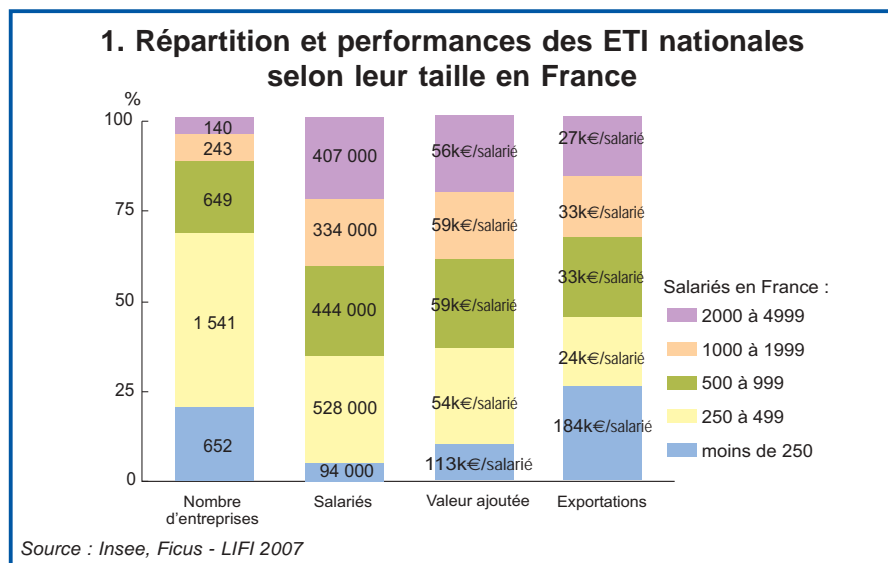


Les ETI nationales, patrimoniales pour les deux tiers, sont proches des PME par la taille mais plus performantes à l'exportation

Parmi les 4 600 entreprises de taille intermédiaire, les 3 200 « ETI nationales » sont proches du seuil de 250 salariés. Leurs performances, notamment à l'exportation, dépassent cependant celles des PME au-delà du simple effet de « taille ». Elles sont davantage implantées dans l'Ouest de la France et à prédominance industrielle. Près des deux tiers des ETI nationales sont « patrimoniales », 40 % « familiales ». Un peu moins présentes à l'étranger, les ETI patrimoniales sont, par contre, plus dynamiques sur le territoire national : au cours des cinq dernières années, elles ont un peu plus fréquemment accru leurs investissements et leurs effectifs salariés en France que les autres ETI nationales. Elles sont aussi beaucoup plus souvent contrôlées par une holding, construction juridique favorable à la transmission de l'entreprise.

En août 2008, la Loi de Modernisation de l'Économie (LME) a consacré la catégorie des entreprises de taille intermédiaire (ETI) entre celle des petites et moyennes entreprises (PME) et celle des grandes entreprises (*encadré 1*). Outre la création de cette nouvelle catégorie, la LME a imposé un concept d'entreprise beaucoup plus proche du « groupe de sociétés » que de « l'unité légale », sur laquelle reposent encore aujourd'hui la plupart des statistiques et études économiques sur les entreprises. C'est en effet au niveau du groupe que la stratégie de l'entreprise se décide. Ce sont donc les « groupes » ou, dans le cas des plus grands d'entre eux, leurs grandes « branches opérationnelles », qui constituent le concept le plus pertinent « d'entreprise ».

La mise en œuvre de ces principes (*encadré 2*) conduit, sur un total de 2,8



millions d'entreprises en 2007, à un ensemble d'environ 160 000 PME hors microentreprises (0 à 9 salariés), 4 600 ETI et un peu plus de 250 grandes entreprises. En termes d'effectifs salariés en France, ces trois catégories d'entreprises sont assez équilibrées : près de 4,3 millions de salariés dans les PME hors microentreprises, environ 3 millions dans les ETI et près de 3,3 millions dans les grandes entreprises. Une PME (hors micro) a en moyenne près d'une trentaine de salariés, une ETI un peu plus de 600 et une grande entreprise environ 13 000.

