

Membre de l'université Paris Lumières

Bertrand Savoye

Croissance des entreprises et trajectoires spécifiques des très petites entreprises : approches empiriques

Thèse présentée et soutenue publiquement le **02/06/2022**

en vue de l'obtention du doctorat de Sciences économiques de l'Université Paris Nanterre
sous la direction de Mme Nadine Levratto (Université Paris Nanterre)

Jury :

Rapporteur :	M. Maarouf Ramadan	Professeur agrégé, Université de Sherbrooke
Rapporteur :	M. Olivier Sudrie	Maitre de conférences, Université Paris Saclay
Membre du jury :	M. Jean Bonnet	Professeur, Université de Caen
Membre du jury :	M. Saïd Souam	Professeur, Université de Paris Nanterre

École doctorale : ED 396 - Économie, Organisations, Société

THÈSE SUR TRAVAUX

pour obtenir le grade de
Docteur en Sciences Économiques

Présentée et soutenue publiquement le 2 Juin 2022 par

Bertrand SAVOYE

CROISSANCE DES ENTREPRISES ET TRAJECTOIRES SPECIFIQUES DES TRES PETITES ENTREPRISES : APPROCHES EMPIRIQUES

Doctorat de l'Université Paris Nanterre,
sous la direction de Nadine LEVRATTO

Composition du jury :

Rapporteurs

Maarouf RAMADAN Professeur, Université de Sherbrooke

Olivier SUDRIE Maître de conférence, Université Paris Saclay

Examineurs

Jean BONNET Professeur, Université de Caen

Saïd SOUAM Professeur, Université de Paris Nanterre

Directrice

Nadine LEVRATTO Directrice de recherche, Université de Paris Nanterre

Documents constitutifs de la thèse sur travaux

Premier tome : Présentation de la thèse

Document 1 : Note de présentation de la thèse

Deuxième tome : Articles

Document 2 : Problèmes de traitement des données dans les enquêtes sur les micro-entreprises : l'expérience des enquêtes polonaises SP3, Stateco n°86, 1997

Document 3 : Une analyse comparative des entreprises des DOM et de la métropole, Economie et Statistique n°462-463, coécrit avec Antoine Dreyer, 2013

Document 4 : Emplois et ventes des petites entreprises industrielles pérennes, Economie et Statistique, n°271-272, p. 37 à 48, 1994.

Document 5 : La taille des entreprises, élément structurant du système productif, analyses française et communautaire, Revue d'Economie industrielle, n°67, p. 103 à 119, 1994.

Document 6 : Handicaps et atouts des petites entreprises exportatrices, Economie et Statistique n°271-272, p. 105 à 114, 1994.

Document 7 : Les petites entreprises de l'artisanat, du commerce et des services en 1988, INSEE Résultats n°48-49, 1992.

Document 8 : Le programme de mise à niveau des entreprises au Sénégal, une évaluation d'impact à partir de données statistiques préexistantes, coécrit avec Nans Bastide, Stateco n°110, 2016

PREMIER TOME

PRÉSENTATION DE LA THÈSE

École doctorale : ED 396 - Économie, Organisations, Société
Université Paris Nanterre

Thèse sur travaux pour obtenir le grade de Docteur en Sciences Économiques
sous la direction de Nadine Levratto

**Croissance des entreprises et trajectoires spécifiques des très
petites entreprises : approches empiriques**

Bertrand Savoye

Document 1 : Note de présentation de la thèse

Introduction

Les trajectoires de croissance des entreprises continuent de susciter l'intérêt des chercheurs académiques et des experts de l'entreprise bien que ce sujet ait été abordé par de nombreux auteurs et à l'origine d'un nombre important d'analyses empiriques, comme en témoigne la revue de littérature proposée par Coad (2007). La plupart de mes publications sont consacrées de façon directe ou indirecte à cette question, en mettant plus particulièrement l'accent sur les très petites entreprises (TPE). C'est le cas des sept articles présentés dans ce dossier et commentés dans cette note et de quelques autres publications citées mais non reproduites in extenso dans le dossier. Ces articles traitent de deux problématiques économiques majeures qui constituent le sujet de la thèse : les questionnements autour de la place et du rôle de la TPE dans les pays industrialisés, avec en parallèle dans les pays en développement des questionnements de même nature au sujet du secteur informel, et la théorie de la croissance de la firme, qui alimente depuis l'ouvrage de Robert Gibrat en 1931 de nombreux débats sur le caractère aléatoire ou non du phénomène et l'identification de ses déterminants.

Les approches privilégiées sont essentiellement empiriques et visent en partie à répondre à des questions d'économie appliquée. Les études sur les entreprises réalisées à l'INSEE et à EUROSTAT répondent en particulier à la préoccupation d'offrir la vue la plus complète possible sur les différents segments du secteur productif, et notamment celui des TPE. Celles effectuées Agence Française de Développement (AFD) ont des fins essentiellement opérationnelles : améliorer la compétitivité pour faire face à des réformes douanières, répondre au mieux aux besoins de financement des petites et moyennes entreprises, évaluer ex post l'impact de programmes de mise à niveau, etc. Ces approches sont fondées sur l'exploitation de données individuelles d'entreprises issues de diverses sources statistiques nationales en France, dans les pays de l'Union Européenne, les pays d'Europe Centrale et orientale (PECO) et les pays en développement (PED), présentées plus loin (cf. 1.1.2.). L'objet de cette note est de situer *a posteriori* ces travaux dans le champ de la littérature économique consacrée à ces questions. Comme la plupart des articles présentés sont déjà assez anciens, cet exercice prend une tournure particulière puisqu'il s'agit à la fois de passer en revue les principales études antérieures à leur rédaction, mais également d'évoquer des travaux plus récents qui ont suivi leur publication (hormis les quelques cas, notamment dans le domaine des TPE, où ces sujets à ma connaissance n'ont plus été abordés par la suite).

Au regard des nombreuses études existantes, les analyses rassemblées dans ce dossier présentent quelques spécificités :

- comme évoqué ci-dessus, les études portent essentiellement sur le champ des très petites entreprises qui demeurent assez peu analysées en tant que telles car elles sont le plus souvent intégrées dans le champ plus large des PME ou, pour les économistes américains, des « small business », qui couvre en fait des classes de taille beaucoup plus étendues. Or les TPE, et en particulier les entreprises individuelles, présentent au regard des autres PME des caractéristiques et des dynamiques propres.
- La grande diversité des terrains d'analyses permet de mettre en perspective les résultats observés et de proposer des analyses comparatives originales entre les dynamiques d'entreprises de différentes zones géographiques.
- Le contexte de la transition politique des PECO au cours duquel ont été conduits des travaux de conception d'enquêtes et d'analyse de leurs résultats présente un intérêt historique tout à fait particulier puisqu'il permet d'observer le processus d'émergence du secteur privé.
- Enfin, comme j'ai participé à la conception et à la réalisation de certaines des enquêtes d'entreprises utilisées pour les études présentées, les soubassements statistiques des études font l'objet d'une attention particulière, afin de mettre en évidence les impacts de différentes options méthodologiques et les risques d'erreur ou de biais d'interprétation, alors que ces soubassements sont d'ordinaire assez peu étudiés, en dépit d'enjeux de mesure comparables à ceux liés à la qualité des estimations économétriques. En effet, même chez les auteurs qui préconisent à juste titre des approches pluridisciplinaires pour mieux appréhender la complexité des entreprises, la statistique n'est pas mentionnée parmi les disciplines qu'ils convoquent au côté de l'économie, telles que la psychologie, la sociologie, l'anthropologie, l'histoire ou la géographie.

Remarques méthodologiques préliminaires

Avant de résumer les contributions originales de ces études, deux observations me paraissent importantes à noter, au sujet du caractère nécessairement réducteur des analyses proposées au regard de la complexité des phénomènes étudiés et de l'importance des contextes historiques et socio-économiques, qui tendent à relativiser la portée de certains constats.

L'entreprise est un espace où se recoupent les logiques de décisions de l'entrepreneur, de l'entreprise et souvent du groupe auquel elle se rattache. Elle présente des modes d'organisation très variés, sur le plan interne comme sur le plan externe, où elle interagit en permanence avec les fournisseurs, les sous-traitants, les entreprises partenaires ou concurrentes et son environnement socio-économique et institutionnel. Face à cet objet de connaissance, une approche mono-disciplinaire, qu'elle soit méso-économique à partir de statistiques d'entreprises comme celle qui prévaut dans la plupart des travaux présentés, ou fondée sur des modèles microéconomiques ou encore sur des enquêtes monographiques approfondies, est nécessairement réductrice, comme l'observe Julien (2008). Aussi les travaux présentés se limitent-ils à éclairer certaines facettes du comportement et de la dynamique des entreprises, notamment des plus petites d'entre elles, sans prétendre contribuer à une connaissance d'ensemble de ces acteurs.

Corollaire de cette remarque, les résultats des analyses conduites sur les entreprises sont largement conditionnés par les milieux socio-économiques dans lesquels elles opèrent. Il est certes possible de noter certains invariants, comme je m'y suis employé dans l'article sur la taille des entreprises (Document 5, Savoye, 1994b). Comme l'a écrit Julien dans l'article cité ci-dessus « *les PME existent depuis plusieurs milliers d'années et représentent toujours la très grande majorité des entreprises (près de 99 % dans probablement tous les pays), même si les formes ont pu varier avec le temps* ». Néanmoins, les évolutions des technologies, tantôt favorables à la production de masse et tantôt à la production flexible et sur-mesure, comme des préférences des consommateurs, tiraillées entre d'une part l'e-commerce et la livraison à domicile et d'autre part les circuits courts avec des services ou de la petite production de proximité), ou encore des réglementations, plus ou moins favorables à la promotion de l'auto-emploi ou à la protection des petits commerces de détail, nécessitent de relativiser la portée

de certains constats statistiques et la nature atemporelle des modèles théoriques du comportement de l'entrepreneur. Il en va de même au sujet de la diversité des contextes culturel et institutionnel. Comme l'écrit Torres (1999), qui distingue six modèles de PME régionaux, « *les tentatives de généralisation sont toujours suspectes car elles accentuent le trait sur des constantes qui ignorent les particularités et les nuances. [...] Il apparaît clairement que la PME ne revêt pas la même signification selon les régions* ».

Principales contributions...

Les études présentées dans la thèse apportent quelques contributions originales aux analyses (i) de la qualité des données statistiques sur les entreprises, (ii) de la place et du rôle de la TPE et (iii) des déterminants de la croissance des entreprises.

... à l'étude des soubassements statistiques des analyses d'entreprises

Les contributions dans ce domaine visent à mettre en évidence les risques d'erreurs d'interprétations liés à des problèmes de données statistiques et à proposer parfois des solutions pour y remédier. Ainsi, les problèmes de couverture statistique du champ productif dans les systèmes statistiques d'entreprises d'Afrique sub-saharienne (1.3.) conduisaient les économistes du développement à considérer depuis Kilby (1971) que le tissu d'entreprises des PED était affecté par un «missing middle». J'ai constaté que ce problème relevait d'un phénomène d'illusion statistique (1.3.1.), constat confirmé par la suite par Hsieh et Olken (2014). De même ces problèmes de couverture conduisent à étudier systématiquement les micro-entreprises de ces pays comme des unités informelles, en dépit du fait que les comportements d'une part d'entre elles se rapproche beaucoup plus de ceux d'entreprises formelles.

Par ailleurs je montre les impacts considérables de certains choix méthodologiques, notamment ceux liés aux modalités de traitement des enquêtes auprès des entreprises, sur les résultats agrégés comme sur les distributions des données (1.4.). Or le recours aux modalités de traitement des données est quasiment incontournable pour les enquêtes auprès des TPE.

... à l'analyse de la place et du rôle de la TPE

La première contribution découle de l'analyse des positionnements des entreprises en fonction de leur taille, en recourant à différentes typologies d'activités (2.1.1.). Ces positionnements, étudiés dans l'ensemble pays de l'Union Européenne, révèlent des situations souvent plus complémentaires que concurrentes des petites et des grandes entreprises, conformément à la théorie des interstices développée par Penrose (1959).

La deuxième contribution porte sur les spécificités des TPE en matière d'exportation, d'innovation, de relations inter-entreprises et de productivité (2.2.). L'analyse des TPE exportatrices révèle notamment l'existence de seuils de taille ou d'ancienneté de l'entreprise en deçà desquels cette démarche met l'entreprise en difficulté. Elle présente différents profils de petits exportateurs et constate la continuité des démarches de ventes vers une clientèle extra-régionale et des marchés extérieurs. L'analyse des TPE innovantes confirme à la fois l'existence de démarches d'innovation dans ces petites unités (Pavitt, 1987) mais également, conformément à la thèse avancée par Schumpeter (1954), la capacité plus importante des entreprises de grande taille pour financer de la R&D et développer des innovations radicales. Les analyses sur les relations inter-entreprises des TPE mettent en avant à la fois l'importance du recours à la sous-traitance et la faible propension de ces entreprises à coopérer entre elles pour rechercher des économies d'échelle externes, contrairement à la thèse de Piore et Sabel (1984) sur la spécialisation flexible. Enfin les données des EPEI permettent également d'étudier les effets de différents facteurs socio-économiques sur la productivité des TPE.

Concernant les PECO, l'exploitation des données du panel d'entreprises sur onze pays de 1995 met en évidence la contribution majeure à la croissance de l'activité et de l'emploi des nouvelles entreprises,

de taille essentiellement très petite, au regard des anciennes entreprises privatisées ou en cours de l'être lors du processus de transition vers des économies de marché (2.1.3.).

Enfin, concernant les PED, les similitudes entre les micro-entreprises des pays à revenu élevé et des PED (2.3.) conduisent à questionner la pertinence de la notion de secteur informel.

... à l'analyse des déterminants de la croissance

Dans ce domaine, la contribution la plus importante résulte de l'analyse de la diversité des trajectoires des TPE à partir des objectifs poursuivis par les entrepreneurs, conformément aux propositions formulées par Storey (1990) et Audretsch (1997). Cette analyse permet d'interpréter des stratégies éloignées de celles attendues de l'entrepreneur néo-classique liées à l'hypothèse de maximisation des profits. Comme le remarquait Baumol (1968), ces stratégies ignorent en effet le rôle joué par l'entrepreneur puisqu'il s'agit d'optimiser de façon mécanique l'utilisation des inputs à la disposition de l'entreprise, alors que l'entrepreneur joue en fait un rôle déterminant dans la croissance économique. Par ailleurs, la prise en compte de ces stratégies a des conséquences importantes sur l'efficacité de certaines politiques publiques (3.2.).

D'autres contributions portent sur des points particuliers de l'analyse des déterminants de la croissance des entreprises.

L'étude des effets paradoxalement favorables à la croissance d'une localisation ultrapériphérique dans les DOM, supposée présenter de nombreux handicaps, s'inscrit dans le sillage des travaux consacrés aux petites économies insulaires (Kuznets, 1960), (Baldacchino, Bertram, 1968), mais elle présente la particularité de s'appuyer sur des données d'entreprises plutôt que sur des données macroéconomiques (3.1.3.).

L'estimation des besoins de financement externe non couverts par le secteur financier à Madagascar (3.1.4.), et la mise en évidence dans ce pays d'un régime de sous-investissement des entreprises industrielles qui se traduit par de faibles niveaux de productivité (3.1.5.), relèvent du champ de l'économie du développement. Pour ces deux études, la méthode employée se réfère également à des données d'entreprises plutôt qu'à des données ou à de la modélisation macroéconomique. Cette approche permet d'aboutir dans le premier cas à une estimation plus modérée du gap de financement non couvert et dans le second cas de comprendre les raisons qui incitent les entrepreneurs à peu investir, même si cela participe au maintien de l'économie dans une trappe de sous-développement.

Enfin l'évaluation scientifique d'impact (ESI) du programme de mise à niveau des entreprises (PMNE) au Sénégal fait appel à certaines des méthodes déployées dans les ESI des dispositifs d'aide aux entreprises, notamment dans l'ESI effectuée par Cadot et al. (2013). Cependant, alors que ces ESI s'intéressent à l'effet d'un dispositif toutes choses égales par ailleurs sur une population d'entreprises bénéficiaires, l'étude s'interroge également sur la façon dont cet effet se transmet au niveau macroéconomique (3.1.5.).

Présentation de la note

La suite de cette note est structurée en trois parties. La première partie est consacrée à des questions conceptuelles et de méthodologie statistique, en mettant en avant les conséquences de certains problèmes ou choix méthodologiques. La deuxième partie est consacrée aux positionnements et aux comportements des entreprises suivant leur taille et aux spécificités des TPE et elle questionne les thèses présentes au sujet du rôle et de la fonction économique des petites entreprises. Enfin la troisième partie rappelle les principales théories de la croissance de la firme et s'intéresse plus particulièrement aux déterminants de la croissance des entreprises auxquels j'ai consacré mes travaux : la taille, la conjoncture sectorielle, la localisation, le financement externe, l'investissement et les dispositifs d'aide.

1. Les soubassements statistiques des analyses économiques d'entreprises

Les études présentées dans cette note sont produites à partir des données individuelles d'entreprises collectées dans le cadre d'enquêtes statistiques ou de déclarations fiscales. Il en va de même pour les travaux de certains économistes cités et discutés dans la note, notamment ceux qui ont développé des approches méso-économiques¹. Il est de ce fait nécessaire de bien cerner la nature de ces données et les problèmes de mesure qui peuvent se poser, afin d'éviter des risques d'erreur d'interprétation.

On peut noter au préalable que, quelle que soit la qualité des appareils statistiques mobilisés et des critiques formulées à leur égard, au caractère parfois excessif et discutable (Jerven 2013), les données collectées mettent en œuvre des arbitrages et des définitions conventionnelles qui ne peuvent pas donner lieu à une représentation parfaite et incontestable de la réalité économique². Il n'y a par exemple pas d'entreprise en soi, et comme l'écrit Catala (1980), « *il faut un singulier effort d'abstraction pour en saisir les traits à la fois communs et essentiels* ». Ce concept est construit socialement et diffère suivant les pays et pour un même pays suivant différentes époques. Ainsi, chacune des questions suivantes suppose de choisir une norme ou une convention reposant le plus souvent sur un compromis entre différentes approches. Comment définir l'entreprise et la distinguer de certaines formes d'auto-emploi, ou encore de coquilles juridiques dépourvues d'activité économique ? Quel critère de taille retenir pour délimiter le champ des petites entreprises ? Comment discerner les cessations d'activité de mise en sommeil temporaires ? Faut-il s'intéresser à l'ensemble des créations ou uniquement aux créations ex nihilo ? Est-il préférable de dissocier la croissance interne des entreprises de la croissance externe, suite à des acquisitions d'actifs ?, etc. Ces questions sont à ma connaissance peu abordées dans un cadre académique, à l'exception de quelques revues spécialisées³. Comme le remarquait Quelennec (1986), « le savoir-faire collectif » de la statistique d'entreprise demeure encore assez peu documenté, alors qu'il est en constante évolution. Pourtant, les choix d'organisation d'un système statistique ou d'une méthodologie d'élaboration des comptes nationaux soulèvent des questions qui vont au-delà des seuls problèmes de mesure et renvoient à l'analyse de modèles socio-culturels ou de relations de nature politique, comme l'ont montré les travaux de Desrosières (2000, 2014) sur l'histoire de la statistique et l'analyse comparative de différents systèmes statistiques nationaux, de Suesser (1996) sur la transition des systèmes statistiques dans les PECO ou encore de Samuel (2013) et Savoye (2016) sur les systèmes statistiques dans les pays africains et le rôle joué par les coopérations techniques des partenaires techniques et financiers.

Cette première partie présente tout d'abord le contexte de la statistique d'entreprises dans lequel ont été menés les travaux présentés, et les sources mobilisées (1.1.). Puis elle précise les unités statistiques et les classes de taille utilisées dans les études, les différentes définitions données à l'entreprise ou encore à la petite entreprise pouvant susciter des mauvaises interprétations ou biaiser des comparaisons (1.2.). Ensuite elle aborde deux problèmes qui peuvent avoir des effets considérables sur les données utilisées et susciter le cas échéant des biais d'interprétation : la couverture du champ productif avec comme illustrations l'illusion statistique du missing middle dans les pays africains et l'intégration des micro-entreprises de ces mêmes pays dans la notion de secteur informel (1.3.), et les conséquences des choix méthodologiques en matière de plan de sondage et de modalités de traitement des données aberrantes ou des non réponses totales ou partielles (1.4.).

¹ Tels Storey, Acs et Audretsch, ou encore les économistes qui ont analysé plus particulièrement les structures des tissus d'entreprises (Hart, Quandt, Erzon et Luttmmer, etc.)

² Les réponses à ces différentes questions sont analysées notamment par Quelennec (1986)

³ Telles que Stateco, Insee Méthodes ou le Courrier des statistiques pour les pays francophones.

1.1. Présentation des sources de données et du contexte de la statistique d'entreprises

La statistique d'entreprises se différencie des autres domaines de la statistique notamment par la multiplicité des unités de collecte et d'analyse⁴ et des événements démographiques ou juridiques⁵. Les systèmes de statistique d'entreprises (SSE) s'organisent principalement entre deux types de sources⁶ : (i) les répertoires ou les recensements d'entreprises qui donnent des informations en matière de démographie d'entreprises et servent également de base de sondage pour les enquêtes statistiques ; (ii) les enquêtes statistiques auprès des entreprises ou les sources administratives (fiscales ou sociales) qui vont apporter différentes informations socio-économiques structurelles sur les caractéristiques, comportements ou performances des entreprises ou conjoncturelles (infra-annuelles). Un objectif prioritaire de ces SSE est d'assurer la couverture la plus complète, cohérente, régulière et fiable possible du champ productif, sous des contraintes de coût et de charge de réponse réduite pour les entreprises. Ces contraintes de coût et de charge de réponse plaident en faveur d'approches pragmatiques et notamment, lorsque les conditions le permettent, de la mobilisation des sources administratives, qui présentent également l'intérêt de leur régularité⁷.

1.1.1. Les évolutions de la statistique d'entreprises

Les articles présentés dans cette partie ont été rédigés pour la plupart au cours des années 1990, lors de mes fonctions exercées à l'INSEE et à EUROSTAT, dans une période qui s'est avérée particulièrement riche dans le domaine de la statistique d'entreprises.

Jusque dans les années 1970, la statistique structurelle d'entreprise a été conçue à des fins essentiellement instrumentales d'élaboration des comptes nationaux. Ainsi, les enquêtes annuelles d'entreprises (EAE) visaient en France à compléter les données comptables collectées par les déclarations fiscales des entreprises par des données ventilées par branche d'activité de la production, des investissements et des achats pour alimenter les tableaux d'entrées sorties. La prise en compte à des fins d'études des comportements et des performances des entreprises dans l'élaboration de ces statistiques n'a émergé qu'à partir des années 1980, la France comptant parmi les pays précurseurs en la matière. Cette approche instrumentalisée des statistiques structurelles explique en partie la restriction du champ des enquêtes aux seules entreprises industrielles de plus de 10 ou de 20 salariés. La majorité des TPE située dans le commerce, les services marchands et l'artisanat de production n'était pas couverte par les EAE et cette situation perdurait encore dans plusieurs pays de l'Union Européenne lorsque j'ai travaillé au début des années 1990 à Eurostat à l'harmonisation des statistiques agrégées sur les entreprises et à l'élaboration de rapports sur les entreprises en Europe. Depuis les années 2000, cette harmonisation européenne s'est considérablement renforcée. Deux évolutions importantes sont à noter : le recours dans certains pays à une nouvelle unité, l'entreprise économique (cf. 1.2.) et la mobilisation de nouvelles sources de données pour des statistiques d'entreprises infra-annuelles, en particulier en France l'exploitation mensuelle des déclarations de TVA (Bureau et al., 2021).

⁴ Entreprise, établissement, employeur, groupe, unités d'activité économique et locale d'activité économique, entrepreneur individuel, unités singulières...

⁵ Créations pures ou par rachat, mise en sommeil cessation d'activité, liquidation, restructurations et changements de formes juridiques...

⁶ Plusieurs configurations de SSE coexistent suivant les pays. En simplifiant, on peut distinguer :

- le recours exclusif à des enquêtes statistiques, faute de disposer de l'autorisation d'exploiter des données administratives (pays de culture anglo-saxonne) ;

- l'exploitation statistique de répertoires et de sources administratives qui permet de se dispenser du recours aux enquêtes statistiques, sauf besoin d'information spécifique (pays d'Europe du Nord)

- le recours à la fois aux enquêtes statistiques annuelles et aux fichiers fiscaux, avec appariement de ces deux types de sources (France)

- le recours à des déclarations conçues à la fois à des fins statistiques et fiscales et le recours à des recensements d'établissements ou des enquêtes spécifiques sur le secteur non couvert par l'administration (pays d'Afrique francophone)

- l'agrégation dans les des rapports des entreprises publiques ou des administrations pour suivre à la fois l'activité et l'emploi (pays socialistes avant la transition) ...

⁷ Ou éventuellement, avec l'essor ces dernières années du big data, de la mobilisation de sources de données privées.

Dans les pays d'Europe centrale et orientale et de l'ex-Communauté des Etats Indépendants (CEI), les années 1990 ont été particulièrement intenses sur le plan méthodologique, avec la nécessaire adaptation des statisticiens à un nouvel environnement politique et économique. Plusieurs économistes ou statisticiens ont étudié ces mutations de façon approfondie (Suesser, 1996, Rusin, 2002). La transition politique se traduisait dans le domaine des statistiques d'entreprises notamment par les passages (i) de la comptabilité du produit matériel aux comptabilités occidentales d'inspiration française ou anglo-saxonne, (ii) d'un système de collecte exhaustif de données au travers de l'agrégation des données de rapports produits par des entreprises publiques ou des administrations au recours à des enquêtes par sondage auprès de populations nouvelles des petites entreprises et (iii) d'une approche centrée sur la production industrielle à celle appréhendant l'ensemble du champ productif, commerce et services marchands compris. Ces transitions nécessitaient un changement de posture intellectuelle (Document 2, Savoye, 1997a) : reconnaître que les données collectées ne sont pas nécessairement justes mais qu'elles peuvent faire l'objet de sous-déclarations ou d'erreurs et nécessiter des retraitements, réaliser que des résultats obtenus par une enquête par sondage bien maîtrisée peuvent s'avérer meilleurs qu'une collecte censée être exhaustive mais tronquée, etc.

Enfin dans les pays d'Afrique francophone les systèmes statistiques d'entreprises se caractérisaient notamment par :

- l'affaiblissement du dispositif excessivement ambitieux inspiré par la coopération française, reposant comme en France sur des projets de répertoires inter-administratifs et sur des déclarations statistiques et fiscales qui devaient permettre sans avoir à recourir à des enquêtes annuelles de compléter la collecte de données comptables par des données nécessaires à la comptabilité nationale (Savoye, 2016) ;
- l'émergence de nouvelles enquêtes sur le secteur informel : les recensements ponctuels des petits établissements étaient remplacés par les enquêtes en deux ou trois phases dites 1-2-3 dans lesquelles les unités de production informelles étaient repérées au travers d'une enquête emploi.

Ainsi, la plupart des sources mobilisées dans les années 1990 présentées dans le point suivant constituaient une matière sinon nouvelle, encore récente, qui offrait notamment la possibilité de mener des travaux croisant des données quantitatives, essentiellement comptables, avec des données qualitatives sur les profils des chefs d'entreprises, la nature de leurs équipements ou encore les modalités de leur organisation et d'effectuer des comparaisons internationales sur des champs plus larges et sur la base de normes et d'unités mieux harmonisées.

1.1.2. Présentation des sources de données mobilisées

L'accès aux sources de données individuelles d'entreprises est souvent difficile (hormis pour les bases de données gérées par des sociétés commerciales) du fait de leur confidentialité. Cet accès s'est fait suivant plusieurs modalités.

La première modalité, riche d'enseignements, a été de participer directement à la conception (choix de la base et du plan de sondage, élaboration du questionnaire⁸, modalités de contrôle et de traitement des données...) et à la réalisation de ces sources ou d'apporter une assistance technique à leur élaboration dans le cadre de missions d'appui effectuées par l'INSEE dans le cadre de différents programmes de coopération. Ce fut le cas en France pour les Enquêtes auprès des petites entreprises industrielles (EPEI) de 1991 et l'exploitation coordonnée des enquêtes auprès des petites entreprises (ECPE) de 1988, dans les PECO avec le panel d'entreprises sur les onze pays d'Europe centrale et

⁸ En intégrant notamment de nouvelles thématiques sous une forme compréhensible pour les entreprises et sans qu'elles nécessitent des efforts de ces dernières pour répondre. Certains questionnaires, conçus par des économistes plutôt que par des statisticiens sont en effet enclins à demander des informations que les entreprises ne sont pas en mesure de fournir. A titre d'exemple, les premières enquêtes RPED auprès des entreprises de la Banque mondiale demandaient aux entreprises des pays de la zone Franc en Afrique qui suivaient le plan comptable OHADA inspiré du plan comptable français des postes qui correspondaient à la comptabilité anglo-saxonne (montant du cash-flow, etc.)

orientale de 1995⁹, et dans le cadre de mes missions d'appui pour de nombreuses enquêtes annuelles d'entreprises dans des PECO (Pologne, Roumanie), des pays de l'ex CEI (Russie, Moldavie, Ukraine) et des pays africains (Sénégal, Cap Vert, Côte d'Ivoire, Mauritanie, Mali, République centrafricaine).

La deuxième modalité a consisté à créer des bases de données d'entreprises longitudinales à des fins d'études, par appariement de sources de données existantes : (i) entreprises françaises de 1988 à 1991 par appariement des fichiers des déclarations fiscales de 1988 à 1991, des EPEI et des EAE ; (ii) entreprises françaises de 2000 à 2007 par appariement des fichiers des déclarations fiscales de huit années successives ; (iii) entreprises industrielles malgaches par appariement des quatre enquêtes annuelles successives auprès des entreprises industrielles ; (iv) entreprises sénégalaises de 2003 à 2012 par appariement des fichiers de déclarations statistiques et fiscales de dix années successives et des données du bureau de mise à niveau des entreprises.

Pour les études conduites dans les pays en développement, l'utilisation de sources de données préexistantes a été privilégiée par rapport au lancement d'enquêtes spécifiques comme le font souvent les partenaires techniques et financiers (PTF), car ces dernières souvent coûteuses risquent de perturber la programmation des travaux statistiques courants des instituts statistiques. Cette modalité présente plusieurs avantages mais elle s'avère cependant par certains aspects plus contraignante, notamment lorsqu'on réalise des évaluations scientifiques d'impact (ESI) à partir de méthodes quasi-expérimentales. Les avantages et inconvénients de cette démarche sont précisés dans l'article de la revue *Stateco* consacré à l'ESI du PMNE du Sénégal, réalisée à partir de données d'entreprises préexistantes (Document 8, Bastide, Savoye, 2016).

La troisième modalité, plus courante, consiste à utiliser directement des sources de données disponibles : enquêtes innovation, bases de données privées Diane (Bureau Van Dijk) et de Dun and Bradstreet, fichiers de données des centrales de bilans FIBEN et FENTOM pour les entreprises d'Outre-mer, fichier des entreprises industrielles ivoiriennes.

A ces sources de données individuelles s'ajoutent dans le domaine de la statistique d'entreprises l'exploitation de données agrégées à un niveau fin des fichiers de données d'entreprises transmis à Eurostat par les Etats membres.

Par ailleurs, au côté de ces sources de données statistiques, certains de mes travaux ont été nourris par des analyses de dossiers de demandes de crédit, de financement de projet ou de garantie (Sofaris en France, ARIZ dans les pays d'intervention de l'AFD) et par la réalisation de diagnostics stratégiques et de simulation d'impact de réforme douanière sur la base de données de comptabilité analytique par produit pour une quinzaine d'entreprises africaines (Savoye, 1998).

1.2. Unités statistiques et classes de taille d'entreprises

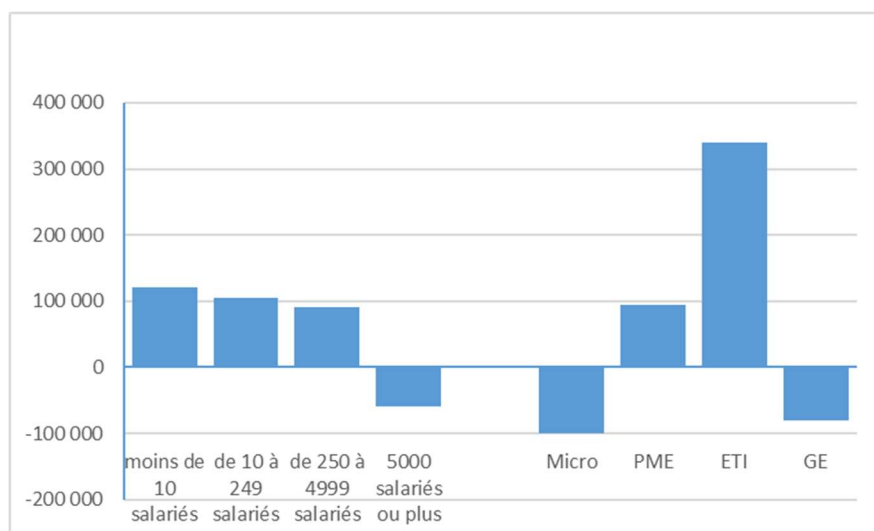
Les définitions utilisées dans cette note introductive correspondent à celles employées lors de la réalisation de la plupart de mes publications. Les unités statistiques retenues pour les entreprises sont les unités légales. Sont écartées de cette population les unités dites singulières de première ou de seconde espèce¹⁰, qui sont le plus souvent des coquilles vides, c'est-à-dire des formes juridiques dépourvues d'activité productive. L'INSEE recourt désormais depuis le lancement en 2005 du programme RESANE (Refonte des statistiques annuelles d'entreprises) à deux définitions de l'entreprise, la définition juridique ci-dessus et une définition économique qui repose sur des techniques

⁹ Cette enquête a été financée par l'Union Européenne (programmes PHARE), sa conception et son organisation ont été confiées à l'INSEE et sa réalisation aux instituts statistiques nationaux.

¹⁰ Les unités singulières de première espèce comprennent notamment les loueurs de fonds, les sociétés en participation, les sociétés auxiliaires de matériel et les sociétés civiles immobilières, les unités singulières de seconde espèce notamment les employeurs de gens de maison, les lotissements communaux, les supports juridiques de biens familiaux, les activités indépendantes accessoires ou indépendantes (loueurs de meubles, de parking, de local commercial...), les ecclésiastiques.

de profilage¹¹. Suivant cette seconde approche, « *chaque groupe, quelle que soit sa taille et la diversité de ses activités, est assimilée à une seule entreprise* » (INSEE, 2017). Les implications du choix de l'unité statistique sont importantes, notamment lorsqu'on considère comme dans le graphique ci-dessous les contributions des catégories d'entreprises à la création d'emplois (**Graphique 1**, Bacheré, 2017).

Graphique 1 : Evolution en France de l'emploi salarié (en ETP) selon la taille des unités légales et la catégorie d'entreprises entre 2009 et 2015 (in Bacheré, 2017)



Champ : France, unités légales des secteurs marchands non agricoles, hors micro-entrepreneurs et micro-entreprises au sens fiscal

Lecture : entre 2009 et 2015, l'emploi salarié en ETP des unités légales de moins de 10 salariés s'accroît de 121 300 ; sur la même période, celui des microentreprises (Micro) qui prennent en compte la notion de groupe, diminue de 98 000.

Source : Esane données individuelles

De même, les analyses comparatives par pays ou pour un même pays entre différentes périodes peuvent être fortement biaisées par le recours à des unités statistiques différentes (entreprises au sens juridique, établissements, employeurs recensés par les organismes sociaux) et à des périmètres plus ou moins restrictifs (intégration ou non des entreprises sans salarié qui représentent en nombre près de la moitié des entreprises françaises, des entreprises singulières, etc.)

Le critère ou la combinaison de critères de taille retenu a également son importance, car même si les différents critères envisageables sont souvent fortement corrélés, ils ne sont pas pour autant interchangeables (Nguyen, Bellehumeur, 1985). Dans cette note, les très petites entreprises sont définies par défaut comme les entreprises de moins de 20 salariés, les micro-entreprises comme celles de moins de 10 salariés, les PME comme celles de 10 à 499 salariés et les grandes entreprises comme celles de 500 salariés et plus. Les définitions actuelles employées actuellement par l'INSEE ou EUROSTAT se réfèrent à une partition différente : les microentreprises sont les entreprises de moins de 10 salariés, les TPE ont entre 10 à 19 salariés, les petites entre 20 et 49, les moyennes entre 50 et 249, les entreprises de taille intermédiaire (ETI) entre 250 et 4999 et les grandes entreprises 5000 et plus. On peut noter à ce sujet que certaines études d'économistes américains ou britanniques citées dans la note, réalisées à partir d'échantillons d'entreprises souvent restreints, se réfèrent à des notions de PME ou de petites entreprises qui dans les faits correspondent plutôt à ce qui est désigné dans la

¹¹ Suivant cette définition (INSEE, 2017), « *les unités légales faisant partie d'un groupe sont rassemblées, puis le « profilage » consiste à identifier, au sein des groupes, la (les) entreprise(s) pertinente(s) pour l'analyse économique au sens du décret de 2008 et à reconstituer leurs comptes consolidés. Ces entreprises sont conformes à la définition donnée par la loi de modernisation de l'économie : « la plus petite combinaison d'unités légales constituant une unité organisationnelle de production de biens et services jouissant d'une certaine autonomie de décision, notamment pour l'affectation des ressources courantes » et à la définition européenne de l'entreprise précisée dans le règlement 696/93* ».

note comme des moyennes entreprises ou des ETI et qu'elles couvrent souvent de façon incomplète le champ des TPE.

1.3. La couverture du champ productif par les systèmes statistiques d'entreprises

Cette dernière remarque pose la question plus générale de la couverture du champ productif, suivant les tailles d'entreprises comme les secteurs d'activité. Des couvertures défailtantes de ce champ peuvent en effet conduire à des analyses économiques erronées.

1.3.1. L'illusion statistique du missing middle en Afrique

Ainsi, différents articles consacrés aux économies en développement depuis les années 1970 (Kilby, 1971, Steward, Lall, Wangwe, 1992, Hugon 1993) mettent en avant l'absence d'un secteur intermédiaire dans les pays en développement et l'organisation duale des tissus d'entreprises autour d'une part d'un large secteur de micro-entreprises et d'autre part de quelques grandes entreprises, soit publiques soit détenues le plus souvent par des capitaux d'origine étrangère et tournées vers l'exportation.

Lors de missions effectuées dans le cadre de la coopération de l'INSEE avec les Instituts nationaux de statistique (INS) de différents pays africains et suite à une enquête que j'ai conduite auprès de l'ensemble des INS des pays d'Afrique francophone, j'ai constaté qu'un secteur intermédiaire d'entreprises échappait au champ des statistiques d'entreprises, alors que ces entreprises tenaient une comptabilité, étaient enregistrées et suivies par les administrations fiscales. Cela se traduisait dans les résultats d'enquêtes par une présentation tronquée du parc d'entreprises, limitée essentiellement aux entreprises les plus grandes, comme le révélaient dans ces pays les tailles moyennes d'entreprises très élevées, plus de dix fois plus grandes que celles observées dans les statistiques d'entreprises des pays occidentaux¹² (Savoye, 1995). J'ai observé de nouveau ce phénomène lors de l'ESI du PMNE du Sénégal, en 2014 : la Banque de données économiques et financières à partir de laquelle sont produites les statistiques d'entreprises comptait alors 7000 entreprises¹³ tandis que 250 000 entreprises étaient enregistrées dans le répertoire d'entreprises et qu'environ 100 000 entreprises étaient enquêtées en 2015 dans le cadre d'un recensement des PME.

Ces entreprises non couvertes par la statistique d'entreprises se situent pour l'essentiel dans les secteurs du commerce et des services et échappent donc également aux opérations de recensement des établissements industriels engagées dans certains pays. Dans ces secteurs, si l'on convient d'adopter des critères de taille à l'échelle de ces économies, il existe bien un tissu de PME et une fois prises en compte ces entreprises, on peut observer une certaine continuité de la distribution des entreprises suivant leur taille (Savoye, 1996b), même si on ne retrouve pas la régularité des ordonnancements des entreprises suivant leur taille dans les pays industrialisés.

Ainsi, même si dans le secteur industriel se constate effectivement dans la plupart des pays africains un dualisme entre micro-entreprises d'une part et grandes entreprises d'autre part, sur l'ensemble des secteurs, la notion de missing middle ne paraît pas correspondre à la réalité des tissus d'entreprises des économies en développement, comme l'ont observé depuis Hsieh et Olsen (2014). En revanche, dans les pays africains, comme j'ai pu l'observer à Madagascar (Savoye, 2000) et dans d'autres pays, le maillon faible est plutôt celui des grandes entreprises, qui sont souvent d'une taille et d'une productivité beaucoup trop faibles pour exercer un effet d'entraînement sur d'autres entreprises.

¹² Pour se rapprocher des tailles moyennes présentées dans les statistiques d'entreprises des pays africains étudiés, il faudrait dans les pays de la Communauté Européenne se limiter aux seules entreprises de plus de 10 salariés pour le commerce et l'hôtellerie restauration, soit moins de 5% de l'ensemble des unités de ces secteurs, aux entreprises de plus de 20 salariés dans le bâtiment (moins de 2% de l'ensemble) et aux entreprises de plus de 100 salariés dans les secteurs du textile cuir et habillement (moins de 1% de l'ensemble).

¹³ Seulement un millier environ dix ans plus tôt, des actions d'amélioration de la couverture ayant été entreprises entre temps.

1.3.2. Micro-entreprises ou unités informelles ?

Le principal enjeu de la couverture du champ productif dans les pays en développement concerne le secteur dit informel ou non enregistré. Cet enjeu a fait l'objet de nombreux travaux et de multiples initiatives ces dernières décennies, avec plus ou moins de succès. Les recensements d'établissements ou les enquêtes statistiques auprès des unités de production informelles, organisées à partir d'une enquête emploi auprès des ménages, visent à pallier, de façon ponctuelle et pragmatique, à ce déficit d'informations. Ces démarches posent néanmoins différentes questions sur le plan de l'organisation de systèmes statistiques pérennes que j'ai abordées dans deux articles¹⁴ (Savoye, 1995, 1997b).

Ces démarches ont également des conséquences sur le plan économique : elles incitent à aborder les micro-entreprises des pays en développement comme des unités informelles, au même titre que des d'activités individuelles de survie, très instables, et non comme de véritables entreprises, en dépit de leurs similitudes avec les micro-entreprises de pays développés (cf. 2.3., Savoye, 1996b).

Au final, une couverture cohérente du champ productif des PED nécessiterait de répartir les unités en quatre catégories d'unités plutôt qu'en deux catégories d'une organisation duale. Aux "grandes" entreprises, dites du secteur moderne, enregistrées et suivies annuellement par la statistique¹⁵ et aux petits métiers qui consistent en des activités non localisées, ou localisées au domicile des personnes (vente à la sauvette, petits services de rue, travail à domicile, etc.) caractéristiques du secteur informel s'ajoutent le secteur intermédiaire des petites entreprises qui tiennent une comptabilité et qui sont enregistrées dans le répertoire ou tout au moins dans les chambres de commerce ou de métiers mais qui ne sont pas suivies par la statistique¹⁶ et les micro-entreprises qui ne tiennent pas de comptabilité et ne sont pas enregistrées¹⁷ mais qui se rapprochent néanmoins par leurs comportements et leur mode d'insertion des micro-entreprises des pays industrialisés.

1.3.3. Questions théoriques sous-jacentes

Ces constats et les propositions de remaniement de la statistique d'entreprises pour y répondre (Savoye, 1995) soulèvent deux questions en filigrane.

La première est de se demander s'il faut recourir à une approche spécifique pour les PED, en particulier les pays africains, ou appliquer une grille de lecture similaire à celle utilisée dans d'autres géographies. Cette question ne se pose pas seulement dans le domaine de la statistique ou de l'économie, mais dans de nombreux domaines d'études ou d'intervention. On peut en effet se demander pourquoi les micro-entreprises n'ont pas été considérées comme telles dans les PED, au vu de leurs similitudes avec celles des PI (cf. 2.3.), mais plutôt comme des membres du secteur informel. Ce traitement résulte sans nul doute de la volonté de respecter les différences culturelles de ces sociétés, plutôt que de leur plaquer des grilles de lecture inappropriées. Dans le domaine de la statistique, cette préoccupation apparaît dès les premières années de la coopération française (Dumas, 1972). Mais une banalisation des approches statistiques et des analyses économiques des PED peut présenter plus d'avantages que d'inconvénients (Savoye, 1996b). Premièrement, elle évite de définir ces économies ou ces sociétés en

¹⁴ En cherchant à couvrir le complément du secteur moderne, c'est à dire les unités non enregistrées, le champ de ces enquêtes n'est pas défini à partir de caractéristiques intrinsèques des unités, telles que l'activité, la taille, mais à partir de l'état de la couverture statistique à une période et pour un pays donnés. Ceci se traduit premièrement par des contours du secteur informel disparates d'un pays à l'autre, car la couverture administrative et statistique est inégale, même pour des pays de niveau de développement économique comparable, et deuxièmement par un découpage du tissu productif peu efficient. En effet, s'il existe une différence notoire entre les petits métiers et les petites entreprises non enregistrées, ces dernières présentent à maints égards des caractéristiques et des comportements qui justifieraient de les approcher à partir des concepts et des outils de la statistique d'entreprises.

¹⁵ On en compte suivant les pays de quelque dizaines (Guinée Equatoriale, Sao Tome) à environ un millier ou plusieurs milliers (Gabon, Sénégal, Côte d'Ivoire, Cameroun, Madagascar)

¹⁶ Généralement imposées au forfait, elles se situent essentiellement dans le commerce et l'hôtellerie-restauration, et sont beaucoup plus nombreuses que les entreprises de la première catégorie. En 1995, lors de la rédaction de cet article, environ 6000 contre 160 au Burkina Faso, 8000 contre 500 au Congo, plus de 1000 contre 200 en RCA, 5000 contre 500 au Mali, etc.

¹⁷ A l'exception du secteur des transports (transporteurs ou chauffeurs de taxis indépendants), ces entreprises sont localisées dans des établissements productifs ou commerciaux plus rudimentaires que les précédentes, ou encore sur des éventaires fixes dans les marchés. Ces petites entreprises versent généralement une patente et effectuent parfois une déclaration forfaitaire de leurs revenus.

négalif par rapport aux sociétés occidentales. Ainsi « *les concepts de secteur non structuré, non observé, informel, renvoient à la litanie des terminologies développées par les ethnologues par le passé : sociétés sans histoire, sans Etat, sans écriture, etc. qui diffusent une vision dévalorisante des réalités observées. Dès lors, le risque est grand d'assimiler le secteur informel à un secteur informel, bien que ses différentes composantes soient présentes et clairement circonscrites dans les sociétés occidentales. Deuxièmement l'affirmation de spécificités irréductibles conduit à refuser l'application d'outils et de méthodes d'analyse pour des objets équivalents dans les pays occidentaux. Et finalement, on peut se demander si ces renoncements n'alimentent pas encore plus l'informalisation de ces économies* ».

La seconde est de se demander s'il faut concevoir des enquêtes statistiques pour analyser un concept forgé par l'analyse économique ou sociologique, en l'occurrence le secteur informel, ou plus largement une thématique spécifique. Cette question rejoint celle liée à la différence entre les unités de collecte, d'observation et d'analyse. Dans les PED, de nombreuses enquêtes sont organisées à l'initiative des partenaires techniques et financiers (PTF) pour répondre à des besoins d'analyse économique ad hoc, sans tenir compte de leur articulation avec le système statistique national présent et des risques de le déstabiliser (Savoye, 2016). Il me paraît préférable de couvrir de façon cohérente l'ensemble du champ productif, quitte à greffer sur certaines enquêtes des modules d'enquête complémentaires et d'exploiter ensuite ces données statistiques à des fins d'analyse économique. Cette démarche vaut notamment pour la réalisation d'ESI quasi-expérimentales (Document 8, Bastide, savoye, 2016).

1.4. Les impacts des choix de méthodologie statistique

La qualité des données et les méthodes employées pour traiter des données de mauvaise qualité ou manquantes peuvent également donner lieu à des analyses économiques erronées. Or les informations au sujet de la précision des estimateurs d'enquêtes par sondage, des taux de réponse aux enquêtes ou encore des méthodes de traitement employées pour l'imputation de non réponses sont rarement portées à la connaissance des utilisateurs de données, et lorsqu'elles existent, elles ne sont pas nécessairement prises en considération par ces derniers. Ces problèmes se posent en particulier pour les enquêtes auprès des TPE compte tenu à la fois :

- de leur grand nombre, qui nécessite de recourir à ces échantillons de grande taille, constitués de plusieurs dizaines de milliers d'unités dans les enquêtes EPEI et les ECPE en France et les enquêtes SP3 en Pologne ;
- de la plus grande difficulté à disposer d'informations à leur sujet, ne serait-ce que pour savoir si elles sont toujours en activité ;
- des plus faibles taux de réponse de leur part aux enquêtes, du fait des réticences ou du manque de disponibilité des petits entrepreneurs pour renseigner les questionnaires ;
- et, du fait de la diversité des performances et des comportements, d'une proportion plus élevée de données aberrantes, sans qu'elles soient pour autant incorrectes¹⁸.

Ainsi, dans les PECO, l'émergence en l'espace de quelques années d'un nouveau tissu d'entreprises, composé essentiellement de TPE, a posé un défi redoutable aux statisticiens d'entreprises. L'enquête sur un panel d'entreprises organisé dans onze PECO visait à la fois à mieux connaître ce nouveau tissu d'entreprises et à dresser un diagnostic sur la qualité des répertoires d'entreprises. Dans un article de la revue Stateco (Document 2, Savoye, 1997a), je détaille les différents problèmes liés à la mauvaise qualité des informations dans les répertoires de ces pays¹⁹ ainsi que leurs conséquences et je passe

¹⁸ C'était particulièrement le cas dans les pays en transition du fait de l'existence d'une frange relativement importante d'entreprises "severe outliers"¹⁸. En particulier, dans l'hôtellerie restauration ou le commerce de gros, l'accès à une clientèle et au marché des devises des pays occidentaux générait alors des écarts considérables en matière de ventes pour une même taille en terme d'effectifs occupés.

¹⁹ C'est-à-dire :

- la qualité de la couverture, conditionnée par les procédures d'enregistrement et les opérations de rapprochement avec des listes de contribuables fiscaux ;

également en revue d'autres problèmes de qualité des données sur les TPE, tels que ceux relatifs au plan de sondage et aux modalités de traitement des données. Je me limite à présenter ci-dessous quelques exemples de conséquences sur l'analyse économique découlant de choix de plan de sondage et de méthodes d'imputation des non réponses totales et partielles, afin d'illustrer l'importance souvent méconnue de ces problèmes de mesure.

1.4.1. Les plans de sondage

Au préalable, force est de constater que les informations sur les plans de sondage, et notamment les intervalles de confiance des estimateurs, sont rarement présentés dans les études issues d'enquêtes auprès des entreprises. Or, certaines tailles d'échantillons de quelques centaines d'entreprises correspondent à ce qui est requis pour des enquêtes qualitatives avec des questions de nature logique mais sont loin d'être suffisantes pour produire des estimateurs précis de variables quantitatives. En effet la forte dispersion de ces variables, même dans des populations de micro-entreprises a priori relativement homogènes, nécessite de recourir à des tailles d'échantillon importantes et de préférence à des sondages stratifiés de façon optimale (le taux de sondage n'ayant en revanche que peu d'influence car il est dans tous les cas très faible). Ainsi, pour l'enquête polonaise SP3 auprès des petites entreprises, même avec un échantillon de 91 000 entreprises, un sondage aléatoire simple ne permettait d'obtenir sur les ventes qu'un intervalle de confiance de $\pm 57\%$ sur les estimations des ventes. L'emploi d'un sondage aléatoire stratifié par activité suivant la méthode de Neymann a permis d'améliorer par sept, à taille d'échantillon identique, la précision des estimations des ventes, avec un intervalle de confiance de $\pm 8\%$ (Document 2, Savoye, 1997).

1.4.2. Les traitements des non réponses totales

Les NRSAl (non réponses sans aucune information) sont les unités de l'échantillon pour lesquelles on n'a pas réussi au moment de l'enquête à obtenir la moindre information, ne serait-ce que de manière indirecte grâce au voisinage de l'entrepreneur ou à des sources administratives. On ne sait donc pas si l'entreprise est toujours en activité ou non, et de ce fait comment la traiter²⁰. Plusieurs modalités de traitement sont possibles : (i) considérer que ces NRSAl ont toutes cessé leur activité, (ii) que le taux de cessation est similaire à celui des entreprises pour lesquelles on dispose d'informations, (iii) ou encore aux entreprises pour lesquelles on n'a obtenu une information qu'après une première ou une deuxième relance. La modalité a priori la plus pertinente diffère suivant les enquêtes et les taux de NRSAl observés. Les conséquences de ces choix sur les résultats agrégés peuvent être considérables et porter sur des dizaines, voire des centaines de milliers d'entreprises, à l'instar de l'enquête sur les petites entreprises polonaises citée ci-dessus (Document 2, Savoye, 1997a).

- la proportion de faux-actifs, la mauvaise actualisation ayant des conséquences en matière de d'enquêtes par sondage puisqu'elle conduit à enquêter des entreprises qui ont cessé leur activité et donc à des efforts de recherche inutiles. La présence de ces unités dans l'échantillon réduit d'autant le nombre de questionnaires exploitables et donc la précision des estimations. Cette proportion de faux actifs était importante dans les PECO (39% en 1995 contre 7% dans le répertoire SIRENE en France) du fait de la jeunesse et de la démographie turbulente de ces populations d'entreprises ainsi que par le manque de procédures de mise à jour des données par des sources administratives ;

- le mauvais classement sectoriel des entreprises, qui affectait la plupart des répertoires des PECO pour des raisons classiques mais aussi spécifiques au contexte, liées à la conversion des anciennes nomenclatures conçues dans le cadre de la comptabilité du produit matériel vers les nouvelles nomenclatures et à la difficulté parfois à cerner le concept de secteur d'activité du fait de l'organisation de l'économie autour de conglomerats industriels très diversifiés. Les problèmes de mauvais classement sectoriel comme ceux au sujet de la taille des entreprises posent plusieurs problèmes dans la gestion des enquêtes : la génération d'unités hors champ qui à l'égal des faux actifs ont pour conséquence de diminuer la taille de l'échantillon exploitable, un défaut de couverture du secteur enquêté et dans le cas d'un plan de sondage stratifié par secteur d'activité, une précision moindre des estimateurs.

²⁰ Il est nécessaire de ce fait de réduire le plus possible leur nombre, quitte à diminuer la taille des échantillons et se fixer des objectifs de précision des estimations de plus limités, pour consacrer plus de temps et de moyens à la recherche des entreprises non contactées, et réussir au moins à savoir si elles sont encore actives ou non. Ainsi, le choix de réduire de près de moitié la taille de l'échantillon de l'enquête polonaise SP3 entre 1993 et 1994 (de 162 000 à 91 000 petites entreprises) a permis de réduire par trois la proportion des NRSAl (de 33,4% à 9,8%), grâce à des efforts plus poussés de relances et de recherches des unités non répondantes.

1.4.3. Les traitements des non réponses partielles

Les non réponses partielles se rencontrent dans tout type d'enquête, notamment par un effet de lassitude, dans les dernières pages des questionnaires ou par la volonté de ne pas communiquer certaines informations. Différentes méthodes d'imputation sont employées, suivant la nature des variables : l'imputation par règle²¹, l'imputation déductive, l'imputation à partir de données de la même entreprise issues d'une autre source ou d'un exercice antérieur, l'imputation à partir de données d'entreprises de la même classe, par le ratio moyen ou par le hot-deck séquentiel par classes²². Dans l'article déjà cité illustré par les exemples d'enquêtes menées dans les PECO et en particulier celles sur les petites entreprises polonaises, je mets en évidence les risques de l'imputation déductive. Ce mode d'imputation est fréquemment utilisé en présence de valeurs manquantes, en choisissant d'assimiler ces dernières à des valeurs nulles, au risque de sous-estimer les résultats. Ainsi, dans le cas étudié des enquêtes polonaises SP3 sur les petites entreprises, cette méthode se traduisait par une sous-estimation des effectifs de ces entreprises de l'ordre de 120 000 emplois.

Je montre par ailleurs que lorsqu'on se réfère à des données d'entreprises de la même classe, l'imputation par le hot-deck séquentiel, utilisée d'ordinaire pour l'imputation de données qualitatives, donne de meilleurs résultats que la méthode usuelle du ratio moyen par classe²³. Le **Tableau 1** compare les estimations obtenues pour les entreprises qui avaient renseigné leur chiffre d'affaires mais non leurs coûts. Les estimations sont très proches sur les distributions de la variable imputée, les coûts, mais elles diffèrent considérablement lorsqu'on s'intéresse aux résultats des entreprises en rapprochant les coûts imputés des chiffres d'affaires observés. En effet, la distribution des résultats des entreprises issus de données imputées à partir de la moyenne tronquée s'écarte de la distribution de cet indicateur dans la population répondante, car il applique dans chaque strate un même taux moyen coûts / chiffre d'affaires. Ce nivellement empêche l'imputation de montants déficitaires ou au contraire fortement excédentaires. Or, on peut considérer qu'il est aussi important d'évaluer correctement la proportion d'entreprises déficitaires, et donc menacées, que le bénéfice moyen des entreprises. Le redressement par hot-deck se traduit en revanche par une distribution plus réaliste, beaucoup plus proche de celle de la population répondante.

Cette partie a montré comment la qualité des statistiques d'entreprises pouvait influencer sur les analyses économiques. A contrario, cette qualité des données statistiques ne peut être obtenue qu'avec des itérations avec l'analyse économique des données, pour détecter des champs de l'activité productive mal couverts ou pour faire les choix de traitements des données brutes les plus pertinents. Ces constats plaident en faveur d'un rapprochement des activités de programmation informatique, de production statistique et d'analyse économique, comme c'est le cas en France à l'INSEE, plutôt que pour le cloisonnement marqué de ces tâches observé dans de nombreux pays.

²¹ En appliquant par exemple le taux d'imposition réglementaire si les impôts ne sont pas renseignés

²² On affecte dans une classe donnée la valeur observée de la variable pour le répondant qui présente les caractéristiques les plus voisines du non répondant (par exemple le montant des achats de l'entreprise répondante située dans le même secteur d'activité, avec la même taille en effectif et le montant de chiffre d'affaires le plus proche). Cette méthode est employée en particulier pour les variables qualitatives puisqu'on ne peut pas recourir pour ces dernières à l'imputation par le ratio moyen par classe.

²³ On a utilisé plus précisément une moyenne tronquée : les unités du premier et dernier centile sont exclues.

Tableau 1 : Distributions des coûts et des résultats (en milliers de zlotys) des micro-entreprises polonaises en 1995 suivant un redressement par moyenne de strate ou par hot-deck partiel

	Somme	Moyenne	C.V.	1%	25%	50%	75%	99%
Coûts								
Redressement par moyenne tronquée	485.10 ⁶	480,1	472%	0,4	18	84,4	360	6 349,3
Redressement par hot-deck partiel	483.10 ⁶	478,9	466%	0,4	17	84,3	362,2	6 395,4

	Moy.	C.V.	1%	5%	10%	25%	50%	75%	90%	95%	99%
Résultats											
Population répondante	112,7	4033%	-230	-44,5	-2,2	9,7	31,6	80	172,5	280	726,2
Redressement par moyenne tronquée	53,9	579%	0,3	1	1,9	6,3	20	49,4	122,9	190,4	429,1
Redressement par hot-deck partiel	84,6	1492%	-116,3	-21,1	0,4	6,1	24,2	66	153,8	238,4	569,9

Source : Calculs auteur (Savoie, 1997), Enquête SP3 auprès des petites entreprises de 1995, GUS

2. La fonction économique controversée de la très petite entreprise

Les analyses économiques suivant la taille des entreprises ont pris un réel essor depuis les années 1970, comme l'observe Julien (2008) en constatant la progression exponentielle du nombre de publications consacrées à ce domaine. Cet essor a été suscité par un regain d'intérêt pour les petites entreprises suite à l'inflexion de la tendance historique à leur déclin. Par ailleurs, il a été facilité par le développement en parallèle de la statistique d'entreprises évoqué dans la première partie de la note et des outils informatiques pour exploiter de grandes bases de micro-données.

Cet essor des analyses suivant la taille des entreprises a renouvelé une littérature qui se caractérisait à grands traits, pour la plupart des articles publiés, par :

- des thèses évolutionnistes qui, pour les économistes marxistes comme pour certains économistes libéraux tels que Schumpeter, annonçaient, au nom de la recherche de rendements d'échelle ou de la concentration financière croissants, le déclin inéluctable des TPE, considérées comme des formes d'organisation proto-industrielles. Les faits leur donnaient jusqu'aux années 1970 en grande partie raison. Ainsi, en France, la part des effectifs occupés dans les établissements industriels de moins de 10 salariés a chuté de 58% en 1906 à 20% seulement en 1966 (Didier, Malinvaud, 1969). Cette tendance au déclin ne s'est retournée que lors de l'épisode de la crise des années trente, probablement en partie du fait d'un effet « refuge » : l'augmentation du chômage accroît la création d'entreprises, essentiellement sous forme d'activités de travailleurs indépendants, du fait de la diminution du coût d'opportunité à entreprendre. Cet effet a été également mis en évidence sur la quasi-totalité des régions françaises entre 1993 et 2011 (Aubry, Bonnet, Renou-Maissant, 2014). De même, aux Etats-Unis, la part de la population occupée dans les établissements de plus de 1000 personnes s'est accrue de 15% à 30% entre 1909 et 1963 et les 200 plus grandes entreprises concentraient dès les années trente la moitié de la richesse produite par l'ensemble des entreprises. Ces thèses encourageaient les pays industrialisés comme les territoires colonisés ou les pays en développement à s'engager dans des politiques axées sur le développement de grands conglomerats industriels pour bénéficier de leur effet d'entraînement sur le tissu productif, avec notamment la thèse des « industries industrialisantes » de Destanne de Bernis (1966), inspirée des pôles de croissance de Perroux ;

- des approches « idéal-typiques » (la petite entreprise innovatrice, la grande entreprise monopolistique, la PME familiale...), fondées sur des monographies ou des enquêtes de terrain à partir d'échantillons relativement restreints, dans un champ limité le plus souvent aux sociétés du secteur industriel. Les analyses produites à partir de statistiques d'entreprises, réduites à quelques variables économiques, demeuraient encore peu fréquentes (Gibrat, 1931, Hart, 1962, Quandt, 1966, Didier, Malinvaud, 1969) ;
- pour les économistes qui ne se contentaient pas de considérer l'entreprise comme une boîte noire dans laquelle il est inutile d'entrer (Machlup, 1976), un intérêt plus marqué pour les stratégies, le fonctionnement et l'organisation interne des moyennes et des grandes entreprises ;
- une approche réductrice des motivations et des comportements des entrepreneurs, limités le plus souvent à la recherche de maximisation des profits.

Certains économistes ont toutefois développé des réflexions divergentes, animées par le désir de comprendre les raisons de la persistance d'un tissu considérable de petites entreprises en dépit de leurs handicaps concurrentiels. A grands traits, les explications apportées sont liées soit (i) aux caractéristiques de certains marchés, de petite taille, reposant sur des services de proximité et des offres « sur-mesure » inappropriés aux modes de production des grandes entreprises (Ansiaux, 1926, Penrose, 1959), soit (ii) à la mise en évidence dans certains secteurs de tailles optimales moyennes, du fait de la forme en U de la courbe du coût moyen de long terme des entreprises (Viner, 1932, Kaldor, 1934), soit (iii) aux dispositions à innover plus importantes des petites entreprises, à rebours de la thèse schumpétérienne, soit encore (iv), à la suite de travaux précurseurs d'A. Marshall, au recours à des formes d'organisation en réseau qui permettent de compenser des rendements internes d'échelle plus faibles par des économies d'échelle externes (ou économies de sphères, suivant la terminologie de Julien).

A partir des années 1980, les analyses suivant la taille des entreprises vont faire l'objet d'un grand nombre de publications et parfois de controverses. Nous présenterons dans cette partie les principales thèses qui concernent les positionnements et les comportements des entreprises et dans la partie suivante celles consacrées à la croissance des entreprises. Dans cette littérature, on peut noter que de nombreux articles comparent les PME aux grandes entreprises sans discerner au sein de la population très hétérogène des PME les spécificités des différents segments de taille, et en particulier du segment des très petites entreprises auquel nous allons particulièrement nous intéresser.

Nous présenterons dans un premier temps quelques faits saillants de la structure et du positionnement par taille des entreprises, en statique comparative et en dynamique. Ces analyses statistiques mettent en évidence des situations plutôt complémentaires que concurrentielles des TPE et des entreprises de taille plus grande. Nous nous intéresserons en particulier, avec l'émergence au début des années 1990 de secteurs d'entreprises privées dans les pays d'Europe centrale et orientale, à l'un des rares moments historiques où la structure par taille subit une mutation très rapide, alors qu'elle est d'ordinaire marquée par une grande inertie. Dans un second temps, nous rappellerons également quelques faits saillants au sujet des comportements des entreprises suivant leur taille et nous étudierons les spécificités des comportements des TPE, en nous appuyant sur des données d'enquêtes statistiques nationales. Ces comportements spécifiques sont rapprochés de ceux des micro-entreprises des secteurs informels dans les PED pour relever les similitudes entre ces deux populations et questionner la pertinence de la notion de secteur informel. Ces différents développements apportent des éléments de réponse à une question de recherche qui sous-tend ces analyses : la taille est-elle un critère qui fait encore sens pour analyser les entreprises ?

2.1. Structure par taille et positionnement des entreprises

2.1.1. Quelques faits saillants sur la structure par taille des entreprises

Quelques similitudes notables apparaissent lorsqu'on étudie les nombreuses descriptions statistiques des tissus d'entreprises suivant la taille (OCDE, 2002, Erzo, Luttmer, 2007). Ces similitudes m'ont marqué lorsque j'ai travaillé dans le département des statistiques d'entreprises d'Eurostat à l'harmonisation, la compilation et l'analyse de statistiques d'entreprises de 17 pays européens (Eurostat, 1992, 1995). Ces constats supposent toutefois que ces statistiques soient produites à partir de méthodes comparables du point de vue du choix des unités statistiques, de la délimitation du champ sectoriel et de la définition de l'entreprise et des critères de taille. Sans entrer dans une analyse détaillée, nous pouvons relever les principales similitudes suivantes :

- le nombre d'entreprises décroît de façon exponentielle avec la taille des entreprises, suivant une courbe très régulière, les seules aspérités correspondant à l'existence dans certains pays de seuils réglementaires (10 et 50 salariés en France) se traduisant par des contraintes ou des charges supplémentaires, incitant certaines entreprises à conserver une taille en deçà de ces seuils ;
- dans la plupart des pays développés, tous secteurs confondus, les entreprises sans salarié, lorsqu'elles sont prises en compte, représentent généralement près de la moitié des entreprises et les microentreprises de moins de 10 salariés environ neuf-dixièmes des entreprises. Moins les économies sont développées, plus ce taux est élevé. Lorsque les entreprises sans salarié ne sont pas prises en compte, les microentreprises de moins de dix salariés représentent environ huit-dixièmes des entreprises ;
- tous secteurs confondus, le poids des microentreprises se situe aux alentours de 30% en termes d'emplois, de 20% en termes de chiffres d'affaires et de 15% en termes de valeur ajoutée ;
- ces proportions varient suivant les secteurs d'activité : la proportion de microentreprises est, dans tous les pays, moindre dans l'industrie et plus importante dans le commerce et les services marchands. De ce fait la taille moyenne des entreprises est nettement plus grande dans l'industrie que dans les autres secteurs d'activité.

Quelques écarts s'observent par rapport à ces constats généraux, entre les pays et au sein d'un même pays, entre ses différentes régions. « *L'implantation des petites entreprises s'intensifie en allant du nord au sud du territoire français, tandis que celle des grandes entreprises à l'opposé va croissant du sud au nord. Cette répartition s'étend d'ailleurs au-delà de nos frontières, et s'observe sur l'ensemble de l'espace communautaire, qui à cet égard s'avère, de par les très anciens courants d'échanges commerciaux ou culturels entre les différents pays européens, un espace structuré de façon cohérente* » (Document 5, Savoye, 1994b). Au sein du territoire français, la place des TPE apparaît inversement proportionnelle à l'orientation industrielle de l'économie, au niveau de développement et à la densité de population. « *Ces trois facteurs réunis expliquent 94% de la variance inter-régionale des densités de petites entreprises* » (Document 7, Savoye, 1992). Les différences régionales de structure sectorielle résultent elles-mêmes de facteurs historique, démographique ou encore socio-culturels. Comme l'écrit H. Jayet (1987), « *l'impact spatial de la Révolution industrielle du XIXe siècle se lit encore aujourd'hui de façon très nette, à travers la répartition géographique des activités* » et, pourrait-on ajouter, à travers la répartition des classes de taille d'entreprises. Entre les pays, ces écarts peuvent résulter aussi parfois des effets de politiques publiques volontaristes, telles celles mises en place au début des années 2000 en faveur de l'auto-emploi aux Pays-Bas, au Royaume-Uni et en France. G. Cette et J. Lopez (2021) montrent que ces politiques ont eu un impact important sur la part des entreprises sans salarié (respectivement +5,5 pp, + 2,5 pp et + 2pp), alors que cette part tend à décliner dans les autres pays.

Ces constats structurels n'évoluent d'ordinaire que sur le long terme²⁴. Ainsi, après le long déclin du poids de la petite entreprise évoqué plus haut jusqu'aux années 1970, nous avons observé comme d'autres économistes une augmentation de ce poids au détriment de celui des grandes entreprises dans la plupart des pays²⁵ (Perea, Savoye, 1993). Cette relative stabilité en analyse statistique comparative est d'autant plus remarquable qu'elle est la résultante : (i) du solde démographique pour chaque classe taille entre les créations et les cessations d'entreprises (ii) de la dynamique des entreprises pérennes qui reste au sein d'une même classe de taille, (iii) des franchissements de seuils par le haut ou par le cas des classes de taille et enfin (iv) des mouvements de restructuration d'entreprises (fusions, absorptions, scissions) se traduisant par des disparitions ou des apparitions d'entreprises dans chaque classe de taille. En France, entre 1984 et 1988, la croissance des effectifs des PME de 10 à 499 salariés (+307 000 salariés) résulte pour plus de la moitié du solde démographique (+165 000 salariés), pour un tiers environ de la croissance des entreprises qui sont demeurées durant la période des PME (+107 000 salariés) et pour la part restante des franchissements de seuil ascendants ou descendants, vers les micro-entreprises de moins de 10 salariés et les grandes entreprises de plus de 500 salariés (Berthier, Parent, 1994)²⁶.

Cependant, pour certains économistes, ces comparaisons par taille présentent un caractère relativement factice dans la mesure où elles occultent les liaisons financières entre les entreprises et le choix plus fréquent à partir des années 1980 pour les grandes entreprises de s'organiser autour d'entreprises de plus petite taille, par l'externalisation d'activités (en particulier dans les services) tout en les conservant sous le contrôle de groupes de taille toujours plus grande²⁷ pour faire face à l'accélération de la mondialisation (Perea, Savoye 1993). Cette évolution associant « *déconcentration productive et concentration financière* », c'est-à-dire diminution de la taille moyenne des entreprises et part croissante de l'activité contrôlée par des groupes, est décrite notamment en France sur la période 1985-2000 par Picart (2004) qui observe que les groupes acquièrent les PME les plus dynamiques.

A partir de la fin des années 2000, la production de statistiques dans certains pays tels que la France suivant deux modalités différentes, en retenant pour l'entreprise soit l'unité légale, soit l'unité économique « profilée », permet de disposer désormais d'une meilleure appréciation de ces évolutions (cf. 1.2. et **Graphique 1**). En France, pour les micro-entreprises de moins de 10 salariés, les évolutions de l'emploi entre 2009 et 2015 sont opposées suivant qu'on les observe à partir de l'unité légale ou de l'unité économique (ne restent alors que les seules micro-entreprises indépendantes) : dans le premier cas, une progression de plus de 100 000 emplois nets, confirmant le dynamisme des TPE observé dans des études précédentes, dans le second cas, une diminution de près de 100 000 emplois nets (Bacheré, 2017), du fait de la prise de contrôle d'unités légales de très petite taille, le plus souvent par des ETI. Par conséquent, lorsqu'on observe les dynamiques d'emploi à partir des unités économiques, le

²⁴ Il en va différemment en matière de démographie d'entreprises. Les taux de création d'entreprises et les taux de survie à cinq ans des créations d'entreprises sont fortement contrastés suivant les pays européens et ils peuvent fluctuer à court terme pour un même pays suivant les politiques publiques et les cadres institutionnels. De même, le taux d'activité entrepreneuriale, défini comme la part de la population entre 18 et 64 ans impliquée dans la création d'entreprise ou la direction d'une entreprise récemment créée, était en 2004 plus de deux fois supérieur en Amérique du Nord que dans l'Union Européenne. Ces différences s'étendent également aux motifs de création, plus négatifs en France et en Allemagne que dans d'autres pays occidentaux : « *Une économie qui crée insuffisamment d'emplois (taux de croissance faible) et un mauvais fonctionnement du marché du travail [...] renforcent la création d'entreprises pour des motifs plutôt négatifs et découragent l'aventure entrepreneuriale pour des motifs positifs* » (Bonnet, 2010).

²⁵ L'Allemagne et dans une moindre mesure le Japon faisant exception

²⁶ Une décomposition de la croissance de la valeur ajoutée entre les entreprises pérennes et le solde démographique a été également effectuée sur l'analyse comparative des entreprises de métropole et des DOM (Document 3, Dreyer, Savoye, 2013). Sur la période 2000 à 2007, la progression de la valeur ajoutée de 217 Mds d'euros est générée à hauteur de 70% par les entreprises pérennes et de 30% par le solde démographique positif de 300 000 entreprises. Dans les DOM, la progression de 5,5 Mds d'euros est générée à hauteur de 64% par les entreprises pérennes et de 36% par le solde positif de 19 000 entreprises.

²⁷ « Ce transfert [d'activité des GE vers d'autres unités] manifeste la volonté de réorganiser l'appareil productif autour de plus petites unités, mieux centrées sur une activité principale et supposées plus flexibles vis à vis des modifications de leur environnement. Il se traduit par un contour des groupes de plus de 10 000 salariés plus large (lesquels contrôlent en moyenne 71 entreprises en 1988 contre 41 en 1980), mais aussi plus éclaté parmi des filiales de taille plus petite que par le passé » (Perea, Savoye, 1993)

segment le plus dynamique n'est plus celui des micro-entreprises mais celui des ETI, conformément à ce qu'observait Picart en 2004.

2.1.2. Régularité des ordonnancements des entreprises suivant leur taille et théorie des interstices

Le positionnement, considéré comme la proportion, pour une taille donnée, d'entreprises situées dans tel ou tel secteur (autrement dit le poids du secteur dans les entreprises d'une taille donnée et non l'inverse), apporte une grille d'analyse complémentaire de celle des structures par taille d'entreprises. J'ai appliqué cette grille d'analyse aux secteurs d'activités mais aussi à d'autres typologies d'activités, pour étudier la position des entreprises au sein des filières de production, suivant l'intensité technologique des activités, les points forts ou les points faibles du commerce extérieur ou encore l'origine historique des procès de production (Documents 5 et 7, Savoye, 1992, 1994b). Sommairement, plus les entreprises sont petites, plus elles se situent dans les derniers stades de transformation, dans les points faibles du commerce extérieur et dans des activités dites d'origine traditionnelle et moins elles sont présentes dans des activités à haute technologie. Lorsque j'ai contribué à la rédaction des deuxième et troisième éditions des rapports sur les entreprises en Europe (Eurostat, 1992 et 1995), j'ai constaté, en appliquant cette même méthode d'analyse, qu'une régularité des positionnements des classes de taille d'entreprises s'observe dans l'ensemble des pays européens²⁸. Cet ordonnancement ne tient pas au hasard de petits chocs exogènes, comme le supposait Gibrat en observant la distribution tout aussi régulière du nombre des entreprises suivant leur taille (cf. 3.1.), mais à des raisons à la fois techniques et économiques.

Sur le plan technique, ce positionnement s'explique tout d'abord par la présence de seuils de taille pour l'exercice de certaines activités et du phénomène largement étudié depuis A. Smith des rendements d'échelle. Les industries de biens intermédiaires produisent généralement des biens plus standardisés et recourent à des procédés de production très capitalistiques qui constituent en tant que tels de véritables barrières, comme l'observait Bain (1956). Ainsi, les industries lourdes supposent une taille minimale, par exemple pour assurer le fonctionnement de haut-fourneaux ou de raffineries (Hause, 1977). À l'opposé, certaines activités de l'artisanat traditionnel ont été en partie protégées par certains verrous technologiques qui bloquent leur industrialisation (panification de la farine en continu, impossibilité de la découpe industrielle à chaud de la viande...) et continuent de rendre nécessaires de petites unités de production. Le positionnement des entreprises suivant leur taille dans douze filières de production rend compte de ce phénomène (Document 7, Savoye, 1992).

Sur le plan économique, les ordonnancements très stricts des entreprises suivant leur taille sont fondés sur des coûts de mise en œuvre de différents comportements tels que l'exportation ou l'innovation, incontournables dans certaines activités (cf. 2.1.2.). Ces activités, sans nécessairement présenter de rendements d'échelle croissants, supposent des niveaux d'investissements élevés pour que l'entreprise puisse augmenter sa compétitivité, ou du moins la maintenir. C'est particulièrement vrai pour les activités dites de haute technologie, caractérisées par d'importants efforts de recherche et développement (R&D). Les entreprises qui ne consacraient pas, individuellement ou en association, de tels efforts sont condamnées à terme à être « hors-jeu ». La barrière technologique à l'entrée de certaines activités apparaît quasiment infranchissable pour des entreprises de petite taille du fait des coûts d'accès à consentir (mise en place de laboratoires, veille technologique...), sauf éventuellement par leur insertion dans des réseaux de compétence ou par des associations avec des grandes entreprises.

Il en va de même pour l'exportation qui se rapproche de la recherche-développement en ce qu'elle « *n'est pas un acte conjoncturel, mais engage en général l'entreprise pour plusieurs années,*

²⁸ A l'instar de leur positionnement, comme mentionné en 1.1.1., une grande cohérence d'ensemble transparaît dans la répartition géographique des entreprises suivant leur taille et cette logique spatiale se prête également à diverses interprétations.

nécessaires pour créer un environnement favorable au produit et rentabiliser un investissement, qui peut être analysé comme un coût d'entrée à l'exportation » (Bricout, 1991). Au coût de cette politique s'ajoute l'existence inéluctable d'économies d'envergure, c'est-à-dire de diminution des coûts unitaires de commercialisation avec l'augmentation des volumes de biens proposés. De fait, le positionnement des TPE industrielles privilégie des activités plutôt soutenues par la demande intérieure des ménages et organisées autour de marchés locaux (imprimerie, industrie mécanique du bois, ameublement) et celui des GE des activités soutenues pour une large part par la demande extérieure (construction aéronautique, sidérurgie, caoutchouc, chimie de base, matériel de précision...). Ce phénomène est encore accentué si l'on prend en compte l'ensemble des secteurs. Les activités orientées uniquement vers des clientèles locales (le commerce de détail, certains services aux particuliers et aux entreprises, les métiers du bâtiment à l'exclusion des grands travaux...) rassemblaient au début des années 1990 environ 70% des effectifs des TPE contre 10% seulement des moyennes et grandes entreprises (Document 5, Savoye, 1994b).

Ces positionnements différenciés confirment les thèses qui considèrent que les PME peuvent trouver leur place dans des segments particuliers du champ productif. Pour Ansiaux (1926) cette place est assurée par l'existence de marchés générant de faibles demandes fortement personnalisées et d'activités de proximité (notamment dans les services aux personnes), pour Penrose (1959) par la présence d'interstices, c'est-à-dire de micro-marchés que les petites entreprises sont mieux en mesure d'occuper, notamment pour des productions sur mesure ou de luxe, qui nécessitent des productions trop spécifiques pour les GE. Cette étroitesse des marchés peut jouer également en faveur de petites entreprises locales et expliquer en partie les performances des entreprises domiennes évoquées dans la troisième partie (cf. 3.1.3.).

Au final, on peut déduire de ces différents constats que les positionnements des très petites et des grandes entreprises sont largement complémentaires, même si elles sont rarement en relation directe par la sous-traitance comme cela a pu être avancé (cf. 2.3.1.), et que les situations de concurrence frontale au sein de mêmes marchés, telles qu'on les observe dans le commerce de détail, sont plus limitées qu'une lecture par grands secteurs d'activité peut le laisser penser.

2.1.3. Créer du neuf plutôt que transformer de l'ancien : les nouvelles entreprises dans le contexte de la transition politique des PECO

Même si elle s'observe dans un grand nombre de pays, cette configuration générale des relations entre petites, moyennes et grandes entreprises ne présente pas pour autant de caractère universel. Certains contextes peuvent se traduire par des structures par taille d'entreprises assez éloignées. Ainsi, dans les pays dirigés par des régimes socialistes, le centralisme économique, en restreignant le champ des initiatives privées, favorisait le segment des grandes entreprises au détriment des PME. En effet, en vue de réaliser des économies d'échelle et d'acquérir une plus grande autonomie, les entreprises devaient être les plus grandes possibles et intégrer en leur sein tous les stades de production. Un tel système n'attribuait donc guère de place à de petites entreprises de sous-traitance industrielle ou encore de prestations de services. En outre, ces entreprises incluaient de nombreux services annexes destinés en particulier au personnel (logement, transports, loisirs, soins hospitaliers...). A l'opposé, dans des économies en développement marquées par des marchés domestiques restreints, le segment des grandes entreprises se limite parfois à quelques entreprises exportatrices contrôlées par des capitaux étrangers. Les processus de transition entre deux modes de régulation économique sont à ce titre particulièrement intéressants puisqu'ils permettent d'observer par quels canaux de transmission et sur quelle durée les changements de politique économique et de cadre institutionnel se répercutent sur des structures productives marquées normalement par une relative stabilité à moyen terme. En effet, comme le remarquait N. Hocblat (1992), *« le temps nécessaire à la matérialisation des changements diffère radicalement selon les domaines : quelques semaines peuvent suffire à libéraliser les échanges extérieurs, quelques mois à créer les conditions de convertibilité partielle d'une monnaie, mais la restructuration d'un appareil productif demande des années »*.

Or, cette restructuration s'est effectuée dans les PECO sur une durée beaucoup plus courte qu'on ne le supposait. Entre 1989, année de la Révolution de velours en Tchécoslovaquie et d'élections libres en Pologne, et 1992, année des indépendances des Pays Baltes, l'éclatement du bloc soviétique et la fin du centralisme ont induit un développement exceptionnellement rapide d'un tissu d'entreprises privées. Ainsi, en 1995, lorsque nous avons conçu et mis en œuvre l'enquête sur un panel d'entreprises dans les onze PECO, 80% des 2 500 000 entreprises individuelles et des 800 000 sociétés, essentiellement à responsabilité limitée, que comptaient ces pays, étaient apparues au cours des cinq dernières années et il s'agissait pour la très grande majorité d'entre elles (87%) de créations ex nihilo (Savoye, 1996a). Ces dernières avaient un poids déterminant puisqu'elles rassemblaient, dans l'ensemble des PECO, 54% des effectifs des entreprises de statut privé (et même 80% en Roumanie). A l'opposé, les entreprises issues de privatisation ou en voie de l'être ne représentaient plus que 4% des entreprises, même si elles rassemblaient encore près d'un tiers des effectifs salariés²⁹. Le développement économique rapide de ces pays a résulté d'un processus décrit comme « néo-schumpétérien » (Rusin, 2002) de destruction d'emplois dans les anciennes entreprises publiques, largement compensé par la création d'emplois dans des entreprises privées récentes. Du fait de ces dynamiques, en l'espace de quelques années, les caractéristiques de ces nouveaux tissus d'entreprises telles que la densité d'entreprises par habitant ou la taille moyenne des entreprises se sont rapprochées de celles observées dans l'Union européenne.

2.2. Les comportements des entreprises et les spécificités des TPE

A l'instar des structures par taille d'entreprises, les comportements des entreprises suivant leur taille se caractérisent par certains constats relativement invariants, notamment dans l'industrie. Ces constats apportent des éléments de réponse à deux questions importantes, celles de la taille optimale des entreprises et des avantages comparatifs des petites et des grandes entreprises.

Nous nous intéresserons ensuite plus particulièrement aux comportements des TPE en matière d'innovation, de relations inter-entreprises et d'exportation³⁰. Ces analyses permettent de mettre en évidence certaines spécificités au regard des entreprises de plus grande taille et d'estimer cette fois-ci non pas la taille optimale mais la taille minimale en deçà de laquelle certains comportements peuvent s'avérer contre productifs, conformément aux thèses évoquées ci-dessus au sujet de barrières économiques à l'entrée de certaines activités.

2.2.1. Taille optimale et avantages comparatifs des entreprises suivant leur taille

La publication sur les petites entreprises de l'artisanat, du commerce et des services présente un grand nombre de comportements ou de performances économiques suivant la taille des entreprises et les principaux secteurs d'activité (Document 7, Savoye, 1992). A grands traits, dans l'industrie, la rémunération moyenne des salariés, l'intensité capitalistique³¹ et l'effort d'investissement croissent avec la taille des entreprises, de même que la productivité apparente du travail mesurée par la valeur ajoutée par personne occupée³². Il en va de même pour la propension à innover ou à exporter³³ (Savoye, 1993),

²⁹ On observait néanmoins une forte disparité des situations suivant les pays. Ainsi en Albanie, en Roumanie ou dans les pays baltes, la quasi-totalité des entreprises actives en 1995 avaient été créées au cours des cinq dernières années. Les quelques milliers d'entreprises plus âgées étaient essentiellement des coopératives ou des entreprises publiques. En revanche, en Hongrie, en Pologne et en Slovaquie, une part plus conséquente des entreprises était plus ancienne car il était possible d'exercer une activité privée depuis les années 80, grâce aux réformes engagées par les derniers gouvernements communistes (on comptait déjà en Pologne plus de 600 000 entreprises individuelles et sociétés privées en 1990).

³⁰ Le financement des PME et plus particulièrement des TPE présente aussi de nombreuses spécificités, analysées notamment par Belletante et Levratto (1995), liées notamment à l'influence de la taille sur les conditions de financement proposées, aux risques d'illiquidité plus importants, ou encore au caractère plus informel des relations avec les parties prenantes de leur financement.

³¹ Mesurée par le montant des immobilisations corporelles par personne occupée

³² Faute de données sur la valeur ajoutée, la productivité apparente du travail est approchée dans les statistiques de certains pays par le chiffre d'affaires par personne. Toutefois cet indicateur est beaucoup moins fiable surtout lorsqu'on agrège des activités caractérisées par des taux d'intégration, c'est-à-dire de valeur ajoutée sur le chiffre d'affaires, très différents.

³³ En revanche, Berthou et Vicard (2013) démontrent qu'il n'existe pas de relation entre le taux de croissance des exportations et la taille des entreprises, une fois prise en compte l'expérience des exportateurs sur les marchés extérieurs.

ou plus largement à s'internationaliser. N. Levratto, C. Nguedam et M. Ramadan (2021) montrent ainsi, en recourant à un modèle Logit séquentiel pour analyser les données d'entreprises de trois pays de la zone MENA, que la taille exerce un effet favorable, toutes choses égales par ailleurs, sur trois différentes formes d'internationalisation³⁴.

Par ailleurs, sur l'ensemble des secteurs et des tailles d'entreprises, les écarts de productivité apparaissent fortement corrélés à ceux observés en termes d'intensité capitalistique. Dans l'industrie, le bâtiment, la réparation et le commerce automobile et les services aux particuliers, les niveaux de ces deux variables croissent avec la taille. Dans ces secteurs, la taille engendre en quelque sorte un cercle vertueux : les économies d'échelle permettent de générer une capacité à investir plus importante et les investissements se traduisent en retour par une productivité plus grande. Ainsi, dans l'industrie, les données statistiques paraissent infirmer les thèses qui remettent en question l'existence même d'économies d'échelle en considérant que si ce phénomène existait, il entraînerait la disparition de toutes les entreprises de petite taille (Walsh, 1970), rendrait vaine la création de nouvelles entreprises (Brocard, Gaudois, 1978) ou encore inefficace le recours à la sous-traitance auprès de petites entreprises par rapport à l'internalisation des activités concernées. Ces faits tendent aussi à relativiser la possibilité de contrecarrer de moindres rendements d'échelle internes par des économies d'échelle externes, comme le suggèrent les économistes qui se sont intéressés aux districts industriels (cf. 2.2.3.).

En revanche, en France comme dans d'autres pays européens, dans le commerce, les hôtels-café-restaurants et les services aux entreprises, la productivité apparente du travail atteint son niveau le plus élevé pour les entreprises de taille moyenne puis décroît ensuite, de sorte qu'on peut supposer que dans ces secteurs la taille optimale en matière de productivité n'est pas la plus grande, conformément dans ce cas aux thèses de Viner (1932) et Kaldor (1934).

Par ailleurs, ces comparaisons suivant la taille des entreprises révèlent aussi la fonction ambivalente dans l'industrie de la grande entreprise, à la fois lieu souvent dénoncé de formes d'aliénation au travail par la division et la répétition des tâches, et vecteur de progrès social, les niveaux plus élevés de valeur ajoutée par personne permettant de distribuer des salaires moyens plus importants ou de consacrer des efforts plus importants pour la formation ou pour des avantages sociaux. Ce facteur de progrès social des grandes entreprises industrielles conduit certains économistes à s'inquiéter du rôle joué par les formes d'auto-emploi et les petites entreprises dans les nouvelles régulations de l'économie de marché, rôle qui irait à rebours des conquêtes sociales et amenuiserait le pouvoir des actions syndicales. Des économistes dénoncent également plus largement la perte de bien-être économique global³⁵ engendrée par l'essor des TPE, du fait de leur taille sous-optimale (Brown et al., 1990).

2.2.2. L'innovation des TPE et la question de la « David-Goliath symbiosis »

L'innovation est l'un des comportements les plus analysés suivant la taille des entreprises. Les nombreux travaux qui lui ont été consacrés se sont intéressés notamment aux trois questions suivantes : la propension à innover est-elle liée à la taille des entreprises ? Les petites et les grandes entreprises privilégient-elles des formes différentes d'innovation, radicales (ou de rupture) ou périphériques (ou incrémentales) ? Les innovations des petites et des grandes entreprises se complètent-elles et sous quelles conditions ? Ces réflexions s'inscrivent pour une large part dans le sillage des thèses de Schumpeter (1954), soit pour les confirmer, soit au contraire pour s'y opposer. Ce dernier accorde en effet un rôle moteur à l'innovation et considère que les innovations ne peuvent être le fait que de grandes entreprises compte tenu des efforts de recherche développement qu'elles nécessitent.

Acs et Audrestsch (1987) apportent sur la base de données d'enquêtes auprès d'entreprises américaines une vision plus nuancée que celle de Schumpeter. Si dans l'ensemble la propension à innover est plus importante pour les grandes entreprises (Audrestsch, 1995), ils remarquent néanmoins

³⁴ importation et/ou exportation, exploitation de technologies de pays tiers, insertion dans des chaînes de valeur internationale.

³⁵ Assimilé à la valeur ajoutée générée

que de nombreuses petites entreprises (considérées dans leurs travaux comme les entreprises de moins de 500 salariés) réussissent à innover, notamment dans certains secteurs d'activité tels que la micro-électronique ou la micro-informatique. Pavitt et al. (1987) font le même constat au Royaume-Uni.

Concernant la nature radicale ou périphérique des innovations, Baumol (2010) défend l'idée, à l'opposé d'une certaine façon de Schumpeter, que ce sont les petites entreprises qui sont en mesure de prendre le risque d'effectuer des innovations radicales, tandis que les grandes entreprises se portent plutôt vers des innovations incrémentales, nécessaires pour faire face à la concurrence. Cette complémentarité entre petites et grandes entreprises dans la dynamique d'innovation est selon Baumol l'expression d'une symbiose entre David et Goliath. Pourquoi les petites entreprises réussiraient mieux que les grandes entreprises à développer des innovations radicales, hormis une appétence au risque supposée plus forte ? On peut trouver des éléments de réponse dans les analyses de la R&D de Cooper (1964) à partir d'études de cas sur des projets de développement conduits dans des petites et des grandes entreprises. Cooper remarque que les PME réussissent à développer des produits en consacrant moins de temps et d'argent grâce à des équipes techniques à la fois plus compétentes, plus impliquées et mieux coordonnées. Toutefois, en dépit de leur efficacité plus grande, il considère comme Schumpeter que les activités qui nécessitent d'importants efforts de R&D sont essentiellement le fait des grandes entreprises car les petites entreprises font face à de nombreux obstacles qui les dissuadent de s'engager ou de poursuivre dans la voie de la recherche et de l'innovation : difficulté de recrutement ou de maintien des personnels, manque de ressources pour exploiter de nouveaux produits une fois ces derniers conçus, survie de l'entreprise compromise en cas d'échec (Cooper, 1966)...

Acs, Audretsch et Feldman (1994) élargissent ces réflexions en s'intéressant à la diffusion des connaissances produites par la recherche scientifique par l'essaimage d'entreprises nouvelles. La production de connaissances scientifiques est reconnue comme un facteur majeur de l'innovation. Ces auteurs observent que les petites entreprises réussissent mieux à tirer parti des connaissances produites par des laboratoires universitaires, grâce à un phénomène de « débordement de connaissances », tandis que les grandes entreprises exploitent plutôt les connaissances issues de leurs propres laboratoires.

L'EPEI de 1991 sur les entreprises industrielles de moins de 20 salariés et l'enquête innovation de 1990 sur les entreprises industrielles françaises de plus de 20 salariés apportaient des données statistiques représentatives au niveau national et en outre couvraient l'ensemble des tailles d'entreprises³⁶. Leurs données confirment à la fois la propension croissante à innover suivant la taille des entreprises mais aussi, au niveau des TPE industrielles de moins de 20 salariés, l'importance relevée par Acs et Audretsch ou Pavitt des comportements d'innovation. 15% des TPE industrielles en France (soit plus de 20 000 entreprises) étaient des « innovantes produits » ou des « innovantes procédés », un tiers étant les deux à la fois³⁷ (Savoye, 1994c). Toutefois, de même que pour l'exportation, la part des TPE industrielles est relativement minime en termes de ventes avec moins de 3% des exportations industrielles et de 5% des ventes de produits innovants.

Par ailleurs ces données témoignent de la complémentarité des innovations des TPE et des GE, mais dans un sens différent de celui évoqué par Baumol au sujet des PME américaines (sans nécessairement réfuter pour autant la thèse de ce dernier qui porte sur un segment d'entreprises de taille plus grande que celui des TPE et s'inscrit dans un contexte institutionnel très différent). Comme la plupart d'entre elles n'ont pas les moyens d'engager des efforts de R&D suffisants³⁸, leurs innovations sont

³⁶ A partir de 1993, l'enquête Capacités à innover et stratégie (CIS) a été reconduite tous les quatre puis tous les deux ans. La dernière édition est celle de 2020. Cette enquête ne couvre pas les entreprises de moins de 10 salariés, d'où l'intérêt de compléter les informations collectées par celles des EPEI.

³⁷ A partir de 2008, conformément à la troisième édition du Manuel d'Oslo, les innovations de procédés intègrent également les innovations d'organisation et de marketing (en les distinguant des innovations de procédés puis en les regroupant avec ces dernières depuis 2018).

³⁸ En France leur effort de recherche ne représentait en 1991 que de 0,1% de leur chiffre d'affaires contre 5,4% pour les GE de plus de 2000 salariés.

essentiellement de nature périphérique, c'est-à-dire qu'elles visent à améliorer des produits ou des processus existants élaborés par des GE.

A. Olusetan (2011) confirme également, à partir d'un modèle Logit sur les données de l'enquête innovation CIS 4 de 2005 sur les entreprises françaises de plus de 10 salariés, le fait que la propension à innover croît avec la taille des entreprises. L'appartenance à un groupe et le fait d'exercer dans une activité à haute intensité technologique exercent également des effets positifs. Si les niveaux d'équipements et de formation du personnel apparaissent logiquement comme des facteurs favorables, le manque de dépenses de R&D ne paraît pas avoir en revanche d'effet significatif.

2.2.3. Les relations inter-entreprises des TPE

Les sujets des relations inter-entreprises, et plus largement de l'environnement socio-économique dans lequel les entreprises évoluent, ont suscité également de nombreux travaux, dans plusieurs directions. La question majeure est de savoir si les entreprises peuvent compenser les handicaps de compétitivité interne liés à leur petite taille (moindres rendements d'échelle ou d'envergure, coûts d'apprentissage plus élevés) par des économies d'échelle externe grâce à leur insertion dans des réseaux productifs.

Alfred et Mary Marshall ont initié ces réflexions dès 1879. Dans leur ouvrage, ils distinguent deux démarches pour accroître l'efficacité des organisations productives : l'intégration verticale des grandes entreprises et les districts industriels³⁹, c'est-à-dire la mise en réseau d'unités au sein d'un même territoire. Cette forme d'organisation générerait des économies d'échelle externes qui expliqueraient en partie la persistance de petites entreprises autonomes au sein d'activités industrielles qui se caractérisent pourtant, du fait des rendements d'échelle, par des avantages comparatifs pour les grandes entreprises. Cette approche a été renouvelée dans les années 1980 par les analyses de Piore et Sabel (1984) sur le passage d'un modèle de développement économique fondé sur la grande entreprise et la production de masse à un modèle basé sur la petite entreprise et la spécialisation flexible, et par les auteurs qui ont analysé des cas concrets de districts industriels, en particulier dans ce qui sera dénommé la Troisième Italie, notamment Bagnasco (1977) et Beccatini (1992).

Ces réflexions se sont intéressées en particulier au domaine de la recherche et de l'innovation. Dans ce domaine, deux principaux motifs sont mis en avant pour justifier le recours à des stratégies coopératives. Le premier, inspiré par la théorie des coûts de transaction, réside dans la minimisation des coûts (internes versus transactionnels) et la réduction des risques. Le second, en lien avec les approches cognitivistes, vise à la recherche de ressources complémentaires à celles présentes dans l'entreprise.

