

Les entreprises en France

Insee Références
Édition 2021



En 2019, la France compte 4,1 millions d'entreprises sur son territoire, dont l'activité relève des secteurs marchands non agricoles et non financiers. Ces entreprises rassemblent au total 4,4 millions d'unités légales et génèrent 1 241 milliards d'euros de valeur ajoutée (hors taxes), soit près de 51 % du PIB. Cette vue d'ensemble se penche sur la situation des entreprises entre 2015 et 2019, avec un focus sur la situation économique et financière des TPE-PME se trouvant dans les secteurs qui seront les plus touchés par la crise sanitaire en 2020-21.

 À retrouver p. 9

Les multinationales génèrent plus de la moitié de la valeur ajoutée totale et concentrent près de 90 % des exportations

En 2019, 276 grandes entreprises (GE) et 5 861 entreprises de taille intermédiaire (ETI) concentrent à elles seules 57 % de la valeur ajoutée totale. Les multinationales génèrent plus de la moitié de la valeur ajoutée en France et concentrent à elles seules 89 % du chiffre d'affaires à l'export. À l'inverse, l'activité des groupes franco-français est moins orientée vers l'international : ils sont en effet présents dans des secteurs davantage tournés vers le marché domestique comme la construction, l'hébergement-restauration ou l'immobilier.

Près de la moitié des PME, hors microentreprises, sont organisées en groupe

Le système productif compte 4,1 millions de petites et moyennes entreprises (PME), dont 3,9 millions de microentreprises. Si la très grande majorité de ces dernières sont constituées d'une seule unité légale, près de la moitié des PME non microentreprises ont opté pour l'organisation en groupe. La structuration en groupe permet de mieux gérer le risque, de rationaliser l'organisation, de faciliter la transmission.

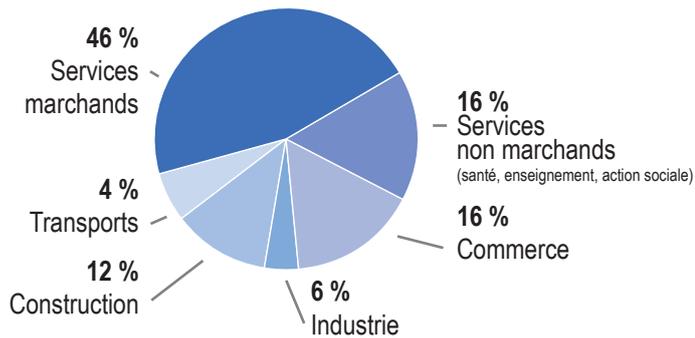
Définitions

- **Unité légale** : 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 ; ou une personne physique, déclarée en tant qu'indépendant, qui exerce une activité économique.
- **Entreprise** : unité organisationnelle de production et jouissant d'une certaine autonomie de décision (décret n° 2008-1354 du 18 décembre 2008).
 - Les **petites et moyennes entreprises (PME)** sont celles qui, d'une part, occupent moins de 250 personnes, d'autre part, ont un chiffre d'affaires annuel n'excédant pas 50 millions d'euros ou un total de bilan n'excédant pas 43 millions d'euros. Parmi elles, les microentreprises (MIC) occupent moins de 10 personnes et ont un chiffre d'affaires annuel ou un total de bilan n'excédant pas 2 millions d'euros.
 - Les **entreprises de taille intermédiaire (ETI)** sont des entreprises qui n'appartiennent pas à la catégorie des PME et qui, d'une part, occupent moins de 5 000 personnes, d'autre part, ont un chiffre d'affaires annuel n'excédant pas 1 500 millions d'euros ou un total de bilan n'excédant pas 2 000 millions d'euros.
 - Les **grandes entreprises (GE)** sont des entreprises non classées dans les catégories précédentes.



Un appareil productif très largement tourné vers le tertiaire en 2019

Répartition des entreprises selon leur activité principale



Les entreprises exerçant dans les secteurs tertiaires (services marchands, non-marchands, commerce et transport) génèrent au total près des deux tiers de la valeur ajoutée en 2019. Souvent en contact direct avec le public, les entreprises orientées vers les particuliers (commerce de détail, hébergement-restauration...) ont été particulièrement touchées par les restrictions sanitaires décidées dans le cadre de la lutte contre la pandémie de Covid-19 en 2020-2021.

18 % des entreprises exercent dans les secteurs de l'industrie et de la construction et génèrent près d'un tiers de la valeur ajoutée totale.



Des facteurs de production très différents selon les secteurs d'activité

La structure des immobilisations corporelles (actifs physiques comme les terrains, les constructions et les installations techniques) et incorporelles (actifs immatériels non financiers comme le fonds commercial, les frais d'établissement et de développement) varie fortement selon les secteurs d'activité.

L'**industrie** se distingue par la prééminence des installations techniques (64 %). Dans le **tertiaire**, les **services aux entreprises**, le **commerce** et l'**information-communication** se caractérisent par la part importante d'actifs incorporels (respectivement 26 %, 31 % et 52 %).



