

# Aides à l'international : un soutien efficace pour les PME

Insee Analyses Pays de la Loire • n° 111 • Février 2023



Dans les Pays de la Loire, les entreprises exportatrices aidées à l'international réalisent de meilleures performances à l'export et en emploi que les entreprises exportatrices non-aidées. De plus grande taille, plus fortement exportatrices, concentrées dans des secteurs avec un plus fort besoin d'investissement, le profil de ces entreprises favorise *a priori* leur développement à l'exportation. À caractéristiques identiques, l'impact des aides est tout de même notable : deux ans après leur octroi, le chiffre d'affaires à l'export progresse de 6,8 % alors qu'il aurait baissé de 8,7 % si les entreprises n'avaient pas été aidées. Parmi les secteurs les plus aidés, ceux d'architecture et d'ingénierie, du commerce de gros et des industries agroalimentaires ont mieux su tirer parti du soutien des aides.

Acteur clé du développement économique, la Région des Pays de la Loire, au travers du schéma régional de développement économique, d'innovation et d'internationalisation (SRDEII), a défini en 2016 une stratégie pour faire émerger la **petite et moyenne entreprise** (PME) du futur en s'appuyant notamment sur l'internationalisation, facteur de compétitivité et de création d'emplois ► **pour en savoir plus**. Ainsi, les entreprises peuvent bénéficier de dispositifs de soutien à l'international de la part de la Région et de ses partenaires économiques (chambres consulaires, Banque Publique Investissement France) : subventions ou conseils ► **encadré**. La Région vise ainsi deux objectifs : aider les entreprises exportatrices à se développer et les entreprises n'ayant pas encore d'activité à l'international à s'ouvrir vers des marchés extérieurs. Les premières constituent les trois quarts des entreprises aidées par la Région. Ces dispositifs d'aide s'adressent principalement aux PME – y compris les **microentreprises** – ayant

des activités industrielles, agricoles, commerciales et de services aux entreprises, à fort potentiel d'exportation. Parmi les 200 000 PME des Pays de la Loire (hors agriculture), 119 000 sont ainsi éligibles aux aides à l'international.

Évaluer l'efficacité de ces mesures sur le développement économique des entreprises et la progression de l'emploi est un enjeu de politique publique. Elle vise à s'assurer que les entreprises bénéficiaires des aides connaissent une croissance

## ► 1. Caractéristiques des entreprises aidées et non-aidées, l'année d'attribution de l'aide

	Entreprises aidées	Entreprises éligibles non-aidées	en %
<b>Performances à l'export</b>			
Évolution du chiffre d'affaires à l'export			
À 2 ans	6,8	-4,6	
À 3 ans	13,4	-4,3	
Évolution des effectifs (équivalent temps plein)			
À 2 ans	5,0	1,5	
À 3 ans	5,7	2,9	
<b>Profils des entreprises</b>			
Taux d'export	24,0	15,9	
Part dans l'industrie	60,0	39,0	
Part dans les services aux entreprises	19,4	21,1	
Part dans le commerce	20,6	39,9	
Part de microentreprises	30,9	52,8	
Part de petites et moyennes entreprises (PME)	69,1	47,2	

**Champ** : microentreprises et PME exportatrices des Pays de la Loire.

**Sources** : base de données de la Région des Pays de la Loire ; Insee, Fichier approché des résultats d'Ésane (Fare) 2014-2018.

En partenariat avec :

de leur chiffre d'affaires à l'export plus élevée que celle de leurs homologues non bénéficiaires. La connaissance de l'impact des aides suivant le profil des entreprises contribuera à améliorer les règles d'attribution de ces aides dans le futur schéma régional lancé en 2022.