Une première opération de collecte de données a été menée à notre connaissance sur ce thème à un niveau national, sur la base de l'échantillon de 45 000 TPE industrielles, dans le cadre de l'EPEI de 1991, alors que la littérature abondante sur le sujet demeurerait essentiellement monographique, et exposée de ce fait à certaines limites soulignées par Daumas (2007). Les résultats de cette enquête montrent que cette démarche, mise en œuvre au travers de formes de coopération technique ou commerciale, ne concernait en France que 10% des TPE industrielles (Savoye, 1994c). Elle était plus fréquente pour les TPE qui exportent (15%), notamment pour participer à des foires à l'étranger ou réaliser des documents publicitaires, et allait de pair effectivement avec de meilleurs résultats⁴⁰ (Document 6, Savoye, 1994a). Elle était également plus fréquente pour les TPE qui innovent (37%).

Ce dernier sujet de la coopération à des fins d'innovation a fait l'objet à partir des années 2000 de nombreuses études empiriques sur les déterminants de la coopération pour la R&D et l'innovation, sur la base des enquêtes innovation déclinées dans l'ensemble des pays de l'U.E., notamment en

³⁹ Beccatini (1992) donne du district industriel la définition suivante : « une entité socio-territoriale caractérisée par l'association active, dans une aire territoriale circonscrite et historiquement déterminée, d'une communauté de personnes et d'une population d'entreprises industrielles. Dans le district, à la différence de ce qui se produit dans d'autres milieux, par exemple la ville manufacturière, la communauté et les entreprises tendent, pour ainsi dire, à s'interpénétrer ».

⁴⁰ 56% de ces exportateurs ont connu une croissance de leur chiffre d'affaires contre 50% des exportateurs non coopératifs.

Allemagne, au Royaume Uni, en Autriche, en Espagne et en France, sans couvrir toutefois les entreprises de moins de 10 salariés. Les résultats tirés d'un modèle Logit de l'étude d'Olusetan (2011) citée précédemment tendent également à relativiser le rôle de la coopération au niveau des PME : la taille des entreprises n'exerce pas d'effet significatif, et l'appartenance à un groupe joue plutôt favorablement, alors que les thèses présentées plus haut au sujet des districts industriels ou des systèmes de production locale se focalisent sur des PME indépendantes. Par ailleurs, également à partir des données de l'enquête innovation française, Lhuillery et Pfister (2009) montrent que les initiatives de coopération de la part de PME font face à des taux d'échecs importants, notamment lorsque ces coopérations sont nouées avec des concurrents, des fournisseurs, ou encore des organismes de recherche. Les projets d'innovation ont une forte probabilité d'être arrêtés ou retardés, ce qui peut affecter les performances d'ensemble de ces entreprises.

La thématique des relations inter-entreprises couvre également une autre problématique distincte de celle des districts industriels et de la recherche d'économies externes, celle du choix pour l'entrepreneur entre faire et faire faire, par le recours à la sous-traitance. Suivant l'enquête déjà citée, l'EPEI de 1991, la sous-traitance apparaît comme une forme de liaison interentreprises plus répandue parmi les TPE industrielles. 21% d'entre elles ont reçu de la sous-traitance et 46% en ont confié, et un quart d'entre elles étaient simultanément preneur et donneur d'ordre, c'est-à-dire, insérées dans une sous-traitance en cascade (De Barry, Savoye, 1993). Ces relations de sous-traitance des TPE se font essentiellement avec d'autres entreprises de petite taille, les grandes entreprises confiant pour leur part de la sous-traitance de préférence à des PME de taille moyenne.

2.2.4. L'exportation des TPE

Même si la propension à exporter croît avec la taille des entreprises, cette démarche concernait néanmoins 28 000 TPE industrielles en 1991. Pour autant, en deçà d'une ancienneté de trois ans ou d'un effectif de cinq salariés, elle se traduisait par de mauvaises performances en termes de taux de marge et de rentabilité et de taux survie (Document 6, Savoye, 1994a). Au-delà de ces seuils, les TPE réussissaient à tirer parti de leurs exportations, la diminution de leur taux de marge étant compensée par une hausse des ventes. Ces constats tendent à confirmer l'existence d'une taille minimale pour engager des démarches d'exportation, mais qui se situe à un niveau très bas.

Cette étude issue du croisement des données de l'EPEI et des données fiscales montre également que pour les TPE industrielles les ventes sur des marchés étrangers sont directement liées à l'étendue de l'aire de ventes dans l'espace national : à l'exception des TPE en zone frontalière, plus la part de la clientèle extra-régionale est importante, plus la propension à exporter s'accroît. Par ailleurs, elle met en avant également quelques profils de petits exportateurs (produits haut de gamme, produits innovants, sous-traitance transnationale), qui s'inscrivent dans les stratégies décrites par Faucon et Levratto (1994) qui observent que les petites entreprises doivent recourir à des démarches spécifiques pour exporter tels que l'innovation, la différenciation de produit par une stratégie qualité, les regroupements ou les accords de coopération.

2.2.5. Les facteurs de productivité des TPE

Pour mesurer les effets propres de différents facteurs sur la probabilité pour une TPE industrielle de dépasser au sein de son secteur d'activité le niveau médian de productivité apparente du travail, j'ai recouru à des modèles Logit sur un échantillon de 45 000 TPE industrielles (Document 7, Savoye, 1992). Plusieurs facteurs quantitatifs et qualitatifs contribuent de façon significative, toutes choses égales par ailleurs, aux écarts de productivité apparente : le niveau des salaires et donc la qualification des employés, le fait d'investir et de disposer d'équipements modernes, l'âge et l'ancienneté du dirigeant. L'effet de la taille l'emporte cependant nettement sur celui des autres facteurs.

2.3. Micro-entreprises des pays en développement et questions autour du concept de secteur informel

« Les processus de reconnaissance des micro-entreprises des PI et des micro-entreprises des PED, en tant que domaine d'études et champ d'intervention des politiques publiques, ont connu des histoires parallèles » (Savoye, 1996 b). Dans les PED, cette reconnaissance, encore récente et controversée, intervient à la suite d'une crise aiguë dans certains pays, accompagnée d'un affaiblissement des administrations et d'un processus d'informalisation des acteurs économiques. Elle est illustrée notamment par l'ouvrage de De Soto (1987) qui souligne à la fois le rôle productif du secteur informel et sa nécessaire extra-légalité face à un excès de réglementation. Dans cet ouvrage, De Soto appelle à soutenir les entrepreneurs informels, les considérant comme les véritables acteurs de la dynamique économique des PED.

L'analyse comparée des micro-entreprises dans les pays développés et des pays en développement permet de relever plusieurs similitudes dans les comportements de ces entreprises comme dans leur mode d'insertion dans les systèmes productifs. Du fait de ces similitudes, une large part des unités dites informelles pourraient être considérées comme de véritables micro-entreprises (Savoye, 1996b).

Premièrement, la nature des relations entretenues par les micro-entreprises avec les pouvoirs publics et les réglementations en vigueur n'est pas univoque et varie considérablement d'un pays à l'autre. A l'égal des grandes entreprises, les microentreprises se conforment à certaines réglementations et non à d'autres, ou ne s'acquittent que de certains impôts. De ce fait, la notion même d'informalité peut prêter à confusion car elle laisse entendre qu'elle découle d'une stratégie d'extra-légalité qui, comme le note De Soto, ne correspond pas à la réalité des comportements de la grande majorité de ces acteurs économiques.

Deuxièmement, les micro-entreprises non commerciales ne présentent pas le caractère éphémère qu'on leur prête habituellement. Dans les pays africains enquêtés, l'âge moyen de ces unités oscille entre cinq ans dans la coiffure à quatorze ans dans le tissage ; il apparaît à peu près identique à celui observé en France.

Troisièmement, à l'égal des micro-entreprises des pays industrialisés (PI), les micro-entreprises des pays en développement (PED) sont avant tout des clients et non des fournisseurs des grandes entreprises. Les unes comme les autres n'effectuent que très peu de sous-traitance à l'égard de grands donneurs d'ordre qui préfèrent travailler avec des unités de taille beaucoup plus grande. Les micro-entreprises procèdent par contre souvent à de la sous-traitance en cascade auprès d'unités de même taille mais différemment spécialisées, car elles sont souvent trop petites ou insuffisamment diversifiées pour assumer seules l'ensemble d'une tâche qui leur est confiée.

Quatrièmement, ces micro-entreprises s'inscrivent dans une logique de reproduction plutôt que de croissance. Elles se caractérisent souvent par l'absence de logique d'accumulation, une fois les investissements initiaux réalisés. Mais comme mentionné plus loin (cf. 3.2.) ce comportement s'observe également pour la plupart des micro-entreprises des PI dont le dynamisme repose en fait sur une frange minoritaire d'unités, souvent jeunes et qui n'ont pas encore atteint leur taille optimale.

Enfin, dans les PI comme dans les PED, les performances des micro-entreprises en matière de productivité apparente du travail sont directement liées à la taille de ces unités. Il en va de même pour certains comportements tels que l'intensité capitaliste ou la rémunération moyenne des salariés.

2.4. Le critère de taille est-il encore pertinent ?

Ces différentes analyses des positionnements et des comportements des entreprises suivant leur taille apportent quelques éléments de réponse à la question de savoir si la taille est un critère qui fait encore sens pour analyser les entreprises. Plusieurs auteurs tels que Loveman et Sengenberger (1991) ont

remis en question la pertinence du critère de la taille et des interprétations physiciques qui en découlent pour analyser les comportements et les performances des entreprises, compte tenu des évolutions des systèmes productifs marquées par des relations financières croissantes et des fonctionnements en réseau d'entreprises, au sein de districts industriels ou d'écosystèmes associant unités de différentes tailles et organismes de recherche. Cette question a été analysée également par Williamson (1968) qui, comme l'écrivent Boutillier et Uzunidis (2016) « *met en évidence une espèce de dialectique entre marché et entreprise. Ce qui signifie que le modèle de la grande entreprise n'est pas figé, et qu'il est susceptible d'évoluer. La taille de l'entreprise peut quasiment varier à l'infini.* »

Les développements précédents me conduisent à avoir une position assez nuancée. La prise en compte des relations financières et des stratégies de groupes est déterminante puisqu'elle offre une vision tout à fait différente de la dynamique de création d'emplois des entreprises, comme le montrent les statistiques produites à partir d'entreprises profilées. Dans cette perspective, la répartition de ces entreprises croisant quatre classes de taille (micro / PME / ETI / GE) avec deux ou trois modalités de relations financières (indépendance, appartenance à une multinationale ou à un groupe français) est plus riche de sens pour l'analyse économique que celle qui ventilait le tissu des unités légales jusqu'à parfois huit classes de taille différentes.

De même, les contextes institutionnels conditionnent en partie les comportements et les performances des entreprises suivant la taille et ces derniers ne peuvent donc être analysés indépendamment de l'environnement dans lequel opèrent les entreprises, en particulier les entreprises innovantes. C'est le cas notamment des écosystèmes de la recherche, où suivant les pays les liens entre recherche publique et entreprises privées innovantes sont plus ou moins tissés étroitement.

Pour autant, « *même si ces mutations invitent à un certain relativisme, force est de constater que la taille des entreprises demeure un vecteur essentiel de l'organisation du système productif* » (Document 5, Savoye, 1994b), comme en témoignent de nombreux constats présentés ci-dessus, en matière de positionnements complémentaires comme de comportements économiques. Par ailleurs, contrairement aux attentes des théoriciens des districts industriels ou des SPL, le fonctionnement coopératif ou en réseau des entreprises de petite taille reste limité à certains domaines et peut exposer les entreprises à des coûts transactionnels élevés (cf. 2.2.3.). Enfin, comme le rappelle Torres (1999), « *la taille est certainement le facteur le plus unanimement reconnu en ce qui concerne ses effets sur la structure d'une organisation. Plus une organisation est de grande taille, plus sa structure est élaborée, plus les tâches y sont spécialisées, plus ses unités sont différenciées, et plus sa composante administrative est développée. Les travaux et les preuves empiriques sont ici écrasantes* ».

3. Analyse statistique des théories de la croissance de la firme

La loi de Gibrat, ou encore loi des effets proportionnels, est la première à théoriser la croissance de la firme. Elle a été formulée en 1931 à partir de l'analyse de la répartition des établissements industriels français selon leur taille. Elle considère que la croissance des entreprises dépend pour l'essentiel de chocs aléatoires, sans être déterminée par la taille ou une autre cause particulière. Elle continue de faire l'objet de nombreuses analyses, même si elle a été largement remise en question par différents travaux économétriques qui mettent en évidence un grand nombre de déterminants de cette croissance liés aux caractéristiques structurelles propres des entreprises, à leurs décisions stratégiques ou encore à leur environnement productif.

D'un point de vue plus empirique, cette théorie apparaît également contredite par la pratique de la cotation des risques comme de celle des traitements des données d'enquêtes auprès des entreprises. En matière d'analyse des risques de défaut de paiement, cette vision stochastique des trajectoires

d'entreprises remet en question le pouvoir prédictif des cotations, même si dans certains cas la croissance n'est pas toujours corrélée négativement au risque de défaut. Or, lorsqu'on étudie ex post les défauts de paiement à un horizon de trois ans, on observe un fort pouvoir prédictif des outils de cotation tels que la centrale de bilans FIBEN de la Banque de France, les taux de défaut allant croissant avec les classes de risques, les facteurs explicatifs les plus importants étant constitués par la trajectoire passée de l'entreprise (et notamment l'existence antérieure de défauts de paiement), la taille, la forme juridique et le secteur d'activité de l'entreprise (Bardos, 1995). De même, comme cela a été évoqué dans la première partie de la note, les statisticiens d'entreprises se sont également penchés sur les facteurs explicatifs de la croissance ou d'autres comportements ou performances pour pouvoir appliquer des méthodes d'imputation des non réponses aux enquêtes statistiques ou encore redresser des données jugées non correctes et ils sont en mesure de s'assurer de leur fiabilité en comparant leurs estimations aux résultats obtenus à partir de sources auxiliaires (cf. 1.4.).

Dans cette troisième partie, nous passerons en revue certains déterminants de la croissance des entreprises, sans prétendre en faire une analyse exhaustive mais en se focalisant sur les déterminants analysés dans les travaux présentés dans la thèse : la taille et l'âge des entreprises, la conjoncture sectorielle, la localisation, l'accès au financement externe, l'investissement et les dispositifs d'aide. Dans un deuxième temps, nous nous intéresserons à la diversité des trajectoires des entreprises à partir d'analyses longitudinales, en nous référant à la littérature consacrée aux entrepreneurs et en soulignant l'importance des finalités suivies par ces derniers.

3.1. Analyse de certains déterminants de croissance des entreprises⁴¹

3.1.1. La taille de l'entreprise

Contrairement à ce qui découle de la loi des effets proportionnels de Gibrat ou à la thèse de Casson (1991) selon laquelle il n'existerait pas d'effet lié à la taille des entreprises, une relation négative entre croissance et taille des entreprises a été mise en évidence par différents économistes, notamment Bottazzi, Coad, Jacoby et Secchi (2011) sur les entreprises françaises de plus de 20 salariés entre 1989 et 2002.

C'est également ce que nous avons observé dans le cadre d'une étude sur les entreprises industrielles françaises pérennes de 1988 à 1991 (Document 4, De Barry, Savoye, 1994), ou sur la comparaison des entreprises de métropole et des DOM entre 2000 et 2007 (Document 3, Dreyer, Savoye, 2013), en prenant en compte l'ensemble des entreprises, y compris les TPE de moins de 20 salariés. Dans ces deux études, le taux de croissance du chiffre d'affaires des entreprises pérennes décroît progressivement avec la taille des entreprises. Cette relation négative est encore renforcée lorsqu'on observe la croissance en termes d'effectifs occupés, compte tenu du fait que l'élasticité de l'emploi sur les ventes est nettement positive dans les TPE du fait d'une propension à privilégier un mode de croissance extensif et qu'elle devient en revanche négative pour les grandes entreprises (GE) industrielles, du fait d'un mode de croissance à l'inverse très intensif, la progression de l'activité pouvant aller de pair avec des plans de réduction des effectifs.

Cette contribution des petites entreprises à la création d'emplois a fait l'objet de débats au sein des économistes. Elle a été mise en évidence notamment par Birch (1979), avant d'être relativisée ensuite par Storey et Johnson (1987), ces auteurs considérant, à partir de données sur les entreprises britanniques, que cette contribution ne reposait en fait que sur une frange limitée des PME, notamment sur les entreprises les plus jeunes. Les études récentes menées sur les entreprises françaises réconcilient en quelque sorte les deux points de vue (Bacheré, 2017) comme le montre le Graphique 1 : la création d'emplois décroît bien avec la taille des entreprises au sens des unités égales, mais en

⁴¹ Ces déterminants sont souvent corrélés entre eux : les effets de la conjoncture sectorielle et de la taille des entreprises sur la croissance des entreprises sont liés par des effets de positionnement sectoriel différencié suivant la taille (cf. 2.1.1.) ; les effets de la taille et de l'âge des entreprises par la taille beaucoup plus petite des entreprises récemment créées, les effets de la localisation et de la conjoncture sectorielle du fait des différences de structures sectorielles suivant les régions, etc.

même temps cette création repose essentiellement sur une frange de petites entreprises dynamiques passées sous le contrôle de groupes de taille intermédiaire.

Ce dynamisme des TPE paraît pourtant contre-intuitif dans l'industrie française à double titre. Premièrement, il va de pair avec un positionnement sectoriel a priori défavorable (cf. 2.1.), les TPE étant situées majoritairement dans des activités en déclin, affectées par des pertes de part de marché (Document 4, De Barry, Savoye, 1994) alors que le positionnement dans les points forts du commerce extérieur s'améliore avec la taille des entreprises. Il en va de même pour le positionnement dans les activités de haute technologie, plus propices à l'innovation. Deuxièmement, la plupart des comportements des entreprises qui sont censés favoriser la compétitivité (investissement, propension à exporter, propension à innover, niveau des salaires moyens, intensité capitaliste, productivité apparente du travail) sont croissants de façon marquée et régulière avec la taille (cf. 2.2., Document 7, Savoye, 1992). Cependant, comme nous le mentionnons dans la deuxième partie, ce paradoxe peut s'expliquer par le fait que certains comportements économiques ne produisent pas les mêmes effets sur des petites ou des grandes unités, puisque nous montrons qu'en deçà d'une taille et d'une ancienneté minimales, les performances des TPE exportatrices ou innovatrices sont inférieures à celles des autres TPE (cf. 2.2.2., 2.2.4.). Aussi, contrairement aux apparences, il n'est pas sûr que le positionnement des TPE joue en leur défaveur. Les petites entreprises semblent en effet tirer parti de leur taille dans des secteurs en difficulté et au contraire être parfois handicapées dans des activités dites porteuses.

3.1.2. La conjoncture sectorielle

Les effets de la conjoncture sectorielle sur la croissance des entreprises sont mesurés le plus souvent non pas pour les analyser en tant que tels mais plutôt, compte tenu de leur importance majeure, pour les isoler et les neutraliser, afin de mieux appréhender les effets des autres déterminants. L'importance de ces effets est documentée dans différentes études⁴² ainsi que dans les analyses de cotation ou de traitement des données évoquées ci-dessus.

Mais encore faut-il réussir à approcher de façon satisfaisante la bonne mesure de ces effets, car cet exercice pose plusieurs problèmes de méthodologie statistique. Leur estimation rigoureuse suppose pour le secteur d'activité considéré (i) de se référer à l'évolution de la demande intérieure⁴³ et éventuellement extérieure plutôt qu'à l'offre, car cette dernière est conditionnée par la part de marché de la production domestique sur le marché intérieur et celle des exportations sur les marchés à l'export ; (ii) de séparer l'évolution de la demande en volume de celle des prix de la branche concernée ; (iii) de se référer aux données de la comptabilité nationale plutôt qu'à celles de la statistique d'entreprises, car elles fournissent une estimation plus juste de la répartition sectorielle de la production⁴⁴. Cette méthode utilisée dans l'analyse produite sur l'ensemble des petites entreprises françaises (Document 7, Savoye, 1992) présente néanmoins deux limites. En premier lieu, la conjoncture sectorielle ne peut pas être analysée à un niveau plus fin que celui des branches d'activité de la comptabilité nationale. Or, certaines activités présentent à un niveau plus fin des conjonctures tout à fait spécifiques. De ce fait, l'effet de la conjoncture sectorielle ne peut pas être complètement appréhendé. En second lieu, au-delà de 20 salariés, la majorité des entreprises comptent plusieurs activités, la diversification allant en croissant avec la taille. L'effet de la conjoncture sectorielle sur la croissance de l'entreprise ne sera mesuré que sur l'activité principale, sans tenir compte des activités secondaires si ces dernières relèvent d'une autre branche.

⁴² Les impacts de ces conjonctures affectent également les anticipations des entreprises, même lorsque les chocs sectoriels s'observent au niveau local, dans l'aire de marché de proximité des entreprises, et qu'ils n'ont pas d'effet agrégé (Andrade et al., 2020).

⁴³ La demande intérieure peut être estimée dans les comptes de branches à partir de l'agrégat $P + M - X$ (P étant la production, M les importations et X les exportations). Pour mesurer sa croissance en termes réels, on la déflate de l'indice des prix à la consommation.

⁴⁴ Dans la statistique d'entreprises, l'ensemble des ventes est affecté à l'activité principale, tandis que la comptabilité nationale répartit la production suivant les différentes activités, principales ou secondaires des entreprises.

Suivant cette méthode, la disparité des conjonctures sectorielles et donc l'importance de leurs effets sur les entreprises transparaissent nettement dans les écarts des taux de croissance en volume (c'est-à-dire déflatés des indices de prix à la valeur ajoutée des branches ou à défaut des indices de prix à la production) suivant les branches : de -11% à +14% en moyenne annuelle entre 1988 à 1991. Lorsqu'elles sont appréciées en termes réels (déflatées de l'indice des prix à la consommation), ces croissances sectorielles peuvent être décomposées en trois effets liés à la taille du marché (en volume)⁴⁵, aux prix sectoriels (écarts entre le prix à la production de la branche et l'IPC) et à la part de marché de la production domestique. On constate alors que les entreprises rencontrent des configurations sectorielles très variées, depuis celles qui cumulent trois effets positifs à celles qui cumulent trois effets négatifs (Document 7, Savoye, 1992).

3.1.3. La localisation de l'entreprise

Les conséquences de la localisation des entreprises sur leur croissance ont été étudiées notamment à partir de facteurs liés à la demande locale ainsi qu'à des effets d'agglomération générés par des concentrations d'activité, dans le sillage de la nouvelle économie géographique (Levratto et Garsaa, 2016).

Cette problématique des effets de la localisation sur la croissance est au cœur de l'étude comparative sur les caractéristiques et les performances des entreprises de métropole et des DOM (Document 3, Dreyer, Savoye, 2013). Une des questions de recherche consistait à se demander si la croissance des entreprises domiennes était affectée par les handicaps liés à l'insularité et l'ultra-périphéricité observés à la suite de Kuznets (1960) par les économistes qui se consacrent à l'étude des petites économies insulaires (PEI). Ces handicaps se résument pour l'essentiel aux trois contraintes suivantes : l'accessibilité difficile (insularité, éloignement), l'étroitesse des marchés et la forte exposition à des chocs exogènes, notamment climatiques. Pour ce faire, nous avons étudié les trajectoires de l'ensemble des entreprises françaises⁴⁶ sur huit exercices consécutifs, de 2000 à 2007, en mobilisant les données fiscales d'entreprises traitées dans le fichier FICUS de l'INSEE⁴⁷.

Suivant cette étude, les contraintes de l'ultrapériphéricité n'affectent que les entreprises exposées à la concurrence extérieure, une large partie des entreprises se situant dans les activités dites présentielles⁴⁸. Ces contraintes se manifestent sous différentes formes : l'étroitesse des marchés par une taille moyenne plus petite et une intensité capitalistique moindre, l'accessibilité plus difficile par un poids nettement plus élevé des consommations intermédiaires dans le chiffre d'affaires, à taille et activité similaires, lié en partie, du fait des frais de stockage, à une rotation plus longue des stocks de marchandises et de matières premières. Cependant ce poids moyen plus élevé des consommations intermédiaires est compensé par l'effet des mesures prises en faveur des entreprises domiennes, notamment les exonérations partielles de charges sociales. Ces exonérations se traduisent par une part consacrée aux charges de personnel dans le chiffre d'affaires inférieure de 5 points à celle des entreprises métropolitaines, de sorte que le taux de marge brut moyen est au final quasiment similaire dans les entreprises domiennes à celui des entreprises métropolitaines et le taux de rentabilité financière nettement supérieur, du fait d'un phénomène de sous-capitalisation des entreprises domiennes. Cette utilisation des exonérations en faveur d'un redressement des taux de marge et de

⁴⁵ La taille du marché dans une branche donnée est estimée à partir de la demande intérieure en volume, soit la demande intérieure déflatée de l'indice des prix à la valeur ajoutée de la branche considérée ou à défaut de l'indice des prix à la production.

⁴⁶ Soit, après avoir écarté certaines activités, formes juridiques et entreprises mises en sommeil, les données en 2007 d'environ 2 326 000 entreprises en métropole et de 56 000 entreprises dans les DOM. Les comparaisons de performances sont menées sur une population réduite à peu près de moitié (mise à l'écart des entreprises sans salarié ou au régime fiscal des bénéfices non commerciaux), soit environ 1 192 000 entreprises en métropole et 27 000 entreprises dans les DOM.

⁴⁷ L'intérêt de cette approche a été souligné dans un article consacré aux nouveaux modèles et stratégies de développement des petites économies insulaires (Dimou, Rivière, 2015.)

⁴⁸ Suivant la définition de l'INSEE, « les activités présentielles sont les activités mises en œuvre localement pour la production de biens et de services visant la satisfaction des besoins de personnes présentes dans la zone, qu'elles soient résidentes ou touristes. » Cette notion est employée notamment dans les travaux de L. Davezies (2008).

rentabilité plutôt que pour abaisser les prix de vente rejoint les résultats de l'analyse de Garsaa (2015) sur l'utilisation des mesures d'exonération de charges sociales par les entreprises françaises.

Durant la période étudiée, la croissance de l'ensemble des entreprises (y compris les créations et cessations) a été nettement plus forte dans les DOM qu'en métropole. Cette croissance plus dynamique s'explique pour moitié environ par le positionnement sectoriel plus favorable des entreprises domiennes. Si on s'intéresse aux seules entreprises pérennes et qu'on neutralise l'effet de la taille et de l'activité⁴⁹, le fait pour une entreprise d'être localisée dans un DOM est allé de pair avec un gain de croissance annuelle supplémentaire de 1,2 point. Deux raisons sont avancées pour expliquer l'effet favorable paradoxal d'une localisation ultrapériphérique censée être handicapante.

En premier lieu, conformément à la thèse défendue par Baldacchino et Bertram (2009), la flexibilité stratégique de ces économies peut l'emporter sur leur vulnérabilité économique. Autrement dit, à l'instar des bénéfices tirés des mesures d'exonération partielle de charges sociales évoqués ci-dessus, les économies ultrapériphériques réussiraient à tirer parti de leur statut ultrapériphérique pour obtenir des concessions de leur métropole respective en matière d'aides publiques ou de mesures de défiscalisation. Ainsi, O. Sudrie (2021) souligne le rôle majeur des transferts publics nets de la métropole sur la croissance des DOM, dans une analyse à la fois rétrospective et prospective des trajectoires de croissance de ces économies.

En second lieu, les handicaps supposés de l'ultra-périphéricité apparaissent relativement complexes et ambivalents. Ainsi en est-il de la contrainte d'accessibilité et des surcoûts de transport induits. Les coûts de transports concernent en effet l'acheminement des intrants importés pour la fabrication des produits locaux, mais également l'acheminement des produits finis concurrents importés. Si ces surcoûts s'avèrent pénalisants pour le consommateur ou à l'exportation, ils constituent souvent des protections naturelles pour les entreprises locales à l'égard de la concurrence extérieure.

Je me suis intéressé à cette problématique ambivalente à l'occasion d'une étude conduite par la Direction du Trésor et l'AFD sur les impacts *ex ante* de la réforme douanière de 1998 dans les pays de l'UEMOA (Berthelier, Le Floc'h Louboutin, Savoye, 1998). Il s'agissait en particulier d'anticiper les effets de la libre circulation des biens au sein de la zone douanière sur les entreprises des pays concernés : la réforme ne risquerait-elle pas de concentrer les productions industrielles au niveau des ports de la sous-région et d'entraîner la disparition à terme des rares industries présentes dans les pays sahéliens enclavés ? Pour ce faire, grâce à la coopération d'une quinzaine d'entreprises intéressées par cette étude dont les résultats pouvaient influencer sur le choix des grilles tarifaires, j'ai eu accès aux comptabilités analytiques d'une quarantaine de lignes de produits (ou le cas échéant les reconstituer, Savoye, 1998), ce qui permettait d'avoir des éclairages complémentaires, plus fins⁵⁰ et plus proches des réalités du terrain⁵¹, que ceux procurés en parallèle par la modélisation macroéconomique (Decaluwe et al., 2001) et l'analyse statistique des comptes d'entreprises.

La contrainte de l'enclavement, en termes de transports, peut s'analyser comme la différence entre les coûts d'acheminement respectifs des intrants importés et des produits finis importés, rapportée au coût de revient complet du produit pour l'entreprise locale. Or la différence des coûts d'acheminement des produits est en grande partie liée au rapport entre le tonnage des intrants importés et celui des produits

⁴⁹ En observant les écarts entre les moyennes des taux de croissance individuels du chiffre d'affaires observés dans les DOM et celles qui auraient été obtenues si l'on avait appliqué à ces croisements les taux de croissance individuels observés en métropole à un niveau très fin d'agrégation (plus d'un millier de croisements des classes d'activité et des classes de taille). Il ressort de cette comparaison que le taux moyen pondéré de croissance du chiffre d'affaires sur l'ensemble de la période s'avère de 11,8 % supérieur à celui aurait été obtenu par des entreprises de métropole pour une distribution secteur x taille comparable.

⁵⁰ Grâce à ces analyses, on montrait par exemple que la réforme pouvait pour une même entreprise être favorable à une ligne de produits et défavorable à une autre, suivant la composition de ses intrants (par exemple les piles R6 et R12 pour un fabricant de piles malien).

⁵¹ Tenant compte notamment des stratégies de groupes, des logiques spatiales liées aux circuits d'acheminement et de commercialisation des produits ou encore des effets de la contrebande.

finis importés⁵², qui peut aller d'une valeur quasiment nulle dans certaines filières à une valeur supérieure à 1 dans d'autres⁵³. Rapportée au coût de revient complet des produits, l'impact de cette différence est d'autant plus important que le prix à la tonne des produits finis sont faibles. Ainsi, l'avantage procuré par l'enclavement dans l'industrie des boissons ou le handicap dans la meunerie sont considérables car le prix à la tonne de ces produits est bas, tandis qu'ils sont plus limités dans la fabrication de produits plus technologiques. De ce fait, l'étude constatait que certaines industries d'import-substitution n'avaient des chances d'être compétitives qu'à proximité des ports.

Cette même problématique se rencontre dans les DOM pour nombre d'activités tournées vers le marché domestique et exposées à la concurrence, telles que les industries agro-alimentaires ou certaines industries de biens intermédiaires.

3.1.4. L'accès au financement externe

Le lien entre le financement des entreprises et la croissance a surtout été étudié dans les pays développés sous l'angle des conditions de financement (coût et durée), notamment durant les années 1980 et 1990, deux décennies marquées par des taux d'intérêt réel élevés. Les économistes s'intéressaient en particulier au levier de l'endettement, constitué par le différentiel entre le taux de rentabilité économique des investissements et le taux d'intérêt réel des financements à moyen et long termes (Zaidman, 1989). Même si les taux d'intérêt réels sont ces deux dernières décennies beaucoup plus bas, les études consacrées à ce sujet montrent que l'effet des conditions de financement sur la croissance des entreprises perdure. Ainsi, en s'appuyant sur des données de centrale des bilans sur les entreprises italiennes, Botazzi, Secchi et Tamagni (2014) constatent que les contraintes financières réduisent le taux de croissance moyen des entreprises et contrarient les opportunités de croissance rapide.

Dans les PED, la question du financement externe continue de se poser de façon plus marquée du fait de taux d'intérêt réels qui demeurent élevés, notamment dans le domaine de la microfinance et de la mésofinance⁵⁴, mais surtout du fait des difficultés d'accès aux financements, dans des pays qui connaissent des taux de bancarisation encore faibles. Dans ces pays, comme dans les pays développés, la majorité des études économiques consacrées au lien entre finance et croissance concluent à une influence positive du développement financier sur la croissance, grâce précisément à la diminution des contraintes qui pèsent sur le financement externe des entreprises.

Par ailleurs, quels que soient les pays observés, les difficultés de financement sont d'autant plus importantes que les entreprises sont petites⁵⁵. Dans l'édition de 2010 du *World Business Environment Survey* de la Banque mondiale, ces difficultés étaient placées en seconde position par les PME et en quatrième seulement par les GE. Ces difficultés plus marquées pour les petites entreprises sont étudiées dans la littérature économique notamment sous l'angle du rationnement du crédit (Stiglitz, Weiss, 1981), du manque de liquidités (Fazzari, Hubbard, Petersen, 1988) et des contraintes de financement plus nombreuses (Evans, Jovanovic, 1989).

⁵² En fait, le coût à la tonne du transport peut différer suivant les produits acheminés. En outre s'ajoutent différents frais annexes : par exemple le blé utilisé par les Grands Moulins du Mali doit supporter également des frais de déchargement, de stockage et d'ensachage au port d'Abidjan, tandis que le blé utilisé par les Grands Moulins d'Abidjan est directement livré en vrac du navire par des suceuses.

⁵³ Dans l'étude mentionnée, le rapport de ces tonnages est quasiment nul par exemple pour les industries des boissons (l'eau est locale, les bouteilles sont consignées et donc locales également) ; il est compris entre 0,75 et 0,95 dans l'unité de broyage de clinker au Burkina Faso (suivant qu'on associe ou non au clinker importé du tuf local), et il est quasiment de 1 pour le montage de cycles au Mali. Pour la farine de froment au Mali, ce rapport est de 1,25.

⁵⁴ La mésofinance peut être définie comme le segment des financements à l'attention des TPE et des PME dans les pays en développement. Ce segment n'est parfois couvert ni par les institutions de microfinance, du fait de montants de crédit trop petits, ni par les banques qui se restreignent souvent dans les PED à une clientèle de grandes entreprises formelles

⁵⁵ L'accès et/ou le coût de la finance sont perçus comme une contrainte majeure :

- dans les pays à faible revenu pour 46% des entreprises de moins de 20 salariés, 45% des entreprises de 20 à 99 salariés et 30% des entreprises de plus de 100 salariés ;
- dans les pays à revenu élevé dans respectivement 14%, 11% et 7% de ces mêmes classes de taille d'entreprises (Dalberg, 2011).

Suivant une thèse largement répandue, les besoins de financement non couverts par les institutions financières seraient considérables dans les PED⁵⁶ et ils se traduiraient par des niveaux d'investissement insuffisants et des pertes en termes de croissance. Ces estimations du besoin de financement à couvrir reposent cependant sur des mesures macroéconomiques de la demande potentielle de financements qui reposent sur de nombreuses hypothèses. A contrario, comme dans les autres régions du monde, nombre de banquiers de ces pays assurent que les projets bancables trouvent toujours un financement.

Si l'on se place d'un point de vue microéconomique (Savoye, 2019), plusieurs questions sont à considérer, en particulier dans le domaine des crédits d'investissement. La première, en apparence triviale, est de savoir si l'entreprise éprouve le besoin d'investir. En effet, si une GE a chaque année un programme d'investissement à financer, c'est loin d'être toujours le cas pour une TPE. Une fois les investissements initiaux réalisés, une faible proportion d'entrepreneurs réinvestissent régulièrement par la suite dans leur affaire, parce que le fonctionnement de leur entreprise (petit commerce de détail, métiers du bâtiment, services aux particuliers, artisanat de production, etc.) ne l'exige pas ou qu'ils ne sont pas nécessairement dans une logique d'accumulation ou de croissance (cf. 3.2.). Ensuite, si l'entreprise souhaite investir, a-t-elle besoin d'un financement externe ou est-elle en mesure de s'autofinancer ? Comme les taux d'intérêt dans les pays en développement demeurent élevés et que la rentabilité des activités exercées est souvent importante, les entreprises paraissent souvent en mesure d'autofinancer leur investissement et préfèrent dans ce cas cette solution. Puis, si l'entreprise considère qu'elle a besoin d'un financement externe sous forme de crédit bancaire, encore faut-il qu'elle en fasse la demande et, quand c'est le cas, qu'elle présente un dossier recevable, ce qui suppose de vérifier le caractère formel de l'entreprise et de mettre en œuvre des procédures LAB/FT. Enfin, s'il est recevable, le dossier doit s'avérer « bancable » au regard de la qualité du projet et de la santé financière de l'entreprise.

Cette approche a été appliquée dans le cadre d'une étude conduite sur la dynamique des entreprises à Madagascar, en croisant des informations qualitatives⁵⁷ avec un suivi longitudinal des données comptables sur la structure financière et les performances des entreprises (Savoye, 2000). Le suivi longitudinal des entreprises sur quatre années successives, de 1994 à 1997 (par appariement des échantillons de quatre enquêtes annuelles d'entreprises industrielles) permettait en contrepoint de juger de la solvabilité des entreprises d'un point de vue bancaire. Suivant cette étude, respectivement 40 % des entreprises individuelles et 55 % des sociétés avaient déclaré avoir besoin d'un crédit (cf. **Tableau, 2**, modalités 2, 3, 4, 6, 7, 8), respectivement 13 % et 26 % l'avaient demandé (modalités 3, 4, 7, 8) et respectivement 3 % et 15 % l'avaient obtenu (modalités 4 et 8). Les entreprises qui déclaraient avoir besoin d'un crédit et qui pourtant n'en avaient pas fait la demande l'expliquaient pour les principales raisons suivantes : démarche trop compliquée (respectivement 55% des EI et 34% des sociétés), taux d'intérêt trop élevés (respectivement 27% et 45%), aucune chance d'obtenir un crédit (respectivement 14% et 11%).

Parmi les entreprises qui n'avaient pas vu leur demande de crédit satisfaite, un tiers étaient déficitaires. Si on considère que toutes les entreprises bénéficiaires auraient dû voir leur demande satisfaite, on serait passé de 3 à 7% des entreprises individuelles et de 14 à 17% des sociétés qui auraient été financées. On peut noter que ces écarts correspondent à un besoin solvable de financement non couvert par le système bancaire relativement faible, sans commune mesure avec le gap estimé à partir d'une approche macroéconomique.

⁵⁶ La SFI estimait ce gap à 330 milliards de dollars (IFC, 2017).

⁵⁷ Les informations qualitatives visaient à répondre aux quatre questions suivantes : avez-vous eu besoin d'investir ? si oui, avez-vous besoin d'un financement externe ? si oui, l'avez-vous demandé ? si oui, l'avez-vous obtenu ?

Tableau 2 : Répartition en 1997 des entreprises industrielles malgaches suivant les modalités d'accès au crédit

	Typologie des modalités d'accès au crédit				Entreprise Individuelle	Société
	A investi en année n+1	Besoin de crédit	Demande de crédit	Obtention du crédit		
1	NON	NON			50%	26%
2	NON	OUI	NON		16%	18%
3	NON	OUI	OUI	NON	5%	6%
4	NON	OUI	OUI	OUI	1%	5%
5	OUI	NON			10%	19%
6	OUI	OUI	NON		11%	11%
7	OUI	OUI	OUI	NON	5%	5%
8	OUI	OUI	OUI	OUI	2%	10%
					100%	100%

Source : calculs de l'auteur (Savoye, 2000), données de l'enquête MADIO INSTAT

3.1.5. L'investissement et les dispositifs d'aide aux entreprises

Dans ce domaine, les préoccupations opérationnelles de l'AFD m'ont conduit à m'intéresser en particulier à deux sujets : la mise en évidence d'un régime de sous-investissement et de sureffectifs des entreprises malgaches (la question étant notamment de savoir s'il fallait soutenir toutes les entreprises ou cibler celles qui se montraient responsables sur le plan social) et l'impact du programme de mise à niveau des entreprises (PMNE) du Sénégal sur l'investissement et la croissance des entreprises déjà évoqué ci-dessus.

Sous-investissement et sureffectifs des entreprises industrielles à Madagascar

Dans l'étude sur la dynamique du secteur privé à Madagascar (Savoye, 2000), je m'interroge en particulier sur les raisons d'une productivité apparente du travail très faible des entreprises industrielles à Madagascar, environ 9 fois inférieure, une fois convertie en dollars US, à celle observée en Côte d'Ivoire à la même période et 4 fois inférieure à celle observée au Cameroun (**Tableau 3**). Ces niveaux très bas étaient confirmés par des indicateurs physiques relevés grâce à des travaux menés sur différentes entreprises d'Afrique sub-saharienne : les écarts de productivité allaient de 1 à 10 dans les brasseries et même de 1 à 60 dans les cimenteries⁵⁸.

Cette faible productivité apparente⁵⁹ des entreprises industrielles malgaches résultait pour une même activité d'un montant de valeur ajoutée moyen beaucoup plus faible, rapporté à des effectifs en moyenne trois fois plus importants. Elle apparaissait liée à des niveaux très bas d'intensité capitaliste moyen (K/L, soit le montant d'immobilisations corporelles par personne occupée). Ces niveaux étaient suivant les années environ 15 fois inférieurs à ceux des entreprises camerounaises. Les comparaisons internationales en matière de structure capitaliste des entreprises sont certes particulièrement délicates⁶⁰, mais d'importants écarts s'observaient également pour des secteurs et des tailles d'entreprises comparables. Ce sous-équipement apparent des entreprises industrielles malgaches ne relevait pas d'un problème de sous-capacité de production, puisque les taux d'utilisation des capacités

⁵⁸ Au niveau des cimenteries et des unités de broyage de clinker, la productivité était inférieure à 100 tonnes par personne à Madagascar (SANCA), alors qu'elle atteignait en 1993 environ 450 tonnes par personne au Gabon (Ciments du Gabon), 600 au Congo (Socico) et 950 au Cameroun (Cimencam), et qu'en 1998 elle atteignait respectivement 1100 tonnes par personne au Burkina Faso (Cimat), 5 400 tonnes au Sénégal (Sococim) et 6100 tonnes en Côte d'Ivoire (SICM).

⁵⁹ Ces ratios ne signifient pas bien entendu que le travailleur malgache soit moins productif que le travailleur camerounais ou ivoirien ; au dire des entrepreneurs interrogés, sa productivité était jugée bonne, et même remarquable dans certains secteurs d'activité.

⁶⁰ Ces taux sont en effet fortement influencés par la structure sectorielle de l'industrie (l'importance des secteurs fortement capitalistiques), par le mode de valorisation comptable des immobilisations corporelles, ou encore par des champs d'enquêtes industrielles différents.

de production existantes étaient, suivant les données d'entreprises exploitées, loin d'être atteints, mais plutôt de l'obsolescence et de l'usure de la plupart des installations et des équipements des grandes entreprises, qui étaient souvent restées en leur état d'origine.

En définitive, dans ce régime de croissance, il semble que les salaires moyens très bas (FP/L), parmi les plus faibles au monde, désincitent les entreprises à mieux s'équiper pour rechercher des gains de productivité. Et cette situation de sous-développement a toutes les chances de perdurer dans la mesure où ce mode de fonctionnement s'accompagne mécaniquement de taux de rentabilité économique (EBE/K) élevés du fait des faibles montants d'immobilisations corporelles engagés, même si les sureffectifs et le sous-équipement neutralisent l'avantage procuré par des salaires moyens beaucoup plus faibles, si l'on considère la marge brute d'exploitation procurée par une personne occupée (MBE/L) à Madagascar, près de quatre fois inférieure à celle au Cameroun et près de dix fois inférieure à celle en Côte d'Ivoire⁶¹.

Tableau 3 : Comparaison de ratios d'exploitation, de productivité et de rentabilité des entreprises industrielles de Madagascar, du Cameroun et de Côte d'Ivoire en 1996 en dollars US

		Madagascar	Cameroun	Côte d'Ivoire
MBE / L	Marge brute d'exploitation par personne	1 492	5 454	14 624
VA / K	Productivité apparente du capital	0,553	0,135	
K / L	Intensité capitalistique	4 102	66 831	
VA / L	Productivité apparente du travail	2 271	9 042	20 591
FP / L	Rémunérations moyennes par salarié	779	3 618	5 968
EBE/CA	Taux de marge brute	15%	13%	
EBE/K	Taux de rentabilité économique	29%	14%	

Source : calculs auteur (Savoye, 2000), données des enquêtes MADIO INSTAT, FNICI, DSCN

Les impacts du programme de mise à niveau des entreprises du Sénégal

Les PMNE mis en œuvre en Europe du Sud ou en Afrique du Nord pour aider les entreprises à faire face aux conséquences d'un désarmement douanier ont fait l'objet soit d'évaluations rétrospectives basées sur des déclarations des effets perçus par les entreprises bénéficiaires (Yacoub, 2008), sans comparaison avec les entreprises non bénéficiaires, soit de comparaisons des trajectoires respectives des entreprises bénéficiaires et non bénéficiaires en partie biaisées, du fait des différences au moment du lancement de ces programmes entre les premières, choisies parmi les entreprises les plus dynamiques et les plus saines financièrement, et les secondes (ITCEC, 2010). Les impacts de ces PMNE sur la croissance des entreprises n'ont pas été étudiés par des évaluations scientifiques d'impact (ESI).

En revanche des ESI ont été effectuées sur d'autres dispositifs d'aide à l'investissement, avec des résultats contrastés⁶². Certaines mettent en évidence un effet de substitution temporaire, les entreprises réalisant leurs investissements plus tôt que prévu pour bénéficier des aides, sans les revoir à la hausse (Bronzini, De Blasio, 2006) ou des effets d'aubaine et une efficacité très faible des fonds alloués au programme d'aide, 15% seulement de l'aide étant utilisées sous forme d'investissements (Cannari et al., 2006). A l'opposé, d'autres ESI concluent à un impact positif du dispositif d'aide sur l'investissement et la croissance des entreprises (Bergström, 1998, Harris, Trainor, 2005). Par ailleurs, les PMNE comprennent au côté d'un dispositif d'aide à l'investissement une composante de conseils et de

⁶¹ La marge brute d'exploitation (VA – frais de personnel) est décomposée de la façon suivante :

(MBE / L) = [(VA / K) * (K / L)] – (FP / L), avec L : effectif occupé, K : immobilisations corporelles, VA : valeur ajoutée, FP : frais de personnel, MBE : marge brute d'exploitation (VA – FP)

⁶² A un niveau d'analyse plus macroéconomique, Chauvet et Erhart (2015) constatent un impact positif de l'aide au développement sur la croissance des entreprises. L'effet positif de l'aide est particulièrement élevé pour les entreprises qui opèrent dans des secteurs avec des besoins intensifs en infrastructure et financement externe, ce qui suggère que l'aide améliore la performance des entreprises en atténuant les contraintes d'infrastructure et de financement existantes dans les PED.

formation. Ce volet extra-financier est plus difficile à évaluer et l'ESI du PMNE mesure l'impact conjugué de ces deux composantes sans pouvoir isoler leurs effets respectifs⁶³.

Suivant les résultats de l'ESI effectuée sur le PMNE du Sénégal⁶⁴ (Bastide, Savoye, 2015 et Document 8, Bastide, Savoye, 2016), l'impact du programme, toutes choses égales par ailleurs, apparaît positif sur la création de richesses comme sur la réalisation d'investissements additionnels et il s'avère durable, alors que les impacts de certains dispositifs, tel le FAMEX en Tunisie, ne s'observent que sur un laps de temps restreint (Cadot et al., 2013). Il se manifeste pour la valeur ajoutée (VA) et l'excédent brut d'exploitation à court comme à moyen terme, dans les cinq années qui suivent l'adhésion au programme. Par ailleurs, le PMNE présente un effet de levier important des primes versées sur les investissements réalisés, ainsi que sur le surplus de valeur ajoutée générée. Toutefois, ces résultats reposent en théorie sur l'hypothèse, dite SUTVA⁶⁵, d'absence d'externalités, positives ou négatives, sur les entreprises non traitées. Cette hypothèse s'avère en pratique très difficile à respecter dans le domaine des entreprises, compte tenu de leurs multiples interactions (Cerqua, Pellegrini, 2014), et la présence d'externalités du PMNE sur les entreprises non bénéficiaires ne peut pas être complètement écartée.

En dépit de ces résultats sur les entreprises bénéficiaires, en recourant à la méthode d'analyse sectorielle évoquée ci-dessus⁶⁶ (cf. 3.1.2.), l'impact macroéconomique du programme paraît limité et la présence d'effets de diffusion sur les entreprises non bénéficiaires, notamment des effets d'imitation des comportements d'investissement ou d'exportation, n'a pas pu être démontrée⁶⁷. Faute de diffusion des effets positifs du programme sur les entreprises non bénéficiaires, du moins à court terme, on observe un jeu à somme nulle, les gains de part de marché des entreprises bénéficiaires se faisant par un effet d'éviction au détriment des entreprises non bénéficiaires, sans contrecarrer pour autant la progression des parts de marché des produits importés dans la demande intérieure. On peut noter que ce passage à l'échelle macroéconomique est jusqu'à présent encore peu analysé dans les évaluations scientifiques d'impact ; un même phénomène de jeu à sommes nulles a été constaté dans le domaine de politiques visant à favoriser l'embauche des jeunes chômeurs, l'effet positif sur ces derniers se traduisant uniquement par un déplacement dans la file d'attente au détriment des chômeurs plus âgés (Crepon, Duflo et al., 2013).

3.2. Diversité des trajectoires des entreprises et des finalités des petits entrepreneurs

Les différentes analyses statistiques ou économétriques des déterminants de la croissance permettent de réfuter les théories qui considèrent que la croissance est un phénomène aléatoire. Elles n'éclairent pas en revanche le processus concret à l'œuvre dans la croissance des entreprises, sauf à considérer que ce processus résulte de la simple addition des effets de différents facteurs internes ou externes, l'entreprise restant dans ces conditions, selon la dénomination d'usage, une boîte noire. Cependant, dans ce cas de figure, les mêmes causes donnant les mêmes effets, les entreprises avec des

⁶³ Sur ce sujet, en France, l'ESI du programme accélérateur d'entreprises de la BPI conclut à un impact positif à la fois sur la croissance et sur l'investissement (Gille, L'Horty, Mihoubi, 2021).

⁶⁴ Suivant la méthode des différences de différences combinées avec les pondérations issues du PSM (Propensity Score Matching) pour réduire fortement le biais de sélection initial entre entreprises traitées et non traitées

⁶⁵ Stable Unit Treatment Value Added

⁶⁶ Suivant la décomposition suivante : $\Delta P_{pmne} = \Delta (P_{pmne} / P-X) * (P-X / DI) * \Delta DI$, avec P_{pmne} pour la production des entreprises bénéficiaires du programme, P pour la production des entreprises sénégalaises, X pour les exportations et DI pour la demande intérieure.

La croissance en volume de la production des entreprises bénéficiaires du programme (+5,8% par an en volume) résulte des effets fortement positif de la croissance de la demande intérieure (+3,8% en volume) et légèrement négatif de pertes de part de marché de la production locale par rapport aux importations (-0,5%), mais également d'un effet important lié au gain de part de marché de la production des entreprises bénéficiaires au sein de la production locale (+2,4%)⁶⁶. En conséquence, on peut en déduire un certain effet d'éviction des entreprises non bénéficiaires du PMNE, qui pâtissent à la fois de la progression de la part relative des importations et de celle des entreprises bénéficiaires. Cet effet pourrait expliquer le niveau élevé de l'impact mesuré dans l'évaluation scientifique d'impact.

⁶⁷ Le volet macroéconomique de cette étude est développé dans le Papier de Recherche de l'AFD (Bastide, Savoye, 2015)

caractéristiques similaires (même taille, même âge, même activité...) devraient peu ou prou présenter les mêmes performances. Or, la dispersion intra-classe des performances des entreprises est très forte, ce qui explique que l'on doit recourir, même en cas de sondage stratifié en fonction de plusieurs critères, à des tailles d'échantillon importantes pour obtenir des estimateurs relativement précis (cf. 1.4.1.).

E. Penrose (1950, 1959) a proposé une analyse fine de ces processus, en considérant que si les entreprises ont une prédisposition inhérente à la croissance, la croissance dépend néanmoins des motivations humaines de leurs dirigeants. Ce faisant, elle rapproche les approches économiques centrées sur la firme avec les approches de gestion et management orientées plutôt vers les comportements et les stratégies des entrepreneurs. Elle part du postulat suivant lequel « *les firmes ne connaissent pas de croissance automatique mais évoluent en fonction d'un enchaînement de décisions humaines* ». Elle analyse en particulier la question de la gestion des ressources, défrichant un champ d'études (la RBV, ressources based view) auquel plusieurs économistes consacreront leurs travaux, divergeant parfois sur le caractère flexible ou rigide de ces ressources (Burvill, Jones-Evans, Rowlands, 2017). E. Penrose (1950) met en avant le rôle joué par la planification de ces ressources (et la confiance qu'elle suppose) qui « *limite, d'une part, l'ampleur de l'expansion qui peut être envisagée à un moment donné et permet d'autre part une expansion continue dans le temps* ». Les ressources techniques ou managériales mises en place par le plan créent en effet des opportunités de croissance potentielle future, puisqu'elles restent disponibles pour être utilisées à d'autres fins que celles prévues par le plan initial.

Diversité des trajectoires des TPE françaises

Au-delà des motivations et de la confiance dans la politique d'expansion, les trajectoires des TPE conduisent en amont à s'interroger sur les finalités poursuivies par les entreprises, notamment les plus petites d'entre elles.

En effet, nous avons constaté (Document 3, Dreyer, Savoye, 2013) que les entreprises françaises ont de 2000 à 2007 des trajectoires de croissance de leur valeur ajoutée et de leurs effectifs qui se répartissent dans l'ensemble des configurations envisageables (**Tableau 4**) :

- l'évolution de la valeur ajoutée (VA) et des effectifs peut aller dans le même sens, à la hausse (34% des entreprises), suivant un régime de croissance intensive (gains de productivité apparente du travail) ou extensive ou à la baisse avec un gain ou une perte de productivité (24% des entreprises) ;
- mais également dans le sens opposé, suivant un régime de « croissance malthusienne » (croissance de la VA et diminution des effectifs) ou de déclin de la VA avec une progression des effectifs (respectivement 13% et 4% des entreprises)
- ou encore l'évolution de la VA à la hausse ou à la baisse se fait sans que les effectifs n'évoluent (respectivement 16% et 8% des entreprises).

Tableau 4 : Répartition des entreprises pérennes françaises suivant leur trajectoire de 2000 à 2007

	Types de trajectoires	Δ VA	Δ L (eff. salarié)	Δ VA / L	
1	Croissance intensive	+	+	+	19,9%
2	Croissance intensive avec stabilité des effectifs	+	0	+	15,8%
3	Croissance extensive	+	+	-	13,7%
4	Croissance malthusienne	+	-	+	13%
5	Stagnation nominale	0			0,8%
6	Déclin avec progression des effectifs	-	+	-	4,2%
7	Déclin avec stabilité des effectifs	-	0	-	8,3%
8	Déclin avec gain de productivité	-	-	+	18,3%
9	Déclin avec perte de productivité	-	-	-	5,9%
	Ensemble				100%

Source : calculs auteurs (Caupin, Savoye, 2012), à partir des données FICUS - INSEE

Cette diversité des trajectoires résulte essentiellement des TPE puisque celles-ci représentent plus de 90% de l'ensemble des entreprises. Comme dans l'étude ci-dessus, nous avons montré, à partir d'une analyse longitudinale des entreprises industrielles pérennes en France entre 1988 et 1991 (Document 4, De Barry, Savoye, 1994), qu'une part importante des TPE, notamment des entreprises sans salarié, n'augmentent pas leurs effectifs, même si elles connaissent une croissance régulière de leurs ventes. Ce comportement ne peut pas s'expliquer par de moindres compétences en matière de gestion de la part de ces entrepreneurs car il s'observe pour tous les profils d'entrepreneurs. Ces petits entrepreneurs n'ont pas pour projet de croître, comme le révèlent également les enquêtes en France sur les créations d'entreprises (Callies, 1989), mais simplement d'exercer leur métier de façon indépendante et ils se refusent en conséquence à embaucher des salariés. Ce constat remet en question la thèse d'Audretsch (1994), basée sur l'étude de 11 000 start-ups industrielles américaines, selon laquelle la sélection des entreprises se ferait suivant la capacité d'atteindre leur taille optimale.

De même, la stratégie opposée, moins fréquente (modalité 6 du Tableau 4, 4% des entreprises), qui consiste pour des TPE à augmenter leurs effectifs alors qu'elles connaissent une baisse régulière de leurs ventes n'est pas nécessairement synonyme de mauvaise gestion, même si elle paraît à première vue surprenante. Ces stratégies, adoptées principalement par des entreprises récemment créées, s'expliquent par la volonté d'atteindre une taille critique en deçà de laquelle, dans l'activité exercée, les entrepreneurs jugent que leur entreprise ne peut pas être suffisamment compétitive, conformément dans ce cas à la thèse d'Audretsch mentionnée ci-dessus (Audretsch, Mahmood, 1995).

Ces stratégies hors norme de TPE s'observent également lorsqu'on s'intéresse à leur bénéfice et leur rentabilité. Alors qu'une part importante des petits entrepreneurs maintiennent leur affaire bien qu'elles génèrent un bénéfice insuffisant pour leur assurer un revenu décent laissant ainsi supposer, comme dans la petite agriculture, l'existence d'une autre source de revenu, d'autres entrepreneurs préfèrent cesser l'activité d'unités pourtant rentables pour réinvestir leur capital sur d'autres affaires qui le sont encore plus, dans une logique de gestion de portefeuille d'investissements productifs (Document 4, De Barry, Savoye, 1994).

Ces constats sont corroborés par l'analyse de l'implantation des TPE sur le territoire français. La densité de ces entreprises apparaît en effet relativement uniforme, en zone rurale comme dans les périphéries urbaines. En effet, *« les petites entreprises assurent des services de proximité, souvent leur principale raison d'être, indépendamment de la taille de leur marché. Leur implantation est ainsi plutôt fondée sur une logique spatiale, le maillage du territoire français, que sur une pure rationalité économique, la maximisation de la clientèle »*, alors que dans certaines activités caractérisées par une clientèle essentiellement locale et composée de particuliers et un tissu presque entièrement constitué

d'entreprises de petites taille, la clientèle potentielle, mesurée par le nombre d'habitants par entreprise, explique pourtant une large part de la variance des chiffres d'affaires⁶⁸ (Document 7, Savoye, 1992).

Typologies d'entrepreneurs et de TPE

Ces différentes stratégies ont fait l'objet de nombreuses études, qui visent notamment à les situer au sein de typologies d'entrepreneurs. Smith (1967) distinguait ainsi les entrepreneurs artisans des entrepreneurs opportunistes, Filley et Aldag (1978) les propriétaires-dirigeants artisans, les promoteurs ou les commerçants, Dunkelberg et Cooper (1982), les entrepreneurs qui ont pour objectif soit la croissance, soit l'indépendance, soit encore l'exercice d'un métier (tels que les artisans). Marchesnay (1991) différencie quant à lui les entrepreneurs PIC (pérennité – indépendance – croissance) des entrepreneurs CAP (croissance – autonomie – pérennité).

Dans l'analyse des données de l'enquête SP3 sur les entreprises polonaises comptant au maximum 5 personnes occupées à titre principal, je propose de distinguer au sein des entreprises individuelles six différents modes d'organisation du travail : (i) les « activités annexes » pour les entrepreneurs individuels qui n'exercent dans l'entreprise qu'une activité professionnelle secondaire ; (ii) les « entrepreneurs solitaires » ; (iii) les « micro-entreprises flexibles », dans lesquelles l'entrepreneur individuel n'est assisté que par des personnes présentes de façon provisoire (intérimaires, apprentis,...), (iv) les « entreprises familiales fermées » où les effectifs sont uniquement non salariés et où le chef d'entreprise et éventuellement un ou plusieurs aides familiaux exercent leur activité principale ; (v) les « entreprises familiales ouvertes » où l'entrepreneur individuel est assisté à la fois de collaborateurs non salariés et d'autres effectifs (salariés, apprentis, personnel extérieur) ; (vi) les « micro PME » où le chef d'entreprise n'est pas entouré d'aides familiaux mais emploie des effectifs salariés et où la structure des effectifs s'apparente donc sous une forme réduite à celle d'une PME. Ces six catégories d'entreprises se caractérisent par des comportements et des performances économiques très différents (**Tableau 5**). Près d'un tiers des activités annexes avaient une activité irrégulière, c'est-à-dire interrompue pendant plus de deux mois dans l'année alors que cette proportion est minime pour la plupart des autres catégories. Rapporté au chiffre d'affaires médian de ces activités annexes, les chiffres d'affaires médians étaient respectivement 3 fois supérieur pour les solitaires, 4 fois supérieur pour les flexibles, 10 fois supérieur pour les familiales fermées, 13 fois supérieur pour les micro PME et jusqu'à 20 fois supérieur pour les familiales ouvertes (Savoye, 1996a).

Parmi ces six catégories d'entreprises, si l'on se réfère à l'analyse de Penrose (1950), seules les deux dernières, les familiales ouvertes et les micro-PME, se sont organisées de sorte à disposer des ressources pour leur croissance. Elles ne représentaient que le quart de l'ensemble de ces entreprises comptant au plus cinq personnes, au nombre total d'un million environ.

⁶⁸ 70% pour les boulangeries, 52% pour les salons de coiffure, 42% pour les boucheries. A l'opposé, les chiffres d'affaires des fleuristes ou encore des pharmacies paraissent complètement indépendants de leur clientèle potentielle.

Tableau 5 : Typologie des entreprises individuelles polonaises en 1995 suivant leur mode d'organisation

	Entreprises (en %)	Ayant une activité irrégulière (en %)	Chiffre d'affaires médian en millions de zlotys	Entreprises déficitaires (en %)	Entreprises fortement excédentaires (en %)
Annexes	24	30	4	7	6
Solitaires	38	21	14	8	9
Flexibles	4	16	16	8	8
Familiales fermées	9	15	42	11	14
Familiales ouvertes	8	7	78	16	17
Micro PME	17	10	52	13	13
Total	100	19	18	9	10

Source : calculs auteur (Savoye, 1996a), à partir des Enquêtes SP3 auprès des petites entreprises polonaises, GUS

La diversité des trajectoires des TPE, et des stratégies qui les sous-tendent, ont pour point commun de se situer en marge du comportement de l'entrepreneur rationnel qui chercherait à maximiser son profit. Si l'on se réfère à ce seul comportement, les créateurs de grandes entreprises sont jugés nécessairement plus talentueux que ceux de TPE (Lucas, 1978), alors que comme l'observait Simon (1959), l'entrepreneur cherche le plus souvent à se comporter de telle sorte que cela soit le plus satisfaisant possible, étant donné un certain niveau d'aspiration. Dans la continuité de ce constat, des approches microéconomiques se sont développées pour tenter de formaliser une fonction d'utilité du dirigeant qui ne se limiterait pas à la simple maximisation du profit mais prendrait en compte d'autres préférences (ou bénéfices non monétaires) telles que le temps de loisir, l'estime de soi, la volonté de réussir ou encore le bien-être familial (Osteryoung et al., 1992, Mc Mahon, Stranger, 1994). Ces approches théoriques sont cependant confrontées à la difficulté d'obtenir des données pour les tester.

Ces phénomènes invitent comme le proposait D. J. Storey (1990) à déplacer le champ d'analyse de la TPE vers l'entrepreneur lui-même. Conformément à cette proposition, une ACP effectuée sur l'échantillon de 220 000 TPE françaises de l'ECPE de 1991 met en évidence une forte cohésion des comportements et des performances des entreprises suivant l'âge du dirigeant et dans une moindre mesure son origine professionnelle (Document 7, Savoye, 1992). Plus les chefs d'entreprise des TPE sont âgés, moins ils sont enclins à embaucher ou à investir, ou encore à recourir, toutes choses égales par ailleurs, à des technologies récentes. Ces phénomènes posent ainsi la question de l'unité d'analyse la plus pertinente (cf. 1.2.) : l'entreprise ou l'entrepreneur pour les micro-entreprises, l'entreprise au sens d'unité légale ou la tête de groupe ou encore l'entreprise dite profilée pour les PME ou les ETI ?

L'hétérogénéité des TPE s'observe au sujet de leurs trajectoires de croissance et de leurs objectifs de développement, mais elle se vérifie également à d'autres niveaux. Alors que « *les grandes entreprises s'imposent de fait une homogénéité dans certains de leurs fonctionnements ou certaines de leurs pratiques sociales (par exemple dans les modes de sélection de leurs dirigeants), les petites entreprises paraissent échapper en partie à cette uniformité. Ainsi, les profils des entrepreneurs y sont beaucoup plus variés⁶⁹, la régulation des rémunérations moyennes des salariés moins forte* ». En effet, le coefficient de variation des rémunérations moyennes diminue respectivement de 122 pour les entreprises de 1 à 10 salariés à 57 pour les 11 à 19 salariés, 43 pour les 20 à 99 salariés et 39 pour les entreprises comptant plus de 100 salariés. Ce constat sur l'ensemble des secteurs d'activités s'observe également au sein de chaque secteur (Document 7, Savoye, 1992).

Cette diversité des trajectoires de croissance des TPE demeure assez peu étudiée à partir de données d'entreprises représentatives. De fait, les catégories d'entreprises les plus difficiles à analyser se situent

⁶⁹ La diversité des profils s'est encore avec la mise en place de l'auto-entrepreneuriat, puisqu'un tiers des créations d'entreprise se font désormais dans le cadre d'une activité de complément par des salariés, retraités ou étudiants (Barruel et al., 2014).

aux extrémités de la distribution par taille. Pour les grandes entreprises filiales de groupes multinationaux, cela s'explique par la complexité des stratégies de diversification des activités et d'implantation géographique et par une certaine opacité des techniques de localisation de la valeur et des bénéfices à partir de la valorisation des échanges intra-groupe. Pour les TPE, et notamment les microentreprises, cela tient à leur grand nombre, leurs spécificités et leur grande hétérogénéité. Les études de leurs trajectoires nécessitent de pouvoir mener des analyses longitudinales sur des populations importantes d'entreprises, afin de couvrir le champ des TPE dans toute sa diversité, et en intégrant de préférence à la fois des données comptables et des données qualitatives sur le profil de l'entrepreneur. Or les enquêtes statistiques sont souvent soit entièrement quantitatives, soit entièrement qualitatives et la couverture de cette population est rarement complète. Ainsi, les entreprises sans salarié, au statut principalement d'entreprises individuelles, ne sont pas intégrées dans certaines statistiques d'entreprises, notamment aux Etats-Unis, alors qu'en France comme dans un grand nombre de pays, ces entreprises sans salarié représentent près de la moitié des entreprises (53% en France en 2015 pour 6% de la valeur ajoutée, INSEE, 2017).

Implications en matière de politiques publiques

Les implications de ces constats sont importantes pour l'orientation de certaines politiques économiques : pour créer des emplois, est-il plus efficace de miser sur un développement involutif (augmentation du nombre de TPE) ou comme le préconisent Storey et Johnson (1987) sur un développement évolutif (passage de la TPE vers la PME) en considérant que la qualité des entreprises est plus importante que la quantité ? A financement égal, est-il plus efficient de cibler les actions de soutien vers l'entrepreneur (formation, aide à la reconversion, etc.) ou vers l'entreprise (renforcement des fonds propres, bonification des financements, etc.) ?

Par ailleurs, la diversité des trajectoires des TPE et des objectifs poursuivis par les entrepreneurs est également importante à prendre en compte dans des exercices d'évaluation de l'impact ex ante de certaines mesures, notamment en termes d'emplois⁷⁰. L'analyse des élasticités des ventes sur l'emploi met en effet en évidence une rigidité des comportements d'emploi à la hausse comme à la baisse des TPE plus forte que dans les entreprises de taille plus grande, compréhensible dans la mesure où, du fait d'un effet de « grossissement » (Torres, 1999), la stabilité des effectifs est plus difficile à observer lorsque les effectifs sont importants et que le passage de un à deux salariés (ou de deux à un) a évidemment une portée tout autre que la hausse ou la baisse d'un salarié dans un effectif important. Cette inertie plus forte va néanmoins à l'encontre de la thèse d'une souplesse plus grande des TPE.

3.3. Des contributions socio-économiques complémentaires

Nous avons vu dans la deuxième partie que la taille est un critère qui continue de faire sens pour analyser les entreprises. Cette proposition est confirmée dans cette partie, la taille apparaissant comme un facteur déterminant de la croissance des entreprises.

Pour autant la diversité des TPE est telle que les différences au sein de cette population, entre des microentrepreneurs ou des entrepreneurs individuels qui n'ont pour seule ambition que d'obtenir un revenu d'appoint ou d'exercer leur métier, et de jeunes TPE qui ont pour projet de croître et de rejoindre les rangs des PME puis des ETI, sont en un sens plus importantes que celles qui distinguent ces dernières d'entreprises de taille plus grande, qui même si elles n'affichent pas les mêmes performances partagent les mêmes objectifs de croissance.

Cette très grande hétérogénéité des TPE est à prendre en compte dans les analyses sur la nature des relations entre petites et grandes entreprises et sur la persistance au fil du temps d'une très large

⁷⁰ On peut penser à ce sujet au raisonnement consistant en France au début des années 2000 à considérer qu'il suffisait que les deux millions d'entreprises créent chacune un emploi pour résorber le chômage. Or l'effort d'embauche n'a pas le même enjeu lorsqu'il revient pour une entreprise à doubler son effectif ou à l'augmenter de façon marginale, et il ne fait par ailleurs pas sens pour des entreprises individuelles qui ont pour projet de demeurer en l'état et non de croître.

proportion de TPE. Elle permet de comprendre que ces relations ne sont pas univoques : une part importante des TPE n'est pas concernée par ces relations qui se jouent sur un terrain qu'elles n'occupent pas, d'autres réussissent par leur positionnement complémentaire à échapper à une concurrence frontale, d'autres la subissent sans avoir toujours les moyens d'y faire face, enfin une frange minoritaire mais particulièrement dynamique réunit suffisamment de ressources pour espérer croître, le cas échéant aux dépens d'entreprises plus âgées et plus grandes.

Par conséquent, la complémentarité des petites et des grandes entreprises s'explique à la fois par un positionnement différent au sein du système productif et par les différentes motivations des entrepreneurs. Elle tient également au fait que dans le système productif, les contributions des petites et des grandes entreprises se complètent beaucoup plus qu'elles ne s'opposent, au point que, comme mentionné ci-dessus, on observe simultanément une concentration financière croissante et une diminution de la taille moyenne des entreprises, liée en partie au choix de grandes entreprises de se réorganiser autour de structures plus petites pour différentes raisons : débureaucratisation des structures (reengineering), externalisation d'activités annexes (outsourcing), nivellement des hiérarchies (downsizing), création d'entreprises par d'anciens cadres (essaimage), etc. (Torres, 1999).

Ainsi, les PME sont plus flexibles – mais au prix de conditions de travail souvent plus précaires et de rémunérations moins élevées. Elles sont innovantes – mais leurs innovations sont le plus souvent périphériques, les innovations radicales demeurant essentiellement le fait de très grandes entreprises compte tenu des montants de R&D qu'elles nécessitent.

A contrario, si elles sont moins productives que les grandes entreprises, elles sont en revanche beaucoup plus créatrices d'emplois grâce à leur mode de croissance extensif. Enfin, si les conditions de travail sont souvent plus difficiles dans les PME, elles génèrent par leurs activités de proximité un lien social précieux et un sentiment de bien-être, c'est-à-dire des externalités sociales, dont on perçoit la valeur lorsqu'il vient à manquer sous l'effet de la disparition des petits commerces des centres urbains, suite à des politiques favorables à la création de supermarchés en périphérie urbaine inspirées par des analyses tendant à montrer l'effet défavorable sur l'emploi des mesures visant à restreindre la création de zones commerciales (Bertrand, Kramarz, 2002). Algan, Malgouyres et Sénik (2020) mettent ainsi en évidence la corrélation entre la disparition de la dernière supérette dans une commune et la montée du taux d'abstention et les événements liés au mouvement des Gilets jaunes⁷¹. L'importance souvent négligée de ces externalités sociales est soulignée notamment dans un ouvrage récent de Landier et Thesmar (2022) consacré au vrai coût économique des valeurs morales et sociales.

Conclusion, préconisations et perspectives

Les différents travaux présentés ont permis, à partir de données individuelles d'entreprises de première main, d'apporter quelques contributions aux problématiques de la croissance des entreprises et de la fonction économique exercée par les très petites entreprises. Ces travaux ont également tenté d'apporter des éléments de réponse aux questions opérationnelles posées par l'accompagnement des dynamiques d'entreprises dans les pays d'intervention de l'AFD. Nombre d'entre eux s'inscrivent dans des thématiques d'études qui se sont poursuivies et se sont enrichies ces dernières années. En revanche quelques sujets demeurent depuis les publications présentées encore assez peu traités, comme les conséquences des choix méthodologiques en matière de statistique d'entreprises ou l'analyse statistique des comportements et des stratégies de développement des TPE.

Certaines de ces analyses formulent des préconisations. Dans le domaine de la production statistique, les préconisations pragmatiques formulées à l'égard des SSE africains (Savoye, 2015) qui visaient principalement à améliorer la cohérence des dispositifs existants et le plus souvent à les simplifier,

⁷¹ 29% des communes ayant perdu leur dernière superette ont connu un événement Gilets Jaunes contre moins de 10% des autres communes.

restent à mon avis d'actualité, même si la situation semble enfin évoluer favorablement dans certains pays, après s'être parfois encore dégradée ces deux dernières décennies⁷². Dans le domaine de l'économie du développement, comme ces préconisations s'avèrent souvent ciblées et rapidement obsolètes, il me paraît plus intéressant de présenter les quatre principes d'action qui les ont inspirées :

- partir des dynamiques existantes plutôt que miser sur des dynamiques escomptées : ce principe fait sens pour les populations d'entreprises suivant leur taille comme pour les stratégies de développement sectorielles⁷³ (Savoye, 2019b). Dans ces deux domaines, des politiques volontaristes ont été mises en place pour soutenir le passage de la petite entreprise à la PME et de la PME à la grande entreprise, ou pour favoriser l'essor de secteurs jugés porteurs à fort contenu technologique et forte valeur ajoutée. Elles ont accordé peu d'attention et de soutien aux dynamiques de création d'emplois des TPE et à la croissance des secteurs traditionnels tournés vers la satisfaction du marché intérieur. Les contributions de ces dynamiques pourraient être mieux reconnues par les décideurs publics, en misant par exemple sur l'involution des TPE, c'est-à-dire leur multiplication, plutôt que sur leur évolution vers des structures plus grandes. Dans les PED, il s'agit en effet d'aider ce tissu à absorber les flux sans cesse renouvelés de main d'œuvre en déshérence (Savoye 1996b) ;
- cibler les interventions des PTF sur les besoins qui seraient effectivement mal couverts, afin de limiter les interférences et les effets d'aubaine qui pourraient être engendrés par des appuis financiers trop larges (Cadot et al., 2014). Dans le domaine du financement des entreprises, ce principe m'a conduit à noter à Madagascar les besoins spécifiques de financement des entreprises de 5 à 20 salariés, par downscaling des banques ou upscaling des institutions de microfinance (Savoye, 2000), segment sur lequel de nombreux acteurs financiers se sont depuis investis ;
- ne pas nuire, autrement dit ne pas renforcer des acteurs qui pourraient favoriser des logiques de pauvreté et de sous-développement, en veillant notamment à ce que les entreprises proposent des rémunérations décentes à leurs salariés, a minima pour leur permettre de vivre au-dessus du seuil de pauvreté absolue (Savoye, 2000) et ne pas alimenter un régime de sous-développement (cf. 3.1.5) ;
- analyser la diffusion des impacts micro-économiques d'interventions publiques au niveau macroéconomique. Cette question du passage à l'échelle macroéconomique est encore peu étudiée, hormis des ESI telles que celles conduites par J-PAL (Crepon et al., 2013). Cela consiste notamment à observer si un impact positif sur une population ciblée ne se produit pas au détriment d'une autre population, ou encore n'engendre pas des externalités négatives qui ne pourraient pas être appréhendées au niveau du champ d'analyse microéconomique des ESI.

Près d'un siècle après les premiers travaux consacrés à l'analyse des entreprises suivant leur taille, de nombreuses questions sur les efficacités ou les impacts comparés de ces formes d'organisation restent posées. En effet, comme nous l'avons mentionné en introduction, les constats issus d'enquêtes statistiques ou de travaux monographiques ne sont jamais définitifs et sont régulièrement remis en question sous l'effet de l'évolution des technologies, des cadres réglementaires ou encore des préférences des consommateurs. Parallèlement, les questions de recherche se renouvellent avec la montée de nouveaux enjeux. Nous évoquons ci-dessous à titre d'illustration des pistes de réflexion prospective sur les avantages comparés des petites et des grandes entreprises pour trois de ces enjeux : un développement durable qui contribue le moins possible au réchauffement climatique, une

⁷² Cf. le webinaire organisé les 8 et 9 février 2022 par PARIS 21, Afristat, l'INSEE et l'UNECA sur le thème « Les recensements économiques et les répertoires d'entreprises : stratégies mises en œuvre et pour quels besoins ? »

⁷³ Ce principe fait sens également pour la satisfaction de la demande de produits alimentaires par la production agricole dans les PED : les stratégies de développement se sont focalisées sur les productions céréalières alors que l'essor de la production vivrière a accompagné spontanément la croissance démographique très rapide des zones urbaines.

croissance riche en emplois et une préservation des formes de sociabilité au travers de l'animation des zones urbaines.

La recherche de modèles de développement durable pose un problème d'efficience : comment à production égale obtenir le bilan carbone le plus économe possible ? Dans ce cadre, les implications d'un tissu d'entreprises organisé plutôt autour de petites ou de grandes entreprises restent à ma connaissance à étudier, avec les avantages pour les unes de l'insertion dans des circuits courts et pour les autres d'économies d'échelle et de consommation d'énergie induites.

La recherche d'une croissance riche en emplois demeure fondamentale, en particulier dans les PED, pour offrir des débouchés professionnels aux classes d'âge très importantes qui arrivent chaque année sur le marché du travail. Cette recherche se pose cependant dans des termes différents que par le passé. En effet, la croissance très rapide connue par les pays d'Asie de l'Est a inspiré dans les autres PED des stratégies d'émergence souvent ambitieuses, focalisées sur l'accélération du rythme de croissance. Or, compte tenu des perspectives environnementales et d'un contexte international moins favorable à l'essor des échanges, un scénario de croissance à long terme modéré est désormais à envisager, au rythme plus lent que celui connu ces deux dernières décennies. Dans cette configuration, le modèle de développement reposant sur une transformation structurelle, c'est-à-dire un modèle gagnant sur les deux tableaux de la productivité et de l'emploi, ne semble plus fonctionner comme par le passé, compte tenu du déclin du contenu en emplois de la croissance observé dans toutes les géographies (Kapsos, 2007). Il s'agit plutôt, sinon d'arbitrer entre deux impératifs, au moins de les hiérarchiser : moderniser l'économie et rechercher des gains de productivité ou offrir des débouchés pour l'ensemble des personnes qui risquent d'être exclues du marché du travail (Savoye, 2019b). Face à cet enjeu social, la question de la structure sectorielle de l'économie et de la structure par taille des entreprises les plus propices à l'emploi est cruciale.

Enfin la recherche d'une préservation des formes de sociabilité au travers de l'animation des zones urbaines peut poser des problèmes similaires à ceux concernant la préservation des paysages et à la fonction d'aménagement des territoires attribuée aux petites exploitations agricoles ou d'élevage. La présence de TPE urbaines joue un rôle essentiel d'humanisation de ces espaces en tant que lieux d'interactions sociales. Or ces services ne sont pas pris en compte, de même que les services environnementaux joués par des espaces naturels ne l'étaient pas non plus jusqu'au début des années 2000. Cette question ouvre un champ de politiques publiques innovantes, et en amont d'études pluridisciplinaires pour les élaborer.

Glossaire

AFD : Agence Française de Développement
ASS : Afrique sub-saharienne
CEI : Communauté des Etats Indépendants
CIS : Capacité à innover et stratégie
C.V. : Coefficient de variation
DSF : Déclaration statistique et fiscale
DOM : Départements d’Outre-mer
EAE : Enquête annuelle d’entreprises
EBE : Excédent brut d’exploitation
ECPE : Exploitation coordonnée des enquêtes sur les petites entreprises
EPEI : Enquête auprès des petites entreprises industrielles
ESI : Evaluation scientifique d’impact
ETI : Entreprise de taille intermédiaire
ETP : Equivalent temps plein
GE : Grande entreprise
INS : Institut national de statistique
INSEE : Institut national de statistiques et d’études économiques
LAB/FT : Lutte anti-blanchiment, financement du terrorisme
MBE : Marge brute d’exploitation
NRSAL : Non réponse sans aucune information
OCDE : Organisation pour la coopération économique et le développement
PARIS 21 : Partenariat statistique au service du développement au 21^{ème} siècle
PECO : Pays d’Europe centrale et orientale
PED : Pays en développement
PEI : Petite économie insulaire
PI : Pays industrialisé
PME : Petites et moyennes entreprises
PMNE : Programme de mise à niveau des entreprises
PSM : Propensity score matching (ou appariement sur score de propension)
PTF : Partenaires techniques et financiers
RBV : Resources based view
R&D : Recherche et développement
RESANE : Refonte des statistiques annuelles d’entreprises
SSE : Système statistique d’entreprises
SPL : Système productif local
SUTVA : Stable unit treatment value added
TPE : Très petite entreprise
UEMOA : Union Economique et monétaire ouest-africaine
VA : Valeur ajoutée

Bibliographie

Les articles reproduits dans le dossier sont en caractère gras

Acs Z.J., Audrestsch D.B. (1987), "Innovation market structure and firm size", Review of economics and statistics, 69 (4)

Algan Y., Malgouyres C., Sénik C. (2020), « Territoires, bien-être et politiques publiques », Note du Conseil d'Analyse Economique n°65

Andrade P., Coibion O., Gautier E., Gorodnichenko Y. (2020), « No firm is an island ? How industry conditions shape firms' expectations" Document de Travail n°780, Banque de France, 9/2020

Ansiaux, M. (1926), Traité d'économie politique. Paris, Marcel Girard.

Aubry M., Bonnet J., Renou-Maissant P. (2014), « Cycle économique et comportement entrepreneurial sur données régionales françaises », Revue d'économie régionale et urbaine, n°4

Audrestsch D. B. (1994), "Small business in industrial economics : the New Learning", Revue d'économie industrielle n°67, 1994

Audrestsch D.B., Mahmood T. (1995), "The post-entry performance of new firms", in Market evolutions

Audrestsch D. B. (1997), "Small firms and efficiency", Conference paper prepared for the U.S. Small Business Administration

Bacheré H. (2017), "Une forte proportion des emplois créés entre 2009 et 2015 sont portés par les entreprises de taille intermédiaire », in « Les entreprises en France, édition 2017 », INSEE Références

Bagnasco A. (1977), "Tre Italia. La problematica territoriale dello sviluppo italiano", Bologne, Il Mulino

Bain J. (1956), "Barriers to new competition", Harvard University Press

Baldacchino G, Bertram G. (2009), "The beak of the finch : insights into the economic development of small economies", The Round Table, 98(401), 141-160.

Bardos M. (1995), "Détection précoce des défaillances d'entreprises à partir des documents comptables », Bulletin de la Banque de France, 3^{ème} Trimestre 1995

Barney, J. (1991). "Firm resources and sustained competitive advantage". Journal of Management, 17: 99-120.

Barruel F., Filatriau O., Mariotte H., Thomas S. (2014), « Créateurs d'entreprises : avec l'auto-entreprenariat, de nouveaux profils », Insee Première n°1487, 2/2014

Bastide N., Savoye B. (2015) « Les impacts du programme de mise à niveau des entreprises du Sénégal », papiers de recherche 2015-06, AFD

Bastide N., Savoye B. (2016) « Le programme de mise à niveau des entreprises du Sénégal, une évaluation d'impact à partir de données statistiques préexistantes », Stateco n°110

Baumol W. J. (1959), "Business behavior, value and growth", Mac Millan, New York

Baumol W.J. (1968), "Entrepreneurship in economic theory", American Economic Review, 58 (2)

Baumol W.J. (2010), "The Microtheory of innovative entrepreneurship", Princeton University Press

Belletante B., Levratto N., (1995), "Finance et PME : quels champs pour quels enjeux ? », Revue internationale PME vol. 8, numéro 3-4, 1995

Bergström F. (1998), "Capital subsidies and the performance of Firms", Working paper series in economics and finance, 1998

Berthelie P., Le Floc'h Louboutin, Savoye B. (1998), « Ouverture commerciale et intégration régionale dans la zone franc », Direction du Trésor

Berthier C., Parent M-C. (1994), « Créations, disparitions et restructurations d'entreprises : les effets sur l'emploi des PME », Economie et Statistique n°271-272, 1994

Berthou A., Vicard V. (2013), "Firms' export dynamics : experience vs size", Document de travail n°445, Banque de France, 9/2013

- Bertrand M., Kramarz F. (2002), "Does entry regulation hinder job creation ? Evidence from the French retail Industry", *Quarterly Journal of Economics*
- Birch D. L. (1979), « The job generation process », Cambridge, Mass. MIT, 1979
- Bonnet J., (2010), « La dynamique entrepreneuriale du (des) territoire(s) français : entre firmes entrepreneuriales et entrepreneuriat lié à l'économie résidentielle », *Revue Canadienne de Science Régionale*, vol. 33
- Boutillier S., Uzunidis D. (2016), "Joseph Aloïs Schumpeter. L'entrepreneur force vive du capitalisme" in Messegheem K., Torrès O., (2016), « Les grands auteurs en entrepreneuriat et PME », éditions EMS
- Bottazzi G., Coad A., Jacoby N., Secchi A. (2011), "Corporate growth and industrial dynamics : evidence from French Manufacturing" in *Applied Economics*, Taylor & Francis (pp. 103-116), 2011
- Bottazzi G., Secchi A., Tamagni F. (2014) "Financial constraints and firm Dynamics", *Small Business Economics*, 42, 99-116, 2014.
- Bricout J.-L. (1991) : « Exporter, une question de taille », *Économie et Statistique*, n° 244.
- Brocard, R., Gaudois J.M. (1978), « Grandes entreprises et PME », *Économie et statistiques*, n° 96, p. 25-43.
- Bronzini R., De Blasio G. (2006), "Evaluating the impact of investment incentives: The case of Italy's Law 488/1992", *Journal of Urban Economics*, 2006
- Brown C., Hamilton J., Medoff M. (1990), "Employers : large and small", Cambridge, Harvard University Press
- Bureau B., Duquerroy A., Giorgi L., Lé M., Scott S., Vinas F. (2021), « L'impact de la crise sanitaire sur la situation financière des entreprises en 2020 : une analyse sur données individuelles », Documents de travail INSEE n°G2021-03
- Burvill S.M., Jones-Evans D., Rowlands H., (2017), "Reconceptualising the principles of Penrose's (1959) theory and the resource based view of the firm : the generation of a new concept framework", *Journal of small business and Enterprise development*, 11-2017 – 0361,
- Cadot O., Fernandes A., Gourdon J., Mattoo A. (2013), "Are the benefits of export support durable? Evidence from Tunisia", *Discussion paper series n°9758*, CEPR
- Cadot O., Disdier A-C., Gourdon J., Héricourt J., Suwa-Eisenmann A. (2014), coordination Savoye B., « Evaluer l'impact des instruments financiers en faveur des entreprises, Document de travail n°137, Agence Française de Développement
- Callies J.-M. (1989), "Etre employeur, une décision inscrite dans le projet d'entreprise", *Economie et Statistique* n°219, p. 3 à 10, 1989
- Cannari L., D'Aurizio L., De Blasio G. (2006), "The effectiveness of investment subsidies : Evidence from survey data", *Occasional Papers*, Banca d'Italia, 2006
- Casson M. (1991), « L'entrepreneur », *Economica*, trad. de « The entrepreneur », Oxford, Basic Backwell, 1982
- Catala N. (1980), « L'entreprise », Dalloz, Droit du travail
- Caupin V., Savoye B. (2012), « Une entreprise dans un DOM, est-ce que ça change la donne ? », *Focales* n°15, AFD
- Cerqua A., Pellegrini G. (2014), « Beyond the SUTVA hypothesis : how policy evaluations change when we allow for interaction among firms », University of Sapienza, Roma, 2014
- Cette G., Lopez J. (2021), "Promoting self-employment : does it create more employment and business activity ?", *Working paper n°838*, Banque de France
- Chauvet L., Ehrhart H. (2015), « Aid and growth. Evidence from firm-level data », *Document de Travail de la Banque de France* n°563
- Coad A., (2007), "Firm growth : a survey", *Document de travail du Centre d'Etudes de la Sorbonne*, 2007.24

- Collier P., (2009), « Repenser le financement des petites entreprises en Afrique », Secteur Privé et Développement n°1, Proparco
- Cooper A.C. (1964), " R&D is more efficient in small companies ", Harvard Business Review, 42 (3)
- Cooper A.C. (1966), « Small companies can pioneer new products », Harvard Business Review, 44 (5)
- Crepon B., Duflo E., Gurgand M., Rathelot R., Zamora P., (2013), « Placement en emploi et effets de déplacement », La synthèse J-PAL, avril 2013
- Dalberg Global Development Advisors (2011), « The growing role of the development finance institutions », second report
- Daumas J.C. (2007), « Districts industriels : du concept à l'histoire. Les termes du débat », Revue économique 2007/1
- Davezies L. (2008), « La République et ses territoires », Seuil
- De Barry C., Savoye B. (1993), « Les petites entreprises industrielles en 1991 », Insee Première n°258
- De Barry C., Savoye B. (1994), Emplois et ventes des petites entreprises industrielles pérennes, Economie et Statistique, n°271-272, p. 37 à 48, 1994.**
- Decaluwe, B., Dissou, Y. et Patry, A. (2001), « Union douanière au sein de l'UEMOA. Une analyse quantitative », *Revue Economique*, 2001/4 (vol. 52)
- De Soto H. (1987), « El otro sendero », Bogota. Traduit en français « L'autre sentier, la révolution informelle dans le Tiers Monde, La Découverte, Paris , 1994
- Desrosières A. (2000), « La politique des grands nombres : histoire de la raison statistique, Paris, La Découverte
- Desrosières A. (2014) (préf. Emmanuel Didier), « Prouver et gouverner : Une analyse politique des statistiques publiques », La Découverte, recueil d'articles posthumes
- Destanne de Bernis G. (1966), « Industries industrialisantes et contenu d'une politique d'intégration régionale », *Economie appliquée*, t. XIX, n°3-4
- Didier M. et Malinvaud E. (1969), « La concentration de l'industrie s'est-elle accentuée depuis le début du siècle », *Economie et Statistique*, n° 2, juin 1969
- Dimou M., Rivière F., (2015), « Modèles et stratégies de développement des petites économies insulaires. Revue de littérature et nouveaux paradigmes », *Papiers de recherche 2015-08, AFD*
- Dreyer A., Savoye B. (2013), « Une analyse comparative des entreprises des DOM et de la métropole », Economie et Statistique n°462-463, coécrit avec Antoine Dreyer, 2013**
- Dumas M. (1972), « Décoloniser les statistiques », *Stateco* n°2
- Dunkelberg W.C., Cooper A.C. (1982), "Entrepreneurial typologies : an empirical study", *Frontiers of entrepreneurship research*
- Erzo G., Luttmer J. (2007), "Selection, Growth, and the Size Distribution of Firms", *The Quarterly Journal of Economics*
- Evans, D.S., B. Jovanovic (1989), «An estimated model of entrepreneurial choice under liquidity constraints», *Journal of Political Economy*, vol. 97, n° 4, p. 806-827.
- Eurostat (1992) (1995), "Enterprises in Europ, second report », 1992 et « Enterprises in Europe, third report », 1995
- Faucon E., Levratto N. (1994), « PMI en situation d'insularité et marchés internationaux : le cas de la Corse », *Revue Internationale PME*, vol. 7, n°2
- Fazzari, S., R.G. Hubbard, B.C. Petersen (1988), «Financing constraints and corporate investment», *Brookings Papers on Economic Activity*, n° 1, p. 141-206.
- Ferrier O. "Les très petites entreprises", De Boeck, 2002
- Filley A.C., Aldag R.J. (1978), "Characteristics and measurement of an organizational typology", *Academy of management journal* 21 (4)

- Garsaa A. (2015), « Les effets des exonérations de cotisations sociales sur les performances des entreprises de France », Thèse de doctorat en sciences économiques, Université Paris 1 Panthéon Sorbonne
- Gille F., L'Horty Y., Mihoubi F. (2021), "Accélérer les entreprises : une évaluation ex-post", Rapport de recherche du TEPP, 2021-3
- Hall R., & Jones C. (1999). Why Do Some Countries Produce So Much More Output per Worker than Others? *Quarterly Journal of Economics*, 114 (1), 83-116.
- Hart P. E. (1962), "The Size and Growth of Firms", *Econometrica*, 1962
- Hause J. C. (1977), "The Measurement of Concentrated Industrial Structure and the Size Distribution of Firms", *Annals of Economic and Social Measurement*,
- Hocblat N. (1992), « La transition vers le capitalisme en Europe centrale et orientale », *Economie et Statistique*, n°260, INSEE, 1992 ;
- Hsieh, C.T. et Olken, B. (2014). « The missing "missing middle" », *Journal of economic perspectives*, vol. 28, n°3, Pittsburgh.
- IFC, 2017. « MSME Finance Gap, assessment of the shortfalls and opportunities in financing micro, small and medium enterprises in emerging markets », World Bank Group, Washington.
- INSEE (2017), « Les entreprises en France, édition 2017 », INSEE Références
- Institut Tunisien de la Compétitivité et des Etudes Quantitatives (2010), « Résultats de la septième enquête sur le programme de mise à niveau »
- Jayet H. et alii (1987) : « L'espace économique français », Insee.
- Jerven, M. (2013), "Poor Numbers. How We Are Misled by African Development Statistics and What to Do about It", Ithaca, Londres, Cornell University Press.
- Julien P.A. (2008), "Trente ans de théorie en PME : de l'approche économique à la complexité », *Revue internationale PME* 18(2)
- Kaldor N. (1934), "The equilibrium of the firm", *Economic Journal*, 3/1934
- Kapsos S. (2007), "World and regional trends in labour force participation: methodologies and key results", *Economic and Labour Market Papers*, 2007/1, Bureau international du travail.
- Keen S. (2001), « Debunking economics : the naked emperor dethroned », Zed Books Ltd, traduit en français « L'imposture économique », Editions de l'atelier, Paris, 2014
- Kremp E. (1993), « Nettoyage de données dans le cas de fichiers d'entreprises », *IIIèmes Journées de la méthodologie statistique*, INSEE Méthodes n°56-57-58, 12/1993
- Kuznets S., (1960), "Economic growth of small nations", in Robinson E., 1960, *Proceedings of the International Economic Association*, MacMillan.
- La Porta R., Lopez-de-Silanes F., & Shleifer A. (2008). The Economic Consequences of Legal Origins. *Journal of Economic Literature*, 46 (2), 285-332.
- Landier A., Thesmar D. (2022), "Le prix de nos valeurs", Flammarion
- Levratto N., Garsaa A., (2016), "Does the employment growth rate depend on the local context. An analysis of French industrial establishments over the 2004-2010 period", *Revue d'économie industrielle* n°153, 2016
- Levratto N., Nguedam C., Maradan M., (2021), « Diversité des formes d'internationalisation des entreprises et de leurs déterminants : analyse empirique sur trois pays du Moyen-Orient », *Management International* n°25, 1/2021
- Lhuillery S., Pfister E., (2009), "R&D cooperation and failures in innovation projects: Empirical evidence from French CIS data". *Research Policy*, 38, p. 45-57.
- Loveman G., Sengenberger W. (1991) : « The re-emergence of Small-Scale Production : an international comparison », *Small Business Economics*, 3/1991
- Lucas R. (1978), « On the size distribution of business firms », *Bell Journal of Economics*, n°9

- Marchesnay M. (1982), « Pour un modèle de gestion et d'organisation de l'hypofirme », dans *Entreprise et Organisation*, Economica, 1982
- Marchlup, F. (1967), « Theory of the firm: marginalist, behavioural, managerial », *American Economic Review*, vol. 57, n° 1, p. 267-277.
- McMahon R.G., Stanger A.M.J. (1994) "The small enterprise financial objective function : an exploratory study using informed scholarly opinion" *Accounting finance and management research paper 94/2*, Flinders University of South Australia
- Messeghem K., Torrès O., (2016), « Les grands auteurs en entrepreneuriat et PME », éditions EMS
- Nguyen T.-H., Bellehumeur A. (1985), « A propos de l'interchangeabilité des mesures de taille d'entreprise », *Revue d'économie industrielle* n°33, 1985
- OCDE (2002), "Les PME à forte croissance et l'emploi"
- Olusetan A. (2011), "Innovation et coopération des PME. Une analyse des populations d'entreprises innovantes », Thèse de doctorat, Université d'Orléans
- Osteryoung J.S., Best R.J., Nast D.A. (1992), "On the size difference of small business", *Cahiers de recherche*, Florida University
- Pavitt K, Robson M., Townsend T, (1987), "The size distribution of innovating firm in the UK : 1945-1983", *The Journal of industrial economics*, vol. XXXV n°3
- Penrose E. T. (1959), « The theory of the growth of the firm", Oxford, Basil Blackwell
- Perea E., Savoye B. (1993), *La poussée des PMI en Europe et l'exception allemande*, Insee Première n°246, 1993
- Picart C. (2004), "Le tissu productif : renouvellement à la base et stabilité au sommet", *Economie et Statistique* n°371
- Piore M., Sabel C. (1984), « The second industrial divide. Possibilities for prosperity" New York, Basic Books, traduit en français "Les Chemins de la prospérité. De la production de masse à la spécialisation souple », Hachette, 1989
- Quandt R. E.. (1966), "On the Size Distribution of Firm", *American Economic Review*, 1966
- Quelennec M. (1986), « Les statistiques d'entreprises : réalités observées et méthodes d'observation », collection de l'INSEE, série n°101
- Rusin P. (2002), « La privatisation de l'économie par création d'entreprises : une nouvelle approche de la transition. Le cas de la Pologne », Thèse de doctorat en sciences économiques, Université Paris I Panthéon-Sorbonne
- Samuel, B. (2013), « La production macroéconomique du réel : formalités et pouvoir au Burkina Faso, en Mauritanie et en Guadeloupe », thèse de doctorat de sciences politiques, Paris, Sciences Po.
- Savoye B. (1992), « Les petites entreprises de l'artisanat, du commerce et des services en 1988 », INSEE Résultats n°48-49, 1992.**
- Savoye B. (1994a) « Handicaps et atouts des petites entreprises exportatrices », *Economie et Statistique* n°271-272, p. 105 à 114, 1994.**
- Savoye B. (1994b), « La taille des entreprises, élément structurant du système productif, analyses française et communautaire », *Revue d'Economie industrielle*, n°67, p. 103 à 119, 1994.**
- Savoye B. (1994c), « Les petites entreprises innovatrices », in "L'innovation", SESSI, 1994
- Savoye B. (1995), « Propositions de remaniement de la statistique d'entreprises dans les pays africains », *Stateco* n°83
- Savoye B. (1996a), « L'essor des micro-entreprises dans les pays d'Europe centrale et orientale », *Courrier des pays de l'Est*, n°413, La Documentation française, 10/1996.
- Savoye B. (1996b), « Analyse comparative des micro-entreprises dans les pays industrialisés et les pays en développement, une approche critique du secteur informel », *Revue Tiers Monde*, t. XXXVII, n°148, 12/1996.