Gains de productivité : de fortes disparités selon les secteurs

Secteurs marchands **non agricoles et non financiers**



Productivité du travail entre 2015 et 2019

+ 7,8 % → + 1,5 % par an

Les **gains de productivité** ont été particulièrement élevés dans l'industrie et le commerce (respectivement + 12 % et + 11,7 %).

Dans les services marchands, comme dans l'industrie, les écarts de gains de productivité augmentent entre les entreprises les plus productives dites « à la frontière technologique » (mesurées ici par les 5 % des entreprises les plus productives au sein de chaque secteur) et le reste des entreprises.



Taux de marge : en hausse dans l'ensemble des secteurs, sauf dans les services marchands et les transports

Entre 2015 et 2019, le **taux de marge**, mesuré par la part de la valeur ajoutée allouée à la rémunération du capital, a progressé de + 0,9 point. Cette hausse n'est pas uniforme d'un secteur d'activité à l'autre.

Le taux de marge recule nettement dans les services marchands (- 0,8 point) et dans les transports-entrepôt (- 0,4 point), tandis qu'il progresse de façon notable dans la construction (+ 3,0 points), dans le commerce (+ 2,3 points) et dans l'industrie (+ 1,6 point).

Voir figure 8 p. 23

À court terme, l'évolution du **taux de marge** dépend de l'évolution du **coût réel du travail** par équivalent temps plein (ETP) et de la **productivité apparente du travail** : si une entreprise enregistre des gains de productivité supérieurs à la hausse du coût réel d'un ETP, alors son taux de marge va s'améliorer. La plupart des mesures fiscal-sociales mises en œuvre dans les entreprises entre 2015 et 2019 leur ont été favorables et ont contribué à limiter la hausse du coût réel du travail par ETP. Dans les TPE-PME des secteurs les plus touchés par la crise sanitaire, le taux de marge a augmenté sur cette même période (+ 2,2 points).



Un taux d'investissement en nette hausse dans l'ensemble des secteurs

Entre 2015 et 2019, le **taux d'investissement en actifs corporels bruts** s'établit en moyenne à 17,1 % et a augmenté chaque année sur cette période, notamment dans l'industrie (+ 2 points) et dans les services marchands (+ 1,9 point).

Cette amélioration du taux d'investissement s'inscrit dans un contexte économique porteur pour l'investissement sur toute la période 2015-2019. Le taux d'investissement des TPE-PME des secteurs les plus touchés par la crise sanitaire a aussi augmenté.

Voir figure 10 p. 24

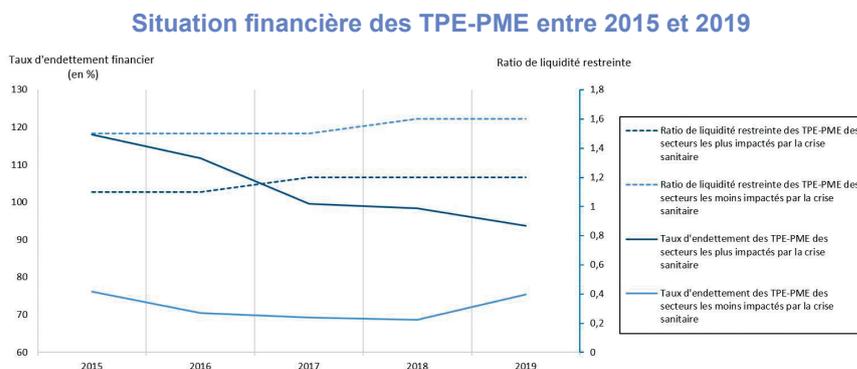
Une rentabilité économique en légère baisse, sauf dans le commerce et la construction

La rentabilité économique des actifs physiques bruts s'élève en moyenne à 9,8 % entre 2015 et 2019. Elle a baissé dans tous les secteurs, sauf dans la construction (+ 2,4 points) et le commerce (+ 1,1 point) et dans l'industrie où il est resté stable.

La rentabilité des TPE-PME des secteurs les plus impactés par la crise sanitaire est quasi stable entre 2015 et 2019 (- 0,1 point). *A contrario*, la rentabilité des TPE-PME des autres secteurs progresse nettement sur la période (+ 1,5 point).

Renforcement de la structure financière des TPE-PME

Sur la période 2015-2019, la **situation financière des TPE-PME s'est globalement améliorée**. Le taux d'endettement financier des TPE-PME n'a cessé de baisser entre 2015 et 2018 pour ensuite légèrement remonter en 2019. Cet assainissement des bilans a rendu une capacité d'endettement aux TPE-PME avant d'aborder la crise de la Covid-19. **L'amélioration de la structure financière des TPE-PME des secteurs les plus impactés par la crise sanitaire est nette** mais elle demeure dégradée par rapport à celle de l'ensemble des TPE-PME.



Note : Le ratio de liquidité restreinte est un indicateur de trésorerie. Plus ce ratio est supérieur à 1, plus les entreprises ont une situation de trésorerie favorable (une fois prise en compte leurs dettes de court terme).