### Des entreprises aidées plus performantes et davantage créatrices d'emploi, mais avec des profils différents...

De 2014 à 2016, dans les Pays de la Loire, les entreprises exportatrices bénéficiaires des aides à l'international réalisent en moyenne de meilleures performances à l'export et en emploi que les entreprises exportatrices non-aidées. Deux ans après l'octroi des aides par la Région et ses partenaires économiques, les entreprises aidées exportent davantage : leur chiffre d'affaires augmente de + 6,8 % ► **figure 1**. Le chiffre d'affaires à l'export des entreprises éligibles n'ayant pas bénéficié des aides baisse sur la même période (- 4,6 %). Trois ans après l'attribution des aides, les écarts s'amplifient.

Les entreprises aidées créent en moyenne davantage d'emplois que leurs homologues non-aidées. Dans les deux ans suivant le versement de l'aide, l'emploi augmente plus vite (+ 5,0 %) que pour les non-bénéficiaires (+ 1,5 %). À horizon de trois ans, cette différence de dynamique se poursuit. Toutefois, ces écarts de performance sont à relativiser : ils peuvent s'expliquer à la fois par l'effet des aides, mais aussi par le profil même des entreprises bénéficiaires.

En effet, les entreprises bénéficiaires disposent d'un plus fort potentiel *a priori* que les entreprises non-aidées. Elles sont de taille plus grande : 69,1 % sont des PME contre 47,2 % des entreprises non-aidées et la moitié dégage un chiffre d'affaires de plus de 3,6 millions d'euros contre 34 % des entreprises non-aidées. Les entreprises de plus grande taille ont les structures administratives leur permettant de gérer plus facilement le montage et la gestion des dossiers d'aides, ainsi qu'une organisation leur permettant un développement plus rapide à l'international. Les entreprises aidées ont d'ailleurs une plus forte implantation sur le marché à l'international : leur **taux d'export** est toujours supérieur à celui des entreprises non-aidées. En moyenne, il est de 24 % soit 8,1 points de plus.

Les entreprises aidées sont davantage concentrées dans l'industrie notamment les industries agroalimentaires et la fabrication de machines et équipements. *A contrario*, elles sont moins présentes dans le commerce. Leurs besoins de financement sont plus forts avec des

### ► Encadré – En 2019, le conseil régional dispose de cinq dispositifs d'accompagnement des entreprises à l'exportation

Les quatre premiers s'adressent aux PME.

**Prim Export** : une subvention est accordée aux entreprises pour des projets liés à une participation à un salon professionnel, une mission de prospection commerciale à l'étranger, ou une réalisation de prestation de conseil en stratégie internationale.

**Conseil Export** : des conseillers de la chambre de commerce et d'industrie (CCI) ou de la chambre régionale d'agriculture (CRA) des Pays de la Loire accompagnent les chefs d'entreprise pour établir un diagnostic de leurs capacités à aller à l'export et établir une stratégie de long terme.

**Prospect Export** : une subvention est accordée aux entreprises pour des missions collectives de prospection internationale.

**Init Export** : une subvention est accordée aux entreprises pour se doter d'outils de communication et/ou marketing destinés aux marchés étrangers.

**Volontaires internationaux en entreprise (VIE)** : ce cinquième dispositif s'adresse à la fois aux PME et aux entreprises de taille intermédiaire (ETI). La subvention permet aux entreprises de confier une mission professionnelle à l'étranger de deux ans à une personne âgée de 18 à 28 ans. Sont éligibles les missions susceptibles d'entraîner des retombées économiques positives pour la région des Pays de la Loire.

emprunts et investissements plus élevés, notamment pour des projets à fort contenu technologique et innovant.