Au sein des ETI, une catégorie d'entreprises mérite une attention particulière : celle des 1 400 appartenant à un groupe dont la société mère est située à l'étranger. Deux raisons poussent à séparer ces entreprises des autres ETI. En premier lieu, on ne dispose pas d'une information limitée sur cette société mère. En second lieu, les 1 400 ETI à tête étrangère ont des caractéristiques différentes : elles sont nettement plus exportatrices que les autres, réalisant plus de 60 % des exportations de l'ensemble des ETI.

La suite de cette étude porte sur les 3 200 ETI, dites « nationales », dont la société mère est localisée en France (mais qui peuvent avoir des filiales à l'étranger).

En termes d'effectifs, les ETI nationales sont proches du seuil de 250 salariés

La grande majorité des ETI nationales ont des effectifs salariés en France plus proches de 250 que de 5 000 : les deux tiers comptent moins de 500 salariés et moins de 5 % plus de 2 000 (*figure 1*). Il y a donc une forte concentration d'ETI juste au-dessus de la catégorie des PME et ainsi une forte perméabilité entre les deux catégories. En conséquence, avec la crise économique, le nombre des ETI a sans doute sensiblement diminué en 2009 du fait des réductions d'effectifs dans les entreprises.

Les ETI nationales peuvent même compter moins de 250 salariés en France dès lors qu'elles ont plus de 250 salariés dans le monde ou que leur chiffre d'affaires et leur total du bilan dépassent les seuils de la définition (*encadré 1*). Cette dernière

situation concerne 15 % des ETI nationales. Ces ETI sont atypiques. En effet, surtout présentes dans le commerce de gros et, dans une moindre mesure, dans les activités immobilières, juridiques, comptables et de conseil de gestion, elles disposent de taux de valeur ajoutée et, plus encore, d'exportation par salarié très supérieur à ceux des autres ETI. Ainsi, en dépit de leur faible poids dans l'ensemble des ETI en termes de salariés (près du tiers en compte moins d'une centaine), elles contribuent fortement à la performance globale de la catégorie. Par contre, les performances, exprimées en termes de valeur ajoutée et d'exportation par salarié, des ETI de plus de 250 salariés ne dépendent qu'assez peu de leur taille.

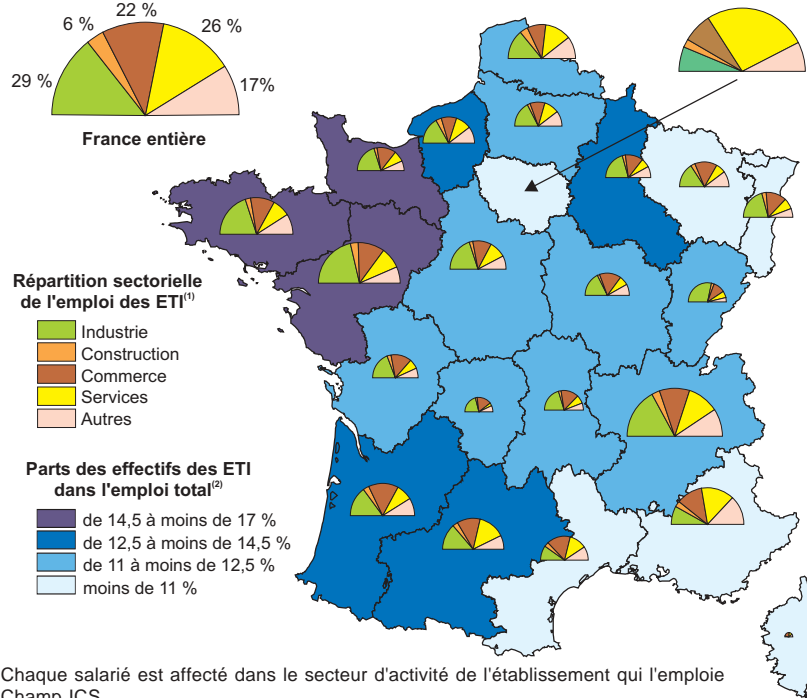
Les ETI nationales, à prédominance industrielle, sont davantage implantées dans l'Ouest