Globalement plus solvables, les TPE-PME disposent aussi de plus de liquidités en 2019 qu'en 2015. Mais en dépit d'une amélioration sur la période, les TPE-PME des secteurs les plus impactés par la crise sanitaire disposent en 2019 d'un niveau moyen de trésorerie moins élevé que celles des autres

secteurs, une fois prise en compte leurs dettes de court terme. **La capacité d'autofinancement des TPE et des PME excède en moyenne le montant total de leurs investissements :** en 2019, leurs taux d'autofinancement s'élèvent respectivement à 117 % et 149 %.

 Voir figure 13b p. 27

Très forte hausse des créations de micro-entreprises entre 2015 et 2019

Créations d'entreprises dans l'économie marchande (hors secteur agricole)

 **525 000 en 2015**  **815 000 en 2019**
55%

Le cadre réglementaire régissant le régime du micro-entrepreneur (ex-autoentrepreneur) a évolué en 2017-2018 et a pu contribuer à le rendre encore plus attractif.

La hausse des créations de micro-entreprises est particulièrement prononcée dans **le secteur des transports** : + 477 % entre 2015 et 2019. Toutefois, étant donné que seule une micro-entreprise créée en 2014 sur trois est encore active trois ans après, la forte hausse des créations de ce type d'entreprises doit être relativisée.

En 2020, 848 200 entreprises ont été créées, soit 33 000 de plus qu'en 2019, et ce malgré la crise liée au Covid-19. Cette hausse est principalement due à l'essor des immatriculations sous le régime du micro-entrepreneur, en particulier dans les transports, le commerce et les activités immobilières.

Net recul des défaillances d'entreprises entre 2015 et 2019, suivi d'une baisse historique en 2020

Après la crise financière de 2008 et jusqu'en 2015, le nombre de défaillances d'entreprises avoisinait les 60 000 par an. **À partir de 2015, le nombre de défaillances baisse de manière continue**. En 2019, ce sont moins de 50 000 défaillances qui sont comptabilisées. Sur la période 2015-2019, le recul des défaillances concerne l'ensemble des secteurs, particulièrement ceux du commerce, de l'industrie et de l'immobilier.

En 2020, les défaillances reculent très fortement par rapport à 2019 (- 39 %) pour atteindre le niveau le plus bas jamais enregistré depuis 30 ans. Ce fort recul pourrait s'expliquer à la fois par l'assouplissement temporaire des règles de déclaration de cessation de paiement et par les nombreux dispositifs d'aide financière destinés aux entreprises des secteurs affectés par la crise sanitaire.

Pandémie de Covid-19 et pertes d'activité : évaluation de l'impact de la crise sur les trajectoires des entreprises françaises en 2020

FICHE PRESSE • mercredi 1^{er} décembre 2021

Les entreprises en France

Insee Références
Édition 2021



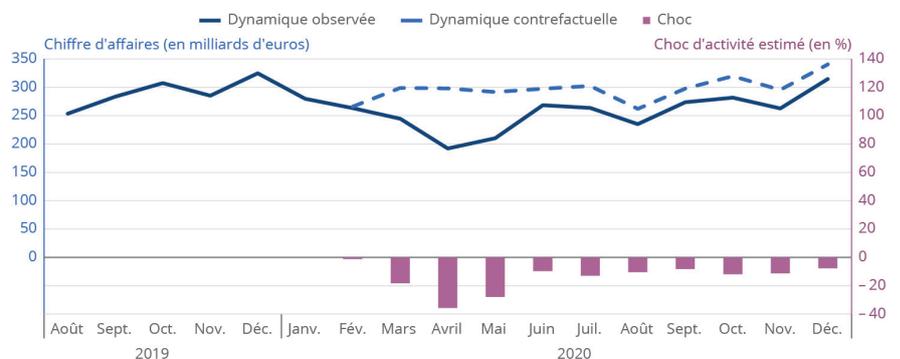
Début 2020, la pandémie de Covid-19 et les mesures de restriction prises pour l'endiguer ont provoqué un choc inédit sur l'activité des entreprises françaises. Les conséquences restent d'ampleur variable selon les secteurs et la période de confinement. Quatre trajectoires-types se distinguent selon les pertes d'activité subies chaque mois par les entreprises. Ces trajectoires s'expliquent essentiellement par le secteur d'activité, mais également par l'adaptation de l'organisation des entreprises pendant la crise.

 À retrouver p. 37

Un choc d'activité brutal d'ampleur variable selon le secteur

L'activité économique totale a été très ralentie pendant le premier confinement de 2020. Entre mars et mai, son niveau se situe 27 % en dessous du niveau estimé qu'elle aurait eu en l'absence de crise sanitaire. Au quatrième trimestre, qui inclut le deuxième confinement, la perte d'activité est estimée à environ 10 %. Le premier confinement a constitué un choc pour tous les secteurs, mais d'ampleur variable. L'hébergement-restauration, la fabrication de matériels de transport et les « autres services » sont les trois secteurs dont l'activité économique a été la plus déprimée.