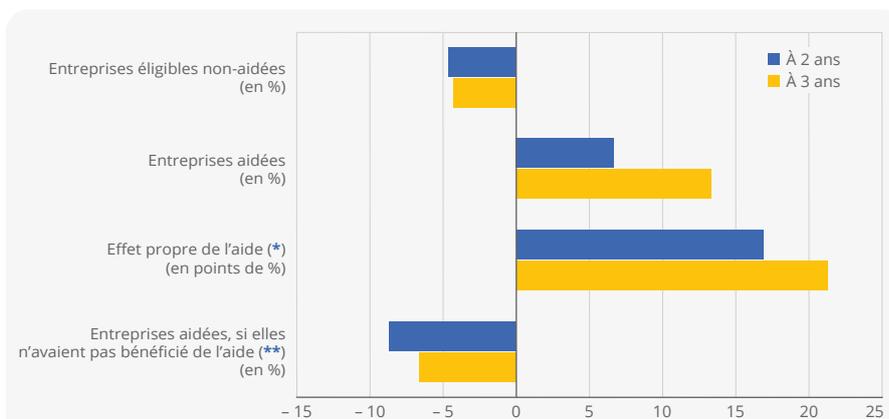
Les caractéristiques des entreprises ont donc un effet sur leur évolution future mais aussi sur leur probabilité de bénéficier des aides. Cette probabilité retrace à la fois la propension des entreprises à demander l'aide (auto-sélection) qui provoque un premier niveau de sélection et la propension du conseil régional à attribuer l'aide sans que les deux effets puissent être distingués dans cette étude. En effet, les facteurs pouvant intervenir dans le processus de sélection des dossiers sont multiples : connaissance de l'information sur les dispositifs d'aide, contraintes administratives, orientation différente de l'entreprise par le conseiller, règle de minimis fixant un plafond d'aides global ou simplement une entreprise estimant ne

pas avoir besoin de l'aide. Au final, toutes les entreprises éligibles à l'aide ne sont pas aidées. En revanche, toutes celles qui en font la demande le sont, soit 6,6 % des PME éligibles. Pour évaluer l'effet propre des aides, les caractéristiques observables des entreprises sont prises en compte (celles non observables ne peuvent donner lieu à modélisation) ► **méthodes**.

### Un soutien efficace des aides pour se développer à l'export, légèrement plus faible pour les exportatrices régulières

Deux ans après son octroi, l'**effet propre** de l'aide est positif (+ 17 points) : le chiffre d'affaires à l'export progresse de 6,8 % alors qu'il aurait baissé de 8,7 % si les entreprises n'avaient pas été aidées ► **figure 2**. Trois ans plus tard, l'impact

### ► 2. Évolution du chiffre d'affaires à l'export à partir de l'année d'attribution de l'aide



#### Lecture :

(\*) deux ans après le versement de l'aide, son effet propre sur le chiffre d'affaires à l'export est de + 17 points.

(\*\*) si elles n'avaient pas bénéficié de l'aide, les entreprises aidées auraient enregistré une baisse de leur chiffre d'affaires à l'export de 8,7 %.

**Champ** : microentreprises et PME exportatrices des Pays de la Loire.

**Sources** : base de données de la Région des Pays de la Loire ; Insee, Fichier approché des résultats d'Ésane (Fare) 2014-2018.

de l'aide s'amplifie avec un effet propre sur le chiffre d'affaires à l'export de + 21,4 points.

Par ailleurs, les effectifs salariés à temps plein progressent de 5 % deux ans après l'attribution des aides à l'international. Sans le recours aux aides, l'emploi aurait baissé de 2 %.

Parmi les entreprises aidées exportatrices, 70 % exportent chaque année de 2013 à 2018 et sont donc considérées comme des exportatrices « régulières ». Ces entreprises sont de taille plus grande que l'ensemble des entreprises exportatrices aidées : elles sont à 75 % des PME. Leur effectif moyen est de 37 équivalent temps plein (ETP), soit 6 salariés de plus à temps plein que l'ensemble des entreprises aidées, et leur chiffre d'affaires est également supérieur. Elles sont davantage implantées à l'export avec un taux d'export plus élevé.

L'évolution des exportations, de ces entreprises exportatrices régulières aidées, est supérieure de 4 points à celle de l'ensemble des entreprises exportatrices aidées : + 10,7 %, deux ans après l'octroi de l'aide. Cette croissance du chiffre d'affaires à l'export est également supérieure à celle des exportatrices régulières non-aidées (+ 2,9 % sur 2 ans). L'effet propre de l'aide est estimé à + 8 points pour les exportatrices régulières, en deçà de l'effet mesuré pour l'ensemble des exportatrices (+ 17 points). Ces entreprises exportatrices régulières sont déjà ancrées à l'international et disposent de structures nécessaires

à l'exportation. Elles ont des marges de progrès souvent liées à leurs innovations, pour lesquelles le processus de développement est long.