Savoye B. (1997a), « Problèmes de traitement des données dans les enquêtes sur les micro-entreprises : l'expérience des enquêtes polonaises SP3 », Stateco n°86, 1997

Savoye B. (1997b), « L'observation du secteur informel : son insertion dans un système statistique global », in Actes du séminaire sur le secteur informel, Bamako, Afristat, 1997

Savoye B. (1998), « Impacts de la réforme douanière sur des entreprises industrielles de l'UEMOA, Analyses de 15 entreprises industrielles majeures », AFD

Savoye B. (2000), « La dynamique du secteur privé à Madagascar », rapport de l'Agence Française de Développement

Savoye B. (2016), « Approches françaises de la statistique en Afrique : quels enseignements tirer de quatre décennies de coopération intense ? », Afrique contemporaine n°258, 2016

Savoye B. (2019a), « Bien connaître les PME des pays en développement pour mieux répondre à leurs attentes », Revue Secteur privé et développement n°32, 2019

Savoye B. (2019b), « Emergence économique et développement durable du Maroc ; concilier la recherche de gains de productivité et la création d'emplois », Macrodev n°29, AFD

Schumpeter J. (1954), « Capitalisme, socialisme et démocratie », Ed. Payot, Paris

Simon H. (1959), "theory of decision making in Economic and behavioral science", American Economic Review, vol. 49, n°1

Smith N. R. (1967), "The entrepreneur and his firm : the relation between type of man and type of company", Michigan State University Press

Stiglitz, J.E., A. Weiss (1981), «Credit rationing in markets with imperfect information», American Economic Review, vol. 71, n° 3, p. 393-410.

Storey D.J., Johnson S. (1987), "Job generation and labour market change", Basingstoke, Hanks : Macmillan

Storey D. J. (1990), « Firm performance and size » in "The Economics of small firms, an European challenge", Kluwer academic publishers

Sudrie O. (2021), « Une modélisation des trajectoires de croissance à long terme des Outre-Mer », Papiers de recherche n°218, AFD

Suesser, J.R. (1996), « Les systèmes d'information dans les pays de l'Est. Transition statistique ou statistique de la transition ? », Stateco, n° 85, p. 1-8.

Torres O. (1999), "Les PME", Flammarion, collection Dominos

Viner J. (1932), « Cost curves and supply curves », Zeitschrift für Nationalökonomie, t. 3

Walsh, V.C. (1970), Introduction to the Contemporary Microeconomics, New York, McGraw-Hill, cité par B. A. Kirchoff (1991), « Entrepreneurship's contribution to economics », *Entrepreneurship. Theory and Practice*, vol. 16, n° 2, p.93-112.

Williamson O. (1968), "Economics and antitrust defense : the welfare tradeoffs", The American Economic Review, 58 (1)

Yacoub L. (2008), « Le programme de mise à niveau de l'industrie, un moyen efficace de la politique industrielle tunisienne ? », *Cahiers du Lab. RII* n°203, 12/2008

Zaidman C. (1989), « Investir sans s'endetter », in « Les entreprises à l'épreuve des années 80, étude du système productif français », INSEE

Table des matières

Introduction	9
1. Les soubassements statistiques des analyses économiques d'entreprises	13
1.1. Présentation des sources de données et du contexte de la statistique d'entreprises	14
1.1.1. Les évolutions de la statistique d'entreprises	14
1.1.2. Présentation des sources de données mobilisées	15
1.2. Unités statistiques et classes de taille d'entreprises	16
1.3. La couverture du champ productif par les systèmes statistiques d'entreprises	18
1.3.1. L'illusion statistique du missing middle en Afrique	18
1.3.2. Micro-entreprises ou unités informelles ?	19
1.3.3. Questions théoriques sous-jacentes	19
1.4. Les impacts des choix de méthodologie statistique	20
1.4.1. Les plans de sondage	21
1.4.2. Les traitements des non réponses totales	21
1.4.3. Les traitements des non réponses partielles	22
2. La fonction économique controversée de la très petite entreprise	23
2.1. Structure par taille et positionnement des entreprises	25
2.1.1. Quelques faits saillants sur la structure par taille des entreprises	25
2.1.2. Régularité des ordonnancements des entreprises suivant leur taille et théorie des interstices ²⁷	
2.1.3. Créer du neuf plutôt que transformer de l'ancien : les nouvelles entreprises dans le contexte de la transition politique des PECO	28
2.2. Les comportements des entreprises et les spécificités des TPE	29
2.2.1. Taille optimale et avantages comparatifs des entreprises suivant leur taille	29
2.2.2. L'innovation des TPE et la question de la « David-Goliath symbiosis »	30
2.2.3. Les relations inter-entreprises des TPE	32
2.2.4. L'exportation des TPE	33
2.2.5. Les facteurs de productivité des TPE	33
2.3. Micro-entreprises des pays en développement et questions autour du concept de secteur informel	34
2.4. Le critère de taille est-il encore pertinent ?	34
3. Analyse statistique des théories de la croissance de la firme	35
3.1. Analyse de certains déterminants de croissance des entreprises	36
3.1.1. La taille de l'entreprise	36
3.1.2. La conjoncture sectorielle	37
3.1.3. La localisation de l'entreprise	38
3.1.4. L'accès au financement externe	40
3.1.5. L'investissement et les dispositifs d'aide aux entreprises	42
3.2. Diversité des trajectoires des entreprises et des finalités des petits entrepreneurs	44

3.2.1.	Diversité des trajectoires des TPE françaises	45
3.2.2.	Typologies d'entrepreneurs et de TPE	47
3.2.3.	Implications en matière de politiques publiques	49
3.3.	Des contributions socio-économiques complémentaires	49
	Conclusion, préconisations et perspectives	50
	Glossaire	53
	Bibliographie	54
	Table des matières	61

Croissance des entreprises et trajectoires spécifiques des très petites entreprises : approches empiriques

Résumé

Cette thèse traite de deux problématiques structurantes dans le champ de l'économie de l'entreprise : d'une part la place et du rôle de la très petite entreprise (TPE) dans les pays industrialisés et du secteur informel dans les pays en développement et d'autre part la théorie de la croissance de la firme.

Ces thématiques sont abordées sous un angle principalement empirique. Les analyses proposées par les sept articles constitutifs de cette thèse sur travaux reposent sur l'exploitation de données individuelles d'entreprises issues de diverses sources statistiques nationales en France, dans les pays de l'Union Européenne, les pays d'Europe centrale et orientale et les pays en développement. La grande diversité des terrains d'analyses permet de mettre en perspective les résultats observés et de proposer des analyses comparatives entre les dynamiques d'entreprises de différentes zones géographiques.

Ces articles apportent quelques contributions originales aux analyses de la qualité des données statistiques sur les entreprises, de la place et du rôle de la TPE et des déterminants de la croissance des entreprises. Les travaux consacrés aux soubassements statistiques des analyses d'entreprises développent les conséquences d'une couverture du champ productif déficiente ou mal structurée et des différents choix méthodologiques liés aux modalités de traitement des données d'entreprises. Ceux qui s'intéressent à la place et au rôle de la TPE révèlent des situations souvent plus complémentaires que concurrentes des petites et des grandes entreprises, conformément à la théorie des interstices développée par Penrose. Ils présentent également les spécificités des comportements des TPE, notamment en matière d'exportation, d'innovation, de relations inter-entreprises et de productivité, tout en traitant en filigrane les questions de taille optimale et de taille critique. Enfin les articles qui se penchent sur la croissance des entreprises s'intéressent plus particulièrement à certains déterminants (la taille, la localisation, l'investissement, ...) et, à partir de la diversité des trajectoires individuelles des TPE, questionnent les objectifs poursuivis par les entrepreneurs et leurs stratégies.

Au final, ces différents travaux apportent quelques éléments de réponse à la question de savoir si la taille fait encore sens, au regard des mutations des systèmes productifs, pour analyser les comportements et les stratégies des entreprises.

Mots clé : Entreprises, croissance, PME, micro-entreprises, entrepreneurs, statistique, secteur informel

EconomiX, UMR 7235 CNRS Université Paris Nanterre

Bâtiment Maurice Allais, 200 Avenue de la République, 92001 Nanterre

Growth of enterprises and specific paths of very small enterprises: empirical studies

Summary

This thesis deals with two main issues of the enterprise economy: on one hand the place and the function of the very small enterprises in industrial economies and of the informal sector in developing countries, and on the other hand the theory of the firm's growth.

Most methodological approaches are empirical. The analysis of the seven papers which make up this thesis are based on data from various sources of national statistics in France, European Union countries, East and Central Oriental European countries and developing countries. The great variety of areas for analysis puts the results into perspective and gives the opportunity to compare enterprises growth paths in different geographical areas.

These papers provide some original contributions to the analysis of the quality of statistical data about enterprises, to the place and the function of very small enterprises and to the determinants of the growth. The studies of statistical bases used in enterprises analyses show the effects of a scarce coverage of the productive field and methodological choices relative to the processing of data. The studies about the place and the role of very small enterprises show that the situation of small and large firms are more complementary than competing, in accordance with the theory of E. Penrose. They analyze also the special characteristics of economic behavior of very small enterprises, in particular exportation, innovation, cooperation and productivity, and the research questions of optimal and critical size. Lastly, a few articles study some determinants of the growth like size, geographical location and investment. The diversity of growth paths of very small enterprises raise concerns about the goals and the strategies of the entrepreneurs.

To conclude, these different studies bring some elements to know if the size is still a relevant criterion to study enterprises behaviors and strategies, in view of the radical changes of the productive systems.

Keywords : Enterprises, growth, small and medium business, micro-enterprises, entrepreneurs, statistics, informal sector

DEUXIÈME TOME

ARTICLES

Document 2

**Problèmes de traitement des données dans les enquêtes sur les
micro-entreprises : l'expérience des enquêtes polonaises SP3,
Stateco n°86, 1997**

Problèmes de traitement des données dans les enquêtes sur les micro-entreprises : l'expérience des enquêtes polonaises SP3

par Bertrand Savoye¹

Les micro-entreprises posent des problèmes spécifiques d'investigations statistiques ; c'est particulièrement le cas dans les pays en transition, en raison de la forte évolution récente de leur population. Cet article aborde les questions auxquelles est confronté, sur le sujet, le statisticien d'enquête, et présente les solutions proposées dans le cadre de la coopération entre le GUS (Institut national statistique de Pologne) et l'INSEE pour la réalisation d'enquêtes sur les micro-entreprises polonaises.

L'un des axes majeurs de la coopération financée par le programme communautaire Phare entre l'INSEE et l'Institut national statistique de Pologne (GUS) est la mise en place d'un système d'enquête structurelle d'entreprises, qui soit en particulier conforme aux règlements communautaires en vigueur dans l'Union Européenne. Le déroulement de ce projet, étendu sur cinq années, s'est heurté à d'inévitables obstacles, liés aux changements parfois radicaux de méthodes, de concepts, de normes ; mais aussi à la difficulté pour les statisticiens polonais à exprimer leurs besoins, du fait de leur méconnaissance de la demande externe d'informations. Mais ce projet s'est avéré également très riche en enseignements, d'une part parce que le modèle français n'est pas directement transposable, et qu'il est donc nécessaire d'innover, d'autre part parce que les statisticiens français étaient confrontés alors à des questions du même ordre, suscitées par la mise en place d'une quatrième génération d'enquêtes annuelles d'entreprises.

Dans le cadre de ce projet (Zagodzinska, 1996 et Camus, 1994), la gestion d'une enquête annuelle par sondage, dite enquête SP3, sur les très petites entreprises dont le seuil de taille est fixé en Pologne à cinq personnes employées à titre principal dans l'entreprise a été suivie pendant trois années. Il s'agit en très grande majorité d'entreprises individuelles. Notons tout de suite qu'aucun règlement communautaire n'impose de mener sur une périodicité annuelle de telles enquêtes. Il s'agit en effet d'une lourde tâche, *a fortiori* dans des pays comme la Pologne dans lesquels la démographie des entreprises, bien qu'assagie, ne s'est pas encore stabilisée. Au niveau communautaire, la seule obligation est de mener une enquête quinquennale sur les entreprises industrielles de moins de 20 personnes : jusqu'à présent, il n'était même pas exigé de suivre les résultats comptables et les effectifs des petites entreprises du commerce ou des services. Aussi, lorsque EUROSTAT s'efforce de décrire les tissus d'entreprises des pays de l'Union Européenne,

¹ Bertrand Savoye est chargé de l'appui en statistique d'entreprises au sein de la division "études et méthodes statistiques pour le développement" de l'INSEE.

il est conduit à recourir, parfois par le truchement d'instituts privés, à des estimations issues de différentes sources, et basées sur des unités de toutes sortes : entreprises, établissements, employeurs déclarés auprès des organismes sociaux, contribuables fiscaux (Eurostat, 1996).

Nous allons décrire dans un premier temps quelques caractéristiques essentielles des micro-entreprises du point de vue du statisticien : leur grand nombre, la mauvaise qualité des informations disponibles dans les répertoires, la difficulté à les contacter et à obtenir de leur part une réponse, enfin leur diversité. Ces traits sont relativement communs à l'ensemble des systèmes économiques, mais ils sont accentués dans les pays d'Europe centrale et orientale (PECO) du fait de l'essor récent et extrêmement rapide de cette population.

Caractéristiques des très petites entreprises

Le grand nombre de micro-entreprises

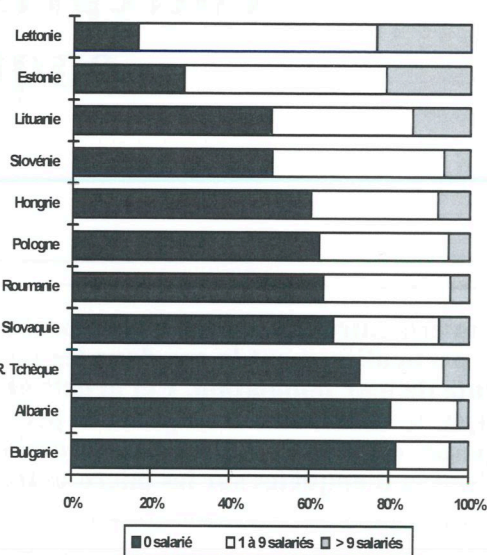
En France comme dans l'ensemble des pays de l'Union Européenne, environ la moitié des entreprises sont des entreprises sans salarié, c'est-à-dire correspondant à des entrepreneurs qui exercent leur activité seuls ou avec l'aide exclusivement de collaborateurs non salariés (généralement des aides familiaux), et plus de 90% des entreprises comptent moins de dix salariés. On a montré dans un article du numéro 83-84 de Statéco qu'il en allait de même dans les pays en développement, même si ce phénomène n'apparaissait pas généralement dans la statistique d'entreprises de ces pays (Savoye, 1995). C'est également le cas dans les PECO, comme l'illustrent les récents résultats de la première enquête sur un panel d'entreprises organisé par EUROSTAT et les instituts statistiques de onze PECO (Savoye, 1996). Sur l'ensemble des onze pays, 65% des entreprises n'ont pas de salarié et 94% des entreprises comptent moins de dix salariés (figure 1). Les pays baltes échappent à la règle, mais ceci s'explique semble-t-il par la quasi-absence des entrepreneurs individuels dans le répertoire des entreprises.

Cette importance numérique des micro-entreprises amène les instituts des PECO à renoncer à un suivi exhaustif, beaucoup trop coûteux en temps de travail (contrôles des retours, saisie des données, etc.) et en argent (impression et envoi des questionnaires, etc.). En même temps, cette importance numérique se traduit par un poids en termes d'emplois suffisamment conséquent pour justifier un suivi régulier de ces unités, en particulier dans cette période de fort développement du tissu des entreprises. Sur l'ensemble des PECO, les entreprises

sans salarié rassemblent en effet 15,5% des effectifs totaux, et celles qui comptent entre un et neuf salariés 20,2%. Au total, plus d'une personne sur trois travaille donc dans les micro-entreprises de moins de dix salariés. Ce phénomène s'observe dans les quatre principales économies : la Pologne, la Hongrie, la République Tchèque et surtout la Roumanie (figure 2).

Figure 1

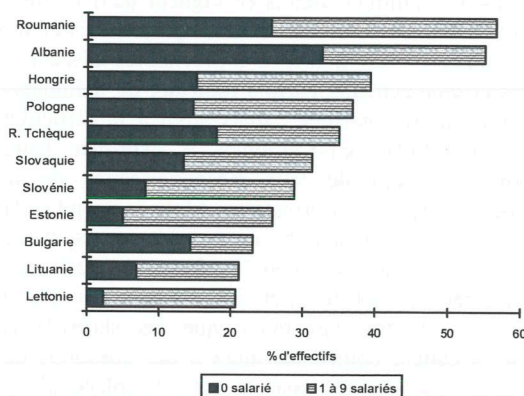
Proportion de micro-entreprises dans les pays d'Europe centrale et orientale en 1995



Source : Panel PECO, EUROSTAT, 1996

Figure 2

Classement des pays d'Europe centrale et orientale suivant le poids en termes d'emplois des micro-entreprises de moins de 10 salariés en 1995



Source : Panel PECO, EUROSTAT, 1996

La solution des enquêtes par sondage s'est donc imposée à l'ensemble des instituts statistiques, qui en définitive l'ont rapidement adoptée, même si cette technique continue à heurter certains esprits. Les réticences sont au demeurant fort compréhensibles : il

n'est pas facile de rompre avec une approche comptable et exhaustive des données (ou du moins censée l'être), et de ce fait extrêmement détaillée² pour en venir à une approche probabiliste fondée sur des échantillons aléatoires d'unités.

La taille des échantillons va dépendre bien entendu de la taille des populations d'entreprises observées, mais également des variables d'intérêt. Lorsqu'il s'agit d'estimer une proportion de faux-actifs dans le répertoire, comme c'est le cas dans l'enquête Panel PECO d'Eurostat³, il suffit d'enquêter en Pologne une entreprise sur 180 (0,55%, c'est-à-dire un échantillon de 11 000 unités sur 2 019 000 unités dans le répertoire) pour obtenir une estimation acceptable ($\pm 3,2\%$ à un seuil de confiance de 95%). Lorsqu'il s'agit d'estimer le volume des ventes des micro-entreprises, il est nécessaire de recourir à un échantillon important de 80 000 unités environ (160 000 unités en 1993) pour obtenir une estimation à $\pm 7\%$. Un échantillon d'une telle taille suppose à son tour une gestion allégée des contrôles et des traitements des données, pour ne pas surcharger de travail les gestionnaires d'enquête.

La mauvaise qualité des informations sur les micro-entreprises dans les répertoires

Le problème majeur d'une base d'enquête, et donc en l'occurrence du répertoire d'entreprises, est la qualité de sa couverture. En Pologne, et dans la plupart des répertoires des PECO, on peut penser que cette couverture est relativement satisfaisante, dans la mesure où les procédures d'enregistrement semblent bien fonctionner et que d'importantes opérations de rapprochement ont été menées avec les listes des contribuables fiscaux gérées par les directions régionales des impôts.

Les répertoires des pays en transition posent par contre deux autres types de problèmes : leur forte proportion de faux-actifs, et le mauvais classement

des unités suivant les principales variables de stratification.

Les faux-actifs

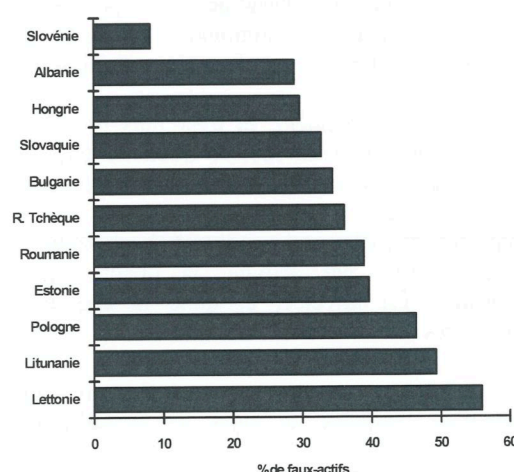
Le problème des faux-actifs s'explique par la jeunesse et la démographie turbulente des entreprises dans les PECO, ainsi que par le manque de procédures de mise à jour des données par le biais des sources administratives, comme c'est le cas en France pour le répertoire d'entreprises SIRENE. Bien entendu, ce problème diffère d'un PECO à l'autre.

Certains pays, tels que l'Albanie ou la Roumanie, ont un tissu d'entreprises extrêmement jeune, constitué dans sa quasi-totalité au cours des cinq dernières années. Des pays comme la Slovaquie, la Hongrie, la Pologne comptent par contre désormais une proportion non négligeable d'entreprises âgées de plus de dix ans. De ce fait, les mouvements démographiques commencent à s'assagir. Ainsi, en Pologne, le taux de création de micro-entreprises est de 18% et le taux de cessation de 15%, soit des taux plus élevés que ceux observés dans l'Union Européenne, mais qui commencent à s'en rapprocher.

Sur l'ensemble des PECO, la proportion de faux-actifs est de 39,1%, et elle est supérieure à 30% dans dix des onze PECO observés, la Slovaquie faisant exception avec un taux de 7% comparable au taux observé dans SIRENE (figure 3). En Pologne, la proportion de faux-actifs atteint 46,4% : près d'une entreprise sur deux enregistrée dans le répertoire est sans activité, soit qu'elle ait définitivement cessé son activité, soit qu'elle ne l'ait jamais démarrée.

Figure 3

Classement des répertoires des pays d'Europe centrale et orientale suivant leur proportion de faux-actifs en 1995



Source : Panel PECO, EUROSTAT, 1996

La mauvaise actualisation du répertoire a des conséquences en matière d'enquête par sondage. Elle

² Ainsi, l'ancienne nomenclature polonaise des produits industriels comprenait environ 70 000 postes, au lieu de 10 000 environ en France.

³ Cette enquête a été réalisée en septembre 1995 auprès d'échantillons aléatoires de 4500 à 11000 entreprises enregistrées dans les répertoires suivant les pays, soit un total de 92 000 unités sur l'ensemble des onze pays (Albanie, Bulgarie, Estonie, Hongrie, Lettonie, Lituanie, Pologne, Roumanie, Slovaquie, Slovénie et République Tchèque). Elle permet de dresser un panorama d'ensemble des tissus d'entreprises des PECO, et de juger de la qualité des données contenues dans les répertoires, souvent utilisées dans les études à défaut de toute autre source plus fiable.

On trouvera une présentation générale des résultats de cette première enquête dans "Entreprises en Europe centrale et orientale", EUROSTAT, OPOCE, Luxembourg, 1996.

conduit à enquêter des entreprises qui ont déjà cessé leur activité, lesquelles le plus souvent ne vont pas répondre à l'enquête. Des enquêteurs sont donc amenés à rechercher ces entreprises pour s'assurer de leur cessation. Ces efforts requièrent du temps et la présence de ces unités dans l'échantillon réduit d'autant le nombre de questionnaires exploitables, et donc la précision des estimations.

Le mauvais classement des micro-entreprises

Excepté en Pologne, les répertoires des PECO apparaissent particulièrement affectés par un mauvais classement sectoriel des entreprises (figure 4). Ceci s'explique par des problèmes qui se rencontrent également dans les pays occidentaux :

- activité déclarée lors de l'enregistrement différente de celle effectivement exercée (l'entrepreneur peut en effet chercher à obtenir différentes licences d'activités sans savoir laquelle d'entre elles il utilisera en définitive, ou encore préférer être enregistré dans une activité qui ne correspond pas à celle qu'il compte exercer⁴);

- changements d'activité fréquents au cours de l'existence de l'entreprise qui ne seraient pas mis à jour faute de retour d'informations dans les répertoires.

Mais à ces problèmes s'ajoutent dans les PECO des facteurs spécifiques :

- conversion des anciennes nomenclatures (conçues dans le cadre de la comptabilité du produit matériel) vers les nouvelles nomenclatures ;
- difficulté à cerner le concept de secteur d'activité, du fait de l'organisation de l'économie dans le passé autour de conglomerats industriels très diversifiés.

Ces problèmes de mauvais classements sectoriels posent trois types de problèmes :

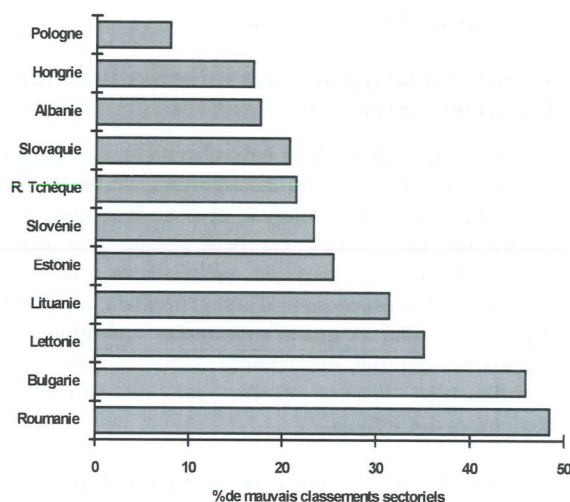
- dans des enquêtes sectorielles, ils génèrent des unités hors champ qui, à l'égal des non réponses, ont pour conséquence de diminuer la taille de l'échantillon exploitable et donc la précision des estimations ;
- ils entraînent également, et c'est plus grave, un défaut de couverture du secteur d'activité enquêté, sauf si une coordination de l'exploitation des enquêtes est mise en place ;
- dans des enquêtes qui recourent à un plan de sondage stratifié par activité, la qualité de la stratification est affectée, et donc là encore la précision des estimations est amoindrie.

Les répertoires contiennent également des informations erronées au sujet de la taille des

entreprises. On rencontre dans ce cas les mêmes problèmes que ceux évoqués précédemment (hors-champ, défauts de couverture, qualité de la stratification) lorsqu'on utilise des classes de taille pour délimiter les champs d'enquête ou les strates du plan de sondage. La taille des entreprises étant un paramètre extrêmement fluctuant, en particulier lors des premières années d'existence de l'entreprise, on aura tout intérêt à retenir des classes de taille suffisamment larges. Le choix adopté dans l'enquête polonaise SP3 (un maximum de cinq personnes à titre principal) nous est ainsi apparu trop restrictif. En France, le système d'enquête retient un seuil de 20 salariés dans l'industrie et de 10 salariés dans les autres secteurs d'activité.

Figure 4

Classement des pays suivant la qualité des classements par activité des entreprises dans le répertoire (au niveau de six grands secteurs d'activité) en 1995



Source : Panel PECO, EUROSTAT, 1996

La difficulté de contacter et d'obtenir des réponses de la part des micro-entreprises

Dans la gestion des enquêtes d'entreprises, les micro-entreprises présentent toujours le taux de réponse le plus bas. Plusieurs causes sont à l'origine de ce phénomène :

- premièrement, si les cessations d'activité des grandes entreprises sont bien connues, et font l'objet de déclarations ou de procédures officielles, les cessations de petites unités ne sont souvent pas déclarées, ou le sont avec beaucoup de retard. De ce fait, lorsqu'on ne retrouve pas ce genre d'unités, on ne sait pas conclure sur une disparition d'entreprise, le doute subsistant quant à la persistance d'une activité qui se serait éventuellement déplacée ;

⁴ Dans le système inter-administratif français, la détermination de l'activité principale entraîne d'importantes conséquences, telle que l'inscription dans une caisse de retraite professionnelle (les régimes étant plus ou moins avantageux suivant les activités).

- deuxièmement, en ce qui concerne les entreprises actives, il est plus difficile de contacter les plus petites d'entre elles, et ce pour différentes raisons : l'adresse postale est imprécise ou lors d'une visite le lieu est plus difficile à trouver, les changements d'adresse sont plus fréquents, l'entrepreneur est souvent absent et personne n'est là pour répondre à sa place, etc. ;

- troisièmement, les petites entreprises sont moins disposées à répondre, faute de temps ou encore d'intérêt, les questionnaires étant souvent conçus pour des unités plus grandes.

La diversité des micro-entreprises

La diversité d'une population enquêtée, illustrée par la dispersion des indicateurs qui la caractérisent, est un paramètre essentiel des enquêtes par sondage, puisqu'il intervient directement sur la précision des estimations, au même titre que la taille de l'échantillon, le nombre de non-répondants (ou encore le taux de sondage effectif).

Une dispersion des performances accrue

La diversité des micro-entreprises est généralement méconnue des statisticiens. S'il paraît logique de supposer que la catégorie des sociétés soit très hétérogène dans les PECO, compte tenu de la diversité de leur taille et de leur origine (création de filiales par des sociétés étrangères, joint venture, privatisations de conglomerats publics, coopératives, etc.), on pourrait supposer par contre *a priori* que la population des micro-entreprises soit relativement homogène, tout au moins au sein de chaque secteur d'activité.

Mais en fait, il n'en est rien : en France, la dispersion de différents indicateurs économiques ou financiers (depuis des ratios de gestion financière comme le ratio des délais clients⁵ jusqu'au résultat brut de l'entreprise) est nettement plus grande au sein des micro-entreprises qu'elle ne l'est chez les moyennes ou grandes entreprises (Kremp, 1993). C'est également tout à fait notable si l'on observe l'évolution conjuguée du volume de la valeur ajoutée et des effectifs. Pour la grande majorité des moyennes et des grandes entreprises ces évolutions vont de pair, c'est-à-dire que les effectifs s'accroissent lorsque le volume des ventes progresse ou qu'ils décroissent lorsque ce dernier régresse. Pour les très petites entreprises par contre, cette logique micro-économique est souvent contrariée. Pour celles qui comptent des salariés, le déclin en volume de la valeur ajoutée ne s'accompagne qu'une fois sur deux d'une réduction des effectifs salariés ; de même à l'inverse l'essor de la valeur ajoutée ne se traduit

qu'une fois sur deux environ par une progression des effectifs.

En Pologne, et sans doute dans l'ensemble des pays en transition, la dispersion des performances est encore beaucoup plus marquée. Il s'agit en premier lieu d'une dispersion intersectorielle, qui justifie largement l'usage de sondages stratifiés par activité. Ainsi, pour l'enquête polonaise de 1994, l'emploi d'un sondage aléatoire simple plutôt que d'un sondage stratifié par activité (composé de 78 strates) aurait considérablement dégradé la précision des estimations des ventes : au lieu d'un intervalle de confiance de $\pm 8\%$, on estime que cet intervalle aurait été de $\pm 57\%$ ⁶. Sur l'ensemble de la population, le coefficient de variation de la valeur ajoutée par personne est de 1916%, et la moyenne se situe à un niveau plus élevé que le troisième quartile.

Mais les données de l'enquête polonaise présentent également une dispersion intra-sectorielle considérable. Les erreurs d'unités dans les réponses ou au niveau de la saisie des données comptables sont peu probables, car on avait accordé une attention particulière à ce problème. Les dispersions les plus considérables s'observent dans le commerce, dans l'hôtellerie et la restauration. Dans ce dernier secteur, lorsqu'on s'intéresse à la valeur ajoutée par personne, on peut noter que la moyenne dépasse le 95ème centile. Les secteurs de l'industrie ou de la construction présentent par contre des dispersions de cet indicateur beaucoup plus resserrées.

Des objectifs parfois opposés

Ce phénomène s'explique en premier lieu par des différences d'objectifs, de projets d'un entrepreneur individuel à un autre. Tandis que certains veulent faire croître leur affaire coûte que coûte, d'autres au contraire ne souhaitent pas ouvrir leur entreprise, qu'ils assimilent à un métier, à du personnel extérieur, et refusent délibérément de "grandir". D'ailleurs, cette diversité de projets est à rapprocher de la variété des profils des chefs de petites entreprises : tandis que des dirigeants de moyennes ou grandes entreprises ont le plus souvent entre 40 et 60 ans et proviennent couramment du même type de formations et d'origines professionnelles, les artisans ou les petits commerçants peuvent être parfois très jeunes ou au contraire très âgés, provenir des horizons les plus divers, et entamer leur activité dès la fin de leurs études ou de leur apprentissage, ou encore après des périodes d'inactivité ou de chômage.

En outre, des facteurs spécifiques aux économies en transition s'ajoutent, qui contribuent à générer des dispersions très étendues, en particulier l'existence

⁵ les créances des clients rapportées au chiffre d'affaires.

⁶ en réintroduisant à partir de la formule de la décomposition de la variance les variances inter-strates observées dans les données de l'enquête.

d'une frange relativement importante d'entreprises "severe outliers"⁷. En particulier, dans les restaurants ou les hôtels, ou encore dans le commerce de gros, on peut penser que l'accès à une clientèle et au marché des devises des pays occidentaux génère des écarts considérables en matière de ventes pour une même taille en terme d'effectifs occupés.

Le traitement des données sur les micro-entreprises

Les caractéristiques des micro-entreprises mises en évidence dans la partie précédente nous permettent de cerner les principaux problèmes auxquels est confrontée une enquête statistique :

- le nombre de petites entreprises suppose la gestion d'un échantillon de grande taille, constitué en France comme en Pologne de plusieurs dizaines de milliers d'unités ;
- les proportions élevées de faux actifs nécessitent l'organisation de recherches pour contacter des entreprises qui n'auraient pas répondu au questionnaire, ou au minimum pour savoir pourquoi l'entreprise n'a pas pu être contactée (cessation temporaire ou définitive d'activité, mauvaise adresse, refus délibéré de répondre d'une unité active) ;
- la réticence des petits entrepreneurs à répondre se traduit au niveau de la collecte par des questionnaires souvent incomplets ou mal renseignés ; les gestionnaires sont alors amenés à rappeler les entrepreneurs ou à retourner les questionnaires, ou encore à envisager des techniques d'imputation des non réponses partielles ;
- du fait de la diversité des performances et des comportements, de nombreuses données peuvent apparaître comme aberrantes, sans qu'elles soient pour autant incorrectes. Il est donc nécessaire d'exercer des vérifications en rappelant les entreprises concernées.

La résolution de ces problèmes doit se faire sous une forte contrainte de coûts : le temps de travail des gestionnaires d'enquêtes comme les montants disponibles pour les relances par courrier ou les déplacements d'enquêteurs sont bien entendu limités. Cette résolution doit s'appliquer également sous une contrainte de fraîcheur des résultats, en particulier dans le contexte des PECO marqué par des évolutions économiques très rapides : il est inutile d'obtenir des résultats quasiment parfaits sur une enquête vieille de

quatre années ou plus. L'Institut statistique polonais a ainsi réussi jusqu'à présent à publier des premiers résultats moins de six mois après la période d'enquête et des résultats définitifs moins d'un an après.

Hiérarchiser les travaux à accomplir

Il n'est donc pas pensable de mener *ad aeternam* des recherches des unités non contactées ou d'effectuer des rappels pour compléter ou corriger manuellement les questionnaires mal renseignés. Un arbitrage s'impose entre les différentes tâches à accomplir, afin de concentrer les efforts sur les plus importantes d'entre elles, quitte au passage à accepter certains sacrifices. Or, trop souvent, les gestionnaires d'enquêtes paraissent se lancer tête baissée dans de multiples travaux de contrôles et de traitement des données, et finalement se disperser dans d'interminables tâches de correction manuelle d'erreurs qui n'ont souvent que très peu d'impact sur les résultats finaux (Bonnans, Raulin, 1993).

La hiérarchisation des traitements commence au niveau de l'organisation de la collecte des questionnaires et d'un premier contrôle de remplissage des données : quelles sont les variables qui doivent être nécessairement renseignées, et celles qui peuvent éventuellement être imputées ou négligées ; quelles sont les informations minimales à obtenir sur les entreprises qu'il n'a pas été possible de contacter (l'entreprise est-elle active ou a-t-elle cessé son activité ? Si elle est active, quelle sont sa taille et son activité économique ? Si elle n'est pas active, la cessation est-elle temporaire ou définitive ? A-t-elle eu lieu après moins de six mois ou plus de six mois d'activité au cours de l'exercice considéré ?)

Deux types de traitements des données sont prioritaires : celui des non réponses totales et celui des valeurs aberrantes ou incorrectes qui s'avèrent influentes sur les résultats agrégés. La vérification de valeurs aberrantes qui ont peu d'impact sur les résultats agrégés, ou la correction manuelle de petites erreurs ne présentent en effet que très peu d'intérêt et alourdissent inutilement les travaux des gestionnaires, au détriment d'autres tâches. Cette philosophie inspire d'ailleurs les procédures mises en place lors de la quatrième génération d'enquêtes annuelles d'entreprises françaises (EAE4G), ainsi que d'autres principes plus difficiles à mettre en oeuvre (*encadré 1*) : s'assurer de la cohérence temporelle individuelle des données plutôt que de la cohérence sectorielle ; rechercher la cohérence plutôt que l'incohérence des données, à partir d'une notation de leur qualité⁸ (Rivière, 1996).

⁷ c'est-à-dire des montants supérieurs à $Q3+3EIQ$, $Q3$ désignant le troisième quartile, EIQ l'écart inter-quartile, soit $Q3-Q1$.

⁸ Mais dans le cas des micro-entreprises, les indicateurs d'évolution sont également très dispersés, et en outre ils supposent de disposer de données de panel et non d'échantillons indépendants d'une année sur l'autre.

*Encadré 1****La nouvelle méthodologie d'apurement des données dans les enquêtes annuelles d'entreprise françaises***

La quatrième génération d'enquêtes annuelles d'entreprises (EAE4G), mise en oeuvre en 1997 après plusieurs années de travaux et de réflexions préparatoires, est l'occasion d'introduire un certain nombre de modifications et d'innovations (contenu du questionnaire, champ et organisation des enquêtes, chaînes de traitements informatiques, etc.). Elle permet en particulier de renouveler l'approche des contrôles et des redressements des données, et de proposer une méthode commune aux différents services enquêteurs (Raulin, 1995, Rivière, 1996).

L'élaboration de cette nouvelle méthodologie s'intéresse en particulier à deux problèmes majeurs. En premier lieu, il s'agit de rendre les multiples contrôles des données d'enquêtes plus cohérents entre eux. Ces contrôles le plus souvent se fondent sur un rapprochement de deux variables, et le problème se pose, lorsqu'une anomalie est détectée, de savoir laquelle des deux variables est suspecte. Ce dilemme est résolu ici par un traitement isolé de chaque variable, à laquelle est attribuée une note de sa qualité qui lui est spécifique.

Le second problème est la lourdeur des tâches de vérification des données demandée aux gestionnaires d'enquêtes, qui ralentit considérablement la phase de traitements et qui retarde donc en conséquence la mise à disposition des données. Il s'agit donc de viser à une répartition optimale entre ce qui relève des traitements automatiques et ce qui nécessite l'expertise d'un gestionnaire d'enquête. Le travail des gestionnaires doit se porter en priorité sur les cas les plus sensibles, c'est-à-dire ceux dont l'éventuelle correction risque d'avoir un impact significatif sur les résultats agrégés. Comme le remarque J.P. Lachize (note interne de l'INSEE n° 050/E210 du 1er mars 1996), "le rôle d'expert du gestionnaire en sort renforcé, comme en témoigne la terminologie utilisée dans l'EAE4G, on parle en effet "d'envoi en expertise" à chaque fois qu'un questionnaire doit être examiné manuellement".

Cette nouvelle méthode peut être caractérisée par les cinq points saillants suivants :

- la recherche des anomalies ou des incohérences est remplacée par une recherche systématique de la cohérence des données ;*
- les contrôles et le redressement automatique d'une variable font désormais partie d'un tout, au sein d'un programme de contrôle-qualification-redressement ;*
- les données sont hiérarchisées et traitées groupe par groupe ;*
- l'expertise des données suspectes par les gestionnaires est désormais sélective, limitée aux seules données qui ont un réel impact sur le contrôle agrégé ;*
- une expertise systématique est effectuée pour les quelques unités qui contribuent le plus fortement à l'évolution des données annuelles.*

Les non réponses sans aucune information

On entend par non réponses sans aucune information (NRSAI), les unités de l'échantillon pour lesquelles on n'a pas réussi au moment de l'enquête à obtenir la moindre information, ne serait-ce que de manière indirecte (grâce au voisinage de l'entrepreneur ou à des sources administratives). On ne sait donc pas si l'entreprise est toujours en activité ou non, et de ce fait comment la traiter. Il ne s'agit donc pas normalement de refus du chef d'entreprise, car dans

ce cas, on doit être en mesure, au moins, de vérifier s'il exerce toujours ou non son activité, mais de retours de questionnaires pour mauvaise adresse suite par exemple à des déménagements.

On conseille d'ordinaire, et à juste titre, de réduire le plus possible le nombre de NRSAI. C'est évidemment plus facile à dire qu'à faire, en particulier dans des pays en plein bouleversement économique. Néanmoins, ce n'est pas impossible, et ce devrait sans doute être l'un des objectifs prioritaires dans la gestion d'une enquête, comme ce le fut dans les

enquêtes du Panel PECO⁹. Pour ce faire, il vaut mieux choisir d'enquêter un échantillon de taille plus réduite, et donc se fixer des objectifs de précision des estimations plus limités, pour consacrer plus de temps et de moyens à la recherche des entreprises non contactées, et réussir au moins à savoir si elles sont encore actives ou non. Ainsi, le choix de réduire de moitié la taille de l'échantillon de l'enquête polonaise entre 1993 et 1994 a permis de réduire par trois la proportion des non réponses totales, grâce à des efforts plus poussés de relances et de recherches des unités non répondantes (tableau 1).

Quoi qu'il en soit, il reste inévitablement une proportion d'entreprises pour lesquelles on ne sait rien. Comment estimer parmi celles-ci la proportion d'entreprises cessées ? Le plus souvent, on a pu observer, grâce à des recherches complémentaires, que cette proportion était nettement plus élevée que dans la population des entreprises répondantes. Mais ce n'est toutefois pas toujours le cas : ainsi, en France, dans l'enquête services, les entreprises qui ont cessé leur activité répondent mieux que les entreprises en activité (la réponse est facile et l'entrepreneur veut, en répondant, éviter des tracasseries administratives).

Généralement, on recourt essentiellement à deux solutions :

- on suppose que la population des NRSAI se répartit à l'identique de celle sur laquelle on dispose d'informations, en repondérant directement les résultats en prenant en compte le taux de NRSAI ;

- on considère toutes les NRSAI comme des unités mortes. Ceci revient en quelque sorte à ne rien faire. Mais, pour reprendre la remarque de J.C. Deville et F. Dupont, "ne rien faire, c'est faire quelque chose" (Deville, Dupont, 1993]. Ce choix semble logique lorsque la proportion de NRSAI est relativement faible, et que donc d'importantes recherches ont été menées. C'est ainsi ce qui a été décidé par exemple dans l'enquête Panel PECO où les proportions d'unités non contactées étaient le plus souvent inférieures à 3%. Une telle hypothèse paraît beaucoup plus risquée lorsqu'elle est appliquée à des proportions d'entreprises non contactées élevées.

Dans les économies en transition marquées par de fortes turbulences, et donc par des taux de natalité et de mortalité élevés des entreprises, il est probable que la proportion d'unités mortes soit plus élevée parmi

les unités non contactées que parmi les unités pour lesquelles on dispose d'informations. A ce titre, la comparaison des échantillons des enquêtes polonaises sur les petites entreprises de 1993 et de 1994 permet d'observer que la réduction par trois de 1993 à 1994 de la proportion de NRSAI s'est traduite par une estimation de la proportion d'entreprises cessées ou mises en sommeil nettement plus élevée. Ainsi, la simple extrapolation des NRSAI à partir des comportements des unités pour lesquelles on a un retour d'information a abouti en 1993 à une forte sous-estimation de la proportion d'entreprises cessées (environ 25% au lieu de 35%), et donc à surestimer de plus de 100 000 unités le nombre d'unités actives.

408 entreprises ont été sélectionnées à la fois dans les échantillons de l'enquête SP3 de 1995 et de l'enquête Panel d'Eurostat, tirés indépendamment l'un de l'autre. Ces entreprises ont été enquêtées à peu près au même moment (en septembre 1995 pour l'enquête SP3 et aux mois de novembre et de décembre pour l'enquête Panel), aussi la confrontation de leurs résultats permet-elle d'obtenir des informations supplémentaires sur la question des NRSAI.

Environ la moitié des 408 unités présentes dans les deux échantillons se sont déclarées actives dans les deux enquêtes (tableau 2). Par ailleurs, on ne compte que quatre unités non contactées dans l'échantillon Panel contre 22 dans l'échantillon SP3, grâce aux recherches plus poussées dans la première enquête. Cependant l'échantillon du Panel compte également 55 unités considérées comme cessées suite à un contrôle indirect (renseignements obtenus auprès des administrations fiscales, municipales, etc.). Or, parmi ces dernières on compte en fait 10 unités qui s'étaient déclarées actives dans l'enquête SP3. On note également des anomalies dans l'échantillon SP3 : 5 unités déclarées comme définitivement cessées se déclarent un ou deux mois plus tard actives dans l'enquête Panel.

Dans l'enquête SP3, les refus de réponse apparaissent dans l'enquête Panel aux deux-tiers comme étant actifs ; les unités non contactées apparaissent à l'inverse aux deux-tiers environ comme des unités cessées. Il semble donc qu'il faudrait effectuer des hypothèses de repondération différentes suivant ces deux populations de non répondants. Globalement (c'est-à-dire refus de répondre et unités non contactées regroupés), les non répondants apparaissent pour moitié actifs et pour moitié cessés : la proportion de cessation est donc plus élevée dans ce petit échantillon non représentatif que celle observée sur la population de répondants, qui était d'un tiers environ d'unités cessées pour deux-tiers d'unités actives (tableau 1).

⁹ Eurostat avait fixé à 3% la proportion maximale de NRSAI acceptable, faute de quoi son financement des enquêtes aurait été réduit. La plupart des pays y sont, semble-t-il, parvenus, grâce à la petite taille des échantillons suivis (entre 4000 et 10000 unités environ suivant les pays) et l'importance des moyens consentis.

Tableau 1

Comparaison des échantillons d'enquêtes sur les petites entreprises polonaises de 1993 et de 1994

	Echantillon SP3 - 1993	Echantillon SP3 - 1994
Nombre d'unités	162 590	91 255
% d'entreprises actives répondantes (ACT) (hors-champs compris)	48,9%	58,1%
% de cessations et de mises en sommeil (CESREP)	16,8%	31,9%
% de double immatriculations (DIMM)	0,8%	0,2%
% de non réponses sans aucune information (NRSAL)	33,4%	9,8%
Total	100%	100%
% de cessations sur les retours d'informations (CESREP+(CESREP*(NRSAL))	25,4%	35,3%

Source : Enquêtes SP3 auprès des petites entreprises, GUS

Tableau 2

Comparaison des réponses d'entreprises sélectionnées à la fois dans l'échantillon de l'enquête SP3 et dans l'échantillon de l'enquête Panel.

	Enquête PANEL PECO (4ème trimestre 1995)						
Enquête SP3 (septembre 1995)	Active	Mise en sommeil	Cessation constatée	Non démarrée	Cessation renseignée ¹⁰	Non contactée	Ensemble
Active	205	2	13		10	2	232
Mise en sommeil	8		12	6	3	1	30
Définitivement cessée	5		49	1	29		84
Non démarrée			2		10		12
Non contactée	7	1	11		2	1	22
Refus	18		9		1		28
Ensemble	243	3	96	7	55	4	408

Source : Enquête SP3 auprès des petites entreprises de 1995, GUS et enquête PANEL PECO, EUROSTAT, 1996

Dans le cas polonais, la bonne hypothèse sur les NRSAL se situe donc entre les deux solutions présentées précédemment, c'est-à-dire celle de considérer toutes les unités comme mortes et celle qui consiste à considérer que la proportion d'unités actives est identique à celle observée parmi les unités pour lesquelles on collecte des informations.

Face à un problème qui peut se traduire en définitive par un risque considérable d'erreur au moment des

résultats de l'enquête (on a surestimé de plus de 100 000 unités le nombre de petites entreprises polonaises en 1993), deux démarches paraissent indispensables :

- bien distinguer dans la gestion de l'enquête les refus de réponse des non réponses pour mauvaise adresse ou pour d'autres motifs (perte du questionnaire, absence de l'entrepreneur, etc.). Il est en effet nécessaire d'appliquer des hypothèses de

¹⁰ à partir d'une source indirecte (municipalités, directions territoriales des impôts, etc.).

repondération différentes suivant les types de non répondants rencontrés ;

- effectuer un travail de détective, c'est-à-dire des recherches vraiment très poussées sur un petit échantillon de non répondants, afin de fonder les hypothèses de redressements. La confrontation SP3/panel PECO présentée ci-dessus revient à s'intéresser un ou deux mois après l'enquête à cinquante non répondants à l'enquête SP3...

La vérification et la correction des anomalies et des erreurs influentes

Comme nous l'avons évoqué dans la première partie de cet article, les micro-entreprises sont caractérisées par une forte dispersion de leurs performances, et fréquemment par l'existence de quelques valeurs aberrantes. Il est essentiel de contrôler les entreprises à l'origine de ces valeurs, car à elles seules elles peuvent influencer considérablement sur les résultats finaux.

La première tâche est donc de repérer ces valeurs, pour au minimum trois ou quatre variables déterminantes (par exemple le chiffre d'affaires, les achats, les rémunérations des salariés et les investissements). Pour ce faire, de nombreuses techniques ont été élaborées (Kremp, 1993), mais aucun indicateur, aussi synthétique soit-il, ne permet de se dispenser d'une analyse de la distribution des résultats et en particulier du poids des valeurs extrêmes dans les résultats d'ensemble. Cette analyse permet de déterminer les plafonds au-delà desquels il est nécessaire de contrôler les réponses. Il est difficile d'établir ces seuils à l'avance (par exemple à partir des données de l'enquête précédente), car c'est avant tout l'impact sur les résultats finaux qu'il faut prendre en compte. En définitive, il est rarement nécessaire de contrôler plus d'une cinquantaine d'unités.

Il faut alors effectuer des recherches sur les valeurs détectées comme telles, d'une part en se reportant au questionnaire pour voir s'il n'y a pas eu erreur de saisie, d'autre part auprès de l'entreprise, pour vérifier qu'elle n'a pas répondu en prenant en compte une autre unité monétaire (problème suscité en particulier dans les PECO par le changement d'unité monétaire ; ainsi, en Pologne, le nouveau zloty correspond à dix mille anciens zlotys).

Lorsque la donnée extrême s'avère juste, il faut dans un premier temps se demander si l'entreprise concernée doit être maintenue dans le champ de l'analyse, ou si, de par une certaine singularité, elle doit en être exclue. Il est par exemple préférable d'exclure les holdings, les sociétés d'investissements, les groupements d'intérêts économiques, même si leur

effectif relève apparemment du champ des micro-entreprises¹¹.

Si des entreprises aux valeurs extrêmes sont conservées dans le champ de l'enquête, il faut alors réfléchir aux indicateurs statistiques de localisation adaptés à un large éventail des distributions. Le plus classique d'entre eux est bien entendu la médiane. De nombreuses autres solutions sont proposées dans la littérature statistique¹², mais seule la moyenne tronquée, c'est-à-dire calculée en supprimant de façon arbitraire un certain pourcentage de la distribution, présente dans des publications un véritable intérêt, dans la mesure où elle reste facilement compréhensible (comme l'écrit E. Kremp, la médiane est un cas extrême de moyenne tronquée à 50%, la distribution étant élaguée des 50% d'observations les plus faibles et des 50% d'observations les plus fortes).

Parallèlement aux indicateurs de localisation, il est également important de rendre compte de la dispersion des résultats. Les indicateurs plus courants sont l'écart-type et le coefficient de variation qui rapporte l'écart-type à la moyenne. Cependant, ces indicateurs sont peu efficaces si la distribution ne se rapproche pas de celle d'une loi normale ou si elle est affectée par la présence de points aberrants, ce qui est le plus souvent le cas. L'écart inter-quartile est alors préférable, puisqu'il n'est pas sensible à ces points aberrants. En définitive, il est tout aussi important de connaître la forme de la distribution des variables à contrôler ou à corriger que son amplitude.

L'imputation des non réponses partielles

Deux questions se posent à ce sujet. Premièrement, distinguer les variables qui doivent être nécessairement connues de toute entreprise que l'on a réussi à contacter (dites variables principales) de celles qu'il est possible d'imputer à partir des informations auxiliaires obtenues à partir des variables principales. Le nombre de variables principales peut être très limité, trois variables apparaissent toutefois incontournables : l'activité principale exercée, le nombre de salariés et le chiffre d'affaires de l'entreprise.

Deuxièmement, de nombreuses méthodes d'imputation peuvent s'envisager. Aussi faut-il se demander quelle est la méthode la plus appropriée pour telle ou telle variable de l'enquête. Dans les

¹¹ Ainsi, le GIE AIRBUS s'est retrouvé dans le fichier d'enquête auprès des petites entreprises industrielles françaises de moins de 20 salariés, puisqu'il n'employait aucun salarié ; il va sans dire que cette entreprise dopait les investissements et les résultats à l'exportation de l'artisanat de la région Midi-Pyrénées...

¹² telles que la statistique trimean, la moyenne bipondérée de Tukey, la moyenne winsorisée,...

enquêtes d'entreprises, on peut citer parmi les méthodes les plus couramment pratiquées :

- l'imputation par règle : on applique à une valeur manquante une valeur déterminée suivant une réglementation, par exemple un taux de TVA au montant de chiffre d'affaires hors taxe, ou encore le taux d'imposition des bénéfices industriels et commerciaux au résultat avant impôt ;
- l'imputation déductive : on applique une valeur déterminée à partir d'une hypothèse sur le comportement présumé de l'entreprise (par exemple, compte tenu de la faible propension des micro-entreprises à investir ou à exporter, on assimile toute valeur manquante sur ces variables à une valeur nulle) ;
- l'imputation par le ratio moyen par classes (le dénominateur étant constitué par une variable principale) : on affecte le ratio moyen observé sur les répondants aux valeurs manquantes des entreprises de la même classe (par exemple le taux de valeur ajoutée sur le chiffre d'affaires dans une activité donnée pour estimer le montant de valeur ajoutée, ou encore la rémunération moyenne par salarié pour estimer le montant des rémunérations) ;
- l'imputation par hot-deck séquentiel par classes : on affecte dans une classe donnée la valeur observée de la variable pour le répondant qui présente les caractéristiques les plus voisines du non répondant (par exemple le montant des achats de l'entreprise répondante située dans le même secteur d'activité, avec la même taille en effectif et le montant de chiffre d'affaires le plus proche).

Les trois premières méthodes sont dites déterministes, la quatrième appartient à la famille des méthodes stochastiques ou aléatoires qui ajoutent un aléa à la

ou aux variables auxiliaires prises en compte. L'essentiel est de garder toute liberté pour revenir éventuellement sur les choix opérés *a priori*, au vu des données collectées. Il est souvent nécessaire d'opérer des va-et-vient entre les données brutes et les données corrigées ou imputées : de même qu'il n'est pas toujours possible de définir *a priori* les contrôles susceptibles de détecter toutes les incohérences, il n'est pas possible de toujours prévoir à l'avance les méthodes d'imputations les plus pertinentes. Il faut alors repartir des données brutes pour tester un autre mode de traitement, en veillant à ce qu'il n'interfère pas sur d'autres traitements déjà réalisés...

Les risques de l'imputation déductive

Dans l'enquête sur les petites entreprises en Pologne s'est posé le problème de l'imputation du nombre de personnes pour lesquelles l'entreprise représente l'emploi principal (ces mêmes personnes pouvant exercer un autre emploi à titre secondaire), lorsque cette variable n'était pas renseignée. *A priori*, les statisticiens du GUS avaient opté pour une méthode d'imputation déductive, en considérant comme nulle toute donnée manquante, quelle que soit la taille de l'effectif occupé total (à titre principal ou secondaire). En effet, l'information demandée étant très simple, on avait supposé que si elle n'était pas renseignée, c'est qu'elle n'avait pas lieu de l'être.

Or, l'analyse des réponses a permis de constater qu'une très forte majorité des emplois recouvrent des emplois à titre principal, même en assimilant les "réponses" sous formes de traits ou les croix à des 0 (tableau 3).

Tableau 3

Nombre d'emplois à titre principal suivant la taille des entreprises en effectif occupé total

Champ : 84% des unités de l'échantillon : les questionnaires avec l'effectif à titre principal renseigné ou rayé (les traits ou croix étant considérés comme des 0)

Effectif occupé total	Effectif occupé à titre principal						Total
	0	1	2	3	4	5	
1	27%	73%					100%
2	7%	28%	65%				100%
3	4%	12%	21%	63%			100%
4	2%	4%	11%	19%	64%		100%
5	1%	3%	5%	7%	14%	70%	100%

Source : Enquête SP3 auprès des petites entreprises de 1995, GUS

Le choix de mettre la valeur "zéro" à toutes les non réponses pour la variable "effectif occupé à titre principal" est alors apparu comme une solution excessive, et un redressement par hot-deck comme une solution plus réaliste. Au final, l'impact sur l'estimation des effectifs est considérable, de l'ordre de 120 000 emplois supplémentaires environ.

Cette réflexion peut être encore enrichie par des références à des informations auxiliaires. L'enquête en fournit au moins deux :

- la durée de l'activité au cours de l'année : est-ce une activité irrégulière, saisonnière ou encore étalée tout au long de l'année ? Dans les deux premiers cas, on

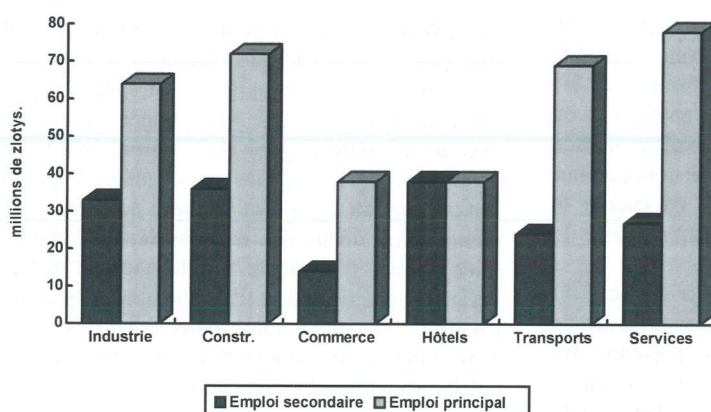
pourrait penser que les emplois occupés le sont à titre secondaire, dans le troisième cas, qu'ils le sont à titre principal ;

- le montant des bénéfices dégagés, c'est-à-dire de la rémunération de l'entrepreneur individuel. Dans le champ des données renseignées sur les emplois à titre principal et sur les coûts, il est apparu que les bénéfices moyens dégagés par les entrepreneurs dont

c'est l'activité principale étaient le plus souvent largement supérieurs à ceux des autres entrepreneurs (figure 5). Le niveau des bénéfices bruts pourrait ainsi constituer, au sein de chaque secteur d'activité, un critère permettant d'estimer si l'emploi occupé l'est à titre principal ou non.

Figure 5

Bénéfices bruts moyens en 1995 des entreprises polonaises comptant une seule personne occupée suivant que cette personne exerce son activité à titre principal ou secondaire



Source : Enquête SP3 auprès des petites entreprises de 1995, GUS

Imputation par moyenne de strate ou par hot-deck ?

La technique de hot-deck partiel est particulièrement appropriée pour l'imputation des variables qualitatives, puisqu'il n'est pas possible de leur appliquer des redressements à partir de moyennes de strates. Mais comme nous venons de le voir dans le cas précédent, elle est également intéressante pour des variables discrètes, telle l'effectif occupé.

Qu'en est-il pour une variable monétaire telle que le montant des coûts de l'entreprise ? Le travail sur l'enquête polonaise nous a amenés à comparer l'impact de cette méthode sur la population non répondante, en imputant au sein de chaque strate d'activité les coûts non renseignés par les coûts renseignés par les entreprises ayant réalisé le chiffre

d'affaires le plus proche, à l'application de la moyenne tronquée¹³ par strate du ratio coûts/ventes retenue par le GUS.

On sait que les méthodes déterministes tendent à sous-estimer la variance, puisqu'on impute les mêmes valeurs pour les individus non répondants d'une même classe. Mais comme la valeur imputée découle d'un ratio moyen, la variance des coûts n'est pas affectée ; elle est en fait directement liée à la variance des chiffres d'affaires. Ainsi, la distribution de la population en fonction des coûts imputés suivant l'une ou l'autre des deux méthodes s'avère très proche. Le coefficient de variation (C.V.) est même légèrement plus resserré dans le cas du hot-deck (427% au lieu de 466%), du fait de la réplification de certaines données renseignées sur les coûts sur plusieurs données non renseignées (tableau 4).

¹³ calculée à partir d'une population réduite : les unités du premier centile et du dernier centile de la distribution du ratio sont exclues.

Tableau 4

Distribution des coûts (en zlotys) des micro-entreprises polonaises en 1995 suivant un redressement par moyenne de strate ou par hot-deck partiel

Coûts	Somme	Moyenne	C.V.	1%	25%	50%	75%	99%
Redressement par moyenne tronquée	485.10 ⁹	480 159	472%	464	18 000	84 445	360 000	6 349 338
Redressement par hot-deck partiel	483.10 ⁹	478 990	466%	400	17 110	84 320	362 200	6 395 443

Source : Enquête SP3 auprès des petites entreprises de 1995, GUS

La différence entre les deux méthodes s'observe à un second degré, lorsqu'on rapproche les coûts des chiffres d'affaires, pour évaluer le montant des bénéfices ou des pertes de chaque entreprise, ou encore leur taux de marge avant impôt. La distribution des bénéfices ou des pertes issues de données imputées à partir de la moyenne tronquée s'écarte de la distribution de cet indicateur dans la population répondante, car il applique dans chaque strate un même taux moyen coûts/chiffre d'affaires. Ce nivellement empêche l'imputation de montants déficitaires ou au contraire fortement excédentaires. Or, on peut considérer qu'il est aussi important d'évaluer correctement la proportion d'entreprises déficitaires, et donc menacées, que le bénéfice moyen des entreprises¹⁴.

Le redressement par hot-deck s'approche par contre beaucoup plus de la distribution observée dans la population répondante : les extrêmes sont plus marqués, la distribution plus large, la moyenne plus

élevée que dans la méthode d'imputation par moyenne de strate (tableau 5).

En fait, et ceci vaut également pour des données de nature logique ou multi-modale, aucune solution de redressement ne peut être employée "mécaniquement". Le choix de la repondération, de l'imputation par hot-deck ou encore par moyenne de strates lorsqu'il s'agit de données numériques ne peut être opéré sans une analyse préalable des données renseignées, et des cohérences, des corrélations qu'elles recèlent.

Aussi est-il essentiel que les statisticiens puissent avoir la maîtrise des fichiers informatiques de leurs enquêtes, qu'ils puissent en quelque sorte se les approprier et expérimenter différentes stratégies de redressements, avant de s'arrêter sur celle qui leur apparaîtra comme la plus pertinente et l'annoncer en toute transparence au moment de la publication et de l'analyse des résultats.

¹⁴ Il en va de même dans les statistiques sur les revenus des ménages : la non déformation de la distribution est aussi essentielle que l'estimation avec précision du revenu moyen.

Tableau 5

Distribution des bénéfices ou des pertes (en zlotys) des micro-entreprises polonaises en 1995 dans la population répondante et dans la population redressée par hot-deck ou par moyenne de strate

	Population répondante	Population redressée par hot-deck partiel	Population redressée par moyenne de strate
Moyenne	112 736	84 695	53 989
C.V.	4033%	1492%	579%
1%	-230 000	-116 306	310
5%	-44 501	-21 189	1025
10%	-2206	400	1997
25%	9720	6145	6368
50%	31 642	24 200	20 050
75%	80 000	66 000	49 425
90%	172 575	153 822	122 980
95%	280 000	238 423	190 460
99%	726 215	569 930	429 166

Source : Enquête SP3 auprès des petites entreprises de 1995, GUS

Références bibliographiques

Bonnans D. et Raulin E. (1993), *Premières réflexions et analyses sur les méthodes de traitement des données dans les enquêtes annuelles d'entreprises ; propositions pour un contrôle plus sélectif des entreprises*, IIIèmes Journées de la méthodologie statistique, INSEE Méthodes n°56-57-58, 12/1993.

Camus B. (1994), *La coopération avec la Pologne dans le domaine des statistiques d'entreprises*, contribution au Séminaire recherche de l'INSEE sur la coopération statistique avec les pays en transition, 7/4/1994.

Deville J.C. et Dupont F. (1993), *La correction des non-réponses : principes généraux*, IIIèmes Journées de la méthodologie statistique, INSEE Méthodes n°56-57-58, 12/1993.

EUROSTAT (1996), *Enterprises in Europe 4th version*, O.P.O.C.E., Luxembourg, 1996.

EUROSTAT (1996), *Entreprises en Europe centrale et orientale*, O.P.O.C.E., Luxembourg, 1996.

GUS (1996), *Economic activities of small enterprises 1993-1995*, GUS, Varsovie, 1996

Kremp E. (1993), *Nettoyage de données dans le cas de fichiers d'entreprises*, IIIèmes Journées de la méthodologie statistique, INSEE Méthodes n°56-57-58, 12/1993

Raulin E. (1995), *Le traitement des données dans le projet EAE4G : une méthodologie rénovée, une architecture originale*, Lettre du SSE, n°13, INSEE, 7/1995

Rivière P. (1996), *Enquêtes annuelles d'entreprise, à la rencontre du 4^e type*, Courrier des statistiques n°78, INSEE, 8/1996.

Savoye B. (1995), *Propositions de remaniement de la statistique d'entreprises dans les pays d'Afrique subsaharienne*, Statéco, n°83-84, INSEE, 1995.

Savoye B. (1996), *L'essor des micro-entreprises dans les pays d'Europe centrale et orientale*, Le courrier des pays de l'Est, n°413, 10/1996.

Zagozdzińska I. (1996), *Selected issues of business statistics in Poland*, Statistics in transition, Vol. 2, n°6, 6/1996

Document 3

**Une analyse comparative des entreprises des DOM et de la
métropole, Economie et Statistique n°462-463,
coécrit avec Antoine Dreyer, 2013**

Une analyse comparative des entreprises des DOM et de la métropole

Antoine Dreyer * et Bertrand Savoye **

Le fait d'être localisé dans les départements d'outre-mer (DOM) plutôt qu'en métropole joue sur le comportement et les performances des entreprises. Dans ce domaine, le caractère ultrapériphérique de ces territoires a des conséquences particulièrement importantes. La distribution des performances des entreprises comme leur répartition par mode de croissance présentent de fortes similitudes avec celles observées en métropole, du fait de la forte prépondérance des entreprises de moins de 10 salariés dans les deux économies. De ce point de vue, les DOM – hormis la Guyane – ne se distinguent pas particulièrement de la grande majorité des départements français.

Toutefois, des différences importantes s'observent. Certaines sont liées aux contraintes d'accessibilité et à l'étroitesse des marchés. Au niveau du profil financier, ces différences sont atténuées en grande partie par les mesures prises en faveur des entreprises domiennes, notamment les mesures d'exonération partielle des charges sociales. Aussi présentent-elles, sur la période de 2000 à 2007, des taux de marge moyens proches de ceux des entreprises de métropole, et même des taux de rentabilité financière supérieurs.

Les différences qui apparaissent inhérentes au contexte ultrapériphérique et qui persistent en dépit des dispositifs en faveur des entreprises domiennes, telles que l'orientation commerciale plus marquée de l'activité, la plus petite taille des entreprises, les niveaux d'équipement et de valeur ajoutée par salarié plus faibles, ne paraissent pas être pénalisantes sur la période observée. La croissance de l'activité a été en effet dans l'ensemble plus dynamique dans les DOM, l'implantation domienne s'étant traduite, à taille et activité comparables, par un gain de croissance supplémentaire.

Rappel :

Les jugements et opinions exprimés par les auteurs n'engagent qu'eux mêmes, et non les institutions auxquelles ils appartiennent, ni a fortiori l'Insee.

* Insee, Département des comptes nationaux.

** Agence française de Développement.

Cet article est issu d'une publication co-rédigée avec Vincent Caupin, économiste à l'Agence Française de Développement, « Une entreprise dans un DOM, est-ce que cela change la donne ? » (Caupin V. et Savoye B., 2012). L'article développe et précise les analyses de statistique d'entreprises menées par l'auteur pour cette publication. Les auteurs le remercient pour ses remarques précieuses et les nombreux échanges tenus sur ce sujet.

Les entreprises qui sont implantées dans les départements d'outre-mer sont soumises à des contraintes spécifiques, au regard de celles qui exercent leur activité en métropole. Ces contraintes sont exposées dans les Traités de l'Union Européenne, notamment le Traité d'Amsterdam. Elles y sont désignées sous le vocable de « handicaps des régions ultra-périphériques ». Elles se rattachent pour l'essentiel aux analyses des petites économies insulaires, qui ont vraiment pris leur essor dans les années 1990 et constituent désormais un domaine à part entière de l'économie du développement. Elles se ramènent pour l'essentiel aux trois principales contraintes suivantes :

- l'accessibilité difficile (insularité, éloignement) ;
- l'étroitesse des marchés ;
- la forte exposition à des chocs exogènes, notamment climatiques.

De nombreuses mesures en faveur des entreprises visent à compenser les handicaps de la localisation en ultra-périphérie

En France, de nombreuses mesures spécifiques ont été prises (ou maintenues,

lorsqu'elles existaient déjà) pour compenser ces handicaps de l'ultra-périphéricité, sans que ces derniers aient pu à ce jour encore être quantifiés (Louis Lengrand et associés, 2006). Les principales mesures qui étaient en vigueur durant la période 2000-2007 étudiée dans cet article (cf. encadré 1) visent à soutenir l'investissement (la défiscalisation des investissements productifs), l'emploi (l'exonération partielle des charges sociales), à renforcer (TVA non perçue récupérable (NPR)) et à mieux protéger (l'octroi de mer) l'activité locale et à stimuler la consommation (absence de TVA ou réduction des taux). Par ailleurs, le statut de département et de région permet aux DOM de pallier rapidement, le cas échéant, aux chocs qui peuvent se présenter.

Une comparaison de l'ensemble des entreprises des DOM – prises dans leur globalité – avec l'ensemble de celles de métropole (cf. encadré 2) sur la période 2000-2007, permet d'appréhender leurs différences et leurs similitudes. Ces différences seront mises en rapport avec les contraintes évoquées ci-dessus. On examinera ensuite comment ces différences sont compensées par les mesures de soutien prises en faveur des entreprises des DOM. On se demandera enfin en quoi ces différences ont pu affecter la croissance des entreprises implantées dans les DOM.

Encadré 1

PRINCIPALES MESURES EN FAVEUR DES ENTREPRISES DOMIENNES DURANT LA PÉRIODE OBSERVÉE (2000 À 2007)

La défiscalisation des investissements productifs : un contribuable ou une société peut bénéficier d'une réduction d'impôt sur le revenu ou sur les sociétés en raison d'un investissement productif neuf réalisé dans un département ou une collectivité d'outre-mer, dans le cadre d'une entreprise appartenant à un secteur éligible, sous réserve de la rétrocession d'une partie de cet avantage fiscal à l'entreprise exploitant l'investissement. En 2009, 150 millions d'euros ont été déduits d'impôts sur les sociétés d'entreprises réalisant des investissements productifs dans les DCOM, et 800 millions d'euros ont été déduits d'impôts sur le revenu de ménages réalisant des investissements productifs dans les DCOM.

L'absence de TVA en Guyane et la réduction des taux de TVA dans les autres DOM.

La TVA non perçue mais récupérable (dite TVA NPR) : cette forme de subvention consiste dans la possibilité pour les entreprises de majorer le droit à déduction de la TVA du montant de la TVA non payée

sur ces biens exonérés de TVA. Le coût exact de cette mesure n'est pas connu mais serait compris entre 220 et 250 millions d'euros par an.

L'exonération partielle des charges sociales : pour soutenir l'emploi, un régime spécifique (s'ajoutant au dispositif existant sur tout le territoire national) d'exonérations de charges sociales a été introduit dans les DOM par la loi Perben en 1994, puis réajusté à plusieurs reprises. Le dispositif ultramarin est différencié selon les secteurs et vise une catégorie plus large de salaires que le dispositif national. Il représente le premier outil d'aide aux entreprises ultramarines, en termes de dépense budgétaire et de nombre de salariés concernés.

L'octroi de mer : cet ancien droit de douane a été transformé en un mode d'imposition intérieure et il a été étendu aux productions locales. Il permet ainsi d'assurer une recette budgétaire pour les collectivités locales et d'encourager, par des différentiels de taxation, l'activité industrielle productive locale.

OBSERVATIONS MÉTHODOLOGIQUES SUR LES DONNÉES STATISTIQUES ET SUR LA PÉRIODE D'OBSERVATION

L'entreprise plutôt que l'établissement comme unité d'observation

Dans cette étude, à la suite des premières monographies de tissus d'entreprises réalisées dans le cadre du partenariat Cerom, l'unité d'observation retenue est l'entreprise, et non l'établissement, comme c'est le plus souvent le cas dans les analyses de l'activité économique locale, car il s'agit de centrer l'analyse sur les acteurs économiques (leurs caractéristiques, leurs comportements, leurs stratégies) plutôt que sur la production locale et les agrégats statistiques territoriaux.

Outre-mer, ce choix n'a pas autant de conséquence sur le périmètre de l'activité économique observée qu'il n'en aurait dans la plupart des régions de métropole, et notamment celles limitrophes de l'Île de France : la dépendance, c'est-à-dire la part des effectifs présents outre-mer appartenant à des entreprises dont le siège est en métropole et a contrario le rayonnement, c'est-à-dire la part des effectifs présents en métropole qui appartiendraient à des entreprises ultramarines, y sont en effet nettement plus faibles.

Définition de l'entreprise et des classes de taille d'entreprises

L'étude se réfère à l'unité légale pour définir l'entreprise, tel que le faisait la statistique d'entreprises de l'Insee jusqu'à la mise en place d'un dispositif renoué de production de statistiques structurelles d'entreprises (ESANE) à partir de 2009, et non à la nouvelle définition de l'entreprise, considérée depuis le décret du 18 décembre 2008 comme « *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* ». En effet, la mise en application statistique de cette nouvelle définition, qui reflète mieux la réalité des groupes, suppose une opération de « profilage » des groupes, qui n'avait pas été menée au moment de l'étude, sur la période considérée, de 2000 à 2007 et qui n'est pas encore achevée dans les départements d'outre-mer.

Les classes de taille d'entreprises ont été définies suivant des critères d'effectif salarié, de chiffre d'affaire et de bilan, de sorte de ne pas regrouper dans une même classe de taille des entreprises qui auraient des effectifs salariés comparables mais un volume d'activité tout à fait différent. Pour des raisons de lisibilité, ces classes de taille sont mentionnées dans l'article à partir du seul critère d'effectif salarié. Les quatre classes de taille utilisées sont les suivantes :

- **les entreprises de moins de 10 salariés** et dotées d'un chiffre d'affaires ou d'un total de bilan inférieur à 2 millions d'euros ;
- **les entreprises de 10 à 249 salariés**, ou dotées d'un chiffre d'affaires n'excédant pas 50 millions d'euros ou d'un total de bilan n'excédant pas 43 millions d'euros qui ne sont pas déjà dans la catégorie précédente ;

- **les entreprises de 250 à 4 999 salariés**, ou dotées d'un chiffre d'affaires n'excédant pas 1,5 milliard d'euros ou un bilan n'excédant pas 2 milliards d'euros qui ne sont pas déjà dans la catégorie précédente ;

- **les entreprises de 5 000 salariés et plus**, ou dotées d'un chiffre d'affaires supérieur à 1,5 milliard d'euros ou d'un bilan supérieur à 2 milliards d'euros qui ne sont pas déjà dans la catégorie précédente.

Les déclarations fiscales des entreprises comme source de données

La quasi-totalité des entreprises en activité doivent déclarer leurs comptes à l'administration fiscale ; elles sont alors imposées au titre des bénéfices industriels et commerciaux (BIC), des bénéfices non commerciaux (BNC) ou des bénéfices agricoles. De la confrontation entre ces informations fiscales et les enquêtes annuelles d'entreprises étaient issues les données du Système unifié de statistiques d'entreprises (Suse) de l'Insee, en vigueur durant la période couverte par l'étude.

La base de données de l'Insee mobilisée pour l'étude, dénommée Ficus (« Fichier complet unifié de Suse »), a été créée en 1999 et permettait de regrouper en un seul fichier l'ensemble des entreprises, qu'elles soient imposées aux BIC ou aux BNC. Elle a été remplacée à partir de 2008 par un dispositif renoué de production de statistiques structurelles d'entreprises intitulé Esane.

Son principal défaut réside dans une couverture parfois incomplète, certaines entreprises ne transmettant pas ou avec trop de retard leurs comptes. Ce problème concerne, là encore, essentiellement les très petites entreprises et il semble plus important dans les DOM qu'en métropole. Elle présente un risque de sous-estimation plus importante des très petites entreprises dans les DOM, risque qu'il n'a pas été possible d'estimer.

2000-2007 comme période d'observation

La source des déclarations fiscales a fait l'objet d'un important changement de traitement des données au niveau de l'Insee à partir de 2008 (Brion, 2011). Aussi, afin de privilégier l'homogénéité des sources et des méthodes statistiques tout au long de la période d'observation, a-t-il été décidé de ne pas aller au-delà de 2007. Il faut noter que la période retenue, de 2000 à 2007, se caractérise par une croissance plus rapide des économies d'outre-mer, et donc par un contexte conjoncturel favorable pour les entreprises ultra-marines : alors que la croissance du PIB s'élève en France à 1,9 % par an, elle atteint 3 % en Guadeloupe, 2,6 % à la Martinique, 2,9 % en Guyane et 4,2 % à La Réunion. La comparaison des dynamiques de croissance sur une période plus récente ne donnerait probablement pas les mêmes résultats. La situation s'est en effet nettement dégradée dans les DOM à partir de 2008, cette dégradation interrompant un phénomène de rattrapage économique et social avec la métropole engagé depuis plusieurs décennies. →

Encadré 2 (suite)

Le champ d'observation

Les choix méthodologiques auxquels on a procédé dans cette étude sont ceux qui sont d'ordinaire effectués en France par l'Insee pour la période considérée, en appliquant au champ des entreprises observées les différents filtres suivants :

- le filtre sectoriel : on se réfère au champ communément nommé par l'Insee « ICS » (devenu depuis ESA) pour indiquer qu'il couvre l'industrie, le commerce et les services. Ce champ exclut principalement l'agriculture et la pêche, le secteur financier (banques et assurances) et les services non marchands (administration publique, activités des ménages, activités extra-territoriales)¹ ;
- le filtre des formes juridiques, de sorte d'écarter des unités dépourvues d'activité économique marchande : administrations d'État ou territoriales, syndicats de propriétaires ou syndicats de salariés, sociétés civiles immobilières, etc.² ;
- le filtre de l'état d'activité de l'entreprise, afin d'écarter les entreprises qui transmettent des déclarations fiscales tout en ayant leur activité en sommeil³.

L'application de ces trois filtres écarte un peu plus de 300 000 entreprises, soit 11 % des entreprises de la

base en métropole et 13 % dans les DOM. Ces entreprises écartées sont essentiellement des entreprises sans salarié. Au final, l'étude se fonde sur les données (en 2007) de 2 326 000 entreprises en métropole et de 56 000 entreprises dans les DOM. (cf. tableau ci-dessous)

La comparaison des comptes de résultats des entreprises est établie sur une population d'entreprises plus restreinte. Sont exclues de ces analyses les entreprises sans salarié et les entreprises qui ne sont pas soumises au régime réel de l'impôt sur les BIC. Ces restrictions s'expliquent pour deux principales raisons :

- la source fiscale informe sur les effectifs salariés, mais pas sur les effectifs non salariés ; de ce fait, il n'est pas possible de mesurer sur les entreprises sans salarié certains ratios, tels que la productivité apparente du travail ou l'intensité capitalistique ;
- dans les entreprises sans salarié ou soumises au régime des BNC, l'excédent brut d'exploitation comprend la rémunération de l'entrepreneur⁴. De ce fait, tant dans les DOM qu'en métropole, le taux de marge brute se situe à un niveau beaucoup plus élevé que celui observé pour les entreprises de taille plus grande.

De la base Ficus au champ d'analyse observé, en nombre d'entreprises en 2007

	Métropole	DOM
Nombre d'entreprises dans la base FICUS	2 624 962	64 965
Filtre sectoriel ICS	- 55 585	- 794
Filtre par formes juridiques	-115 786	- 2619
Filtre état d'activité	- 127 025	- 5005
Périmètre de l'étude	2 326 265	56 527
Filtre fiscal	- 467 139	- 8 821
Filtre entreprises sans salarié	- 666 940	- 20 685
Périmètre des analyses des comptes d'entreprises	1 192 186	27 021

Lecture : nombre d'entreprises en 2007. L'étude n'est pas effectuée sur la totalité des entreprises présentes dans la base Ficus en 2007. Suite à l'application de plusieurs filtres successifs, 2 326 265 entreprises ont été conservées métropole en 2007 et 56 527 entreprises dans les DOM.

Source : calculs des auteurs à partir des données Ficus (Insee).

1. Sont écartées les sections A, B, J, L, Pet Q de la NAF rev.1.

2. Sont écartés dans la nomenclature officielle des catégories juridiques : les codes 7, 8 et 9 du 1^{er} niveau (personne morale et organisme soumis au droit administratif, organisme privé spécialisé, groupement de droit privé), ainsi que différentes formes de sociétés civiles, notamment immobilières (codes 6521, 6539 à 6544, 6589, 6596 et 6598).

3. Considérées dans cette étude comme les entreprises qui se caractérisent par un chiffre d'affaires nul ou négatif et l'absence d'effectif salarié rémunéré.

4. On le désigne pour cette raison dans les comptes nationaux comme le revenu mixte.

Dans les DOM comme en métropole, la prépondérance des entreprises de moins de 10 salariés est à l'origine de nombreuses similitudes

De prime abord, ce ne sont pas tant des différences que des similitudes inattendues qui s'observent lorsqu'on compare les entreprises des DOM à celles de la métropole. Ces similitudes concernent les comportements, les performances et les stratégies de croissance. Elles s'expliquent essentiellement par des répartitions sectorielles ou par taille des entreprises très proches.

Les classes de taille utilisées dans cet article sont définies suivant des critères d'effectif salarié, mais également de chiffre d'affaire et de bilan, détaillés dans l'encadré 2. Pour des raisons de lisibilité, n'est mentionné dans ce qui suit que le seul critère d'effectif salarié pour décrire une classe. Les notions de micro-entreprise, de PME, d'ETI et de grande entreprise ne sont pas employées, même si les critères en termes d'effectif, de chiffre d'affaires et de bilan sont identiques, car la notion d'entreprise se réfère ici à l'unité légale et non à la définition économique adoptée lors du décret de décembre 2008, les données statistiques produites à partir de cette nouvelle définition n'étant pas disponibles pour la période étudiée (cf. encadré 2).

Des distributions de performances souvent très proches

Les distributions des principaux postes du compte de résultat présentent des similarités a priori inattendues. Ainsi, le premier décile du chiffre d'affaires des entreprises comprenant au moins un salarié se situe respectivement dans les DOM et en métropole à 63 et à 66 milliers d'euros, le premier quartile à 125 et 124 milliers d'euros, la médiane à 290 et 264 milliers d'euros. Pour l'excédent brut d'exploitation (EBE), le premier décile se situe respectivement dans les DOM et en métropole à - 23 et - 15 milliers d'euros, le premier quartile à 1 et 4 milliers d'euros, la médiane à 20 et 23 milliers d'euros. Même la distribution du résultat d'exploitation apparaît étonnamment similaire, avec un pic au niveau du premier quartile (respectivement - 1 et + 1 millier d'euros dans les DOM et en métropole).

Il en va de même pour les distributions de ratios, comme en témoignent les distributions

de la part des salaires et de l'EBE dans le chiffre d'affaires (cf. graphiques I et II). Les seules différences notables concernent la distribution du taux de valeur ajoutée sur le chiffre d'affaires et, pour des raisons réglementaires, celle du taux de charges de personnel sur les salaires.

En corollaire de ces distributions similaires, les dispersions des principaux ratios du compte de résultats, mesurées par l'espace interquartile Q3-Q1, s'avèrent également très proches (cf. tableau 1).

Cependant, au cours de la période étudiée, les DOM se signalent par une proportion plus importante d'entreprises en difficulté : 18 % contre 15 % en métropole présentent un EBE déficitaire et plus du quart un résultat d'exploitation déficitaire (cf. graphique III). Ce phénomène s'observe dans les différentes classes de taille, hormis pour les entreprises de 250 salariés et plus.

Les entreprises domiennes parient davantage sur l'embauche que sur la recherche de gains de productivité

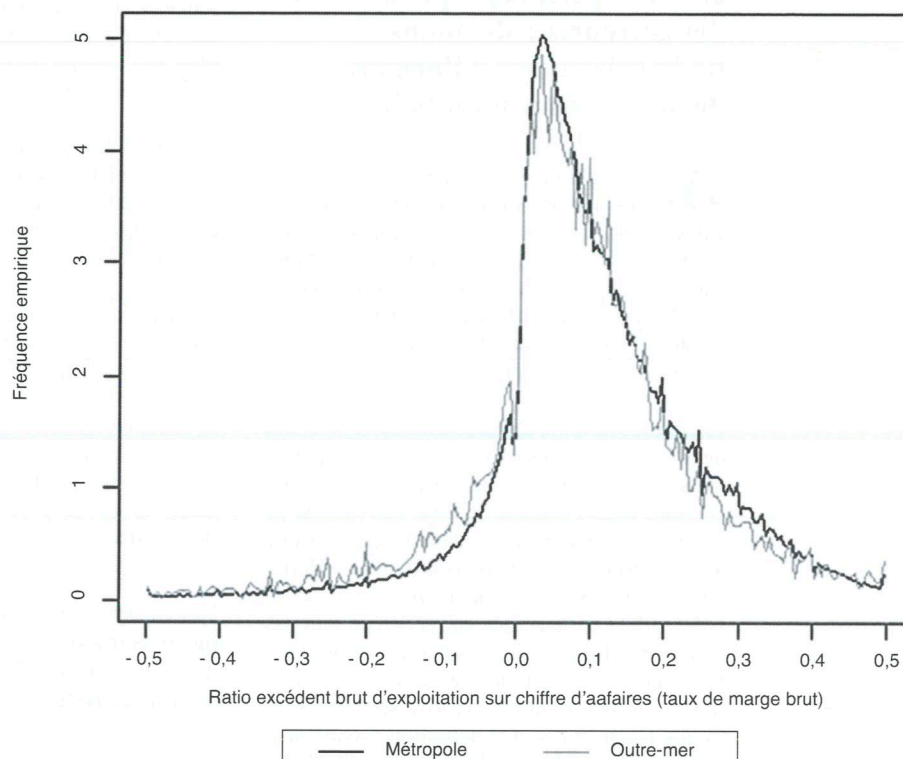
Les modes de croissance des entreprises sont observés à partir des évolutions combinées des effectifs et de la valeur ajoutée des entreprises pérennes¹ comptant au moins un salarié. Les trajectoires suivies par ces combinaisons reflètent en quelque sorte l'éventail des stratégies déployées par les entrepreneurs domiens et métropolitains : croissance sous forme intensive (avec des gains de productivité apparente) ou extensive (accroissement des effectifs accompagné d'une perte de productivité), déclin avec ou sans effort de restructuration, etc.

La comparaison des stratégies mises en œuvre par les entreprises dans les DOM et la métropole fait ressortir les faits suivants (cf. schéma I) :

- les entreprises font preuve d'une grande diversité de stratégies, dans la mesure où ces stratégies utilisent l'ensemble des combinaisons envisageables, même les plus inattendues, comme celle consistant à augmenter les effectifs tout en connaissant une diminution d'activité (ce comportement apparemment très risqué

1. C'est-à-dire des entreprises ayant maintenu leur activité tout au long de la période 2000-2007 étudiée. Les entreprises sans salarié sont écartées de cette analyse afin de pouvoir mesurer la productivité apparente du travail salarié.

Graphique I
Distribution du taux de marge brute (EBE/CA) en 2007



Lecture : ce graphique comporte en abscisse des intervalles de valeurs possibles pour le ratio EBE / CA et en ordonnée la fréquence empirique de chaque intervalle. Afin de comparer plus aisément les deux courbes de distributions représentées, celle des DOM et celle de métropole, la fréquence empirique n'est pas représentée par des pourcentages, mais par une unité de mesure abstraite, la densité de probabilité empirique. Plus cette densité est élevée, plus le nombre d'unités est important. La comparaison des distributions du taux de marge (ratio de l'excédent brut d'exploitation sur le chiffre d'affaires) pour la métropole et l'outre-mer ne fait pas apparaître de différence majeure entre ces distributions. Champ : entreprises au régime BIC réel normal ou BIC simplifié de l'IR ou de l'IS pour l'année 2007, ayant au moins 1 salarié, et dont le taux de marge est non-nul. Tous les secteurs du champ ICS sont représentés. Les données imputées sont conservées. Pour des raisons de lisibilité les fréquences empiriques nulles ne sont pas représentées. Source : calculs des auteurs à partir de la base de données Ficus (Insee).

Tableau 1
Dispersion de certains ratios en métropole et dans les DOM en 2007 (écarts inter-quartiles)

En %

	Métropole			DOM		
	Q1	Q3	Q3 - Q1	Q1	Q3	Q3 - Q1
VA / CA	27,2	58,3	31,1	21,2	52,7	31,5
EBE / CA	1,6	16,7	15,1	0,5	15,3	14,8
Résultat d'exploitation / CA	0,3	12,8	12,5	- 0,5	11	11,5

Lecture : on examine la distribution de trois ratios comptables dans la métropole et dans les DOM exprimés en pourcentage. On utilise à cet effet les limites supérieures du premier et du troisième quartile (Q1 et Q3). La dispersion de ces ratios est appréhendée au moyen de l'écart (en point de pourcentage) entre ces limites de quartile. Les distributions et les dispersions de ces ratios dans les DOM et dans la métropole sont proches. Les différences entre les ratios résultent de la définition des variables comptables et n'apportent donc rien à l'analyse. Champ : entreprises comptant au moins un salarié et soumises au régime réel normal des bénéfices industriels et commerciaux (BIC-RN) de l'impôt sur les sociétés ou de l'impôt sur le revenu, dans le périmètre de l'étude (cf. encadré 2). Source : calculs des auteurs, à partir des données Ficus (Insee).

étant probablement le fait d'entreprises récemment créées, et cherchant à atteindre leur taille de croisière, même si les résultats ne sont pas encore au rendez-vous) ;

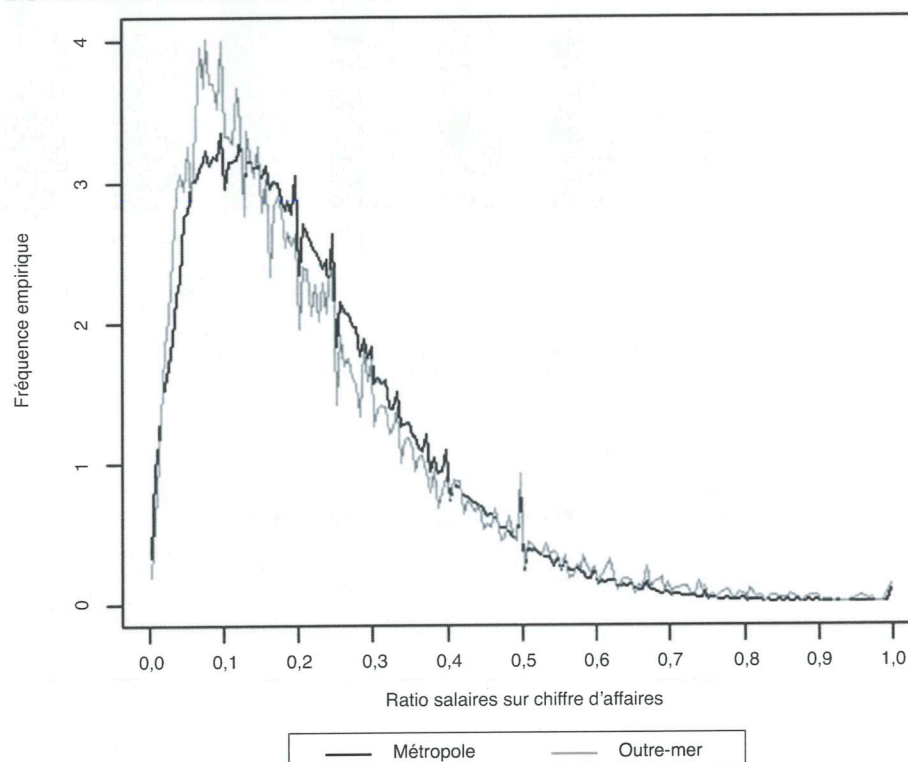
- globalement, la répartition des entreprises domiennes et métropolitaines suivant cette typologie de trajectoires est relativement proche ;

- néanmoins, les entreprises ultramarines paraissent privilégier un peu plus souvent que les entreprises métropolitaines un mode de développement extensif, pariant en quelque sorte sur l'embauche plutôt que sur la recherche de gains

de productivité : ainsi, leur proportion est plus importante dans les types 3 (croissance de la VA avec perte de productivité) et 6 (déclin de la VA accompagné d'une progression des effectifs) ;

- à l'inverse, les entreprises métropolitaines se retrouvent plus fréquemment que les entreprises domiennes dans les types 2 et 4, caractéristiques d'une croissance « malthusienne » (la croissance économique ne profitant pas à l'emploi, et même se faisant parfois au détriment de celui-ci) et dans le type 9 caractéristique de processus de restructuration accompagné de plans de licenciement.

Graphique 2
Distribution du ratio salaires sur chiffre d'affaires en 2007



Lecture : ce graphique comporte en abscisse des intervalles de valeurs possibles pour le ratio salaires / CA et en ordonnée la fréquence empirique de chaque intervalle. Afin de comparer plus aisément les deux courbes de distributions représentées, celle des DOM et celle de métropole, la fréquence empirique n'est pas représentée par des pourcentages, mais par une unité de mesure abstraite, la densité de probabilité empirique. Plus cette densité est élevée, plus le nombre d'unités est important.

La comparaison des distributions du ratio des salaires (hors charges) sur le chiffre d'affaires pour la métropole et l'outre-mer ne fait pas apparaître de différence majeure entre ces distributions.

Champ : entreprises au régime BIC réel normal ou BIC simplifié de l'IR ou de l'IS pour l'année 2007, ayant au moins 1 salarié, et dont le ratio salaires sur chiffre d'affaires est non-nul. Tous les secteurs du champ ICS sont représentés. Les données imputées sont conservées. Pour des raisons de lisibilité les fréquences empiriques nulles ne sont pas représentées.

Source : calculs des auteurs à partir de la base de données Ficus (Insee).

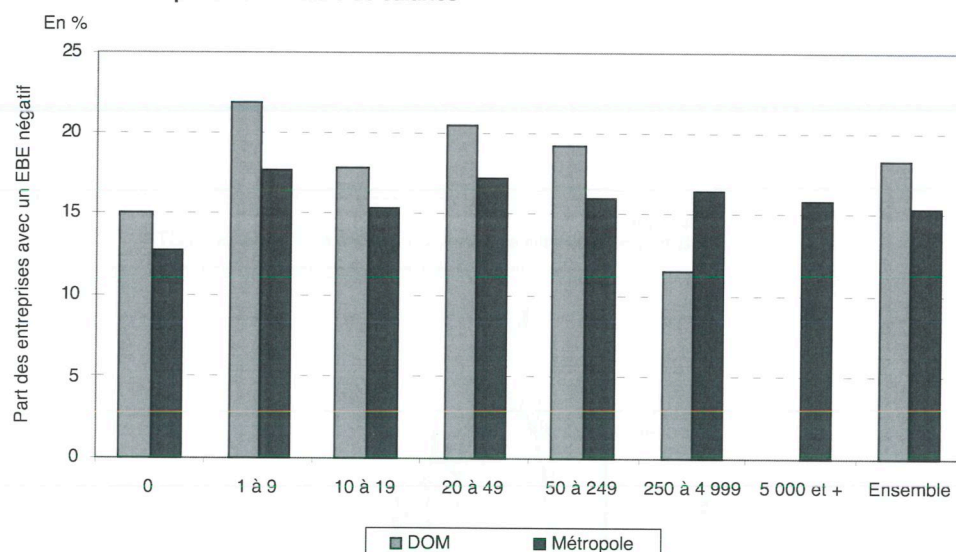
Des répartitions d'entreprises par secteur ou classe de taille très proches

Les similarités observées au niveau des performances financières comme des modes de croissance concernent essentiellement les entreprises de moins de 10 salariés puisque ces dernières couvrent dans les DOM comme en

métropole plus des neuf dixièmes des distributions. Tout d'abord, la répartition par classe de taille des entreprises des DOM s'avère proche de celle que l'on constate pour les entreprises de la métropole, avec respectivement 90,4 % et 90,6 % de entreprises de moins de 10 salariés et respectivement 9,5 % et 9,1 % d'entreprises de 10 à 249 salariés (cf. encadré 2 et tableau 2).

Graphique 3

Part des entreprises présentant un EBE déficitaire dans les DOM et en métropole en 2007, suivant la taille des entreprises en nombre de salariés



Lecture : en deçà de 250 salariés, les taux d'entreprises présentant un EBE déficitaire sont supérieurs dans les DOM.
 Champ : ensemble des entreprises du périmètre de l'étude (cf. encadré 2).
 Source : calculs des auteurs à partir de la base de données Ficus (Insee).

Tableau 2

Répartition des entreprises par classe de taille en 2007

Classe de taille (en nombre de salariés)	Répartition du nombre d'entreprises en pourcentage		Répartition de la valeur ajoutée en pourcentage		Ratio VA moyennes Métropole / DOM
	Métropole	DOM	Métropole	DOM	
Moins de 10	90,6	90,4	18,1	33,2	1,00
10 à 249	9,1	9,5	31,5	51,5	1,18
Dont 10 à 19	5,4	6,3	8,7	16,9	1,09
Dont 20 à 49	2,2	1,9	7,6	11,9	1,25
Dont 50 à 249	1,5	1,3	15,3	22,7	1,13
250 à 4 999	0,4	0,2	28,8	15,2	3,49
5 000 et plus	-0	0	21,6	0	n.s.