Évolution du choc d'activité économique agrégé au cours de l'année 2020



Lecture : En avril 2020, le volume de chiffre d'affaires total observé est de 192 milliards d'euros, contre 298 milliards d'euros estimés si la pandémie de Covid-19 n'avait pas eu lieu (contrefactuel). Le choc d'activité en avril s'établit ainsi à - 35 %.

Les différences entre entreprises dépendent essentiellement des secteurs d'activité

Le secteur d'activité explique 43 % de la dispersion des chocs individuels d'activité en 2020, beaucoup plus qu'en 2019, année sans crise, pour laquelle la part de la dispersion des chocs individuels expliquée par le secteur d'activité était de moins de 1 %. La forte hétérogénéité des chocs observée au sein de chacun des secteurs en 2020 s'explique par la présence simultanée d'entreprises très pénalisées, parfois cessant leur activité, et d'autres atteignant à l'inverse leur niveau d'activité attendu malgré la crise. Au sein d'un même secteur, les mesures de restriction sanitaire ont pu être très différentes, ce qui peut contribuer à expliquer cette situation. En particulier, les interdictions d'accueil

du public ou de rassemblement, très ciblées, ont touché des sous-secteurs définis plus finement. Dans l'hébergement-restauration, les établissements de restauration rapide ont ainsi mieux résisté (- 34 %) que les débits de boissons (- 55 %) ou les services de traiteurs (- 70 %).

Pour autant, la diversité des situations après un an de crise ne dépend pas uniquement du secteur d'activité. Les microentreprises ont en moyenne subi des pertes d'activité plus élevées que les entreprises de taille intermédiaire et les grandes entreprises (ETI-GE) lors des deux confinements.

Quatre profils-types de trajectoire de chocs pendant la crise

L'analyse des trajectoires au cours de l'année permet de regarder si les chocs les plus importants sont toujours subis par les mêmes entreprises et permet d'identifier quatre profils-types de trajectoire d'activité durant l'année 2020.

Entreprises « non affectées » par la crise



36 %

des entreprises



42 %

des salariés

- Impact négatif limité pendant le premier confinement
- Rattrapage de l'activité attendue à partir du mois de juin



Secteurs les plus représentés : industrie alimentaire, secteurs médical et vétérinaires, fabrication de produits électroniques (téléviseurs, consoles de jeux vidéo...)

Entreprises « résilientes » face à la crise



38 %

des entreprises



44 %

des salariés

- Perte d'activité importante au printemps
- Pertes mensuelles plus faibles à partir du mois de juin



Secteurs les plus représentés : fabrication d'ordinateurs, fabrication d'équipements automobiles

Entreprises « confinées »



20 %

des entreprises



12 %

des salariés

- Pertes d'activité très importantes lors des deux confinements
- Relance de l'activité limitée pendant l'été



Secteurs les plus représentés : transports ferroviaires, bibliothèques et musées

Entreprises « déprimées »



6 %

des entreprises



2 %

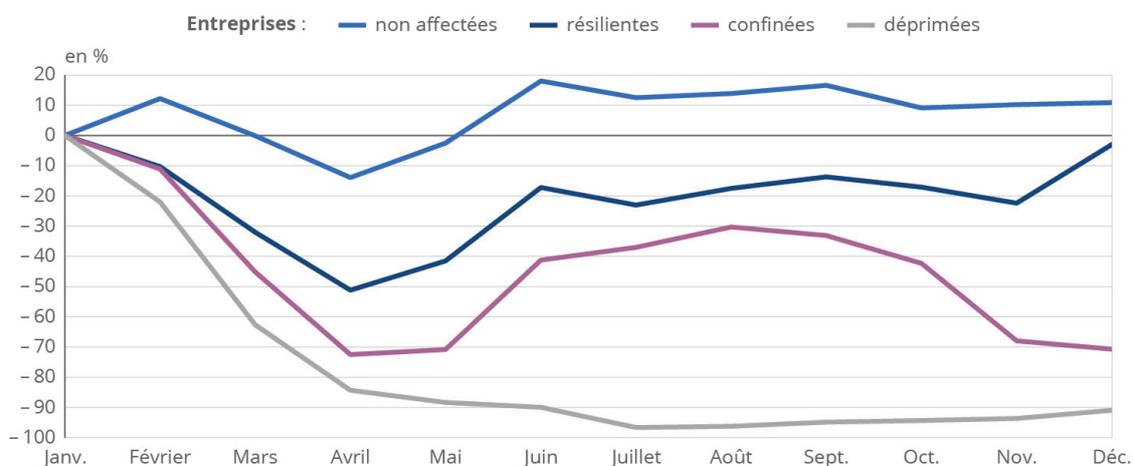
des salariés

- Effondrement de l'activité dès le mois de mars 2020
- Pas de reprise sur les mois suivants