Les ETI nationales sont d'abord des entreprises industrielles : l'industrie (y compris IAA et énergie) emploie en effet 29 % de leurs effectifs salariés, les services 26 % et le commerce 22 %. À titre de comparaison, seuls 23 % des salariés de l'ensemble des entreprises privées sont employés par l'industrie, 27 % par les services et 21 % par le commerce.

L'Île-de-France concentre le tiers des sièges d'ETI nationales. Pour autant, moins d'un quart des emplois des ETI y sont localisés. Le poids des ETI nationales dans l'emploi privé total est particulièrement élevé dans l'Ouest de la France, notamment en Bretagne et en Pays de la Loire (figure 2).

Selon les régions, l'activité des ETI est variable : l'industrie prédomine en Bretagne, en Pays de la Loire et dans la région Rhône-Alpes, alors que les services occupent la première place en Île-de-France et en Provence - Alpes - Côte d'Azur. Le partage est plus équilibré en Midi-Pyrénées et dans la région Nord - Pas-de-Calais.

2. Implantation régionale et répartition sectorielle des ETI nationales



(1) Chaque salarié est affecté dans le secteur d'activité de l'établissement qui l'emploie
(2) Champ ICS
Source : Insee, CLAP 2007

Les performances des ETI nationales dépassent celles des PME au-delà du simple effet de « taille »

Les ETI nationales sont plus fréquemment exportatrices (38 % d'entre elles) que les PME hors microentreprises (14 %) mais moins que les grandes (61 %). Elles exportent 14 % de leur chiffre d'affaires contre 8 % pour les PME hors micro et 24 % pour les grandes entreprises. Elles sont donc bien « intermédiaires » de ce point de vue. En termes de performances par salarié, valeur ajoutée et exportations, l'écart se creuse entre les grandes entreprises et les ETI (figure 3a).

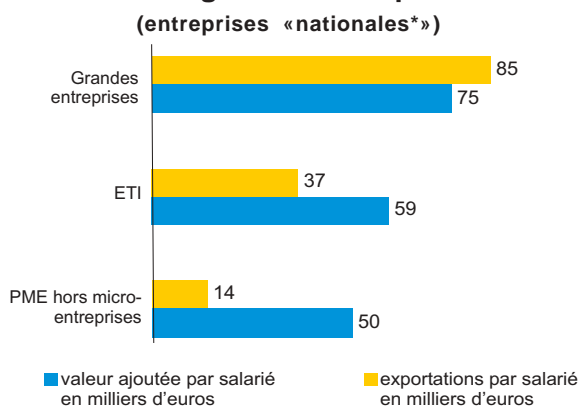
Néanmoins, un examen plus attentif relativise ce constat. En effet, par la taille, les ETI sont beaucoup plus proches des PME que des grandes entreprises, de sorte que la

comparaison directe de leurs performances avec ces deux catégories d'entreprises doit être « corrigée » de cet effet de structure. Une façon de faire est de focaliser la comparaison sur les PME et les ETI proches de 250 salariés (figure 3b). Celle-ci révèle que la performance de ces ETI nationales est significativement supérieure à celle des PME considérées, surtout en termes d'exportation par salarié et plus encore si l'on considère les ETI de moins de 250 salariés. Il y aurait donc bien un effet de seuil en termes de performances entre les deux catégories d'entreprises.