### Une efficacité renforcée pour trois des secteurs les plus aidés

Le commerce de gros est le secteur le plus aidé à l'international par la Région. De 2014 à 2016, ce secteur représente 19 % des entreprises aidées. Viennent ensuite les industries agroalimentaires (12 %), la fabrication de machines et équipements d'usage général (9 %) et les activités de services d'architecture et d'ingénierie et services de conseil technique connexes (7 %). Dans la région, ces quatre secteurs les plus aidés sont aussi ceux qui exportent le plus en volume.

Les effets propres des aides à l'international sur l'évolution du chiffre d'affaires à l'export sont bien plus élevés pour les secteurs très exportateurs de l'ingénierie et l'architecture (+ 31 points), du commerce de gros (+ 26 points) et des industries agroalimentaires (+ 23 points) que pour l'ensemble des entreprises aidées exportatrices (+ 17 points)

► **figure 3.** Pour le commerce de gros et l'ingénierie et l'architecture, les taux d'export des entreprises bénéficiaires sont plus élevés que pour l'ensemble des entreprises aidées. Ces deux secteurs mobilisent une main-d'œuvre mieux rémunérée et plus qualifiée, avec davantage de cadres. Pour la fabrication de machines et équipements, l'effet des aides à l'international n'est pas significatif.

### L'accompagnement des VIE : le dispositif d'aide le plus performant

L'accompagnement des entreprises à l'international comprend cinq dispositifs d'aides ► **encadré.** Toutefois, il n'est pas possible de mesurer l'effet propre de chacun des dispositifs pris séparément, compte tenu des contraintes liées à la mise en place des méthodes économétriques d'évaluation développées. En effet, le nombre d'entreprises accompagnées uniquement pour un seul dispositif n'est pas suffisant pour s'assurer de la robustesse des résultats statistiques. Néanmoins, il est possible d'avoir une approche plus globale en comparant d'une part les entreprises ayant reçu au moins une aide Volontaires internationaux en entreprise (VIE), cumulée ou non avec les autres dispositifs, et d'autre part, celles ayant reçu au moins une aide à l'international, en dehors du VIE.

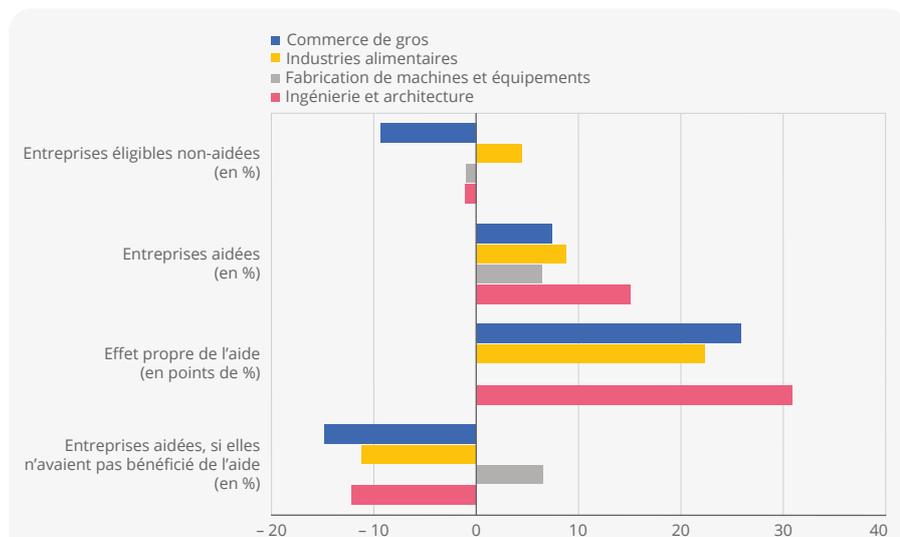
Par cette analyse, l'accompagnement des VIE ressort comme le dispositif d'aide le plus performant. En effet, pour les entreprises ayant reçu au moins une aide VIE, l'effet propre est de + 29 points deux ans après l'attribution de l'aide. Alors que pour les entreprises ayant reçu au moins une aide en dehors du VIE, l'effet propre est seulement de + 12,9 points. La plus grande efficacité du dispositif VIE provient probablement de ses spécificités. En effet, les montants de subventions alloués dans le cadre du VIE sont plus élevés que pour les autres dispositifs. De plus, à la différence des autres aides, l'accompagnement se déroule sur le territoire d'exportation à l'étranger, avec un impact plus direct et une durée plus longue de deux ans. Avec ce dispositif pérenne, le jeune VIE peut ainsi construire un réseau de distribution ou de partenaires commerciaux à l'étranger.