Secteurs les plus représentés : hébergement-restauration, culture, tourisme

Choc d'activité moyen en 2020 pour chaque profil de trajectoire individuelle



À retrouver p. 44

Le type de trajectoire est très lié au secteur d'activité et à l'adaptation organisationnelle

Même en tenant compte de l'organisation et de l'adaptation de l'activité des entreprises pendant la crise sanitaire, **le secteur d'activité reste le facteur prépondérant pour expliquer la répartition des entreprises entre les trajectoires-types.**

Conditionnellement au secteur, l'effet de chacune des autres variables sur la probabilité de se retrouver dans l'une des quatre classes définies ci-dessus est statistiquement significatif mais de faible ampleur. Les **microentreprises** ont plus de chance d'appartenir au profil « confiné ». Le **fait d'exporter** est quant à lui associé à une probabilité plus élevée d'appartenir au profil

« déprimé ». Le **développement de nouveaux produits et systèmes de ventes** à la suite de la crise est corrélé à une probabilité plus élevée d'appartenir au profil « non affecté », et plus faible d'appartenir aux profils les plus touchés. En revanche, **la réorganisation de l'activité et la mise en commun de ressources** avec d'autres entreprises sont liées à une plus forte probabilité d'appartenir au profil « non affecté » ou au profil « déprimé ». **Les entreprises ayant rapidement adapté leur activité ont pu maintenir leur niveau de chiffre d'affaires.** Au contraire, la mise en commun de ressources a pu être contrainte *a posteriori* pour les entreprises les plus touchées.

 Pour en savoir plus, encadré 2 p. 43

Les entreprises en France

Insee Références
Édition 2021



En France, le secteur de l'hébergement-restauration a été particulièrement affecté par les mesures de restrictions sanitaires adoptées pour endiguer l'épidémie de Covid-19 : l'activité du secteur a chuté de 37 % en 2020. Les cafés, bars et restaurants ont ainsi dû fermer leurs portes du 15 mars au 2 juin 2020, et de la fin octobre 2020 au printemps 2021. Le secteur de l'hébergement a de son côté subi de plein fouet l'impact des deux confinements. De surcroît, les entreprises ont dû s'adapter à de nouveaux protocoles sanitaires, aux fermetures en soirée, et faire face à la baisse de la clientèle étrangère. Dans le même temps, l'autorisation des activités de livraison et de vente à emporter a été insuffisante pour stopper la chute de l'activité.

Le secteur de l'hébergement-restauration est celui qui a eu le plus recours aux dispositifs de soutien public : alors qu'il rassemble un peu plus de 5 % de l'emploi salarié privé, il représente 26 % des heures d'activité partielle depuis mars 2020, 37 % des montants cumulés de versements au titre du fonds de solidarité, 8 % des montants de prêts garantis par l'État (PGE) et 7 % des cotisations sociales reportées restant à recouvrer à mi-mai 2021.

 À retrouver p. 47

Définition

Les **mesures de soutien public** considérées dans ce dossier sont l'activité partielle, le fonds de solidarité et les reports de charges fiscales et sociales. Les prêts garantis par l'État (PGE) ne sont pas pris en compte.

Un **choc de trésorerie** est le flux de liquidités généré par l'exploitation, après prise en compte des investissements nécessaires au maintien ou au développement de l'outil de production, auquel on retranche encore le versement des dividendes et le paiement des charges d'intérêts.

Les **besoins de financement opérationnels** sont les liquidités nécessaires à l'entreprise pour absorber une baisse de trésorerie opérationnelle pour aborder la phase de reprise de l'activité.



Un secteur très sensible aux mesures de restrictions sanitaires

Sur la période de crise sanitaire allant de mars à décembre 2020, **l'hébergement-restauration est le secteur le plus touché en France, avec une chute d'activité estimée de - 50 %**. Fermées du 15 mai au 2 juin, à l'exception de la vente à emporter, les entreprises de la restauration n'ont pu continuer à fonctionner jusqu'au deuxième confinement, à l'automne 2020, qu'au prix d'un protocole sanitaire renforcé, limitant les capacités d'accueil et les horaires d'ouverture. Elles sont ensuite demeurées fermées à partir du 30 octobre. Le secteur de l'hébergement n'a pas connu de fermeture administrative lors du deuxième confinement, mais les besoins d'hébergement ont été largement réduits. Ainsi, l'activité du secteur est particulièrement sensible à l'évolution des mesures de restrictions sanitaires.