Lecture : on se reportera à l'encadré 2. On examine la distribution du nombre d'entreprises et de la valeur ajoutée en fonction de l'effectif dans la métropole dans les DOM. Les différences ne sont pas considérables en terme de nombre d'entreprises. Par contre la valeur ajoutée en métropole est comparativement plus produite par les entreprises de grande taille. Et les entreprises les plus grandes (plus de 5 000 salariés) sont absentes des DOM alors qu'elles représentent 21,6 % de la VA de métropole.
 Champ : ensemble des entreprises du périmètre de l'étude (cf. encadré 2).
 Source : calculs des auteurs à partir de la base de données Ficus (Insee).

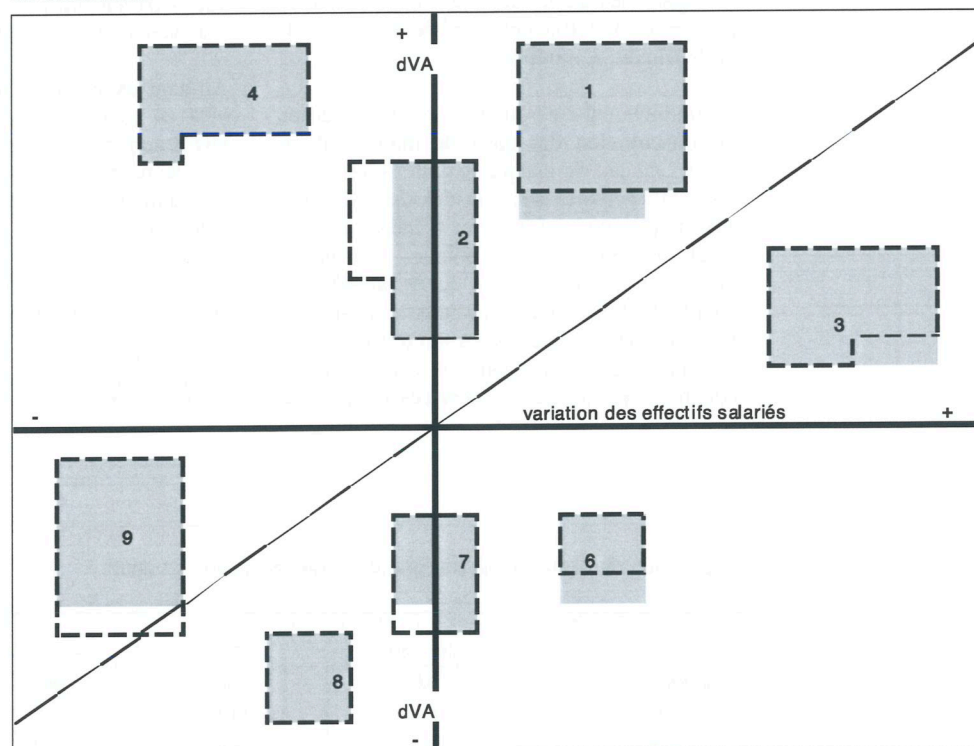
De même, dans le champ d'étude retenu (cf. encadré 2), les répartitions sectorielles des entreprises domiennes et métropolitaines sont nettement plus voisines qu'on ne l'imagine. Les écarts entre ces répartitions sectorielles des entreprises des DOM et de métropole sont inférieurs à un point, et la part de l'industrie est identique dans le tissu d'entreprises ultramarin et métropolitain (8,6 %), alors qu'on aurait pu s'attendre à ce qu'elle soit nettement plus faible dans les DOM (cf. tableau 3). L'explication de ces similitudes réside également dans l'importance du tissu des entreprises de moins de 10 salariés. Ces dernières appartiennent en effet pour l'essentiel à des activités de proximité (commerces de détail, services aux particuliers, artisanat de production...),

qui se caractérisent par des densités d'implantation² relativement proches d'un territoire à l'autre : respectivement, dans les DOM et en métropole, 43 et 48 entreprises de commerce de détail pour 10 000 habitants, 42 et 53 entreprises de construction, 14 et 11 entreprises de transports terrestres (essentiellement les taxis), 9 et 14 entreprises de services personnels (salons de coiffure, ...), etc.³

2. En toute rigueur, ces densités sont à calculer à partir des nombres d'établissements et non des nombres d'entreprises ; toutefois, les petites entreprises étant essentiellement mono-établissements, les ordres de grandeur sont relativement comparables.

3. Les densités d'implantation des entreprises (nombre d'entreprises par millier d'habitant) domienne et métropolitaine (au niveau des divisions) sont fortement corrélées entre elles, avec un coefficient de 0,91.

Schéma I
Répartition des entreprises domiennes et métropolitaines pérennes suivant leur mode de croissance



Lecture : les entreprises pérennes sont réparties suivant la croissance de leurs effectifs salariés (en abscisse) et de leur valeur ajoutée (en ordonnée). La superficie des ensembles est à la proportion des entreprises concernées, les zones en gris représentent la répartition domienne, les zones entourées de pointillés la répartition métropolitaine. À titre d'exemple, on observe dans les DOM comme en métropole la même proportion d'entreprises (9 %) connaissant une croissance de leur valeur ajoutée et un déclin de leurs effectifs salariés (type 4).

Champ : entreprises pérennes comptant au moins un salarié dans le périmètre de l'étude (cf. encadré 2).
Source : calculs des auteurs à partir de la base de données Ficus (Insee).

Ces similitudes se confirment lorsqu'on situe chaque DOM par rapport aux autres départements

Si l'entité domienne agrégée fait sens pour la mise en évidence de comportements communs, elle n'apparaît pas pertinente pour l'observation de certaines caractéristiques des tissus d'entreprises, telles que la concentration des marchés ou la diversité des activités. Cela supposerait l'existence d'un marché domien continu, depuis La Réunion jusqu'à la Guadeloupe. Aussi, dans ce qui suit, les DOM sont-ils situés par rapport aux 100 départements français. Cette comparaison des tissus d'entreprises des différents départements français en 2007 permet de dresser les constats suivants :

- les tissus d'entreprises domiens apparaissent dans l'ensemble assez peu diversifiés, mais ce niveau de diversification paraît s'expliquer par un nombre d'entreprises également assez limité au regard des autres départements (la diversification étant fortement corrélée à celle de la taille du parc d'entreprises) ;

- contrairement à ce que l'on aurait pu penser, la concentration des parts de marché observée au niveau de chaque activité (c'est-à-dire pour 418 activités à la Guadeloupe, 420 à la Martinique, etc.) (cf. tableau 4, indice a) n'apparaît pas plus forte qu'ailleurs. Cependant, la mesure de cet indicateur au niveau départemental peut être contestée, dans la mesure où l'étendue des marchés est en fait très différente suivant les activités, depuis un rayon d'action communal (commerces et services aux particu-

liers de proximité) jusqu'à un espace régional, national ou international ;

- en termes de densité du parc des entreprises rapporté à la population, les départements antillais se situent au niveau de la moyenne nationale. La Réunion et surtout la Guyane présentent en revanche des densités nettement plus faibles ;

- la taille moyenne des entreprises en nombre de salariés est près de deux fois plus petite que celle observée sur la France entière. Cette faiblesse s'explique notamment par un poids plus élevé des entreprises sans salarié, et par l'absence d'entreprises de 5 000 salariés et plus. Les quatre DOM se classent tous pour cet indicateur dans la seconde moitié du tableau, mais néanmoins ils n'occupent pas les dernières places⁴ ;

- comme cela a été noté précédemment, la part des entreprises de moins de 10 salariés dans la valeur ajoutée est nettement plus importante que celle observée sur la France entière ; cependant, aucun des DOM ne se classe parmi les 20 départements pour lesquels cette part est la plus élevée, départements essentiellement situés dans le Sud de la France, où ce poids est le plus marqué.

Au final, exceptée la Guyane qui se classe souvent en queue de classement, les trois autres DOM ne paraissent pas présenter, au regard de leur économie et de leur population, de situation aberrante par rapport à celle des autres départements de métropole.

Ce constat est confirmé par l'analyse en composantes principales suivante (ACP) qui intègre

4. Les dernières places étant occupées par les Pyrénées Orientales, l'Aude, la Savoie et le Var.

Tableau 3
Répartition des entreprises par grand secteur d'activité en 2007

Secteur d'activité	En nombre d'entreprises		En valeur ajoutée	
	Métropole	DOM	Métropole	DOM
Industrie	8,6	8,6	25,7	15,2
Construction	14,3	13,6	8,0	11,3
Commerce	21,5	22,6	20,4	27,1
Services	55,6	55,2	45,9	46,4
Ensemble	100,0	100,0	100,0	100,0

Lecture : on observe la même proportion d'entreprises industrielles en métropole et dans les DOM ; en revanche, la valeur ajoutée des entreprises industrielles représente 25,7 % de la valeur ajoutée totale des entreprises en métropole contre 15,2 % dans les DOM.
Champ : ensemble des entreprises du périmètre de l'étude (cf. encadré 2).
Source : calculs des auteurs à partir de la base de données Ficus (Insee).

également des variables de comportement des entreprises. Cette ACP répartit les 100 départements français suivant différents paramètres, considérés comme les plus significatifs de la structure des tissus et des comportements des entreprises, mesurés sur l'ensemble des données des entreprises en 2007 (périmètre 1).

Le graphique IV rend compte de 90 % de la variance interdépartementale:

- l'axe des abscisses est le plus discriminant (69 % de la variance totale). Il est principalement lié à la structure par taille des tissus d'entreprises (mesurés à partir de l'effectif salarié moyen des entreprises et le poids des entreprises de moins de 10 salariés en termes de valeur ajoutée) et dans une moindre mesure au salaire moyen des salariés. Les départements situés à gauche du graphique sont caractérisés par des tissus d'entreprises de taille plus grande et des salaires moyens plus élevés, ceux à droite à l'inverse par des tissus de taille plus petite.

- l'axe en ordonnée (21 % de la variance totale) est fortement lié à la densité des entreprises, et dans une moindre mesure au taux de valeur ajoutée sur le chiffre d'affaires : les départements situés vers le haut du graphique

se caractérisent par des densités plus importantes ainsi que par un taux de valeur ajoutée plus élevé.

Il en résulte la typologie des départements suivante :

- les départements qui se caractérisent par la taille plus grande de leurs entreprises se rassemblent sur la gauche du graphique : il s'agit de départements fortement urbanisés, avec souvent une orientation industrielle plus marquée : Hauts de Seine, Seine Saint Denis, Rhône, Essonne, Yvelines, Val de Marne, Nord, Haut Rhin ;

- à l'inverse, les départements qui se caractérisent par la taille plus petite de leurs entreprises se retrouvent à droite du graphique : il s'agit pour une large part de départements du Sud de la France, et souvent à dominante rurale plus forte : Savoie, Hautes Alpes, Alpes de Haute Provence, Var, Corse (du Nord et du Sud), Pyrénées Orientales, Alpes Maritimes, Lozère... ;

- Paris⁵ apparaît très excentré, en haut à gauche du graphique, du fait d'une taille moyenne des

5. À noter que le poids des unités ayant leur siège à Paris est alourdi de celui des établissements situés hors de la capitale.

Tableau 4
Classement des DOM au sein des départements français suivant différents indicateurs de tissu des entreprises

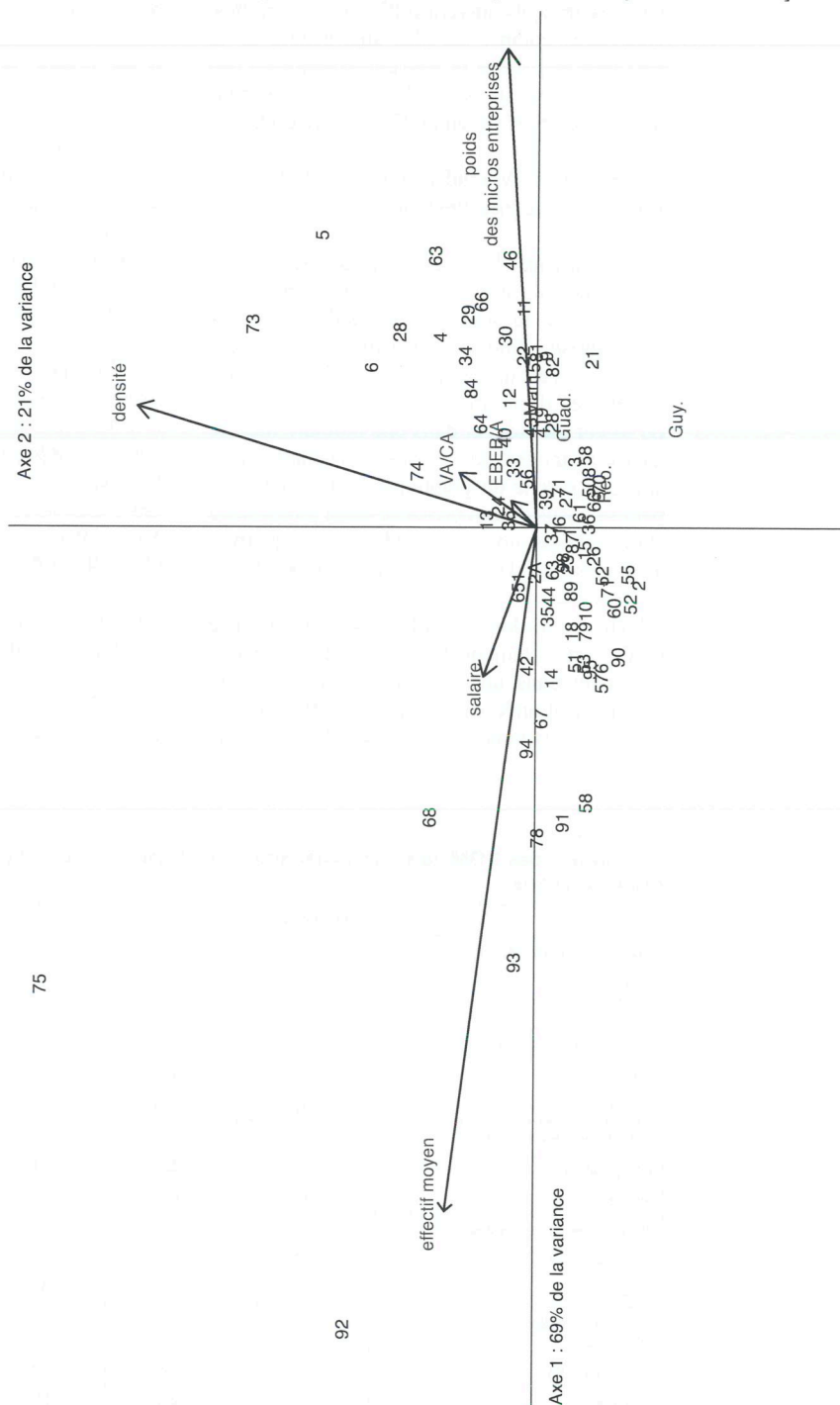
	Guadeloupe	Martinique	Guyane	Réunion	France entière
Diversification des activités					
Rang (sur 100)	70	67	97	50	
Indice a	418	420	303	450	643
Concentration des parts de marché					
Rang (sur 100)	62	42	5	89	
Indice b	0,450	0,472	0,550	0,404	0,313
Densité des entreprises					
Rang (sur 100)	44	32	100	86	
Indice c	36	40	20	28	37
Taille moyenne des entreprises					
Rang (sur 100)	78	90	81	59	
Indice d	3,5	3,2	3,4	4,5	6,2
Poids des entreprises de moins de 10 salariés					
Rang (sur 100)	29	32	21	45	
Indice e	35%	34%	37%	31%	18%

Lecture : a : nombre d'activités représentées (au niveau des classes de la NAF 2003), b : moyenne arithmétique dans chaque département des indices de Herfindal de la concentration du chiffre d'affaires des entreprises calculés par classe d'activité (NAF2003), c : nombre d'entreprises pour 1 000 habitants, d : nombre moyen de salariés par entreprise (y compris les entreprises sans salarié) ; e : part des entreprises de moins de 10 salariés dans la VA totale.

Champ : ensemble des entreprises du périmètre de l'étude (cf. encadré 2).

Source : calculs des auteurs à partir de la base de données Ficus (Insee).

Graphique IV
Analyse en composantes principales des tissus d'entreprises des départements français en 2007



Lecture : les départements français, représentés par leurs numéros de codes, sont répartis suivant les deux axes les plus discriminants de l'ACP, constitués à partir de caractéristiques des tissus d'entreprises et de comportements moyens des entreprises. Les quatre DOM sont mentionnés sous forme abrégée.

Source : calculs des auteurs à partir de la base de données Ficus (Insee).

Champ : entreprises pérennes comptant au moins un salarié dans le périmètre de l'étude (cf. encadré 2).

Source : calculs des auteurs à partir de la base de données Ficus (Insee).

entreprises et de salaires moyens plus élevés mais également d'un taux de valeur ajoutée sur le chiffre d'affaires nettement supérieur ;

- à l'opposé de Paris, en bas à droite, la Guyane, également excentrée, mais dans une moindre mesure ;

- enfin, quatre départements sur cinq se situent aux alentours de l'intersection des deux axes. Hormis la Guyane, les trois autres DOM s'y retrouvent, mais en se situant en bas et à droite de ce nuage de points, aux confins des départements caractérisés pour leur petite taille d'entreprises⁶.

Il ressort ainsi de cette analyse que les DOM, se situent globalement dans des positions proches les uns des autres, sans présenter pour autant, à l'exception de la Guyane, de spécificité marquante au regard des autres départements français.

Les contraintes liées à l'ultra-périphéricité se traduisent par des différences importantes d'activité, de taille, de coûts de production et de rotation des stocks

Après ces similitudes parfois inattendues, il reste à examiner les différences entre les tissus d'entreprises domiennes et métropolitaines, en essayant de discerner ce qui relève de l'ultrapériphéricité des DOM de ce qui découle d'une comparaison nécessairement déséquilibrée entre un espace national et un agrégat de sous espaces départementaux (les DOM).

L'étroitesse des marchés favorise l'orientation plus commerciale du tissu domien et la contribution plus marquée des entreprises de petite taille

Si l'on se réfère aux répartitions de la valeur ajoutée des entreprises et non du nombre d'entreprises comme précédemment, des différences notables apparaissent (cf. tableau 3). La part de l'industrie dans la valeur ajoutée des entreprises demeure beaucoup moins importante dans les DOM (15,2 % contre 25,7 %), même si cet écart s'est amenuisé, compte tenu du phénomène de désindustrialisation, particulièrement

marqué en métropole au cours des années 2000 (de 37 % à 25,7 %, dans le champ considéré, soit une baisse de 11 points). A contrario, les trois autres grands secteurs ont un poids relatif plus important outre-mer qu'en métropole, notamment le secteur du commerce (27,1 % contre 20,4 %).

Par ailleurs, la contribution des entreprises de moins de 250 salariés à la valeur ajoutée totale des entreprises est beaucoup plus importante dans les DOM (cf. tableau 2). Elles représentent respectivement 33 % et 51 % de la valeur ajoutée totale, contre 18 % et 31 % en métropole. À l'inverse, du fait notamment des entreprises de 5 000 salariés et plus qui représentent un cinquième de l'activité en métropole alors qu'elles sont absentes outre-mer, les entreprises de plus de 250 salariés génèrent la moitié de l'activité en métropole contre seulement 15 % outre-mer.

Comment expliquer, pour les secteurs d'activité comme pour les classes de taille, la conjonction d'une répartition de la valeur ajoutée très différente et d'une répartition de la population d'entreprises quasiment identique ? Au niveau sectoriel, cet écart réside principalement dans l'industrie : le volume moyen d'activité des entreprises industrielles métropolitaines est beaucoup plus grand, compte tenu de la présence de nombreuses entreprises de 5 000 salariés et plus en métropole. Au niveau des classes de taille, cet écart est essentiellement dû aux entreprises de plus de 250 salariés. En effet, la répartition des entreprises suivant les classes de taille décrite ci-dessus est très proche entre la métropole et l'outre-mer et les écarts de volume moyen d'activité par classe de taille relativement faibles (compris entre 0 et 25 %), à l'exception notable des entreprises de plus de 250 salariés. Le volume moyen d'activité de ces dernières est trois fois et demi supérieur en métropole qu'outre-mer (cf. tableau 2).

En ce sens, la surreprésentation économique des entreprises de moins de 250 salariés outre-mer n'est pour l'essentiel que la résultante de l'absence des entreprises de 5 000 salariés et plus, laquelle s'explique principalement par l'étroitesse des marchés locaux. On peut noter à ce sujet qu'un certain nombre d'activités

6. À partir d'une autre approche fondée sur un calcul de distances du Chi-2 entre structures d'emploi, (Baude, 2011) observe également une relative proximité entre la situation des DOM et celle d'un certain nombre de départements du Sud de la France : Corse du Sud et Haute Corse, Hérault, Pyrénées Orientales, Gard, Vaucluse, Var et Gironde.

industrielles exercées en métropole essentiellement par des entreprises de 5 000 salariés et plus ne sont pas présentes dans les DOM, la taille des marchés domiens s'avérant en quelque sorte être une barrière à l'entrée rédhitoire.

Une taille moyenne plus petite

L'étroitesse des marchés locaux peut expliquer également que l'entreprise domienne soit en moyenne nettement plus petite que l'entreprise de métropole. La valeur ajoutée moyenne est inférieure de moitié (196 milliers d'euros contre 407 milliers d'euros en 2007) et son effectif occupé est estimé⁷ à 4,2 personnes environ contre 6,8 en métropole.

Cette taille moyenne inférieure s'observe avec des écarts parfois très importants au niveau de l'ensemble des 47 secteurs d'activité (au niveau divisions de la NAF 2003), excepté dans deux secteurs, l'hôtellerie-restauration et les activités associatives. Au niveau le plus fin des classes d'activité, la taille moyenne s'avère inférieure dans 85 % des activités, soit 446 des 528 activités exercées dans les DOM.

Les contraintes d'accessibilité se traduisent par des surcoûts de production

La part des consommations intermédiaires dans le chiffre d'affaires est nettement inférieure dans les entreprises de métropole (le taux médian est inférieur de près de 8 points et le taux moyen de 2,7 points) (cf. tableau 5). Ce poids plus faible n'apparaît pas lié à un effet de structure sectorielle ou de taille d'entreprises. Ce phénomène

s'observe en effet dans la plupart des croisements secteur x classe de taille, à l'exception notable des entreprises industrielles de 5 000 salariés et plus. Il s'observe également, au niveau le plus fin, pour la très grande majorité des activités les plus représentées dans les DOM, partageant des procès de production a priori similaires.

Les écarts sont souvent notables : le poids des consommations intermédiaires dans le chiffre d'affaires est supérieur de 16 points pour les taxis, de 15 pour les boulangeries, de 13 pour les salons de coiffure, de 12 pour les entreprises de maçonnerie, de 11 pour les commerces d'habillement et de 10 pour les restaurants. En l'absence de comptabilité analytique, il est difficile d'en cerner les raisons. Il provient d'un poids des achats de matières premières dans le chiffre d'affaires nettement plus important dans les boulangeries, la plupart des métiers du bâtiment, la réparation automobile, la restauration, les salons de coiffure ou de beauté ainsi que d'un poids également plus élevé des achats de marchandises dans la plupart des activités de commerce observées. Pour les autres achats, la situation est en revanche plus contrastée, puisque pour un tiers des activités, on observe un poids plus faible de ces dépenses dans les DOM. Au total, ces écarts paraissent bien confirmer des surcoûts de production dans les DOM.

Des rotations des stocks plus longues

Les contraintes d'accessibilité (insularité, éloignement) et d'étroitesse des marchés se traduisent

7. Les données fiscales ne renseignent que l'effectif salarié. On a approché ici l'effectif non salarié à minima en comptant une personne occupée par entreprise sans salarié.

Tableau 5
Écarts de taux moyens de consommations intermédiaires sur le chiffre d'affaires entre la métropole et les DOM, par classe de taille et grand secteur d'activité, en 2007

En %

	Nombre de salariés				Ensemble
	1 à 9	10 à 49	50 à 249	250 et +	
Industrie	- 6,1	- 2,9	- 2,7	6,7	2,5
Construction	- 9,6	- 6,4	- 6,4	- 5,6	- 6,1
Commerce	- 2,8	- 3,0	- 1,0	- 1,7	0,0
Services	- 4,5	- 4,8	0,3	- 7,4	- 2,1
Ensemble	- 5,7	- 6,6	- 3,4	- 6,8	- 2,6

Lecture : pour la définition des classes de taille on se reportera à l'encadré 2. Dans les entreprises comptant 1 à 9 salariés, le taux moyen de consommations intermédiaires dans le chiffre d'affaires est de 6,1 point inférieur en métropole à celui observé dans les DOM.
Champ : entreprises comptant au moins un salarié et soumises au régime réel de l'impôt sur les BIC dans le périmètre de l'étude (cf. encadré 2).

Source : calculs des auteurs à partir de la base de données Ficus (Insee).

également dans l'ensemble⁸ par des durées moyennes de rotation plus longues des stocks de marchandises et de matières premières, ainsi que par un poids légèrement plus important du besoin en fonds de roulement par rapport au chiffre d'affaires (cf. tableau 6). L'écart est particulièrement notable au niveau de la rotation des stocks de marchandises dans le secteur du commerce. Ce stockage plus important induit des surcoûts qui se répercutent dans le poids des consommations intermédiaires et donc sur la part plus faible de la valeur ajoutée dans le chiffre d'affaires.

Des niveaux d'équipement et de valeur ajoutée par salarié plus faibles outre-mer

L'étroitesse des marchés peut expliquer également, du fait d'une orientation du secteur productif vers des activités moins capitalistiques, et de potentialités d'économies d'échelle plus restreintes, que les niveaux d'équipement⁹ et de valeur ajoutée par salarié soient plus faibles dans les entreprises outre-mer.

Dans l'ensemble des entreprises comptant au moins un salarié et soumises à l'impôt sur les BIC, le niveau d'équipement moyen par salarié¹⁰ dépasse en métropole celui observé dans les DOM de 35 % (respectivement 96 et 71 milliers d'euros). On peut noter par ailleurs que dans tous les secteurs, le niveau d'équipement par salarié va croissant avec la taille des entreprises (cf. graphique V).

Dans ce même périmètre d'analyse, les écarts entre la métropole et les DOM au niveau de la valeur ajoutée par salarié sont du même ordre de grandeur que précédemment : les entreprises de métropole dépassent de 35 % également le niveau moyen de productivité apparente du travail (respectivement 62 et 46 milliers d'euros par salarié). L'écart en

faveur de la métropole s'observe dans l'ensemble des secteurs d'activité, à l'exception des entreprises industrielles de plus de 250 salariés (cf. graphique VI).

Les mesures en faveur des entreprises dominiennes ont en partie atténué ces handicaps

L'écart portant sur le poids des consommations intermédiaires dans le chiffre d'affaires, et, à l'inverse, celui portant sur le taux d'intégration (c'est-à-dire du taux de valeur ajoutée dans le chiffre d'affaires) apparaissent en grande partie compensés par les charges sociales de personnel et dans une moindre mesure, par un taux d'imposition sur la production, rapporté au chiffre d'affaires, plus faible (cf. tableau 7). En effet, en 2007, le taux de charges sociales sur les salaires est en moyenne de 43 % dans les entreprises de métropole contre 29 % dans celles des DOM, soit un écart de 14 points. Dans nombre d'activités de l'échantillon, l'écart est même bien plus élevé, de plus de 25 points.

Cependant, en dépit de la part plus élevée des consommations intermédiaires et de la part

8. Les comparaisons au niveau le plus fin des activités révèlent toutefois quelques surprises en 2007, avec en particulier des rotations de stocks de matières premières parfois plus courtes dans certaines activités artisanales des DOM (boulangeries, menuiseries, métiers de la construction).

9. Dans le domaine des niveaux d'équipement, les comparaisons entre la métropole et l'outre-mer appellent une certaine prudence, dans la mesure où, du fait des mesures de défiscalisation des investissements productifs, les investissements des entreprises sont parfois externalisés au travers de sociétés de portage et ne sont pas retracés dans les comptes des entreprises concernées.

10. Mesuré par le montant des immobilisations corporelles. Les résultats sont similaires si l'on prend en compte également les immobilisations incorporelles.

Tableau 6
Indicateurs de gestion en 2007 dans les entreprises des DOM et de métropole

	DOM	Métropole
Rotation du stock de marchandises (1)	77	47
Rotation du stock de matières premières (1)	142	116
Poids du BFR (2)	29	26
1. En jours d'achats. 2. En jours de CA.		

Lecture : le stock de marchandises représente 77 jours d'achats dans le DOM contre 47 jours en métropole.

Champ : entreprises comptant au moins un salarié et soumises au régime réel de l'impôt sur les BIC dans le périmètre de l'étude (cf. encadré 2).

Source : calculs des auteurs à partir de la base de données Ficus (Insee).

légèrement supérieure de la masse salariale dans le chiffre d'affaires (cf. tableau 7), le taux de marge brut n'apparaît inférieur que de 0,4 point (en taux moyen) ou d'un point (en taux médian) dans les DOM. Dans les études publiées par l'Institut d'émission des départements d'outre-mer (IEDOM) à partir d'une source (Fichier bancaire des entreprises (FIBEN)) et d'un champ plus restreints¹¹, les taux de marge des entreprises domiennes apparaissent même globalement supérieurs à la moyenne nationale (IEDOM, 2006 et 2013).

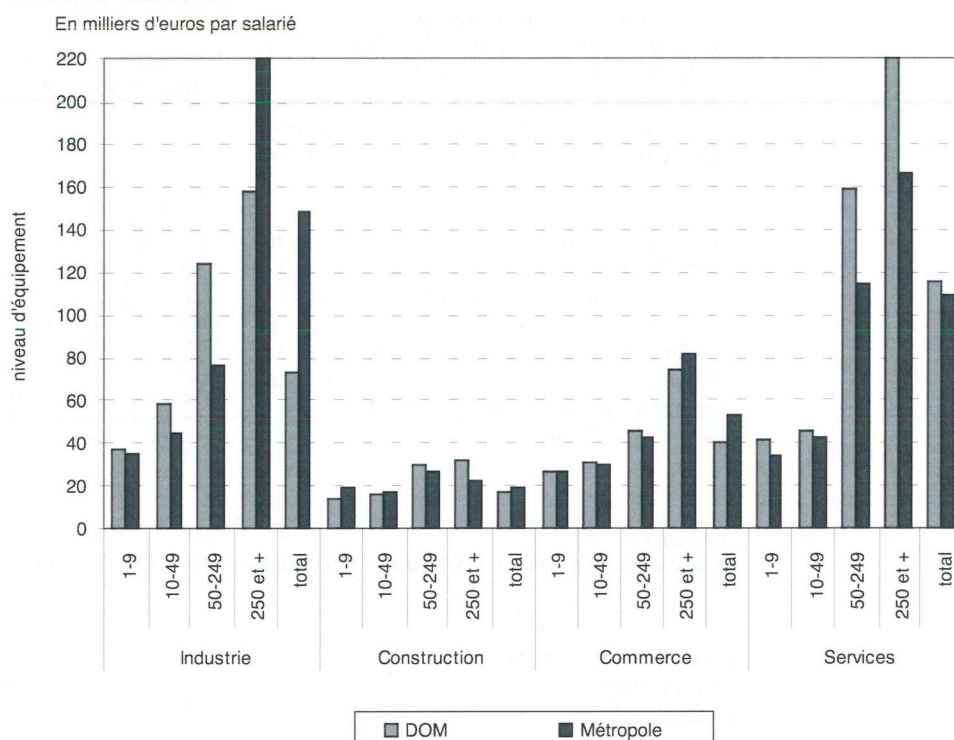
Ce phénomène peut s'observer également sous l'angle du partage de la valeur ajoutée entre les quatre postes suivants : les salaires et traitements, les charges sociales, les impôts (hors impôts sur les bénéfices), taxes et versements assimilés nets des subventions à la production, et l'excédent brut d'exploitation (cf. tableau 8). En dépit de salaires moyens

plus faibles¹², la part de la valeur ajoutée consacrée aux salaires est nettement plus élevée dans les DOM, du fait du montant de la valeur ajoutée par salarié nettement plus faible. Cette part plus importante (+ 6,5 points de VA) est cependant compensée par la pression moins forte des charges sociales (- 4,9 points de VA) et des impôts et taxes nets de subventions (- 2,8 points de VA). Au final, grâce à l'effet de cette pression moins forte (- 7,7 points de VA), la part moyenne de l'excédent brut d'exploitation dans la VA apparaît légèrement supérieure dans les DOM (+ 1,2 point de VA).

11. 3 735 entreprises domiennes pour l'étude de 2013 contre 64 965 dans cette étude.

12. Le salaire annuel moyen des salariés était en 2007 de 24,7 milliers d'euros dans les entreprises domiennes contre 29 milliers d'euros en métropole. Cet écart important (- 18%) s'observe surtout dans les entreprises de plus de 250 salariés (- 25%), du fait de la taille moyenne plus petite des entreprises domiennes ; il est plus modéré (- 5%) chez les salariés des entreprises de moins de 10 salariés. Ce niveau inférieur des salaires concerne tous les secteurs et, au niveau le plus fin, les trois-quarts des activités de l'échantillon mentionné ci-dessus.

Graphique V
Niveau d'équipement par salarié des entreprises des DOM et de la métropole en 2007, par grand secteur et classe de taille.

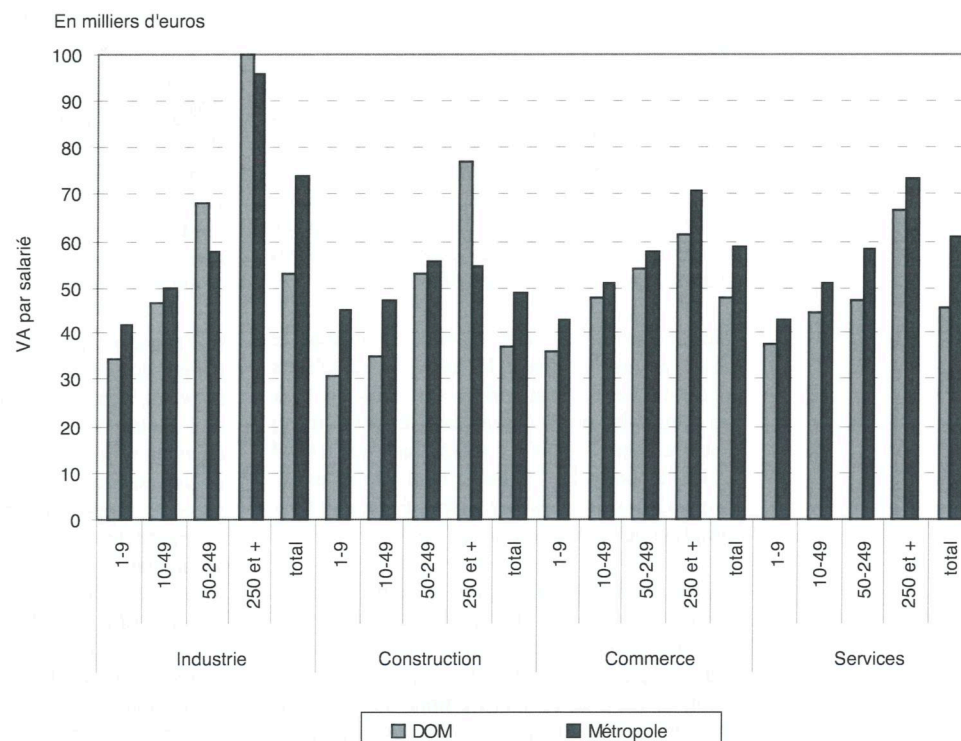


Lecture : le niveau d'équipement par salarié est globalement inférieur dans les DOM dans les secteurs de l'industrie, de la construction et du commerce, et supérieur dans les services.

Champ : entreprises comptant au moins un salarié dans le périmètre de l'étude (cf. encadré 2).

Source : calculs des auteurs à partir de la base de données Ficus (Insee).

Graphique VI
Valeur ajoutée par salarié des entreprises des DOM et de la métropole en 2007, par grand secteur et classe de taille



Lecture : dans les quatre grands secteurs d'activité, la valeur ajoutée par salarié est inférieure dans les entreprises des DOM.
Champ : entreprises comptant au moins un salarié dans le périmètre de l'étude (cf. encadré 2).
Source : calculs des auteurs à partir de la base de données Ficus (Insee).

Tableau 7
Principaux postes du compte de résultat des entreprises domiennes et métropolitaines en 2007

	Médiane		Moyenne	
	Métropole	DOM	Métropole	DOM
Chiffre d'affaires	100	100	100	100
Valeur ajoutée	43,1	35,4	27,7	25
Salaires	21,2	21,5	13,1	13,5
Charges de personnels	8,8	3,8	5,4	3,7
Impôts et taxes	1,7	1	2,4	1,8
Subventions	0	0	0,4	0,7
Excédent brut d'exploitation	7,7	6,7	7,2	6,8
Résultat	4,5	3,6	6,6	4,6

Lecture : pour chaque poste, on a fait figurer les ratios médians et moyens rapportés au chiffre d'affaires.
Champ : entreprises comptant au moins un salarié et soumises au régime fiscal réel sur les BIC dans le périmètre de l'étude (cf. encadré 2).
Source : calculs des auteurs à partir de la base de données Ficus (Insee).

Des taux de rentabilité financière supérieurs dans les DOM du fait d'une capitalisation plus faible

Alors que le taux de marge moyen n'est inférieur en 2007 que de 0,4 point, dans les DOM, le taux de résultat sur le chiffre est inférieur de 2 points (cf. tableau 7). Le creusement de l'écart, lors du passage de l'EBE au résultat comptable s'explique principalement par le fait que les produits financiers l'emportaient nettement en moyenne en 2007 sur les charges financières dans les entreprises métropolitaines.

Néanmoins, en dépit de ce taux de résultat de deux points inférieur, le taux de rentabilité économique des entreprises (au sens du taux de rentabilité brute du capital d'exploitation¹³) s'avère supérieur d'un point dans les DOM (13,2 % contre 12,1 %) et le taux de rentabilité financière (soit le résultat rapporté aux capitaux propres) de cinq points supérieur¹⁴.

Cette rentabilité financière nettement meilleure découle en fait d'un phénomène de sous-capitalisation des entreprises dominiennes, particulièrement notable dans les services. En effet, le taux de rentabilité financière peut se décomposer en un produit du taux de résultat sur le chiffre d'affaires par le rapport du chiffre d'affaires aux capitaux propres¹⁵. Or, le taux de résultat moyen est légèrement supérieur en métropole, tandis que le ratio chiffre d'affaires sur capitaux propres est en moyenne deux fois plus élevé outre-mer (il représente 4,1 fois les capitaux propres, contre 2,1 fois en métropole) (cf. graphique VII). Ce phénomène concerne en fait essentiellement les services, où l'on observe un taux de rentabilité financière plus élevé.

Ces différences pénalisent les entreprises dominiennes moins qu'il n'y paraît

Même si elles étaient destinées initialement à soutenir l'emploi, les mesures d'exonération partielle des charges sociales ont compensé de façon indirecte les surcoûts de production qui grèvent les consommations intermédiaires et ont contribué par voie de conséquence à rééquilibrer la partie inférieure du compte de résultat des entreprises dominiennes.

En revanche, certaines différences, notamment au niveau de l'orientation sectorielle du tissu d'entreprises, apparaissent inhérentes aux spécificités de l'environnement économique domien et difficilement réductibles. Est-il d'ailleurs souhaitable ou nécessaire d'aller au-delà, c'est-à-dire d'essayer de rapprocher encore les structures et les comportements d'entreprises au prix de mesures spécifiques supplémentaires ? Pour répondre à cette question, il est au préalable nécessaire de comparer les dynamiques respectives des entreprises dominiennes et métropolitaines sur la période d'étude (2000-2007) : on examinera dans un premier temps l'évolution globale de l'activité (dynamique d'ensemble des tissus d'entreprises), puis, dans un second temps, les dynamiques individuelles des entreprises pérennes, en essayant à chaque fois d'isoler la contribution de l'implantation domienne à ces évolutions.

13. Soit l'EBE rapporté à l'ensemble des éléments nécessaires en permanence à l'exercice de l'activité courante : immobilisations corporelles et incorporelles ainsi que le besoin en fonds de roulement.

14. Ce constat s'observe également dans l'étude de l'IEDOM citée précédemment (IEDOM, 2013).

15. $\text{Résultat} / \text{Capitaux propres} = (\text{Résultat} / \text{CA}) \times (\text{CA} / \text{capitaux propres})$.

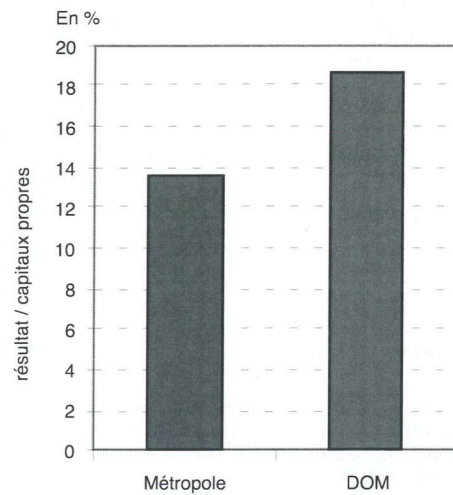
Tableau 8
Partage de la valeur ajoutée en 2007 dans les entreprises des DOM et de métropole

	En % de la valeur ajoutée	
	DOM	Métropole
Salaires	53,7	47,2
Charges sociales	14,6	19,5
Impôts nets de subventions	4,6	7,4
EBE	27,1	25,9
Total de la valeur ajoutée	100,0	100,0

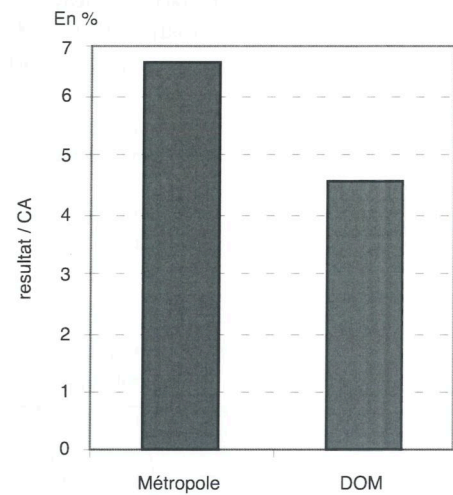
Lecture : les dépenses de salaires représentent 53,7 % de la valeur ajoutée des entreprises dans les DOM contre 47,2 % en métropole.
Champ : entreprises comptant au moins un salarié et soumises au régime fiscal réel sur les BIC dans le périmètre de l'étude (cf. encadré 2).
Source : calculs des auteurs à partir de la base de données Ficus (Insee).

Graphique VII
Décomposition de la rentabilité financière des entreprises

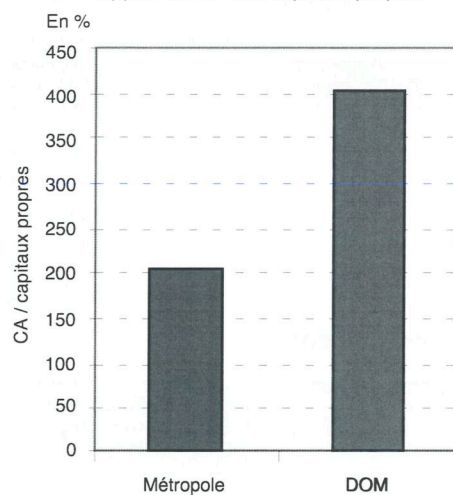
A - Taux de rentabilité financière



B - Taux de résultat sur le CA



C - Rapport du CA aux capitaux propres



Lecture : le taux de rentabilité financière, mesuré par le ratio résultat / capitaux propres est analysé à partir de ses deux composantes : le ratio résultat / chiffre d'affaires et le ratio chiffre d'affaires / capitaux propres.

Champ : entreprises comptant au moins un salarié et soumises au régime réel de l'impôt sur les BIC dans le périmètre de l'étude (cf. encadré 2).

Source : calculs des auteurs à partir de la base de données Ficus (Insee).

Une croissance beaucoup plus rapide de l'activité des entreprises dans les DOM, du fait du positionnement sectoriel des entreprises et d'une dynamique propre aux économies d'outre-mer

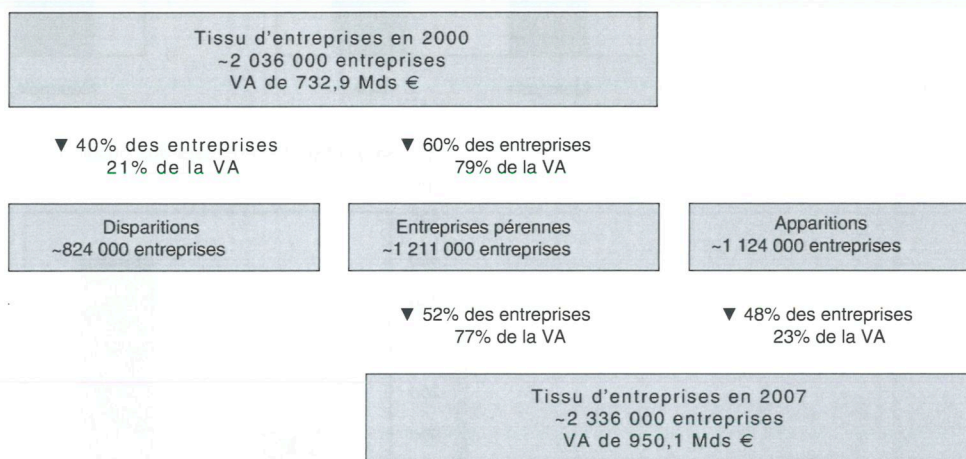
L'évolution des tissus d'entreprises entre 2000 et 2007 est la résultante de trois composantes :

- la dynamique des entreprises pérennes, étudiée ensuite ;

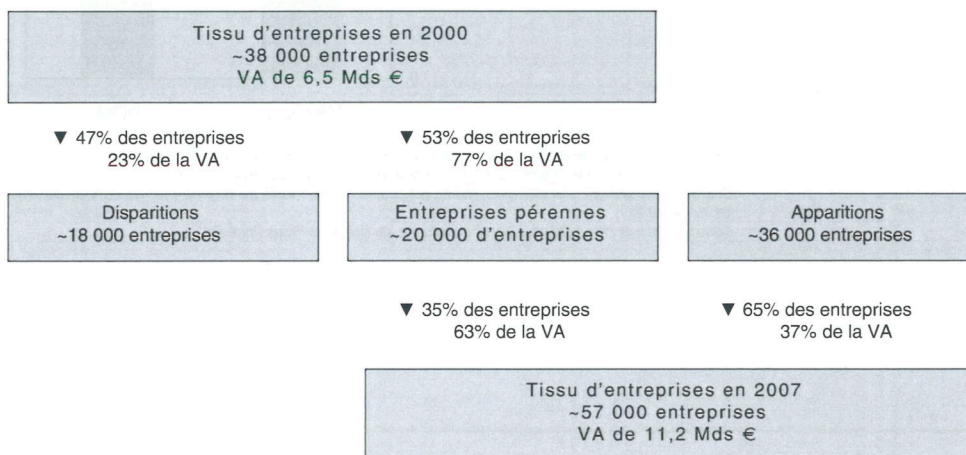
- les créations d'entreprises au cours de la période ;
- les disparitions d'entreprises.

La part des entreprises présentes en 2000 qui disparaissent ensuite est plus importante dans les DOM (47 % contre 40 % en métropole). A contrario, la part des entreprises apparues au cours de la période dans l'ensemble des entreprises présentes en 2007 est également nettement plus importante dans les DOM (où 65,8 % des entreprises sont ainsi des entreprises récemment créées contre 48 % en métropole). (cf. schéma II)

Schéma II
Évolution du tissu d'entreprises de 2000 à 2007
A - En métropole



B - Dans les DOM



Lecture : en métropole, de 2000 à 2007, le tissu d'entreprises est passé de 2 036 000 à 2 336 000 entreprises environ et la valeur ajoutée produite de 732,9 à 950,1 milliards d'euros. 40 % des entreprises présentes en 2000 ont disparu en 2007 et 60 % sont toujours vivantes. Les entreprises présentes en 2007 sont composées à hauteur de 52 % d'entreprises déjà existantes en 2000 et à hauteur de 48 % d'entreprises apparues au cours de la période.

Champ : ensemble des entreprises dans le périmètre de l'étude (cf. encadré 2).

Source : calculs des auteurs à partir de la base de données Ficus (Insee).

Dans les DOM, la croissance de la valeur ajoutée s'explique majoritairement (57 %) par l'effet du solde démographique des créations et des cessations d'entreprises alors qu'en métropole, du fait de la progression beaucoup plus limitée du nombre d'entreprises, elle repose à 71 % sur la dynamique des entreprises pérennes.

Globalement, l'évolution de l'activité a été beaucoup plus rapide durant cette période outre-mer qu'en métropole. La valeur ajoutée des entreprises y a progressé de 8 % par an en termes nominaux et de 6 % par an en termes réels¹⁶ contre respectivement de 4 % et de 2 % par an en moyenne en métropole.

Cet écart de croissance de deux points en faveur du secteur productif domien résulte pour moitié environ d'un effet lié au positionnement sectoriel¹⁷ des entreprises domiennes et pour moitié d'un effet directement lié au contexte domien.

Entreprises pérennes : la localisation dans les DOM va de pair entre 2000 et 2007 avec un gain de croissance annuelle supplémentaire de 1,2 points

On s'intéresse maintenant à la seule population des entreprises pérennes tout au long de la période 2000-2007. En effet, pour un entrepreneur, l'effet de la localisation domienne n'a de sens que s'il est mesuré sur la trajectoire de croissance des entreprises des DOM pérennes et non sur l'évolution d'ensemble du tissu d'entreprises, qui intègre, en effet, l'impact de la démographie d'entreprises.

Les entreprises pérennes des DOM ont connu sur la période une évolution dans l'ensemble plus favorable : la progression du chiffre d'affaires et surtout de la valeur ajoutée ont été plus rapides, respectivement de 6 points et de 13 points ; celle des effectifs a atteint 11 % dans les DOM contre 5 % seulement en métropole.

De pair avec cette croissance, les salaires moyens ont progressé également plus rapidement dans les DOM, sans compenser pour autant le léger gap avec les entreprises de métropole. Par ailleurs, les entreprises pérennes des DOM ont vu durant la période le taux de charges sociales sur les salaires s'abaisser encore (- 11%, ce qui a ramené ce taux à 30 %) alors qu'il demeurait quasiment stable en métropole (à 43%). Au total, le taux de marge des entreprises domiennes a progressé de près de 7,8 %, à 8,1 %, tandis que

celui des entreprises métropolitaines baissait de 7,7 % à 7,3 %.

Dans les DOM comme en métropole, ce sont les plus petites des entreprises qui ont connu globalement au cours de la période la croissance du chiffre d'affaires la plus rapide¹⁸ (cf. graphique VIII). C'était déjà le cas en métropole durant la décennie précédente. Ce rythme va ensuite en décroissant, jusqu'à un niveau très faible, inférieur au rythme de l'inflation, pour les entreprises de 5 000 salariés et plus de la métropole.

Les entreprises les plus petites sont également les plus dynamiques en matière d'emploi (cf. graphique IX). Les entreprises domiennes de moins de 10 salariés ont accru ainsi de plus du quart leurs effectifs durant la période et contribuent à elles seules à la quasi-totalité des gains d'emplois dans les DOM et à près de 80 % d'entre eux en métropole (cf. tableau 9). Dans les DOM, les contributions des entreprises pérennes à l'emploi sont négatives à partir de 20 salariés ; en métropole, ce phénomène s'observe au-delà de 5 000 salariés, mais ces entreprises suppriment à elles seules presque la moitié des emplois créés par les entreprises de taille plus petite¹⁹.

Il reste à individualiser l'effet de l'implantation domienne sur la croissance de ces entreprises pérennes, indépendamment des effets de la taille et de l'activité. Pour ce faire, on observe les écarts à un niveau très fin d'agrégation (plus d'un millier de croisements des classes d'activité et des classes de taille²⁰), entre les moyennes des taux de croissance individuels du chiffre d'affaires observés dans les DOM et celles qui auraient été obtenues si l'on avait appliqué à ces croisements les taux de croissance individuels observés en métropole. Par ce biais, on neutralise les effets de la taille et de l'activité.

16. Déflatés de l'indice des prix à la consommation.

17. L'effet du positionnement sectoriel revient à mesurer le taux de croissance qu'auraient obtenus les tissus d'entreprises des DOM si on avait appliqué à la structure sectorielle domienne (au niveau de 51 divisions de la NAF 2003) les taux de croissance observés pour ces mêmes activités en métropole et à comparer ce taux de croissance simulé au taux de croissance du tissu d'entreprises métropolitain.

18. Il s'agit de la croissance du chiffre d'affaires total de ces entreprises et non de la moyenne des taux de croissance individuels, qui serait biaisée par un effet statistique lié à la taille.

19. Ce phénomène s'explique par les réductions d'effectifs de ces entreprises mais également par des mouvements d'externalisation ou de filialisation d'activités de la part des grands groupes.

20. Soit au total 1 265 appariements DOM/ métropole de croisements taille x APE dans lesquels sont présentes à la fois des entreprises domiennes et métropolitaines. Ces appariements couvrent la totalité des entreprises pérennes dans les DOM et 96 % en métropole.

Il ressort de cette comparaison que le taux moyen pondéré de croissance du chiffre d'affaires sur l'ensemble de la période s'avère de 11,8 % supérieur à celui aurait été obtenu par des entreprises de métropole pour une distribution secteur x taille comparable. Au cours de la période 2000 - 2007, caractérisée par une croissance plus rapide des DOM que de la métropole, le fait pour une entreprise d'être localisée dans un DOM est allé de pair avec un gain de croissance annuelle supplémentaire de 1,2 point.

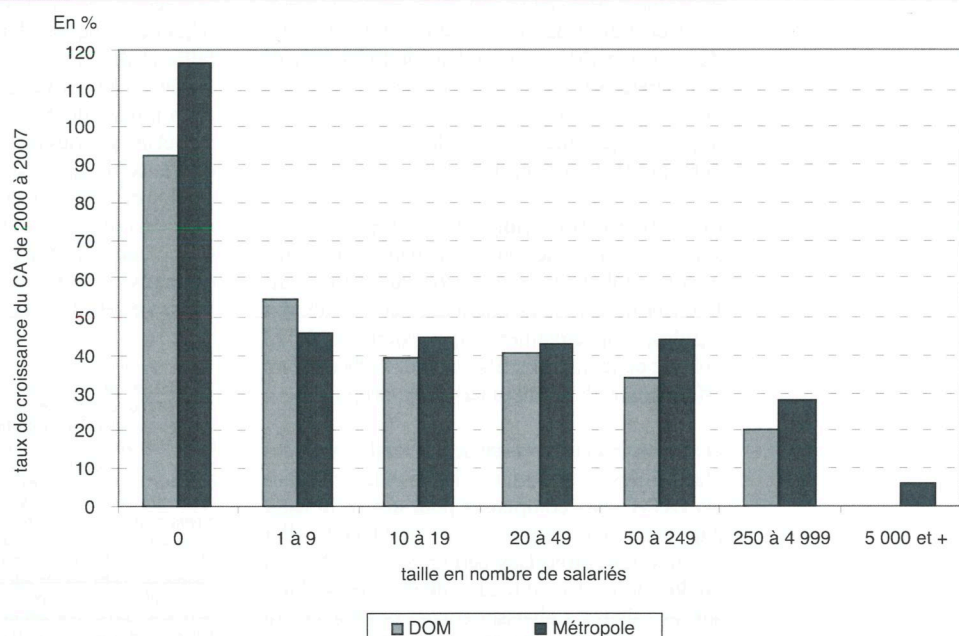
Des dynamiques d'économies régionales plutôt que de petites économies insulaires

Cet effet favorable de la localisation domienne conduit à se pencher de nouveau sur les « handicaps » supposés de

l'ultra-périphéricité, en avançant les deux réserves suivantes.

Tout d'abord, les effets des handicaps ou des contraintes de l'ultra-périphéricité sur les entreprises domiennes sont plus complexes et plus ambivalents qu'il n'y paraît en première analyse. Ainsi en est-il de la contrainte d'accessibilité et des surcoûts de transport induits. Les coûts de transports concernent en effet l'acheminement des intrants importés pour la fabrication des produits locaux, mais également l'acheminement des produits finis importés. Si ces surcoûts peuvent s'avérer pénalisants pour le consommateur ou à l'exportation, ils constituent de facto, sauf rares exceptions, des protections naturelles pour les entreprises locales à l'égard de la concurrence extérieure. En effet, les coûts de transport étant pour les activités industrielles le plus souvent proportionnels au tonnage transporté, ils ne s'avèrent plus élevés pour les entreprises locales par rapport aux entre-

Graphique VIII
Croissance du chiffre d'affaires des entreprises pérennes de 2000 à 2007 suivant leur taille en 2000



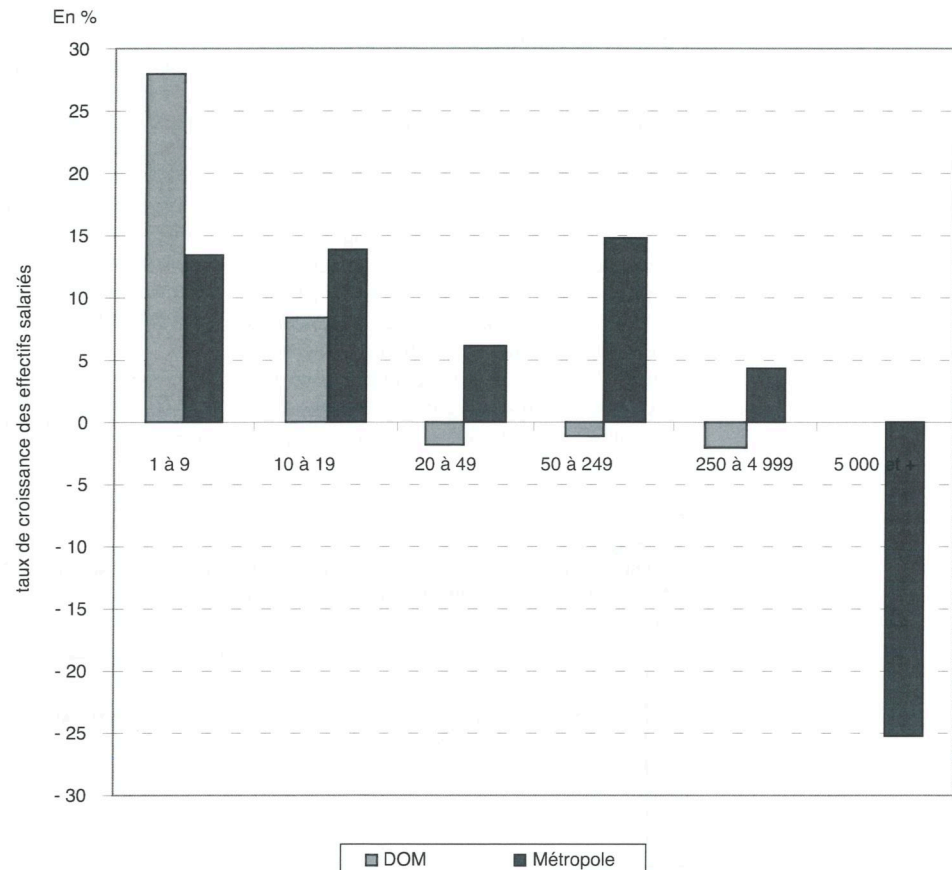
Lecture : dans les DOM comme en métropole, le taux de croissance du chiffre d'affaires des entreprises pérennes va en décroissant avec leur taille.

Champ : ensemble des entreprises pérennes du périmètre de l'étude (cf. encadré 2).

Source : calculs des auteurs à partir de la base de données Ficus (Insee).

Graphique IX

Croissance des effectifs salariés des entreprises pérennes de 2000 à 2007 par classe de taille en nombre de salariés en 2000



Lecture : la croissance des effectifs salariés des entreprises pérennes de moins de 20 est supérieure dans les DOM, celle des entreprises de plus de 20 salariés est supérieure en métropole.

Champ : entreprises pérennes comptant au moins un salarié du périmètre de l'étude (cf. encadré 2).

Source : calculs des auteurs à partir de la base de données Ficus (Insee).

Tableau 9

Évolution des effectifs salariés de 2000 à 2007 suivant la classe de taille en 2000 des entreprises pérennes

Nombre de salariés	En milliers de salariés	
	DOM	Métropole
0	+ 4,8	+ 176,9
1 à 9	+ 7,5	+ 224,5
10 à 19	+ 1,2	+ 118,8
20 à 49	- 0,4	+ 71,7
50 à 249	- 0,3	+ 265,8
250 à 4999	- 0,3	+ 122,4
5000 et +		- 473,5
Ensemble	+ 12,6	+ 506,7

Lecture : pour la définition des classes de taille on se reportera à l'encadré 2. Entre 2000 et 2007, les effectifs salariés des entreprises pérennes se sont accrus de 12,6 milliers de salariés dans les DOM et de 506,7 milliers de salariés en métropole.

Champ : entreprises pérennes du périmètre de l'étude (cf. encadré 2).
Source : calculs des auteurs à partir de la base de données Ficus (Insee).

prises concurrentes extérieures que dans les quelques rares cas où le tonnage des intrants dépasse le tonnage des produits finis²¹.

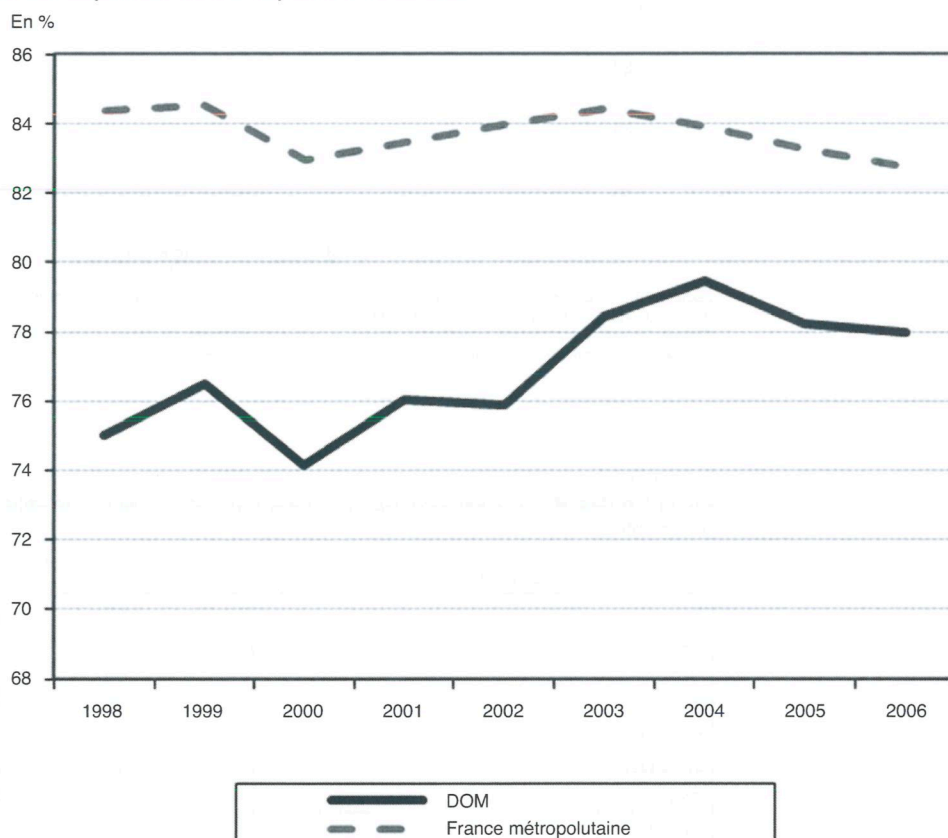
De même, les handicaps causés par l'étroitesse des marchés domiens – ou, plus largement, par des économies domiennes – sont à nuancer. L'étroitesse des marchés limite certes l'éventail des activités qui peuvent se déployer sur place, notamment pour les activités fortement capitalistiques. Elle limite également les économies d'échelle et donc la valeur ajoutée produite par salarié. Mais en même temps elle peut également s'avérer dissuasive pour la concurrence étrangère, surtout pour les productions qui nécessitent d'être adaptées aux usages ou aux goûts locaux et qui ne peuvent donc pas être écoulees au coût marginal. Elle offre ainsi l'opportunité aux productions locales, pour

peu qu'elles innover et soient en phase avec la demande locale, d'occuper des segments de production ciblés sans être fortement exposées à des concurrences extérieures.

Une offre locale paraît donc en mesure de résister à la concurrence extérieure. C'est d'ailleurs ce que l'on observe d'un point de vue macroéconomique au cours de la période retenue pour cette étude (Caupin et Savoye, 2012). Sur la période 1998-2006, tous secteurs confondus, les entreprises domiennes gagnent 3 points de parts du marché domien, au détriment des importations. En revanche, au cours de la même période, les entreprises de métropole perdent 1 point de part

21. Par exemple, la fabrication de ciment à partir de broyage de clinker importé ou la fabrication de farine à partir de grains importés.

Graphique X
Évolution de la part de marché des entreprises locales dans la satisfaction de la demande intérieure (secteur marchand) entre 1998 et 2006



Lecture : de 1998 à 2006, la part de marché de la production locale dans la demande intérieure a progressé de trois points dans les DOM, de 75 % à 78 %.
Source : comptes économiques et nationaux, Insee et calcul des auteurs.

du marché métropolitain, au profit des importations (cf. graphique X). Cette progression des parts de marché domien est constatée sur l'ensemble des quatre départements (l'ampleur la plus élevée est en Guyane et la moins élevée à La Réunion). Elle s'explique notamment par le développement intense sur la période du secteur de la construction, par nature satisfait intégralement par la production locale²². La légère baisse constatée sur 2005 et 2006 est l'effet mécanique de l'augmentation des prix du pétrole et des importations associées et ne remet donc pas en cause la dynamique engagée.

Cette dynamique de l'activité locale suppose toutefois également que les consommateurs disposent d'un pouvoir d'achat suffisant pour acheter des productions à des prix qui intègrent ces différents surcoûts. Ce « bouclage » par la demande est possible dans les DOM parce que la logique de ces économies n'est pas celle de petites économies insulaires confrontées aux contraintes des équilibres de la balance des paiements et du budget, mais bien plutôt celle d'économies régionales ultrapériphériques, bénéficiant au même titre que certaines régions de métropole du jeu des flux de redistribution de revenus, et au même titre que les trois autres RUP espagnole et portugaises, des aides européennes (auxquelles s'ajoutent les mesures françaises spécifiques pour l'outre-mer). Ces transferts nets en provenance de la métropole et dans une bien moindre mesure de l'Union Européenne assurent une relative stabilité

des revenus des ménages et des dépenses de consommation.

Ainsi, pour la période sous revue, la situation des DOM paraît rejoindre l'analyse de L. Davezies (Davezies, 2008) au niveau des régions métropolitaines : « on voit donc que le modèle territorial qui gagne actuellement, sur le plan d'un développement à la fois économique, social et démographique, est, contrairement à ce qui paraissait établi, celui de territoires faiblement « métropolisés », peu exposés à la mondialisation, et qui souvent captent plus encore qu'ils ne créent les richesses. Leur offre est d'abord territoriale, par l'exploitation plus ou moins mesurée de leur rente paysagère, et leur activité plutôt tournée vers les ménages, « low-tech et à faibles gains de productivité [...] ».

Cette analyse effectuée sur une période correspondant à une phase de forte croissance des économies domiennes, tirée notamment par la demande intérieure, ne doit toutefois pas conduire à des conclusions trop hâtives. En dépit de la logique des transferts, les économies domiennes peuvent être affectées par des chocs sans doute plus marqués que les régions de métropole, comme c'est le cas depuis 2008 (IEDOM, 2013). Dans ce contexte, les possibilités de se tourner vers des marchés à l'exportation sont plus limitées et les entreprises domiennes plus susceptibles d'en subir les effets négatifs. Le recours à des mesures spécifiques d'appui peut donc se justifier, mais ce recours pourrait prendre des formes plus ponctuelles et ciblées que ne le sont les dispositifs d'aide permanents mis en place. □

22. Le secteur de la construction contribuait à 9,5 % de la production marchande des DOM en 1998 et à 11 % en 2006.

BIBLIOGRAPHIE

Baude J. (2011), *Une meilleure formation pour un meilleur taux de chômage. Des effets très limités pour les ouvriers et les employés en outre-mer*, document non publié.

Brion P. (2011), « ESANE, le dispositif rénové de production des statistiques structurelles d'entreprises », Insee, *Courrier des statistiques*, n°130.

Caupin V. et Savoye B. (2012), « Une entreprise dans un DOM, est-ce que cela change la donne ? », AFD, *Focales*, n°15.

Davezies L. (2008), *La République et ses territoires*, Seuil.

IEDOM (2006), « Profils sectoriels de sociétés dans les DOM en 2004 », *Études sectorielles*.

IEDOM (2013), « Performances économiques et financières des DOM entre 2002 et 2010 », *Les Notes de l'Institut*.

Louis Lengrand et associés (2006), *Étude sur l'identification et l'estimation des effets quantifiables des handicaps spécifiques propres aux régions ultrapériphériques ainsi que des mesures applicables pour réduire ces handicaps*, rapport non publié.

Document 4

**Emplois et ventes des petites entreprises industrielles pérennes,
Economie et Statistique, n°271-272, p. 37 à 48,
coécrit avec Chantal de Barry, 1994.**

Emplois et ventes des petites entreprises industrielles pérennes

Madame Chantal de Barry, Bertrand Savoye

Citer ce document / Cite this document :

de Barry Chantal, Savoye Bertrand. Emplois et ventes des petites entreprises industrielles pérennes. In: Economie et statistique, n°271-272, 1994. Les entreprises petites et moyennes : croissance et atouts. pp. 37-48;

doi : <https://doi.org/10.3406/estat.1994.5851>

https://www.persee.fr/doc/estat_0336-1454_1994_num_271_1_5851

Fichier pdf généré le 15/05/2018

Resumen

Ventas y empleo de las pequeñas empresas industriales perennes

Desde el principio de los años ochenta, las pequeñas empresas ocupan un espacio cada vez mayor en la industria. Entre 1988 y 1991, cuando no se ven obligadas al cese, las pequeñas empresas industriales manifiestan cierto dinamismo, tanto en materia de ventas como en materia de contratación de personal.

Esta vitalidad se debe ante todo a las unidades recientes animadas por unos empresarios que desean desarrollar su negocio y no solamente ejercer un oficio. Esta minoría, especialmente activa, de pequeñas empresas, ha impulsado un crecimiento que generaba empleo. Incluso se arriesgan todavía a contratar personal aunque estén disminuyendo sus ventas.

Abstract

Sales Figures and Employment in Small, Long-Established Industrial Companies

Industry has seen a rise in the share of small companies since the beginning of the 1980s. From 1988 to 1991, when they were not being forced into bankruptcy, small industrial companies were buoyant from the point of view of both sales and recruitment.

This buoyancy was due mainly to young units managed by businessmen wanting to develop a business rather than just ply a trade. This particularly active minority of small companies has therefore generated substantial growth in employment. These companies may even continue to recruit even though their sales are on the downturn.

Résumé

Ventes et emplois des petites entreprises industrielles pérennes

Depuis le début des années quatre-vingt, les petites entreprises occupent une place croissante dans l'industrie.

Entre 1988 et 1991, lorsqu'elles n'ont pas été contraintes à la cessation, les petites entreprises industrielles font preuve de dynamisme, tant en matière de ventes que d'embauché.

Cette vitalité est, principalement, due aux unités récentes animées par des entrepreneurs désirant développer une affaire et non seulement exercer un métier. Cette minorité, particulièrement active, de petites entreprises a alors engendré une croissance riche en emplois. Elle se risque même à continuer à embaucher alors que ses ventes sont en déclin.

Zusammenfassung

Absatz und Beschäftigung der kleinen angestammten Industrieunternehmen

Seit Anfang der achtziger Jahre nehmen die Kleinbetriebe einen immergrößeren Platz in der Industrie ein. Sofern sie nicht zur Geschäftsaufgabe gezwungen waren, sind die kleinen Industrieunternehmen zwischen 1988 und 1991 sowohl beim Verkauf ihrer Produkte als auch bei der Einstellung von Beschäftigten überaus dynamisch.

Zurückzuführen ist diese Vitalität hauptsächlich auf die noch nicht lange bestehenden Einheiten, die von Unternehmern geleitet werden, die ein Geschäft aufbauen und nicht nur einen Beruf ausüben wollen. Diese besonders aktive Minderheit von Kleinbetrieben hat somit zahlreiche Arbeitsplätze zu schaffen vermocht. Sie sind sogar zu weiteren Einstellungen bereit, obwohl ihr Absatz rückläufig ist.

Emplois et ventes des petites entreprises industrielles pérennes

Chantal de Barry
et Bertrand Savoye *

Depuis le début des années quatre-vingt, les petites entreprises occupent une place croissante dans l'industrie. Entre 1988 et 1991, lorsqu'elles n'ont pas été contraintes à la cessation, les petites entreprises industrielles font preuve de dynamisme, tant en matière de ventes que d'embauche.

Cette vitalité est, principalement, due aux unités récentes animées par des entrepreneurs désirant développer une affaire et non seulement exercer un métier. Cette minorité, particulièrement active, de petites entreprises a alors engendré une croissance riche en emplois. Elle se risque même à continuer à embaucher alors que ses ventes sont en déclin.

* Chantal de Barry faisait partie de la division Harmonisation des enquêtes sur les entreprises et les établissements et Bertrand Savoye de la division Statistiques sur les groupes, les entreprises et les établissements au moment de la rédaction de cet article.

Les noms et dates entre parenthèses renvoient à la bibliographie en fin d'article.

La prospection de nouveaux gisements d'emplois s'est orientée au cours des dernières années vers les petites entreprises. Le poids croissant de ces unités dans le système productif (hormis dans le commerce de détail et certains services tels que la réparation automobile) est parfois assimilé implicitement à une plus grande vitalité, relativement au manque de souplesse des grandes structures. Le monde de la très petite entreprise contiendrait-il des sources d'emplois insuffisamment exploitées ?

Cet article s'intéresse aux dynamiques individuelles des petites entreprises industrielles (industries manufacturières et agro-alimentaires, à l'exception des boulangeries-pâtisseries) qui comptent moins de 20 salariés en 1991 (PEI). L'observation des évolutions de ces unités se limite aux seules entreprises *pérennes*, c'est-à-dire existantes sur plusieurs exercices (depuis 1990 ou depuis 1988 suivant les analyses, cf. encadré). Les entreprises créées en 1991 et

celles ayant cessé leur activité au cours des périodes observées sont donc exclues.

Ce choix de ne pas retenir les défaillances (plus nombreuses parmi les petites unités) introduit un biais lors de la comparaison des résultats selon la taille des entreprises. En effet, une grande entreprise qui connaît des difficultés peut avoir recours aux licenciements mais reste présente dans l'échantillon, alors qu'une petite entreprise n'a souvent d'autre solution que de disparaître. À l'opposé, une petite entreprise dynamique absorbée par une unité plus grande contribue à la vitalité de cette dernière. Ainsi, dans le premier cas les ratios des petites entreprises seront tout naturellement meilleurs, dans le second, ils seront favorables aux plus grandes.

Compte tenu de ces réserves, l'analyse proposée s'efforce de prendre en compte l'extrême diversité des PEI. Elle présente deux intérêts. D'une part, elle met en évidence l'un des fac-

LES SOURCES STATISTIQUES

Une source principale

Différentes sources statistiques ont été utilisées pour cet article. La principale, adaptée aux entreprises industrielles de moins de 20 salariés (PEI), est l'enquête auprès des petites entreprises industrielles (EPEI) dont les dernières données disponibles concernent l'exercice comptable 1991. Cette enquête est constituée d'un questionnaire de quatre pages adressé exhaustivement à toutes les entreprises de 10 à 19 salariés et par sondage à celles de moins de 10 salariés. En 1991, elle repose sur un échantillon de 45 000 entreprises couvrant, en termes d'activité, toutes les industries (y compris agro-alimentaires, à l'exception des boulangeries et pâtisseries). Sa stratification, définie par le croisement de la région et des tranches d'effectifs salariés, a été déterminée à partir de la méthode de Neymann d'optimisation de la variance à partir d'un coût préalablement fixé. Au terme de l'enquête (après deux rappels et des enquêtes de terrain), le taux de non-réponses sans aucune information est de 9 % seulement. Le coefficient de variation du chiffre d'affaires n'est que de 1,2 % sur l'ensemble de l'échantillon.

L'EPEI collecte différentes informations socio-économiques sur le profil du chef d'entreprise, les conditions d'exploitation, la clientèle et l'activité des petites entreprises industrielles. Par contre, elle ne contient pas de données de bilan ni de données détaillées sur leur compte de résultats. Aussi l'analyse de la dynamique des PEI se limite-t-elle aux domaines des ventes, de la valeur ajoutée et surtout de l'emploi, et ne prend pas en compte l'évolution de leurs ratios financiers.

Cette enquête s'inscrit dans une tradition déjà longue d'interrogation des petites entreprises. Dès les années soixante-dix, l'intérêt du statisticien s'est tourné vers les entreprises artisanales avec l'enquête sur la modernisation du secteur des métiers réalisée en 1967 et 1971 par l'Assemblée permanente des chambres de métiers. Depuis 1982, cette enquête, financée par la direction de l'Artisanat, est réalisée par l'Insee deux fois tous les 5 ans.

Une base de données par mode d'analyse

Suivant le mode d'analyse retenu, statique ou dynamique, différentes bases de données ont été mobilisées, articulées autour des données de l'EPEI de 1991.

Les analyses structurelles ont été réalisées à partir de l'EPEI de 1991 sur le champ des 161 000 petites entreprises industrielles actives cette année-là

(graphiques II et IV). Lorsque certaines informations très stables dans le temps, par nature, sont absentes de l'EPEI de 1991, ou mal renseignées ou encore inexploitées, on a eu recours aux données de l'EPEI de 1988, complétées éventuellement par celles de l'enquête annuelle d'entreprises (EAE) sur les entreprises industrielles de 20 salariés et plus de la même année (graphique VI-B et tableau 2).

Les analyses en statique comparative visent à suivre l'évolution du poids des petites entreprises industrielles dans l'ensemble de l'industrie entre différentes années d'observation : 1983, 1986, 1988 et 1991. Elles se fondent sur des fichiers regroupant l'ensemble des entreprises industrielles, quelle que soit leur taille, par concaténation des données des EPEI avec celles des EAE de l'industrie pour ces quatre années.

Les analyses en dynamique suivent les dynamiques individuelles des entreprises actives en 1991. Elles ne prennent pas en compte les phénomènes de cessations qui nécessitent de recourir aux données du répertoire d'entreprises Sirene.

Deux périodes d'observation sont utilisées. La première se limite à l'évolution des comptes et des effectifs entre 1990 et 1991 des petites entreprises industrielles actives en 1991. Les données sont issues de l'EPEI de 1991, qui permet de suivre sur deux exercices successifs l'évolution des principaux postes comptables et des effectifs salariés d'une même entreprise. Par exemple, le questionnaire demande au chef d'entreprise de mentionner le chiffre d'affaires réalisé en 1991 et de rappeler celui de l'exercice 1990. Ceci permet d'évaluer la dynamique de l'ensemble des petites entreprises industrielles actives en 1991 et créées en 1990 ou antérieurement (graphiques III et VI-A, tableau 3) : soit environ 87 % des PEI actives en 1991 ; les autres étant des créations récentes.

La seconde période, plus longue, repose sur une base de données représentative des entreprises actives en 1991 et ayant au moins 3 années d'activité. Elle a été constituée à partir d'un travail d'appariement avec les EAE et les fichiers de déclarations fiscales (cf. tableau ci-dessous). Ce champ plus restreint rassemble environ 40 % des petites entreprises industrielles actives en 1991, les autres étant soit créées après 1988, soit, pour une minorité d'entre elles, absentes en 1988 des fichiers fiscaux. La base n'est pas tout à fait exhaustive, en particulier pour les entreprises imposées au forfait (tableaux 1 et 4, graphiques I et V).

	Exercice 1991	Exercice 1990	Exercice 1989	Exercice 1988
Moins de 20 salariés	EPEI 1991 par sondage		BIC 1989 exhaustif	BIC 1988 exhaustif
20 salariés et plus	EAE 1991 exhaustif	EAE 1990 exhaustif	BIC 1989 exhaustif	BIC 1988 exhaustif

EPEI : enquête auprès des petites entreprises industrielles ;

EAE : enquête annuelle d'entreprises ;

BIC : déclaration fiscale des entreprises soumises aux bénéfices industriels et commerciaux.

teurs explicatifs de l'essor de la petite entreprise au cours des années quatre-vingt ; d'autre part, elle permet de mieux cerner les comportements d'emploi tout à fait spécifiques des petites entreprises, ainsi que la diversité de leurs trajectoires en matière de ventes et de variation d'effectifs.

L'essor des petites entreprises industrielles

Les petites entreprises occupent une place croissante dans l'industrie. De 1983 à 1991, la part de la population occupée dans les PEI a progressé de 4 points (passant de 12 % à 16 %) et celle en termes de chiffre d'affaires de 2 points (près de 10 % contre 8 %).

Ce regain de la petite entreprise fait suite à un long mouvement de déclin observé en France, en Allemagne et aux États-Unis depuis le début du siècle. Cette tendance, parfois annoncée comme inéluctable et favorable à une concentration accrue des différentes industries, s'est retournée dans la seconde moitié des années soixante-dix dans la plupart des pays occidentaux (Loveman et Sengenberger, 1991). Ce mouvement, particulièrement net en France, en Italie et aux Pays-Bas s'étend aux PMI de 20 à 100 salariés. Il aboutit, hormis en Allemagne, à un abaissement marqué de l'effectif moyen des entreprises industrielles (Perea et Savoye, 1993).

Cette progression du poids des petites entreprises dans l'industrie est surtout la traduction, comme lors de la crise des années trente, des difficultés des moyennes et grandes entreprises industrielles, et en particulier de la forte diminution de leurs effectifs. Mais elle découle aussi de l'engouement pour la création d'entreprises, ces dernières étant en quasi-totalité des unités de moins de dix salariés (1) : les restructurations d'entreprises n'ont, semble-t-il, pas profité aux PEI. Les absorptions de PEI par des PMI (par exemple, certaines petites maisons de haute couture ou de petites unités innovantes) se sont en effet avérées, pendant les années quatre-vingt, plus nombreuses que les scissions d'unités de plus de 20 salariés, qui auraient abouti à la création de PEI. Notamment, entre 1986 et 1987, plus d'un tiers des petites entreprises ont disparu à la suite de restructurations contre seulement 11 % de petites entreprises créées par scissions (2).

Une création nette d'emplois dans les petites entreprises pérennes

La place croissante des PEI résulte également de la vitalité propre des PEI pérennes, bien que cette vitalité amène un certain nombre d'entre elles à rejoindre, par franchissement du seuil des 20 salariés, les rangs des PMI (entreprises industrielles de 20 à 499 salariés). En France, ces glissements ascendants l'ont emporté nettement en 1983, comme en 1988, sur les glissements descendants d'entreprises de plus de 20 salariés vers les rangs des PEI (Savoye, 1992) et se sont donc traduits par un transfert net d'actifs et d'effectifs des PEI vers les PMI. En 1991, ces deux types de glissement se sont relativement neutralisés.

Par ailleurs, différentes études menées, au cours des années quatre-vingt, en Allemagne, au Royaume-Uni et en Irlande, montrent des évolutions positives des effectifs salariés dans les petites entreprises pérennes, et à l'opposé le plus souvent négatives pour les entreprises industrielles de plus de 50 salariés (Storey et Johnson, 1987). Le suivi des entreprises industrielles françaises de 1988 à 1991 va dans le sens de ces résultats (cf. graphique I).

Les entreprises industrielles de moins de 10 salariés, actives tout au long de cette période, ont augmenté leurs effectifs (salariés et non salariés) de près de 26 % et leur chiffre d'affaires de 24 % en termes réels. Ces taux d'évolution diminuent avec la taille des entreprises pérennes. Sur la même période, les industries de plus de 500 salariés connaissent une baisse de 8 % de leurs effectifs et une progression de 7 % seulement de leurs ventes en termes réels.

Des emplois à temps complet

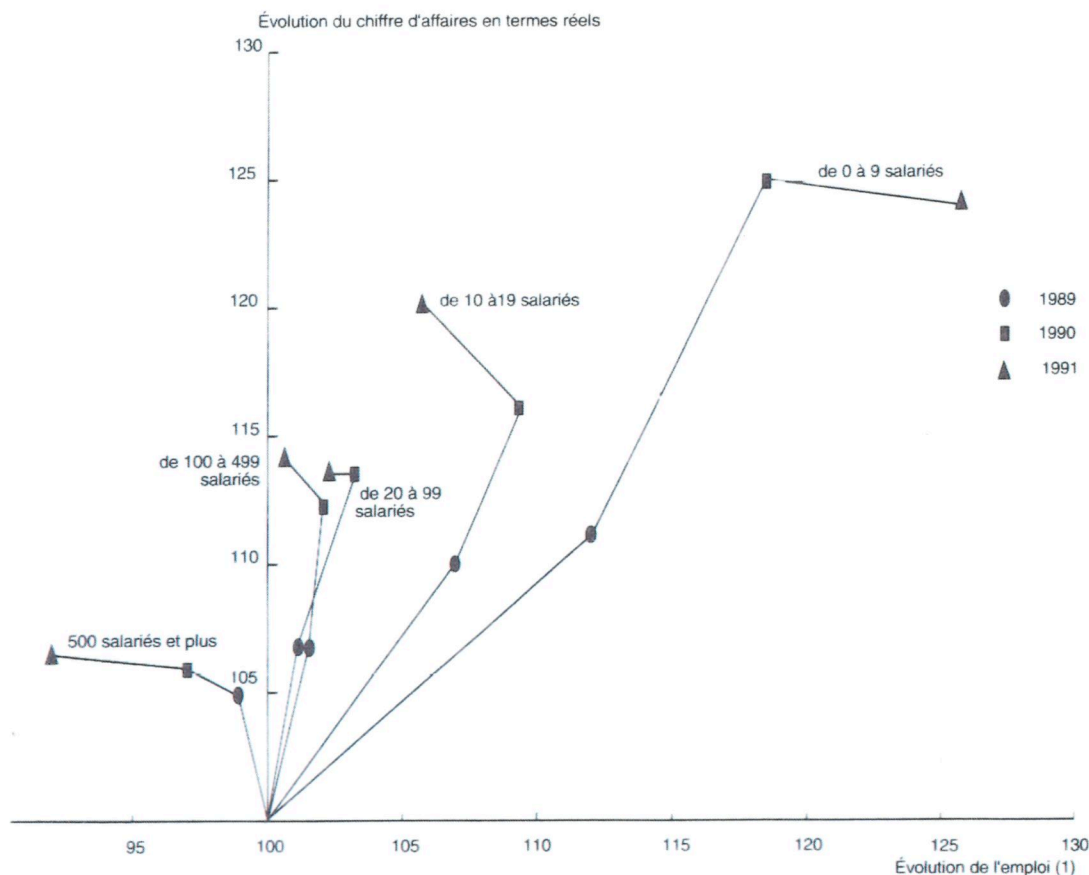
En outre, les emplois salariés des petites entreprises industrielles sont en très grande majorité des emplois à temps complet. En 1991, parmi les 551 000 salariés employés dans ces entreprises (soit 80,4 % de l'ensemble des effectifs occupés, les autres étant les entrepreneurs individuels et les aides familiaux), on ne comptait que 8 % de salariés à temps partiel, 2 % d'apprentis (ces derniers sont beaucoup plus présents dans les métiers de l'alimentation et de services aux particuliers) et 2 % de stagiaires (stages d'initiation à la vie professionnelle). Les formes particulières d'emploi salarié sont donc relativement marginales au

1. Voir article de Bonneau dans ce numéro.

2. Voir article de C. Berthier et M.-C. Parent dans ce numéro.

Graphique I

Évolution de l'emploi et du chiffre d'affaires des entreprises industrielles pérennes de 1988 à 1991, selon leur taille en 1988 *



1. L'emploi regroupe à la fois les effectifs salariés et les effectifs non salariés. La source fiscale ne disposant pas de données sur les effectifs non salariés, ces derniers ont été estimés en 1988 et 1989 à partir des évolutions d'ensemble observées entre les EPEI de 1988 et de 1991.

* Base 100 en 1988.

Sources : enquête auprès des petites entreprises industrielles (EPEI), enquêtes annuelles d'entreprises (EAE) et déclarations sur les bénéfices industriels et commerciaux (BIC).

sein des petites entreprises industrielles et leur part n'a pas progressé depuis le milieu des années quatre-vingt. Toutefois, les emplois salariés des PEI sont moins rémunérés, à qualification égale, que les emplois au sein de PMI et surtout de grandes entreprises industrielles (Insee, 1991).

La vitalité des petites entreprises actives s'explique en premier lieu par le fait qu'elles sont issues d'un processus de sélection plus marqué. Plus la taille initiale de l'entreprise, en termes d'effectifs, est élevée, plus les entreprises survivent.

Elle correspond également à un souci plus prononcé d'accroître les ventes. Selon une enquête du Crédit d'équipement des PME (CEPME) réalisée en 1991 auprès d'un échan-

tillon de dirigeants de PME, cet objectif serait prioritaire par rapport à la recherche de l'accroissement de la rentabilité pour 38 % des entreprises de moins de 10 salariés contre 27 % des entreprises de 10 à 500 salariés (CEPME, 1991).

La qualité des performances d'ensemble des petites entreprises industrielles pérennes se retrouve dans l'observation des performances individuelles. Si l'on répartit les entreprises suivant l'évolution positive, nulle ou négative de leurs effectifs, la proportion d'évolutions positives est la plus élevée pour les entreprises de 1 à 50 salariés. Au-dessus de 50 salariés, la proportion d'évolutions négatives devient majoritaire. Cependant, même pour les petites entreprises, du fait de la forte proportion d'évolutions stables des effectifs, les évolutions posi-

Tableau 1

Évolution des effectifs salariés des entreprises industrielles pérennes de 1988 à 1991 *

En %

Nombre de salariés en 1988	Évolution croissante	Évolution quasi stable (1)	Évolution décroissante	Total
0 salarié	22,7	77,3	—	100
1 à 2 salariés	37,7	37,0	25,3	100
3 à 5 salariés	41,9	25,3	32,8	100
6 à 9 salariés	45,3	18,2	36,5	100
10 à 19 salariés	47,0	10,9	42,1	100
20 à 49 salariés	41,3	20,2	38,5	100
50 à 99 salariés	39,8	18,7	41,5	100
100 à 499 salariés	38,4	22,3	39,3	100
500 salariés et plus	27,7	24,0	48,3	100

Les évolutions dominantes sont mentionnées en gras.

1. Est considérée comme quasiment stable une évolution des effectifs salariés de moins de 5 %, que ce soit à la hausse ou à la baisse (par exemple le passage de 20 à 21 salariés ou réciproquement). Au-dessous de 20 salariés, cet intervalle ne retient que des évolutions parfaitement stables.

* La constitution du fichier des entreprises industrielles pérennes de 1988 à 1991 est décrite en encadré.

Sources : enquêtes auprès des petites entreprises industrielles (EPEI), enquêtes annuelles d'entreprises (EAE) et déclarations sur les bénéfices industriels et commerciaux (BIC).

tives ne sont jamais majoritaires. La création d'emplois des PEI repose donc sur une minorité d'entre elles (23 %) (cf. tableau 1).

Les facteurs individuels déterminent l'évolution des ventes

Les facteurs susceptibles d'influer sur les ventes, aussi bien que sur l'emploi, des petites entreprises industrielles s'agencent autour de trois pôles : l'environnement sectoriel, l'entrepreneur et l'entreprise.

A priori, les petites entreprises industrielles pourraient être particulièrement sensibles à la conjoncture des différentes activités industrielles. Dans des marchés qui leur échappent entièrement les petites entreprises réagiraient plus brutalement, relativement aux autres, aux embellies de la demande, soit directement, soit indirectement par le biais de la sous-traitance, comme elles en subiraient les chutes. Peu diversifiées, voire centrées sur le développement d'un seul produit et, éventuellement, pour un seul client, leur marge de manœuvre serait particulièrement étroite (cf. tableau 2).

En fait, la dispersion de l'évolution du chiffre d'affaires, mesurée ici par leurs taux de croissance médians en termes réels (3), entre les différents secteurs d'activité n'est pas plus importante pour les petites entreprises que pour

les autres (cf. tableau 3). Des écarts respectifs de 14 et 13 points séparent les secteurs les plus dynamiques (l'industrie du papier et du carton pour les PEI, l'électroménager pour les autres entreprises) des secteurs les plus en déclin (le cuir et la chaussure pour les PEI, l'automobile pour les entreprises de taille plus grande).

Des positions sectorielles peu favorables

Dans leur ensemble, les petites entreprises industrielles sont apparemment défavorisées par leur position sectorielle. Elles se regroupent essentiellement autour d'activités marquées par des soldes déficitaires du commerce extérieur et par la montée des importations : cuir, chaussure, habillement, ameublement, etc. (4). De même, les petites entreprises sont nettement moins présentes sur des activités nécessitant des efforts importants de recherche. Moins d'un quart des petites entreprises industrielles se situe sur des activités de haute technologie contre près de 40 % pour les entreprises de plus de 200 salariés (5).

4. Voir article de B. Savoye dans ce numéro.

5. Les activités dites de haute technologie sont définies par l'OCDE comme celles caractérisées par des efforts de recherche et développement particulièrement intenses dans l'ensemble des industries des pays occidentaux. Elles se rassemblent essentiellement dans l'industrie chimique et pharmaceutique, dans la fabrication de certains matériels informatiques, téléphoniques, électroniques, radio-électriques ou d'automatisation des processus industriels, dans l'industrie aéronautique et dans la mécanique de précision.

3. L'évolution du chiffre d'affaires est déflaté par l'indice des prix à la production de la branche correspondant au secteur industriel de l'entreprise.

Tableau 2

Diversification de l'activité des entreprises de l'industrie manufacturière, selon la taille

Nombre de salariés	Part de l'activité principale (en % du chiffre d'affaires)	Nombre moyen d'activités par entreprise	Proportion d'entreprises ayant :		
			une activité	deux activités	plus de deux activités
0 à 9	95,0	1,2	80,1	17,3	2,6
10 à 19	94,6	1,3	74,8	20,9	4,3
20 à 99	91,3	1,5	63,2	26,8	9,9
100 à 499	85,3	2,1	39,0	35,1	25,8
500 et plus	78,8	3,6	18,6	27,3	54,2

Sources : enquête auprès des petites entreprises industrielles (EPEI) et enquête annuelle d'entreprises (EAE) de 1998.

Tableau 3

Évolution du chiffre d'affaires des entreprises industrielles en 1991 *

Secteur d'activité	Taux d'évolution du chiffre d'affaires			
	Moins de 20 salariés		20 salariés et plus	
	Médiane	Q3 - Q1	Médiane	Q3 - Q1
Matériaux de construction	1,8	26,9	1,8	26,9
Verre	{ 0,1	{ 45,9	- 4,3	16,4
Chimie			4,4	12,8
Parachimie	- 0,8	37,0	0,2	12,3
Travail des métaux	- 2,2	25,8	- 6,0	16,3
Mécanique	0,7	33,8	- 5,6	21,8
Électronique	{ 2,9	{ 39,9	0,6	23,2
Électro-ménager			6,9	27,3
Matériel de transport	{ 1,2	{ 32,3	- 6,3	17,6
Construction navale et aéronautique			- 3,5	23,7
Textile, habillement	0,0	31,4	- 1,3	18,3
Cuir, chaussure	- 5,8	26,9	- 5,2	21,0
Bois, industries diverses	- 0,2	27,0	- 2,1	17,5
Papier, carton	8,3	29,9	4,5	14,1
Imprimerie	- 0,2	31,3	- 3,4	12,8
Matières plastiques	1,6	37,5	- 1,2	20,9

* Le chiffre d'affaires en 1991 rapporté au chiffre d'affaires en 1990 est déflaté par l'indice des prix à la production de la branche correspondant au secteur industriel de l'entreprise ; seules sont retenues les entreprises actives sur les deux exercices 1990 et 1991.

Sources : enquêtes auprès des petites entreprises industrielles (EPEI) de 1991 et enquêtes annuelles d'entreprises (EAE) de 1990 et 1991.

Mais, cette répartition sectorielle prive-t-elle réellement ces unités de possibilités de croissance ? Dans certaines industries, les performances des petites entreprises sont tout à fait différentes de celles des unités de taille plus grande. En 1991, dans le classement des industries manufacturières par taux de croissance médians du chiffre d'affaires, la fabrication de matériel de transport et la construction mécanique occupent les cinquième et sixième places pour les petites entreprises, mais les dernières places pour les entreprises de plus de 20 salariés. À l'opposé, la parachimie et

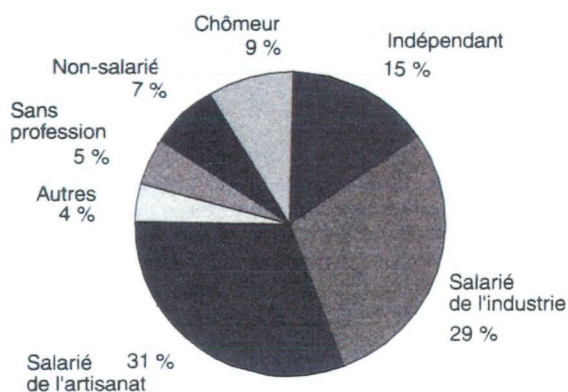
l'industrie pharmaceutique réussissent nettement mieux aux entreprises de plus de 20 salariés. À l'exception du cuir et de la chaussure, les petites unités apparaissent moins affectées par les secteurs en difficulté. Elles sont moins touchées par la montée des importations grâce à des spécialisations sur des créneaux moins exposés (haute couture, maroquinerie, etc.). Par ailleurs, ces activités traditionnelles n'impliquent pas des efforts d'investissements hors de leur portée tels que ceux nécessaires dans certaines activités de haute technologie.