Les deux tiers des ETI nationales sont des entreprises « patrimoniales »

L'origine du capital des entreprises est un élément déterminant de leur développement économique. Très

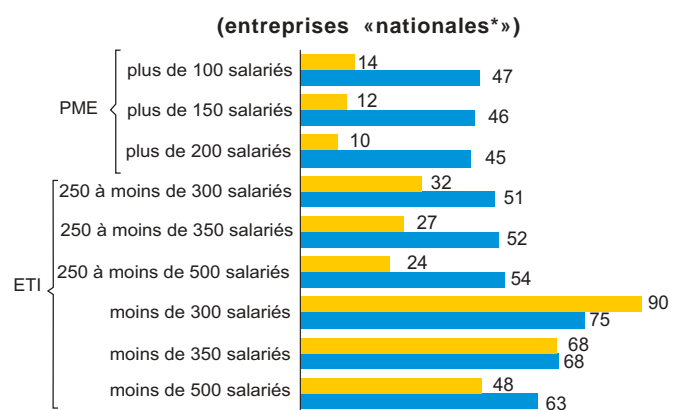
3 a. Performances comparées des PME, ETI et grandes entreprises



Source : Insee, Ficus - LIFI 2007

* i.e. dont la société mère est localisée en France

3 b. Performances comparées des PME et des ETI autour du seuil des 250 salariés**



** en France

schématiquement, il y aurait, d'une part, les entreprises dites « patrimoniales », et notamment familiales, transmises de génération en génération, moins internationalisées, et, d'autre part, des entreprises issues de regroupement, dont le capital serait largement détenu par des sociétés d'investissement, des grands groupes, des banques ; plus internationalisées, leur développement serait d'une autre nature que celui des entreprises patrimoniales.

Économistes et statisticiens ont perçu depuis longtemps l'intérêt d'introduire un critère de « patrimonialité » en plus des critères classiques de taille - effectifs, chiffre d'affaires et total du bilan - pour classer les entreprises. Cependant, difficile à définir et à mesurer, une telle caractéristique n'a pu être retenue dans la définition des catégories d'entreprises introduite par la LME.

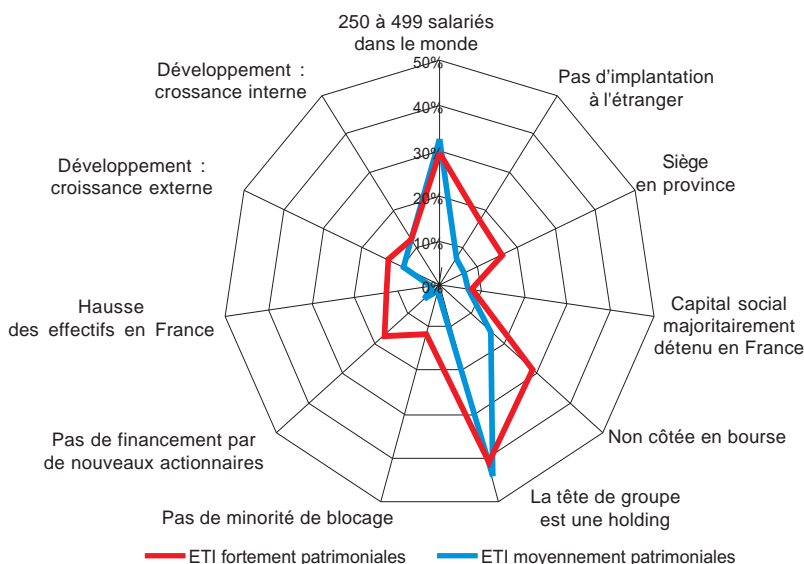
Les entreprises *patrimoniales* sont celles dont le capital est détenu de manière significative par une ou plusieurs personnes physiques nommément connues, supportant donc le risque capitalistique, qui, en outre, exercent effectivement la direction de l'entreprise. Selon le niveau de contrôle du capital de l'entreprise par ces personnes, le caractère de patrimonialité est plus ou moins marqué. Dans cette étude, ont ainsi été distinguées les entreprises *fortement* et *moyennement* patrimoniales selon que leur capital est détenu, dans le premier cas à 100 %, ou dans le second, de 50 % à moins de 100 %, par des personnes physiques nommément connues, qui dirigent effectivement l'entreprise. Lorsque, en outre, il existe un lien de parenté entre ces personnes, ces entreprises patrimoniales sont dites *familiales* (une entreprise patrimoniale détenue par une seule personne est familiale si cette personne descend du fondateur de l'entreprise).