### Des aides à l'international : un soutien utile pour se lancer à l'export

Sur l'ensemble des entreprises aidées entre 2014 et 2016, 260 d'entre elles n'exportent pas l'année où elles reçoivent l'aide. Elles représentent en moyenne 23 % des entreprises aidées sur cette période. Ces entreprises peuvent être des primo-exportatrices, ou des entreprises exportant de manière irrégulière souvent parce qu'elles n'ont pas mis en place l'organisation pour une activité pérenne à l'export ou n'en voient pas l'utilité (positionnement suffisant sur le marché intérieur).

Les aides à l'international apportent un soutien utile pour se lancer à l'export. Parmi les entreprises non exportatrices

### ► 3. Évolution du chiffre d'affaires à l'export deux ans après l'année d'attribution de l'aide



**Note :** ces quatre secteurs les plus aidés concentrent 47 % des entreprises aidées de 2014 à 2016.

**Champ :** microentreprises et PME exportatrices des Pays de la Loire.

**Sources :** base de données de la Région des Pays de la Loire ; Insee, Fichier approché des résultats d'Ésane (Fare) 2014-2018.

l'année de l'aide, 26,8 % exportent l'année suivante ► **figure 4**. Deux ans après l'octroi de l'aide, cette part augmente légèrement et atteint 30,0 %. Par comparaison avec l'ensemble des entreprises éligibles non-aidées ayant un profil similaire, 2,6 % d'entre elles exportent deux ans plus tard, soit douze fois moins que pour les entreprises aidées. Les entreprises non exportatrices au moment de l'aide sont plus souvent des microentreprises (62 %). ●

Philippe Bourieau, Laurent Féfeu (Insee)

Retrouvez plus de données en téléchargement sur [www.insee.fr](http://www.insee.fr)

### ► Champ

Le dispositif d'accompagnement s'adresse à toutes les entreprises implantées dans les Pays de la Loire appartenant aux catégories d'entreprises : microentreprises, PME et ETI. Néanmoins, seules sont retenues dans l'étude les microentreprises et les PME avec au moins un salarié. Les secteurs cibles des aides sont l'industrie des biens intermédiaires, la construction, le commerce, les services aux entreprises et l'agriculture.

### ► Sources

Les statistiques sur l'emploi dans le secteur de l'agriculture proviennent de la source Connaissance locale de l'appareil productif (CLAP) et du Fichier localisé des rémunérations et de l'emploi salarié (FLORES). Pour tous les autres secteurs étudiés (industrie, construction, commerce, services aux entreprises), les statistiques sur le chiffre d'affaires à l'export et l'emploi sont issues du Fichier approché des résultats d'Ésane (FARE). La base de données du conseil régional contient la liste des entreprises aidées par millésime et par dispositif d'aide.

### ► Définitions

Les **petites et moyennes entreprises** (PME) sont celles qui, d'une part, occupent moins de 250 personnes et, 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. Elles incluent la catégorie des **microentreprises** qui occupent moins de 10 personnes et ont un chiffre d'affaires annuel ou un total de bilan n'excédant pas 2 millions d'euros.