À chacun selon ses projets

Au niveau micro-économique, la diversité des petites entreprises commence par celle de leurs dirigeants. Tandis que ceux des moyennes ou de grandes entreprises proviennent dans l'ensemble d'horizons relativement restreints, les profils des chefs de petites entreprises sont extrêmement variés. Nombre d'entre eux sont très jeunes ou au contraire âgés de plus de 65, voire 70 ans. D'autre part, leurs origines professionnelles sont multiples, bien que dominées par le salariat (60 % d'entre eux). L'apprentissage est assez marginal chez les petits artisans de production, contrairement aux métiers de l'alimentation, du bâtiment ou de certains services aux particuliers (cf. graphique II).

Ces dirigeants ont pour leur entreprise des projets distincts sinon opposés : réalisation d'une vocation à travers un métier, continuité d'un patrimoine familial, affaire à développer coûte que coûte, issue de secours pour certains chômeurs de longue durée. Les comportements des artisans qui maintiennent leur affaire en dépit de leur manque de compétitivité et de toute rentabilité de leurs efforts, et des entrepreneurs qui préfèrent cesser l'activité d'unités pourtant rentables pour réinvestir leur capital sur d'autres affaires qui le sont encore plus, sont radicalement opposés. Ils n'ont comme seul point commun de se situer en marge du comportement de l'entrepreneur rationnel dans l'analyse micro-économique, laquelle s'avère réductrice face aux spécificités des très petites entreprises.

Graphique II
Origine professionnelle des chefs de petite entreprise individuelle



Source : enquête auprès des petites entreprises industrielles (EPEI) de 1991.

Aussi, Storey propose de déplacer le champ d'analyse de la petite entreprise vers l'entrepreneur lui-même (Storey, 1990). Détient-il une seule affaire ou gère-t-il un portefeuille d'investissements productifs ? Recherche-t-il un revenu correspondant à un emploi à temps complet, un revenu d'appoint à celui procuré par exemple par une profession salariée, ou encore le développement d'un patrimoine personnel ? Il est manifeste qu'une part importante des entrepreneurs individuels sans salarié ne se contente pas de leur affaire, et exerce une autre activité ou du moins dispose d'autres revenus. Un quart des entreprises individuelles sans salarié de l'artisanat de production, soit 11 000 unités, sont maintenues en activité alors que le montant de la valeur ajoutée réalisée en 1991 est inférieur à 50 000 francs, soit une fois retranchés les différentes charges financières et sociales et les impôts, un montant nettement insuffisant pour assurer un revenu minimal. Ce montant est inférieur à 100 000 francs pour près de la moitié de ces petites entreprises.

Les efforts d'ouverture et de modernisation réussissent mieux aux entreprises ayant au moins trois ans et trois salariés

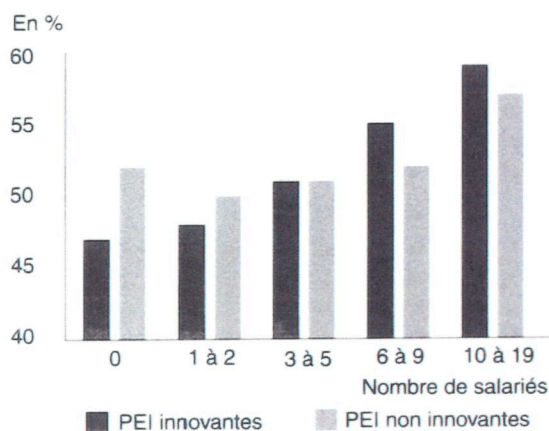
Le fonctionnement de la petite entreprise relève d'une logique d'ensemble relativement simple. Dans l'industrie, la plupart des comportements évoluent de manière croissante avec l'augmentation de la taille de l'entreprise : investissement, exportation, innovation, utilisation de l'informatique, développement de relations inter-entreprises, recours à de la sous-traitance confiée, etc. Il en va de même pour l'intensité capitalistique et pour les rémunérations moyennes des salariés qui déterminent, en partie, la productivité apparente du travail.

La taille détermine la propension des entreprises à adopter tel ou tel comportement, mais également la réussite de ces initiatives sur la production. Un seuil situé entre trois et cinq salariés est mis en évidence pour le fait d'exporter (6), pour le recours à l'informatique (Savoye, 1992), ainsi que pour le développement de produits innovants (cf. graphique III). En deçà de ce seuil, les micro-entreprises sont pénalisées par leurs prises de risques ; au-delà, elles sont bénéficiaires. De même, une ancienneté minimale de trois à cinq ans est nécessaire

6. Voir article de B. Savoye dans ce numéro.

Graphique III

Proportion de PEI innovantes et non innovantes dont le chiffre d'affaires s'est accru en termes réels de 1990 à 1991, suivant la taille des entreprises



Source : enquête auprès des petites entreprises industrielles (EPEI) de 1991.

avant de se lancer dans la conquête de marchés étrangers.

Conséquence de cette diversité, la dispersion des taux de croissance du chiffre d'affaires des très petites entreprises au sein de chacun des différents secteurs industriels est particulièrement étendue (cf. tableau 3). En 1991, elle est comprise entre 26 points (travail des métaux) et 46 points (verre et chimie). Pour les entreprises industrielles de plus de 20 salariés, elle se situe entre 12 points (parachimie et industrie pharmaceutique) et 23 points (construction électronique).

Des déterminants des comportements d'emploi

Les dynamiques des ventes et de l'emploi ne vont pas toujours de pair : les trajectoires atypiques sont nombreuses. En effet, l'embauche ou le licenciement se déterminent également au regard du projet de l'artisan pour son entreprise, de la jeunesse de son affaire et des modes de production, intensifs ou extensifs, prédominants dans chaque secteur.

La période 1988-1991 a été favorable à l'emploi. Mais l'élasticité de la croissance de l'emploi à celle des ventes a beaucoup différé suivant les secteurs. Ainsi, parmi les petites entreprises pérennes ayant une croissance de leur

chiffre d'affaires de 3 à 4 % entre 1988 et 1991, celles de la fabrication de matières plastiques et d'articles divers ont accru, dans l'ensemble, leurs effectifs respectivement de 19 % et 16 % tandis que les petites entreprises de produits laitiers les ont réduits de 2 % (cf. graphique IV).

Sur la période observée, quatre types de croissance des petites entreprises pérennes semblent se distinguer suivant les secteurs. Le plus fréquent est celui d'une croissance des effectifs proportionnelle à celle du volume des ventes : imprimerie, artisanat du bois, de l'ameublement, du verre, fabrication de matériel agricole. Dans le travail des métaux, la production d'équipements industriels et surtout la petite construction navale, on constate d'importants gains de productivité apparente du travail.

À l'opposé, une forte baisse de productivité s'observe dans l'artisanat du textile, de l'habillement et du cuir. Elle se caractérise par un accroissement des effectifs en dépit d'une baisse du volume des ventes.

Les artisans sans salarié deviennent rarement des employeurs

Plus des trois-quarts des entreprises sans salarié le sont restés (cf. tableau 1). La décision d'être employeur apparaît inscrite dès le projet de création d'entreprise : dans sept cas sur dix (tous secteurs confondus), cette décision est annoncée dès la création et, dans 85 % des cas, au cours de la première année d'existence (Callies, 1989).

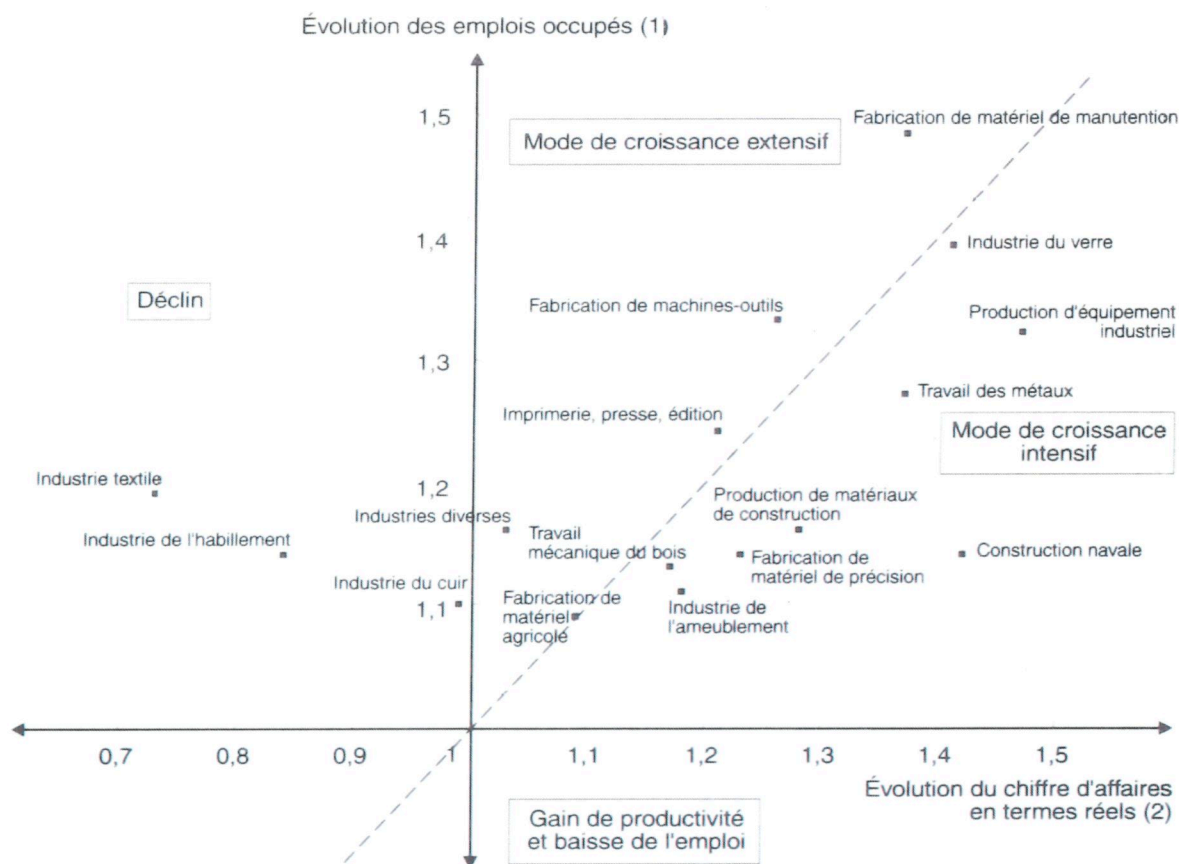
En situation de déclin de la production (7), la proportion des entreprises sans salarié qui n'ont pas embauché, entre 1988 et 1991, atteint 85 % (cf. tableau 4). En situation de croissance, elle reste supérieure aux deux tiers. Même dans des situations de forte croissance, seule une minorité d'artisans sans salarié décide d'embaucher. Cette réticence s'explique par le souhait de ne pas avoir à diriger d'autres personnes, ou encore de maintenir une identité familiale, voire personnelle, à leur affaire et donc de ne pas l'ouvrir à des personnes extérieures.

Les mesures d'exonération des cotisations sociales patronales pour l'embauche d'un

7. L'évolution de la production est appréhendée par l'évolution de la valeur ajoutée en termes réels, c'est-à-dire déflatée de l'indice des prix de la valeur ajoutée de la branche.

Graphique IV

Évolution de l'emploi et du chiffre d'affaires en termes réels, des petites entreprises industrielles pérennes entre 1988 et 1991, par secteur d'activité



1. L'emploi regroupe à la fois les effectifs salariés et les effectifs non salariés. La source fiscale ne disposant pas de données sur les effectifs non salariés, ces derniers ont été estimés en 1988 et 1989 à partir des évolutions d'ensemble observées entre les EPEI de 1988 et de 1991.

2. La productivité apparente du travail est mesurée par le chiffre d'affaires par personne en termes réels. À droite de la bissectrice, il s'agit de gains de productivité, à gauche, de pertes.

Sources : enquêtes auprès des petites entreprises industrielles (EPEI), enquêtes annuelles d'entreprises (EAE) et déclarations sur les bénéfices industriels et commerciaux (BIC).

premier salarié instaurées en 1988, et donc en vigueur sur la période, n'ont semble-t-il eu que peu d'impact. À partir des statistiques du ministère du Travail, on estime que ces mesures auraient, finalement, concerné en 1991 moins de 10 000 salariés au sein des petites entreprises industrielles, soit moins de 2 % de l'ensemble des effectifs occupés (8).

L'évolution de l'emploi ne rejoint pas forcément celle de l'activité

Ce comportement des entreprises sans salarié induit une forte inertie de l'embauche des petites entreprises industrielles dans leur ensemble : 43 % d'entre elles ont maintenu à l'identique leur effectif salarié (ou leur absence d'effectif), contre 5 % seulement des entreprises de plus de 20 salariés. Les entreprises sans salarié exclues,

la stabilité des effectifs demeure importante. Proportionnellement, plus la taille des entreprises est grande, moins elles sont nombreuses à maintenir leurs effectifs (cf. tableau 1) : d'une part, une stabilité parfaite des effectifs des grandes entreprises est très difficile pour des raisons indépendantes de la direction de l'entreprise elle-même (démissions, départs en retraite, etc.) ; d'autre part le passage d'un à deux salariés (ou de deux à un) a évidemment une portée tout autre.

De ce fait, les évolutions des effectifs sont beaucoup moins corrélées à celles de leur production dans les PEI de 1 à 19 salariés que dans les entreprises plus grandes : 57 % des PEI en croissance ont augmenté leurs effectifs et 50 % des entreprises en déclin les ont diminués ; ces proportions pour les entreprises de plus de 20 salariés sont respectivement de 63 % et 69 %.

8. En 1991, les effectifs occupés (salariés et non salariés) dans l'artisanat de production sont estimés à 583 000 personnes et dans l'ensemble des PEI à 686 000 personnes.

Tableau 4

Évolution de la valeur ajoutée et des effectifs salariés des entreprises pérennes de 1988 à 1991 *

En %

Taille de l'entreprise et évolution de la valeur ajoutée	Effectifs salariés			
	En augmentation	Stables	En diminution	Total
Entreprises de 0 salarié				
Valeur ajoutée en augmentation	32	68	-	100
Valeur ajoutée en diminution	15	85	-	100
Ensemble	23	77	-	100
Entreprises de 1 à 19 salariés				
Valeur ajoutée en augmentation	57	24	19	100
Valeur ajoutée en diminution	25	25	50	100
Ensemble	42	25	33	100
Entreprises de 20 salariés et plus				
Valeur ajoutée en augmentation	63	7	30	100
Valeur ajoutée en diminution	26	5	69	100
Ensemble	48	5	47	100

* La constitution du fichier des entreprises industrielles pérennes de 1988 à 1991 est décrite en encadré.

Sources : enquêtes auprès des petites entreprises industrielles (EPEI), enquêtes annuelles d'entreprises (EAE) et déclarations sur les bénéfices industriels et commerciaux (BIC).

Ce résultat va à l'encontre de la thèse souvent avancée d'une plus grande souplesse des petites unités productives.

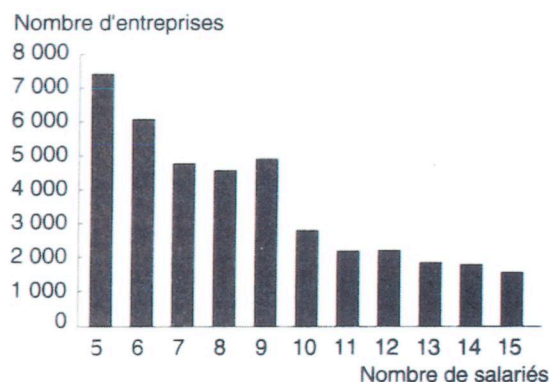
Le seuil des dix salariés

La rigidité à la baisse des effectifs est due en particulier au fait que dans des micro-entreprises, chaque personne s'avère plus ou moins indispensable au fonctionnement d'ensemble de l'entreprise. En cas de difficultés, l'entrepreneur doit choisir entre le maintien en l'état de son affaire ou la cessation d'activité, et repartir, éventuellement, sur d'autres bases.

Pour la rigidité à la hausse, les charges administratives et financières sont souvent évoquées comme un facteur important de désincitation à l'embauche. En particulier le franchissement du cap des dix salariés astreint l'entreprise à différentes obligations supplémentaires : élection d'un délégué du personnel, contribution au financement de la formation professionnelle (taxe assise sur la masse salariale), participation à l'effort de construction et, dans certaines agglomérations, au versement transport. La répartition des entreprises selon leur nombre de salariés présente une nette rupture à ce niveau. Un à deux milliers d'entreprises se limitent à un effectif de neuf salariés et se refusent à croître davantage (cf. graphique V). Cette discontinuité à dix salariés est le résultat des freinages

Graphique V

Répartition des entreprises industrielles, selon leur nombre de salariés



Source : enquête auprès des petites entreprises industrielles (EPEI) de 1991.

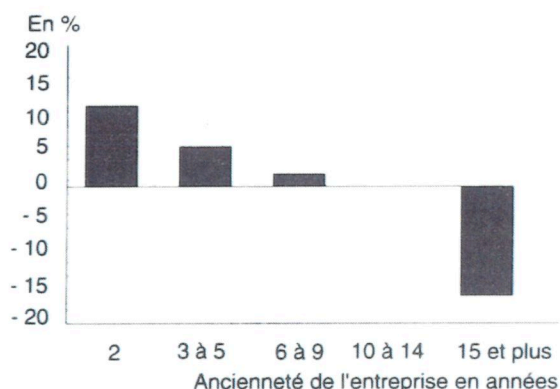
accumulés sur de nombreux exercices. En se limitant à trois exercices, de 1988 à 1991, l'effet de ce seuil légal existe toujours mais il est moins important.

L'embauche, une affaire de jeunesse

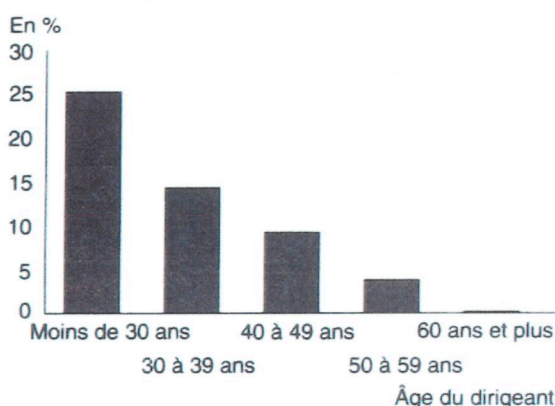
Si l'on s'intéresse aux seules entreprises qui ont modifié leurs effectifs entre 1988 et 1991 (58 % des PEI pérennes et 95 % des entreprises pérennes de 20 salariés et plus), deux phénomènes atypiques et symétriques sont à noter. Le tiers des entreprises de plus de 20 salariés en crois-

Graphique VI
Variation des effectifs salariés des PEI

A - Selon leur ancienneté



B - Selon l'âge de leur dirigeant



Source : enquête auprès des petites entreprises industrielles (EPEI) de 1988.

sance ont réduit leurs effectifs. À l'opposé, 40 % des PEI pérennes en déclin d'activité ont accru leurs effectifs (progressant d'une taille moyenne de 4,2 à 6,7 salariés).

Ce phénomène paradoxal se traduit mécaniquement par une forte diminution de la productivité appa-

rente du travail. Il illustre, en grande partie, la nature riche en emplois, de la croissance des PEI.

Ce fait est engendré par l'importance des entreprises récemment créées parmi l'ensemble des petites entreprises industrielles. Une partie de ces nouvelles entreprises, en particulier celles qui débutent avec au moins un salarié, estime ne pas avoir encore atteint leur taille critique. Aussi continuent-elles à recruter, même si leur productivité se ralentit. En fait, la jeunesse des entreprises est, en matière d'emplois, le paramètre déterminant (Fizaine, 1968). Plus l'entreprise est jeune, plus elle recrute ; au-delà de trois ans d'ancienneté gains et pertes d'emplois s'équilibrent puis, au-delà de quinze ans, un comportement malthusien l'emporte (cf. graphique VI). Ce lien entraîne en corollaire un lien de même nature entre l'embauche et la jeunesse du dirigeant.

Mais les entreprises récemment créées sont particulièrement fragiles. Ainsi, la croissance des effectifs des entreprises au cours de leurs premières années ne suffit pas à combler les pertes d'effectifs générées par la cessation d'activité d'un grand nombre d'entre elles. La taille moyenne des entreprises créées en 1985 et encore actives en 1990 est passée de 2,3 personnes à 3,8. Il en faudrait 5,3 pour compenser les pertes d'effectifs entraînées par la fermeture des unités de la même génération (Viennet, 1990).

En matière d'emplois, le dynamisme des petites entreprises apparaît manifeste, mais appelle confirmation. Les emplois créés sont certes en très grande majorité des emplois salariés à temps complet, mais inéluctablement instables du fait de la fragilité de ces entreprises, souvent jeunes et malmenées. □

BIBLIOGRAPHIE

Callies J.-M. (1989), « Être employeur, une décision inscrite dans le projet d'entreprise », *Économie et Statistique*, n° 219, mars, pp. 3-10.

CEPME (1991), « 1981-1991-2001, les décennies des PME », *Les dossiers du CEPME*.

Fizaine F. (1968), « Analyse statistique de la croissance des entreprises selon l'âge et la taille », *Revue d'économie politique*, n° 4, juillet-août, pp. 606-620.

Insee (1991), « La structure des salaires en France en 1986 », *Insee Résultats*, n° 157.

Loveman G. et Sengenberger W. (1991), « The Re-emergence of Small-Scale Production: an International Comparison », *Small Business Economics*, vol. 3, n° 1, mars, pp. 1-38.

Perea E. et Savoye B. (1993), « La poussée des PMI en Europe et l'exception allemande », *Insee Première*, n° 246, février.

Savoye B. (1992), « Les petites entreprises de l'artisanat, du commerce et des services », *Insee Résultats - Système productif*, n° 48-49.

Storey D. et Johnson (1987), *Job Generation and Labor Market Changes*, Mac Millan.

Storey D. (1990), « Firm Performance and Size », in Z. Acs and D. Audretsch eds, *The Economics of Small Firms, a European Challenge*, Kluwer Academic Publishers.

Viennet H. (1990), « Survivre, le premier souci des jeunes entreprises », *Insee Première*, n° 110, novembre.

Document 5

**La taille des entreprises, élément structurant du système productif,
analyses française et communautaire, Revue d'Economie
industrielle, n°67, p. 103 à 119, 1994.**

La taille des entreprises, élément structurant du système productif : analyses française et communautaire

In: Revue d'économie industrielle. Vol. 67. 1er trimestre 1994. PME-PMI et économie industrielle. pp. 103-119.

Résumé

Cet article s'intéresse à la façon dont la taille des entreprises apparaît en France et dans la Communauté européenne, comme un important vecteur d'organisation du système productif, à partir de ses deux grilles de lecture principales : la répartition sectorielle et l'implantation géographique des unités. Des ordonnancements très stricts des entreprises suivant leur taille sont ainsi mis en évidence. Les différents facteurs microéconomiques ou macroéconomiques, voire même culturels, qui génèrent ces agencements d'entreprises sont analysés. Enfin est abordée la question des conséquences de ces différents positionnements sur les performances respectives des entreprises suivant leur taille.

Abstract

This article looks at the way enterprise size acts as an important factor (in France and the EC) in the structure of the productive system, based on two principal analyses : the sectoral breakdown and the geographical location of businesses. The strict ranking of enterprises according to their size is also highlighted. The different microeconomic, macroeconomic and even cultural factors which lead to these business classifications are analysed. Finally, the question of the consequences of these elements on the performance of different sized enterprises is studied.

Citer ce document / Cite this document :

Savoye Bertrand. La taille des entreprises, élément structurant du système productif : analyses française et communautaire . In: Revue d'économie industrielle. Vol. 67. 1er trimestre 1994. PME-PMI et économie industrielle. pp. 103-119.

doi : 10.3406/rei.1994.1510

http://www.persee.fr/web/revues/home/prescript/article/rei_0154-3229_1994_num_67_1_1510

LA TAILLE DES ENTREPRISES, ÉLÉMENT STRUCTURANT DU SYSTÈME PRODUCTIF

ANALYSES FRANÇAISE ET COMMUNAUTAIRE

La notion de la taille de l'entreprise pose aujourd'hui de nombreux problèmes. D'une part, sur le plan de l'analyse des performances, son choix n'apparaît pas toujours pertinent : la taille des établissements est mieux appropriée aux critères d'efficacité technique, celle éventuellement du groupe aux critères d'ordre financier. D'autre part, avec la multiplication des formes d'organisation de l'entreprise, le flou va croissant : tandis que de grandes entreprises, à l'image de la firme américaine 3M choisissent de s'organiser autour de petites unités autonomes, les petites entreprises à l'instar du modèle de la « Troisième Italie » choisissent de coopérer étroitement entre elles afin de combler par des économies d'échelle externes leur déficit de rendements internes. Ces mutations en viennent à bouleverser les fondements des interprétations physiciennes et à inviter à un certain relativisme. « Des doutes peuvent être émis quant au fait que la taille de l'entreprise jouerait en tant que telle un rôle crucial vis-à-vis de l'efficacité et de la vitalité économique » (Loveman and Sengenberger, 1991).

Ce relativisme apparaît toutefois excessif (1). D'une part, une liaison étroite perdure entre la taille des entreprises et certains de leurs comportements. Les propensions des entreprises à exporter, à innover ou encore à investir sont directement croissantes avec l'augmentation de leur taille. D'autre part, la taille des entreprises demeure un vecteur essentiel de l'organisation même du système productif. Cette question, en amont des comportements et des performances économiques des entreprises, est rarement étudiée. À partir des deux principales grilles de lec-

(1) Les enseignements tirés des districts industriels, c'est-à-dire de tissus denses et localisés de PMI étroitement liées entre elles reposent essentiellement sur des cas d'école (la fameuse Troisième Italie) relativement marginaux, si l'on s'en tient à une définition rigoureuse de ce phénomène. Ni les zaibatsu japonais, ni les regroupements d'ateliers allemands ne répondent aux logiques spécifiques de la spécialisation flexible. En outre, cet idéal-type italien est menacé, une fois acquis certains succès commerciaux, par un mouvement d'intégration de formes plus traditionnelles (Durand, 1991). En France en 1991, 14 % seulement des entreprises industrielles de moins de 20 salariés déclarent établir des relations étroites avec d'autres entreprises.

ture du système productif, les répartitions géographique et sectorielle des entreprises, cette étude s'efforce de dévoiler les différents ordonnancements des unités productives en œuvre, et d'en décrypter les logiques (sans s'aventurer toutefois comme au siècle dernier dans les domaines de la climatologie !). Ces ordonnancements génèrent différents effets dits de structure sur les performances comparées des PME et des grandes entreprises.

Les notions de classe de taille, de positionnement et de localisation

Le critère de taille retenu, le nombre de salariés, est le plus fréquemment utilisé, car il n'est pas soumis, dans le cadre d'études en évolution, à l'érosion monétaire. Le choix de ce critère n'est pas neutre ; les différentes mesures de taille ne sont en effet pas interchangeables entre elles (Bellehumeur, Nguyen, 1985), en particulier dans certains secteurs des services dans lesquels il n'existe pas de relation linéaire entre la taille en nombre de personnes occupées et les niveaux de productivité apparente du travail.

Les seuils établis à partir de ce critère correspondent à des discontinuités effectives de la distribution du nombre d'entreprises selon la taille. Ces discontinuités sont cependant légères, sans comparaison par exemple avec les accidents observables dans des distributions de populations par âge. La régularité de cette distribution, le nombre d'entreprises décroissant sur un rythme exponentiel au fur et à mesure que la taille augmente, peut être appréhendée comme le cadre général dans lequel s'inscrivent des ordonnancements plus fins présentés ci-dessous.

De ces seuils se déduisent les *classes de taille* d'entreprises, soit dans cette étude les très petites entreprises (TPE) de moins de 20 salariés, les PME de 20 à 500 salariés et les grandes entreprises plus de 500 salariés. Ces objets d'analyse sont sous diverses variantes extrêmement répandus mais néanmoins problématiques. Le dimensionnement des entreprises pose en effet les mêmes questions que leur positionnement ou leur localisation. Dans des analyses méso ou macro-économiques, ces trois concepts recouvrent à la fois des démarches intentionnelles et des comportements subis. De ce fait, les classes de taille regroupent à chaque période des entreprises aux trajectoires différentes, stables, ascendantes ou déclinantes, et qui se situent dans des logiques vis-à-vis de la taille tout à fait différentes.

Lors de la création, la taille des entreprises n'est significative que pour certaines activités spécifiquement artisanales (la boulangerie, l'habillement sur mesure, les salons de coiffure, etc.) et pour les petits détaillants : généralement les entreprises individuelles créées sans embauche de salarié demeurent sans salarié par la suite (Callies, 1989). Pour les autres secteurs, la taille est censée croître, son niveau est contraint par les moyens de départ des entrepreneurs. Par la suite, pour la plupart des PME non affiliées à un groupe, la taille se définit dans une logique de compétitivité concurrentielle avec des unités plus petites ou plus grandes. Elle découle de leurs performances, de leur mode de développement plus ou moins riche en emplois, ou encore de leurs modes d'insertion dans les marchés industriels (concurrence ouverte, sous-traitance...) Enfin, pour les nombreuses filiales de groupes, la logique du dimensionnement ne se situe plus par contre sur un plan inter-entreprises mais plutôt au niveau intra-groupe des choix organisationnels en vue d'une allocation optimale des ressources et des responsabilités.

Le *positionnement* est considéré comme la proportion, pour une taille donnée, d'entrepreneurs situées dans tel ou tel secteur (autrement dit le poids du secteur dans les entreprises d'une taille donnée et non l'inverse). Ce concept s'inscrit à la fois dans une logique individuelle d'acteurs et dans une logique méso-économique de marchés. D'une part, il est la résultante des stratégies d'entrepreneurs vis-à-vis de leur milieu, stratégies de marchés (créations d'entreprises sur tel marché porteur ou changement d'activité pour s'ouvrir à de nouveaux marchés) ou de taille performante (modification de la taille vers le bas par le biais de filialisation ou vers le haut par des procédures de croissance interne ou externe). D'autre part, il résulte de la pression exercée par la conjoncture du marché sur les entreprises, pression différente selon la taille des unités présentes (fortes cessations de petites ou de grandes entreprises, glissements de taille non maîtrisés du fait de la croissance ou au contraire du déclin de l'entreprise).

Pour la *localisation* des entreprises, les démarches intentionnelles sont sans doute relativement limitées, tout au moins au sein de l'espace national. La grande majorité des implantations se fait, au dire des entrepreneurs eux-mêmes, sans réelle démarche stratégique de minimisation des coûts de production, elle est tout simplement motivée par la connaissance préalable du lieu par les origines familiales ou l'expérience professionnelle du marché local et de son réseau d'acteurs économiques et sociaux. La diversité des tissus régionaux se détermine donc également en grande partie par la pression du milieu régional : survie des entreprises récemment créées, émergence ou au contraire abandon de telle activité...

Les sources

Les données françaises mobilisées sont celles de l'exploitation coordonnée des enquêtes sur les petites entreprises (ECPE). Cette source, exhaustive sur les entreprises de 20 salariés et plus, offre l'intérêt de rassembler des données représentatives de très bonne qualité sur les TPE.

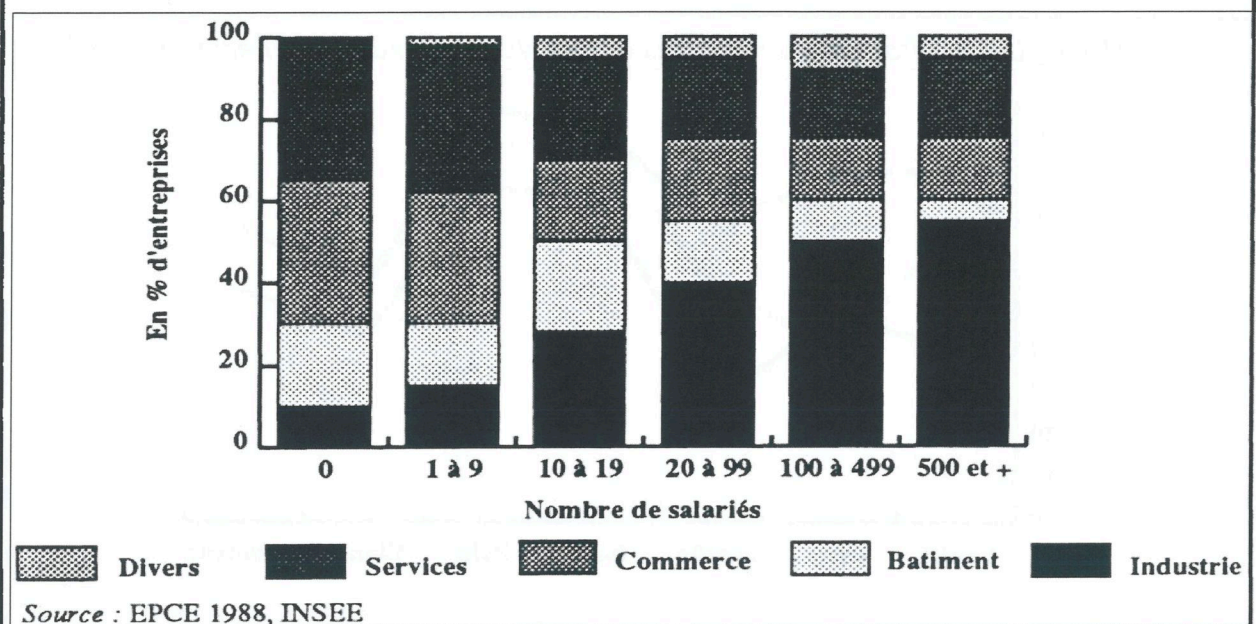
Les données européennes par entreprise et par pays sont issues des données tabulaires du projet PME de l'Office Statistique des Communautés Européennes (EUROSTAT). Cette source, relativement récente, est la seule au niveau communautaire à être ventilée par classe de taille et à contenir les micro-entreprises. Elle contient également des estimations du niveau EUR12, soit de l'ensemble des douze pays membres. Les données européennes au niveau régional concernent les établissements des entreprises industrielles de plus de 20 salariés.

I. — LE POSITIONNEMENT DES ENTREPRISES SUIVANT LEUR TAILLE

La cohérence des positionnements des entreprises suivant leur taille apparaît dès le découpage le plus grossier de l'économie en grands secteurs. Le positionnement dans l'industrie est en effet croissant avec la taille des entreprises : il concerne en France un dixième des entreprises sans salarié pour plus de la moitié des grandes entreprises (graphique 1). À l'opposé, le positionnement dans le bâtiment, le commerce et les services va en diminuant lorsque la taille des entreprises augmente : le commerce et les services rassemblent ainsi chacun un tiers des entreprises sans salarié mais seulement 13,5 % et 18 % des grandes entreprises. Ces différences sectorielles s'observent de manière similaire dans les différents pays de la Com-

munauté européenne (EUROSTAT, 1992). De ce fait, les entreprises de plus de 100 salariés sont dominantes en termes d'emplois dans la plupart des industries, tandis que celles de moins de 100 salariés dominent le bâtiment, le commerce et la plupart des services non financiers.

GRAPHIQUE 1 : Poids des différents secteurs d'activité suivant la taille des entreprises



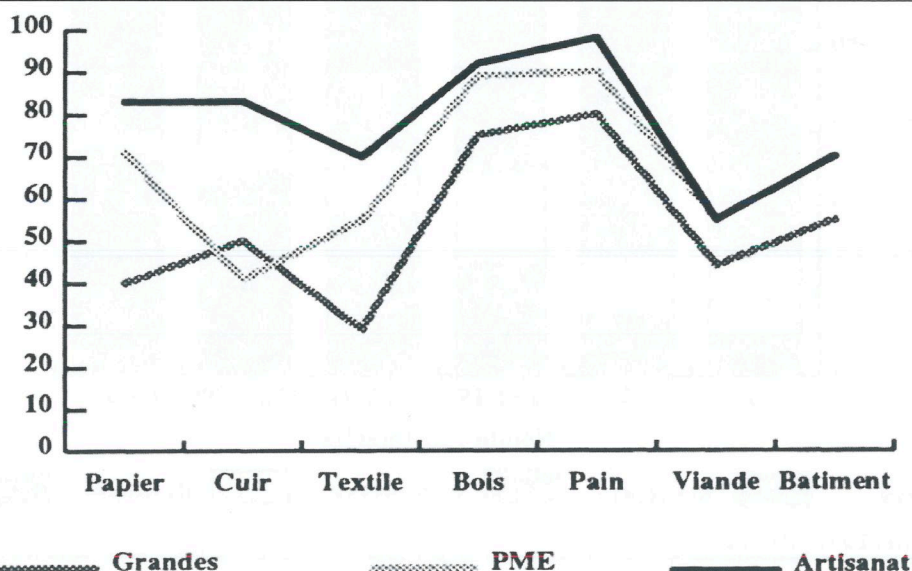
1. Le positionnement dans les filières de production

Ce positionnement suivant la taille des entreprises s'explique tout d'abord par la présence pour l'exercice de certaines activités de seuils techniques liés à la taille. Ainsi, les industries lourdes supposent une taille minimale, par exemple pour assurer le fonctionnement de haut-fourneaux ou de raffineries... À l'opposé, certaines activités de l'artisanat traditionnel ont jusqu'à présent été relativement protégées par certains verrous technologiques qui bloquent leur industrialisation (panification de la farine en continu, impossibilité de la découpe industrielle à chaud de la viande...) et continuent de rendre nécessaires de petites unités de production (Auvolat, Lavigne, Mayère, 1985). À ces effets de seuils s'ajoute le phénomène largement étudié depuis A. Smith des rendements d'échelle. Les industries de biens intermédiaires produisent généralement des biens plus standardisés et recourent à des procédés de production très capitalistiques. Le positionnement des entreprises suivant leur taille dans différentes filières rend compte de ces deux différents phénomènes.

Au niveau des filières étendues (de la production jusqu'à la distribution), les grandes entreprises se situent plutôt en amont et les plus petites en aval (hormis dans le commerce de biens alimentaires aujourd'hui largement dominé par les moyennes et grandes surfaces). Ainsi, dans six filières étendues observées en France (textile, habillement, parfumerie, droguerie, matériel électrique et pharmacie), le poids des TPE en nombre d'unités, en effectifs occupés ou en parts de chiffre d'affaires réalisées, est plus fort dans le commerce de détail que dans le commerce de gros, et dans le commerce de gros plutôt que dans la production.

Au sein même des différentes filières de production, ces observations se constatent également. La présence des TPE est plus forte dans les derniers stades que dans les premiers stades de transformation des produits pour six des sept filières de production observées, la filière viande faisant exception (2). Plus les entreprises sont petites, plus leur positionnement, mesuré à partir d'un indicateur prenant en compte la répartition des entreprises dans les différents stades de transformation, est situé vers l'aval des filières de production (graphique 2).

GRAPHIQUE 2 : Positionnement des entreprises au sein des filières en 1988



Source : EPCE 1988, INSEE

2. Le positionnement dans les activités de haute ou de basse technologie

Il existe des ordonnancements très stricts des entreprises suivant leur taille qui ne répondent pas à une logique d'ordre technique, mais plutôt à des logiques d'ordre économique, fondées sur des coûts de mise en œuvre de différents comportements (exporter, innover...) qui ouvrent l'accès à certaines activités. Ces activités, sans nécessairement présenter de rendements d'échelle croissants, supposent des niveaux d'investissements élevés pour que l'entreprise puisse augmenter, ou du moins maintenir son niveau de compétitivité. C'est particulièrement vrai pour les activités dites de haute technologie (3), caractérisées par d'importants efforts de recherche et développement. Les entreprises qui ne consacraient pas, individuellement ou en association, de tels efforts sont condamnées à terme à être « hors-jeu ».

(2) Ces six filières sont celles du cuir (des tanneries jusqu'à la cordonnerie), du textile-habillement (depuis la production des fils et fibres jusqu'à l'habillement sur mesure), du bois (des scieries jusqu'à la fabrication de meubles ou d'objets), de la construction (de l'extraction et la production de matériaux de construction jusqu'aux aménagements et finitions des bâtiments), du papier (de la fabrication de pâte à papier à la presse et l'édition), et de la boulangerie.

(3) Voir note page suivante.

Le positionnement dans les activités recensées comme étant de haute et de moyenne technologie s'accroît régulièrement avec la taille des entreprises. Dans les sept pays de la Communauté européenne observés, la proportion de grandes entreprises situées dans ces activités est plus du double de celle des TPE (tableau 1).

TABLEAU 1 : Positionnement des entreprises suivant la nature technologique des activités, par classe de taille et par pays (en % d'entreprises)

Pays	Forte technologie			Moyenne technologie			Faible technologie		
	Taille des entreprises			Taille des entreprises			Taille des entreprises		
	Très petite (0 à 9)	PME (10-499)	Grande (500 et +)	Très petite (0-9)	PME (10-499)	Grande (500 et +)	Très petite (0 à 9)	PME (10-499)	Grande (500 et +)
France	9	11	23	13	18	28	78	71	49
Allemagne	9	12	19	11	19	34	80	69	47
Royaume-Uni	8	12	15	32	35	37	60	53	48
Italie	4	7	26	14	22	32	82	71	42
Espagne	8	9	21	12	15	16	80	76	63
Portugal	4	17	15	59	61	62	37	22	23
Luxembourg	6	8	15	6	22	57	88	70	28

Source : EUROSTAT

L'écart est particulièrement conséquent en Italie : plus du quart des grandes entreprises appartiennent à ce champ d'activités contre seulement 7 % des PMI et 4 % des TPE.

Ces constats sont corroborés par l'effort de recherche et développement effectué par les entreprises (Crosnier, François, Lehoucq, 1991), également croissant avec la taille (en France, de 1 % du chiffre d'affaires pour les PMI de 20 à 500 salariés à 4 % pour les grandes entreprises), ainsi que par l'effort de formation du personnel, croissant dans les mêmes proportions de chiffre d'affaires des PMI aux grandes entreprises (pour ces deux variables, il n'existe pas de données sur les très petites entreprises). Il semble bien que la barrière technologique à l'entrée de certaines activités soit infranchissable pour des entreprises de petite taille du fait des coûts d'accès à consentir (mise en place de laboratoires, veille technologique...), sauf éventuellement par leur insertion dans des réseaux de compétence (instituts technologiques, associations d'entreprises...).

- (3) Le partage des activités industrielles en activités à haute ou à faible technologie repose sur le classement présenté en 1980 par l'OCDE dans le manuel de Frascati suivant l'intensité de leur effort en matière de recherche et développement. Suivant ce classement, les activités à haute technologie, à un niveau fin, appartiennent essentiellement à l'industrie pharmaceutique, l'informatique, le matériel électrique ou électronique, les moteurs et turbines non électriques, l'industrie aéronautique et la mécanique de précision. L'effort de recherche et développement dépassait en moyenne, dans les pays de l'OCDE 10 % de la production. Dans les activités de moyenne technologie, le niveau des dépenses en matière de recherche et développement se situait en moyenne autour de 2 % de la production. Il s'agit de l'industrie chimique, de l'industrie automobile, de la fabrication de matières plastiques et du caoutchouc, de la construction mécanique. Enfin, dans les activités de faible technologie, telles la fabrication de matériaux de construction, la construction navale, l'imprimerie, les industries du bois, du textile, de l'agro-alimentaire, ce même effort n'atteignait pas 1 %.

3. Le positionnement dans les points forts et les points faibles du commerce extérieur

L'exportation se rapproche de la recherche-développement en ce qu'elle « n'est pas un acte conjoncturel, mais engage en général l'entreprise pour plusieurs années, nécessaires pour créer un environnement favorable au produit (stratégie marketing adaptée au marché local, réseau de commercialisation, service après-vente...) et rentabiliser un investissement, qui peut être analysé comme un coût d'entrée à l'exportation » (J.-L. Bricout, 1990). Au coût de cette politique s'ajoute l'existence inéluctable d'économies d'envergure, c'est-à-dire de diminution des coûts unitaires de commercialisation avec l'augmentation des volumes de biens proposés. On comprend donc que le taux d'entreprises exportatrices soit fortement croissant avec la taille.

De fait, le positionnement des TPE industrielles privilégie des activités plutôt soutenues par la demande intérieure des ménages et organisées autour de marchés locaux (imprimerie, industrie mécanique du bois, ameublement) et celui des grandes entreprises des activités soutenues pour une large part par la demande extérieure (construction aéronautique, sidérurgie, caoutchouc, chimie de base, matériel de précision...). Ce phénomène est encore accentué si l'on prend en compte l'ensemble des secteurs. Les activités orientées uniquement vers des clientèles locales (le commerce de détail, certains services aux particuliers et aux entreprises, les métiers du bâtiment à l'exclusion des grands travaux...) rassemblent environ 70 % des effectifs des TPE contre 10 % seulement des moyennes et grandes entreprises.

Mais, fait plus intéressant, les différences de positionnement sont également marquées au sein des activités qui reposent sur des marchés internationaux, entre celles qui dégagent des soldes commerciaux excédentaires et celles qui dégagent des soldes déficitaires, du fait de la forte pénétration des importations dans le Marché intérieur.

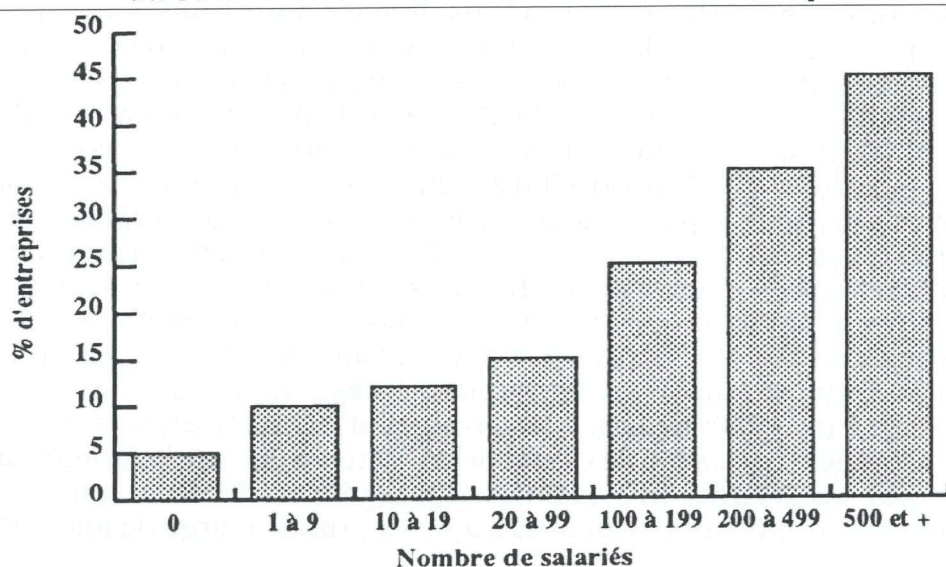
Moins d'une TPE industrielle sur dix est située sur un point fort du commerce extérieur (4) contre une entreprise de 100 à 200 salariés sur quatre, une entreprise de 200 à 500 salariés sur trois et près d'une grande entreprise sur deux (graphique 3). Les proportions opposées prévalent dans les points faibles du commerce extérieur. Plus les entreprises industrielles sont grandes, plus elles se situent donc sur le champ des activités dans lequel les avantages compétitifs par rapport à la concurrence étrangère paraissent les mieux affirmés.

4. Essai de typologie

Le croisement des trois clivages précédents permet de définir une typologie d'industries. Les deux pôles extrêmes de cette typologie sont en France d'une part le groupe des industries intermédiaires au solde d'échanges extérieurs excédentaire

- (4) Les points forts du commerce extérieur rassemblent par convention les activités industrielles qui présentent un taux de couverture du commerce extérieur supérieur à 120 % et un solde excédentaire de plus de 160 millions de francs, ou un solde excédentaire supérieur à 800 millions de francs. À l'opposé, les points faibles sont les activités qui présentent un taux de couverture inférieur à 80 % et un solde déficitaire de plus de 160 millions de francs, ou encore un solde déficitaire de plus de 800 millions de francs.

GRAPHIQUE 3 : Positionnement dans les points forts du commerce extérieur selon la taille des entreprises



Source : EPCE 1988, INSEE

et caractérisées par une forte intensité de recherche et développement, d'autre part les industries de biens de consommation dont le commerce extérieur est déficitaire et dont l'effort de recherche et développement est d'intensité moyenne ou faible (tableau 2).

TABLEAU 2 : Poids des micro-entreprises et des grandes entreprises dans la typologie sectorielle

Situation du commerce extérieur	Forte intensité technologique	Type de biens	% de la valeur ajoutée totale	
			Micro (0 à 9 salariés)	Grandes (500 et plus)
Point fort	oui	Intermédiaires	0,9	89,4
		Équipement	1,8	92,7
		Consommation	1,2	89,5
Point faible	non	Intermédiaires	2,9	87,1
		Équipement	2,2	89,9
		Consommation	1,2	84
Point fort	oui	Intermédiaires	—	—
		Équipement	3,6	82,9
		Consommation	—	—
Point faible	non	Intermédiaires	9,1	54,7
		Équipement	10,4	61,1
		Consommation	18,6	42,9

Source : ECPE 1988 - INSEE

Le premier groupe cumule les facteurs favorables à la présence de grandes entreprises. Il est composé de cinq industries chimiques de base : les fabrications de matières colorantes de synthèse, de produits de base pour l'industrie pharmaceutique, de matières plastiques, de caoutchouc synthétique et autres élastomères et d'huiles essentielles, d'arômes naturels et synthétiques. Les micro-entreprises (moins de dix salariés) obtiennent moins de 1 % des parts de marché des entreprises françaises et n'emploient que 2 % des effectifs. Ces activités sont de « volume » selon la typologie sectorielle du Boston Consulting Group appliquée au contexte de l'Europe communautaire à partir de données sur les poids des grandes et des très petites entreprises (Buigues et Jacquemin, 1989). Elles se caractérisent par la solidité des avantages concurrentiels acquis (existence d'économies d'échelle ou d'effets d'apprentissage), premier critère de cette typologie, et, second critère, par une gamme de stratégies étroite, limitée à la seule compétitivité-prix parmi les différents paramètres envisageables (prix, qualité, image de marque, différenciation des produits...). Plus généralement, les groupes d'activités dans lesquels la part de la valeur ajoutée réalisée par les entreprises artisanales est inférieure à 2 % et celle réalisée par les grandes avoisine ou dépasse les 90 % sont soit de volume, soit « spécialisés » (solidité des avantages acquis et grande marge de main d'œuvre).

Dans le groupe opposé, composé des industries de la chaussure, de l'habillement (bonneterie incluse), de l'ameublement et des articles divers (jouets, instruments de musique, articles de sport et de camping...) ainsi que de l'imprimerie, de la presse et de l'édition, la part de chiffre d'affaires des très petites entreprises atteint 19 % et celle de leurs effectifs 24 %. Elles dépassent donc les parts des grandes entreprises, qui n'atteignent respectivement que 18 % et 14 %. Ces activités sont dites « fragmentées ». Elles ne présentent pas d'économies d'échelle, peu de barrières à l'entrée, et elles offrent un éventail assez large de stratégies, en matière de différenciation, de prix ou de qualité des produits.

Ce classement offre des résultats convergents avec ceux établis sur des données italiennes à partir d'une typologie en cinq types d'activités, à partir d'un croisement des activités à haute/basse technologie et des activités avec/sans rendements d'échelle, auquel s'ajoute la catégorie des fournisseurs spécialisés de l'industrie, qui rassemble en fait l'ensemble des autres industries (5) (R. Monducci, L. Picozzi, 1991).

5. Le positionnement suivant l'origine des activités

Un découpage des activités suivant l'origine historique de leurs procès de production (6) permet une lecture transversale des différents clivages. Plus les entreprises sont petites, plus elles sont situées dans des activités d'origine traditionnelle,

(5) La moyenne entropique des effectifs des entreprises est de 63 personnes dans les activités dites traditionnelles, 102 dans les fournisseurs spécialisés, 511 dans les activités traditionnelles à rendement d'échelle, 1 173 dans les activités de haute technologie sans rendements d'échelle et enfin 2 220 dans les activités de haute technologie avec rendements d'échelle.

(6) Ce découpage historique conventionnel se fonde sur l'évolution des processus technologiques et non pas des modes de consommation. Ainsi, l'essor des produits se rapportant aux activités de loisirs (instruments de musique, jouets, articles de voyages,...) est caractéristique de la société contemporaine, mais leur mode de fabrication se rapporte, du moins pour certains produits marquants, à des origines « préindustrielles » (luthiers,...). De ce fait, le découpage proposé ne renvoie pas à la théorie du cycle de vie des produits, selon laquelle les produits nouveaux sont tout d'abord proposés par de petites entreprises, avant une concentration inéluctable.

c'est-à-dire apparues avant les révolutions industrielles : la production de pierres de construction, les industries du bois, du cuir et de la chaussure, de l'habillement, les métiers traditionnels de l'alimentation ou du bâtiment (tableau 3). Ces activités se situent en effet en grande partie en aval des filières de production. Inversement, plus elles sont grandes, plus elles se situent dans des activités d'origines industrielles développées lors de la première révolution (métallurgie, sidérurgie, mécanique...) ou de la seconde (industrie chimique, transformation des matières plastiques, construction et réparation automobile, métiers du bâtiment liés à l'utilisation de l'électricité,...), situées plutôt en amont, ou encore d'origine plus récente : activités industrielles de haute technologie présentées auparavant, la fabrication de nouveaux produits (plats cuisinés, aliments diététiques ou de régime,...) et la prestation de différents services aux entreprises (ingénierie, conseil,...).

TABLEAU 3 : Positionnement selon l'origine historique des activités par classe de taille des entreprises (% des entreprises)

Classe de taille (en nombre de salariés)	Origine traditionnelle	Origine industrielle	Origine récente
0	67	22	11
1 à 10	63	29	8
11 à 19	49	39	12
20 à 99	40	48	12
100 à 499	35	46	18
500 à 4999	28	50	22

Source : ECPE 1988 - INSEE

Toutefois, le clivage par origine des procès de production renvoie à d'autres phénomènes : une éventuelle inertie des tissus d'entreprises (et de ce fait des technologies) à travers le temps ; un attachement de nature « identitaire » des artisans pour des activités d'origine traditionnelle justifié par le fait que l'organisation commerciale ou technique de ces activités répond sans doute mieux à leurs aspirations (M. Auvolet, 1985). Les artisans peuvent y jouir en effet d'une autonomie plus grande que dans les activités d'origine industrielle qui se sont souvent organisées sur des relations de sous-traitance ou de contractualisation commerciale (par exemple les réseaux des agents concessionnaires d'un constructeur automobile, fondés sur le principe d'exclusivité).

6. Les conséquences du positionnement sur les performances des entreprises

Dans les différents positionnements directement conditionnés par la taille des entreprises, les petites unités paraissent les moins bien loties, puisque situées sur des activités exposées à la montée des importations et caractérisées par de faibles efforts de recherche et développement, donc *a priori* par des perspectives de marchés moins prometteuses. Un positionnement différent de ces unités leur donnerait-il de meilleures performances ?

En premier lieu, le positionnement de ces unités exerce une influence sur leurs comportements d'ensemble. Ainsi, le positionnement des TPE dans les points faibles du commerce extérieur est une raison structurelle de leur faible taux d'exportation. Le taux d'exportation sur le chiffre d'affaires réalisé par les TPE situées

sur les points forts du commerce extérieur est plus du double de celui obtenu par celles situées sur les points faibles (13 % au lieu de 6 %). Un positionnement identique à celui des entreprises de 20 salariés et plus (22 % d'entreprises sur les points forts au lieu des 10 % observés) améliorerait légèrement le taux d'exportation des petites entreprises industrielles appartenant au champ de cette analyse (de 6,7 % à 7,5 %).

Mais l'impact de ce handicap sectoriel paraît minime au regard de l'écart qui sépare les performances à l'exportation des très petites et des grandes, ces dernières présentant, dans ce même champ d'analyse un taux d'exportation moyen quadruple de 27,9 %. Il en va de même dans le domaine des innovations. Un positionnement des TPE identique à celui des grandes unités, c'est-à-dire plus orienté sur des activités de haute technologie, améliorerait leur propension à innover, mais de façon marginale en regard de l'écart qui les sépare des grandes unités : dans l'industrie en 1991, 14 % seulement des TPE innovent d'un point de vue technologique en matière de produits ou de processus de production contre 61 % des PMI et 89 % des grandes entreprises (De Barry, Savoye, 1993).

Par ailleurs, des comportements dynamiques ne produisent pas les mêmes résultats sur des petites ou des grandes unités. Ainsi, en deçà d'une taille et d'une ancienneté minimales, les performances des TPE exportatrices ou innovatrices sont inférieures à celles des autres TPE. Aussi, contrairement aux apparences, il n'est pas sûr que le positionnement des petites unités joue en leur défaveur. Les petites entreprises semblent tirer parti de leur taille dans des secteurs apparemment en difficulté, et au contraire être handicapées dans les activités dites porteuses. Ainsi, de 1983 à 1988, sur les points faibles du commerce extérieur, les TPE sont parvenues malgré l'essor des importations à préserver, voire à accroître leurs parts de marché, grâce sans doute à une production très spécialisée et souvent de haut de gamme (haute couture, chaussure, bijouterie...) qui n'est pas directement concurrencée par les produits importés (Savoye, 1992). La montée des importations s'est faite essentiellement au détriment des grandes entreprises. *A contrario* dans des activités de haute technologie, l'écart des performances entre petites et grandes entreprises est beaucoup plus important que dans les autres activités. Les TPE de cette catégorie présentent d'ailleurs des performances plus basses que les TPE situées sur d'autres activités.

À moyen terme par contre, la santé des différents secteurs va influencer sur la structure par taille des entreprises. Ainsi, un régime de croissance nourri par la demande intérieure devrait bénéficier aux petites entreprises qui, de par leur positionnement, produisent essentiellement des biens destinés à la consommation finale des ménages ; une relance de l'investissement et donc des biens d'équipement et des biens intermédiaires ou encore une croissance nourrie par la demande extérieure ne devrait par contre pas les affecter, mais plutôt stimuler l'activité des moyennes et grandes entreprises. Ainsi au Japon deux séquences très nettes apparaissent dans les années 80 : un essor du poids des grandes entreprises de 1983 à la mi-85 va de pair avec une croissance stimulée par la montée des exportations, un regain des PME de la fin 1986 à la fin 1989 accompagne un recentrage de la croissance japonaise sur le Marché intérieur (Miti, 1990).

En ce sens, la libération croissante des échanges commerciaux depuis le début des années cinquante et la mutation, pour un grand nombre de productions indus-

trielles, de marchés nationaux ou régionaux en marchés mondiaux a sans nul doute exercé un effet structurel majeur en faveur des grandes unités.

II. — LA LOCALISATION DES ENTREPRISES SUIVANT LEUR TAILLE

À l'égal de leur positionnement, une grande cohérence d'ensemble transparaît dans la répartition géographique des entreprises suivant leur taille. Cette logique spatiale se prête donc aussi à des interprétations économique, démographique, et même historique. Comme l'a écrit H. Jayet (1985), « l'impact spatial de la Révolution industrielle du XIX^e siècle se lit encore aujourd'hui de façon très nette, à travers la répartition géographique des activités » et, pourrait-on ajouter, à travers la répartition des classes de taille d'entreprises.

1. Des clivages géographiques très nets

L'implantation des petites entreprises s'intensifie en allant du nord au sud du territoire français, tandis que celle des grandes entreprises à l'opposé va croissant du Sud au Nord. Cette répartition s'étend d'ailleurs au-delà de nos frontières, et s'observe sur l'ensemble de l'espace communautaire, qui à cet égard s'avère, de par les très anciens courants d'échanges commerciaux ou culturels entre les différents pays européens, un espace structuré de façon cohérente.

Dans le sud de la France, la densité des petites entreprises (tous secteurs confondus, sauf l'agriculture et les services financiers) est jusqu'à deux fois supérieure à celle du Nord : la Corse compte 402 TPE et 219 entreprises sans salarié pour 10 000 habitants tandis que le Nord en compte respectivement 200 et 95. Inversement, la densité en Ile-de-France est de 18 entreprises de plus de 20 salariés contre 7 seulement en Corse ou dans le Languedoc-Roussillon.

Plus présentes, les TPE du sud de la France sont aussi d'une taille moyenne inférieure à celles de la France septentrionale. Mais, malgré cette taille plus petite, leur poids en emplois comme en valeur ajoutée est nettement supérieur à celui obtenu par les petites entreprises des autres régions françaises. Ainsi, l'artisanat (c'est-à-dire l'ensemble des entreprises de 0 à 10 salariés exerçant une activité considérée comme un métier de l'artisanat) réalise dans ces régions plus de 6 % du PIB régional. Dans huit régions, les TPE emploient plus de la moitié des effectifs de l'ensemble des entreprises, et dans quatre d'entre elles, la Corse, le Languedoc, la Provence et l'Aquitaine, elles produisent plus de la moitié de la valeur ajoutée. Ces mêmes quatre régions, ainsi que Midi-Pyrénées emploient plus de 11 % de leurs effectifs dans des entreprises sans salarié.

À l'opposé dans trois régions, l'Ile-de-France, l'Alsace et le Nord, les TPE emploient moins de 40 % des effectifs de l'ensemble des entreprises de la région et réalisent moins de 30 % de la valeur ajoutée totale. L'artisanat ne participe qu'à hauteur de 4 % à la réalisation des PIB régionaux.

Ce clivage Nord/Sud s'observe également au sein de l'espace économique européen. Une structure par taille d'entreprises méridionales se manifeste dans la péninsule ibérique comme en Italie, mais également dans le Sud de la France, caractérisée par le poids considérable des TPE. À l'opposé, une structure septentrionale

dominée par les grandes entreprises s'affirme au Royaume-Uni, au Danemark et en Norvège. La France et la Belgique présentent une structure intermédiaire, à l'image de leur situation géographique, marquée par des places importantes des TPE et des grandes entreprises et par contre relativement modestes des PME. Enfin, en Allemagne, en Autriche, en Suède, en Islande et au Luxembourg la structure par taille est dominée par les PME.

2. Types d'urbanisation et stratification des tissus de très petites entreprises

La présence plus ou moins marquée des petites entreprises suivant les régions françaises s'explique en partie par les zones d'habitat qui y prédominent. Les TPE occupent respectivement 68 % des effectifs employés dans le secteur marchand non agricole et financier en zone rurale, et 52 % en zone rurale périurbaine. Elles y réalisent respectivement 58 % et 42 % de la valeur ajoutée. Elles sont par contre minoritaires en zone urbaine, avec 41 % des effectifs occupés dans les « villes-centre » et 31 % dans les banlieues, avec respectivement 30 % et 21 % de la valeur ajoutée. Ces données confirment l'idée que l'artisanat et le petit commerce animent essentiellement les espaces d'habitat traditionnel, tandis que l'espace plus récent des banlieues s'articule par contre autour de l'industrie et des grandes surfaces commerciales.

Le tissu des TPE est surtout dense dans les villes-centre avec un taux de 26,7 entreprises pour 1 000 habitants. En zone rurale et en banlieue, la densité de ce tissu est à peu près semblable, autour de 19 entreprises pour 1 000 habitants. Le rôle des petites entreprises en zone rurale ne s'explique donc pas par une présence plus accentuée mais plutôt par la désertion des entreprises de taille plus grande.

Ces différences d'implantation des TPE entre zones d'habitat résultent des tissus d'entreprises spécifiques à chaque activité. Certaines activités se caractérisent en effet par leur vocation urbaine : dans la confection de vêtements, les métiers de l'imprimerie, les services aux entreprises, les TPE sont majoritairement situées dans des agglomérations de plus de 200 000 habitants. D'autres au contraire se polarisent autour du milieu rural, parce qu'essentiellement orientées vers les agriculteurs ou les éleveurs (meunerie, abattage, fabrication de matériel agricole, scieries,...).

Sans se polariser particulièrement autour d'une zone d'habitat, les commerces de détail non alimentaires participent également à la différence de densité des tissus de TPE. En effet, ces unités ne sont présentes que dans moins de 20 % des communes françaises et les écarts d'équipements entre les villes-centre et les banlieues d'une part, et entre les chefs-lieux de canton et les autres communes d'autre part, sont supérieurs à 20 %. Ces écarts sont directement liés à la présence des hypermarchés, seul type d'équipements à la fois mieux représenté dans les banlieues que dans les villes-centre, et dans les autres communes que dans les chefs-lieux de canton.

L'implantation des cafés et débits de boisson, des épiceries et supérettes, des boulangeries ou encore des entreprises des principaux métiers du bâtiment est, par contre, quasiment uniforme sur l'ensemble du territoire français. Les écarts d'équipements entre villes-centre et banlieues et entre chefs-lieux de canton et autres communes sont inférieurs à 5 points. En outre, ces activités sont présentes dans plus

de 40 % des communes françaises et leur seuil de généralisation (7) est très bas : 500 habitants pour les cafés, 1 250 pour les épiceries, 1 500 pour les boulangeries, ... Dans ce type d'activités, les seuls paramètres susceptibles de créer des différences d'une région à l'autre sont les pratiques culturelles, le niveau de vie des habitants et l'attrait des entrepreneurs pour s'implanter dans certaines régions (Ile-de-France, Provence-Alpes-Côte d'Azur), ce phénomène étant plus marqué chez les professions libérales.

Enfin, indépendamment des zones d'habitat, les tissus régionaux de TPE sont renforcés par certaines spécialisations locales. Ces spécialisations répondent aujourd'hui beaucoup plus à certains phénomènes de localisation industrielle (par exemple la présence de grands donneurs d'ordres) ou de la demande (en particulier du fait du tourisme) que par la persistance d'artisanats locaux. Les spécialisations régionales des TPE sont en effet directement en continuité avec les spécialisations des PMI et des grandes industries. Cette relative conformité des spécialisations des petites et des grandes entreprises repose en particulier sur la sous-traitance de localité, qui est un mode de fonctionnement caractéristique des bassins industriels. 85 % des 5 000 TPE qui réalisent plus de la moitié de leur chiffre d'affaires avec un seul donneur d'ordre ont affaire à un donneur d'ordre de leur région.

3. Taille moyenne des établissements industriels et caractéristiques socio-économiques des régions

En France, la taille moyenne des établissements industriels (8) apparaît fortement corrélée de manière positive au niveau régional avec le degré de développement économique, mesuré par le PIB régional, et la densité de la population, et de façon plus ténue avec l'orientation industrielle de la région : la taille moyenne des établissements dans les régions françaises va croissant avec leur richesse, leur densité et le poids de l'industrie. Cette configuration des relations ne se retrouve pas dans les autres principaux pays européens, qui présentent chacun une configuration qui lui est propre. Seule la liaison entre la taille moyenne des entreprises et la densité de la population est observée dans l'ensemble des pays de la Communauté européenne.

Au niveau communautaire, la densité de population rend compte de 59 % de la variance des tailles moyennes des établissements industriels suivant les régions (hormis celles comptant plus de 1 000 habitants au km²). Plus les régions sont densément peuplées, plus la taille de leurs établissements industriels est grande. Seules échappent à cette règle les régions circonscrites à des centres urbains tels que Bruxelles, Berlin, Hambourg.

(7) Le seuil de généralisation est la taille de la commune à partir de laquelle 90 % des communes au moins sont pourvues des équipements considérés. Cet indicateur est établi à partir des données de l'inventaire communal de 1988.

(8) Cet indicateur est le seul disponible au niveau régional sur l'ensemble des pays de la Communauté européenne. Il rend moins compte de la structure par taille des entreprises que les poids en emploi des différentes classes de taille, mais il est néanmoins fortement corrélé avec ces derniers. Les poids en emploi des petites ou des grandes entreprises présentent pour la France de meilleures corrélations avec les trois paramètres socio-économiques mentionnés que la taille moyenne des établissements. Ainsi, 94 % de la variance interrégionale du poids en emploi des TPE est expliquée par les trois paramètres réunis.

Deux types de régions fortement urbanisées se démarquent (tableau 4). Des régions à vocation industrielle comme celles du Bassin de la Ruhr sont animées par des établissements de grande taille. Les régions développées avant la révolution industrielle et centrées sur de grandes métropoles et aux pôles économiques diversifiés (Ile-de-France, South-East, Lombardie), ainsi que les régions sans caractère industriel marqué (Madrid, Athique,...) ont par contre des établissements en moyenne nettement plus petits.

TABLEAU 4 : Taille moyenne des établissements des entreprises industrielles de plus de 20 salariés et densité de la population dans les régions des pays de la Communauté européenne.
Taille en nombre de salariés

	– de 50	de 50 à 99	de 100 à 149	150 et plus
Densité de la population en nombre d'habitants au km ² + de 350	Ceuta y Melilla	Utrecht Noord Holland Zuid Holland West Vlanderen Gelderland Ile-de-France South East Madrid Lombardia Attiki	12 régions essentiellement allemandes	Arnsberg Münster Stuttgart Darmstadt Köln Düsseldorf Brenen West Berlin
– de 75	Estremadura Mancha Leon Navarra Andalucia Corse Languedoc Roussillon Kriti V. Aignio	19 régions espagnoles, françaises, italiennes, grecques	Basilicata Sicilia Valle d'Aosta Franche Comté Scotland Stereia Ellada N. Algaia	

Source : EUROSTAT

De même s'opposent dans ce domaine deux types de régions à faible densité de population. En Espagne et dans le Sud de la France prédominent des régions à forte composante rurale, dans lesquelles le tissu industriel est surtout organisé autour de petites unités. À l'opposé, les établissements industriels ont une taille moyenne plus grande dans certaines régions qui comprennent des zones industrielles importantes, souvent anciennes telles qu'en Ecosse ou en Franche Comté, mais aussi parfois beaucoup plus récentes du fait de politiques volontaristes de développement régional (Calabre, Pouilles...).

Du fait de l'ancienneté et de l'importance des mouvements migratoires, la densité de la population est fréquemment liée dans les régions d'Europe occidentale au degré de leur développement économique. Le niveau de développement explique 60 % de la variance des tailles moyennes des établissements industriels suivant les régions. Cette relation s'observe dans tous les pays, à l'exception importante du Royaume-Uni où elle apparaît légèrement inversée.

Au Royaume-Uni, c'est l'orientation industrielle des régions qui est prédominante. À l'égal de la France, plus les régions britanniques sont industrialisées, plus la taille moyenne des unités locales de ce secteur est grande. Or, les régions britanniques les plus industrialisées présentent pour la plupart les niveaux de PIB par habitant les plus faibles, tandis que les niveaux les plus élevés sont le fait de régions qui se consacrent surtout à des activités de services (South East,...). Au niveau communautaire, l'orientation industrielle des régions ne présente, par contre, pas de lien significatif avec la taille des établissements.

4. Les conséquences de la localisation sur les performances des entreprises

Différents facteurs locaux expliquent l'influence du milieu local sur les entreprises (Bardos, Beau, Paraque, 1991) : l'état des infrastructures, les politiques mises en place par différentes institutions régionales, voire communales (formation, subventions,...), la culture professionnelle, le dynamisme commercial (foires, expositions) ainsi que l'importance de la clientèle potentielle (9), en particulier pour les petites entreprises dont la clientèle est quasi-exclusivement locale.

Cependant, l'influence des localisations régionales sur les performances des différentes classes de taille d'entreprises paraît difficile à cerner. Les petites entreprises sont plus situées que les grandes dans des régions de moindre développement économique, mais si certaines de ces régions continuent de se désertifier et de s'appauvrir, d'autres au contraire sont en plein essor. Inversement, les grandes entreprises se rencontrent à la fois dans certaines régions particulièrement dynamiques (Ile-de-France, Alsace, Rhône-Alpes), mais également dans d'autres affectées de plein fouet par la désindustrialisation (Lorraine, Nord-Pas de Calais).

CONCLUSION

En France comme sur l'ensemble des pays de la Communauté européenne, la taille des entreprises est donc un important vecteur d'organisation des systèmes productifs. Ce vecteur témoigne du passé industriel et participe déjà aux futures configurations des espaces économiques national et communautaire. Son rôle invite à approfondir les différents liens entre classes de taille d'entreprises (effets d'entraînement, transferts technologiques ou d'effectifs par essaimage...), comme ont été approfondis les liens entre les différentes branches d'activités lors de la mise en place des systèmes de comptabilité nationale et de l'élaboration des différentes modélisations macro-économiques.

(9) La clientèle potentielle, mesurée par le nombre d'habitants rapporté au nombre d'entreprises, apparaît relativement corrélée avec les chiffres d'affaires moyens des boulangeries ($r^2 = 0,7$), des salons de coiffure ($r^2 = 0,52$) et des boucheries ($r^2 = 0,42$). Dans ces trois activités, plus la clientèle potentielle est importante, plus le chiffre d'affaires moyen des entreprises s'avère élevé. Dans d'autres activités par contre (fleuristes, pharmacies, cordonniers), aucune influence n'apparaît.

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- AUVOLAT M., LAVIGNE J.-C., MAYERE A. (1985) : « L'artisan en France, réflexion générale et prospective », *La documentation française*.
- BARDOS M., BEAU D., PARANQUE B. (1991) : « L'influence de la localisation sur les performances des entreprises françaises », *Centrale des bilans, Banque de France*, mai.
- BRICOUT J.-L. (1991) : « Exporter, une question de taille », *Économie et Statistique*, n° 244.
- BUIGUES P., JACQUEMIN A. (1989) : « Strategies of firms and structural environments in the large internal market », *Journal of Common Market Studies*, vol. 28, n° 1.
- CALLIES J.-M. (1989) : « Être employeur, une décision inscrite dans le projet d'entreprise », *Économie et Statistique*, n° 219.
- COURSON J.-P. (1990) : « Services, commerces, équipements : un portrait robot des communes françaises », *Économie et Statistique*, n° 230.
- CROSNIER P., FRANÇOIS J.-P., LEHOUCQ T. (1991) : « Les chiffres clés des PMI » édition 1991, SESSI.
- De BARRY C., SAVOYE B. (1993) : « Les petites entreprises innovantes », *Insee Première*, n° 268.
- DURAND J.-P. (1991) : « Spécialisation flexible et dépassement du fordisme », *Revue d'Économie Industrielle*, n° 58.
- EUROSTAT (1992) : *Enterprises in Europe 2nd report*, Office de publication des Communautés européennes.
- JAYET H. et alii (1987) : « L'espace économique français », *Insee*.
- LOVEMAN G., SENGENDERGER W. (1991) : « The re-emergence of Small-Scale Production : an international comparison », *Small Business Economics*, 3/1991.
- MITI (1990) : « Small Enterprises in Japan, Small and Medium Enterprise Agency », Miti.
- MONDUCCI R., PICOZZI L. (1991) : *Struttura ed evoluzione dell'occupazione nelle imprese manifatturiere italiane (1983-1987) : Quaderni di discussione*, Istat.
- NGUYEN T.H., BELLEHUMEUR A. (1985) : « À propos de l'interchangeabilité des mesures de taille d'entreprise », *Revue d'Économie Industrielle*, n° 33.
- SAVOYE B. (1992) : « Les petites entreprises de l'artisanat, du commerce et des services », *Insee, Résultats système productif*, n° 48-49.

Document 6

**Handicaps et atouts des petites entreprises exportatrices,
Economie et Statistique n°271-272, p. 105 à 114, 1994.**

Handicaps et atouts des petites entreprises industrielles exportatrices

Bertrand Savoye*

De 1988 à 1991, le nombre d'exportateurs industriels de moins de 20 salariés s'est accru de 30 %. La plupart d'entre eux sont de véritables exportateurs qui, en dépit de leur taille, s'engagent de manière conséquente sur les marchés étrangers. Le risque paraît pourtant élevé pour ces entrepreneurs, handicapés par les faibles moyens et aussi le plus souvent par la jeunesse de leur entreprise. De fait, les efforts des exportateurs profitent essentiellement aux entreprises qui comptent plus de cinq salariés et qui existent depuis plus de trois ans.

Hormis l'existence de ces seuils, les possibilités de réussite de ces exportateurs résident également dans la manière dont ils exploitent leur spécificité artisanale ou encore leur capacité d'innovation pour répondre aux demandes de la clientèle étrangère. L'investissement et la réalisation de politiques commerciales communes s'avèrent aussi bénéfiques.

* Bertrand Savoye faisait partie de la division Statistiques sur les groupes, les entreprises et les établissements de l'Insee au moment de la rédaction de cet article.

Les noms et dates entre parenthèses renvoient à la bibliographie en fin d'article.

De nombreuses petites entreprises industrielles (PEI) de moins de 20 salariés se sont engagées dans les marchés étrangers entre 1988 et 1991. Il s'agit, pour le monde artisanal et de la petite entreprise, d'une évolution majeure, puisqu'elle implique de nouvelles responsabilités et de nouvelles connaissances de la part des dirigeants et des personnels. Deux raisons peuvent être avancées pour expliquer cet engouement. La première suppose un ressort négatif : le tassement de la demande intérieure aurait contraint les entreprises à rechercher, quels qu'en soient les risques, de nouveaux marchés. La seconde raison est plus positive : les multiples mesures prises lors de la constitution du Marché unique auraient bénéficié particulièrement

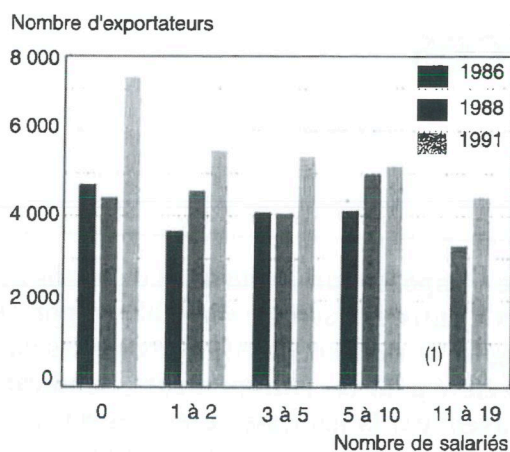
aux PEI, car ces entreprises étaient les moins armées pour affronter les différentes procédures douanières et administratives supprimées ces dernières années.

L'exportation des petites entreprises industrielles n'a jusqu'à présent fait l'objet que de rares études spécifiques (Brudieu, 1991) (1). Ce champ d'études encore vierge contraste avec le domaine de l'innovation, pour lequel les enquêtes et analyses sur les PEI sont désormais nom-

1. Les sources d'informations sont rares, voire inexistantes dans beaucoup de pays. En France, ce phénomène n'est observé qu'à travers quelques questions qui lui sont consacrées dans les enquêtes auprès des petites entreprises industrielles (EPEI). Une présentation générale des EPEI est proposée en encadré de l'article de C. Berthier et M.-C. Parent dans ce numéro.

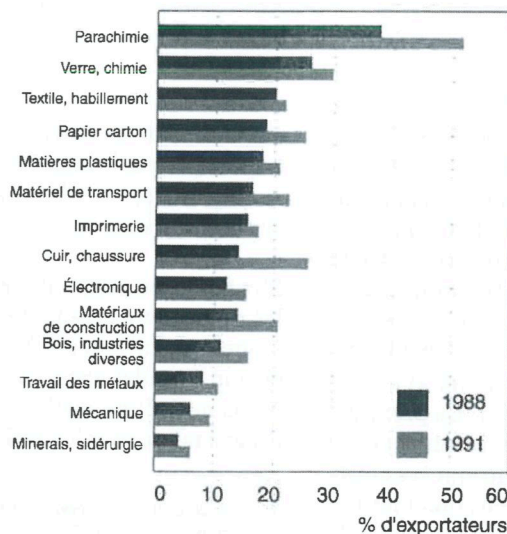
breuses. Certes, l'exportation est avant tout « affaire de taille » (Bricout, 1991) et l'impact macro-économique des ventes à l'étranger des PEI minime. Mais la proportion de PEI exportatrices est supérieure en 1991 à celle des PEI qui se déclarent innovantes (17 % contre 14 %).

Graphique I
Évolution du nombre d'exportateurs de 1986 à 1991, selon leur taille



1. Le nombre d'exportateurs des entreprises de 11 à 19 salariés n'est pas connu pour l'année 1986.
Source : enquêtes auprès des petites entreprises industrielles (EPEI), Insee.

Graphique II
Pourcentage de petites entreprises industrielles exportatrices en 1988 et en 1991, suivant les secteurs



Source : enquêtes auprès des petites entreprises industrielles (EPEI) de 1988 et de 1991, Insee.

De plus en plus de petits exportateurs...

L'enquête EPEI de 1991 dénombre environ 162 000 entreprises industrielles de moins de 20 salariés sur l'ensemble de l'industrie (énergie, industries extractives, manufacturières et agro-alimentaires à l'exception des boulangeries-pâtisseries) (Direction de l'Artisanat, 1994). 87 % d'entre elles appartiennent à l'artisanat de production, c'est-à-dire au champ des entreprises de 0 à 10 salariés exerçant une activité de production au sens du registre des métiers. Compte tenu de leur relative similitude, les notions de petit exportateur industriel ou d'artisan exportateur sont employées indifféremment ici. Par ailleurs, la notion de micro-entreprise désigne les entreprises comptant de 0 à 5 salariés.

De 1988 à 1991, le nombre de petites entreprises industrielles qui exportent s'est accru de 30 %, progressant de 21 000 à 28 000 unités. Cette évolution marquante contraste avec la relative stagnation observée entre 1986 et 1988 ; les autres comportements sont restés relativement stables (recours à la sous-traitance, investissements, etc.) ou n'ont que légèrement progressé (utilisation de l'informatique, développement du salariat).

Cet essor s'est produit à tout niveau de taille, toutefois il est plus prononcé chez les micro-entreprises (cf. graphique I). De même, il s'est étendu à l'ensemble des secteurs industriels ; mais, la parachimie, les matériaux de construction et le cuir et la chaussure connaissent les plus fortes progressions (cf. graphique II).

L'accroissement du nombre de petits exportateurs a été stimulé par le développement de la sous-traitance transnationale (2). Ces sous-traitants se trouvent, en particulier, dans la mécanique générale, les équipements automatisés de processus industriels, les pièces plastiques diverses pour l'industrie et dans la confection de vêtements.

2. Le questionnaire de l'EPEI n'apporte pas d'informations directes sur ce phénomène. En croisant les questions relatives à la sous-traitance et à l'exportation, il est cependant possible d'obtenir une estimation minimale (les entreprises pour lesquelles la somme de leurs montants sous-traités et exportés est supérieure à leur chiffre d'affaires) et une estimation maximale (les entreprises à la fois exportatrices et sous-traitantes). En 1988, le nombre de sous-traitants transnationaux se situait entre 500 et 2 000 et, en 1991, entre 2 000 et 5 000.

... qui affichent un plus grand dynamisme

La démarche exportatrice des petites entreprises industrielles peut être jugée à partir de trois critères : leur effort à l'exportation, c'est-à-dire l'ampleur de leur engagement sur les marchés étrangers proportionnellement à l'ensemble de leurs ventes, la localisation géographique de ces entreprises et enfin le caractère suivi ou au contraire occasionnel de ces ventes.

L'effort à l'exportation de ces entreprises, mesuré par la part du chiffre d'affaires réalisée auprès de clients étrangers, constant depuis 1986,

est comparable à celui des PMI (20 à 499 salariés) exportatrices : pour les deux types d'entreprises, un quart d'entre elles exportent pour des montants inférieurs à 5 % de leur chiffre d'affaires et un quart pour plus de 25 %. Ainsi, parmi les petites entreprises industrielles qui exportent, trois sur quatre le font de manière significative (plus de 5 % de leur chiffre d'affaires). Seules les entreprises exportatrices de plus de 500 salariés s'engagent de manière plus soutenue. Par ailleurs, les petits exportateurs, et en particulier ceux qui exportent pour plus d'un quart de leur chiffre d'affaires, présentent un profil économique plus avantageux que les autres petites entreprises (cf. tableau). Ceci s'ex-

Tableau
Portrait comparé de différentes PEI exportatrices en 1991

	Types de clientèle spécifiques		Types de produits spécifiques			Intensité de l'effort à l'exportation (exportations/chiffre d'affaires)		PEI non exportatrices
	Sous-traitance trans-nationale	100 % de particuliers	Gamme de produits spécifiques	Produits haut de gamme	Produits innovants	De 0 à moins de 25 %	25 % et plus	
Données générales								
Effectif moyen occupé (nombre)	6,2	2,7	6,1	4,3	7,6	5,6	5,3	3,8
Entreprises sans salarié (en %)	25,8	57,1	20,7	43,4	12,0	24,7	30,7	39,6
Chiffre d'affaires moyen hors taxe (en milliers de francs)	3 617	1 229	4 431	1 485	4 915	3 512	4 040	1 845
Valeur ajoutée par personne (en milliers de francs)	315	140	273	131	233	214	239	184
Investissements et conditions d'exploitation (en %)								+
Taux d'investissement sur le chiffre d'affaires	4,4	5,1	4,4	4,1	4,7	4,1	4,3	6,4
Entreprises ayant investi en 1991	65,7	53,6	58,5	51,6	71,4	63,1	58,6	56,3
Entreprises Informatisées	47,9	19,6	49,2	27,3	71,9	48,0	43,9	31,9
Innovations de procédés	20,8	3,4	17,5	9,8	44,5	13,9	9,9	8,0
Relations avec d'autres entreprises (en %)								
Relations étroites avec d'autres entreprises (1)	15,6	7,5	19,6	13,4	34,9	16,3	12,5	10,8
Sous-traitants	100,0	5,6	19,9		20,5	18,6	15,5	20,6
Donneurs d'ordres (2)	52,7	40,0	51,8		60,4	53,2	51,2	44,1
1. À ce sujet, la question posée est : « Durant les cinq dernières années, avez-vous développé des liens étroits avec d'autres entreprises dans les domaines : des achats (groupements d'achats), ou de la commercialisation (campagnes publicitaires), ou des techniques de production (mise en commun des techniques) ? »								
2. Entreprises qui confient des travaux en sous-traitance à d'autres entreprises. Il faut noter que les PEI sous-traitantes sont fréquemment en même temps des donneurs d'ordre, en s'insérant dans des procédures de sous-traitance en cascade.								

Source : enquête auprès des petites entreprises industrielles (EPEI) de 1991, Insee.

plique, en partie, par la taille supérieure, en moyenne, des petits exportateurs en nombre de salariés et surtout en volume de chiffre d'affaires (3,6 millions de francs annuels contre 1,8 millions de francs, soit le double). À taille voisine cependant, le profil des petits exportateurs demeure meilleur.

L'exportation des petites entreprises industrielles est un véritable comportement d'exportation et non un phénomène frontalier que l'on pourrait assimiler à une forme particulière de ventes sur un marché local. Naturellement, dans la cinquantaine de communes frontalières (à moins de dix kilomètres environ de la frontière), dont les plus importantes sont Strasbourg, Roubaix et Tourcoing, la proportion de petits exportateurs est plus élevée : elle atteint 29 % contre 17 % sur le reste du territoire. Mais, les PEI exportatrices situées dans des communes frontalières ne représentent que 2 % de l'ensemble des petites entreprises industrielles exportatrices, soit environ 500 unités seulement. En outre, un tiers d'entre elles, soit moins de 200 petites entreprises industrielles se limitent à une clientèle purement locale, en France ou dans le pays limitrophe, et n'exportent alors que de façon fortuite, du fait de leur situation géographique.

Enfin, la majorité des exportations réalisées par les artisans n'est pas épisodique. Deux tiers des petites entreprises industrielles de plus de 5 salariés et créées avant 1988 qui ont exporté en 1988, exportent également en 1991 (3).

La vente hors région : un tremplin vers l'exportation

Lorsqu'elles exportent, les petites entreprises industrielles n'engagent pas d'efforts supplémentaires à ceux que nécessite le suivi d'une clientèle française distante, si ce n'est éventuellement la gestion des devises et la communication avec des interlocuteurs étrangers. La majorité des PEI n'exportent que pour des montants inférieurs à 500 000 francs, aussi elles ne disposent pas, en général, de services spécialisés pour l'exportation. Elles ne sont pas non plus implantées à l'étranger par le biais de filiales, ni même associées à des réseaux de distribution.

Le caractère typiquement local, ou du moins français, du produit artisanal se présente en effet comme un argument de vente auprès de la clientèle étrangère : produits de terroirs dans

l'alimentation, artisanats régionaux (céramique, verre, coutellerie, tissus, etc.), utilisation d'ingrédients locaux (parfumerie) ou encore particularité du style français dans la couture, la maroquinerie, etc. Seule une minorité de ces petits exportateurs (15 %) a ressenti le besoin de développer une gamme de produits spécifiques pour l'exportation ; c'est-à-dire directement adaptée aux goûts supposés de la clientèle étrangère.

Parmi les petites entreprises industrielles exportatrices, celles disposant d'une clientèle extra-régionale ont une propension à exporter cinq fois plus importante que celles se limitant à une clientèle régionale (34 % au lieu de 7 %). De plus, la continuité entre la vente hors région et la vente à l'étranger est marquante au niveau des différentes activités industrielles. L'étendue de l'aire de ventes des PEI sur le territoire français, calculée en fonction de la part respective des clientèles locale, régionale et extra-régionale sur l'ensemble des ventes hors exportations, apparaît étroitement liée à la part de leur chiffre d'affaires réalisée sur des marchés étrangers (cf. graphique III). Dans des activités telles que les matériaux de construction, les minerais, l'imprimerie et l'édition, les petites entreprises industrielles sont à la fois les plus cantonnées sur des marchés locaux dans leurs ventes auprès de la clientèle française, et toutes ventes confondues les moins ouvertes aux marchés étrangers. À l'opposé, dans la parachimie, le verre et la chimie, les petites entreprises industrielles associent à des montants d'exportations importants une aire de ventes sur le territoire français particulièrement étendue. Seules font exception les petites entreprises industrielles du textile et de l'habillement : leur marché intérieur est plutôt de type local, mais les exportations atteignent 17 % de leur chiffre d'affaires, soit le taux sectoriel le plus élevé.

Leurs exportations sont plus orientées vers les pays de la Communauté européenne que celles des entreprises plus grandes : 65 % des exportations des petites entreprises industrielles contre 58 % pour l'ensemble des entreprises industrielles de 20 salariés et plus, en 1988 (4). Les marchés lointains sont en effet plus difficiles d'accès pour de petites entreprises que pour de grandes unités et également beaucoup plus risqués. Les exportations extra-communautaires

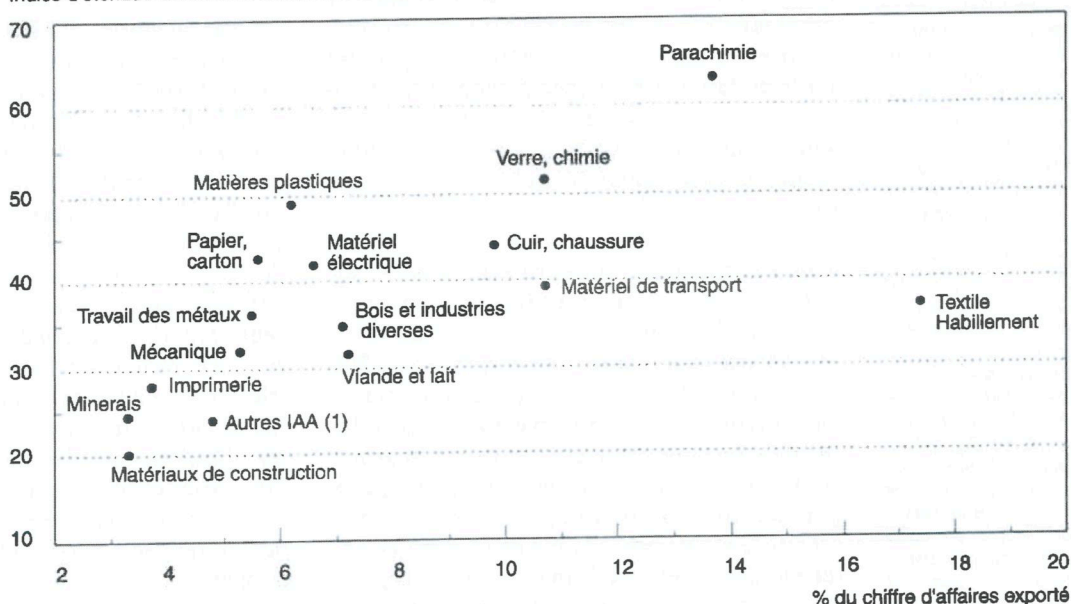
3. Il n'existe pas de données annuelles régulières sur l'exportation des PEI. Le suivi des exportateurs sur deux EPEI à plusieurs années de distance n'est fiable que pour les entreprises pour lesquelles le taux de sondage est déjà important (1/2 pour les entreprises de 5 à 9 salariés et exhaustivité pour les entreprises de 10 à 19 salariés).

4. La distinction entre exportations intra et extra-communautaires n'a pas été reprise dans le questionnaire de l'EPEI de 1991.

Graphique III

Taux d'exportation et étendue de l'aire de vente sur le territoire français des PEI, par activité industrielle

Indice d'étendue de l'aire de ventes sur le territoire français



1. Boulangeries et pâtisseries exclues.

Lecture : les PEI du secteur de l'imprimerie (exportatrices et non exportatrices confondues) réalisent 3,7 % de leur chiffre d'affaires à l'exportation. Les 96,3 % de ventes réalisées sur le territoire français se répartissent en : 60,2 % de ventes locales, 23,6 % de ventes régionales et 16,2 % de ventes extra-régionales. Ces trois pourcentages affectés respectivement des coefficients 0, 1/2 et 1 donnent, une fois agrégés, un indice d'étendue de l'aire de ventes sur le territoire français de 28.

Source : enquête auprès des petites entreprises industrielles (EPEI) de 1991, Insee.

ne sont dominantes que dans une dizaine d'activités, essentiellement de haut de gamme. Elles atteignent jusqu'à 70 % de l'ensemble des exportations dans la parfumerie et la fabrication de verre à la main et 85 % dans la fabrication d'arômes et d'huiles essentielles.

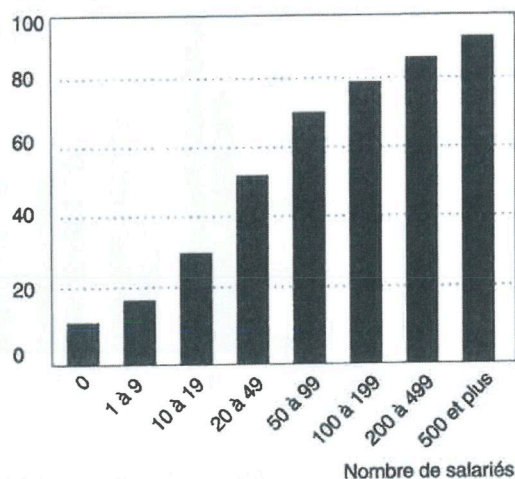
Une contribution encore marginale à l'ensemble des exportations

Mais, les exportations des petites entreprises industrielles demeurent marginales par rapport à l'ensemble des exportations françaises. Les 16 milliards de francs de ventes réalisés à l'exportation, soit 7 % du chiffre d'affaires de l'ensemble des PEI, ne représentent que 2,4 % des exportations industrielles. La proportion d'entreprises exportatrices est beaucoup plus élevée parmi les petites et moyennes industries de 20 à 499 salariés et surtout parmi les grandes entreprises industrielles (cf. graphique IV). L'exportation suppose le plus souvent des investissements immatériels (études de marchés étrangers, utilisation d'un réseau de distribution, stratégie marketing, etc.) dont le coût

Graphique IV

Proportion d'exportateurs par nombre de salariés dans l'industrie en 1991

Taux d'exportateurs



Sources : enquête auprès des petites entreprises industrielles (EPEI) et enquête annuelle d'entreprises (EAE) de 1991, Insee.

5. Sont considérées comme points forts du commerce extérieur les activités qui, en 1988, présentaient un taux de couverture (exportations / importations) supérieur à 120 % et un solde des échanges extérieurs excédentaire de plus de 120 millions de francs, ou encore un solde des échanges excédentaire de plus de 800 millions de francs. À l'opposé, les points faibles du commerce extérieur désignent les activités caractérisées en 1988 par un taux de couverture inférieur à 80 % et un solde des échanges extérieurs déficitaire de plus de 120 millions de francs, ou encore un solde des échanges déficitaire de plus de 800 millions de francs.

peut être réhibitoire pour les petites unités. De plus, les marchés internationaux présentent des risques importants (volatilité des changes, mesures protectionnistes, etc.), qu'elles ont plus de difficultés à couvrir car leur assise financière est plus étroite. Enfin, les petites entreprises industrielles sont également pénalisées par leur taille du fait de l'existence d'économies d'envergure : les investissements commerciaux présentent des coûts fixes qui pèsent d'autant moins qu'ils se rapportent à un volume de vente très élevé.

Moins d'une petite entreprise industrielle sur dix est située sur un point fort du commerce extérieur (5), contre une entreprise de 100 à 199 salariés sur quatre, une entreprise de 200 à 499 salariés sur trois et près d'une grande entreprise sur deux (Savoye, 1992). La sidérurgie, la parachimie et l'industrie pharmaceutique comptent parmi les principaux points forts. À l'opposé, plus d'une sur deux est située sur un point faible du commerce extérieur contre moins d'une grande entreprise sur dix. Parmi ces points faibles, on peut ci-

ter : la fabrication de machines-outils, la fabrication de matériel bureautique et informatique et les industries de la chaussure et de l'habillement.

La part du chiffre d'affaires exporté réalisé par les petites entreprises industrielles sur les points forts du commerce extérieur est plus du double de la part obtenue par celles situées sur les points faibles (14 % contre 6 %). En supposant une répartition sectorielle des PEI identique à celle des entreprises industrielles de plus de 20 salariés (22 % sur les points forts au lieu des 10 % observés), la part de chiffre d'affaires exporté des PEI serait améliorée d'un point seulement (8 % au lieu de 7 %). Cet effet sectoriel, défavorable aux petites entreprises industrielles, est en fait minime au regard de l'écart qui sépare les taux de chiffre d'affaires exportés observés entre les industries de moins de 20 salariés et celles de plus de 20 salariés (7 % contre 28 %). En matière d'exportation, la taille de l'entreprise est bien le facteur le plus discriminant.

Un profil favorable : au moins trois ans d'existence...

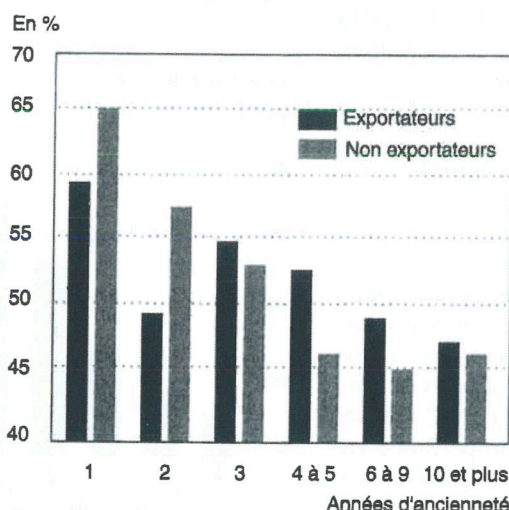
Les établissements de crédits et les organismes de conseils aux entreprises jugent l'exportation particulièrement périlleuse pour les entreprises récentes. Celles-ci n'ont en effet pas encore acquis suffisamment d'assise financière et de véritable maîtrise de leur procédé de production et de connaissance de leur clientèle. Les entreprises de moins de trois ans sont les seules pour lesquelles l'exportation va de pair, globalement, avec de moins bonnes évolutions des ventes (cf. graphique V). Dès qu'elles ont atteint ce cap des trois ans, l'exportation s'accompagne de meilleurs résultats.

