de 25 %, proche de l'évolution d'ensemble. Par ailleurs, 3 500 unités légales exportatrices faisant partie d'une entreprise de taille PME en 2009 deviennent des ETI en 2015 : ou bien, en tant qu'indépendantes, elles franchissent le seuil de 250 salariés, ou le groupe auquel elles appartiennent passe ce seuil, ou encore elles sont rachetées par une ETI. En revanche, 1 200 unités légales exportatrices font le chemin inverse en passant d'ETI en 2009 à PME en 2015. Au total, la croissance des exportations des ETI profite d'un apport de près de 10 milliards d'euros de la part des PME : ce montant correspond au solde entre les exportations des PME devenues ETI et celles des ETI redevenues PME. La hausse de 139 milliards des exportations entre 2009 et 2015 est le fait des entreprises pérennes ; l'apport des entreprises créées sur la période est marginal. En effet, la quasi-totalité des entreprises créées depuis 2009 sont de petite taille et, pour la plupart, n'ont pas encore eu les moyens de se développer à l'international sur la période. ■

## 4 Dispersion des exportations des petites et moyennes entreprises (hors micro) selon le type de groupe en 2015



\* Nombre d'entreprises.

Lecture : 50 % des multinationales françaises de taille PME (hors micro) exportatrices réalisent un chiffre d'affaires à l'export inférieur à 1,9 million d'euros.

Champ : France, entreprises exportatrices des secteurs marchands hors agriculture, hors micro-entrepreneurs et micro-entreprises au sens fiscal.

Source : Insee, É sane (données individuelles), Lifi.

## Comparaisons internationales : précautions d'utilisation

Lors de comparaisons internationales, le poids des PME en France est souvent jugé faible par rapport à celui de ses partenaires de l'Union européenne. En réalité, peu d'instituts statistiques en Europe sont en mesure de fournir des informations selon la catégorie d'entreprises en prenant en compte l'organisation en groupes. Le plus souvent, la notion de « PME » est un abus de langage pour nommer une unité légale en fonction de sa taille ou une unité administrative équivalente propre à chaque pays. Or, ces deux concepts donnent une vision bien différente, comme l'illustre cette étude. En conséquence, les comparaisons basées sur les unités légales doivent être interprétées avec grande prudence, les réalités juridiques pouvant varier selon les pays.

En France, de très grands groupes concentrent une très forte proportion des exportations. Toutefois, pour certains de nos partenaires européens, le tissu plus riche de PME reflète

aussi une moindre présence de grandes entreprises. Ainsi, par exemple, pour la Lettonie et l'Estonie, les unités de moins de 250 salariés réalisent près de 70 % des exportations, conformément au poids de ces unités dans l'économie. En effet, les unités de 250 salariés ou plus ne réalisent que 22 % du chiffre d'affaires de l'industrie et des services marchands, un poids deux fois inférieur à l'équivalent en France. Dans les comparaisons, il faut donc bien prendre en compte ces effets de structure avant de pouvoir conclure sur les atouts comparatifs de chaque pays.

Enfin, dans des pays à faible coût de main-d'œuvre, un nombre important de PME peuvent appartenir à de grandes multinationales ayant délocalisé leur production ou en être des sous-traitants directs. Le poids apparent très important des PME, ou des unités légales assimilées à des PME, correspond alors à une trace locale d'ETI ou de grandes entreprises étrangères.

## Sources

Les données sont issues du **dispositif d'élaboration des statistiques annuelles d'entreprises** (É sane) et couvrent les secteurs marchands non agricoles : industrie ; construction ; commerce, réparation d'automobiles et de motocycles ; transports et entreposage ; services marchands (pour les activités financières et d'assurance, uniquement la division 66 et la sous-classe 64.20Z de la nomenclature d'activités française) ; enseignement (seulement la partie marchande) ; santé humaine et action sociale (seulement la partie marchande). Les micro-entrepreneurs et micro-entreprises au sens fiscal, qui bénéficient de formalités comptables et fiscales simplifiées et

pour lesquels on dispose d'informations moins détaillées, sont exclus de l'étude. Les exportations de biens et services sont déterminées sur la base du montant déclaré par l'unité légale dans son compte de résultat.

Le **système d'information sur les liaisons financières (Lifi)** permet de recenser les détentions en capitaux, d'identifier les groupes de sociétés opérant en France et de déterminer leur contour (ensemble des sociétés qui les composent). Il constitue ainsi le répertoire français des groupes.

Les **données d'exportations diffusées par la Direction générale des douanes et droits indirects (DGDDI)** recense tous les échanges de biens (hors services) déclarés avec des pays de l'Union

européenne et avec des pays tiers (hors Union européenne) sur la base de déclarations douanières spécifiques. Elles diffèrent donc des données É sane. La répartition des exportations par catégorie d'entreprises au sens de la LME est toutefois très proche selon les deux sources : 51 % des montants d'exportation sont le fait de grandes entreprises pour les douanes contre 47 % pour É sane, 34 % contre 36 % pour les ETI et 15 % contre 17 % pour les PME et microentreprises. É sane comptabilise beaucoup de petits exportateurs pour des montants très faibles (figure 3).