Une **entreprise de taille intermédiaire** (ETI) a entre 250 et 4 999 salariés, et soit un chiffre d'affaires n'excédant pas 1,5 milliard d'euros soit un total de bilan n'excédant pas 2 milliards d'euros.

Le **taux d'export** est la part du chiffre d'affaires à l'export dans le chiffre d'affaires total. Les effectifs salariés sont exprimés en équivalent temps plein (ETP ou EQTP).

L'**effet propre** de l'aide mesure la différence de performance liée uniquement à l'aide sur l'évolution du chiffre d'affaires à l'export.

### ► Pour en savoir plus

- **Barré M., Bourieau P.**, « Des aides centrées sur les secteurs régionaux spécifiques et sur les PME », *Insee Analyses Pays de la Loire* n° 95, novembre 2021.
- **Besnard S., Fraboul S.**, « Les PME des Pays de la Loire moins tournées vers l'export », *Insee Analyses Pays de la Loire* n° 67, novembre 2018.
- **Région Pays de la Loire**, « Schéma régional de développement économique, d'innovation et d'internationalisation 2017-2021 », décembre 2016.

## ► 4. Suivi dans le temps des entreprises non exportatrices l'année de l'aide

	Entreprises aidées	Entreprises éligibles non-aidées
Part d'entreprises exportatrices un an plus tard	26,8	2,1
Part d'entreprises exportatrices deux ans plus tard	30,0	2,6

**Champ** : microentreprises et PME des Pays de la Loire.

**Sources** : base de données de la Région des Pays de la Loire ; Insee, Fichier approché des résultats d'Ésane (Fare) 2014-2018.

### ► Méthodes

Évaluer l'impact des dispositifs d'aide est un exercice difficile. Comparer l'évolution du chiffre d'affaires à l'export des entreprises aidées à celui des entreprises non-aidées n'est pas suffisant pour évaluer l'effet propre de l'aide. En effet, leurs performances peuvent aussi résulter de leur potentiel propre. Cela est d'autant plus important que la décision d'aider ou non une entreprise se fait au regard de leurs caractéristiques particulières, et non de manière aléatoire. Cela entraîne un biais de sélection. Pour mettre en évidence l'existence ou non d'un effet de l'aide, une analyse « toutes choses égales par ailleurs » est mise en œuvre. Cette méthode permet de juger de l'existence d'un effet positif et de sa significativité.

Mesurer l'impact de l'aide nécessite de définir une variable de performance (évolution du chiffre d'affaires à l'export, évolution de l'emploi en équivalent temps plein). En pratique, la décision d'aider ou non une entreprise ne se fait pas au hasard. La méthode utilisée (méthode par appariement de Rubin) consiste donc à caractériser le processus de sélection par certains critères mesurables. Pour chaque entreprise (aidée ou non) est calculée une probabilité d'être aidée en fonction de ses caractéristiques (secteur, taille, chiffre d'affaires à l'export, etc.), modélisée par une régression logistique. Chaque entreprise aidée est ensuite comparée aux entreprises non-aidées proches en termes de probabilité d'être aidées (ces entreprises possédant donc *a priori* des caractéristiques identiques). L'écart, entre la performance de l'entreprise aidée et la performance moyenne pondérée des entreprises non-aidées, est alors estimé. En le calculant pour toutes les entreprises aidées, on obtient l'effet propre de l'aide après correction du biais de sélection. Compte tenu des contraintes liées à la mise en place des méthodes économétriques d'évaluation développées à l'Insee, il n'est toutefois pas possible de mesurer l'effet propre de chacun des dispositifs d'accompagnement. En effet, le nombre d'entreprises accompagnées uniquement pour un seul dispositif n'est pas suffisant pour s'assurer de la robustesse des résultats statistiques. Il n'est pas non plus possible de prendre en compte des caractéristiques non observables des entreprises ce qui peut conduire à surestimer l'effet propre des aides.