De mars à mai 2020, les pertes d'activité par rapport à une situation sans crise sanitaire s'élèvent ainsi à 71 % pour l'ensemble de l'hébergement-restauration. La réouverture tardive des restaurants après le premier confinement (début juin), limitée aux terrasses dans les zones les plus touchées par l'épidémie, et les restrictions de déplacement entre le 11 et le 28 mai ont retardé le rebond de l'activité au début de l'été avec une perte d'activité de 46 % en juin (contre - 10 % pour l'ensemble de l'économie). **Lors du deuxième confinement, l'hébergement-restauration a une nouvelle fois fait partie des secteurs les plus affectés, avec une perte d'activité de 63 % en novembre-décembre.**

 Voir figure 1 p. 48



Les mesures de soutien ont réduit la forte dispersion des chocs de trésorerie

Les chocs de trésorerie sont répartis de manière très déséquilibrée dans l'hébergement-restauration fin 2020, ce qui reflète l'intensité de la baisse d'activité. **La part des entreprises dont la dette nette augmente avant soutien, c'est-à-dire avec un choc négatif de trésorerie, est ainsi nettement plus importante dans le secteur de l'hébergement-restauration (87 % des entreprises et 91 % des salariés) que pour l'ensemble des secteurs d'activité (41 % des entreprises et 56 % des salariés).** En comparaison, en 2018, moins d'une entreprise sur deux du secteur de l'hébergement-restauration faisait face à une variation de trésorerie négative. En outre, les variations sont plus intenses en 2020 : elles sont supérieures à un mois de chiffre d'affaires pour 82 % des entreprises du secteur, contre 18 % en 2018.

Après mesures de soutien, les très petites entreprises (TPE) du secteur sont relativement moins affectées par la crise : 73 % d'entre elles subissent un choc négatif de trésorerie, contre 86 % pour les PME et 84 % pour les entreprises de taille intermédiaire ou les grandes entreprises (ETI-GE). Cela s'explique notamment par les mesures de soutien (activité partielle, fonds de solidarité et reports/exonérations de cotisations sociales et d'impôt sur les sociétés) qui bénéficient davantage aux TPE.

À la suite des mesures d'aide, la proportion de chocs négatifs de trésorerie diminue ainsi de 16 points pour les TPE (89 % contre 73 %), de 7 points pour les PME (93 % contre 86 %) et 6 points pour les ETI (90 % contre 84 %).



Les aides aux entreprises atténuent sensiblement les besoins de financement opérationnels

Fin 2020, le besoin opérationnel médian des entreprises de l'hébergement-restauration équivaut à 23 jours de chiffre d'affaires (CA). Il aurait été égal à plus du double sans les mesures de soutien (58 jours). Après soutien, le besoin est plus fort dans le secteur de l'hébergement, avec une valeur médiane de 69 jours de CA, contre 13 jours dans la restauration.

Ce besoin médian diffère fortement selon la taille des entreprises : les PME affichent ainsi un besoin opérationnel médian de plus

d'un mois de CA (36 jours, après soutien) à fin 2020, alors qu'il n'est que de 2 semaines pour les TPE et les ETI-GE (15 et 13 jours respectivement). La dispersion est beaucoup moins forte au sein de la population des TPE qu'elle ne l'est au sein des grandes entreprises ou des PME. L'action des mesures de soutien contribue à ce résultat : le besoin médian a été divisé par 3 à fin 2020 grâce au recours aux mesures de soutien pour cette catégorie d'entreprises.



Un secteur très fortement affecté par les restrictions sanitaires mais prompt à se redresser

De la même manière qu'elle s'est dégradée particulièrement rapidement, la situation du secteur de l'hébergement-restauration s'est également redressée rapidement dès l'allègement des restrictions. Le besoin opérationnel médian des entreprises croît fortement de mars à mai avant d'entamer une légère décline à la faveur du relâchement des restrictions sanitaires du 1^{er} confinement et du démarrage de la saison estivale. **À partir d'octobre, à mesure que de nouvelles restrictions sont mises en place, le besoin de financement opérationnel médian des entreprises recommence à nouveau à croître** dans les deux secteurs, quoique dans une moindre mesure dans la restauration. Cette dynamique est en partie liée à celle du crédit inter-entreprises, notamment du fait des règlements des dettes fournisseurs pendant les périodes marquées par l'absence de recettes. Puis la dynamique s'inverse rapidement au moment de la réouverture estivale sous l'effet conjoint de la reprise de l'activité et des paiements différés aux fournisseurs, avec des flux de trésorerie mensuels à nouveau positifs.

Les entreprises du secteur ont de plus bénéficié des prêts garantis par l'État (PGE) pour faire face à leurs problèmes de trésorerie. Les PGE ne sont toutefois pas pris en compte dans ce dossier.

À l'issue de l'année 2020, il apparaît que bon nombre d'entreprises du secteur de l'hébergement-restauration étaient probablement en capacité d'améliorer sensiblement et rapidement leur situation financière suite à la réouverture au public des cafés-restaurants, et ce malgré une exposition à la crise particulièrement prononcée. La reprise d'activité a cependant été limitée par les couvre-feux à l'hiver puis le reconfinement de 2021, prolongeant les difficultés du secteur.

Les mesures de soutien ont joué un rôle notable, permettant de contenir les besoins de financement opérationnels : au plus fort du premier confinement, elles permettent de réduire de 20 % à 50 % le besoin opérationnel médian. Lors du deuxième confinement, les mesures de soutien réduisent encore davantage le besoin opérationnel médian, de 30 % à 70%, ce qui traduit notamment la montée en puissance du fonds de solidarité.