Une enquête réalisée récemment par la DGCIS auprès des ETI nationales (encadré 2) fournit de précieux enseignements sur les ETI patrimoniales : elles représentent près des deux tiers des ETI nationales ; 40 % sont fortement patrimoniales et le quart moyennement ; enfin, environ 40 % des ETI nationales sont familiales.

Les ETI patrimoniales, plus petites que les autres ETI nationales, comptent autant de filiales

Les ETI patrimoniales, et plus encore familiales, sont plus petites que les autres ETI nationales en termes d'effectifs salariés et de chiffre d'affaires : 45 % des ETI patrimoniales et la moitié des familiales ont entre 250 et 500 salariés, contre seulement un tiers des autres ETI nationales (figure 4). Toutefois, les ETI patrimoniales sont peu présentes parmi les ETI de moins de 250 salariés, entrées dans la catégorie des ETI à la faveur d'un chiffre d'affaires et d'un total

4. Caractéristiques des ETI patrimoniales



Lecture : le graphique 4 met en évidence les principales caractéristiques que les ETI patrimoniales présentent plus fréquemment que les autres ETI nationales. Par exemple, la proportion d'ETI fortement patrimoniales comptant entre 250 et 499 salariés dans le monde est supérieure de 30 % à la proportion d'ETI non patrimoniales comptant entre 250 et 499 salariés dans le monde. L'ETI non patrimoniale « moyenne » correspond au centre du radar.

Source : enquête de la DGCIS auprès des ETI nationales en 2009

du bilan dépassant les seuils de la définition.

Bien que de taille plus modeste, les ETI patrimoniales ont, elles aussi, adopté une organisation sous forme de groupe : comme les autres ETI nationales, elles comptent en moyenne 13 filiales dont 11 détenues à plus de 50 %. Ces filiales sont donc plus petites avec, en moyenne, 54 salariés contre 60 pour les autres ETI nationales.

Les ETI patrimoniales, moins implantées à l'étranger, davantage en province

Les ETI patrimoniales sont moins fréquemment implantées à l'étranger : 32 % des ETI fortement patrimoniales le sont, 38,5 % des ETI moyennement patrimoniales et 42 % des autres ETI nationales (figure 5). En termes d'effectifs salariés, le constat est plus marqué : alors

que 11 % seulement des salariés des ETI fortement patrimoniales sont employés dans une filiale à l'étranger, ce taux atteint 17 % pour les ETI moyennement patrimoniales et 21 % pour les autres ETI nationales. Si l'on se focalise sur les ETI implantées à l'étranger, ces taux sont plus élevés : 23 %, 31 % et 35 %.

Les ETI patrimoniales sont plus souvent situées en province : c'est le cas de 73 % des sièges des ETI fortement patrimoniales contre seulement 63 % des sièges des ETI non patrimoniales.

Des performances économiques difficilement comparables à celles des autres ETI nationales