## Définitions

L'unité légale est une entité juridique de droit public ou privé. Cette entité juridique 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, DGFIP, etc.) pour exister. L'existence d'une telle unité dépend du choix des propriétaires ou de ses créateurs (pour des raisons organisationnelles, juridiques ou fiscales). L'unité légale est l'unité principale enregistrée dans le répertoire Sirene, identifiée par son numéro Siren.

Cette définition de l'unité légale ne doit pas être confondue avec celle de l'entreprise au sens économique, précisée dans la loi de modernisation de l'économie (LME) de 2008.

**Entreprise** : la loi de modernisation de l'économie (LME) de 2008 précise que « l'entreprise est la plus petite combinaison d'unités légales qui constitue une unité organisationnelle de production de biens et services jouissant d'une certaine autonomie de décision, notamment pour l'affectation de ses ressources courantes ».

**Catégories d'entreprises** : les entreprises au sens de la LME se déclinent en trois catégories selon des critères d'effectifs, de chiffre d'affaires et de total de bilan :

- les petites et moyennes entreprises (PME) : moins de 250 personnes, chiffre d'affaires inférieur à 50 millions d'euros ou total de bilan inférieur à 43 millions d'euros ;
- dont les microentreprises (micro) : moins de 10 personnes, chiffre d'affaires ou total de bilan inférieur à 2 millions d'euros ;
- les entreprises de taille intermédiaire (ETI) : moins de 5 000 personnes, chiffre d'affaires inférieur à 1 500 millions d'euros ou total de bilan inférieur à 2 000 millions d'euros, non classées comme PME ;
- les grandes entreprises sont des entreprises non classées dans les catégories précédentes.

**Firme multinationale** : groupe ayant au moins une unité légale à l'étranger et une en France. Sa catégorie d'entreprises est déterminée sur son périmètre observé en France.

**Firme multinationale sous contrôle français (étranger)** : firme multinationale dont la tête de groupe (société contrôlant les autres sans être elle-même contrôlée) est une société française (étrangère).

**Médiane, quartiles** : si l'on ordonne une distribution de salaires, de revenus, de chiffre d'affaires, etc., les quartiles sont les valeurs qui partagent cette distribution en quatre parties égales. Ainsi, pour une distribution de chiffre d'affaires :

- le premier quartile (noté généralement Q1) est le chiffre d'affaires au-dessous duquel se situent 25 % des entreprises ;
- le deuxième quartile (noté généralement Q2) est le chiffre d'affaires au-dessous duquel se situent 50 % des entreprises : c'est la médiane ;
- le troisième quartile (noté généralement Q3) est le chiffre d'affaires au-dessous duquel se situent 75 % des entreprises.

Le premier quartile est, de manière équivalente, le chiffre d'affaires au-dessus duquel se situent 75 % des entreprises ; le deuxième quartile est celui au-dessus duquel se situent 50 % des entreprises, et le troisième quartile, celui au-dessus duquel se situent 25 % des entreprises.

## Bibliographie

- Deroyon J., « Les PME organisées en groupe : un phénomène important dès les unités de petite taille », in « Les entreprises en France », *Insee Références*, édition 2016.
- Bigot J.-F., Fesseau M., « 123 000 groupes implantés en France en 2015, dont seuls 220 ont 5 000 salariés ou plus », *Insee Première* n° 1679, décembre 2017.
- Beaumont P., « Le financement de l'exportation pour les PME : se mettre à flot pour passer le cap », in « Les entreprises en France », *Insee Références*, édition 2016.
- DGDDI, « Stabilité du nombre d'exportateurs », in « Les opérateurs du commerce extérieur - Année 2017, résultats révisés », [lekiosque.finances.gouv.fr](http://lekiosque.finances.gouv.fr).
- Feenstra R., Li Z., Yu M., "Exports and Credit Constraints under Incomplete Information: Theory and Evidence from China", *Review of Economics and Statistics* n° 96, octobre 2014.

Direction Générale :  
18, bd Adolphe-Pinard  
75675 PARIS CEDEX 14  
**Directeur de la publication** :  
Jean-Luc Tavemier  
**Rédacteur en chef** :  
E. Nauze-Fichet  
**Rédacteurs** :  
J.-B. Champion, C. Collin,  
C. Lesdos-Cauhapé, V. Quénechdu  
**Maquette** : P. Thibaudeau  
**Impression** : Jouve  
**Code Sage** IP181692  
ISSN 0997 - 3192  
© Insee 2018

- **Insee Première** figure dès sa parution sur le site internet de l'Insee :  
<https://www.insee.fr/fr/statistiques?collection=116>
- Pour recevoir par courriel les avis de parution (50 numéros par an) :  
<https://www.insee.fr/fr/information/1405555>

Pour vous abonner à **Insee Première** et le recevoir par courrier :  
<https://www.insee.fr/fr/information/2537715>