Pourtant la jeunesse de l'entreprise ne dissuade pas les artisans de s'aventurer sur des marchés étrangers. La proportion de petites entreprises industrielles exportatrices se situe autour de 17 % quelle que soit leur ancienneté, et est de 16 % dès leur première année d'existence.

... et plus de cinq salariés

De même que pour l'ancienneté, une taille minimale s'impose aux entreprises exportatrices. Lorsque l'on rapproche les données de l'EPEI de 1988 des données financières contenues

Graphique V
Proportion de PEI pérennes dont le chiffre d'affaires s'est accru en termes réels de 1990 à 1991 suivant l'ancienneté des entreprises*



* L'âge de l'entreprise est bien renseigné pour les entreprises créées au cours des dix dernières années. Au-delà de dix ans, la date de création n'est connue que pour une minorité d'entre elles.

Source : enquête auprès des petites entreprises industrielles (EPEI) de 1991, Insee.

6. L'appariement avec les BIC n'a pas pu être réalisé pour l'EPEI de 1991 car, au moment de la rédaction de cet article, les données fiscales pour l'exercice 1991 n'étaient pas encore disponibles. De ce fait, l'analyse financière n'est réalisée que sur l'exercice 1988, et elle n'est exploitée que pour des comparaisons par taille d'entreprises, les données sur l'âge des entreprises contenues dans l'EPEI de 1988 étant mal renseignées.

dans les fichiers des déclarations sur les bénéfices industriels et commerciaux (BIC) (6), il apparaît qu'en deçà de 5 salariés, les marges brutes dégagées par les exportateurs sont en moyenne très faibles, et au-dessous de trois salariés les marges nettes sont dans l'ensemble négatives (cf. graphique VI). En termes financiers, le déficit de rentabilité accusé par ces micro-exportateurs est conséquent (cf. graphique VII). Par contre, les micro-entreprises non exportatrices obtiennent des taux de marge et de rentabilité comparables à ceux d'entreprises plus grandes. Ainsi, les micro-entreprises n'auraient dans l'ensemble guère intérêt à se risquer sur les marchés internationaux le plus souvent hautement concurrentiels (même les grandes entreprises sont amenées à réduire leurs taux de marges lorsqu'elles exportent, mais cette contrainte est largement compensée par le développement de leur volume de ventes).

Pour les petites entreprises industrielles exportatrices de plus de 5 salariés, les taux de marge et de rentabilité sont également inférieurs à ceux dégagés par les entreprises non exportatrices de même taille, mais ils se rapportent à des volumes de ventes beaucoup plus importants. Au total, les PEI exportatrices de plus de 5 salariés présentent des profits bruts par personne occupée nettement plus élevés que ceux obtenus par les non-exportatrices (cf. graphique VIII).

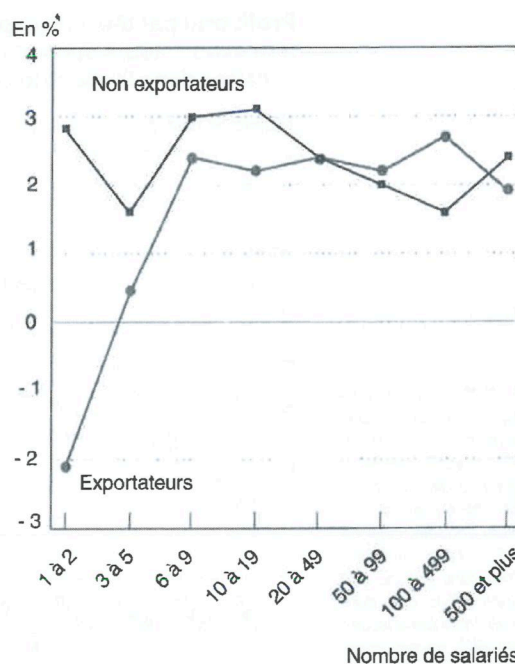
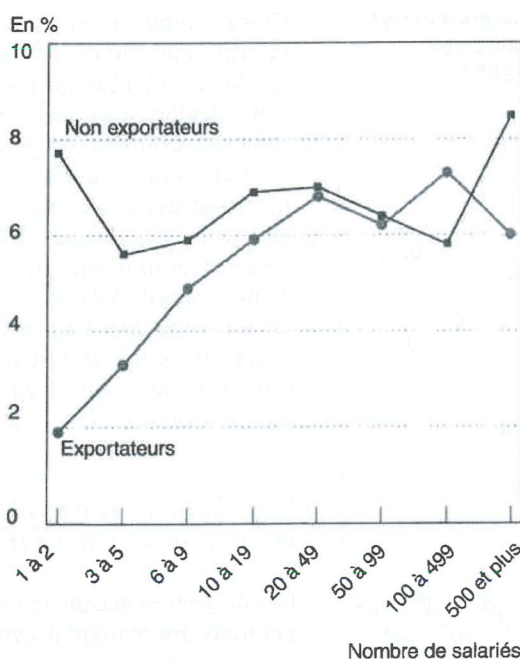
La fragilité financière des micro-entreprises exportatrices se répercute sur la gestion des effectifs salariés. Ces derniers se sont nettement réduits en 1988 comme en 1991, tandis que dans les micro-entreprises non exportatrices, ils se sont au contraire accrus. Au-dessus de 5 salariés, les exportateurs ont augmenté leurs effectifs, de manière toutefois moins forte que pour les non-exportateurs.

Graphique VI

Taux de marge des sociétés industrielles exportatrices et non exportatrices suivant leur taille en 1988

A - Marge brute (profit brut courant avant impôt / chiffre d'affaires)

B - Marge nette (résultat / chiffre d'affaires)



Champ : sont exclues les entreprises individuelles et les entreprises soumises au régime fiscal du forfait. Les entreprises individuelles, du fait de l'incorporation de la rémunération de l'entrepreneur dans le profit, présentent des taux de marge nettement plus élevés qui introduisent des biais dans les comparaisons par taille mais surtout entre exportateurs et non-exportateurs : les entreprises individuelles sont plus représentées parmi les PEI non exportatrices. Les entreprises soumises au forfait ne fournissent qu'une information minimale sur leur activité, insuffisante pour l'analyse financière.

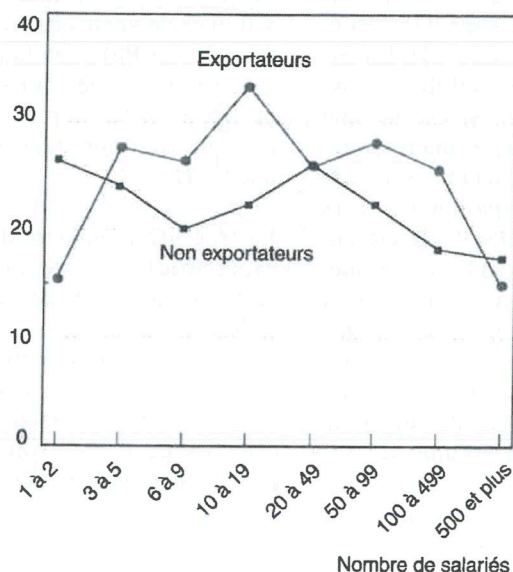
Sources : enquête auprès des petites entreprises industrielles (EPEI) et fichier des bénéfices industriels et commerciaux (BIC) de 1988, Insee.

Graphique VII

Taux de rentabilité des sociétés industrielles exportatrices et non exportatrices suivant leur taille en 1988

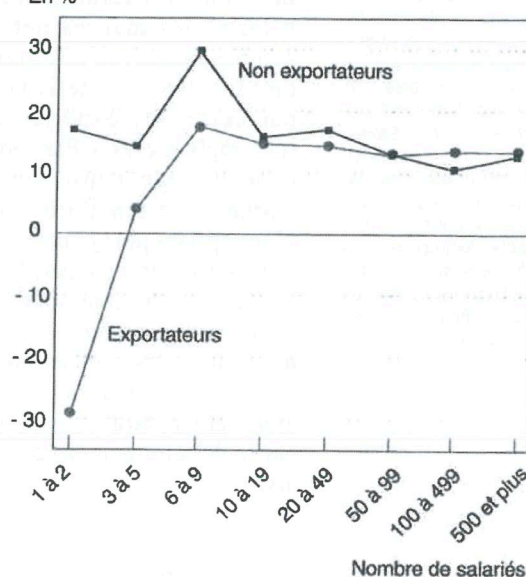
A - Rentabilité économique (excédent brut d'exploitation / immobilisations brutes)

En %



B - Rentabilité financière (résultat / capitaux propres)

En %



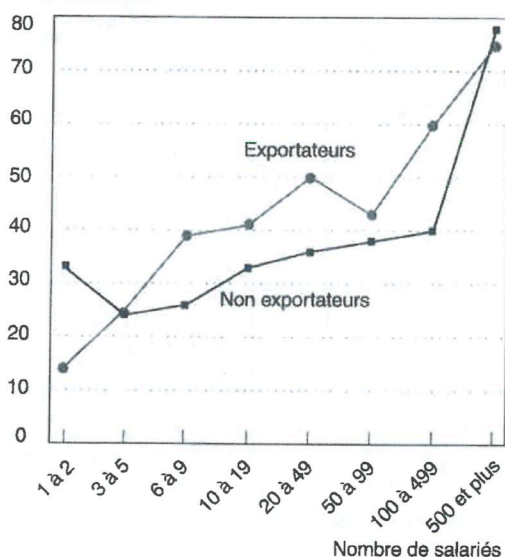
Champ : voir graphique VI.

Sources : enquête auprès des petites entreprises industrielles (EPEI) et fichier des bénéfices industriels et commerciaux (BIC) de 1988, Insee.

Graphique VIII

Profit brut par tête des exportateurs et des non exportateurs suivant la taille des sociétés dans l'industrie en 1988 *

Milliers de francs



7. Les informations sommaires sur l'organisation de la petite entreprise et sur la nature de ses produits n'ont été collectées que par une seule enquête, celle de 1991. Ces variables n'ont donc pas pu être rapprochées des données financières issues des BIC, encore indisponibles pour l'exercice 1991 au moment de la rédaction de cet article. Aussi le « succès » n'est-il apprécié qu'à partir du seul critère de la dynamique des ventes et de la valeur ajoutée.

* Le profit brut est rapporté à l'ensemble du personnel de l'entreprise, salarié et non salarié (dirigeants, aides familiaux, etc.).

Champ : voir graphique VI.

Sources : enquête auprès des petites entreprises industrielles (EPEI) et fichier des bénéfices industriels et commerciaux (BIC) de 1988, Insee.

Compte tenu de ces mauvaises performances, pourquoi les micro-entreprises se risquent-elles de plus en plus sur les marchés étrangers ? Cette démarche est sans doute l'une des seules réponses qu'elles ont pu trouver au retournement de conjoncture du début des années quatre-vingt-dix et au tassement de la demande intérieure. Pour les autres PEI qui se situent au-delà des seuils d'ancienneté et de taille (plus de 3 ans et plus de 5 salariés), la décision d'exporter est cohérente. Le principal obstacle à l'exportation ne se poserait donc pas en termes de rentabilité mais plutôt en termes d'investissements de départ.

Une clientèle de particuliers et des produits innovants

Ces moyennes masquent toutefois de fortes dispersions. En matière d'évolution des ventes et des effectifs, l'échec n'est pas irrémédiable pour tout micro-exportateur, et la réussite n'est pas assurée pour toute petite entreprise industrielle de plus de 10 salariés. Aux seuils de taille et d'ancienneté de l'entreprise s'ajoutent d'autres facteurs de succès tels que le type de clientèle et la nature des produits (7).

Les PEI qui n'exportent qu'à des particuliers sont les plus dynamiques en 1991 en matière de ventes : 56 % d'entre elles ont bénéficié d'une croissance réelle positive de leurs ventes contre 50 % des autres exportateurs (8). Pourtant, les petits exportateurs qui n'ont pour clients que des particuliers présentent un niveau de productivité moyenne particulièrement bas. En outre, leur profil économique est *a priori* peu avantageux : seulement 5 % entretiennent des relations soutenues avec d'autres entreprises, une entreprise sur cinq est informatisée, et les innovations de produits et surtout de procédés de production y sont très rares (respectivement 6 % et 3 %).

Les petites entreprises industrielles qui ont développé des produits innovants d'un point de vue technologique réussissent également mieux, dans l'ensemble, à l'exportation que les autres. Situées le plus souvent sur des marchés extrêmement spécialisés et étroits, elles ne sont pas confrontées à une concurrence axée sur les prix de vente dans laquelle les petites entreprises sont désavantagées.

À l'opposé, les donneurs d'ordre (9) étrangers sont une clientèle qui réussit moins aux petits exportateurs (47 % d'entreprises en croissance) bien que les sous-traitants transnationaux soient la catégorie d'exportateurs la plus productive et qu'elle présente un profil économique plus moderne. Les sous-traitants transnationaux se situent en fait sur des marchés livrés le plus souvent à une forte concurrence internationale vis-à-vis desquels ils n'ont pour atout que leur flexibilité ; leurs niveaux de

productivité du travail et d'intensité capitaliste restant très en-deçà de ceux atteints par des entreprises plus grandes. En revanche, les petits exportateurs à monoclientèle de particuliers bénéficient de la spécificité artisanale de leurs produits, ou encore de leur facture haut de gamme (une partie de ces exportateurs ont pour activité la haute couture, la bijouterie-joaillerie, la parfumerie, la maroquinerie, etc.).

Mener des actions commerciales communes

Fait notable, 15 % des petits exportateurs ont développé des relations étroites avec d'autres entreprises (10), contre 10 % seulement des PEI qui n'exportent pas. Cette démarche vise, en particulier, la mise en place d'actions commerciales communes telles que la participation à des foires à l'étranger, la réalisation de documents publicitaires, etc. Cela est souvent considéré comme un moyen de combler le déficit des petites entreprises en termes de rendements d'échelle internes par la réalisation d'économies d'échelle ou d'envergure externes : le handicap de la petite taille de l'entreprise est en effet contourné par la mise en commun des moyens de production ou de commercialisation avec d'autres entreprises. Cette démarche est effectivement accompagnée par de meilleurs résultats économiques : en 1991, 56 % de ces exportateurs ont connu une hausse de leur chiffre d'affaires contre 50 % des exportateurs non coopératifs.

L'investissement physique va de pair avec de meilleurs résultats à l'exportation. En 1991, la proportion d'exportateurs investisseurs qui ont accru leurs ventes avoisine les 55 %, et atteint même 57 % pour ceux qui ont investi en 1991 pour des montants supérieurs au quart de leur chiffre d'affaires. Pour les autres exportateurs, cette proportion n'est que de 43 %. Pourtant, dans un même secteur d'activité, les entreprises non exportatrices investissent proportionnellement plus que les PEI exportatrices. En revanche, les entreprises exportatrices réalisent, sans doute, beaucoup plus d'investissements immatériels : études de marché, formation, campagnes promotionnelles. □

8. L'évolution des ventes en termes réels est obtenue en déflétant l'évolution nominale par l'évolution de l'indice des prix à la production sur la période.

9. Entreprises qui confient des travaux en sous-traitance à d'autres entreprises. Il faut noter que les PEI sous-traitantes sont fréquemment en même temps des donneurs d'ordre, en s'insérant dans des procédures de sous-traitance en cascade.

10. La question posée dans l'enquête est : « Durant les cinq dernières années, avez-vous développé des liens étroits avec d'autres entreprises dans les domaines : des achats (groupements d'achats), ou de la commercialisation (campagnes publicitaires), ou des techniques de production (mise en commun des techniques) ? ».

BIBLIOGRAPHIE

Bricout J.-L. (1991), « Exporter : une affaire de taille », *Économie et Statistique*, n° 244, juin, pp. 25-33.

Brudieu G. (1991), « L'exportation des petites entreprises industrielles », in *Artisanat de production et petites entreprises industrielles en 1988*, direction de l'Artisanat, Insee.

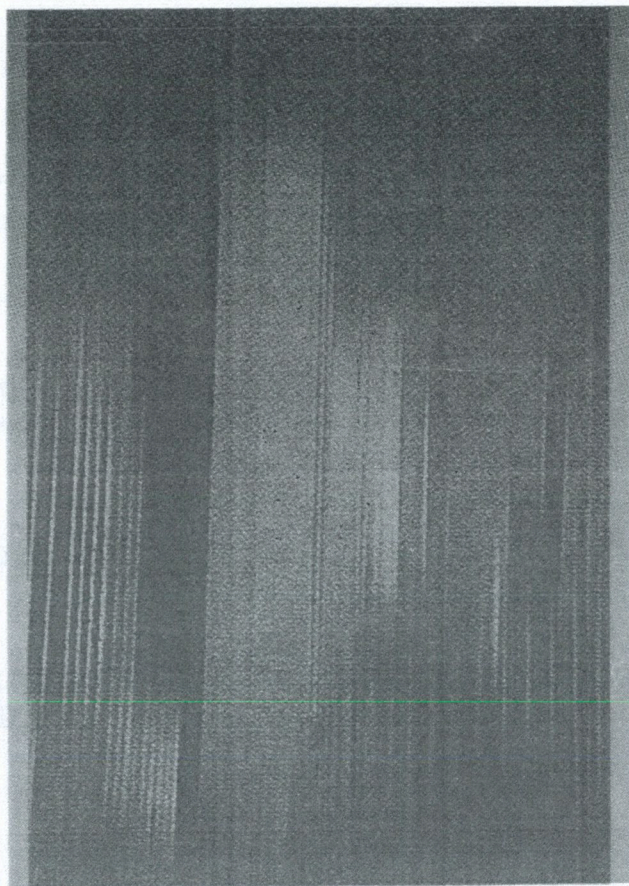
Direction de l'Artisanat (1994), *Artisanat de production et petites entreprises industrielles en 1991*, direction de l'Artisanat, Insee, à paraître.

Savoye B. (1992), « Les petites entreprises de l'artisanat, du commerce et des services », *Insee résultats, Systèmes productif*, n° 48-49.

Document 7

**Les petites entreprises de l'artisanat, du commerce et des services
en 1988, INSEE Résultats n°48-49, 1992.**

SYSTÈME PRODUCTIF



**PETITES ENTREPRISES DE L'ARTISANAT,
DU COMMERCE ET DES SERVICES**

Bertrand Savoye

Institut national de la statistique
et des études économiques



Ministère du commerce et de l'artisanat
Direction de l'artisanat



AVANT-PROPOS

Cette publication rédigée par Bertrand SAVOYE a été réalisée dans le cadre d'une collaboration entre la Direction de l'Artisanat et l'Insee.

Ont ainsi contribué à la préparation de la publication :

- pour la Direction de l'Artisanat : Carole ABOAF, Caroline PAVET, Gérard REBOIS et Ghyslaine ROZAN.

- pour l'Insee : Germaine BRUDIEU, Benjamin CAMUS, Franck COTTON, Patricia DOREAU et Paul FRANCESCHI

RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
**Ministère
de l'économie et des finances**
**Institut national
de la statistique
et des études économiques**

 Direction générale
 18, boulevard Adolphe Pinard
 75675 Paris cedex 14
 Téléphone 41 17 50 50
 Télex 204924 F INSEE

Directeur de la publication
 Jean-Claude Milleron

**DIFFUSION/ABONNEMENTS
ET VENTES**
 Voir en fin de volume

Coordination
 Paul Franceschi

Secrétaire de fabrication
 Laurence Luong

Impression
 Imprimerie nationale

 © Insee 1992
 ISSN 0998 - 4895
 ISBN 2-11-065991-2

**PETITES ENTREPRISES DE L'ARTISANAT,
DU COMMERCE ET DES SERVICES**

Bertrand Savoye

SOMMAIRE

Introduction	5
1. L'évolution économique des petites entreprises	7
Le dynamisme des petites entreprises de 1983 à 1988	7
L'artisanat maintient sa position dans l'économie	10
Le recul des petites entreprises commerciales	12
Pertes de parts de marché dans les services	14
2. Le comportement économique des petites entreprises	23
L'identité des petites entreprises et de l'artisanat	23
Effectifs plus variables et rémunérations plus faibles	26
L'effort d'équipement	27
Les déterminants de la productivité apparente du travail	28
3. Le positionnement des petites entreprises	43
Les petites entreprises, premier employeur dans le bâtiment, le commerce et les services	43
Les petites entreprises en aval des filières	44
Les petites entreprises industrielles souvent dans des activités exposées aux importations	45
Les petites entreprises industrielles encore peu présentes dans les hautes technologies	46
L'importance des activités traditionnelles	48
4. Implantation et dynamique régionale	69
L'implantation des petites entreprises et de l'artisanat	69
Quatre profils d'évolutions régionales	71
Les spécialisations régionales des petites entreprises et de l'artisanat ..	72
Analyse régionale des comportements économiques	74
5. Profils des chefs d'entreprises	87
Portrait des chefs d'entreprises	87
Performances et profils des artisans	89
6. Les petites entreprises en Europe	101
Liste des tableaux, graphiques et cartes insérés dans le texte	107
Annexe méthodologique	111
Bibliographie	117
Remarques générales sur les tableaux de résultats	119
Présentation des tableaux	123

INTRODUCTION

Les petites entreprises - celles qui comptent moins de 20 salariés - représentent en France, en 1988, 96% de l'ensemble des entreprises du secteur marchand (hors agriculture et institutions financières), 40% de leurs effectifs et 28% de leur valeur ajoutée.

Auparavant, les quelques études qui leur étaient consacrées s'étonnaient à juste titre, en guise d'introduction, du manque d'intérêt pour des acteurs économiques aussi nombreux et aussi importants pour le système productif français.

Ce constat n'a plus lieu d'être aujourd'hui. Au cours des dernières années, les études sur les petites entreprises se sont en effet multipliées et les pouvoirs publics dans les principaux pays occidentaux ont pris véritablement conscience de leur rôle. En particulier, ils ont reconnu en elles une source précieuse d'emplois, source qui ne s'est pas tarie malgré la montée du chômage et les licenciements massifs dans nombre de grandes entreprises industrielles. Aux Etats-Unis, l'attention des pouvoirs publics est déjà plus ancienne, puisqu'une politique de la petite entreprise s'établit dès les années cinquante avec le "Small Business Act". Dans les pays de la Communauté européenne, et en particulier en France, le phénomène est beaucoup plus tardif.

En dépit des réflexions pionnières d'A. Marshall sur les districts industriels dès la fin du siècle dernier, le domaine d'études sur les petites entreprises est encore très récent. Nombreuses sont les questions en suspens. Le développement des petites entreprises dans les années quatre-vingt n'est-il pas le fruit d'une illusion statistique, du fait par exemple du déclin de nombreuses entreprises qui viennent rejoindre les rangs mouvementés des petites unités économiques ? Ce même développement repose-t-il sur de meilleures performances économiques des petites entreprises, ou au contraire sur une détérioration générale du système

productif ? Est-il bénéfique ou est-il néfaste pour la croissance économique et les gains de productivité ?

Cette étude, dans le prolongement de celle effectuée par J. Thibaud [13], vise à rendre compte de l'évolution des petites entreprises de 1983 à 1988, de la spécificité de leur comportement économique et de leur situation tout à fait particulière au sein du secteur marchand. Le développement des petites entreprises qui emploient des salariés est confirmé dans l'industrie, le bâtiment et les services; leur recul relatif est par contre souligné dans le commerce où elles restent cependant prédominantes.

L'analyse s'appuie sur l'exploitation coordonnée sur les petites entreprises (ECPE), laquelle couvre l'essentiel du secteur marchand (hors l'agriculture, le secteur social et les institutions financières). Les enquêtes de base sont les EAE (Enquêtes Annuelles d'Entreprise) complétées pour les exercices 1983 et 1988 par l'EPEI (Enquête auprès des Petites Entreprises Industrielles). Sur ce champ, on dénombre environ 1 600 000 entreprises dont 1 525 000 ont moins de 20 salariés (*cf annexe méthodologique*). Le plus souvent l'analyse porte sur ces unités, qualifiées ici de petites entreprises.

Une attention particulière est accordée à l'artisanat, de par son importance numérique (sur cette population d'entreprises, il représente à lui seul 46% des unités, 16% de leurs effectifs et 10% de leur valeur ajoutée) mais aussi de par la forte identité de ses membres qui ont réussi à préserver certaines valeurs professionnelles en dépit des multiples bouleversements technologiques.

La réalisation de cette étude s'inscrit dans une collaboration déjà ancienne de la Direction de l'Artisanat avec l'Insee, laquelle avait déjà permis l'exploitation des données de 1988 sur l'artisanat de production et les petites entreprises industrielles et la publication des résultats.

1

L'évolution économique des petites entreprises

Depuis le début du siècle jusqu'au milieu des années soixante-dix, le déclin des petites entreprises et la concentration toujours plus grande du système productif fréquemment prédite étaient remarquablement confirmés dans les faits. Ainsi, en France dans l'industrie, la part des effectifs occupés dans les établissements de moins de 10 salariés [9] chutait de 58% en 1906 à 20% seulement en 1966 (*graphique 1*).

A partir du milieu des années soixante-dix s'est opéré un retournement de cette tendance dans la plupart des pays occidentaux. Un mouvement semblable s'était déjà produit au cours des années trente, grâce en particulier à une recrudescence des artisans de production sans salarié (17% de la population industrielle en 1936 contre 12% en 1931).

Dans les années soixante-dix et quatre-vingt s'ajoute à la crise, ou du moins à la récession industrielle, un second facteur favorable au développement des petites entreprises : le formidable essor des services marchands, en particulier des services rendus aux entreprises (publicité, ingénierie, conseil...). Les services marchands dépassent en 1990 l'industrie manufacturière en termes d'effectifs ou de valeur ajoutée, alors qu'ils n'en représentaient que la moitié vingt ans plus tôt [26]. Or, l'émergence d'activités nouvelles va de pair avec un foisonnement de créations de petites entreprises, avant d'inéluctables concentrations. Avec la maturité progressive de certaines activités, la présence des petites entreprises paraît ensuite se stabiliser.

Il paraît donc plus intéressant d'analyser le développement des petites et des grandes entreprises au sein de contextes sectoriels plus ou moins favorables, plutôt que de traiter globalement de leur confrontation. Une observation sectorielle réfute à la fois les prédictions industrialistes et leur antithèse systématique d'un retour vers la petite entreprise dans des lendemains post-industriels. Dans l'industrie, le rôle créateur d'emplois de la petite entreprise et sa résistance aux importations sont remarquables ; mais à l'opposé se poursuit le recul des petits détaillants, malgré les différentes réglementations mises en place en France depuis quinze ans pour assurer un développement harmonieux de l'appareil commercial. La modernisation des secteurs du commerce semble se réaliser de façon plus tardive que dans l'industrie.

LE DYNAMISME DES PETITES ENTREPRISES DE 1983 A 1988

Les petites entreprises ont fait preuve de dynamisme entre 1983 et 1988, malgré une perte de 15 000 unités environ. En particulier, elles ont augmenté leurs effectifs, compensant ainsi en partie les baisses qui affectent les moyennes et grandes entreprises

1. Une diminution des entreprises sans salarié

Un déclin apparent, hormis dans le bâtiment

En 1988, il existe 37 000 entreprises sans salarié de moins qu'en 1983. Cette perte se traduit par la disparition d'environ 95 000 emplois (indépendants, aides familiaux...) et une baisse de la valeur ajoutée de 3,7 milliards en francs courants. Suivant les données des sources fiscales, qui couvrent un champ d'entreprises plus large, ces pertes se sont produites entre 1986 et 1988, tandis qu'au cours des trois années précédentes, le nombre d'entreprises sans salarié aurait continué de s'accroître.

Ce déclin atteint l'industrie, le commerce et les services avec respectivement 9 000, 25 000 et 14 000 entreprises de moins. Il épargne par contre le bâtiment, qui compte à l'opposé 11 000 entreprises de plus. Par ailleurs, il reflète en partie les nombreux passages des indépendants vers le salariat.

Des cessations d'activité mais aussi d'importants déplacements vers les entreprises de taille plus grande

Cette évolution est nourrie de nombreuses disparitions réelles d'entreprises. En particulier, les entreprises sans salarié nouvellement créées s'avèrent particulièrement vulnérables. Suivant le panel d'entreprises créées ou reprises en 1985 de l'Insee, 25% des entreprises individuelles créées en 1985 avaient cessé d'exister au cours de leur premier exercice, et 62% d'entre elles à l'issue de la

cinquième année, au lieu de 11% et 50% respectivement pour les sociétés [31].

Mais il faut toutefois noter que ces disparitions apparentes proviennent aussi des importants transferts vers les petites entreprises ayant au moins un salarié, soit dans le cadre d'un processus de croissance, par l'embauche d'un ou plusieurs salariés, soit encore par l'adoption du statut de salarié par le chef d'entreprise. Ainsi, en 1988, environ 45 000 entreprises sans salarié sont devenues des entreprises qui emploient au moins un salarié. A l'opposé 27 000 entreprises employant au moins un salarié au début de 1988 n'en emploient plus en fin d'année tout en demeurant actives. Le transfert net d'entreprises sans salarié vers les classes de taille supérieure est donc de 18 000 entreprises en un an, soit environ la moitié de la perte de 37 000 entreprises sans salarié constatée entre 1983 et 1988.

Au total, dans l'ensemble des petites entreprises, l'affaiblissement du poids des entreprises sans salarié se traduit par un léger accroissement de la taille moyenne en nombre de personnes occupées, par la progression du salariat au sein des effectifs et enfin par le recul du statut d'entreprise individuelle au profit du statut de SARL qui est opté par 21% des petites entreprises en 1990 au lieu de 7% dix ans plus tôt.

Le succès de la formule juridique de la SARL s'explique toutefois surtout par des raisons pratiques (une couverture sociale plus attrayante, la possibilité de distinguer l'entreprise de ses biens propres) et culturelles (à savoir l'engouement au cours des années 80 pour la constitution de sociétés) en particulier chez les jeunes artisans et du fait de l'essaimage de cadres venus du secteur privé pour créer leur propre entreprise.

2. Essor des petites entreprises avec des salariés

Les petites entreprises qui comptent au moins un salarié sont 21 000 de plus qu'en 1983, en partie du fait des glissements vers le haut des entreprises sans salarié évoqués ci-dessus. Les entreprises de un à neuf salariés comptent 13 000 entreprises et 44 000 personnes occupées supplémentaires, et elles réalisent 90,3 milliards de francs courants de plus de valeur ajoutée. Celles de 10 à 19 salariés regroupent 8 000 entreprises et 114 000 personnes de plus, et elles augmentent leur valeur ajoutée de 404 milliards en francs courants.

Si ces gains ne compensent pas les pertes en nombre d'entreprises sans salarié, ils couvrent par contre largement les baisses d'effectifs et de valeur ajoutée de ces dernières. Dans l'ensemble des petites entreprises on observe entre 1983 et 1988 un accroissement de 1% de l'emploi (soit 64 000 personnes occupées), ce qui ne peut cependant

compenser la diminution de 8% dans les entreprises de taille plus grandes, soit 700 000 personnes employées de moins. Les gains d'emplois dans les petites entreprises sont particulièrement remarquables dans l'industrie et le bâtiment où les entreprises de plus de 20 salariés (en fait essentiellement celles de plus de 100 salariés) accusent au contraire des pertes d'emplois importantes (respectivement 597 000 et 96 000).

3. Une importante création d'emplois

Les glissements d'entreprises vers le haut l'emportent sur les glissements vers le bas

En 1988, 4 700 petites entreprises ont franchi le cap des 20 salariés, soit deux fois plus que le nombre d'entreprises de taille supérieure passées au dessous des 20 salariés (*graphique 2*). En termes d'emplois, le contraste est saisissant. Les petites entreprises ascendantes occupent, à la fin de l'exercice 1988, 125 000 personnes (*graphique 3*). Elles ont généré une création nette de 59 000 emplois, dont 22 000 dans les services marchands, création qui est comptabilisée dans les entreprises de 20 salariés et plus, du fait de leur appartenance à cette catégorie en fin d'exercice (par convention la délimitation des populations d'entreprises des différentes classes de taille est établie en fin d'exercice; ainsi les effectifs en fin d'exercice d'une entreprise qui comptait plus de 20 salariés en début d'exercice et qui en compte moins de 20 en fin d'exercice sont rattachés à ceux des petites entreprises). Par contre, les entreprises de 20 salariés et plus en début d'exercice et de moins de 20 salariés n'occupent qu'environ 36 000 personnes. Elles accusent une perte nette de 23 000 emplois, dont 12 000 dans les services marchands, enregistrée dans les mouvements d'emploi des petites entreprises.

Cette asymétrie s'observe aussi au niveau de l'artisanat (*graphiques 4 et 5*). Au cours de l'année 1988, 7 200 entreprises qui ont quitté le champ de l'artisanat par dépassement du seuil des 10 salariés rassemblent 103 000 personnes en fin d'exercice. A l'opposé les 2 200 entreprises qui ont intégré le champ de l'artisanat en abaissant leurs effectifs au dessous de 11 salariés n'occupent que 20 000 personnes. Il est à noter que ces mouvements d'entrées et de sorties par rapport au champ économique de l'artisanat peuvent être décalés par rapport aux entrées et sorties du champ juridique de l'artisanat, c'est-à-dire aux immatriculations ou aux radiations du répertoire des métiers (*encadré 1*). Du fait de la supériorité numérique des glissements vers le haut des petites entreprises sur les glissements vers le bas d'entreprises de plus de 20 salariés la comparaison des effectifs entre 1983 et 1988 est donc défavorable aux petites entreprises. Contrairement à une analyse en évolution annuelle, elle prive en effet cette classe de taille de la

Encadré 1

Artisanat juridique et artisanat économique

Deux critères définissent l'appartenance d'une entreprise à l'artisanat "juridique" :

- L'exercice d'une activité de production, de transformation, de réparation ou de prestation de services (ce qui exclut donc le commerce par revente de marchandises en l'état ainsi que les professions intellectuelles) à titre principal ou secondaire ;
- Un nombre maximum de dix salariés en principe.

Cependant, les contours du champ des activités artisanales sont parfois sinueux (la gestion de salles de cinéma y est incluse mais non la gestion de théâtres sauf celle des théâtres de marionnettes...), et le critère de taille souffre différentes exceptions (entreprises dirigées par un maître-artisan ou une personne ayant la qualité d'artisan, artisanat du Haut-Rhin, du Bas-Rhin et de la Moselle, non prise en compte du personnel familial...).

Les entreprises qui remplissent ces conditions ont pour obligation de s'inscrire au répertoire des métiers. Ce répertoire fournit des informations sur le nombre d'entreprises et les caractéristiques des artisans. Cependant, il ne contient pas de données comptables ou économiques.

L'exploitation coordonnée des enquêtes sur les petites entreprises (ECPE) remédie à cette carence. Plus riche en informations, l'ECPE n'est toutefois pas renseignée sur les immatriculations effectives au répertoire des métiers. Elle ne discerne donc pas l'artisanat réel, au sens juridique du terme ; ses résultats visent un artisanat "économique", établi à partir des entreprises de 0 à 10 salariés du champ des activités artisanales. Cette population d'entreprises diffère légèrement de celle qui est suivie par le répertoire des métiers pour diverses raisons : exclusion des entreprises artisanales de plus de 10 salariés, absence des entreprises dont l'activité secondaire est artisanale mais non la principale....

croissance de ses unités les plus dynamiques, aux dépens des classes de taille supérieures qu'elles ont entre temps rejointes.

L'exploitation des données annuelles de l'UNEDIC (Union Nationale pour l'Emploi dans l'Industrie et le Commerce) confirment ces observations précédentes établies sur la seule année 1988. Dans l'artisanat de production, elle met en évidence un taux de croissance annuel des effectifs de 5,8% entre 1983 et 1988 (les effectifs sont évalués à partir des établissements de 1 à 9 salariés, qui peuvent être rapprochés pour ces petites tailles des entre-

prises). Ce taux de croissance correspond à la croissance propre des entreprises composant l'artisanat de production (variation des effectifs en début d'exercice des entreprises de l'artisanat de production en début d'exercice plus solde démographique, soit les créations et les disparitions d'entreprises au cours de l'exercice), hors phénomènes de glissements vers le haut ou vers le bas.

Si l'on rapporte ce taux de croissance au nombre de salariés observé dans ce secteur par l'exploitation coordonnée des enquêtes sur les petites entreprises de 1983, on obtient pour 1988 une progression de 130 000 emplois, nettement supérieure à celle constatée à partir des données de 1988, du fait de l'importance des glissements vers le haut des entreprises artisanales supérieurs aux glissements vers le bas.

Tous secteurs confondus, le solde de ces glissements se traduit de 1983 à 1988 par des transferts annuels de 18 000 des établissements de moins de 10 salariés vers les établissements de taille plus grande. Enfin, il faut noter que cette dynamique d'emploi des petites entreprises n'est pas spécifique à la France. Elle est aussi observée dans différentes études en Autriche, en Allemagne ou encore au Royaume-Uni.

Forte croissance de l'emploi en 1988 dans les entreprises actives de 6 à 19 salariés

L'évolution de l'emploi salarié est un indicateur du dynamisme des entreprises. On ne peut le calculer que pour les entreprises existant tout au long de l'exercice 1988 ; l'impact des créations et des cessations d'entreprises n'est donc pas pris en compte. De plus, les micro-entreprises de moins de 3 salariés ne sont pas analysées du fait des biais introduits par l'ampleur des passages entre non salariat et salariat.

Tous secteurs confondus, ce sont les entreprises actives dont les effectifs sont compris entre 6 et 19 salariés qui obtiennent les taux de croissance de l'emploi en 1988 les plus élevés, aux alentours de 6%. Viennent ensuite les classes de taille voisines, c'est à dire les entreprises de 3 à 5 salariés (4%) et celles de 20 à 49 salariés avec 3%. La croissance de l'emploi en 1988 dans les grandes entreprises de 500 salariés et plus n'est que de 2%.

Cette distribution des taux de croissance s'observe dans tous les secteurs, hormis les services marchands, où les entreprises de plus de 100 salariés présentent des taux de croissance nettement supérieurs à ceux des entreprises de taille inférieure (*graphiques 6 et 7*). Le taux de croissance des entreprises de 6 à 9 salariés est particulièrement élevé dans l'agro-alimentaire (12%), celui des entreprises de 10 à 19 salariés dans les biens intermédiaires (7%) et les biens d'équipement (9%).

Les effets de cette croissance doivent toutefois être relativisés. Les taux de croissance précédents ne se fondent en

effet que sur les seules entreprises actives. Si par exemple on se limite à la seule génération des entreprises créées en 1985, elle est insuffisante pour assurer le maintien de l'emploi. En effet, suivant le panel des créations et des reprises d'entreprises de l'Insee, la taille moyenne des entreprises créées en 1985 et encore actives en 1990 est passée de 2,3 personnes à 3,8. Or, il en faudrait 5,3 pour compenser les pertes d'effectifs entraînées par les fermetures des unités de la même génération [25].

L'accroissement de l'emploi repose en fait sur la croissance des entreprises actives, mais aussi sur l'accroissement du nombre d'entreprises, de l'ordre de 21 000 unités pour les petites entreprises ayant au moins un salarié.

L'ARTISANAT MAINTIENT SA POSITION DANS L'ECONOMIE

Au cours des années 80, l'artisanat a consolidé sa place dans le marché intérieur français. Ce faisant, il a bien résisté à l'essor des importations de biens de consommation ou d'équipement, mais il a souffert de certains progrès technologiques, qui ont brutalement livré certaines de ses "chasses gardées" à la concurrence des entreprises industrielles ou des grandes surfaces commerciales.

1. Portrait de l'artisanat en 1988

En 1988, si on se limite au secteur marchand (non agricole et non financier) de l'exploitation coordonnée des enquêtes sur les petites entreprises, environ 46% des entreprises sont artisanales. Elles emploient 17% des effectifs de l'ensemble des entreprises et réalisent 10% de la valeur ajoutée totale, soit 6% du PIB marchand. Le poids de l'artisanat est surtout important dans le bâtiment. Il rassemble 93% des entreprises, 46% de l'emploi et réalise 39% de la valeur ajoutée du secteur. Dans l'agro-alimentaire, grâce essentiellement à la boulangerie, il représente 89% des entreprises, 31% de l'emploi et 16% de la valeur ajoutée. 12% de la valeur ajoutée est de provenance artisanale dans les biens de consommation et 11% dans les services marchands. Dans les biens intermédiaires, les biens d'équipement et le commerce (boucheries, fleuristes), elles est inférieure à 10%.

Certains métiers sont dominants. Dans le champ des activités artisanales, les boulangeries, les pâtisseries et les boucheries représentent dans l'alimentation 85% des entreprises, les salons de coiffure 50% des services aux particuliers, la maçonnerie 25% des entreprises du bâtiment.

Tout en s'attachant à perpétuer des traditions de savoir-faire et d'organisation du travail (apprentissage, entre-

prises familiales...), l'artisanat s'enrichit suivant les données du répertoire des métiers chaque année de plus de 70 000 entreprises nouvellement créées, soit près du dixième du nombre total des entreprises (729 000 selon les données de l'exploitation coordonnée des enquêtes sur les petites entreprises). A ces créations, qui représentent les trois-quarts des nouvelles immatriculations au répertoire des métiers, s'ajoutent principalement les reprises ou les entrées dans l'artisanat d'entreprises déjà existantes. Le solde net en nombre d'entreprises n'est cependant que faiblement excédentaire, du fait du "turn-over" rapide des entreprises : plus de 50 000 entreprises disparaissent chaque année, et environ 20 000 autres sont radiées pour d'autres motifs, parce qu'elles ont grandi par exemple et de ce fait n'appartiennent plus au monde de l'artisanat.

2. L'évolution des parts de marché de l'artisanat

Le chiffre d'affaires de l'artisanat s'est accru de 1983 à 1988 de 7,6% par an en valeur et de 2,3% en termes réels. Ce chiffre d'affaires représente, dans le marché intérieur des activités du champ de l'artisanat (*encadré 2*) une part légèrement croissante : 15,6% en 1988 contre 15,0% en 1983 (*tableau 1*). Le dynamisme réel des entreprises artisanales est plus important que ne l'indiquent ces chiffres puisque les ascensions d'entreprises artisanales vers une taille supérieure l'emportent sur les mouvements descendants d'entreprises vers l'artisanat.

Cette croissance ne concerne pas toutes les activités. Les artisans de l'alimentation et du spectacle subissent de fortes pertes en termes réels de chiffre d'affaires. L'évolution de l'artisanat pris dans son ensemble recouvre ainsi des situations divergentes. La relative stagnation des parts de marché de l'artisanat résulte en fait d'évolutions posi-

Tableau 1 : Evolution des parts de marché de l'artisanat par grand secteur d'activité

Grands secteurs d'activité	(en %)	
	1983	1988
Alimentation	19,8	16,7
Production	6,1	7,3
Bâtiment	31,8	34,3
Réparations	35,2	35,6
Services	49,6	50,6
Spectacles	45,4	35,3
Ensemble de l'artisanat	15,0	15,6

Champ : Artisanat hors transports (taxis, déménageurs,...)

Source : ECPE, Insee

tives (la production, le bâtiment, les services), nulles (les réparations diverses, cordonnerie,...) et négatives (alimentation, réparation automobile et spectacles) qui se neutralisent entre elles (tableau 2).

3. Progression dans les services personnels et le bâtiment

Dans les services et le bâtiment, la croissance réelle de l'artisanat (de 7% et 3% respectivement en taux annuels) se nourrit à la fois d'une extension des marchés, c'est à dire d'une progression du volume de la demande (de 6,8% et 3,2% respectivement), en particulier depuis la reprise économique de 1986 pour le bâtiment, et d'un grignotage de parts de marché (de 1 point et 1,5 points respectivement). En 1988, l'artisanat s'attribue ainsi plus du tiers du marché du bâtiment et plus de la moitié du marché des services personnels (salons de coiffure, blanchisseries, instituts de beauté, entreprises de nettoyage...).

Dans le bâtiment, l'artisanat progresse non seulement dans les métiers traditionnels du second oeuvre de la plomberie, serrurerie, maçonnerie mais aussi dans des activités d'infrastructure générale et de travaux publics, qui sont pourtant des domaines traditionnellement occupés par de grandes entreprises [23]. L'activité d'amélioration-entre-

tien, essentiellement orientée vers le logement ancien, constitue le premier poste; en 1988 elle a représenté 60% des travaux des artisans, qui eux-mêmes couvrent 70% du marché. Ce marché dynamique de l'ancien compense le ralentissement des mises en chantier de logements neufs, en particulier de maisons individuelles, sur lequel l'artisanat est particulièrement présent

4. L'artisanat de production est moins exposé que l'industrie à la montée des importations

Dans les activités de type industriel, les progrès de l'artisanat sont d'autant plus remarquables qu'ils se situent dans un contexte de forte montée des importations, de 22% en taux de croissance de leurs parts de marché. Les entreprises industrielles de plus de 10 salariés ont perdu, de ce fait, 6 points et demi de part de marché (de 70,5% à 63,9%).

L'artisanat de production paraît peu sensible à la concurrence des produits importés : il progresse en effet dans des activités où la demande de produits étrangers croît fortement, telles l'électronique (taux de croissance des parts de marché de 65% pour l'artisanat et de 36% pour les importations), le textile habillement (+29% pour l'artisanat et

Encadré 2

La mesure des parts de marché de l'artisanat et de leur effet sur la croissance

La clientèle des entreprises artisanales est essentiellement française et le plus souvent même locale. Le taux d'exportation de l'artisanat est traditionnellement faible, hormis quelques rares activités telle que la confection de vêtements féminins. La part de marché (PM) de l'artisanat (a) est donc mesurée sur la demande intérieure (DI) des biens et services produits (dans le champ des activités couvert par l'artisanat) définie, en comptabilité nationale, par la production effective des branches (Q) plus les importations moins les exportations (X).

On a donc par définition : $PMa = [(Qa)/DI]$

La croissance du chiffre d'affaires de l'artisanat (dQa), est déflatée de l'évolution des prix à la consommation (dPC), qui pour l'artisan représente l'étalon de son pouvoir d'achat. Cette croissance en termes réels (dQa/dPc) peut se décomposer en trois effets suscités par l'évolution des parts, des tailles et des prix des marchés dans lesquels opère l'artisanat, par transformation logarithmique de l'équation suivante :

$$(dQa/dPC) = (dDI/dPP) (dPP/dPC) (dQa/dDI)$$

L'effet "taille du marché" (dDI/dPP) exerce dans l'ensemble une influence nettement positive puisque son indicateur, la demande de biens et services pour lesquels les entreprises artisanales sont en lice déflatée de l'évolution des prix à la production (dPP) a progressé de 2,7% par an de 1983 à 1988.

A l'opposé, l'effet "prix des marchés" (dPP/dPC) a exercé une influence négative du fait d'une distorsion à la baisse de l'évolution des prix à la production dans le champ des activités artisanales par rapport à celle des prix à la consommation.

L'effet "part de marché" (dQa/dDI) traduit soit la compétitivité des entreprises artisanales face aux autres entreprises françaises ou étrangères, soit la qualité de leur spécialisation, soit encore leur bonne complémentarité avec les PME ou les grandes entreprises. Dans l'ensemble, on observe une légère augmentation de part de marché (tableau 1).

Les contributions de ces trois effets sont reprises de façon qualitative dans le tableau 3.

+30% pour les importations), le travail des métaux (+20% pour l'artisanat, +31% pour les importations). Dans chaque secteur d'activité, l'artisanat paraît se concentrer dans des niches de produits spécialisés, peu susceptibles d'être réalisés à grande échelle, et peu exposés à la concurrence des produits importés. Ainsi les entreprises artisanales sont quasiment absentes de la chaussure, qui subit de plein fouet la concurrence des productions étrangères, mais elles sont dominantes dans la maroquinerie de luxe, beaucoup plus préservée.

La croissance réelle de l'artisanat est particulièrement élevée dans l'électronique (+14% en taux annuel), grâce à l'exceptionnel essor de la demande : l'ensemble du secteur a progressé de 5% par an en volume de 1970 à 1990 (tableau 3).

Hormis la fabrication de papier et carton où la place de l'artisanat, déjà minime, est en régression, les performances les plus faibles en termes de croissance réelle dans l'artisanat de production sont obtenues dans le cuir (+0,8%) et le bois (+2%), du fait d'une régression du volume de la demande intérieure (de -3,2% et -0,1% respectivement par an), à laquelle s'ajoute dans l'artisanat du bois une évolution des prix à la production très modérée. Par contre, dans le textile habillement, la régression du volume de la demande intérieure (-0,6% par an) a été nettement compensée par les gains de part de marché pour l'artisanat (+29% de 1983 à 1988), les entreprises délaissant toujours plus l'amont de la filière (filatures, tissage,...) au profit de la confection de vêtements où elles réalisent une part importante de leur chiffre d'affaires en sous-traitance.

5. L'alimentation et la réparation automobile en mauvaise posture

La concurrence des grandes surfaces commerciales vis-à-vis de l'artisanat de l'alimentation et des grands concessionnaires automobiles par rapport à l'artisanat de la réparation automobile s'est nettement aiguisée.

Les grands concessionnaires ont développé leur activité de réparation pour mieux fidéliser leur clientèle et pour s'octroyer des marges plus substantielles que celles dégagées dans la vente de véhicules, nettement réduites au cours des années 80 par la lutte des grands constructeurs automobiles.

Ces concurrents de l'artisanat ont bénéficié sur ces marchés de l'évolution technologique. D'une part, elle leur a permis de réaliser efficacement à une taille industrielle des productions qui ne pouvaient l'être jusqu'à présent qu'à une échelle artisanale. Ainsi sont désormais possibles la fabrication de pain "frais" en continu grâce à l'utilisation de pâtes surgelées précuites, ou encore la découpe indus-

trielle à chaud de la viande par les techniques de désossage à chaud et de stimulation électrique. D'autre part sont apparus de nouveaux équipements tels, pour le secteur de la réparation automobile, les systèmes de réglage électronique des freins ABS, qui offrent des services irremplaçables, et qui s'avèrent de par leur coût souvent hors de portée des entreprises artisanales.

Dans l'important artisanat de la réparation automobile, la perte de 0,3 point de parts de marché résulte aussi des menaces qui pèsent sur les entreprises non affiliées aux réseaux des constructeurs (les mécaniciens réparateurs automobiles), victimes des politiques de spécialisation des firmes (pièces différentes pour chaque marque) et des sociétés de leasing ou encore des assureurs (agrément réservé en exclusivité à certains agents). Le chiffre d'affaires de l'artisanat s'est tout de même accru de 0,9% par an en termes réels grâce à une conjoncture sectorielle favorable, tant au niveau du volume de la demande que de l'évolution des prix, supérieure à celle de l'inflation (tableau 3).

La boucherie-charcuterie ne présente pas un contexte aussi favorable. L'artisanat y paraît contraint de poursuivre une évolution vers l'aval de sa filière de production amorcée trois décennies plus tôt par le déclin de l'abattage artisanal, et poursuivie aujourd'hui par le développement, encore marginal, d'entreprises de préparation de plats cuisinés ou de conserves de viande (4% du chiffre d'affaires des entreprises artisanales de la filière en 1988 pour 2% en 1983).

LE REcul DES PETITES ENTREPRISES COMMERCIALES

Les entreprises commerciales de moins de 20 salariés emploient en 1988 1 671 000 personnes. Trois petites entreprises de commerce sur quatre font du commerce de détail (deux dans le non-alimentaire et une dans l'alimentaire). Ces dernières rassemblent 64% des emplois mais seulement 40% du chiffre d'affaires. A l'opposé, 15% des petites entreprises font du commerce de gros mais elles représentent 48% du total des ventes. Le chiffre d'affaires moyen des grossistes est bien entendu nettement plus élevé que celui des détaillants.

De 1983 à 1988, le chiffre d'affaires des petites entreprises du commerce a décliné en termes réels de 1,3% par an (tableau 4). Elles ont perdu 2,7 points de parts de marché et ne représentent plus que 37% de l'ensemble du chiffre d'affaires des entreprises commerciales françaises (tableau 5). Ce retrait se manifeste par des pertes en termes d'entreprises et d'emploi. Les petites entreprises commerciales sont au nombre de 526 000 en 1988 au lieu de 569 000 cinq ans plus tôt, et elles emploient 135 000 personnes en moins.

La comparaison des petites et des grandes entreprises commerciales ne peut pas se faire seulement au sein de chaque spécialisation (commerce de détail ou de gros de chaussures, de vêtements, de bijoux...). Les grandes surfaces commerciales sont en effet souvent des généralistes qui recouvrent l'ensemble de l'alimentaire (supermarchés) ou du non-alimentaire (grands magasins), sinon les deux réunis (hypermarchés). Les différents commerces de gros ou de détail spécialisés ont donc été réunis en sept grands secteurs : trois secteurs de commerce de gros, deux de commerce de détail et enfin les intermédiaires et le commerce de l'automobile (ce dernier intégrant les activités de réparations, de nature artisanale).

1. Réussite des petites entreprises dans le commerce de gros non alimentaire

Le chiffre d'affaires total des petites entreprises n'a progressé en termes réels que dans deux secteurs, les commerces de gros non alimentaire et inter-industriel. Ce sont aussi les seuls secteurs dans lesquels les petites entreprises ont gagné des parts de marché. La croissance réelle des petites entreprises du commerce de gros non alimentaire est plus forte (4,5% de croissance réelle annuelle), dans la mesure où elle bénéficie de la progression de l'ensemble du secteur, toutes tailles d'entreprises confondues (+2,8%). Elle est plus faible pour les petites entreprises du commerce de gros inter-industriel (+2,7%).

La conquête de parts de marché des petites entreprises du commerce de gros inter-industriel résulte à la fois d'un accroissement du parc de petites entreprises (d'environ 3 000 unités) et d'un élargissement de leur "rayon de ventes", c'est à dire d'une part de marché par entreprise plus élevée. Dans le commerce de gros non alimentaire, le développement du tissu des petites entreprises est moins équilibré. La bonne conjoncture globale du secteur a suscité de nombreuses créations d'entreprises et par voie de conséquence un accroissement de la concurrence préjudiciable aux parts de marché des entreprises.

2. Importantes pertes de parts de marché dans le commerce de détail

Dans les petites entreprises de commerce de détail, l'alimentation générale représente 26% des entreprises, 27% des effectifs et 39% du chiffre d'affaires. Dans l'alimentation spécialisée, la boucherie s'avère de loin l'activité la plus importante. Elle rassemble 36% des petites entreprises et 43% des effectifs de l'ensemble des petits détaillants alimentaires, alimentation générale comprise. Les commerces de fruits et légumes occupent 9% des effectifs,

les poissonneries 5%, les détaillants de produits laitiers et ceux de vins et boissons 3% respectivement chacun.

Dans le commerce de détail non alimentaire, les petites entreprises sont presque toujours spécialisées. Seules 1% d'entre elles sont des généralistes. L'équipement du foyer (ameublement, électro-ménager, quincaillerie...), de la personne (habillement, chaussures et accessoires) drainent plus de 20% chacun de l'ensemble des ventes des petits détaillants non alimentaires.

L'essor continu des grandes surfaces

De 1983 à 1988, les grandes surfaces ont continué leur essor au détriment des quelques 392 000 petits détaillants. Le petit commerce de détail a subi une baisse en volume de son chiffre d'affaires malgré une bonne conjoncture générale : les ventes, toutes tailles d'entreprises confondues, ont progressé de 1,2% l'an en termes réels dans l'alimentaire et de 2,4% dans le non-alimentaire.

La diminution importante du nombre de petites entreprises (19 000 dans le commerce de détail alimentaire et 22 000 dans le commerce de détail non-alimentaire) a eu pour conséquence une hémorragie d'emplois. En 1988, les petits détaillants employaient 982 000 personnes au lieu de 1 106 000 cinq ans plus tôt, soit 124 000 de moins. Pour partie, ces personnes ont pu devenir des salariés dans les grandes entreprises commerciales ; on constate d'ailleurs un solde global positif pour l'ensemble du secteur du commerce.

Les petits détaillants alimentaires sont les plus touchés

Les petits détaillants alimentaires subissent une perte de 7 points de parts du marché. Ils ne représentent plus que le quart des ventes au lieu du tiers au début de la décennie 1980. Dans les deux principales activités, l'alimentation générale et la boucherie, qui regroupent en 1988 respectivement 27% et 43% des emplois et 39% et 35% du chiffre d'affaires, le recul est particulièrement manifeste.

Pour les détaillants non alimentaires, la situation est plus contrastée. Les pharmacies et les fleuristes profitent de la forte progression de la demande. De 1983 à 1988, le chiffre d'affaires des petites entreprises progresse en volume de 26% dans la pharmacie et de 32% chez les fleuristes, l'emploi de 7% et 20% respectivement. Il faut noter que la pharmacie est un secteur tout à fait particulier, où il n'y a que des petites entreprises et un marché très réglementé.

Dans les autres commerces, le volume de la demande a progressé plus lentement, voire s'est contracté dans les librairies, papeteries et points de vente de journaux. Les ventes des unités de moins de 20 salariés augmentent toutefois de 3% en volume en 5 ans. Leur nombre s'est accru d'environ 500 nouvelles unités. Cette relative réus-

site des petites entreprises pourrait être liée à la fixation des prix du livre, qui rend en termes de prix les petits commerces aussi attractifs que les grands.

Les petites entreprises du commerce d'équipement de la personne ou du foyer subissent par contre un net déclin. En particulier les ventes des petits commerces de chaussures régressent de 25% en volume en 5 ans. Ces mauvaises performances sont liées à d'importantes pertes de parts de marché au profit des moyennes et grandes surfaces spécialisées auxquelles s'ajoutent une relative stagnation de la demande dans la chaussure et l'équipement du foyer (hors les matériels radio-électriques ou électro-ménagers).

Restructuration du secteur des petits détaillants non alimentaires

La restructuration du secteur des petits détaillants non alimentaires a été très forte : 13% d'entreprises et d'emplois en moins entre 1983 et 1988. Elle s'est accompagnée d'un renforcement des entreprises qui disposent de parts de marché moyennes plus importantes.

Par contre, dans le commerce de détail alimentaire, la diminution de 7% du nombre de petites entreprises n'a pas pour autant assaini la situation, car elle s'est effectuée plus lentement que celui des pertes de parts de marché. Ce secteur accuse ainsi un rétrécissement des parts de marché individuelles des entreprises.

PERTES DE PARTS DE MARCHÉ DANS LES SERVICES

Le chiffre d'affaires des petites entreprises des services a progressé au rythme relativement élevé de 5,6% l'an en volume entre 1983 et 1988 (*tableau 6*). Cet essor s'est toutefois traduit par un recul assez important des petites entreprises, la croissance des autres entreprises sur la même période ayant été nettement plus forte. Au total, les petites entreprises ont concédé 4 points de parts de marché aux grandes entreprises, tout en demeurant toutefois encore légèrement majoritaires avec 53% du marché en 1988 (*tableau 7*).

Le poids des huit types de services distingués dans l'analyse est très inégal. Le secteur des hôtels, cafés et restaurants représente à lui seul 35% des effectifs et 26% du chiffre d'affaires. Les services rendus aux entreprises (décomposés en trois postes : ingénierie - études - conseils, publicité, cabinets d'architectes, juridiques ou d'experts-comptables,...) rassemblent 37% de l'emploi et 44% du chiffre d'affaires. Enfin les services aux particuliers réunissent 21% des entreprises et 18% des effectifs. Dans tous ces secteurs l'ensemble des petites entreprises a augmenté son chiffre d'affaires en termes réels. Néanmoins, des

différences notoires surgissent au niveau des mouvements de parts de marché et des modes de développement adoptés.

1. Le boom des petites entreprises d'ingénierie, d'études et de conseils

Ce secteur est composé de quatre activités, dont deux dominantes : les études techniques et les conseils en organisation. Elles rassemblent respectivement 39% et 44% des entreprises, 45% et 40% du chiffre d'affaires de l'ensemble. Les petites entreprises sont légèrement majoritaires en termes de parts de marché dans les cabinets d'études économiques et sociologiques (51%) ; elles sont minoritaires dans les études techniques (37%), le conseil en organisation (42%) et les travaux à façon informatiques (20%).

La valeur ajoutée de l'ensemble des petites entreprises a progressé en termes réels à raison de 11,5% par an, soit nettement plus que la valeur ajoutée des entreprises de taille plus grande. Les petites entreprises ont gagné ainsi 5,5 points de parts de marché. En fait ces gains concernent les deux activités les plus importantes. Dans les études économiques et dans les travaux informatiques, les petites entreprises ont plutôt cédé du terrain.

Au total, le développement des petites entreprises a été nettement "involuif", c'est à dire qu'il s'est fondé sur un accroissement de leur nombre et non pas de leur taille (en termes de parts de marché moyenne par entreprise). Le nombre d'entreprises s'est en effet accr de 15 000 unités supplémentaires, soit à un rythme plus rapide que celui de l'expansion de ses parts de marché. Ce développement s'est avéré bénéfique à l'emploi, qui progresse de 68% sur 5 ans, soit de 55 000 personnes.

2. Une progression plus modérée dans la publicité

Le secteur de la publicité est constitué de deux professions : les créateurs et intermédiaires en publicité et les régies publicitaires. Les 12 000 petites entreprises ont atteint le cap des 40% de parts de marché en 1988, soit un gain de 0,8 point, dans le cadre d'une conjoncture générale très soutenue, en particulier en 1987 où la croissance du marché publicitaire a atteint son apogée (+ 16% en volume), du fait en particulier de la multiplicité des espaces publicitaires offerts par la télévision (création de nouvelles chaînes et privatisation de chaînes préexistantes). Le chiffre d'affaires du secteur a progressé de 8,7% l'an en termes réels, et au niveau des petites entreprises, de plus de 9%. Cette réussite s'est traduite par un accroissement de moitié des effectifs, qui sont passés de 30 000 à 45 000 environ.

A l'égal de l'ingénierie et du conseil, le mode de développement des petites entreprises de publicité a été essentiellement involutif et donc animé par un essor de la concurrence. L'arrivée de plus de trois mille petites entreprises supplémentaires (soit un accroissement de 44% par rapport à 1983) s'est traduite par un affaiblissement de la part de marché moyenne par entreprise.

Dans l'ingénierie comme dans la publicité, ce développement "involutif" peut s'expliquer en partie par la volonté des grandes entreprises de se développer plutôt sous forme de petites unités contrôlées financièrement et créées pour des opérations spécifiques.

3. Net recul dans l'hôtellerie, les restaurants et les cafés

Le chiffre d'affaires en volume des petites entreprises du secteur des hôtels, restaurants et cafés n'a progressé que de 2,1% l'an entre 1983 et 1988, soit à un rythme nettement inférieur à celui des autres entreprises, l'ensemble du secteur évoluant au rythme relativement lent de 3,5%. Ce secteur, comme l'ensemble des services aux particuliers hormis les services collectifs n'a pas connu le boom des services rendus aux entreprises. La demande paraît en effet directement liée au pouvoir d'achat. En forte hausse dans

les années soixante-dix, elle s'est nettement ralentie à partir de 1978 [26].

Les petites entreprises cèdent ainsi 5 points de parts de marché. Leur part de marché, première en importance en 1983 parmi les différents secteurs, régresse à la troisième place, derrière les petites entreprises de l'immobilier (72%) et des réparations diverses hors automobile. Elles sont en moyenne plus grandes qu'en 1983, puisqu'avec près de 3 000 entreprises en moins, elles totalisent tout de même 34 000 emplois supplémentaires.

Toutefois, malgré cette taille plus grande, la part de marché moyenne par entreprise a diminué, la baisse des parts de marché étant plus rapide que celle du nombre d'entreprises. Les petites entreprises de ce secteur ne paraissent donc pas individuellement renforcées par leur nombre en diminution.

Les petites entreprises de l'immobilier, c'est à dire essentiellement les petites agences immobilières (les cabinets d'architectes et de géomètres sont rattachés aux services rendus aux entreprises), sont affectées elles aussi, dans un secteur en forte croissance (7,2% par an en volume) par une baisse importante de leur part de marché, de l'ordre de 4,5 points environ, mais leur rayon d'affaires s'est par contre étendu, grâce à une baisse relative plus importante de leur nombre (-9% au lieu de -2% dans les hôtels et la restauration).

Tableau 2 - Évolution des parts de marché de l'artisanat par secteur détaillé

en %

Secteurs	Part de l'artisanat dans le marché intérieur		Évolution des parts de marché intérieur entre 1983 et 1988		
	1983	1988	Artisans	Entreprises non artisanales	Importations
Industries agro-alimentaires (y compris boulangerie)	16,4	11,4	-30	4	11
Viande	3,9	5,1	30	-3	16
Boucherie	89,4	86,9	-3	23	
Travail des métaux	8,1	9,8	20	-6	31
Mécanique	8,7	9,4	7	-13	20
Electronique	2,4	4	65	-22	36
Matériel de transport	0,7	0,9	16	-9	19
Textile habillement	8,8	11,4	29	-17	30
Cuir chaussures	5,5	6,2	13	-25	38
Bois industries diverses	13,7	15,3	11	-11	23
Matériaux de construction	10,5	11,6	10	-2	3
Verre chimie	1,3	2,1	58	-14	14
Parachimie	1,6	2	21	-4	18
Matières plastiques	3,6	4,2	17	-6	14
Papier	1,5	1,3	-12	-4	11
Imprimerie arts graphiques	15,6	19,6	25	-6	10
Bâtiment génie civil et agricole	31,7	34,3	8	-3	-
Réparation et vente d'automobiles	36,8	29,2	-20	12	-
Autres réparations	66,6	66,6	0	0	-
Récupération	30,5	34	11	-5	-
Services personnels divers	49,6	50,6	2	-2	-
Salles de cinéma	45,4	35,3	-22	18	-
Ensemble	15,0	15,6			

Champ : Artisanat

Source : ECPE Comptes Nationaux, Insee

Tableau 3 - Un large éventail d'évolutions sectorielles

Secteurs	Croissance réelle en taux moyen annuel (%)	Effets		
		Parts de marché	Volume de la demande	Prix sectoriels
Matériel électrique et électronique	+14	+	+	+
Imprimerie arts graphiques	+11			
Services (salons de coiffure etc...)	+7			
Récupération	+6			
Travail des métaux	+6			
Mécanique	+5	+	+	-
Matériaux de construction...	+4			
Bâtiment	+3			
Ensemble de l'artisanat	+2,2			
Cuir chaussure	+0,8	+	-	-
Textile, habillement	+6	+	-	-
Réparations diverses (cordonneries etc...)	+14	0	+	-
Réparation automobile	+0,9	-	+	+
Gestion de salles de cinéma	-6			
Boulangerie	-11	-	+	-
Papier, carton	-0,5			
Boucherie	-7	-	-	-

Lecture : Croissance réelle du chiffre d'affaires des secteurs de 1983 à 1988 et décomposition en trois effets : parts de marché, volume de la demande, prix (cf. encadré 2)

Champ : Activités artisanales

Source : ECPE, Insee

Tableau 4 - Croissance réelle des chiffres d'affaires des secteurs du commerce entre 1983 et 1986

en %

Secteurs	Taux de croissance annuel moyen en valeur réelle	
	Petites entreprises	Ensemble
Commerce de gros alimentaire	-4,1	-1,8
Commerce de gros non alimentaire	+4,5	+2,8
Commerce de gros inter-industriel	+2,7	-0,6
Intermédiaires	-0,8	+5,8
Commerce de détail alimentaire	-3,5	+1,2
Commerce de détail non alimentaire	-0,7	+2,4
Commerce et réparation de l'automobile	-5,8	-0,6
Ensemble	-1,3	+0,1

Champ : Commerce

Source : ECPE, Insee

Tableau 6 - croissance réelle des chiffres d'affaires des secteurs des services entre 1983 et 1988

en %

	Taux de croissance annuel moyen en valeur réelle	
	Petites entreprises	Ensemble
Réparations diverses (hors automobile)	+10,5	+9,4
Hôtels, restaurants, cafés	+2,1	+3,5
Ingénierie	+11,5	+7,6
Publicité	+9,2	+8,7
Autres services aux entreprises	+5,8	+7,4
Immobilier	+5,9	+7,2
Spectacles, Radio	+9,4	+26,3
Services aux particuliers	+4,8	+4,4
Ensemble	+5,6	+7,1

Champ : Services marchands hors réparation automobile

Source : ECPE, Insee

Tableau 5 - Évolution des petites entreprises dans les secteurs du commerce de 1983 à 1988

Secteurs	Part de marché en 1983 %	Part de marché en 1988 %	Nombre d'entreprises en 1988 milliers	Variation du nombre d'entreprises		Emploi total en 1988 milliers	Variation de l'emploi entre 1983 et 1988	
				milliers	%		milliers	%
Commerce de gros alimentaire	38,0	34,0	26,1	-6,1	-19,0	107,3	-26,8	-20
Commerce de gros non-alimentaire	31,8	34,7	24,2	3,8	19,0	110,0	6,1	6
Commerce de gros inter-industriel	28,5	33,8	28,9	2,8	11,0	144,5	4,9	4
Intermédiaires	33,9	24,5	20,2	2,8	16,0	39,5	-0,7	-2
Commerce de détail alimentaire	32,0	25,1	120,6	-18,6	-13,0	288,4	-41,9	-13
Commerce de détail non alimentaire	69,6	66,4	271,7	-22,0	-7,0	693,8	-82,1	-11
Commerce et réparation de l'automobile	40,7	31,2	34,6	-5,4	-14,0	152,9	5,9	4
Ensemble	39,7	37,0	526,7	-42,6	-7,0	1671,5	-135,0	-8

Champ : Commerce

Source : ECPE, Insee

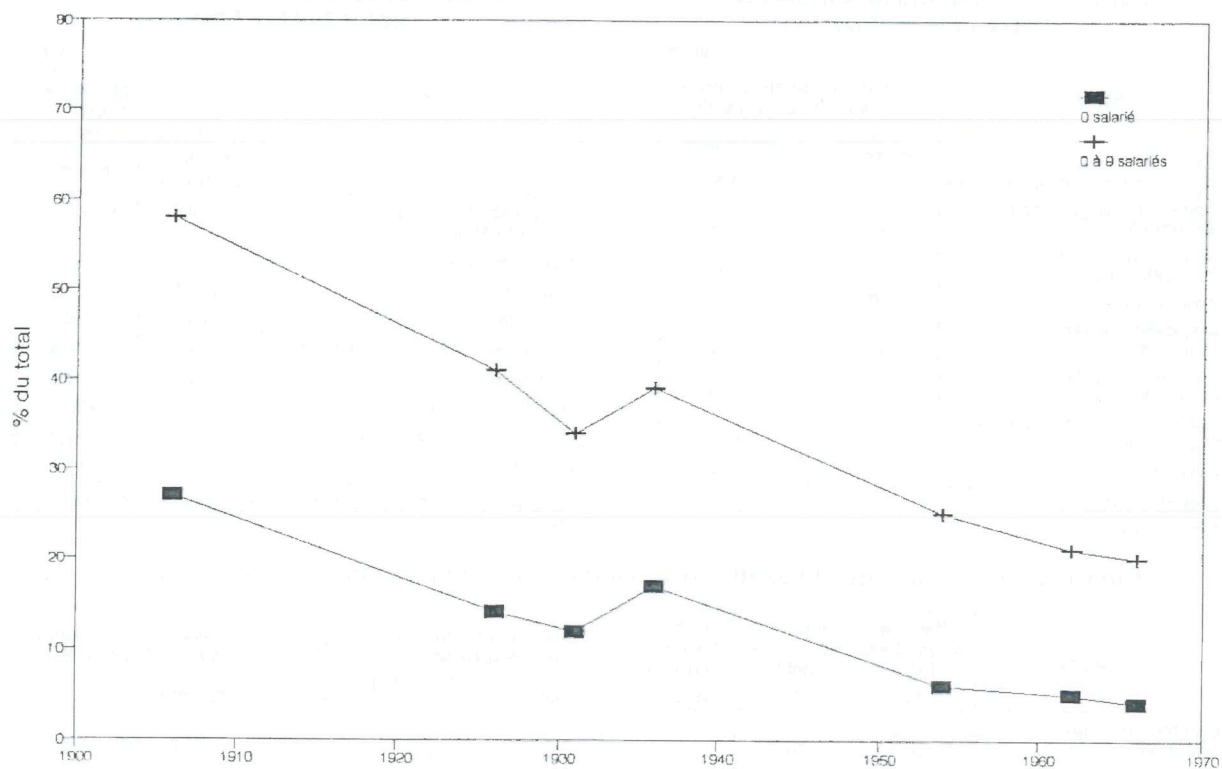
Tableau 7 - Évolution des petites entreprises dans les services de 1983 à 1988

Secteurs	Part de marché en 1983 %	Part de marché en 1988 %	Nombre d'entreprises milliers	Variation du nombre d'entreprises entre 1983 et 1988		Emploi total milliers	Variation de l'emploi entre 1983 et 1988	
				milliers	%		milliers	%
Réparations diverses (hors automobile)	68,1	71,9	15,6	+2,3	+17	27,4	+5,4	+24
Hôtels, restaurants cafés	76,6	71,5	165,4	-2,7	-2	489,9	+33,9	+7
Ingénierie, conseil	31,4	36,9	39	+16,8	+75	136,2	+55,0	+68
Publicité	39,2	40	12	+3,6	+44	44,4	+14,9	+51
Autres services aux entreprises	55	50,8	95,4	+23,4	+32	342,5	+72,1	+27
Immobilier	76,4	72	31,4	-3,2	-9	96,7	+0,4	0
Spectacles, radio	38,8	18,8	3,2	+1,0	+43	14,6	+2,7	+24
Services aux particuliers	55,5	56,6	93,3	+11,6	+14	254,6	+35,6	+16
Ensemble	56,6	52,7	455,5	+52,6	+13	1406,6	+220,1	+19

Champ : Services marchands hors réparation automobile

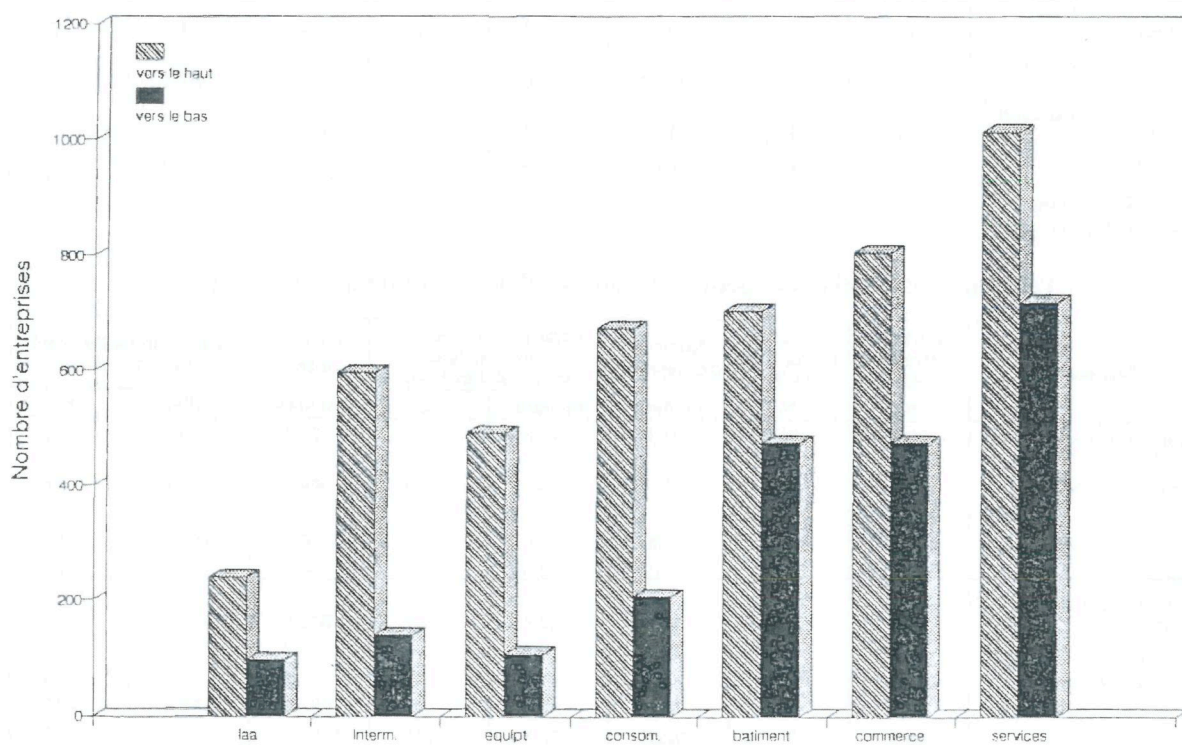
Source : ECPE, Insee

Graphique 1 - Répartition de la population occupée dans les établissements industriels



Source : Recensements de la population et fichiers des établissements, INSEE

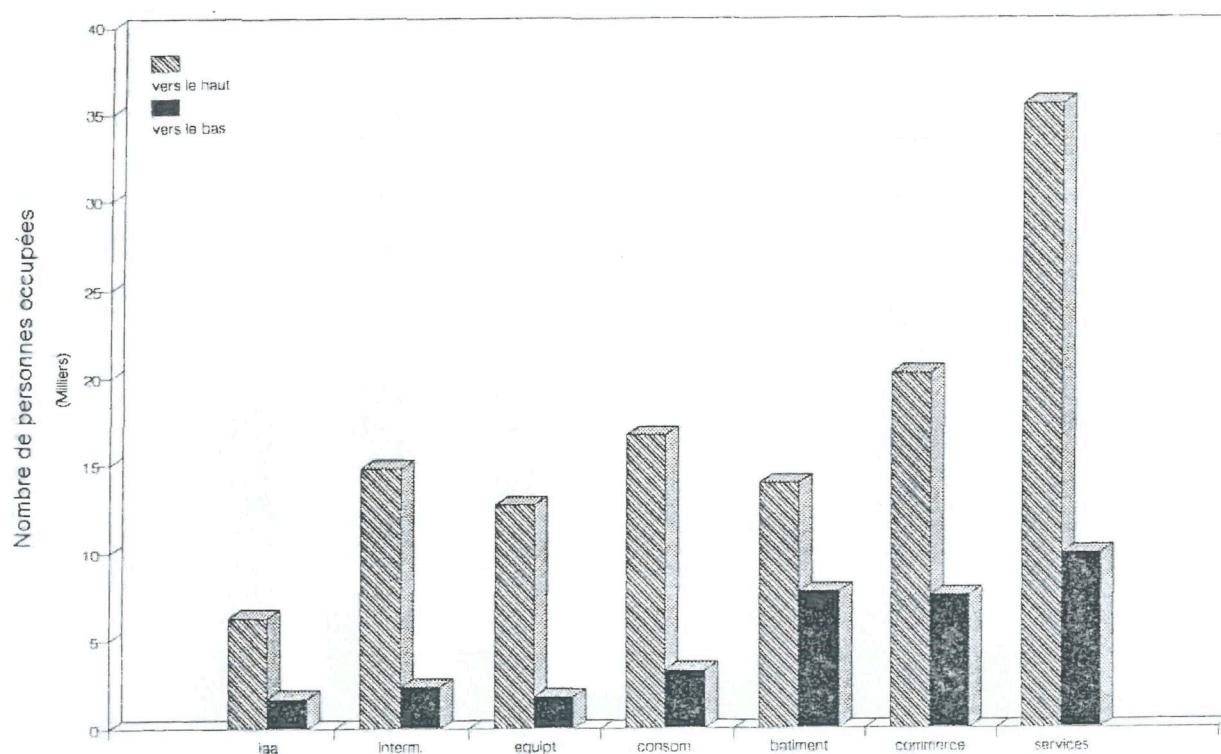
Graphique 2 - Franchissement du seuil des 20 salariés (en nombre d'entreprises)



Champ : Entreprises actives tout au long de l'année 1988

Source : ECPE 1988, INSEE

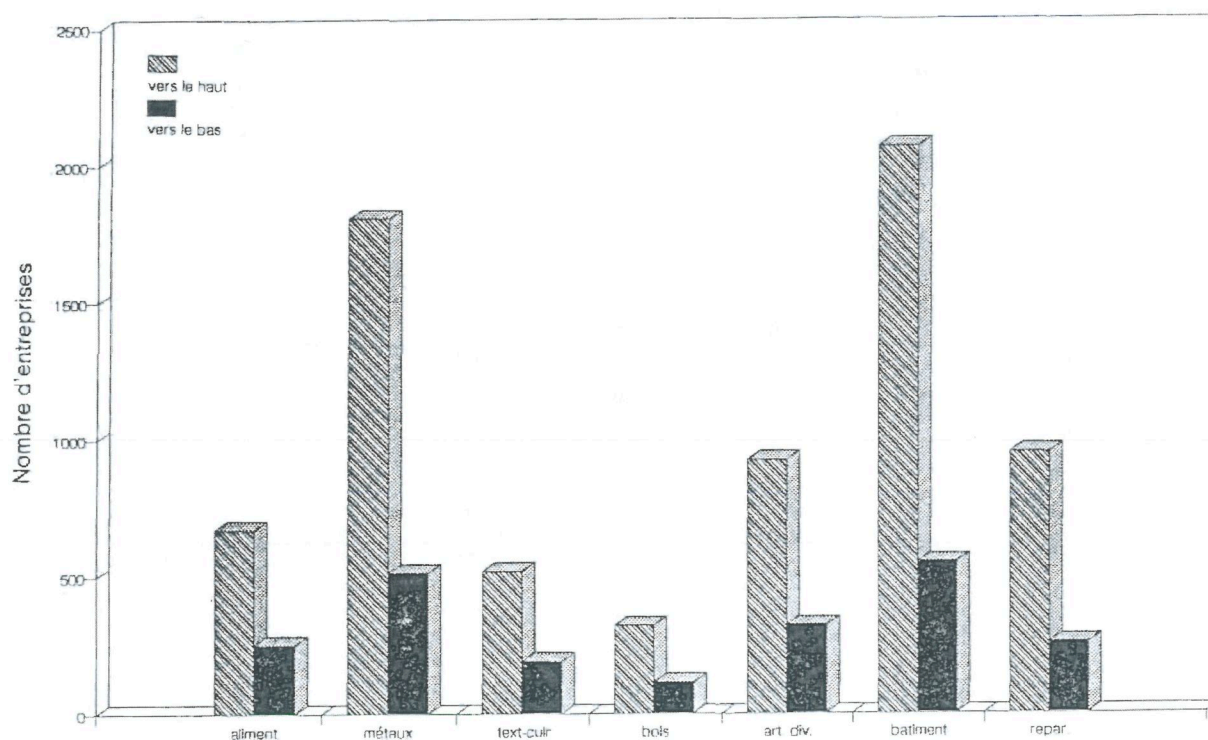
Graphique 3 - Franchissement du seuil des 20 salariés (en nombre de personnes occupées)



Champ : Entreprises actives tout au long de l'année 1988

Source : ECPE 1988, INSEE

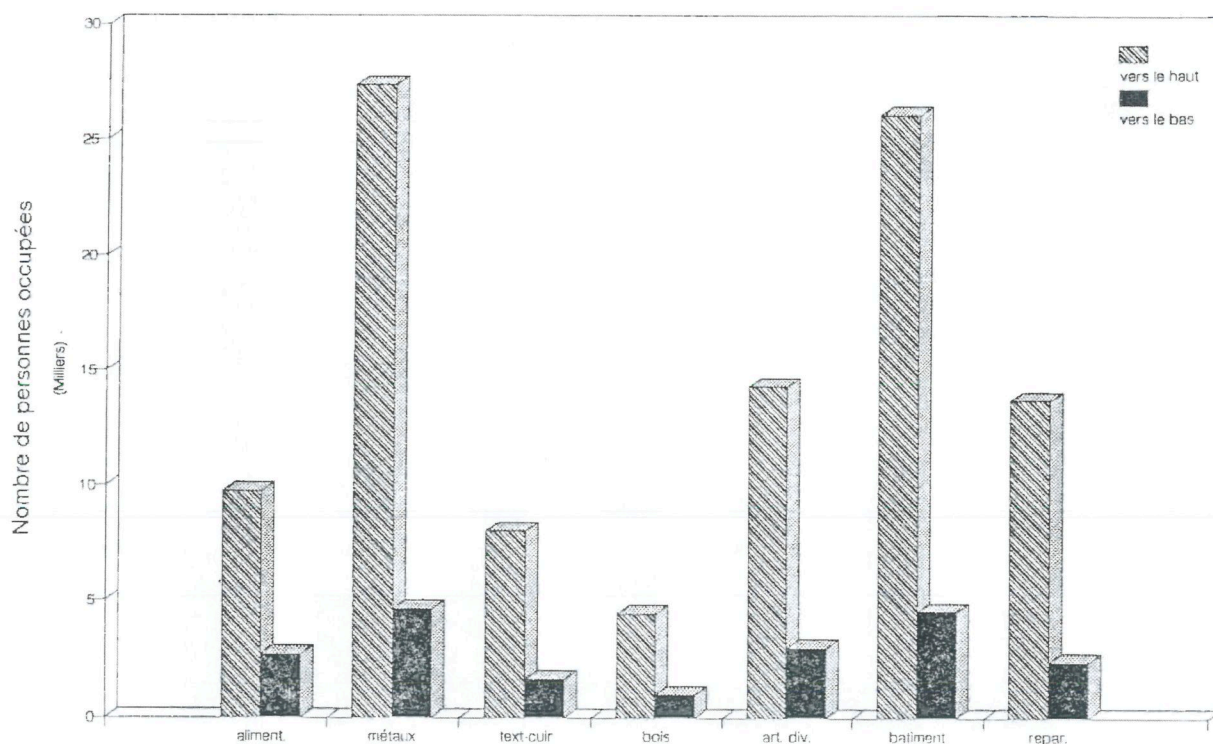
Graphique 4 - Franchissement du seuil des 10 salariés (en nombre d'entreprises)



Champ : Entreprises actives tout au long de l'année 1988

Source : ECPE 1988, INSEE

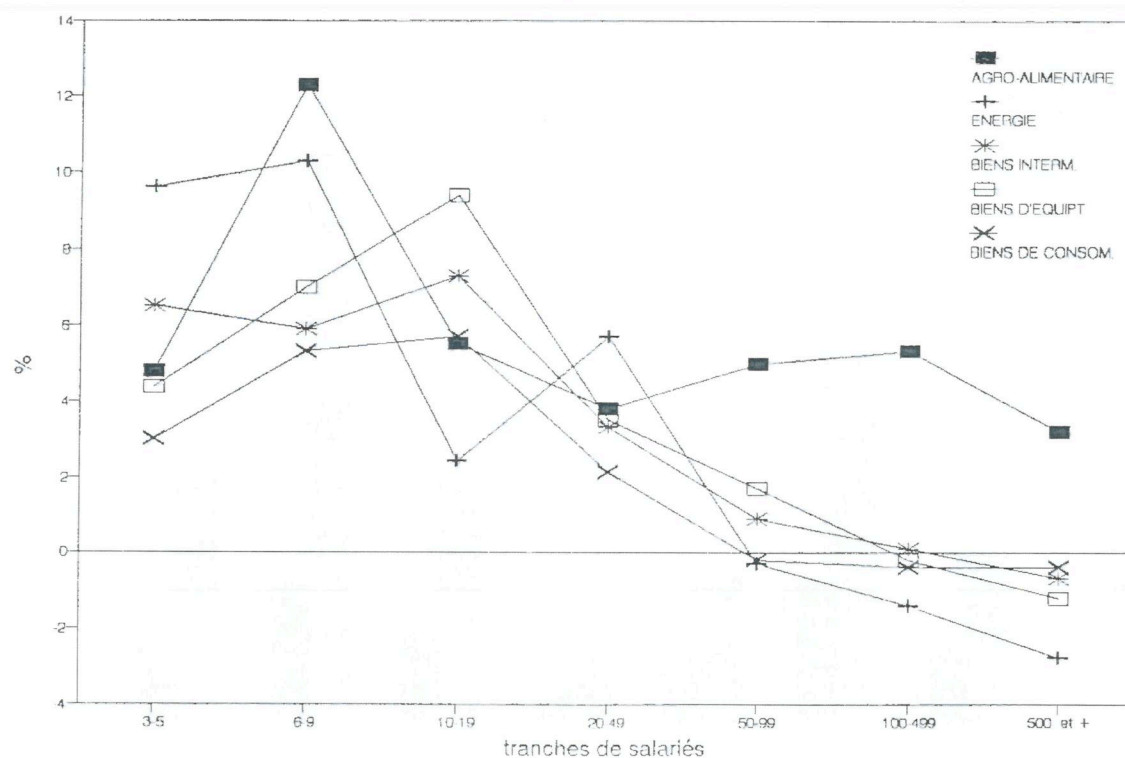
Graphique 5 - Franchissement du seuil des 10 salariés (en nombre de personnes occupées)



Champ : Entreprises actives tout au long de l'année 1988

Source : ECPE 1988, INSEE

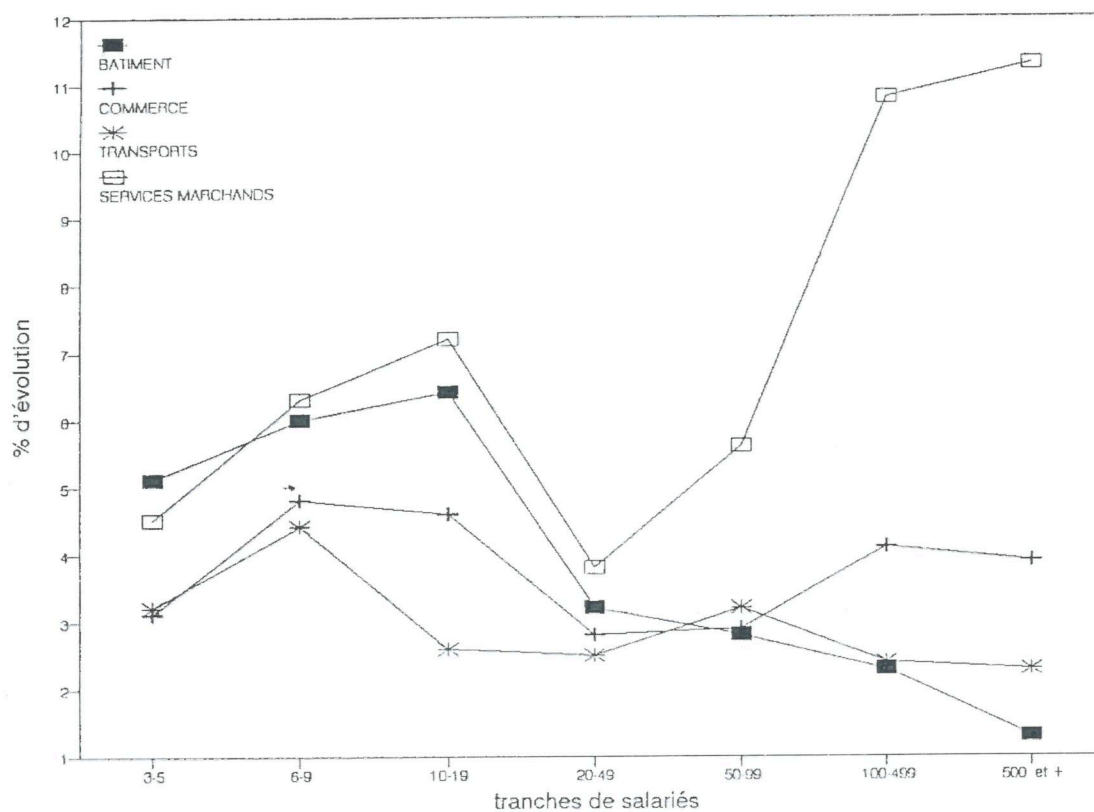
Graphique 6 - Croissance de l'emploi salarié en 1988 dans l'industrie



Champ : Entreprises actives tout au long de l'année 1988

Source : ECPE 1988, INSEE

Graphique 7 - Croissance de l'emploi salarié en 1988 dans le bâtiment et les services



Champ : Entreprises actives tout au long de l'exercice 1988
Source : ECPE 1988, INSEE

2

Le comportement économique des petites entreprises

Pour des raisons inhérentes à leur taille, l'organisation économique des petites entreprises tranche avec celle des grandes entreprises [11]. En premier lieu, la gestion est centralisée, ou même le plus souvent personnalisée. Les systèmes d'information interne (direction - employés) ou externes (connaissance du marché) sont évidemment plus simples. La division du travail est moins poussée; les postes sont souvent polyvalents et requièrent des compétences annexes au métier proprement dit (gestion, vente, livraison, entretien des locaux...). L'environnement traditionnel des petites entreprises est lui aussi différent. Composé essentiellement de concurrents de même taille (bâtiment, services aux particuliers, commerces spécialisés,...), il est souvent plus ouvert (sans barrières à l'entrée, hormis quelques professions telles que les artisans taxis, ni barrières à la sortie). Il n'y est pas question de régulations et de stratégies oligopolistiques comme dans certaines activités industrielles ou financières dominées par quelques grandes entreprises.

Certes, il existe des moyens de contourner les handicaps ou au contraire de retrouver les atouts que la taille peut engendrer. Les différentes formes de coopération entre petites entreprises recèlent sans doute des gisements d'économies d'échelle externes; inversement, l'organisation de grandes entreprises en petites unités décisionnelles autonomes est censée recréer l'atmosphère propre à la petite entreprise et donc une certaine motivation et responsabilisation du personnel.

Il est vrai aussi que le monde de la petite entreprise est lui-même très divers, et les finalités des entrepreneurs parfois très divergentes : par exemple, indépendance et pérennité dans des affaires familiales foudées sur la maîtrise d'un métier ou attrait du profit et croissance pour ceux qui veulent saisir des opportunités dans certaines activités à croissance rapide.

Néanmoins, au delà de la diversité des petites entreprises et de leurs éventuelles coopérations, la taille s'avère à maint égards un critère particulièrement discriminant, en particulier dans les activités industrielles et le bâtiment.

Dans les activités tertiaires marchandes, les PME présentent souvent, en termes d'exportations, de niveau des rémunérations, voire même de productivité apparente du travail, de meilleures performances que les grandes entreprises. En termes quantitatifs, le comportement économique des petites entreprises est ainsi plus proche de celui des grandes entreprises dans le secteur tertiaire que dans le secteur secondaire. Ces différences sectorielles semblent en fait concorder avec les différentes relations entretenues entre la taille et l'intensité capitalistique de l'entreprise : croissante dans l'industrie, plus irrégulière dans certains services marchands.

L'IDENTITE DES PETITES ENTREPRISES ET DE L'ARTISANAT

L'identité des petites entreprises, et en particulier de l'artisanat, s'affirme autour de certaines valeurs telles que l'indépendance ou la valorisation du métier, valeurs qui apparaissent confirmées par certains faits économiques.

1. L'indépendance

L'indépendance dans l'activité professionnelle en matière de gestion compte sans doute parmi les premières motivations des petits entrepreneurs, qu'ils soient les gérants prudents d'une entreprise familiale ou les "opportunistes" évoqués ci-dessus. La représentation d'un artisanat indépendant demeure très vivace; elle est ainsi particulièrement forte chez les "nouveaux entrepreneurs", population qui a fait l'objet de multiples études au cours des années 80 [31].

L'indépendance en matière financière

Dans le domaine des relations financières, cette représentation paraît à première vue justifiée. Globalement, très peu de petites entreprises sont contrôlées par des groupes [30]. En fait, l'organisation en groupe concerne surtout les

grandes et moyennes entreprises. Les proportions d'entreprises contrôlées par les groupes croît nettement avec la taille pour les PME : de 4 % pour les unités de 20 à 49 salariés à 41 % pour les entreprises de 200 à 499 salariés.

Le surendettement peut constituer aussi une forme de menace vis à vis de l'indépendance financière. Dans l'ensemble, le taux d'endettement des petites entreprises demeure plus élevé, mais la structure de l'endettement paraît relativement plus saine, dans la mesure où le poids de l'endettement court, en particulier pour les entreprises de moins de 10 salariés, est nettement plus faible et le poids des capitaux permanents plus élevé (*graphiques 1, 2 et 3*). D'autre part, depuis 1985, les petites entreprises ont accompagné le mouvement de désendettement au même rythme que les autres entreprises [24]. Quant au financement des investissements des entreprises artisanales, la contribution bancaire demeure depuis 1970 relativement constante et toujours minoritaire : 46% en 1970 (Enquête Modernisation du secteur des métiers), 48% en 1978 (Enquête Artisanat), ainsi qu'en 1988.

L'indépendance en matière commerciale

Dans le domaine des relations commerciales, seule une minorité de petites entreprises industrielles paraît subir des liens de dépendance par le biais de la sous-traitance. 5 000 unités réalisent plus de la moitié de leur chiffre d'affaires avec un seul donneur d'ordre, soit moins d'un cinquième de l'ensemble des petits sous-traitants industriels (*tableau 2*). Ces entreprises "dépendantes" sont en moyenne plus petites, elles réalisent moins fréquemment des investissements et elles offrent des rémunérations moyennes plus basses à leurs salariés.

De manière générale, la forte sous-traitance est essentiellement le fait des entreprises sans salarié, qui se distinguent par des comportements de sous-traitance plus rares mais aussi plus marqués. Les entreprises sous-traitantes sans salarié réalisent 82% de leur chiffre d'affaires en moyenne par la sous-traitance tandis que les entreprises sous-traitantes de plus de 5 salariés en réalisent moins de 30%.

Dans la majorité des cas, les commandes reçues s'inscrivent dans une sous-traitance en cascade, ce qui traduit non pas un mode de relations dépendantes vis-à-vis d'autres entreprises mais plutôt un mode de fonctionnement suscité par la petite taille. Ne pouvant répondre à elles seules à l'ensemble d'une commande (manque de capacités de production, spécialisation excessive...), elles se retournent vers d'autres unités. Au point de chute de cette cascade de sous-traitance se trouvent les entreprises sans salarié sous-traitantes, dont un tiers seulement sont en même temps des donneurs d'ordres. Elles présentent un solde de sous-traitance reçue par rapport à la sous-traitance confiée large-

ment positif, d'un montant équivalent au solde négatif présenté par l'ensemble des autres petites entreprises [6].

C'est ainsi une erreur de percevoir les petites entreprises à partir du seul pôle de la sous-traitance reçue. Sur l'ensemble des secteurs, la part de leurs dépenses de sous-traitance confiée dans le chiffre d'affaires est largement supérieure à celle des autres entreprises. Au niveau des petites entreprises industrielles, elle équivaut à la part de sous-traitance reçue dans le chiffre d'affaires, d'environ 7%. Il est probable que le flux de sous-traitance reçue en provenance d'entreprises industrielles de taille plus grande est contrebalancé par des flux de sous-traitance confiée à destination d'entreprises de services de toutes tailles, et surtout d'entreprises artisanales étrangères, en particulier dans la confection, le tissage, la filature...