Les entreprises en France

Insee Références
Édition 2021



Ces dernières années, les *start-up* ont pris une place prépondérante dans l'actualité économique. Si cette notion correspond bien à une réalité entrepreneuriale, il est difficile de distinguer dans l'usage commun ou dans la littérature économique une définition claire et consensuelle de la *start-up*. Selon les cas, le terme renvoie aux entreprises en phase de démarrage, donc jeunes, aux entreprises à forte croissance de chiffre d'affaires ou de capital, aux entreprises innovantes, ou aux quatre notions à la fois. Ces quatre définitions correspondent à des réalités parfois différentes en matière d'évolution de l'emploi, de niveau des salaires ou encore de difficultés d'embauche. Pour toutes les populations de *start-up*, l'emploi est plus dynamique sur la période 2015-2018 que pour les « entreprises classiques » qui initialement avaient des caractéristiques comparables ; les postes d'encadrement et à haut niveau de technicité sont nombreux et mieux rémunérés uniquement dans les *start-up* levant des fonds (forte croissance de capital social). Dans les *start-up* innovantes, la rémunération de ces postes est plus faible et les difficultés de recrutement exacerbées par rapport aux trois autres populations de *start-up*.

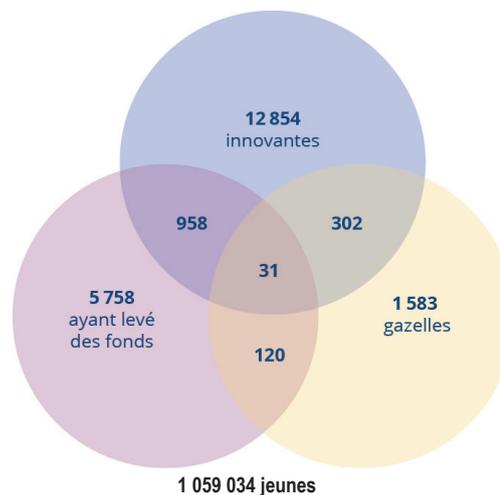
 À retrouver p. 55

Qu'est-ce qu'une *start-up* ?

Le concept de *start-up* recouvre plusieurs aspects et il n'existe pas de définition unique des *start-up*. **Quatre définitions non exclusives l'une de l'autre sont utilisées ici** afin de décrire les différentes composantes du concept de *start-up*.

- Les **jeunes entreprises**, définies comme les entreprises de moins de 8 ans. Elles emploient **1,5 million de salariés**. Le chiffre d'affaires (CA) moyen d'une jeune entreprise est relativement faible (**277 000 euros**) et peu réalisé à l'export (6 %).
- Les **entreprises à forte croissance**, ou **gazelles**, définies comme les entreprises de moins de 8 ans dont le chiffre d'affaires augmente en moyenne de plus de 20 % par an sur les trois dernières années et ayant au moins 10 emplois salariés en équivalent temps plein en début de période. Les gazelles emploient **75 000 salariés** et ont en moyenne un chiffre d'affaires élevé (**7,6 millions d'euros**) et relativement peu issu des exportations (8 %).
- Les **entreprises ayant levé des fonds**, définies comme les entreprises de moins de 8 ans ayant un capital social supérieur à 200 000 euros mais qui était inférieur à 100 000 euros trois ans auparavant. Les entreprises ayant levé des fonds emploient **39 000 salariés** et ont un chiffre d'affaires moyen de **1,4 million d'euros**.

Quatre définitions pour identifier les *start-up* en 2018



- Les **entreprises innovantes**, définies comme les entreprises de moins de 8 ans ayant bénéficié d'au moins une aide à la R&D ou à l'innovation (crédit d'impôt recherche - CIR, crédit d'impôt innovation - CII, dispositifs jeune entreprise innovante - JEI - et jeune entreprise universitaire - JEU, concours d'innovation i-Lab et aides à l'innovation de Bpifrance). Les entreprises innovantes emploient **114 000 salariés**. Le chiffre d'affaires moyen des entreprises innovantes est de **1,3 million d'euros** dont 20 % réalisé à l'export.

Pour analyser les différences entre *start-up* et entreprises ordinaires, les *start-up* relevant de chacune de ces définitions sont comparées à des entreprises de référence possédant les mêmes caractéristiques en matière d'emploi, de chiffre d'affaires, de capital social, d'actif brut, de secteur d'activité et de localisation géographique appartenant à la population d'entreprises indiquée dans le tableau ci-dessous :

TYPE DE START-UP	ENTREPRISES DE RÉFÉRENCE
Jeunes entreprises	Entreprises de plus de 8 ans en 2018
Gazelles	Entreprises ayant au moins 10 salariés en 2015 et moins de 8 ans en 2018, et ayant connu une croissance annuelle de chiffre d'affaires de moins de 20 % sur la période 2015-2018
Entreprise ayant levé des fonds	Entreprises ayant moins de 8 ans en 2018, moins de 100 000 euros de capital social en 2015 mais moins de 200 000 euros de capital social en 2018
Entreprises innovantes	Entreprises ayant moins de 8 ans en 2018 et n'ayant bénéficié ni du CIR, ni du CII, ni du dispositif JEI, ni d'une autre aide en Recherche & Développement (R&D) ou à l'innovation de Bpifrance



Les *start-up* créent plus d'emplois que les entreprises « classiques »

Sur la période 2015-2018, **l'effectif salarié des *start-up* augmente plus que chez leurs homologues non *start-up*.** L'écart est de 2 emplois pour les jeunes entreprises, de 8 emplois pour les entreprises levant des fonds, de 18 emplois pour les gazelles et de 52 emplois pour les entreprises innovantes.