Par rapport à l'ensemble des ETI nationales, les exportations et la valeur

5. Implantation à l'étranger des ETI nationales selon leur taille en France et leur degré de patrimonialité

	Moins de 250 salariés	250 à 499 salariés	500 à 999 salariés	1 000 à 1 999 salariés	2 000 à 4 999 salariés	Ensemble
ETI fortement patrimoniales						
ETI implantées à l'étranger	42,1	22,2	34,8	38,2	70,8	31,8
Effectifs à l'étranger	51,8	26,2	32,2	10,8	13,0	23,0
ETI moyennement patrimoniales						
ETI implantées à l'étranger	39,4	28,6	46,1	62,3	57,0	38,5
Effectifs à l'étranger	79,3	29,9	28,5	30,0	15,9	31,1
ETI non patrimoniales						
ETI implantées à l'étranger	48,2	33,0	42,3	47,2	63,4	42,3
Effectifs à l'étranger	62,6	52,9	37,4	38,3	17,5	35,1
Ensemble des ETI nationales						
ETI implantées à l'étranger	44,9	27,6	40,2	49,1	64,3	37,6
Effectifs à l'étranger	64,3	34,7	33,4	28,8	15,8	30,7

Lecture : 42,1 % des ETI fortement patrimoniales comptant moins de 250 salariés en France sont implantées à l'étranger ; 51,8 % des effectifs de ces ETI sont employés dans des filiales situées à l'étranger.

Source : enquête de la DGCIS auprès des ETI nationales en 2009

ajoutée par salarié des ETI patrimoniales sont moins élevées, respectivement de 15 % et 6 %. Toutefois, ce constat apparent ne traduit pas forcément de moindres performances. D'ailleurs, dans l'industrie, activité qu'elles exercent plus fréquemment que les autres ETI nationales, et le commerce, les deux indicateurs ne sont pas significativement différents de leur moyenne pour l'ensemble des ETI nationales. Un effet de structure explique ces écarts : prises dans leur ensemble, les ETI patrimoniales sont plus petites en moyenne que les autres ETI nationales ; or, exportations et valeur ajoutée par salarié augmentent avec la taille des entreprises. En outre, les ETI patrimoniales sont moins présentes dans la catégorie des ETI de moins de 250 salariés alors que ces ETI sont très performantes. Par ailleurs, les ETI patrimoniales ne peuvent tirer le même profit que les autres ETI nationales de leur implantation à l'étranger car elle est plus limitée.

Pour autant, les ETI patrimoniales ne sont pas moins dynamiques que les autres ETI nationales : plus de 70 % des ETI fortement patrimoniales ont augmenté leurs effectifs en France au cours des cinq dernières années, contre moins des deux tiers des autres ETI nationales.

Des stratégies de financement plus classiques pour les ETI patrimoniales

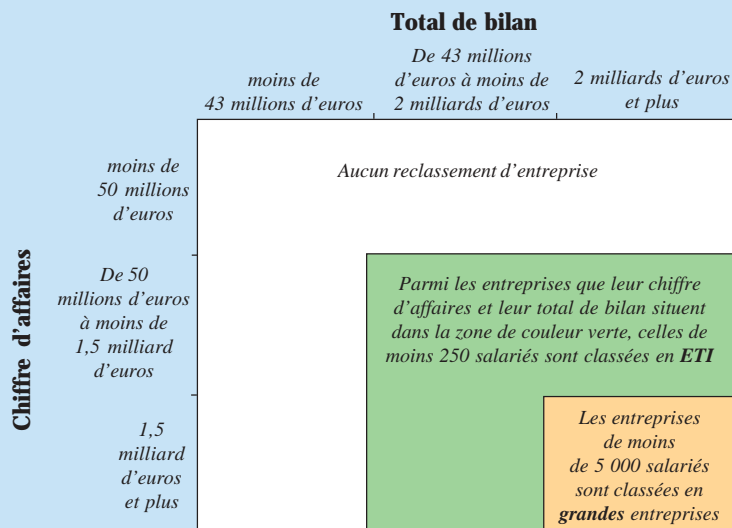
Ce surcroît de dynamisme concerne aussi le développement, qu'il s'agisse de la croissance interne, par l'extension des établissements ou bien la création de nouveaux établissements ou de filiales, ou de la croissance externe, par la prise de contrôle de nouvelles filiales. La stratégie de financement des ETI patrimoniales est cependant plus classique : au cours des cinq dernières années, pour se développer, les ETI patrimoniales ont eu, plus souvent que les autres ETI nationales, un recours exclusif à des modes de financement classiques tels que l'autofinancement et l'emprunt bancaire. Seul le quart des ETI patrimoniales qui se sont développées ont fait appel à l'augmentation du capital ou à la vente d'obligations, contre plus du tiers des autres ETI nationales. De plus, lorsque les ETI patrimoniales ont eu recours à ce mode de financement, elles l'ont fait plus fréquemment auprès des actionnaires déjà en place. Ainsi, seules 5 % des ETI fortement patrimoniales qui se sont développées ont eu recours à de nouveaux actionnaires, contre 17 % des ETI moyennement patrimoniales et 22 % des autres ETI nationales.