Le succès des formules de franchises ou d'association induit par contre une remise en question plus profonde de l'indépendance de la petite entreprise dans ses relations commerciales. Leur développement concerne essentiellement les petits détaillants spécialisés : adhésions à une chaîne de franchise, à des groupements d'achats, association de grossistes et de détaillants, concession auprès d'un distributeur...[20].

2. L'importance du métier

Les entreprises artisanales se définissent le plus souvent autour d'un métier. La diversification de leurs activités est beaucoup plus réduite que dans les entreprises de taille plus grande. La nomenclature officielle d'activités permet de distinguer environ 650 activités pour les secteurs productifs. Par rapport à cette nomenclature, le nombre moyen d'activités par entreprise progresse de 1,5 pour les entreprises ayant 1 ou 2 salariés jusqu'à 2,2 pour les entreprises comptant plus de 100 salariés. Une large majorité des petites entreprises n'exerce qu'une seule activité, contre 40% des grandes entreprises. A contrario, 9% des micro entreprises avec un ou deux salariés comptent plus de 2 activités au lieu de plus de 30% pour les entreprises de plus de 100 salariés (*tableau 2*).

Lorsqu'elle existe, la diversification des activités dans les petites entreprises est évidemment de nature différente de celle menée par des grandes entreprises. Elle réside le plus souvent dans la distribution de produits proches des biens ou services produits par l'entreprise (confiserie dans les boulangeries pâtisseries, cirages chez les cordonniers, produits d'entretien capillaire dans les salons de coiffure...). Cette forme de diversification n'affiche en aucun cas les mêmes ambitions que des stratégies de maîtrise verticale d'une filière ou encore de présence horizontale sur l'ensemble d'une fonction de consommation (gamme des produits de loisirs, alimentaires,...).

3. Une clientèle de particuliers et de proximité

Les petites entreprises sont très présentes dans des activités qui s'adressent à des clientèles de particuliers au voisinage de l'entreprise : commerces de détail, boulangeries, boucheries ou encore certains services tels que les salons de coiffure, les blanchisseries, les cordonneries...

Cette fonction de services de proximité s'observe aussi dans les activités industrielles (*graphiques 4 et 5*). Plus les entreprises industrielles sont petites, plus la part de chiffres d'affaires réalisée dans la région de l'entreprise est grande (79% pour les entreprises sans salarié contre 62% pour les entreprises de 11 à 19 salariés), et plus les ventes sont effectuées auprès de particuliers (42% contre 14%). Ce phénomène s'observe aussi au sein d'une même activité. Un artisan du cuir sans employé salarié réalise 53% de ses ventes avec des particuliers tandis qu'un artisan qui compte entre 6 et 10 salariés n'en réalise seulement que 17%.

Conséquence directe de cette "mission" de services de proximité assurée par les petites entreprises, les performances à l'exportation sont faibles, en particulier dans l'industrie. Plus les entreprises sont petites, moins elles s'aventurent à la conquête de marchés étrangers (*graphique 6*). Sur l'ensemble des secteurs, seulement 10% des entreprises sans salarié sont exportatrices et 5% exportent plus de 20% de leur chiffre d'affaires et peuvent ainsi être qualifiés de fortes exportatrices. Au niveau des entreprises de 11 à 19 salariés, ces taux sont respectivement de 35% et 8%. Le pourcentage d'exportatrices dépasse 50% pour les petites PME (20 à 99 salariés) qui sont donc beaucoup plus performantes sur les marchés étrangers. Dans l'industrie agro-alimentaire (hors boulangeries) et l'industrie des biens d'équipements, ces écarts sont encore accentués (*graphique 7*). Par contre, dans le commerce de gros, ces écarts sont relativement plus réduits du fait des nombreuses entreprises d'import-export ou encore de filiales commerciales de grandes entreprises : 16% des entreprises sans salarié sont exportatrices contre 83% des grandes entreprises. En termes de parts de chiffres d'affaires, les performances s'inversent même au profit des micro entreprises commerciales sans salarié : 17% de leur chiffre d'affaires est réalisé à l'exportation contre 12% pour les entreprises de 100 à 499 salariés et 5% seulement pour les grandes entreprises (plus de 500 salariés).

4. Le règne de la diversité

Les grandes entreprises s'imposent de fait une homogénéité dans certains de leurs fonctionnements économiques ou certaines de leurs pratiques sociales (par exemple dans les modes de sélection des dirigeants). Les petites entreprises

paraissent échapper en partie à cette uniformité. Ainsi, les profils des entrepreneurs y sont beaucoup plus variés, la régulation des rémunérations moyennes des salariés moins forte.

Les entrepreneurs des petites entreprises de l'industrie et du bâtiment se répartissent entre de nombreuses origines professionnelles : apprentissage, salariat, participation à une entreprise familiale, profession libérale, ou même le chômage pour 15% d'entre eux. On peut présumer que les dirigeants de moyennes ou de grandes entreprises proviennent d'horizons beaucoup plus restreints. Par ailleurs, plus les entreprises sont petites, plus la distribution des âges de leurs dirigeants est large. Le coefficient de variation des âges (indicateur relatif qui rapporte l'écart-type de la distribution des âges à leur moyenne), s'abaisse de 25,5 pour les entreprises sans salarié à 21,2 pour les entreprises de 11 à 19 salariés. De nombreuses micro entreprises sont en effet dirigées par des chefs très jeunes, ou au contraire âgés de plus de 65, voire de 70 ans.

La diversité des petites entreprises se manifeste aussi au niveau des rémunérations moyennes offertes. L'éventail des salaires moyens par entreprise est en effet plus ouvert dans l'ensemble des petites entreprises que dans l'ensemble des moyennes et grandes. Sur l'ensemble des secteurs, le coefficient de variation diminue respectivement de 122 pour les entreprises de 1 à 10 salariés à 57 pour les 11 à 19 salariés, 43 pour les 20 à 99 salariés et 39 pour les entreprises comptant plus de 100 salariés. Dans les industries agro-alimentaires, le coefficient de variation chute de 295 pour les entreprises de 1 à 10 salariés à 29 pour les moyennes et grandes entreprises.

Dans les très petites entreprises, ces écarts s'expliquent tout d'abord parce qu'ils intègrent des rémunérations individuelles, dont les différences sont plus saillantes. Ils s'expliquent aussi en partie par le fait que certains entrepreneurs sont salariés et d'autres non. La rémunération annuelle brute moyenne des salariés dans les entreprises de 1 à 10 salariés est de 80 000 francs. Lorsque le chef d'entreprise n'est pas salarié, elle s'abaisse à 68 000 francs; lorsqu'il est salarié, elle atteint 103 000 francs. Mais même au sein des seules micro entreprises dont le chef n'est pas salarié, les écarts de rémunérations moyennes demeurent en termes relatifs beaucoup plus importants. La présence plus forte de formes particulières d'emploi salarié dans les micro ou les petites entreprises (apprentis, stagiaires...) intervient sans doute aussi. Enfin ces écarts de rémunérations moyennes plus importants dans les très petites entreprises découlent aussi de la plus grande régulation des revenus entre différentes grandes entreprises, par exemple du fait des conventions collectives inter-branches.

EFFECTIFS PLUS VARIABLES ET REMUNERATIONS PLUS FAIBLES

1. Plus l'entreprise est petite, plus les variations d'effectifs sont fortes

En 1983 comme en 1988, la variabilité des effectifs (*encadré 1*) décroît avec la taille de l'entreprise. Ce phénomène est particulièrement net dans les différentes industries et le bâtiment (*graphique 8*). Il est plus atténué dans le commerce, secteur dans lequel les effectifs des grandes entreprises sont plus variables que ceux des moyennes entreprises.

La forte variabilité de l'emploi dans les petites entreprises n'est pas nécessairement synonyme d'une plus grande flexibilité de la main d'oeuvre. D'une part en effet, la création ou la disparition d'emplois n'est qu'une forme, plus brutale, de gestion des effectifs parmi d'autres : développement du temps partiel, recours au travail intérimaire... D'autre part, cette variabilité est constatée indépendamment de la conjoncture des entreprises. Or les suppressions d'emplois peuvent être provoquées pour des raisons tout à fait extérieures aux performances des entreprises, du fait par exemple de mauvaises successions (départ en retraite de l'entrepreneur sans reprise de l'entreprise...), ou encore du fait d'une gestion "patrimoniale" de la part des dirigeants de plusieurs entreprises. Ces entrepreneurs gèreraient, selon D. Storey [1], un portefeuille d'entreprises avec pour seul objectif la maximisation du profit. C'est pourquoi ils obtiennent à la fois les plus forts taux de cessation d'entreprises et les plus forts taux de croissance pour les entreprises qui survivent, n'hésitant pas à sacrifier des entreprises insuffisamment rentables pour réorienter leurs capitaux sur leurs unités les plus performantes.

2. Le niveau des rémunérations croît avec la taille de l'entreprise

Le coût de la main d'oeuvre salariée est croissant avec la taille de l'entreprise. Le salaire brut annuel moyen progresse, tous secteurs confondus, de 80 000 francs pour les entreprises de 1 à 10 salariés à 124 000 francs dans les entreprises de 500 salariés et plus. Cette relation croissante se retrouve dans chacun des pays de l'ancienne Europe des neuf.

Au niveau sectoriel, cette progression s'observe dans les différents secteurs de l'industrie, du bâtiment et du commerce. Les rémunérations annuelles moyennes sont particulièrement faibles dans les entreprises de 1 à 10 salariés des industries agro-alimentaires et du bâtiment (respectivement 57 000 et 69 000 francs), en partie du fait

Encadré 1

La variabilité des effectifs

La variabilité des effectifs (*graphique 8*) est évaluée à partir du taux de variation des effectifs dans chaque entreprise entre le début (TS 7) et la fin de l'exercice 1988 (TS 8) rapporté au taux de variation minimal non nul possible des effectifs dans chaque entreprise :

Indicateur de variabilité

$$\frac{TS8 - TS7}{(TS7 + TS8) / 2} \bigg/ \frac{(TS7 + 1 - TS7)}{2TS7 + 1}$$

Ainsi, quand les effectifs de l'entreprise stagnent, l'indicateur est nul ; lorsque les effectifs subissent une variation minimale, quelle que soit la taille initiale de l'entreprise, l'indicateur est égal à 1 ; dans les autres cas de figure, l'indicateur est supérieur à 1. Pour une entreprise qui compte par exemple 5 salariés en début d'exercice et 8 salariés en fin d'exercice ; l'indicateur est égal à 33/13.

d'une forte présence d'apprentis ou de travailleurs saisonniers dans les personnels. Les rémunérations annuelles moyennes dans les grandes entreprises agro-alimentaires (121 000 francs) sont ainsi plus du double de celles des plus petites entreprises (*graphique 9*).

Dans les services non commerciaux, les écarts de rémunérations suivant les tailles d'entreprises sont par contre plus faibles et les rémunérations les plus élevées sont offertes par les petites PME (20 à 99 salariés) et non par les grandes entreprises (*graphique 10*). Il est possible toutefois que ces relations dans les services soient déformées par les effets d'une distribution différente des petites et des grandes unités au sein des activités d'un secteur. Ainsi, dans les services informatiques rendus aux entreprises, il apparaît que les petites entreprises se regroupent surtout dans les activités de conseil, qui supposent un personnel fortement qualifié, tandis que les grandes entreprises se destinent plutôt aux travaux à façon informatiques, c'est à dire par exemple à des opérations de saisie qui ne requièrent pas une qualification du personnel aussi forte.

Dans l'ensemble, la progression des rémunérations avec la taille de l'entreprise ne s'explique qu'en partie par une structure plus qualifiée de l'emploi. Selon les résultats de l'enquête sur la structure des salaires [19], la proportion d'ouvriers qualifiés dans la main d'oeuvre ouvrière des entreprises industrielles de 10 à 100 salariés (46%) est inférieure à celle des grandes entreprises (52%), mais elle est par contre supérieure à celle des entreprises de 100 à 499 salariés (43%). Dans certaines activités industrielles, les entreprises de moins de 100 salariés disposent du personnel ouvrier le plus qualifié : travail des métaux,

construction mécanique, électronique professionnelle, équipement ménager, matériel de transport terrestre, textile habillement, bois et ameublement, presse et édition.

Il paraît manifeste qu'à niveau de qualification égal, les petites entreprises rémunèrent en moyenne moins bien leur personnel que les grandes entreprises. Les écarts les plus nets entre les salaires versés dans les entreprises de plus de 500 salariés avec les entreprises plus petites concernent les employés et les ouvriers non qualifiés. Par contre, dans plusieurs activités, les cadres supérieurs des petites entreprises et des PME obtiennent de meilleures rémunérations que ceux des grandes entreprises (parachimie et pharmacie, travail des métaux, mécanique, équipement ménager, bois et ameublement, presse et édition). L'inégalité des rémunérations suivant la taille de l'entreprise s'observe aussi à partir des résultats l'enquête sur la structure des salaires de 1986. Le salaire annuel moyen des ouvriers (qualifiés et non qualifiés confondus) croît de 21% depuis les établissements industriels et les entreprises du commerce et des services de 10 à 19 salariés jusqu'aux mêmes unités de plus de 5000 salariés (*graphique 11*).

L'EFFORT D'EQUIPEMENT

L'intensité capitalistique, c'est à dire le montant des immobilisations corporelles par salarié, est un indicateur central pour comprendre les écarts de performances entre les petites et les grandes entreprises, et surtout les différences sectorielles de ces écarts. Cet indicateur a été calculé après amortissement, c'est à dire sur les immobilisations nettes; l'utilisation des immobilisations brutes laisse les conclusions inchangées. Comme les enquêtes sur les petites entreprises ne contiennent pas de données de bilan, la mesure de cet indicateur est fondée sur l'exploitation des sources fiscales et notamment les données fournies par les entreprises imposées aux régimes réels ou simplifiés sur leurs bénéfices industriels et commerciaux en 1988 (les micro entreprises de moins de 5 salariés ont été exclues car, les plus petites d'entre elles sont essentiellement au forfait et donc absentes de ces sources). L'analyse de l'effort d'investissement, c'est à dire l'investissement par personne occupée, confirme les résultats sur l'intensité capitalistique. Cette analyse, issue des données de l'ECPE, couvre toutes les tailles d'entreprises. Pour ces deux indicateurs, le secteur de l'immobilier présente des résultats extrêmement élevés, entre 5 à 10 fois supérieurs aux autres secteurs. Par souci d'homogénéité des résultats, il n'a pas été intégré dans l'analyse.

1. Dans l'industrie, l'intensité capitalistique et l'effort d'investissement croissent avec la taille

Sur l'ensemble des secteurs, l'intensité capitalistique augmente avec la taille des entreprises, le niveau très élevé des grandes entreprises étant en partie le fait des entreprises du secteur de l'énergie et des minerais.

Au niveau sectoriel, les relations croissantes entre la taille des entreprises d'une part et l'intensité capitalistique (*graphique 12*) ou l'effort d'investissement (*graphique 13*) d'autre part se retrouvent dans les différentes industries. Elle sont particulièrement marquées dans les industries agro-alimentaires. Les immobilisations nettes par personne sont de 75 000 francs dans les micro entreprises contre 192 000 francs dans les grandes; les entreprises de 1 à 10 salariés dépensent en investissements par personne 17 000 francs contre 71 000 francs pour les grandes entreprises. Les écarts sont par contre plus atténués dans l'industrie des biens de consommation (56 000 francs d'immobilisations nettes par personne dans les micro entreprises contre 96 000 francs dans les grandes).

Hormis les IAA, les immobilisations nettes ou les dépenses d'investissement par personne sont plus élevées dans les micro-entreprises que dans les autres petites entreprises, mais elles demeurent néanmoins nettement inférieures à celles des moyennes et des grandes entreprises. Dans le bâtiment, par contre, les immobilisations corporelles par personne demeurent relativement constantes quelle que soit la taille de l'entreprise, aux alentours de 30 à 40 000 francs.

2. Dans le tertiaire, une relation plus irrégulière entre taille et intensité capitalistique

Dans le commerce, on observe à l'égale des secteurs industriels, une relation nettement croissante des immobilisations et des investissements avec la taille. Ainsi les petites entreprises ont aussi les plus faibles intensités capitalistique et effort d'investissement (*graphiques 14*). L'intensité capitalistique s'accroît de 57 000 francs pour les micro entreprises à 95 000 francs pour les grandes et l'effort d'investissement de 13 000 francs pour les entreprises sans salarié à plus de 35 000 francs pour les grandes entreprises. Dans la grande distribution, les investissements fonciers et immobiliers sont en effet souvent considérables : grandes surfaces commerciales, entrepôts de stockage... Une prise en compte des campagnes de publicité en tant qu'investissements immatériels (ces dépenses

sont pour le moment comptabilisées sous forme de charges d'exploitation) creuserait sans doute encore les écarts entre les petites entreprises du commerce et la grande distribution. Enfin, dans les services marchands, les relations sont plus irrégulières. Comme précédemment pour les relations des rémunérations moyennes des salariés avec la taille, interviennent des effets de structure sectorielle. Il faut noter aussi que certaines grandes entreprises, par exemple dans l'hôtellerie, peuvent regrouper leurs immobilisations en terrains ou bâtiments au sein de structures juridiques annexes, telles que des sociétés de gestion immobilières, ce qui perturbe les comparaisons selon la taille des unités.

3. L'informatisation des petites entreprises

L'essor de l'informatique dans les petites entreprises industrielles est tout à fait remarquable [29]. De 1986 à 1988, l'utilisation de l'informatique a progressé dans tous les secteurs et dans toutes les classes de taille, depuis les entreprises sans salarié jusqu'aux entreprises de 11 à 19 salariés (*graphique 15*). D'après d'autres enquêtes, le petit commerce de détail ou de gros aurait connu les mêmes fortes évolutions [27]. Cette pénétration rapide de l'informatique repose en partie sur l'offre de matériels moins coûteux et sur l'élaboration d'une gamme étendue de logiciels professionnels mieux adaptés aux besoins et plus "conviviaux". Elle répond par ailleurs à une recherche de gain de temps de la part des artisans ou encore d'une meilleure image de marque.

La taille de l'entreprise exerce une influence majeure sur le fait de s'informatiser. Toutes choses égales par ailleurs (*encadré 2*), elle est un facteur beaucoup plus influent que la jeunesse du dirigeant ou le degré de qualification du personnel (*graphique 19*). Les petites entreprises les plus fréquemment informatisées se rencontrent le plus souvent dans des secteurs d'activité, industriels ou commerciaux, où elles occupent en moyenne un nombre de personnes plus élevé : commerce de gros, parachimie, industrie du papier et carton, matériel électrique et électronique... (*graphique 16*). A l'opposé, les secteurs qui accusent les taux d'informatisation les plus faibles rassemblent des entreprises en moyenne plus petites : commerce de détail, artisanats du bois, du cuir et du textile,...

L'informatique de production (machines-outils à commande numérique, ordinateurs avec logiciels de C.A.O...) est utilisée par le tiers des imprimeries de moins de 20 salariés. Dans les petites entreprises des autres secteurs industriels, elle est moins fréquemment utilisée, car elle demeure d'un coût d'accès semble-t-il trop élevé pour être rentable. C'est le cas par exemple dans le textile-ha-

Encadré 2

Les modèles Logit

Les résultats présentés dans les graphiques 19, 20, 21 et 22 sont tirés de régressions logistiques, les modèles "Logit". Ces modèles offrent l'intérêt d'isoler l'effet propre à une seule variable, toutes choses égales par ailleurs. Ainsi, en apparence, l'utilisation de l'information évolue de façon croissante avec l'âge des dirigeants : plus les chefs d'entreprise se rapprochent de 50 ans, plus leurs entreprises sont informatisées. Mais en fait, les chefs d'entreprise âgés d'une cinquantaine d'années dirigent les entreprises les plus importantes en effectif comme en chiffre d'affaires, et c'est la taille des entreprises et non l'âge du dirigeant qui explique leur plus fréquente informatisation. Le recours au modèle Logit permet de neutraliser cet "effet" de la taille ou encore d'autres caractéristiques des entreprises. Dès lors, apparaît une plus forte propension à s'informatiser chez les jeunes chefs d'entreprise.

billement où de tels investissements ne sont possibles que pour des entreprises de plus de 50 salariés.

La proportion de petites entreprises industrielles qui possèdent effectivement le matériel qu'elles utilisent s'avère plus élevée dans les secteurs les plus informatisés (environ 60% dans l'imprimerie, l'électronique, le papier-carton, le verre et la chimie) et plus faible dans les secteurs les moins informatisés (45% dans le cuir-chaussure et 47% dans le textile-habillement).

LES DÉTERMINANTS DE LA PRODUCTIVITÉ APPARENTE DU TRAVAIL

1. Une productivité apparente du travail le plus souvent croissante avec la taille

Quels que soient les secteurs, la productivité apparente du travail (mesurée par la valeur ajoutée par personne occupée) des moyennes et grandes entreprises est supérieure à celle obtenue par les petites entreprises (*graphiques 17 et 18*). Dans l'industrie, le bâtiment, la réparation et le commerce de l'automobile et les services aux particuliers, les grandes entreprises l'emportent sur les PME. Dans le commerce, les hôtels-café-restaurants et les services aux entreprises, les petites PME l'emportent au contraire sur les grandes entreprises.

Les écarts de productivité apparente du travail suivant la taille des entreprises paraissent reproduire les écarts observés précédemment en termes d'intensité capitalistique. La valeur ajoutée par personne est en effet un indicateur de productivité qui ne se rapporte qu'à un seul des deux facteurs de production, les effectifs de l'entreprise. Elle mesure donc une productivité apparente, et non réelle, du travail, son niveau dépendant du volume de capital productif mis à la disposition de chaque personne occupée.

Ainsi, dans les IAA, secteur dans lequel les niveaux d'intensité capitalistique sont les plus contrastés, la valeur ajoutée par personne des grandes est plus de trois fois supérieure à celle des entreprises de moins de 10 salariés (412 000 francs au lieu de 135 000), tandis qu'elle n'est que de moitié supérieure dans les services marchands ou le bâtiment (respectivement 187 000 et 199 000 francs au lieu de 120 000 et 132 000)

2. L'effet de la taille dans les petites entreprises industrielles

Au sein des petites entreprises industrielles (ainsi que du commerce ou des services), la relation croissante entre la taille de l'entreprise et le niveau de la valeur ajoutée est respectée pratiquement dans l'ensemble des secteurs.

Le constat de ces relations ne permet pas pour autant d'évaluer l'effet exact de la taille de l'entreprise sur ses performances en termes de productivité apparente du travail. Il y a en effet une très forte interdépendance des variables économiques avec la taille de l'entreprise industrielle, comme cela a été montré précédemment (les niveaux des rémunérations moyennes des salariés, des efforts d'investissement ou encore des efforts à l'exportation s'accroissent tous avec la taille de l'entreprise).

Toutes choses égales par ailleurs, la taille de l'entreprise, considérée ici en termes de chiffre d'affaires, demeure le facteur prédominant, celui qui exerce l'effet le plus important sur le niveau de productivité des petites entreprises industrielles (*graphique 20*). Une entreprise qui réalise un fort chiffre d'affaires accroît en effet de 37 points ses probabilités d'avoir une productivité apparente du travail supérieure à la productivité médiane. A l'opposé, la petite entreprise qui réalise un faible chiffre d'affaires perd 10 points dans ses probabilités d'obtenir ce bon niveau relatif de productivité. La même analyse effectuée à partir de l'enquête sur les petites entreprises industrielles de 1986

sur les petites entreprises de 0 à 10 salariés donne des résultats d'une ampleur comparable : un gain de 34 points pour les gros chiffres d'affaires, une perte de 12 points pour les petits chiffres d'affaires.

L'ampleur de l'effet de la taille du chiffre d'affaires a été observé aussi dans différents sous-groupes des petites entreprises industrielles. Cet effet est beaucoup plus important encore dans les entreprises de 11 à 19 salariés que dans les entreprises de taille inférieure.

3. Les autres déterminants de la productivité apparente du travail

Le second facteur de productivité par ordre d'importance est le niveau des rémunérations, et donc la qualification du personnel. Un niveau élevé de rémunération moyenne par entreprise, c'est à dire appartenant au quartile supérieur, accroît, toutes choses égales par ailleurs, les probabilités de dépasser le niveau médian de productivité de 21 points pour les micro-entreprises comptant 1 ou 2 salariés jusqu'à 41 points pour les entreprises de 11 à 19 salariés. L'effet propre des rémunérations progresse donc avec la taille de la petite entreprise industrielle (*graphique 21*). Cette même progression s'observe aussi sur les entreprises interrogées en 1986.

Le fait d'investir exerce quelle que soit le type d'entreprise considéré une influence favorable sur la productivité. La minorité d'entreprises qui n'a pas investi au cours de l'exercice a 12 points de probabilités de moins d'atteindre le niveau médian de productivité (10 points sur 1986).

Par contre les effets de l'informatisation sur la productivité apparente du travail sont de sens opposés selon la taille de l'entreprise. Ils sont négatifs pour les micro-entreprises puis positifs pour les entreprises de plus de 2 salariés (*graphique 22*).

Enfin, la maturité du dirigeant, c'est à dire son âge et la durée d'exercice de sa fonction de dirigeant de l'entreprise, est un facteur bénéfique à la productivité apparente du travail. Un dirigeant de plus de 50 ans apporte à son entreprise 2 points supplémentaires de probabilité d'atteindre la productivité médiane, un dirigeant de moins de 30 ans prive son entreprise de 6 points. De même, un dirigeant qui exerce sa fonction depuis moins de 5 ans dans l'entreprise ôte 4 points de probabilité.

**Tableau 1 - Principales caractéristiques des entreprises de l'artisanat de production
et des petites entreprises industrielles sous-traitantes en 1988**

	Entreprises industrielles de moins de 20 salariés	Ensemble des sous-traitants	Catégories de sous-traitants		
			Forts (1) sous-traitants	Forts (1) sous-traitants avec un seul donneur d'ordre	Preneur et donneur d'ordres à la fois
ENTREPRISES DE MOINS DE 20 SALAIRES					
Nombre	160000	32000	15000	5000	17000
Pourcentage	100	20,4	9,5	3	10,8
EMPLOI					
Effectif occupé moyen par entreprise	4,2	5	4,4	3,6	6,1
Effectif salarié moyen par entreprise	3,2	4,2	3,5	2,6	5,3
Taux de salariat	78,1	84	80	72	86
Rémunération moyenne annuelle par salarié (milliers de francs)	94	93	85	73	86
CHIFFRE D'AFFAIRES HORS TAXE (CAHT)					
CAHT moyen par entreprise (milliers de F))	1801	1909	1297	685	2525
Part de la sous traitance confiée dans le CAHT (%)	7,5	11,2	11,6	7,8	20,3
Part de la sous-traitance reçues dans le CAHT (%)	7	36,8	94	90,3	18,5
Part des charges d'exploitation (2) dans le CAHT (%) (1)	75,1	61,2	51,9	46,6	70,3
Ventes dans la région rapportées au CAHT (%)	82,1	80,2	82,1	84,7	78,8
Part des exportations dans le CAHT (%)	2,8	2,5	2,6	2,6	2,2
INVESTISSEMENTS					
Part des petites entreprises ayant investi (%)	65,6	72,2	67,9	60,9	79
Investissement moyen par personne occupée pour les entreprises ayant investi (milliers de francs)	29,4	22,3	23,4	15	29,6

(1) Forts sous-traitants : entreprises réalisant plus de 50 % de leur chiffre d'affaires avec des contrats de sous-traitance.

(2) Achats des entreprises et rémunérations des salariés

Champ : Artisanat de Production et Petites Entreprises Industrielles.

Source : EPEI 1988, Insee DA

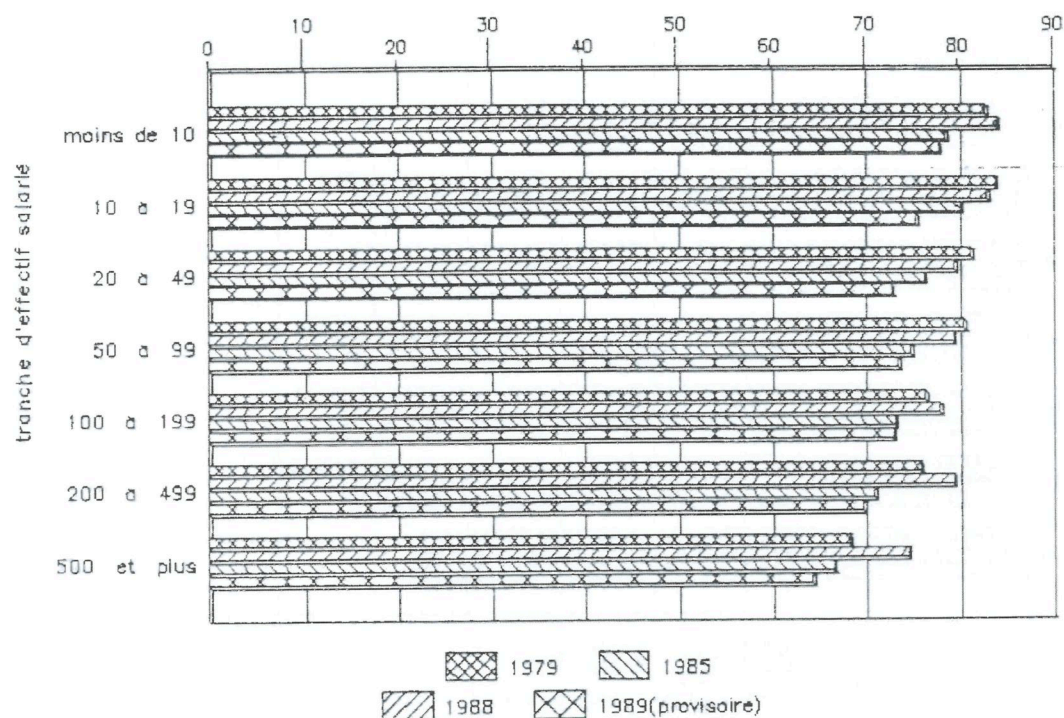
**Tableau 2 - Diversification de l'activité selon
les tranches d'effectifs salariés**

Tranche d'effectifs salariés	Importance de l'activité principale (en % du C.A.)	Nombre moyen d'activités par entreprise	Pourcentage d'entreprises ayant		
			une activité	deux activités	plus de deux activités
0	81,7	1,9	60,0	19,3	20,7
1 à 2	87,6	1,5	68,6	22,2	9,2
3 à 5	82,9	1,6	59,8	26,5	13,7
6 à 10	86,1	1,6	64,3	23,1	12,6
11 à 19	88,2	1,6	66,0	22,2	11,8
20 à 99	80,6	2,1	47,2	24,9	27,9
100 à 199	73,3	2,2	40,5	27,6	31,9
200 à 499	70,9	2,2	36,2	29,2	34,6
500 et plus	76,7	2,2	37,8	30,8	31,4
Ensemble	80,7	2,0	53,9	22,6	23,5

Champ : Tous secteurs

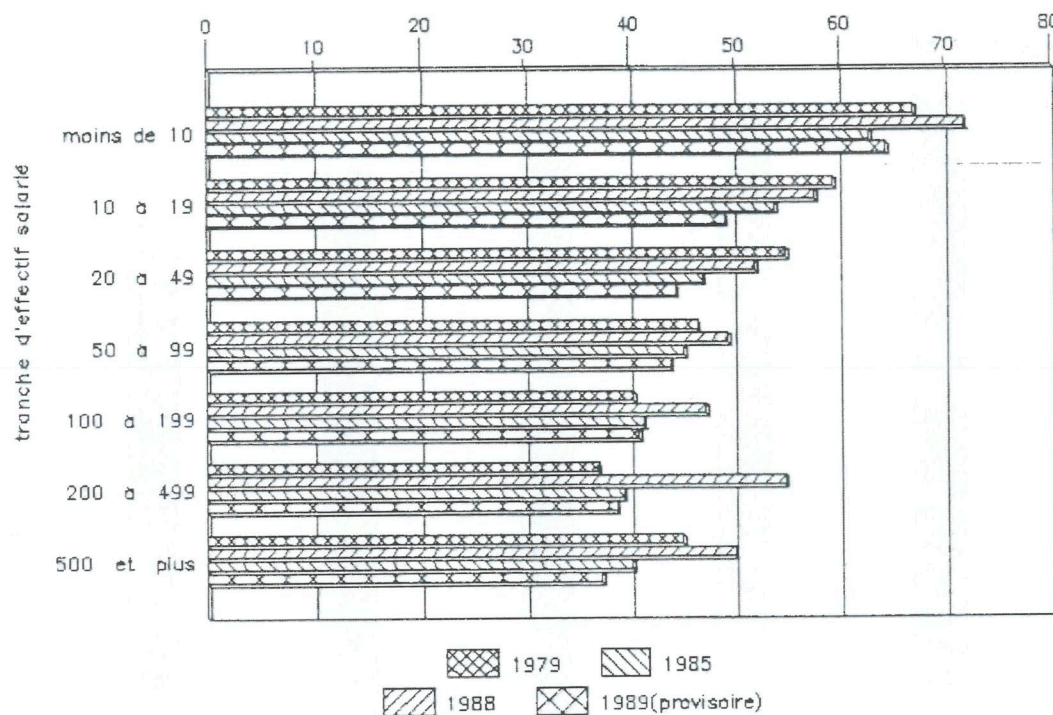
Source : ECPE 1988, Insee

Graphique 1 - Taux d'endettement (en % selon l'effectif de la firme)



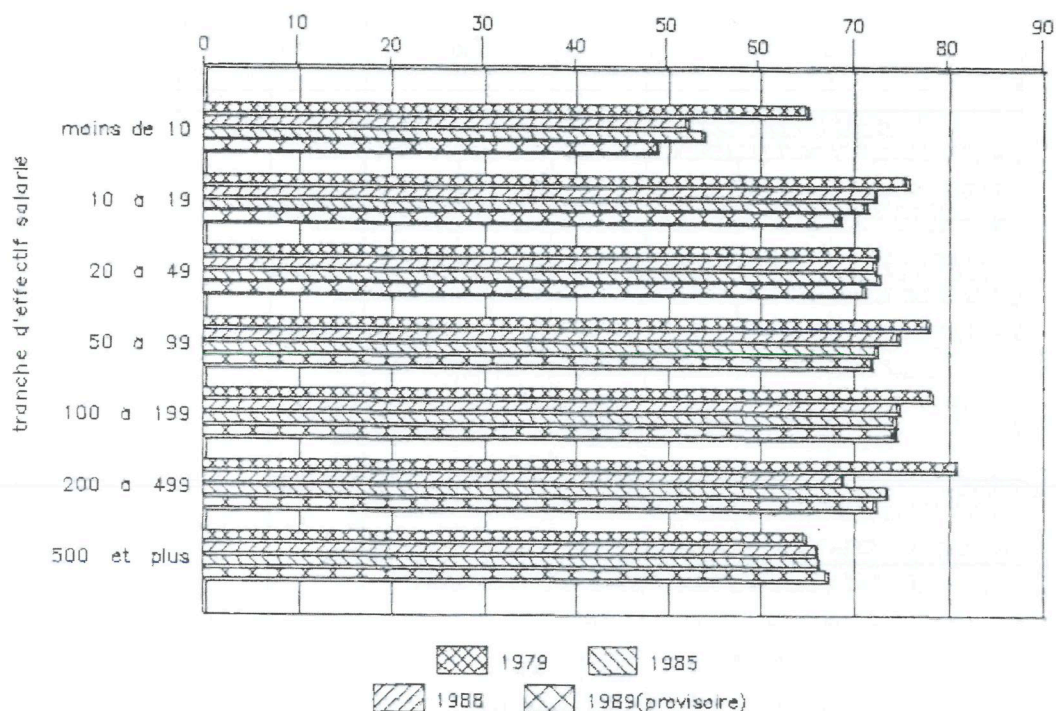
Source : SUSE - Insee

Graphique 2 - Structure des capitaux permanents (en % selon l'effectif de la firme)



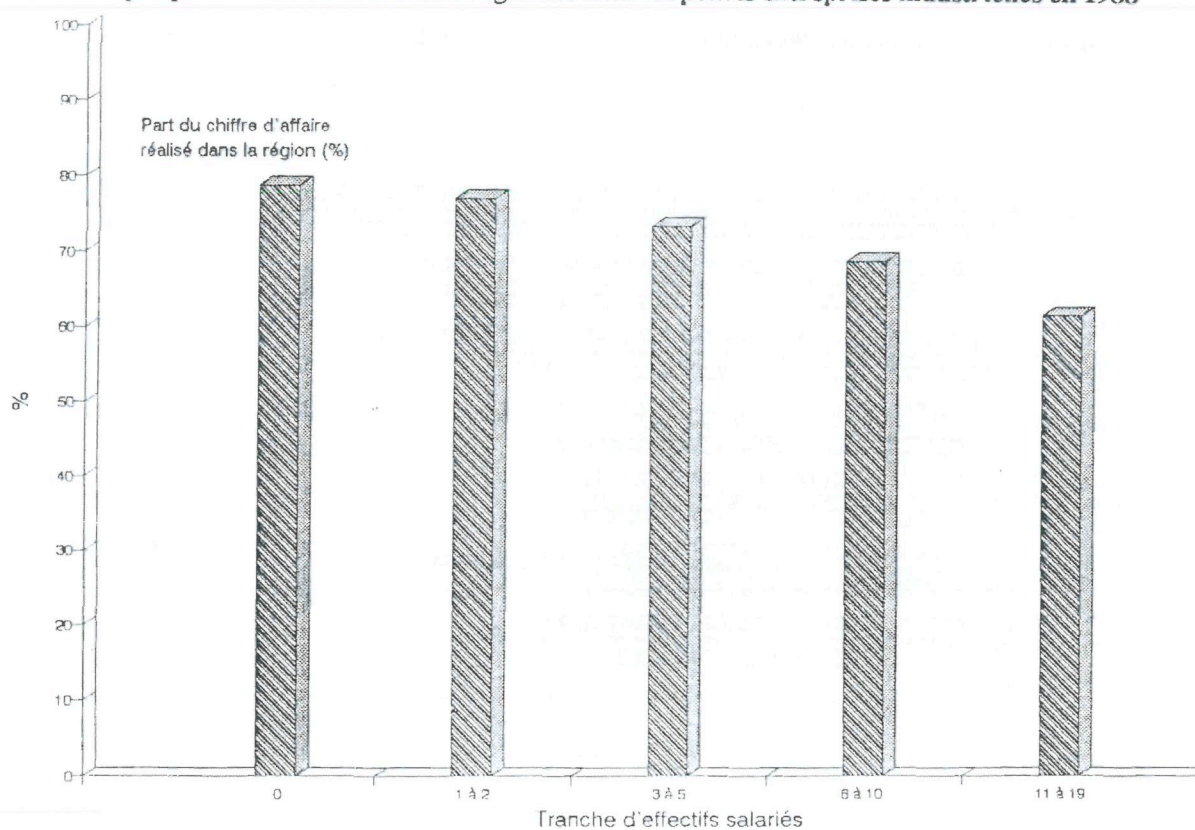
Source : SUSE - Insee

Graphique 3 - Taux d'endettement court (en % selon l'effectif de la firme)



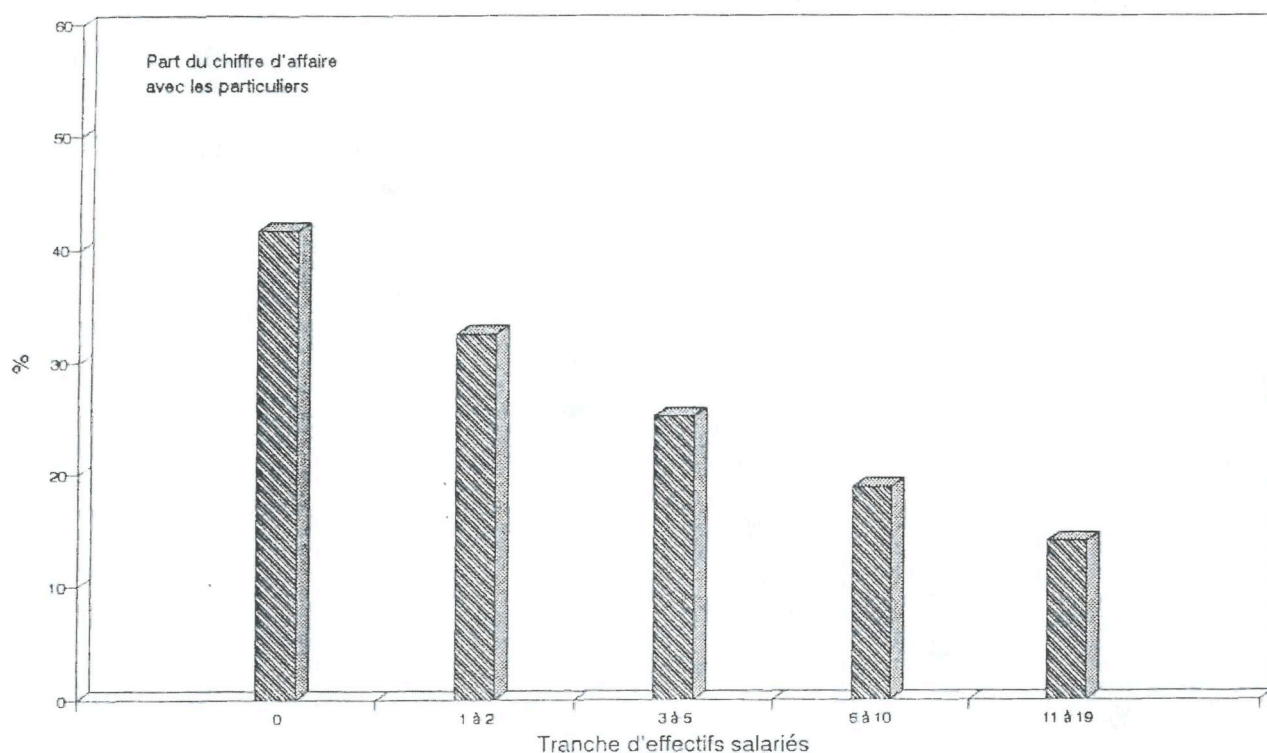
Source : SUSE - Insee

Graphique 4 - Part de la clientèle régionale dans les petites entreprises industrielles en 1988



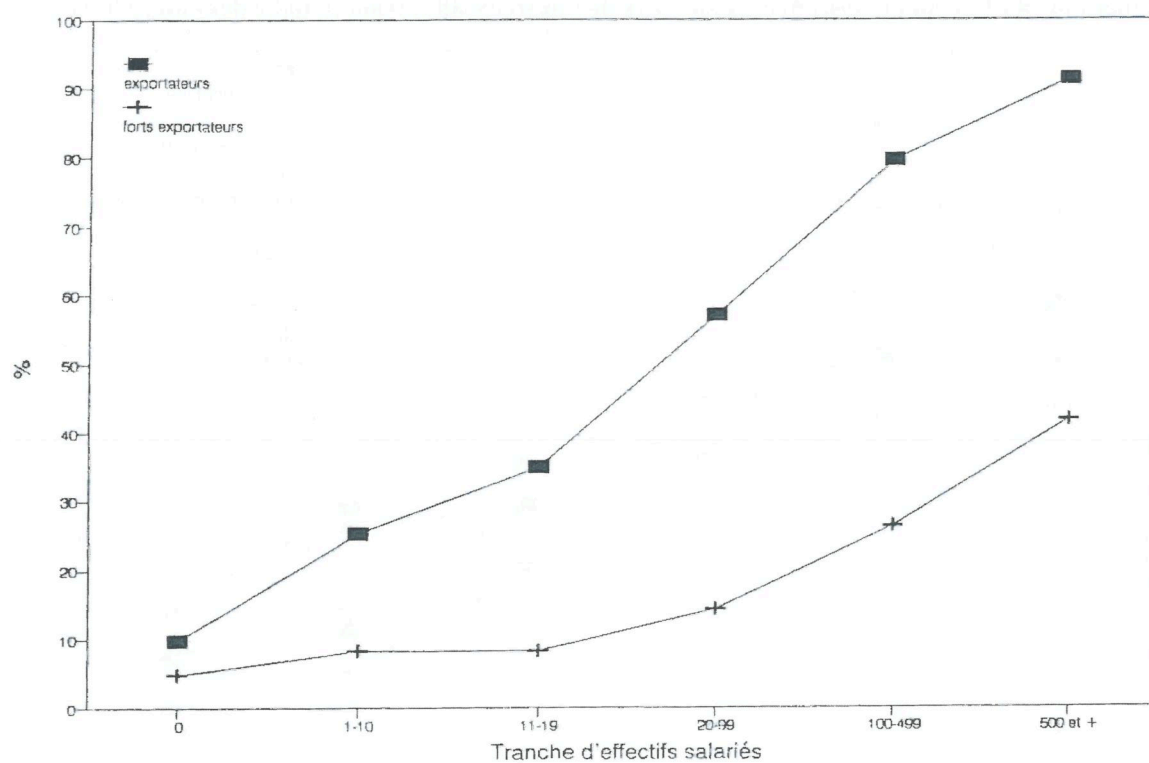
Source : EPEI 1988, INSEE

Graphique 5 - Part de la clientèle de particuliers dans les petites entreprises industrielles en 1988



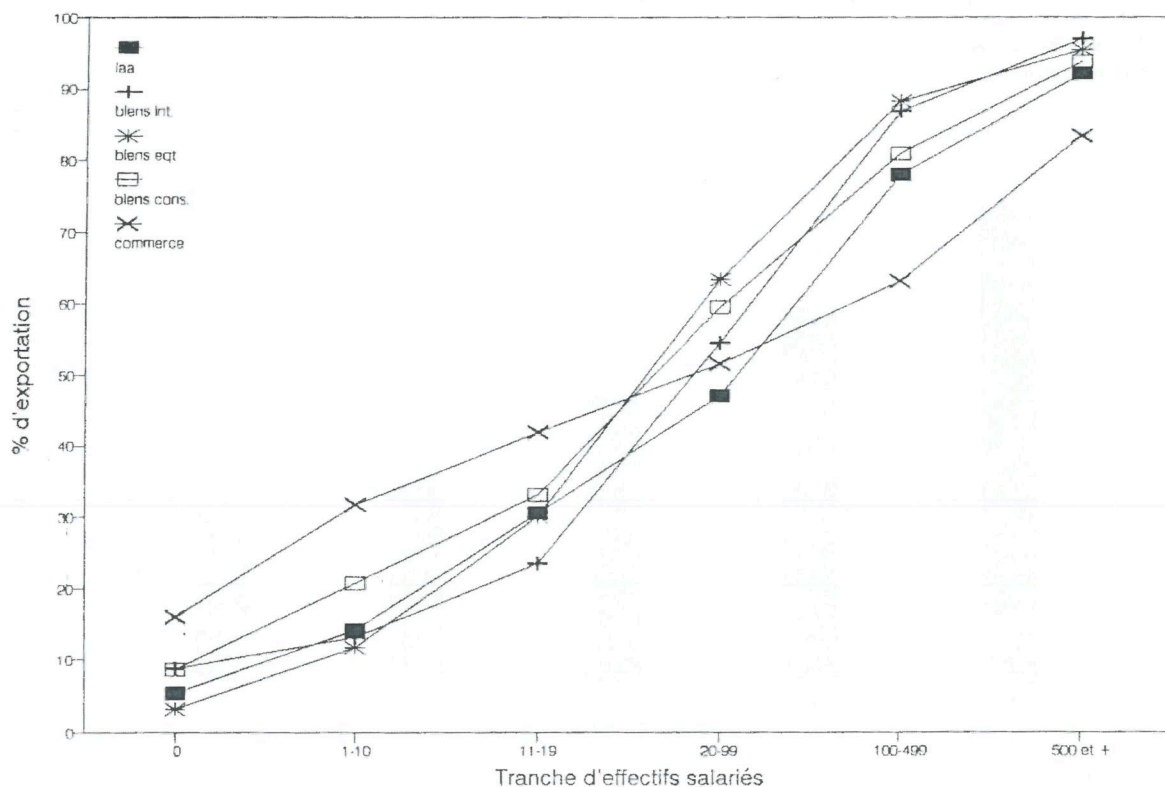
Source : EPEI 1988, INSEE

Graphique 6 - Proportion d'entreprises exportatrices selon la taille en 1988

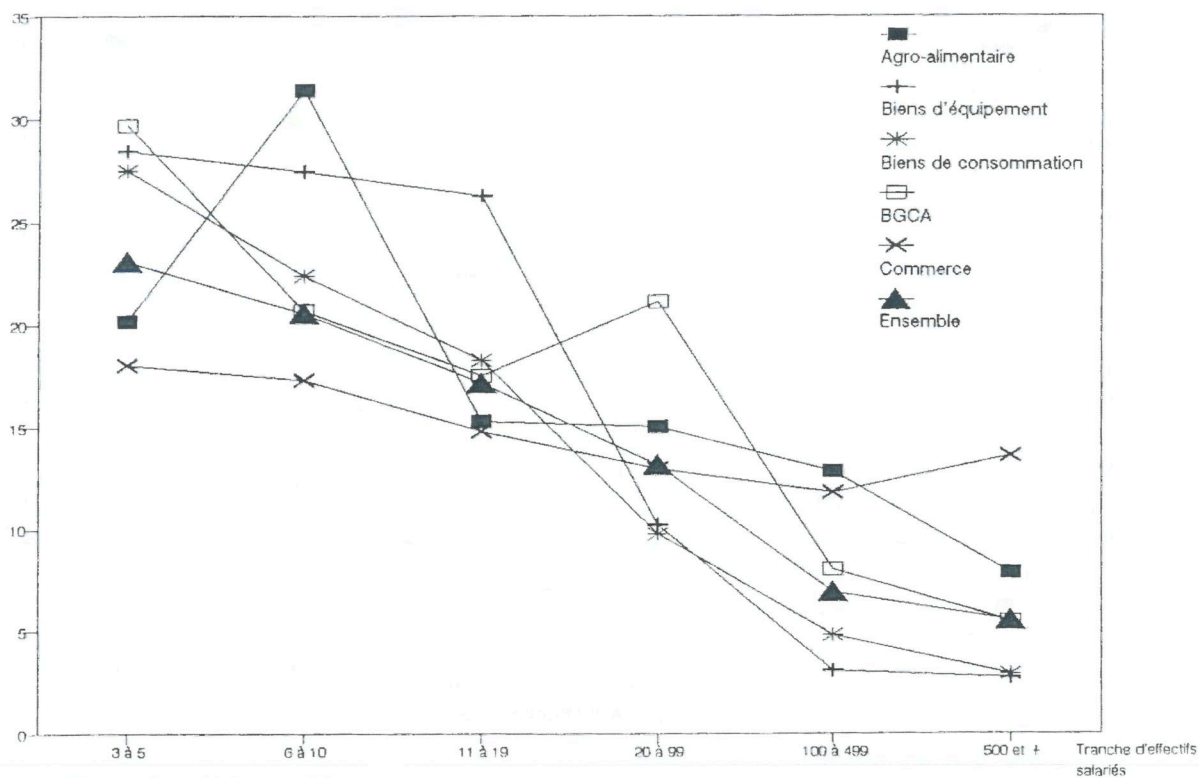


Champ : Ensemble, hors bâtiment et commerce de détail
Source : ECPE 1988, INSEE

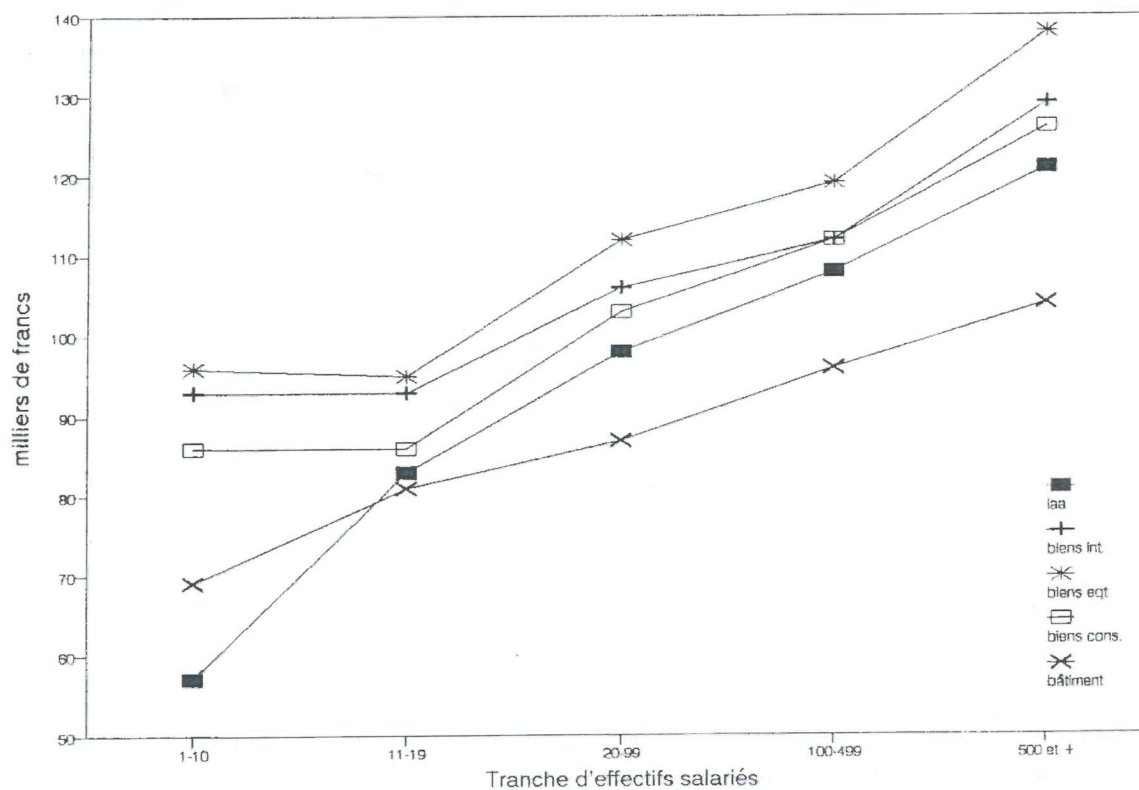
Graphique 7 - Proportion d'entreprises exportatrices selon la taille et le secteur en 1988



Graphique 8 - Variabilité des effectifs au cours de l'exercice 88 suivant la taille des entreprises

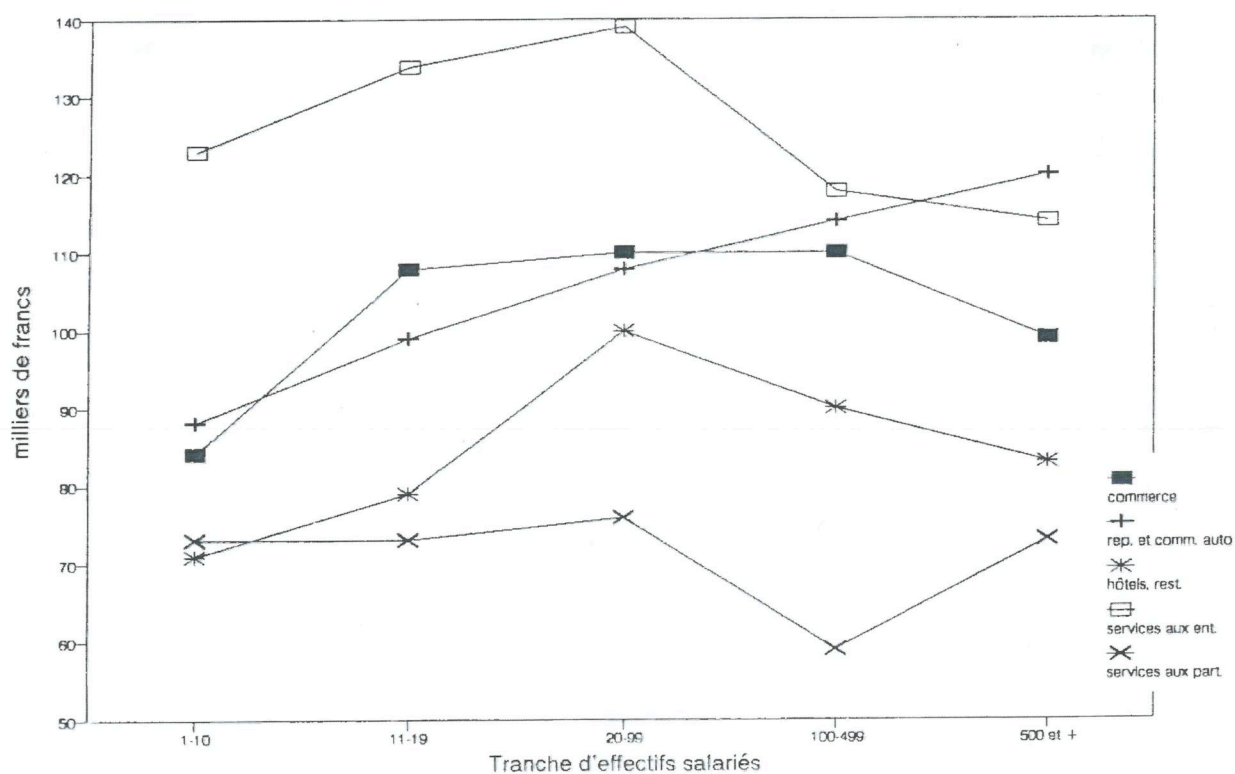


Graphique 9 - Salaires annuels bruts moyens par salarié dans l'industrie en 1988



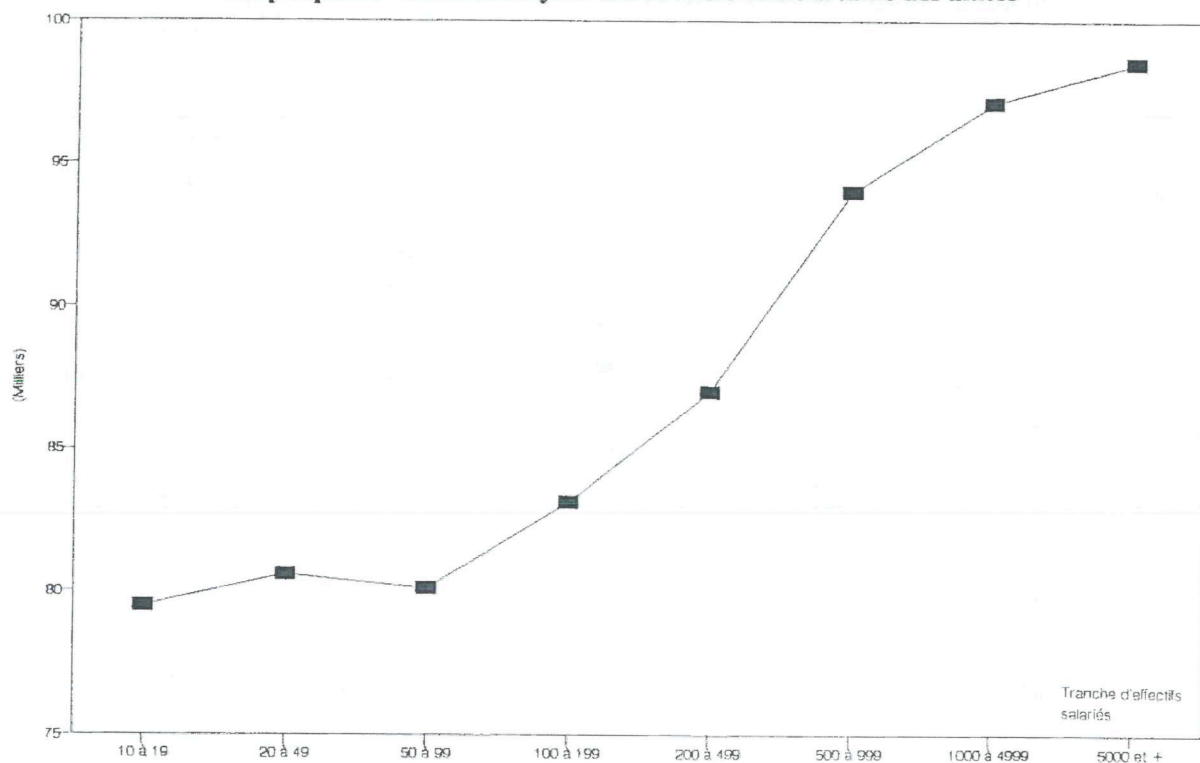
Champ : Industrie y compris bâtiment
Source : ECPE 1988, INSEE

Graphique 10 - Salaires annuels bruts moyens par salarié dans le tertiaire en 1988



Champ : Commerces et services hors immobilier
Source : ECPE 1988, INSEE

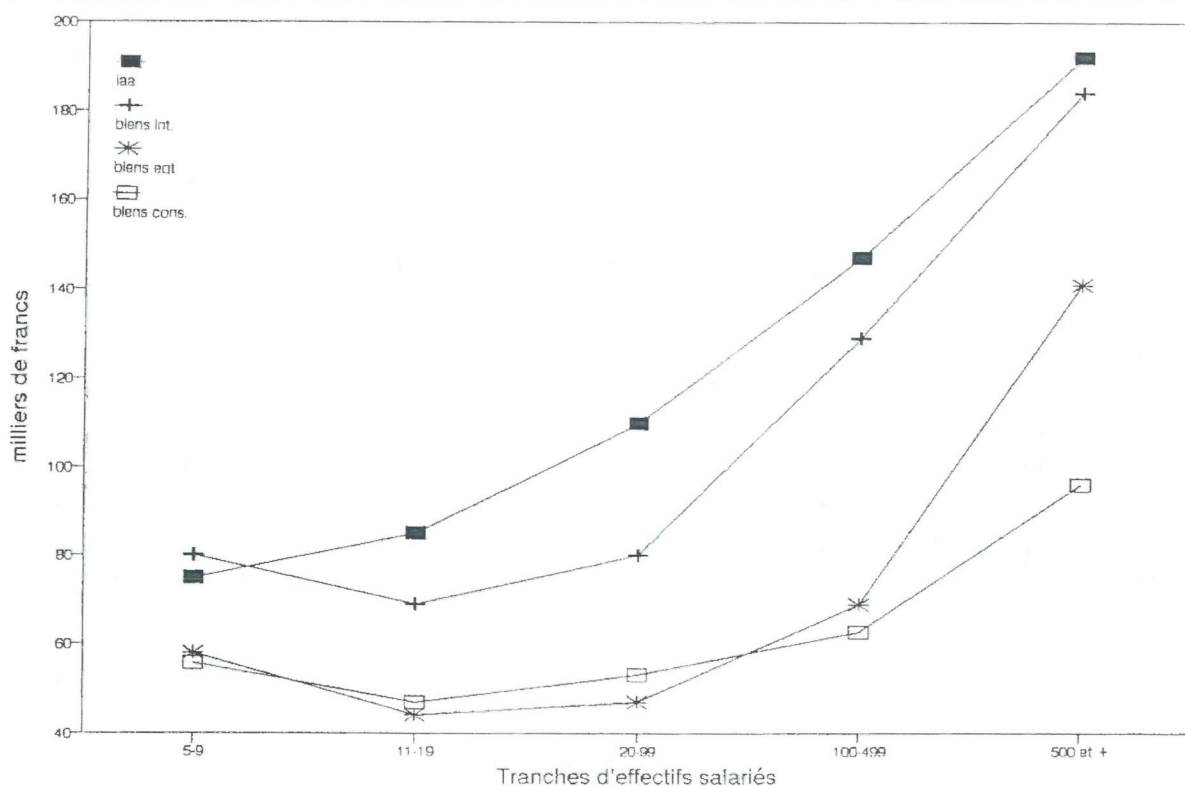
Graphique 11 - Salaires moyens des ouvriers selon la taille des unités



Champ : Etablissements industriels et entreprises du commerce et des services

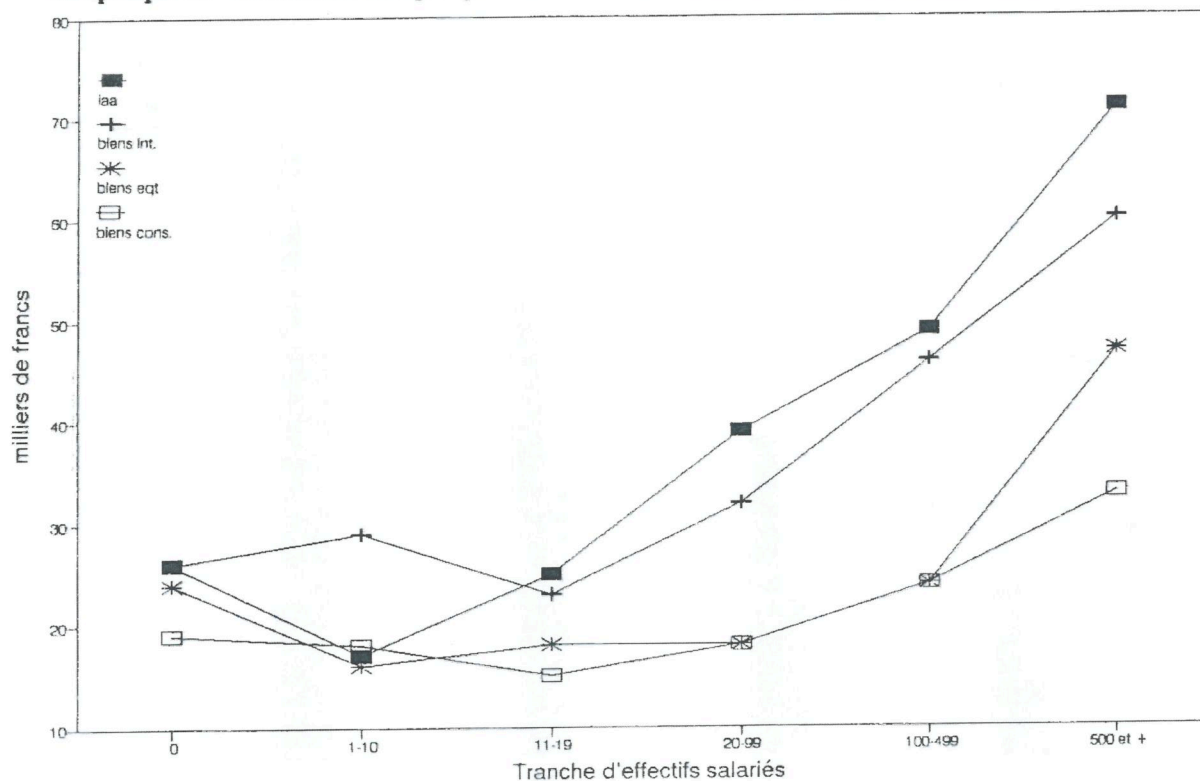
Source : Enquête structure des salaires 1986, INSEE

Graphique 12 - Intensité capitalistique selon la taille des entreprises dans l'industrie en 1988



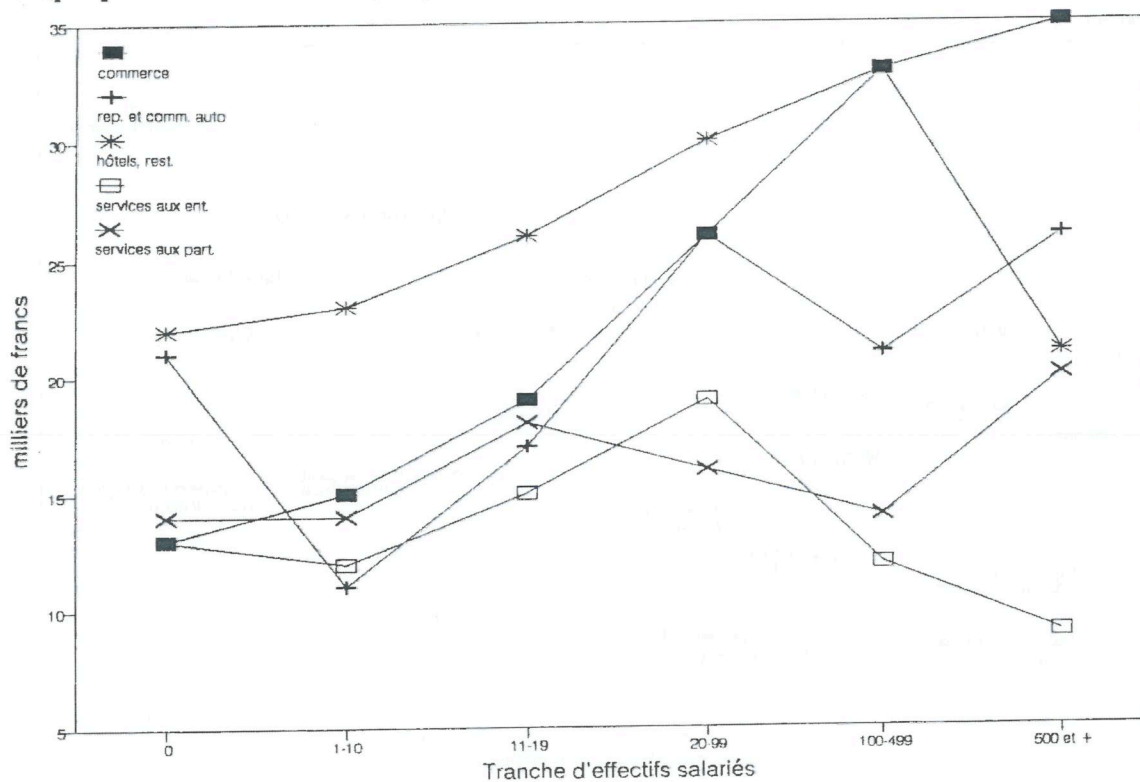
Source : Déclarations fiscales des bénéfices industriels et commerciaux, INSEE

Graphique 13 - Investissement par personne selon la taille des entreprises dans l'industrie en 1988



Source : ECPE 1988, INSEE

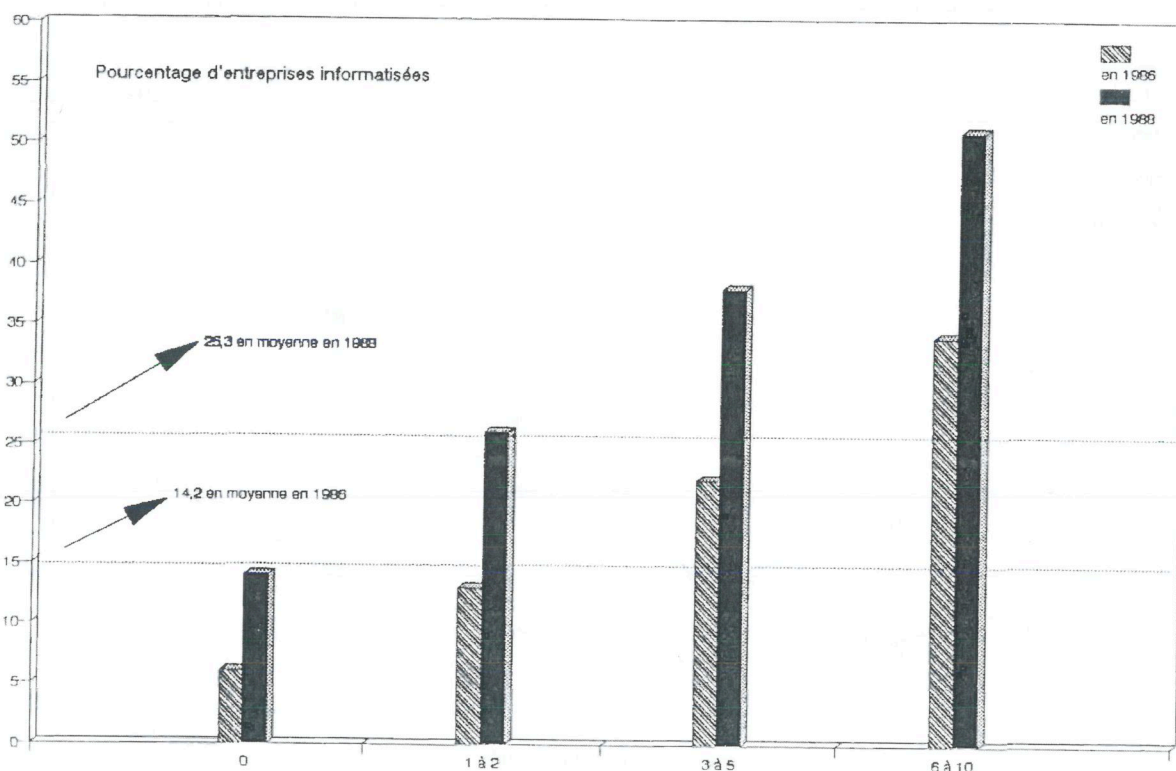
Graphique 14 - Investissement par personne selon la taille des entreprises dans le tertiaire en 1988



Champ : Commerces et services hors immobilier

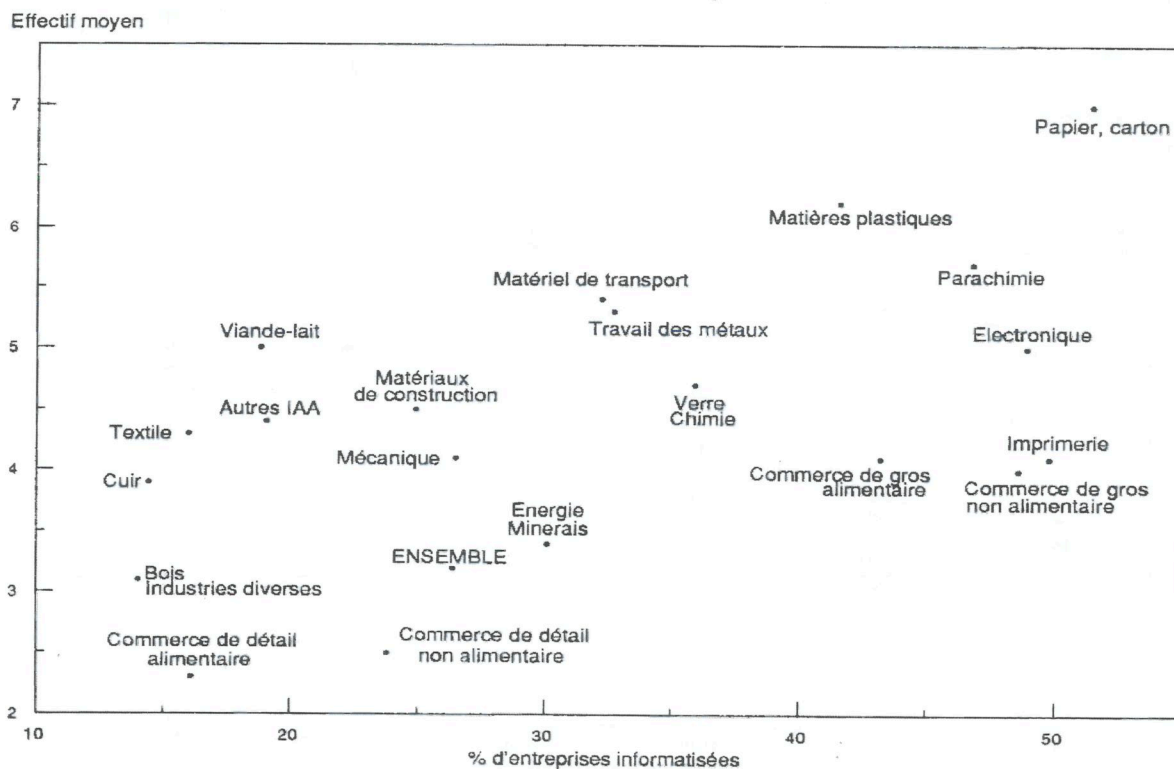
Source : ECPE 1988, INSEE

Graphique 15 - De 1986 à 1988 de nombreux artisans de production se sont informatisés



Source : Enquêtes auprès de petites entreprises industrielles 1986 et 1988, Insee

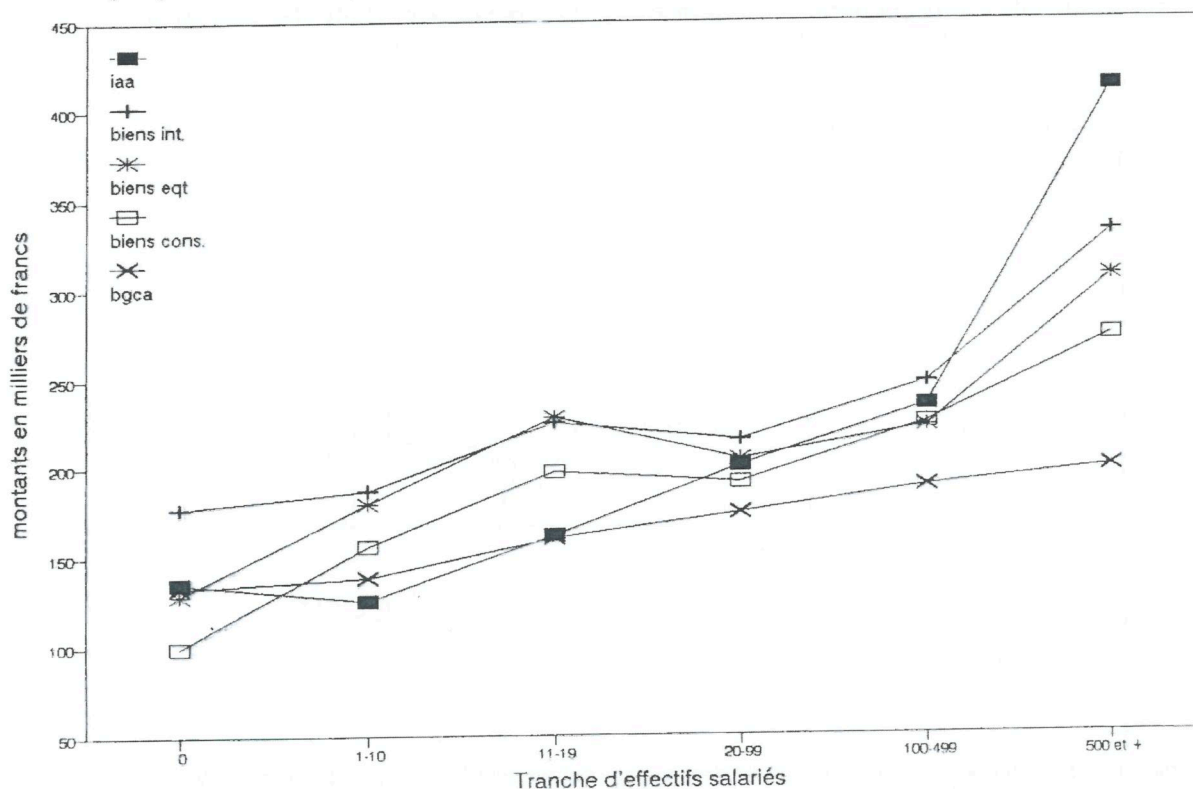
Graphique 16 - Informatisation des petites entreprises selon le secteur et la taille



Champ : entreprises industrielles de 0 à 19 salariés

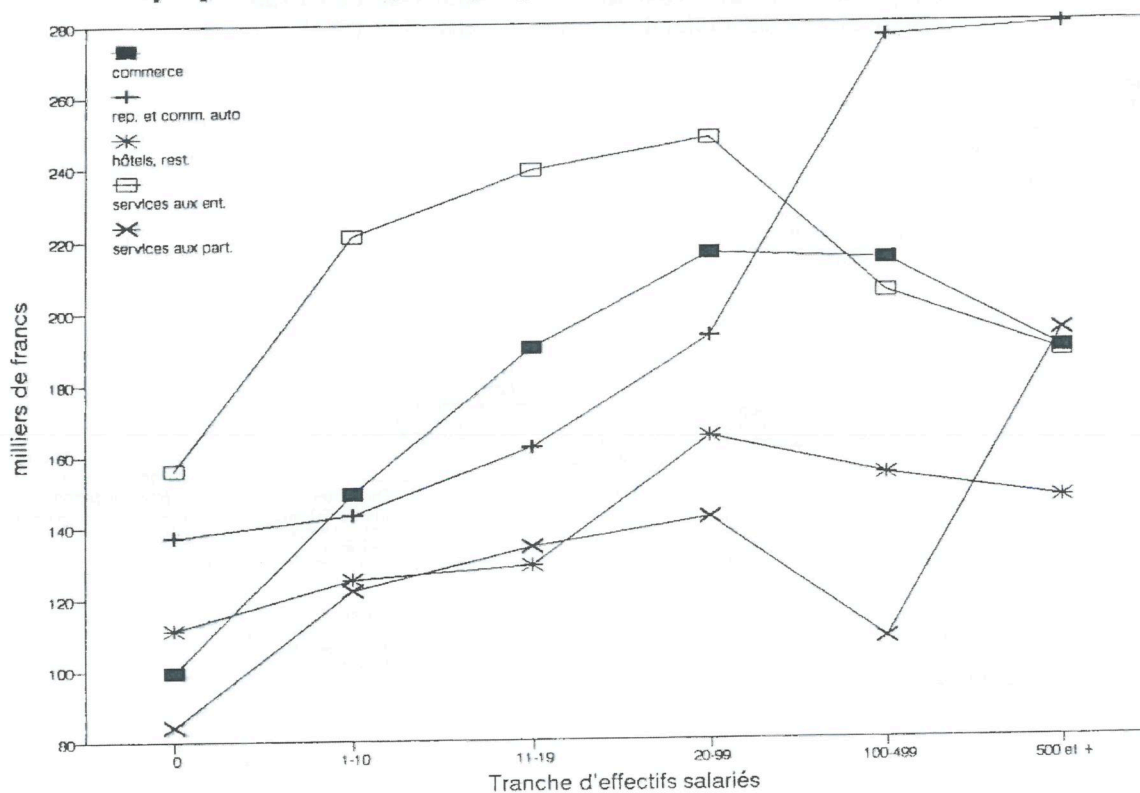
Source : ECPE 1988, Insee

Graphique 17 - Valeur ajoutée par personne selon la taille dans l'industrie et le bâtiment en 1988



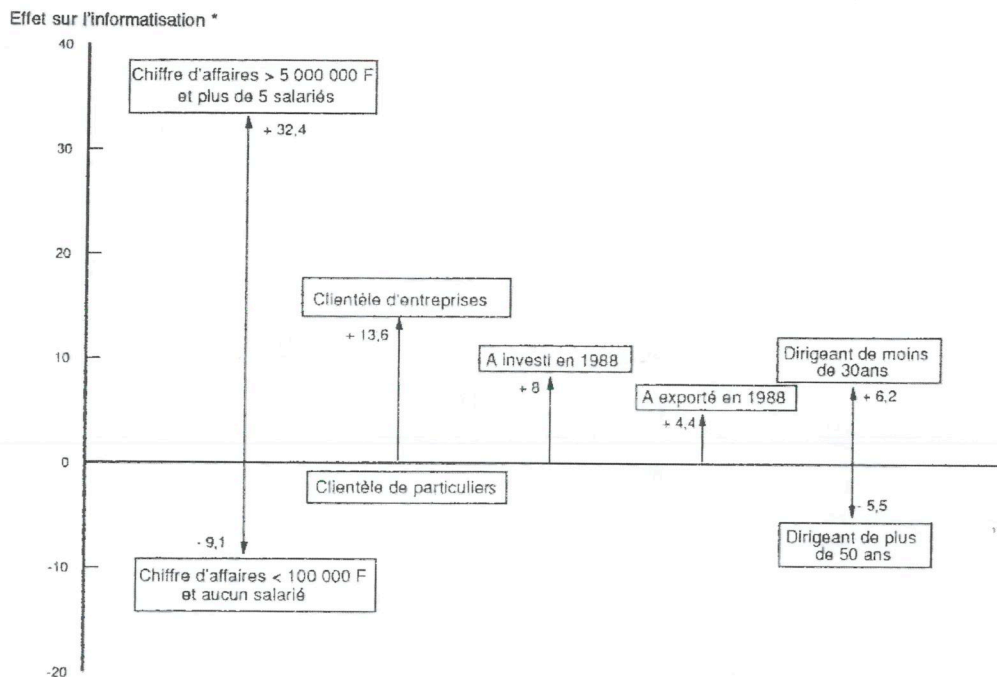
Source : ECPE 1988, INSEE

Graphique 18 - Valeur ajoutée par personne selon la taille dans le tertiaire en 1988



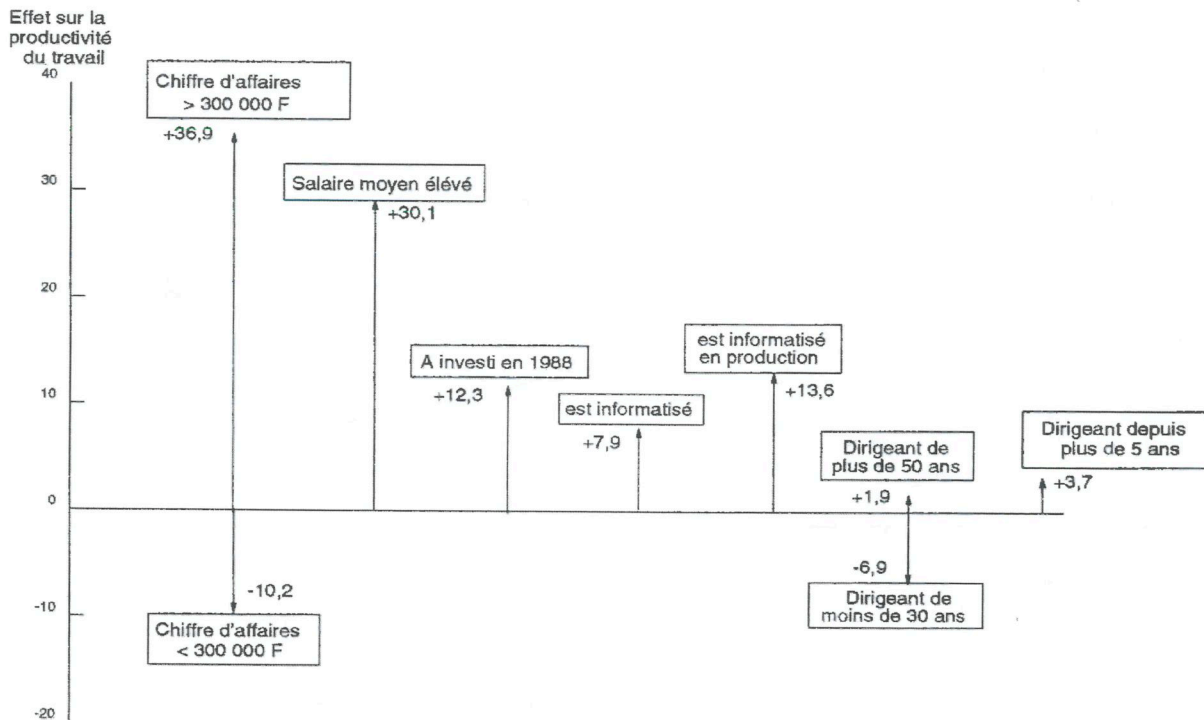
Source : ECPE 1988, INSEE

Graphique 19
La décision de s'informatiser est déterminée en grande partie par la taille de l'entreprise
 (Entreprises industrielles de moins de 20 salariés en 1988)



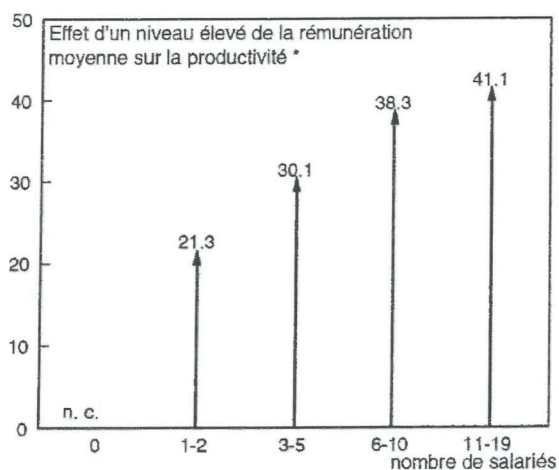
* Effets propres de différents facteurs mesurés en points d'écart de probabilité pour l'entreprise d'être informatisée
 Source : Enquête auprès des petites entreprises industrielles 1988, Insee

Graphique 20 - Facteurs explicatifs de la productivité du travail
 (Entreprises industrielles de moins de 20 salariés en 1988)



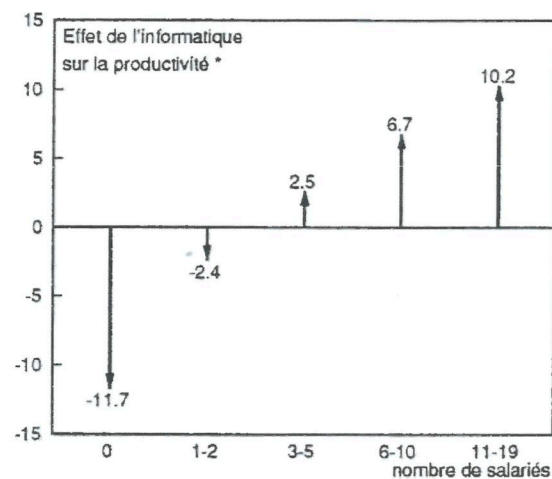
* Effets propres de différents facteurs mesurés en points d'écart de probabilité pour l'entreprise d'être informatisée
 Source : Enquête auprès des petites entreprises industrielles 1988, Insee

Graphique 21
La qualification du personnel conduit
à des gains de productivité croissants
avec la taille de l'entreprise



* Effet propre d'une rémunération moyenne des salariés élevée (quatrième quartile pour chaque classe de taille) sur la productivité mesuré en points d'écart de probabilité de dépasser le niveau médian de productivité apparente du travail des entreprises de même taille

Graphique 22
L'informatisation conduit à des gains de
productivité croissants avec la taille de l'entreprise



* Effet propre de l'informatisation sur la productivité mesuré en points d'écart de probabilité de dépasser le niveau médian de productivité apparente du travail des entreprises de même taille

3

Le positionnement des petites entreprises

Les petites entreprises s'affirment comme des acteurs économiques prédominants dans le bâtiment, le commerce et les services. Leur positionnement est très caractéristique. Il se situe en aval des filières de production et de distribution, et, pour l'essentiel, dans des activités d'origine traditionnelle. Au sein de l'industrie, les petites entreprises se retrouvent plutôt dans des activités plus exposées aux importations et dans lesquelles l'effort de recherche et développement est relativement faible.

L'évolution des positionnements des petites entreprises entre 1983 et 1988 est semblable à celle des autres entreprises; elle accompagne le plus souvent des tendances générales à l'ensemble des entreprises. Toutefois, l'orientation vers des activités de haute technologie et des activités d'origine récente s'effectue sur un rythme plus rapide que dans les entreprises de taille plus grande.

LES PETITES ENTREPRISES, PREMIER EMPLOYEUR DANS LE BÂTIMENT, LE COMMERCE ET LES SERVICES

Suivant la taille des entreprises, les différences des structures sectorielles sont très nettes. En nombre d'entreprise, le poids de l'industrie s'accroît de façon continue avec la taille de l'entreprise. Ce secteur rassemble 10,4% des entreprises sans salarié, et 55,5% des grandes entreprises (*graphique 1*). Inversement, les poids du bâtiment, du commerce et des services marchands diminuent lorsque la taille des entreprises augmente.

Dans ces trois derniers secteurs, les petites entreprises occupent la majorité du personnel et réalisent environ la moitié de la valeur ajoutée et des investissements (*tableau 1*). Hormis le commerce de gros, la présence des entreprises sans salarié y est très forte. En nombre d'entreprises, les entreprises sans salarié représentent 47% du bâtiment, 55% du commerce de détail alimentaire, 48% du

commerce de détail non alimentaire, 51% des hôtels, cafés et restaurants, 47% des services marchands aux particuliers et 46% de ceux rendus aux entreprises (*tableau 2*), mais leur contribution à la valeur ajoutée du secteur ne dépasse 10% que dans les hôtels-café-restaurants et dans le commerce de détail non alimentaire.

Au total, deux tiers des petites entreprises non agricoles se situent dans le secteur tertiaire, activités artisanales et non artisanales confondues (*graphiques 2 et 3*). L'artisanat rassemble une entreprise de 0 à 10 salariés sur deux (48,4% des entreprises, mais sans prise en compte des artisans conducteurs de taxis).

Au sein de l'artisanat, les entreprises du bâtiment occupent une place prépondérante, suivies des entreprises des différents métiers de production (travail des métaux, textile habillement, cuir, bois...), des services (principalement les coiffeurs et les fleuristes), de l'alimentation (essentiellement les boulangers, les pâtisseries et les bouchers) et de réparation (cordonniers, garagistes, etc...). La répartition sectorielle de l'artisanat est restée très stable, avec toutefois un accroissement relatif des services comme dans l'ensemble de l'économie.

De 1983 à 1988, la répartition du nombre des petites entreprises entre les secteurs secondaire et tertiaire est restée à peu près constante. Au sein du secteur tertiaire par contre, le commerce perd 2 points en termes de pourcentage de nombre d'entreprises au profit des services marchands, qui en gagnent 2,4. La progression des services marchands est particulièrement forte dans les entreprises sans salarié (plus de 3 points), et le recul du des petites entreprises du commerce dans les entreprises de 11 à 19 salariés (moins 4 points).

Ce développement des services marchands est surtout le fait d'activités non artisanales telles que les services aux entreprises (cabinets de conseil, d'ingénierie...). Ce développement explique la légère progression (un point) du poids des activités non artisanales, malgré le recul des petites entreprises du commerce.

LES PETITES ENTREPRISES EN AVAL DES FILIERES

Le mode d'insertion des petites entreprises, d'amont en aval de différentes filières de production et de distribution apparaît toujours similaire : plus les activités sont en aval, plus la présence des petites entreprises est forte. Ainsi, quelque soit le secteur choisi, la densité des petites entreprises est plus forte dans le commerce de détail que dans le commerce de gros, et dans le commerce de gros plutôt que dans la production. De même, à un niveau plus fin, cette densité est aussi plus forte dans les derniers stades que dans les premiers stades de transformation des filières de production

1. La petite entreprise plus présente dans la distribution que dans la production

Six filières ont pu être isolées à partir de la nomenclature d'activités et de produits en 600 postes (NAP 600), c'est à dire suivies depuis la production jusqu'au commerce de détail en passant par le commerce de gros : le textile, l'habillement, le matériel électrique et électronique, la parfumerie et les produits de beauté, la droguerie, la pharmacie (*encadré 1*). Comprenant 191 000 unités, ces six filières rassemblent 12% du total des petites entreprises. Dans chacune de ces filières, la part des petites entreprises croît, en termes de nombre d'entreprises comme en termes d'effectif occupé, depuis la production jusqu'au commerce de détail, où elle s'avère très largement majoritaire avec plus de 98% des entreprises et de plus de la moitié des effectifs dans la droguerie à la quasi totalité dans la pharmacie (*graphiques 4-a à 4-f*).

2. L'artisanat se regroupe dans les derniers stades de transformation

Dans l'artisanat de production, la nomenclature officielle d'activités permet de distinguer différents stades de transformation dans sept grandes filières (*encadré 1*) : le cuir (des tanneries jusqu'à la cordonnerie), le textile-habillement (depuis la production des fils et fibres jusqu'à l'habillement sur mesure), le bois (des scieries jusqu'à la fabrication de meubles ou d'objets), la viande (des abattoirs à la préparation de plats cuisinés), la construction (de l'extraction et la production de matériaux de construction jusqu'aux aménagements et finitions des bâtiments), le papier (de la fabrication de pâte à papier à la presse et l'édition), la farine et le pain.

Encadré 1

Positionnement dans les filières

Les filières sont définies par référence aux classes et groupes de la nomenclature officielle d'activités (NAP)

Dans un premier temps, on repère six filières qui partent de la production et aboutissent à la distribution en passant par le commerce de gros (*tableau 3*).

Dans un deuxième temps, on distingue sept filières de production avec différents stades de transformation de l'amont vers l'aval (*tableau 4*). Cette décomposition permet de calculer un indicateur synthétique du positionnement amont-aval. Ce dernier résulte d'une pondération des parts relatives des différents stades de transformation d'une filière de production allant de 0 pour le stade le plus en amont à 1 pour le stade le plus en aval. Par exemple, pour les entreprises de plus de 500 salariés dans la filière papier-édition, si les unités sont réparties entre les cinq stades de transformation dans les proportions (2,4 ; 53,7 ; 29,3 ; 14,6 ; 0), on aura un indicateur synthétique de $39 = (0 \times 2,4) + (0,25 \times 53,7) + (0,5 \times 29,3) + (0,75 \times 14,6) + (1 \times 0)$

Dans six de ces sept différentes filières (la filière viande faisant exception), la proportion de petites entreprises va croissant avec les stades de transformation (*graphique 5-a à 5-f*).

Par ailleurs, plus les entreprises sont petites, plus leur centre de gravité, mesuré à partir d'un indicateur prenant en compte la répartition des petites entreprises dans les différents stades de transformation (*encadré 1*), est situé vers l'aval des filières de production. Ainsi, les artisans indépendants se situent plus en aval que les entreprises artisanales qui comptent des salariés, qui devancent à leur tour les PME. A l'opposé, les grandes entreprises privilégient un positionnement beaucoup plus en amont, où elles peuvent plus facilement obtenir des économies d'échelle (*graphique 6*).

3. Evolution vers l'aval de la filière de production

L'évolution du positionnement des petites entreprises, c'est à dire le déplacement de leur centre de gravité dans les différentes filières observées, résulte d'une part du solde démographique des créations et des disparitions d'entreprises au sein de chaque stade des différentes filières et d'autre part des évolutions individuelles d'entreprises par changement d'activité principale. Cette seconde

composante ne peut pas être analysée isolément, mais son impact est sans doute négligeable par rapport à celui des soldes démographiques.

De 1983 à 1988, deux déplacements du positionnement des petites entreprises sont à noter : l'un général vers l'amont, c'est à dire du commerce de détail vers la production; l'autre, à l'intérieur de la production, vers l'aval, c'est à dire vers les derniers stades de transformation (*graphique 7*).

Le premier est spécifique aux petites entreprises, du fait du recul massif des petites entreprises du commerce de détail ou de gros face à l'essor de la grande distribution. En termes d'effectifs occupés, les petites entreprises du commerce de gros perdent entre 1983 et 1988, 6 points dans l'habillement, 10 points dans le textile et jusqu'à 13 points dans la parfumerie et les produits de beauté. De même, les petites entreprises du commerce de détail reculent de 9 points dans la droguerie, de 10 points dans le cuir et la chaussure et jusqu'à 16 points dans le matériel électrique et électronique.

Le second vers l'aval des filières de production, est par contre commun à l'ensemble des entreprises industrielles, toutes tailles confondues. Les effectifs de l'industrie française s'amenuisent dans les premiers stades de transformation par les effets conjugués de la montée des importations dans les biens intermédiaires et de la concentration du système productif que cette concurrence étrangère impose.