Les emplois techniques et hautement qualifiés sont plus présents dans certaines *start-up*.

Les *start-up* et particulièrement les entreprises innovantes ont un besoin spécifique en profils techniques et qualifiés.

Les entreprises innovantes se distinguent par un modèle économique basé sur l'aboutissement d'un processus d'innovation.

Cette innovation est à l'origine de la pérennisation de leur activité et de son industrialisation. Ce modèle économique semble se traduire d'une part par un **besoin accru en emplois de cadres et professions intellectuelles supérieures** (+ 20,5 points que leurs homologues non *start-up*), mais aussi d'autre part par une **surreprésentation des profils à haut niveau de technicité** au sein des entreprises innovantes (+ 24,2 points pour les ingénieurs et + 4,3 points pour les techniciens en comparaison à leurs homologues non innovantes). Le recours aux techniciens est également plus élevé dans les gazelles (+ 1,2 point) et les entreprises levant des fonds (+ 0,5 point).

💡 Le CDI, une stratégie de fidélisation des talents plus utilisée par les *start-up* innovantes, celles qui lèvent des fonds et les gazelles

En plus de recourir fortement aux catégories socioprofessionnelles (CS) les plus qualifiées, les entreprises levant des fonds, les gazelles et les entreprises innovantes fidélisent leurs salariés via le CDI.

En particulier, **ces entreprises ont davantage de cadres en CDI que leur population de référence** : + 14,2 points pour les entreprises qui lèvent des fonds, + 6,6 points pour les gazelles et + 9,9 points pour les entreprises innovantes.

Les rémunérations proposées aux salariés les plus qualifiés ne sont pas toujours plus élevées dans les *start-up*

En moyenne, dans les jeunes entreprises, les rémunérations brutes annuelles (salaires et primes) sont plus basses que dans les entreprises plus âgées (164 euros de moins en moyenne par emploi en équivalent temps plein). Ce constat s'applique également aux salaires des cadres et ingénieurs qui sont respectivement rémunérés 1 524 euros et 2 011 euros de moins que les salaires appliqués dans les entreprises plus âgées. Cependant, au sein des jeunes entreprises, quasi toutes les CS ont des rémunérations brutes annuelles moyennes supérieures dans celles levant des fonds, que dans celles n'en levant pas :

en moyenne, l'avantage salarial est de 4 500 euros bruts par an et de 2 973 euros pour les cadres et professions intellectuelles supérieurs. Au global, les jeunes entreprises innovantes accordent les mêmes niveaux de salaire que les non innovantes. Leurs cadres et ingénieurs sont moins bien rémunérés que dans les jeunes entreprises non innovantes (respectivement 5 562 et 4 974 euros brut de moins par an). Les gazelles semblent appliquer une rémunération relativement similaire aux jeunes non gazelles pour les cadres et techniciens mais moins élevée pour les ingénieurs (en moyenne 2 211 euros de moins).

Dans les *start-up*, l'emploi est plus masculin

L'emploi en *start-up* est très masculin ; il est particulièrement inégalitaire dans les entreprises innovantes, où **la part des femmes est en moyenne inférieure de 13,7 points à celle observée chez les non innovantes**. L'écart est surtout marqué pour les cadres et professions intellectuelles supérieures. Les femmes sont aussi particulièrement sous-représentées parmi les techniciens.

En revanche, sous l'angle des rémunérations, les inégalités sont moindres dans les entreprises innovantes et les gazelles : **les écarts de rémunération hommes-femmes sont inférieurs de 2 400 euros en moyenne pour les cadres en entreprises innovantes et de 2 700 euros pour les ingénieurs en gazelles** en comparaison des entreprises non *start-up*.

Les entreprises innovantes anticipent plus souvent des difficultés d'embauche

Parmi les jeunes entreprises, 55 % des gazelles et 61 % des entreprises ayant levé des fonds anticipent des tensions à l'embauche. Elles sont 64 % chez les entreprises innovantes. **65 % des entreprises innovantes qui recrutent prévoient des tensions surtout pour les emplois techniques.**

En 2018, **les entreprises innovantes anticipent plutôt plus de difficultés à l'embauche que leurs homologues non innovantes (en moyenne, + 5 points)**, alors que ce n'est pas le cas pour les jeunes entreprises, les entreprises levant des fonds ou les gazelles qui souffrent des mêmes tensions que leur population de référence.