Voir aussi

- Retailleau B. : « Les entreprises de taille intermédiaire au cœur d'une nouvelle dynamique de croissance », Rapport pour le Premier ministre, février 2010
- Rapport de la CPCI 2009, DGCIS : <http://www.industrie.gouv.fr>

Encadré 1 : Les catégories d'entreprises introduites par la LME

Le concept d'entreprise retenu dans cette étude est celui de « groupe de sociétés » : un ensemble, le plus grand possible, de sociétés dont l'une, la société mère, détient plus de 50 % du capital des autres sans qu'aucun groupe de sociétés ne détienne plus de 50 % de son propre capital. Les entreprises sont d'abord classées entre trois tranches d'effectifs : moins de 250 salariés pour les PME ; entre 250 et 5 000 salariés pour les ETI ; plus de 5 000 salariés pour les grandes entreprises. Ensuite, des entreprises sont reclassées dans la catégorie supérieure sur la base de leur chiffre d'affaires et du total de leur bilan, comme l'indique le graphique suivant :



Ainsi, les entreprises de moins de 5 000 salariés dont le chiffre d'affaires et le total de bilan sont supérieurs à 1,5 milliard d'euros et 2 milliards d'euros respectivement (strate orange) sont classées dans la catégorie des grandes entreprises.

Encadré 2 : L'enquête de la DGCIS auprès des ETI nationales

Cette étude repose sur deux sources d'informations statistiques :

- un *répertoire statistique des ETI en 2007*, élaboré par la DGCIS à partir de l'enquête sur les liaisons financières de l'INSEE (LIFI) et des déclarations fiscales et sociales des sociétés. Cette source d'information, actualisée annuellement, est utilisée pour dénombrer les ETI et pour en donner les caractéristiques générales (secteur d'activité, nombre de salariés, etc.).

- l'*enquête auprès des ETI nationales réalisée en 2009* par la DGCIS sur la base du répertoire statistique ci-dessus. Cette enquête dont la collecte a été réalisée pour l'institut de sondage IPSOS, a permis de connaître le périmètre et les données de consolidation des ETI, d'avoir des informations sur leurs filiales à l'étranger ainsi que d'appréhender leur caractère patrimonial et familial, informations que n'intègrent pas les données actuelles de la statistique publique.

Les ETI patrimoniales sont fréquemment contrôlées par une holding

Les ETI patrimoniales, et plus particulièrement familiales, ont plus souvent que les autres ETI nationales - la moitié d'entre elles contre un tiers - une holding comme société mère. Le recours à une telle construction juridique a en effet pour avantage de favoriser la transmission de l'entreprise. Plus le caractère patrimonial d'une ETI est fort, plus il est fréquent que le fondateur ou sa descendance soit encore à

sa tête. De fait, il en est ainsi de 57 % des ETI nationales non patrimoniales, de plus de 85 % des ETI patrimoniales et plus de 90 % des ETI familiales, alors même que ces entreprises sont généralement plus anciennes.

Yannig Pons, Jean Sebban

Directeur de la publication Luc Rousseau

Rédacteur en chef
François Magnien
Secrétaire de rédaction
Nicole Merle-Lamoot
Composition par PAO
Brigitte Baroin

Direction générale de la compétitivité,
de l'industrie et des services