LES PETITES ENTREPRISES INDUSTRIELLES SOUVENT DANS DES ACTIVITES EXPOSEES AUX IMPORTATIONS

Un autre clivage partage 174 000 entreprises industrielles de toutes tailles (hors IAA), soit 10% de l'ensemble des entreprises, en points forts et en points faibles du commerce extérieur, à partir des critères fréquemment utilisés dans l'analyse du tissu industriel.

1. Le positionnement sur les points forts du commerce extérieur s'améliore avec la taille des entreprises

Plus les entreprises sont grandes, plus elles sont situées sur les points forts du commerce extérieur français, lesquels sont au demeurant nettement minoritaires par rapport aux points faibles (*graphique 8*).

Encadré 2

Points forts et points faibles du commerce extérieur dans l'industrie en 1988

Les points forts rassemblent les activités qui en 1988 présentaient un taux de couverture du commerce extérieur supérieur à 120% et un solde excédentaire de plus de 160 millions de francs, ou encore un solde excédentaire supérieur à 800 millions de francs. A l'inverse, les points faibles réunissent les activités qui présentaient un taux de couverture inférieur à 80% et un solde déficitaire de plus de 160 millions de francs, ou encore un solde déficitaire de plus de 800 millions de francs [7]. Par référence à la nomenclature officielle d'activités et en utilisant des regroupements sur les 2 ou 3 premières positions, on distingue ainsi :

Points forts :

10, 11, 16, 172, 18, 19, 20, 25, 28, 311, 312, 32, 33, 441, 52

(Les activités 172 et 25 ont un taux de couverture compris entre 100% et 120% mais un solde excédentaire de plus de 800 millions de Francs).

Points faibles :

12, 13, 14, 15, 21, 22, 23, 24, 27, 291, 292, 30, 34, 43, 442, 443, 451, 46, 47, 48, 49, 50, 51, 52, 54

(Les activités 171, 24, 291, 34, 443 et 54 ont un taux de couverture compris entre 80% et 100% mais un solde déficitaire de plus de 800 millions de Francs).

L'industrie agro-alimentaire n'a pas été étudiée.

Deux hypothèses sont plausibles. La première se fonde sur la meilleure compétitivité des grandes entreprises ou encore sur leurs moyens supérieurs pour conquérir des marchés extérieurs. En ce sens, les grandes entreprises généreraient par leur seule présence un solde excédentaire des activités concernées. La seconde envisage plutôt les effets du positionnement des grandes entreprises sur les activités pour lesquelles la France présente les meilleurs avantages comparatifs. La présence dominante des grandes entreprises inciterait les petites entreprises à se situer sur d'autres activités, au risque de s'exposer davantage à la concurrence extérieure.

2. Le mauvais positionnement des petites entreprises est sans dommages

Dans l'ensemble, les entreprises, petites ou grandes, situées sur les points forts du commerce extérieur présentent un meilleur profil que celles situées sur les points faibles :

la productivité, les rémunérations moyennes, l'effort d'investissement et les excédents bruts d'exploitation estimés sont tous plus élevés (*tableaux 5 et 6*). Cependant, au sein de certains secteurs, la situation est inverse : dans l'énergie et les minerais, l'industrie du verre et la chimie, le matériel électrique et électronique, les entreprises se portent mieux sur les points faibles du commerce extérieur. Pour les grandes entreprises, d'autres secteurs s'ajoutent encore : le travail des métaux, la mécanique, les matières plastiques.

En fait, le positionnement très marqué des petites entreprises sur les points faibles du commerce extérieur ne semble pas leur être néfaste. Elles parviennent malgré l'essor des importations à préserver leurs parts de marché, grâce sans doute à une production très spécialisée et souvent de haut de gamme (haute couture, chaussure, bijouterie...) qui n'est pas directement concurrencée par les produits importés.

Par contre ce positionnement explique le faible taux d'exportation des petites entreprises. Le taux d'exportation sur le chiffre d'affaires réalisé par les petites entreprises situées sur les points forts du commerce extérieur est plus du double de celui obtenu par celles situées sur les points faibles (13% au lieu de 6%). Un positionnement identique à celui des entreprises de 20 de salariés et plus (22% d'entreprises sur les points forts au lieu des 10% observés) améliorerait légèrement le taux d'exportation des petites entreprises industrielles (de 6,7% à 7,5%).

Mais l'impact de ce handicap sectoriel paraît minime au regard de l'écart qui sépare les performances à l'exportation des petites et des grandes, ces dernières présentant, dans ce même champ d'analyse un taux d'exportation moyen quadruple de 28%. Les raisons majeures aux faibles performances exportatrices des petites entreprises sont autres : manque de personnel, assise financière trop étroite, absence d'image à l'étranger, etc...

LES PETITES ENTREPRISES INDUSTRIELLES ENCORE PEU PRESENTES DANS LES HAUTES TECHNOLOGIES

A l'égal du positionnement sur les points forts du commerce extérieur, le positionnement dans les activités à haute technologie s'améliore avec la taille de l'entreprise (*graphique 9*). Dans les entreprises de 500 salariés et plus, la proportion d'entreprises de haute technologie est en effet le double de celle des entreprises sans salarié.

Ce constat se fonde sur un partage des activités industrielles en activités à haute ou à faible technologie, telles qu'elles ont été classées en 1980 par l'OCDE suivant l'intensité de leur effort en matière de recherche et déve-

loppement (*encadré 3*). Suivant ce recensement, les activités à haute technologie, à un niveau fin, appartiennent essentiellement à la chimie, l'industrie pharmaceutique, l'informatique, le matériel électrique ou électronique, les moteurs et turbines non électriques, l'industrie aéronautique et la mécanique de précision. Dans ces secteurs, l'effort de recherche et développement dépassait en moyenne, dans les pays de l'OCDE, 10% de la production. Dans les activités de faible technologie, telles la fabrication de matériaux de construction, la construction navale, l'imprimerie, les industries du bois, du cuir, du textile, de l'agro-alimentaire, ce même effort n'atteignait pas 1%.

Au total, ce clivage concerne 47 000 entreprises industrielles de haute ou de basse technologie de toute taille, soit environ 3% de l'ensemble des entreprises.

1. Moins d'investissements, mais une meilleure qualification du personnel

Les activités à haute technologie reposent essentiellement sur une grande qualification de leur personnel, qui se traduit par un écart important des rémunérations moyennes par salarié offertes par rapport aux autres activités (8 000 F annuels de plus dans les petites entreprises et 33 000 F de plus dans les autres entreprises).

L'effort d'investissement est par contre légèrement inférieur à celui réalisé dans les autres activités (*tableaux 7 et 8*), ce qui ne nuit pas pour autant à la productivité, dans l'ensemble meilleure. Par ailleurs, dans les petites entreprises, l'utilisation de l'informatique est beaucoup plus répandue que dans celles des secteurs à faible technologie (50% des entreprises contre 29%) et les dirigeants sont plus jeunes, 13% d'entre eux ayant moins de 30 ans (cette proportion atteint même 16% dans la chimie et 15% dans l'électronique).

2. Réussite et essor des petites entreprises

Comme pour les autres activités, l'effort d'investissement (investissement par personne) et le niveau des rémunérations moyennes des salariés des petites entreprises sont inférieurs à ceux des entreprises de plus de 20 salariés. La productivité (valeur ajoutée par personne) est en conséquence nettement inférieure (216 000 F au lieu de 320 000 F).

Même les PME semblent dans le domaine des hautes technologies moins armées que les grandes entreprises [7]. L'effort de recherche et développement est croissant avec la taille des entreprises industrielles (de 1% du chiffre d'affaires pour les PMI à 4% pour les grandes entreprises), de même que l'effort de formation du personnel (une

Encadré 3

Les secteurs de haute technologie

Il s'agit d'une classification établie par le service des statistiques industrielles (SESSI) à partir d'une liste de produits de l'OCDE. Elle est fondée sur le critère de l'intensité de l'effort de recherche et développement.

1 - Activités et produits de haute technologie (HT) de la chimie

- 1722 - Matières colorantes de synthèse
- 1724 - Produits de base pour la pharmacie
- 1727 - Matières plastiques
- 1728 - Caoutchouc synthétique et autres élastomères
- 1729 - huiles essentielles, arôme naturels et synthétiques
- 1808 - Produits phytosanitaires
- 1810 - Charbons artificiels, terres actives et produits chimiques à usage métallurgique et mécanique

2 - Activité et produits de HT de la pharmacie

- 1901 - Spécialités pharmaceutiques

3 - Activité et produits de HT de l'équipement non électrique

- 2404 - Moteurs à combustion interne autres que pour l'automobile et l'aéronautique.
- 2407 - Turbines thermiques et hydrauliques, équipements de barrages

4 - Activité et produits de HT de l'informatique

- 2701 - Matériel de traitement de l'information
- 2702 - Machines de bureau

5 - Activité et produits de HT du matériel électrique

- 2810 - Equipements de distribution, de commande à basse tension ; d'application de l'électronique de puissance
- 2811 - Matériel électrique de grande puissance ou à haute tension
- 2812 - Appareillage industriel à basse tension ; relais ; matériel de signalisation.
- 2815 - Fabrication d'équipements d'automatisation de processus industriels.

6 - Activité et produits de HT de l'électronique

- 2911 - Matériel télégraphique et téléphonique
- 2912 - Appareils de radiologie et d'électronique médicale
- 2913 - Appareils de contrôle et de régulation spécifiquement conçus pour l'automatisme industriel, instruments et appareils électriques et électroniques de mesure
- 2914 - Matériel professionnel électronique et radio-électrique
- 2915 - Composants passifs et condensateurs fixes
- 2916 - Tubes électroniques et semi-conducteurs
- 2922 - Appareils d'enregistrement et de reproduction du son et de l'image - Supports d'enregistrement

7 - Activité et produits de HT de l'industrie aéronautique

- 3301 - Cellules d'avions
- 3302 - Propulseurs d'avions et équipements de propulseurs
- 3303 - Equipements spécifiques pour les avions
- 3304 - Engins ; lanceurs spatiaux

8 - Activité et produits de HT de la mécanique de précision

- 3401 - Produits de l'horlogerie
- 3402 - Appareils de pesage, compteurs, instruments de métrologie
- 3404 - Instruments d'optique et de précision
- 3405 - Matériel photographique et cinématographique

participation financière allant de 1% des salaires nets pour les entreprises industrielles de 10 à 19 salariés à 4% pour les entreprises de plus de 2000 salariés).

Cet écart en matière d'investissements et de qualification du personnel par rapport aux plus grandes décourage sans doute les petits entrepreneurs à se risquer davantage dans de telles activités. Pourtant, les activités de haute technologie profitent apparemment aux petites entreprises. Elles y obtiennent d'ailleurs, comme pour les entreprises de taille plus grande, un excédent brut d'exploitation dégagé par personne supérieur à celui observé dans les autres activités. Toutefois, pour comparer les revenus des entreprises individuelles avec celui des autres entreprises, on doit attribuer un revenu fictif aux non-salariés. L'excédent brut d'exploitation estimé par personne est donc un indicateur plus fragile pour mener des comparaisons par taille d'entreprise.

La réussite des petites entreprises dans les activités à haute technologie a d'ailleurs sans doute stimulé la création de nouvelles entreprises dans ce domaine depuis 1983. Si les activités de haute technologie ont progressé dans toutes les catégories de tailles d'entreprises, leur développement a été le plus net dans les petites entreprises dont la taille est comprise entre 1 et 19 salariés. Ces dernières rassemblent en 1988 57% des entreprises de haute technologie, soit 7 points de plus qu'en 1983.

L'IMPORTANCE DES ACTIVITES TRADITIONNELLES

Un quatrième mode de classification des activités a été élaboré à partir de l'origine historique des activités (*encadré 4*). Cette analyse, ainsi que celle sur les filières de production, prolongent des réflexions sur les liens entre l'apparition des différents métiers de l'artisanat et leur plus ou moins forte intégration dans des filières industrielles [2].

Seules ont été retenues des activités non commerciales ou des activités commerciales intégrant une certaine transformation des produits, telles que les boucheries ou poissonneries, soit 59% du total des entreprises (983 000 entreprises toute taille comprise).

Les activités dites "d'origine traditionnelle" regroupent par convention la production de pierres de construction, les industries du bois, du cuir et de la chaussure, de l'habillement, les métiers traditionnels de l'alimentation (boulangeries, boucheries...) ou du bâtiment (maçonnerie, menuiserie, plomberie,...).

Les activités dites "d'origine industrielle" rassemblent les activités qui sont apparues ou se sont profondément intensifiées lors de la première révolution industrielle (métallur-

gie, sidérurgie, mécanique...) ou de la seconde révolution (industrie chimique, transformation des matières plastiques, construction et réparation automobile, métiers du bâtiment liés à l'utilisation de l'électricité...).

Enfin les activités dites "d'origine récente" rassemblent les activités industrielles de haute technologie recensées ci-dessus, la fabrication de nouveaux produits (plats cuisinés, aliments diététiques ou de régime, différents services aux entreprises d'ingénierie, de conseil,...).

Ce découpage historique conventionnel se fonde sur l'évolution des processus technologiques et non pas des modes de consommation. Ainsi, l'essor des produits se rapportant aux activités de loisirs (instruments de musique, jouets, articles de voyages...) est caractéristique de la société contemporaine, mais leur mode de fabrication se rapporte, du moins pour certains produits marquants, à des origines "préindustrielles" (luthiers,...).

Les activités d'origine industrielle et récente se caractérisent par une productivité apparente du travail plus élevée, grâce à un personnel apparemment plus qualifié et un effort d'investissement plus conséquent (*tableaux 9 et 10*); à l'opposé les activités d'origine traditionnelle présentent les niveaux les plus bas de productivité, de rémunérations moyennes des salariés et d'investissements par personne. Cette logique se trouve respectée au sein de la plupart des grands secteurs d'activités (industries des biens d'équipement et des biens de consommation, bâtiment, services marchands).

De même, au niveau des petites entreprises, les taux d'entreprises informatisées sont plus élevés dans les activités d'origine industrielle et récente. Ils s'élèvent respectivement à 35% et 48% dans les biens intermédiaires contre 27% pour les activités traditionnelles, dans les biens de consommation respectivement à 49% et 35% contre 14%, dans l'agro-alimentaire respectivement à 39% et 21 % contre 19%.

Par contre, il n'existe pas de règle en matière d'âge des chefs d'entreprise. Ainsi, les chefs d'entreprises d'activités récentes sont en moyenne les plus jeunes dans les biens intermédiaires et les biens d'équipement (respectivement 42 et 41 ans d'âge moyen), et les plus âgés dans les biens de consommation (50 ans). La proportion de jeunes est particulièrement élevée dans les activités d'origine industrielle de l'agro-alimentaire (28%) et faible a contrario dans les biens intermédiaires (7%).

1. Les activités d'origine traditionnelle encore largement dominantes

Plus les entreprises sont petites, plus elles sont situées dans des activités d'origine traditionnelles (*graphique 10*). In-

Encadré 4**Classification des activités
suivant l'origine historique de leur procès de production**
(en référence aux classes ou groupes de la nomenclature officielle d'activités)**ORIGINE TRADITIONNELLE**

Matériaux de construction	14, 1501 à 1504, 1510, 1512, 1513
Verre, chimie, parachimie	1603
Travail des métaux, mécanique, électronique, matériel de transport	-
Industries agro-alimentaires	35, 3610, 3701 à 3703, 3840, 3850, 39, 4011 à 4033, 4035 à 4037, 41, 42
Textile et cuir	44, 45, 46, 47
Bois, papier, imprimerie, industrie diverses	4801 à 4805, 4807, 49, 5001 à 5004, 5401, 5402, 5404 à 5408
Bâtiment	5510, 5560, 5571 à 5573
Commerce de détail	6243, 6244
Réparation	6601, 6603, 6604
Hôtels, cafés, restaurants	6701 à 6709
Transports	-
Services	8701 à 8705, 8707 à 8710

ORIGINE INDUSTRIELLE

Energie, minerais	04 à 13
Matériaux de construction	1505 à 1509, 1511
Verre, chimie, parachimie	1601, 1602, 1604, 1711 à 1721, 1723, 1725, 1726, 1801 à 1807, 1809, 1811, 1902
Travail des métaux, mécanique, électronique, matériel de transport	20, 21, 22, 23, 2401 à 2403, 2405, 2406, 2408 à 2411, 25, 26, 2813, 2814, 2816 à 2824, 2921, 30, 31, 32, 3403, 3406, 3407
Industries agro-alimentaires	3620, 3810
Textile et cuir	43, 44
Bois, papier, imprimerie	4806, 51, 5403, 5409
Matières plastiques	52, 53
Bâtiment	5511 à 5550, 5570
Récupération	56
Réparation	65, 6602
Transports	69 à 73, 7401 à 7402, 7410
Services	8706

ORIGINE RÉCENTE

Industrie	Cf. liste des activités de haute technologie
Industrie agro-alimentaire	3704, 4034
Services	7409, 7701 à 7704, 7708 à 7714, 8601 à 8605

versement, plus elles sont grandes, plus elles se situent dans des activités industrielles ou récentes.

L'organisation commerciale ou technique des activités d'origine traditionnelles répond sans doute mieux aux aspirations des artisans. Ces derniers y jouissent en effet souvent d'une autonomie plus forte que dans les activités d'origine industrielle où les relations de sous-traitance ou de contractualisation commerciale (agents concessionnaire d'un constructeur automobile, ...) sont plus fréquentes.

2. Le développement des activités d'origine récente

De 1983 à 1988, la répartition du parc total d'entreprises a évolué logiquement en faveur des activités d'origine récente et au détriment des activités d'origine traditionnelle. Au niveau des petites entreprises, l'évolution en faveur des activités dites récentes est plus accentuée : elles représentent 93% des entreprises en 1988 contre 91% en 1983.

L'essor particulier des activités récentes au niveau des petites entreprises s'explique par la plus forte proportion

de créations d'entreprises, qui sont quasiment toutes, provisoirement ou définitivement, de petite taille.

Sur un plan économique, les petites entreprises qui exercent une activité d'origine récente sont celles qui présentent les profils les plus proches des entreprises plus grandes du même type. En particulier, les rémunérations moyennes des salariés sont nettement plus élevées que celles des petites entreprises des activités d'origines traditionnelle et industrielle (de respectivement +85% et +40%). Dans les activités d'origine récente la productivité apparente du travail des grandes unités n'est que de 31% supérieure à celle dans les petites, alors qu'elle est de 61% supérieure dans les activités d'origine traditionnelle et de 74% dans les activités d'origine industrielle, du fait d'une intensité capitalistique sans doute plus proche.

Fait révélateur à cet égard, les petites entreprises dans les secteurs d'origine récente sont les seules à réaliser un effort d'investissement supérieur à l'effort consacré par les PME et les grandes entreprises : 43 000 F en moyenne par personne contre 34 000 F (et respectivement 16 000 F et 22 000 F dans les petites entreprises des activités d'origine traditionnelle et industrielle). La jeunesse d'un certain nombre de ces entreprises justifie aussi cet effort considérable du fait de l'importance des dépenses d'équipement initiales.

Tableau 1 - Part des petites entreprises dans les secteurs d'activité

en % du total du secteur

Secteurs	Part du nombre d'entreprises	Part du personnel occupé	Part de la valeur ajoutée	Part de l'investissement
Services marchands	97,6	57,6	50,3	57,9
Commerce	97,3	53,6	45,3	36,5
Bâtiment	96,9	57,2	50,3	54
Location	94,4	20,9	20,9	24,3
Agro-alimentaire	93,7	36,9	20,7	17,1
Biens de consommation	89,3	26	20,8	20,8
Energie, minerais, sidérurgie	83,6	2,2	2,4	2,8
Biens d'équipement	83,5	10,4	7,7	5,4
Biens intermédiaires	80,5	16,8	14,2	11,1

Champ : Entreprises de moins de 20 salariés

Source : ECPE 1988, Insee

Tableau 2 - Part des entreprises sans salarié dans les grands secteurs d'activité

en % du total du secteur

Secteurs	Part du nombre d'entreprises	Part de la valeur ajoutée	Secteurs	Part du nombre d'entreprises	Part de la valeur ajoutée
Location	57,5	7,5	Imprimerie	33,2	2,4
Commerce de détail alimentaire	54,6	9,1	Matériaux de construction	32,7	1,6
Hôtels restaurants	50,8	14,9	Mécanique	32,2	1,3
Bois et industries diverses	49,4	4,8	Verre, chimie	28,6	4,9
Commerces de détail non alimentaires	48,3	10,6	Réparation	27,8	5,0
Services aux particuliers	47,1	6,6	Commerce de gros alimentaire	27,1	3,2
Bâtiment	46,7	8	Industrie de la viande et du lait	27,1	0,7
Services aux entreprises	45,5	7,3	Energie, sidérurgie	26,6	1,2
Cuir chaussure	37,3	1,2	Commerce de gros non alimentaire	26,1	2,4
Textile habillement	35	1,5			

Champ : Entreprises sans salarié

Source : ECPE 1988 Insee

**Tableau 3 -
Contenu des six filières
de production-distribution**

Filières	Production	Commerce de gros	Commerce de détail
Textile	44	5805	6414
Habillement	47	5806	6411
Matériel électrique	22-29	5804	6424
Parfumerie	1811	5808	6440
Droguerie	1805 à 1808	5809	6423
Pharmacie	19	5807	6430

Tableau 4 - Contenu des sept filières de production

Filières	Amont				Aval
Matériaux de construction Bâtiment	1501-1502 1504		1503-1505 à 1511 2106-2107	5540 à 5572	5573 5560
Bois-Ameublement	4801-4804-5001		4802-4803 4805 à 4906		
Cuir-cordonnerie	4511		4521-4522-4523 4601		6601
Farine-Pain	3901				3810
Papier-Edition	5001	5002-5006-5007	5003-5004	5510	5111
Textile-Habillement	4202 à 4418		4430 à 4442	4419 à 4425 4705 à 4710	4704
Viande	3501 à 3505		6243		3504-3704

**Tableau 5 - Performances comparées des petites entreprises
selon la position du secteur dans le commerce extérieur**

Montants en KF

Secteurs	Position du secteur dans le commerce extérieur	Valeur ajoutée par personne	Rémunération moyenne par personne	Investissements par personne	Taux d'exportation (en %)	Pourcentage d'exportateurs(en %)	EBE par personne	EBE/CAHT (en %)
Energie minerais	Point faible	287	106	38	9	13	181	19
Sidérurgie	Point fort	234	98	41	5	12	136	22
Matériaux de construction	Point faible	241	86	42	3	10	154	27
Industrie du verre	Point faible	475	105	50	13	17	370	26
chimie	Point fort	225	93	55	9	20	133	23
Parachimie	Point fort	197	103	28	16	22	94	12
Travail des métaux	Point faible	189	96	20	3	6	93	26
	Point fort	196	90	17	4	10	106	27
Mécanique	Point faible	191	95	16	5	5	96	23
	Point fort	200	103	19	9	11	97	17
Electronique	Point faible	214	102	19	6	10	113	24
	Point fort	188	97	12	5	5	91	23
Matériel de transport	Point fort	197	89	40	10	12	108	19
Textile	Point faible	156	75	12	13	14	82	19
Habillement	Point fort	251	95	31	36	22	156	12
Cuir chaussure	Point faible	163	74	9	21	15	90	20
Papier carton	Point faible	210	97	31	4	8	113	22
Imprimerie	Point faible	211	115	26	4	10	96	20
Matières plastiques	Point faible	194	85	28	6	10	109	23
	Point fort	203	99	27	5	12	104	20
Ensemble	Point faible	184	91	20	6	9	93	22
	Point fort	202	96	28	13	13	107	18

Champ : Entreprises de moins de 20 salariés

Source : ECPE 1988

**Tableau 6 - Performances comparées des moyennes et grandes entreprises
selon la position du secteur dans le commerce extérieur**

Montants en KF

Secteurs	Position du secteur dans le commerce extérieur	Valeur ajoutée par personne	Rémune- ration moyenne par personne	Investis- sements par personne	Taux d'expor- tation (en %)	% d'expor- tateurs	EBE par personne	EBE/CAHT (en %)
Energie minerais	Point faible	428	140	201	36	69	289	16
Sidérurgie	Point fort	371	134	75	40	48	236	20
Matériaux de construction	Point faible	304	114	57	10	24	190	25
Industrie du verre chimie	Point faible	441	157	88	22	44	284	19
	Point fort	426	143	82	44	63	283	22
Parachimie	Point fort	336	145	40	21	57	191	17
Travail des métaux	Point faible	212	108	25	13	31	104	20
	Point fort	202	106	37	23	50	96	20
Mécanique	Point faible	244	121	22	28	50	123	19
	Point fort	223	128	33	37	55	94	12
Electronique	Point faible	339	159	41	34	41	181	22
	Point fort	243	122	27	26	41	121	19
Matériel de transport	Point fort	271	128	52	38	49	143	14
Textile	Point faible	160	88	15	20	41	72	16
Habillement	Point fort	185	96	43	36	51	89	15
Cuir, chaussure	Point faible	164	88	12	23	51	76	17
Industries diverses	Point faible	190	98	24	16	37	92	17
Papier carton	Point faible	271	120	55	21	38	151	17
Imprimerie	Point faible	286	146	23	5	18	140	19
Matières plastiques	Point faible	224	106	44	16	41	118	17
	Point fort	217	111	37	41	58	106	20
Ensemble	Point faible	250	119	35	22	37	131	19
	Point fort	287	128	49	35	51	159	17

Champ : Entreprises de 20 salariés et plus

Source : ECPE 1988

Tableau 7 -
Performances comparées des petites entreprises selon la technologie du secteur

Montants en KF

Secteurs	Niveau de la technologie	Valeur ajoutée par personne	Remunération moyenne par personne	Investissements par personne	EBE par personne	EBE/CAHT (en %)	Part d'entreprises informatisées (en %)	Age moyen du chef d'entreprise	% de jeunes dirigeants
Industrie du verre chimie	Elevé	274	104	34	170	22	48	42	16
	Faible	251	93	58	158	24	34	45	9
Parachimie	Elevé	304	111	27	193	19	35	50	5
	Faible	163	100	28	63	8	52	45	11
Mécanique	Elevé	217	103	20	114	23	32	45	5
	Faible	191	95	16	95	23	26	43	8
Electronique	Elevé	210	101	18	108	24	53	40	15
	Faible	186	93	12	93	25	38	42	12
Matériel de transport	Elevé	163	90	22	74	20	44	44	7
	Faible	200	89	42	111	19	31	45	7
Ensemble	Elevé	216	102	19	114	23	50	41	13
	Faible	193	94	21	99	21	29	44	8

Champ : Entreprises de moins de 20 salariés

Source : ECPE 1988

Tableau 8 -
Performances comparées des moyennes et grandes entreprises selon la technologie du secteur

Montants en KF

Secteurs	Niveau de la technologie	Valeur ajoutée par personne	Rémunération moyenne par personne	Investissements par personne	EBE par personne	EBE/CAHT (en %)
Industrie du verre Chimie	Elevé	457	158	82	299	22
	Faible	420	141	83	279	22
Parachimie	Elevé	361	152	39	209	16
	Faible	316	139	41	177	17
Mécanique	Elevé	207	122	20	86	14
	Faible	244	122	24	122	18
Electronique	Elevé	319	154	35	165	22
	Faible	229	110	33	119	18
Matériel de transport	Elevé	274	169	36	106	11
	Faible	266	117	55	149	15
Ensemble	Elevé	320	155	38	165	18
	Faible	276	122	45	154	17

Champ : Entreprises de 20 salariés et plus

Source : ECPE 1988

**Tableau 9 -
Performances comparées des petites entreprises selon l'origine des activités**

Montants en KF

Secteurs	Origine historique	Valeur ajoutée par personne	Rémunération moyenne par personne	Investissements par personne	EBE par personne	EBE/CAHT (en %)
Agro-alimentaire	Traditionnelle	131	63	19	68	18
	Industrielle	136	77	44	59	19
	Récente	129	72	54	56	14
Energie minerais sidérurgie	Industrielle	414	78	135	336	44
Biens intermédiaires	Traditionnelle	220	90	37	131	28
	Industrielle	198	94	25	104	25
	Récente	274	104	34	170	22
Biens d'équipement	Industrielle	191	94	18	97	23
	Récente	211	101	18	109	24
Biens de consommation	Traditionnelle	147	73	14	73	20
	Industrielle	208	113	27	95	18
	Récente	304	111	27	193	19
Bâtiment génie civil et agricole	Traditionnelle	143	74	14	69	22
	Industrielle	152	78	12	74	20
Commerce	Traditionnelle	120	58	12	62	13
Transports	Industrielle	208	100	49	108	17
Services marchands	Traditionnelle	106	64	18	42	20
	Industrielle	134	81	15	53	9
	Récente	209	133	47	76	15
Ensemble	Traditionnelle	126	68	16	59	20
	Industrielle	172	90	22	82	17
	Récente	209	126	43	83	17

Champ : Entreprises de moins de 20 salariés

Source : ECPE 1988

Tableau 10 -
Performances comparées des moyennes et grandes entreprises selon l'origine des activités

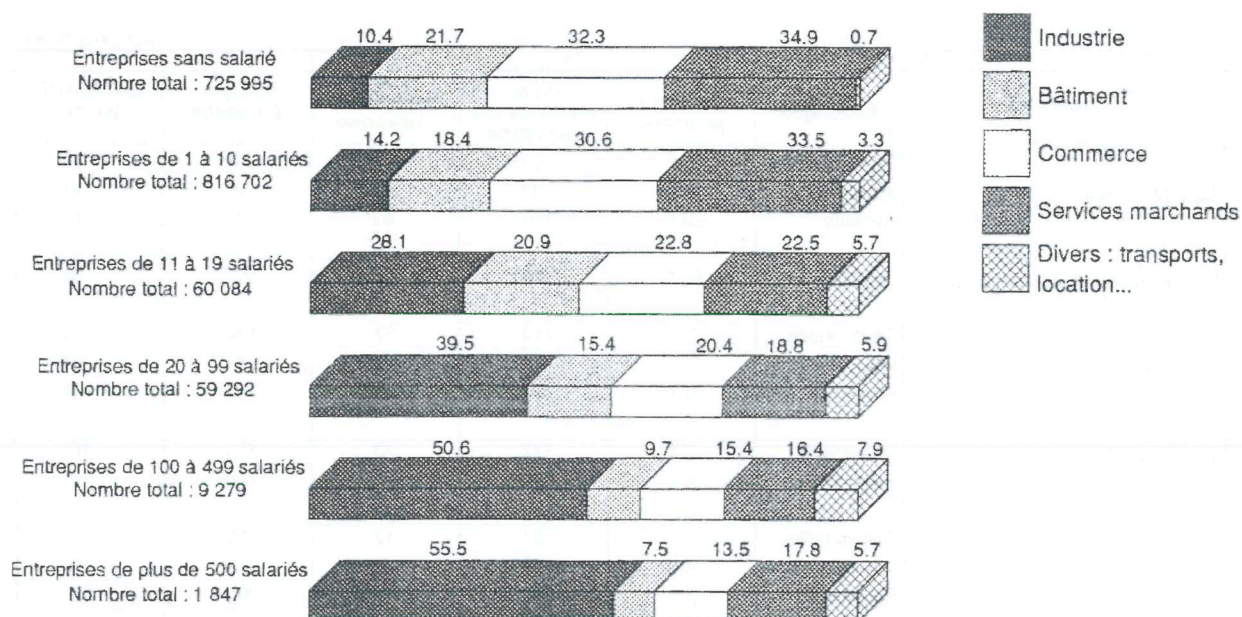
Montants en KF

Secteurs	Origine historique	Valeur ajoutée par personne	Remunération moyenne par personne	Investissements par personne	EBE par personne	EBE/CAHT (en %)
Agro-alimentaire	Tradionnelle	314	113	59	201	13
	Industrielle	158	88	24	70	17
	Récente	241	106	43	135	15
Energie minerais sidérurgie	Industrielle	657	150	176	507	33
Biens intermédiaires	Tradionnelle	277	119	57	158	19
	Industrielle	262	115	44	147	20
	Récente	457	158	82	299	22
Biens d'équipement	Industrielle	251	117	40	134	16
	Récente	304	156	34	148	18
Biens de consommation	Tradionnelle	171	91	17	80	17
	Industrielle	281	137	32	144	18
	Récente	361	152	39	209	16
Bâtiment génie civil et agricole	Tradionnelle	198	91	16	107	23
	Industrielle	185	102	10	84	17
Commerce	Tradionnelle	154	89	13	65	9
Transports	Industrielle	236	121	56	115	19
Services marchands	Tradionnelle	123	70	16	53	25
	Industrielle	215	110	31	105	6
	Récente	221	121	29	100	23
Ensemble	Tradionnelle	203	93	29	110	16
	Industrielle	300	122	57	178	20
	Récente	276	139	34	136	19

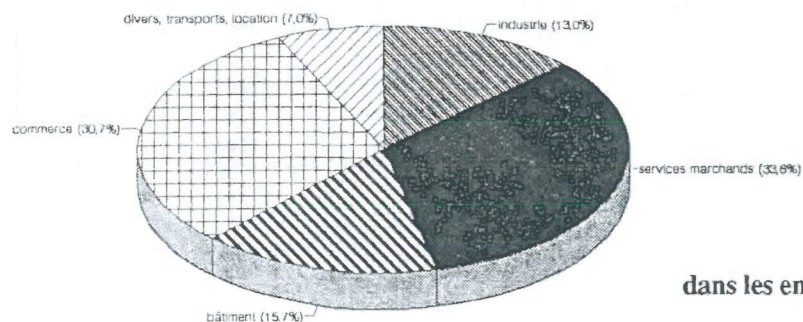
Champ : Entreprises de 20 salariés et plus

Source : ECPE 1988

Graphique 1 - Poids des différents secteurs d'activité suivant la taille des entreprises

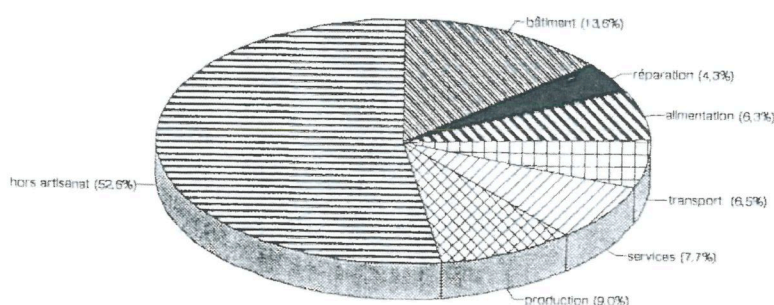


Graphique 2 - Poids des grands secteurs dans les entreprises de moins de 20 salariés en 1988 (en nombre d'entreprises)



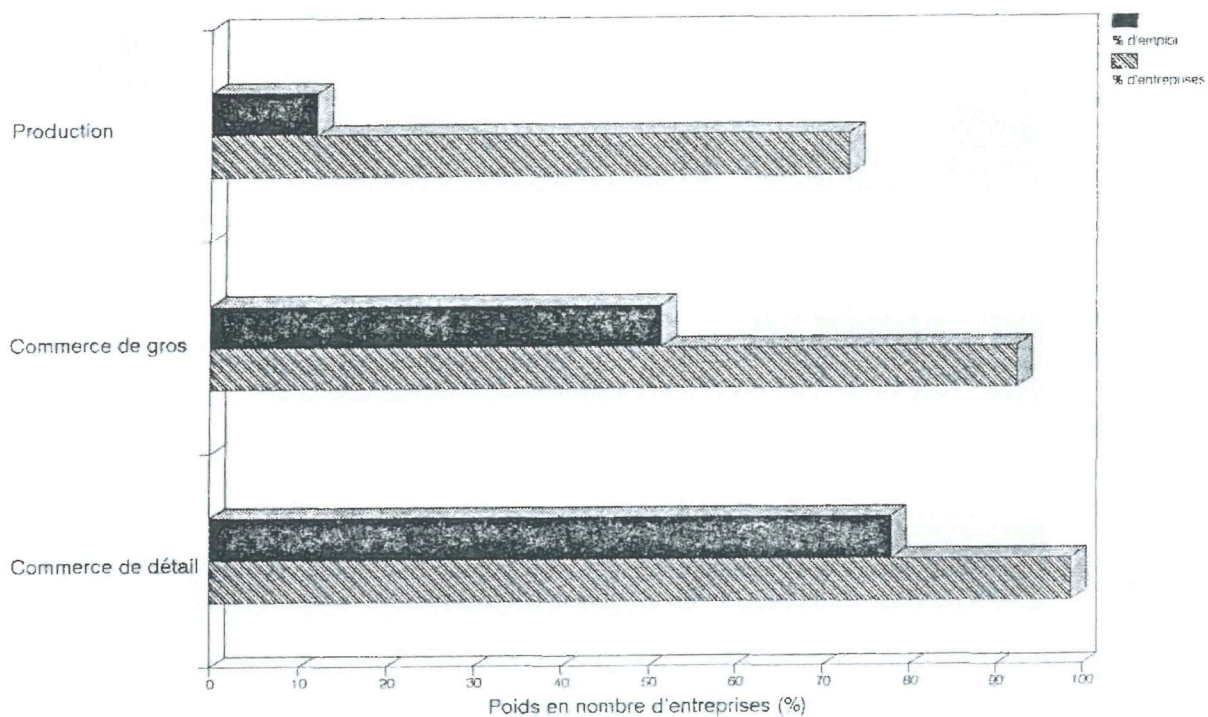
Source : ECPE 1988, Insee

Graphique 3 - Poids des secteurs de l'artisanat dans les entreprises de 0 à 10 salariés en 1988 (en nombre d'entreprises)



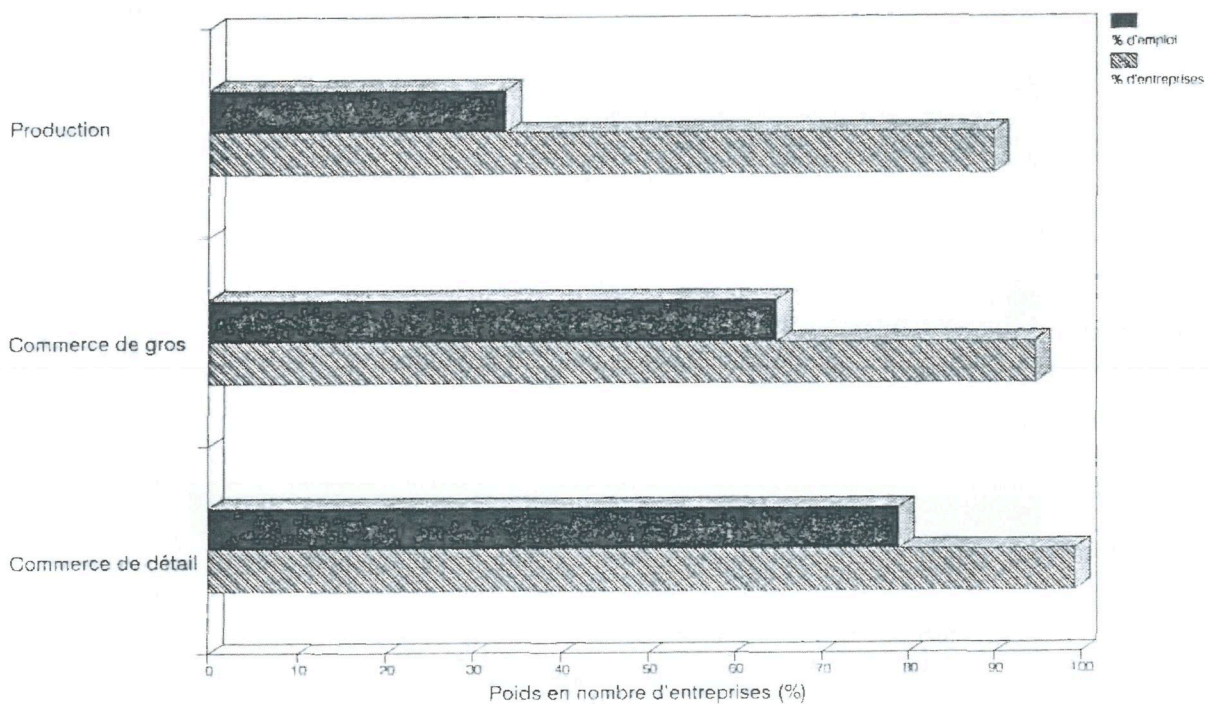
Source : ECPE 1988, Insee

Graphique 4a - Poids des petites entreprises dans les filières de production-distribution en 1988
Filière TEXTILE



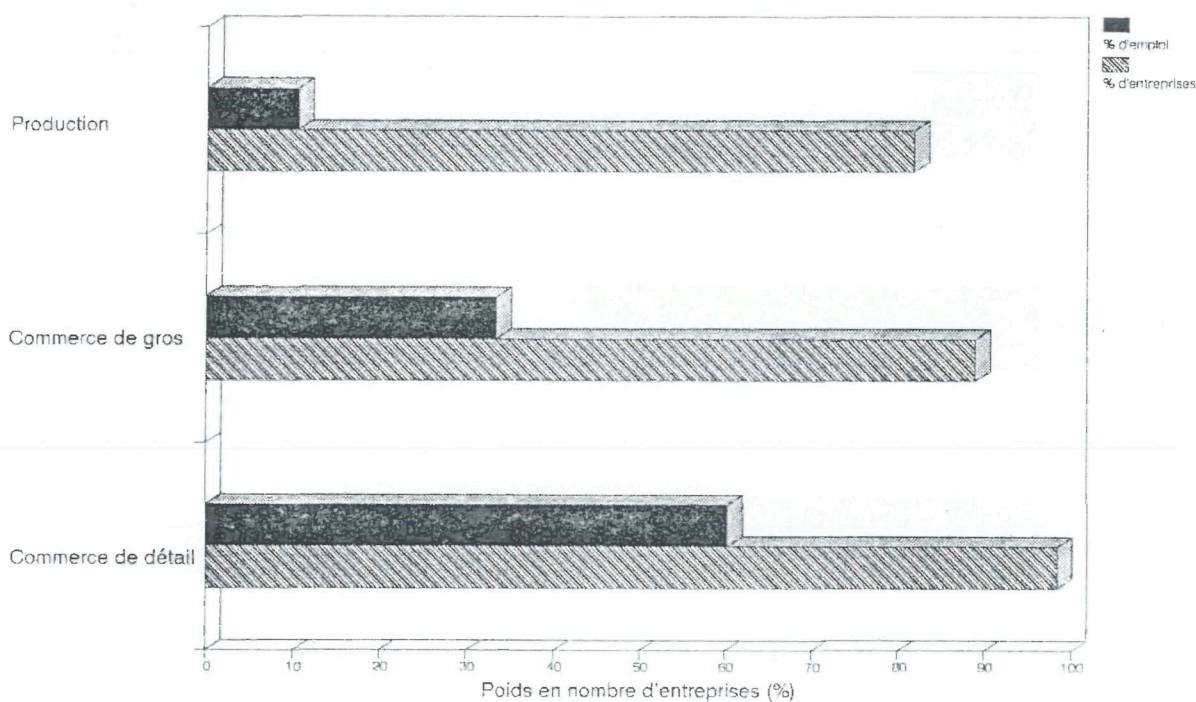
Source : ECPE 1988, Insee

Graphique 4b - Poids des petites entreprises dans les filières de production-distribution en 1988
Filière HABILLEMENT



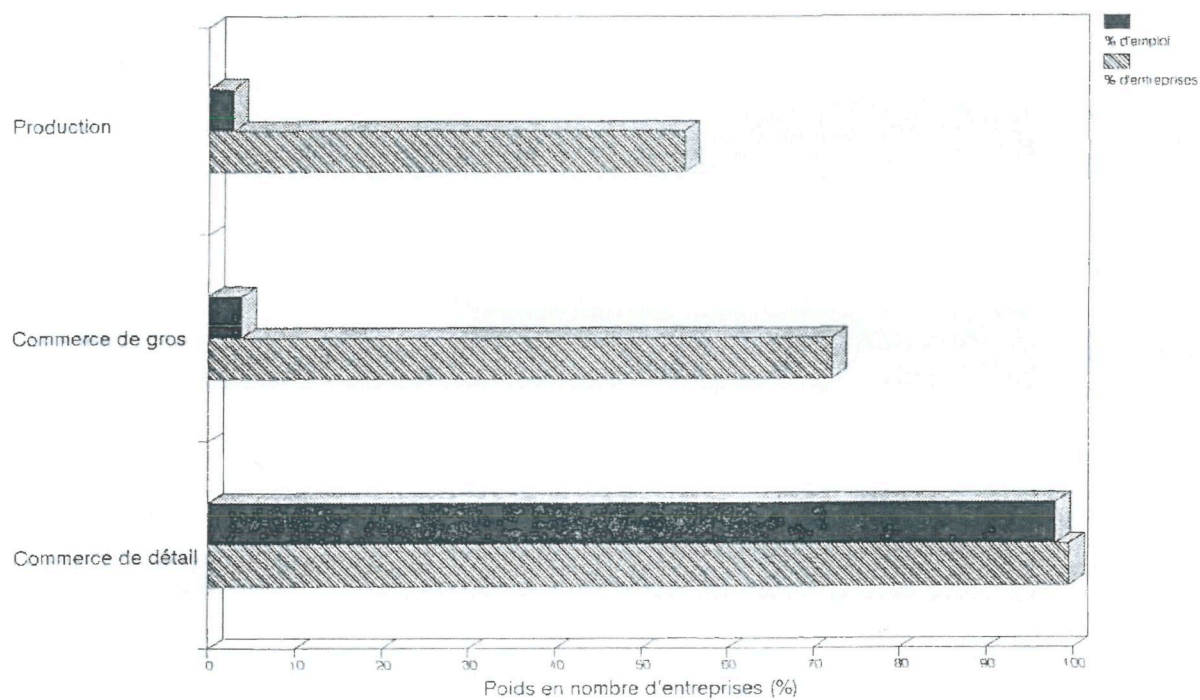
Source : ECPE 1988, Insee

Graphique 4c - Poids des petites entreprises dans les filières de production-distribution en 1988
Filière MATÉRIEL ÉLECTRIQUE



Source : ECPE 1988, Insee

Graphique 4d - Poids des petites entreprises dans les filières de production-distribution en 1988
Filière PHARMACIE



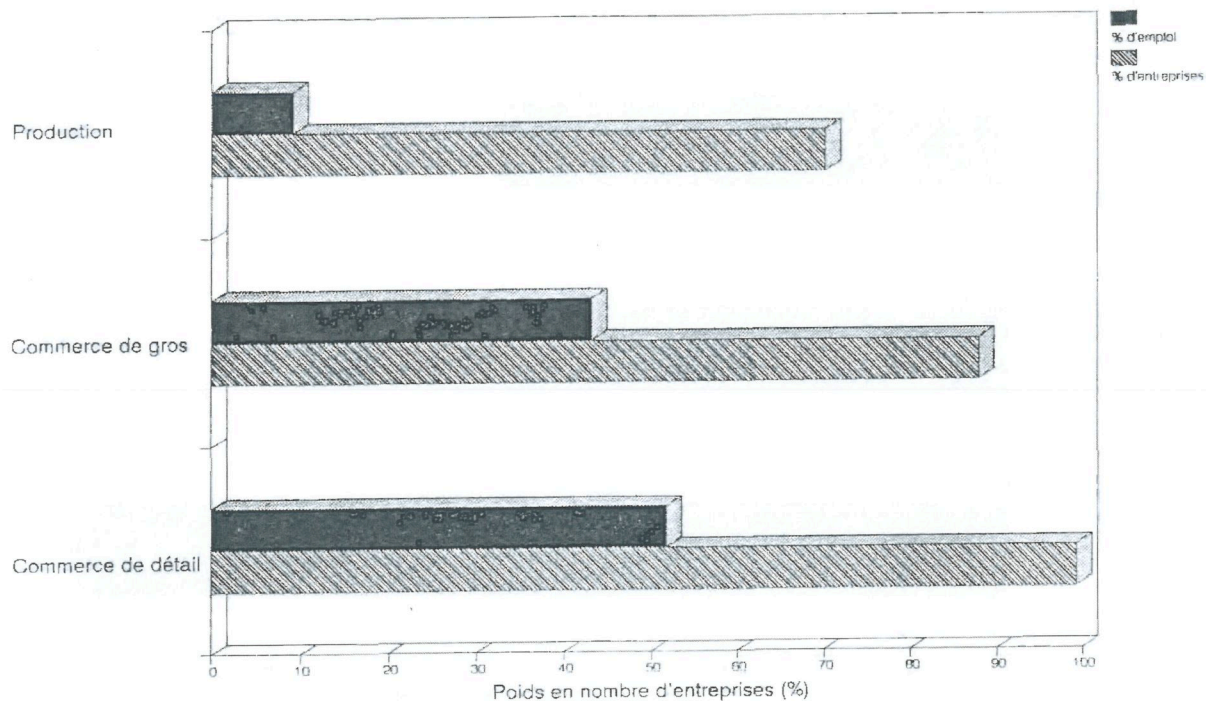
Source : ECPE 1988, Insee

Graphique 4e - Poids des petites entreprises dans les filières de production-distribution en 1988
Filière PARFUMERIE



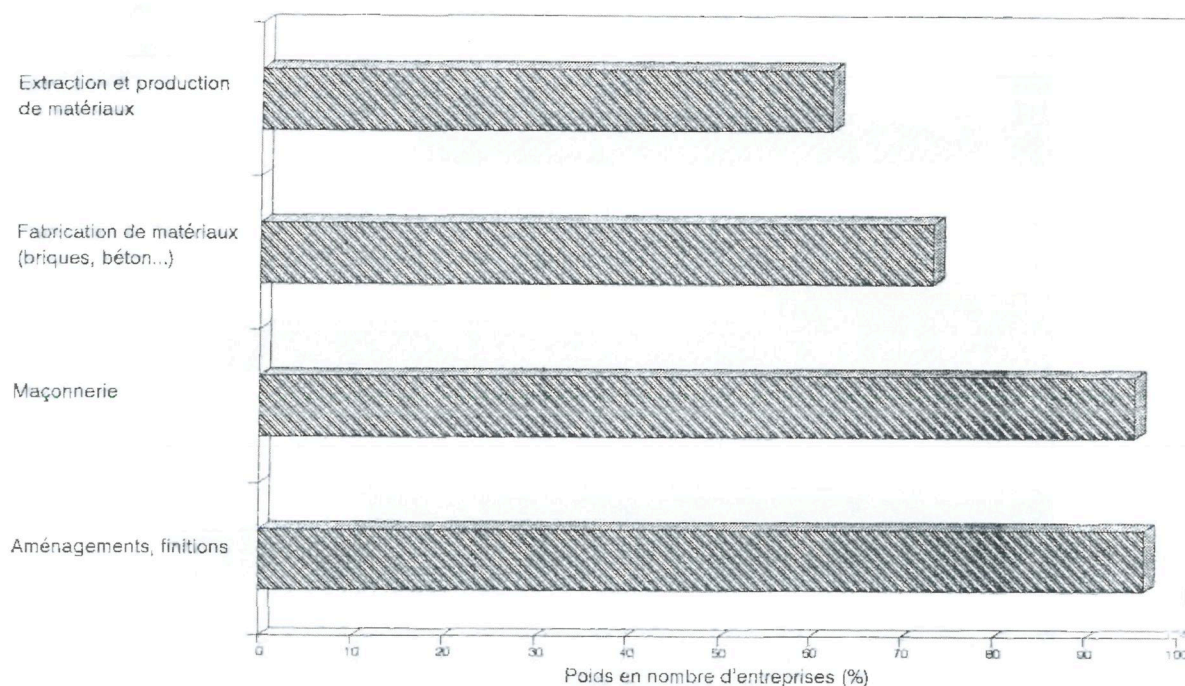
Source : ECPE 1988, Insee

Graphique 4f - Poids des petites entreprises dans les filières de production-distribution en 1988
Filière DROGUERIE



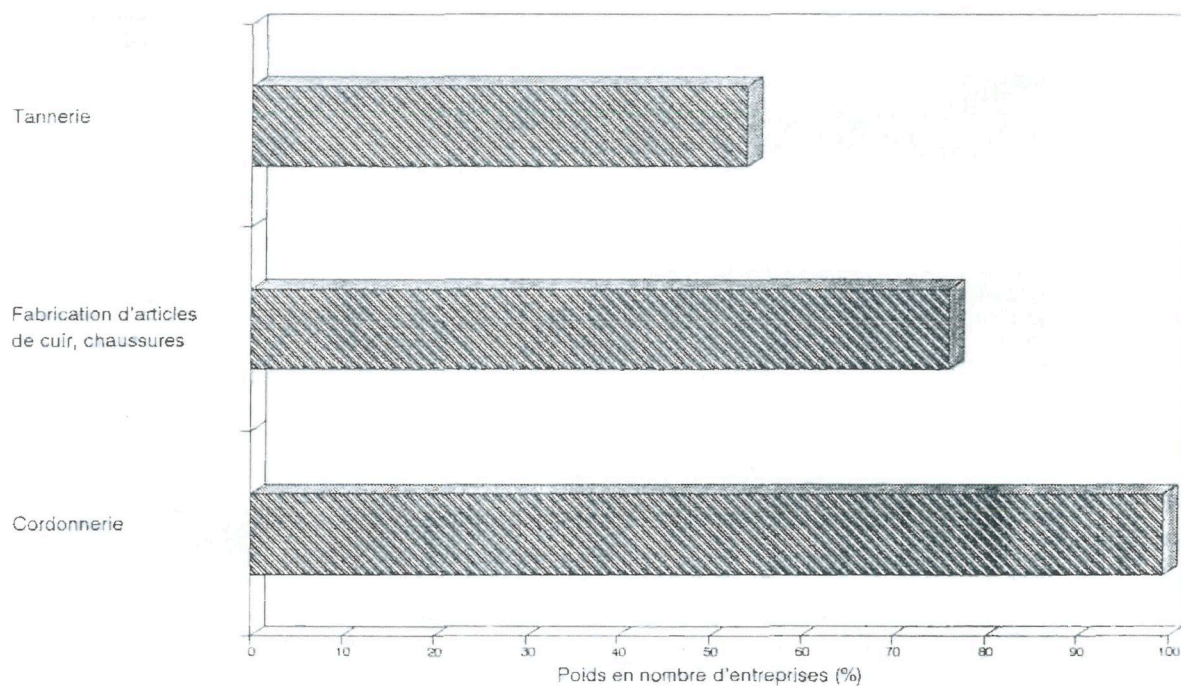
Source : ECPE 1988, Insee

Graphique 5a - Poids des entreprises artisanales dans les différentes filières de production en 1988
Filière BATIMENT



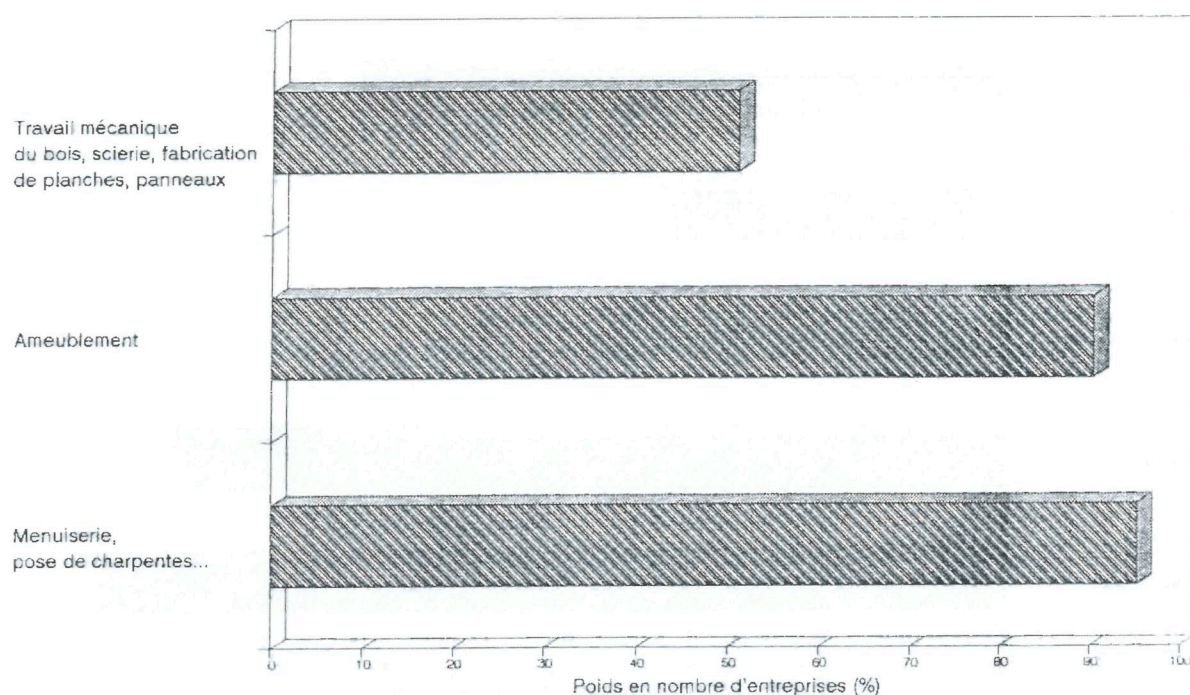
Source : ECPE 1988, Insee

Graphique 5b - Poids des entreprises artisanales dans les différentes filières de production en 1988
Filière CUIR



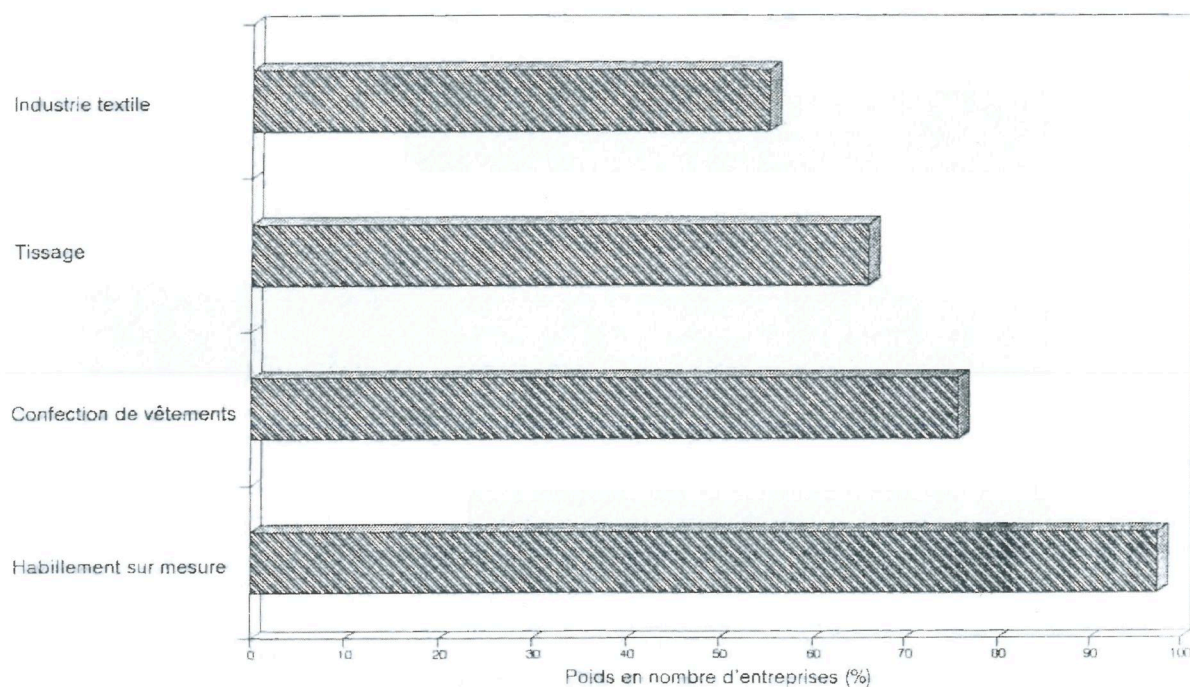
Source : ECPE 1988, Insee

Graphique 5c - Poids des entreprises artisanales dans les différentes filières de production en 1988
Filière BOIS



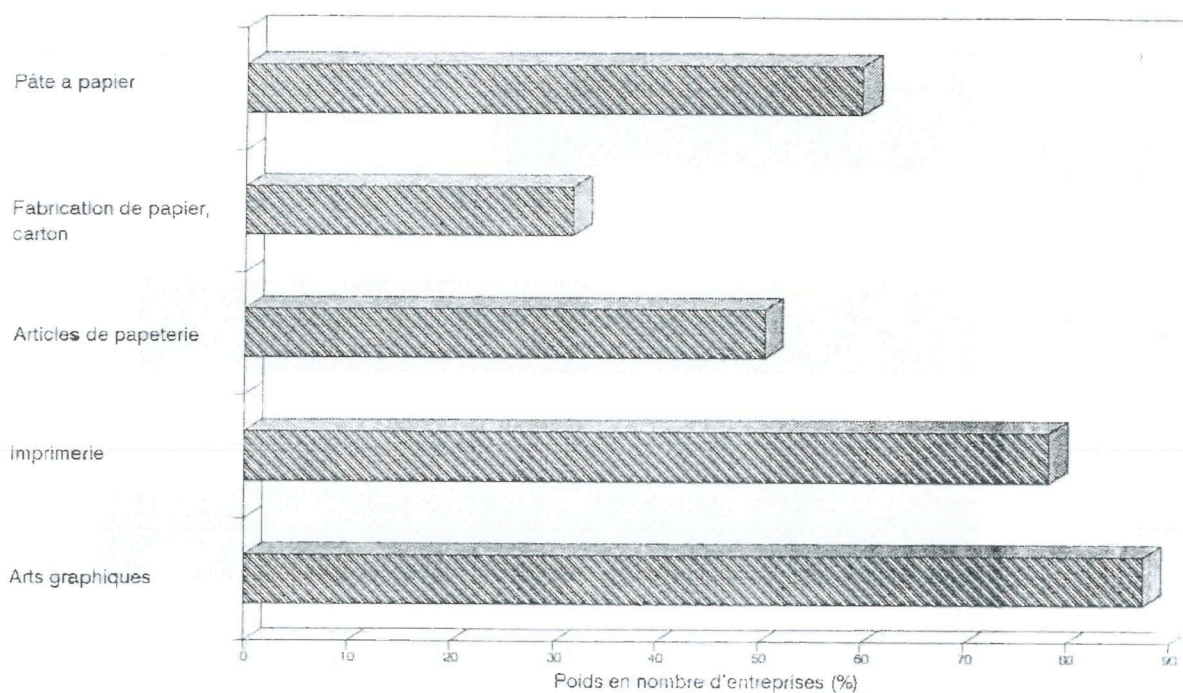
Source : ECPE 1988, Insee

Graphique 5d - Poids des entreprises artisanales dans les différentes filières de production en 1988
Filière TEXTILE



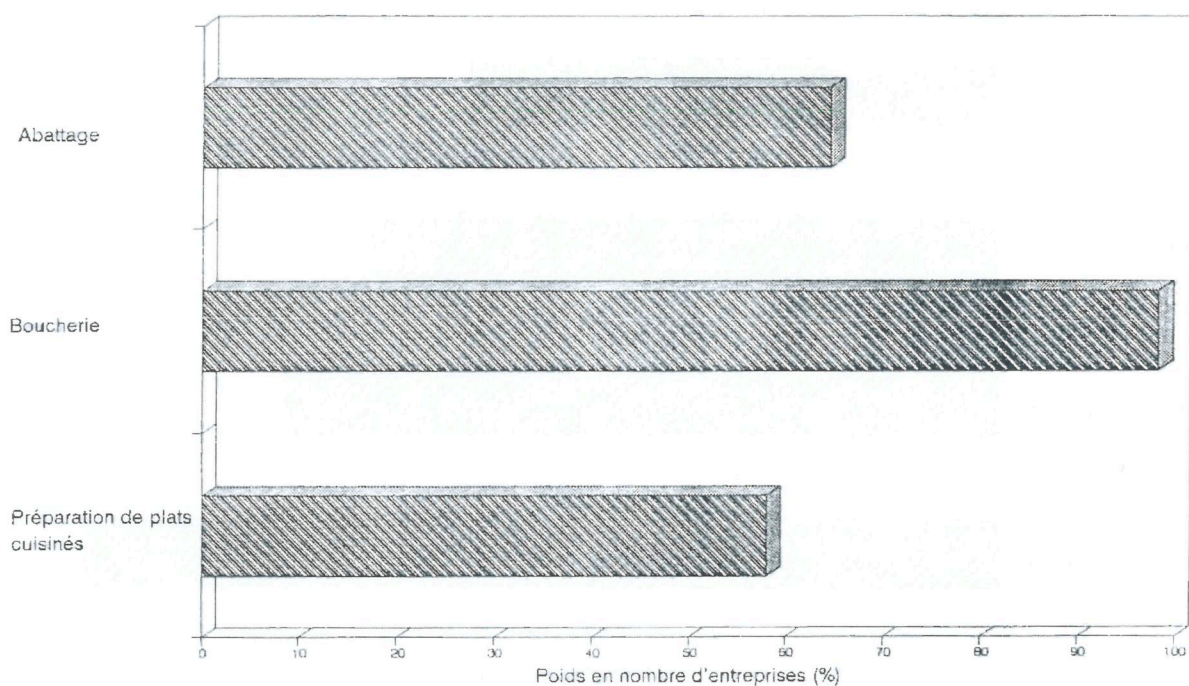
Source : ECPE 1988, Insee

Graphique 5e - Poids des entreprises artisanales dans les différentes filières de production en 1988
Filière PAPIER, IMPRIMERIE



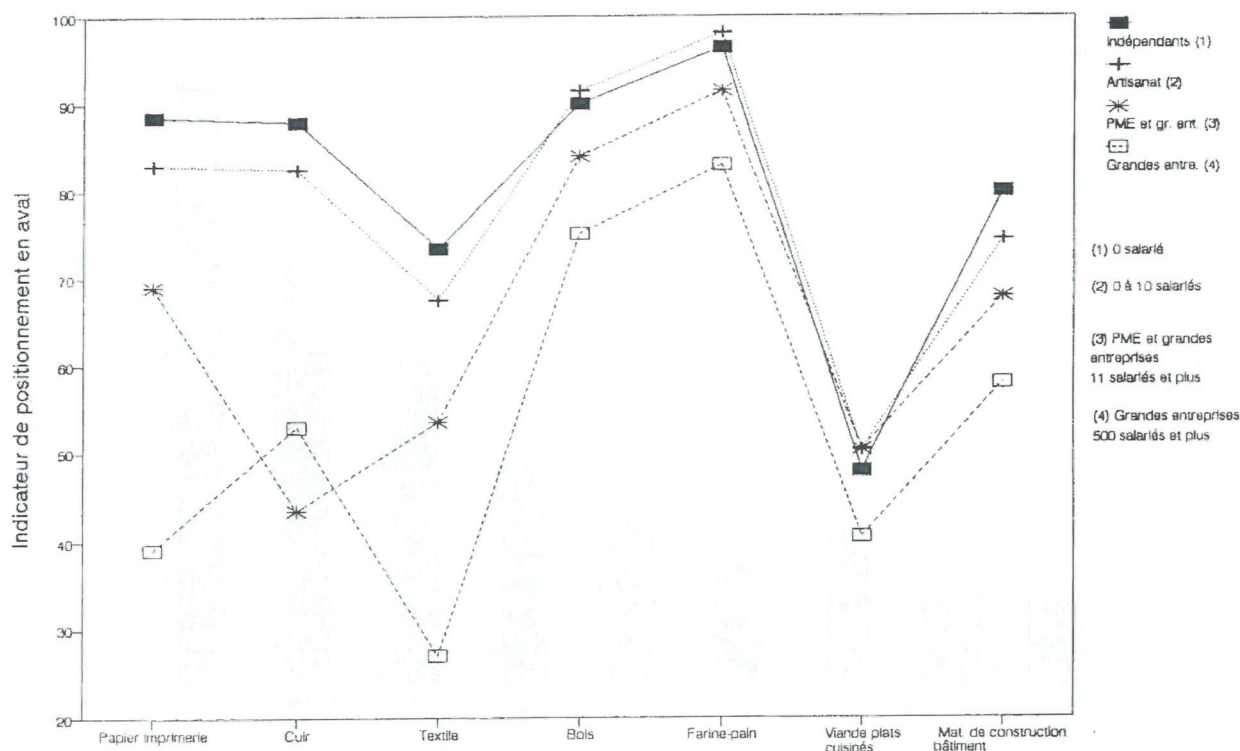
Source : ECPE 1988, Insee

Graphique 5f - Poids des entreprises artisanales dans les différentes filières de production en 1988
Filière VIANDE



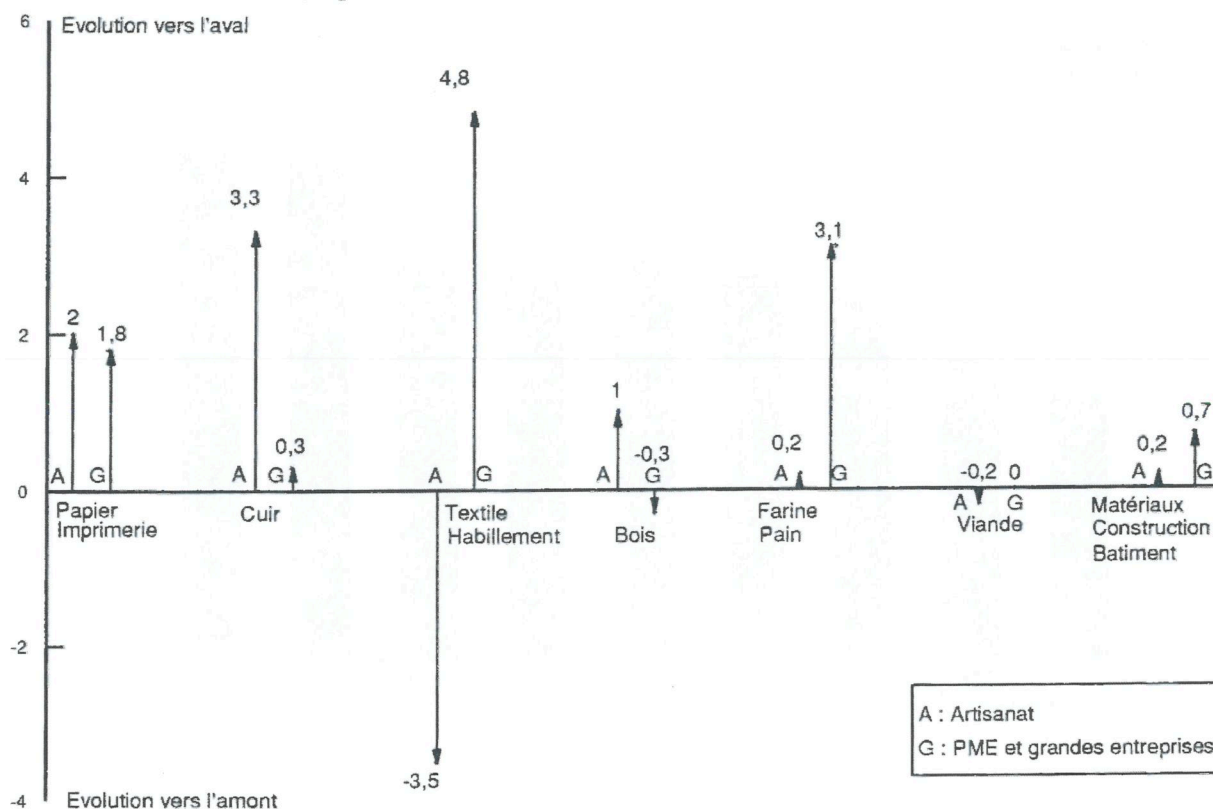
Source : ECPE 1988, Insee

Graphique 6 - Positionnement des entreprises au sein des filières de production en 1988
(0 = Amont, 100 = Aval)

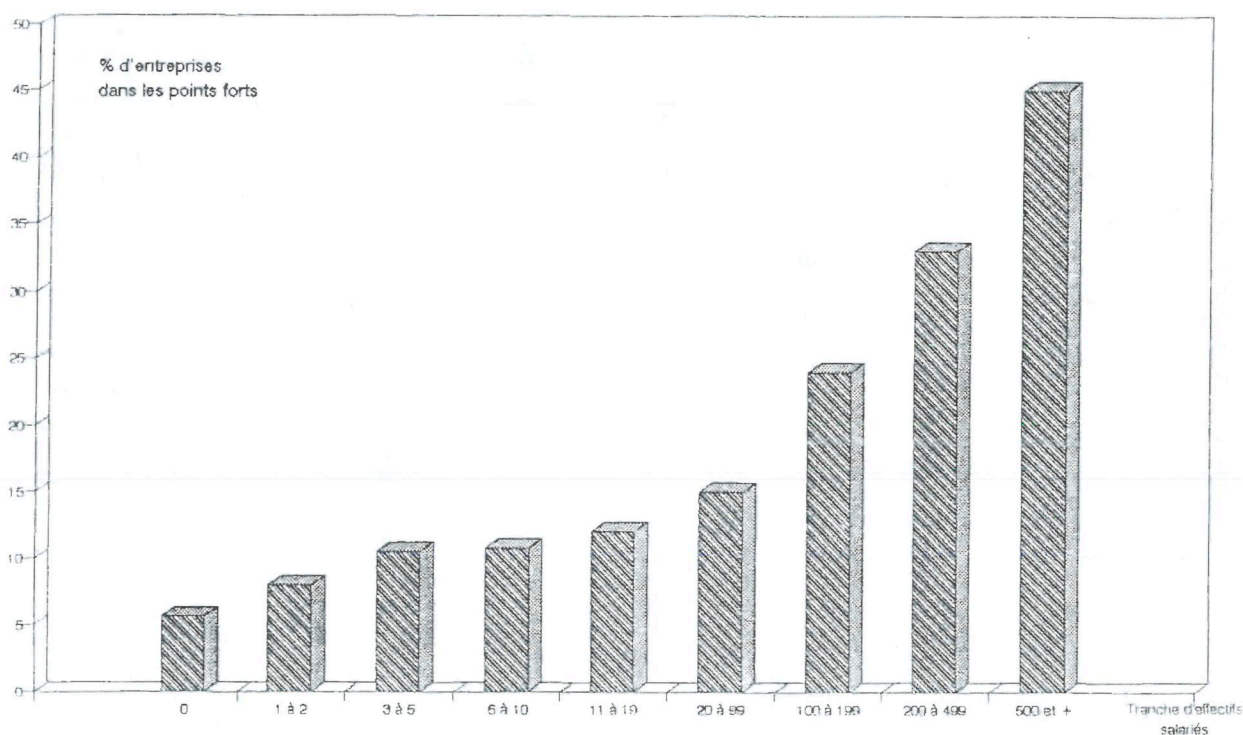


Source : ECPE 1988, Insee

Graphique 7 - Déplacement du positionnement des entreprises artisanales et autres vers l'aval ou l'amont de filières de production de 1983 à 1988
(en points d'indicateur synthétique de position dans la filière)

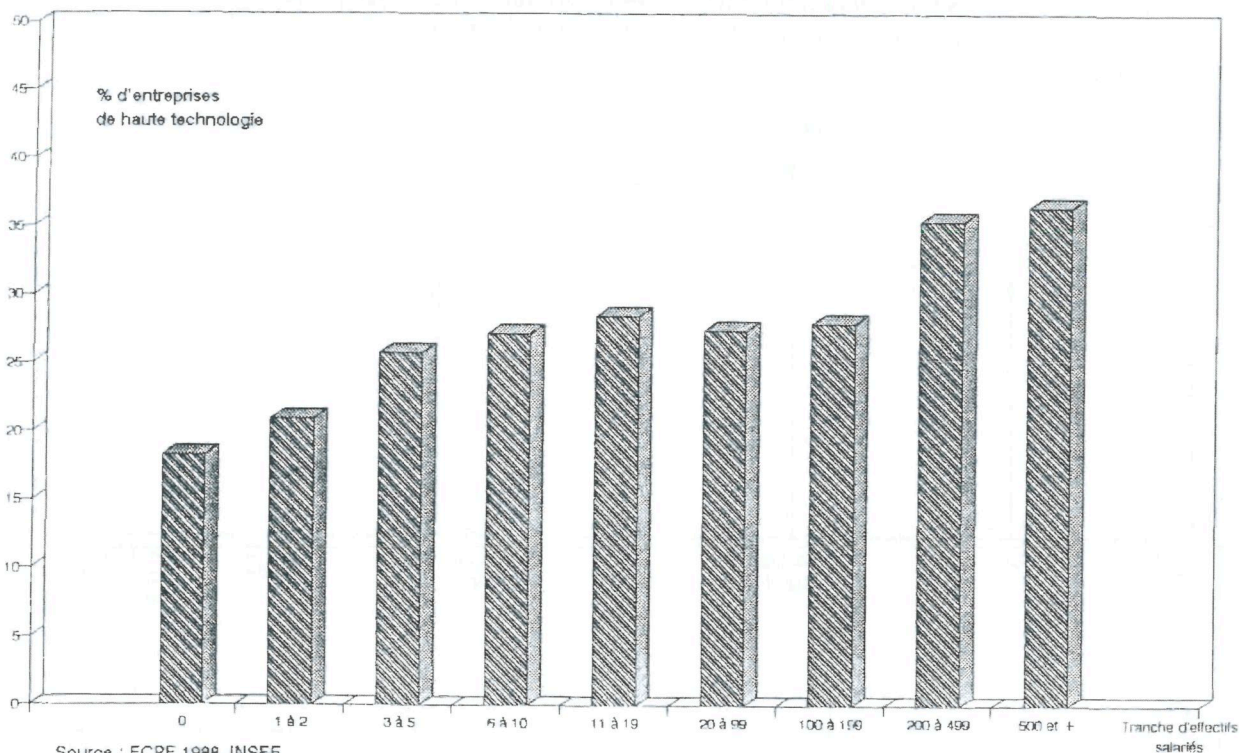


Graphique 8 - Positionnement dans les points forts du commerce extérieur selon la taille des entreprises



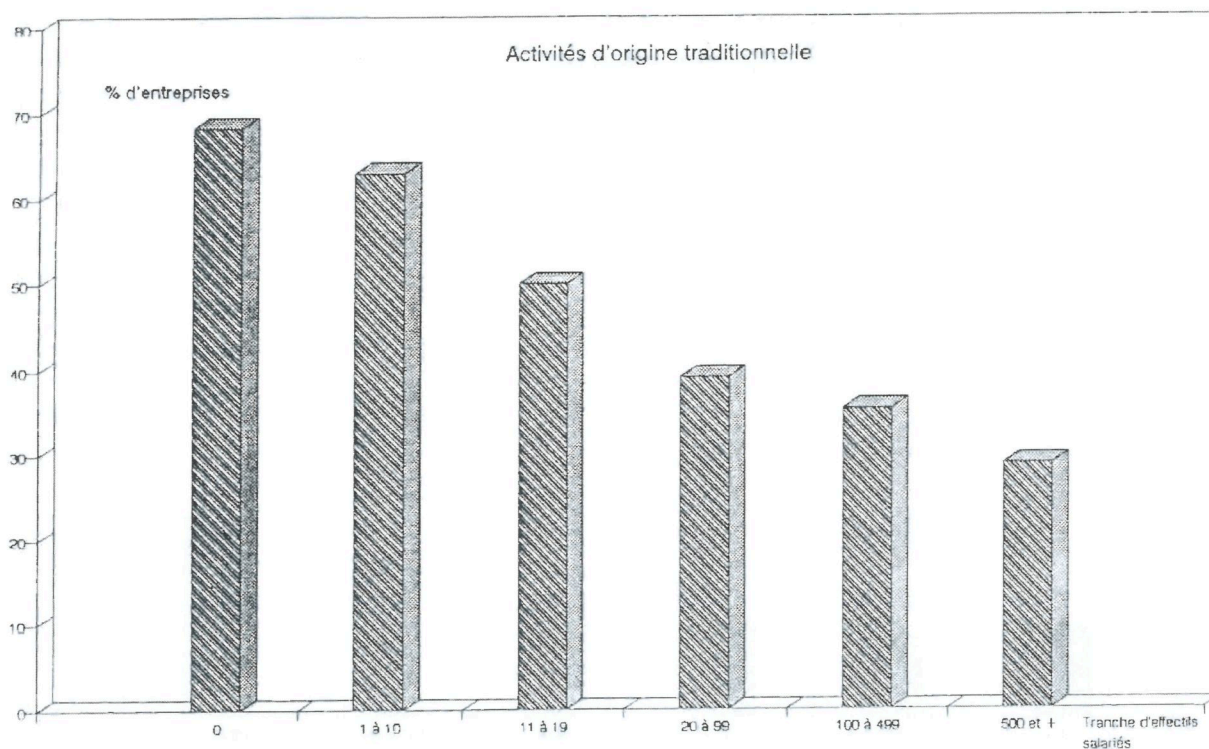
Source : ECPE 1988, INSEE

Graphique 9 - Positionnement dans les secteurs de haute technologie selon la taille des entreprises

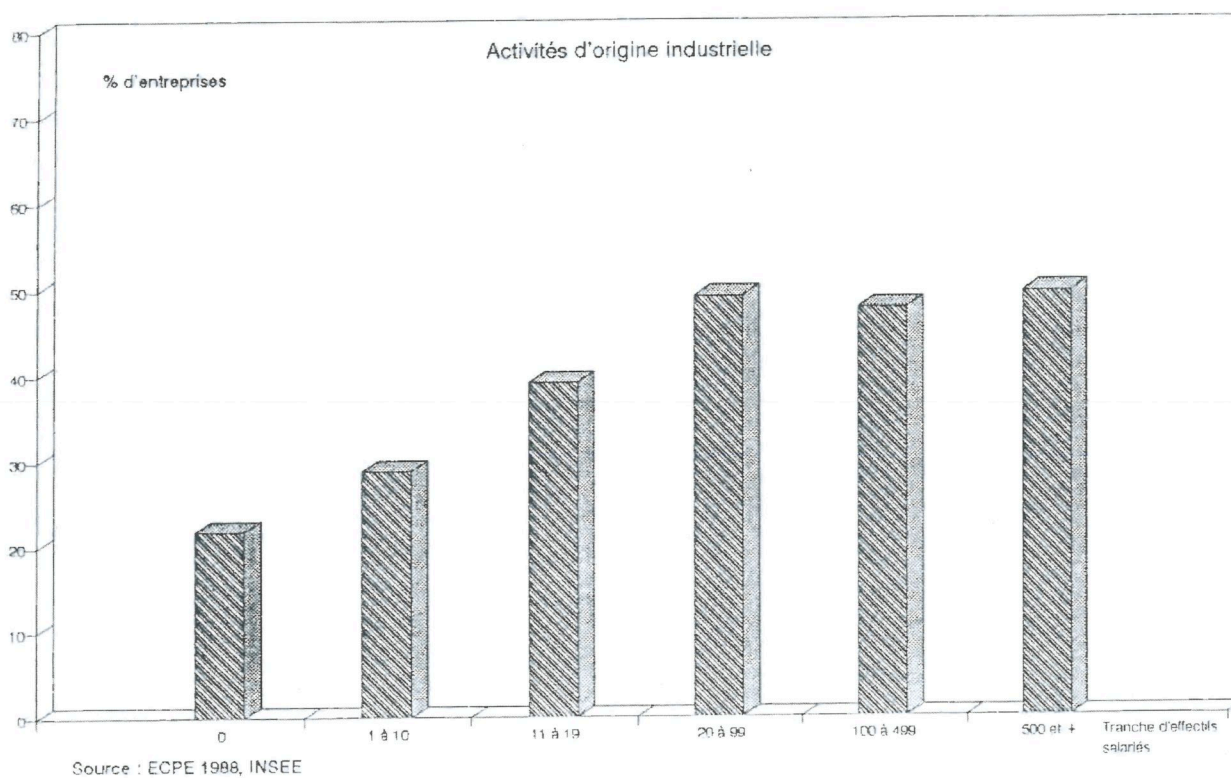


Source : ECPE 1988, INSEE

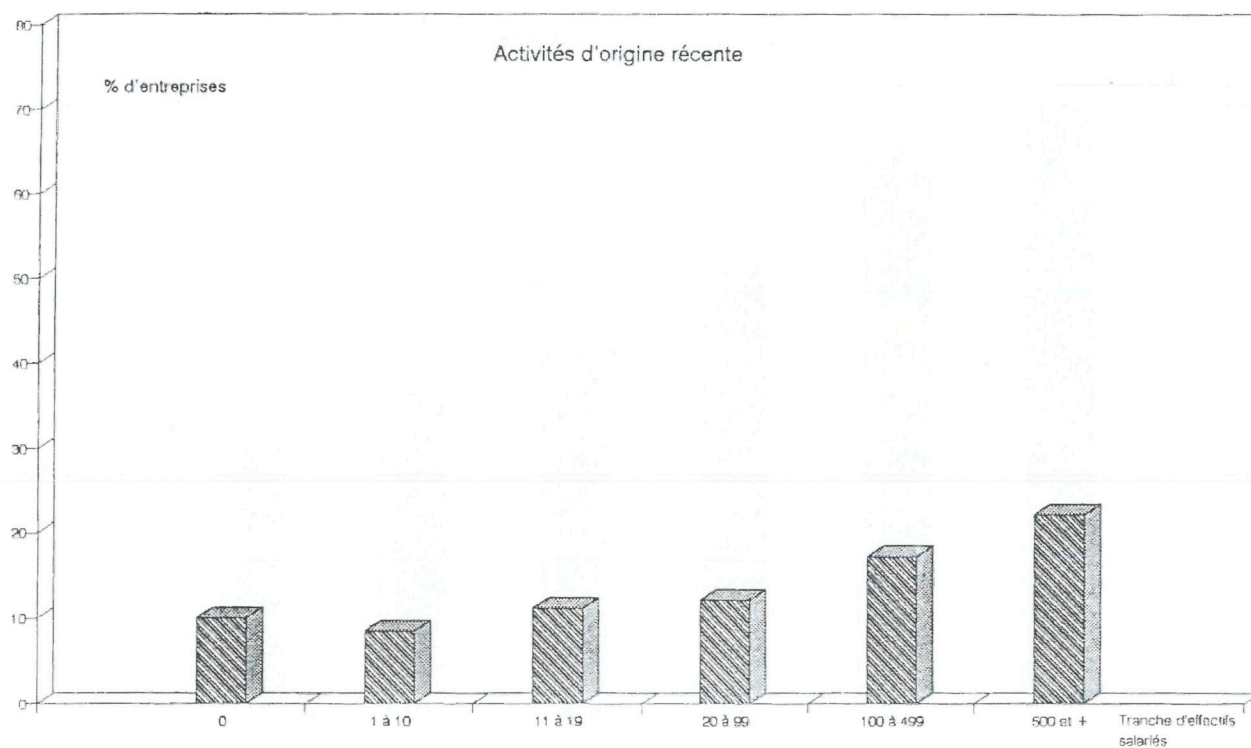
Graphique 10a - Répartition par classe de taille des entreprises selon l'origine de leur activité



Graphique 10b - Répartition par classe de taille des entreprises selon l'origine de leur activité



Graphique 10c- Répartition par classe de taille des entreprises selon l'origine de leur activité



Source : ECPE 1988, INSEE

4

Implantation et dynamique régionale

L'implantation des entreprises suivant leur taille respecte une règle d'ordonnancement très nette : une présence plus dense des grandes entreprises au nord, des petites entreprises au sud de la France. Cette répartition s'étend d'ailleurs au delà de nos frontières et s'observe sur l'ensemble de l'espace communautaire, qui à cet égard s'avère, de par les très anciens courants d'échanges commerciaux ou culturels entre les différents pays européens, un espace structuré de façon aussi cohérente que l'espace national.

Ces différences régionales des places occupées par les petites entreprises sont déterminées en partie par trois facteurs : le niveau de développement, l'orientation sectorielle de l'économie et la densité de la population. La diversité des spécialisations sectorielles des petites entreprises obéit quant à elle plutôt au caractère rural ou urbain de leur région.

A cette structure géographique fondamentale s'ajoutent différentes spécialisations sectorielles des petites entreprises, tantôt en continuité, tantôt en discontinuité avec celles des entreprises plus grandes.

L'IMPLANTATION DES PETITES ENTREPRISES ET DE L'ARTISANAT

1. Des clivages géographiques très nets

L'Europe communautaire et ses deux tissus d'entreprises

En termes de taille d'entreprises, l'Europe communautaire se compose de deux tissus d'entreprises très marqués. Au nord le Royaume-Uni, le Danemark, l'Allemagne sont caractérisés par une forte densité des moyennes et grandes entreprises et une faible densité de très petites entreprises. Au sud au contraire, le Portugal, l'Espagne, l'Italie et la France se caractérisent par une faible densité de moyennes et grandes entreprises mais une moyenne ou forte densité de très petites entreprises. Les Pays-Bas constituent en quelque sorte le pays charnière entre ces deux zones géo-

graphiques, avec des densités moyennes de très petites comme de moyennes et grandes entreprises.

Des raisons historiques peuvent être avancées, parmi de nombreux facteurs, pour expliquer ce phénomène. Les pays de grandes entreprises sont des pays qui se sont ouverts les premiers au fonctionnement d'une économie capitaliste (concentration du système productif,...) et à ses réalisations industrielles, influencés en cela par une éthique et un système de valeurs politiques spécifiques. La position paradoxale de la Belgique, pays septentrional au tissu d'entreprises "méridional", se comprend dans la mesure où ce pays de tradition catholique se rapproche plus, par son histoire économique, de la France que du Royaume-Uni.

Le sud est, terre de prédilection des petites entreprises

La France s'inscrit dans cette logique de répartition de l'espace communautaire : elle reproduit à son échelle ce même schéma nord-sud (cartes 1, 2, 3). Dans le sud, la densité des petites entreprises est jusqu'à deux fois supérieure à celle du nord : la Corse compte 402 entreprises de moins de 20 salariés et 219 entreprises sans salarié pour 10 000 habitants, tandis que le Nord en compte respectivement 200 et 95. Inversement, la densité en Ile de France est de 18 entreprises de plus de 20 salariés contre 7 seulement en Corse ou dans le Languedoc-Roussillon. Le nord de la France, comme d'ailleurs le nord de l'Italie et de l'Espagne, se rapprochent ainsi des tissus d'entreprises anglais ou néerlandais tandis que le sud s'apparente plus au sud de l'Europe.

Les petites entreprises emploient plus de personnes dans le sud ainsi que dans les zones rurales

Huit régions emploient plus de la moitié des effectifs des entreprises dans des unités de moins de 20 salariés, et quatre d'entre elles, la Corse, le Languedoc, la Provence et l'Aquitaine produisent plus de la moitié de la valeur ajoutée (tableau 1). Ces mêmes quatre régions, ainsi que Midi-

Pyrénées emploient plus de 11% de leurs effectifs dans des entreprises sans salarié.

Les petites entreprises corses sont celles qui ont le plus de poids régional puisqu'elles occupent 77% des emplois et produisent 72% de la valeur ajoutée de l'ensemble des entreprises corses (non agricoles et non financières). Les entreprises sans salarié de cette région réalisent à elles seules 12% de la valeur ajoutée, et représentent ainsi un poids relatif environ dix fois supérieur à celui de leurs consoeurs franciliennes (1,3% de la valeur ajoutée des entreprises d'Ile de France).

A l'opposé trois régions, l'Ile de France, l'Alsace et le Nord emploient moins de 40% de leurs effectifs dans des petites entreprises et moins de 6% dans des entreprises sans salarié. La part de la valeur ajoutée des petites entreprises y est inférieure à 30%.

Les petites entreprises occupent respectivement 68% des effectifs employés dans le secteur marchand non agricole et non financier en zone rurale et 53% en zone rurale périurbaine et réalisent respectivement 58% et 43% de la valeur ajoutée (*graphique 1*). Par contre les entreprises de 20 salariés et plus sont majoritaires en zone urbaine, avec 59% des effectifs occupés dans les "villes-centre" et 69% dans les banlieues et respectivement 70% et 80% de la valeur ajoutée. Ces données confirment l'idée que l'artisanat et le petit commerce animent essentiellement les espaces d'habitat traditionnels, tandis que l'espace plus récent des banlieues s'articule par contre autour de l'industrie et des grandes surfaces commerciales.

Le tissu des petites entreprises est surtout dense dans les villes-centre avec un taux de 26,7 entreprises pour 1000 habitants. En zone rurale et en banlieue, la densité de ce tissu est à peu près semblable, autour de 19 entreprises pour 1000 habitants. Le rôle des petites entreprises en zone rurale ne s'explique donc pas par une présence plus accentuée mais plutôt par la désertion des entreprises de taille plus grande.

2. Une répartition géographique équilibrée grâce à l'artisanat

Le poids des petites entreprises est inversement proportionnel à l'orientation sectorielle de l'économie, au niveau de développement économique de la région et à la densité de sa population

Trois facteurs modèlent la place des petites entreprises, mesurée en part d'emplois dans les différentes régions. Ces trois facteurs réunis expliquent 94% de la variance interrégionale des densités de petites entreprises.

L'orientation sectorielle de l'économie régionale, représentée par le poids de l'industrie dans l'emploi total (*graphique 2*), est le facteur le mieux corrélé négativement. La taille moyenne des entreprises industrielles est en effet

nettement plus grande que celle des entreprises du bâtiment, du commerce et des services. Dans certaines activités industrielles, l'indivisibilité de certains facteurs de production (par exemple les haut-fourneaux dans la sidérurgie) imposent un seuil minimal de taille d'établissement et donc d'entreprise.

En second lieu intervient le **niveau de développement économique** de la région (*graphique 3*), c'est à dire le montant de son PIB par habitant, qui est l'indicateur le plus communément utilisé. Ce deuxième critère est peu lié au critère précédent, puisque la plupart des régions comme des pays qui ont les PIB par habitant les plus élevés ont des économies essentiellement orientées vers les services marchands. Ainsi, la Franche Comté, première région pour le poids de l'industrie a un PIB par habitant tout à fait moyen et inversement l'Ile de France, première région en termes de PIB par habitant, n'est que faiblement industrialisée. La relation inversement proportionnelle entre le poids des petites entreprises et le développement économique traduit la faiblesse des valeurs ajoutées par personne dans ces petites unités.

Enfin, le poids croissant des petites entreprises va de pair avec la **ruralité** des régions, mesurée ici par la densité des habitants au km² (*graphique 4*). Ce critère géographique s'avère aussi relativement indépendant des deux précédents. Les petites entreprises assurent des services de proximité, souvent leur principale raison d'être, indépendamment de la taille de son marché. Son implantation est ainsi plutôt fondée sur une logique spatiale, le maillage du territoire français, que sur une pure rationalité économique, la maximisation de la clientèle. C'est pourquoi l'hypertrophie de l'Ile de France au niveau de la répartition de l'activité économique, - cette région concentre à elle seule plus du quart du PIB national - est atténuée dans la carte statistique du tissu d'entreprises de l'artisanat de production, qui s'apparente plus à celle réelle du territoire français, bien qu'excessivement étirée vers le sud est (*cartes 4 et 5*).

La répartition géographique de l'artisanat, ou plus généralement des petites entreprises contraste aussi avec celle de l'activité économique.

L'artisanat présente à peu près les mêmes distributions de résultats régionaux (*tableau 2*). Sa contribution à l'économie, calculée par le total de sa valeur ajoutée rapportée au PIB régional, est comprise entre 4% et 7%. Elle dépasse 6% dans sept régions, la Corse, le Languedoc, la Provence, le Limousin, Midi Pyrénées, Rhône Alpes et Poitou-Charentes; elle n'avoisine par contre que 4% en Lorraine, Alsace, Ile de France, Haute-Normandie et dans le Nord.

Le niveau de développement, l'orientation sectorielle de l'économie et la densité de la population rendent également compte de la disparité des contributions régionales de l'artisanat. Ces facteurs réunis expliquent 73% de leur variance interrégionale.

QUATRE PROFILS D'ÉVOLUTIONS RÉGIONALES

Sur l'ensemble de la France, les effectifs employés par les petites et les grandes entreprises en 1988 sont respectivement supérieurs de 1% et inférieurs de 8% à ceux employés en 1983. Ce meilleur comportement apparent des petites entreprises est confirmé au niveau régional, puisque dans 16 des 22 régions françaises l'évolution de l'emploi a été plus favorable dans les petites entreprises que dans les grandes. Les disparités régionales sont fortes, on peut distinguer quatre profils d'évolutions régionales selon que l'emploi a augmenté ou diminué dans les grandes et petites entreprises (*graphique 5*).

Gains d'emplois dans le Languedoc, les Pays de la Loire et dans la région Rhône-Alpes

Trois régions ont bénéficié d'une progression de l'emploi à la fois dans les petites et dans les grandes entreprises : le Languedoc-Roussillon, Rhône-Alpes et les Pays de la Loire. Le Languedoc-Roussillon est pourtant une des régions où le chômage est le plus élevé et où il a le plus progressé, passant de 8,1% de la population active en 1980 à 13,9% en 1987. Deux phénomènes expliquent ce paradoxe : la crise du secteur agricole, qui n'est pas prise en compte dans le champ de l'exploitation coordonnée des enquêtes sur les petites entreprises ; un solde migratoire largement positif, à l'égal des régions du sud-est de la France.

Dans ces trois régions, la progression de l'emploi dans les petites entreprises y a été relativement plus forte que dans les grandes entreprises, grâce en particulier aux secteurs des biens d'équipement et des biens de consommation dans le Languedoc et des biens intermédiaires et des biens d'équipement dans la région Rhône Alpes (*tableau 3*). Dans le Languedoc-Roussillon, cette contribution des petites entreprises s'explique aussi par le comportement des jeunes entreprises, qui, selon le panel des créations et des reprises d'entreprises de l'Insee, obtiennent avec la Provence-Alpes-Côte d'Azur et l'Alsace, le plus fort taux de création d'emplois durables à cinq ans.

En Alsace, le dynamisme des petites entreprises compense les pertes d'emploi dans les entreprises plus grandes...

Dans quatre régions, l'Ile de France, la Lorraine, l'Alsace et l'Aquitaine, l'emploi progresse entre 1983 et 1988 dans les petites entreprises mais régresse dans les entreprises de 20 salariés et plus. L'opposition entre petites et grandes entreprises est particulièrement nette en Ile de France. Dans les entreprises de moins de 20 salariés, l'emploi

s'accroît de 11%, grâce essentiellement aux gains d'emplois dans le secteur du bâtiment (+34%); dans les autres entreprises, il recule de 13%.

Seules les petites entreprises alsaciennes réussissent presque à combler les pertes subies par les entreprises plus grandes (6000 personnes occupées en plus dans les petites entreprises contre 8000 en moins dans les PME et les grandes entreprises). Les entreprises récemment créées en Alsace se distinguent par leur solidité [25], c'est à dire à la fois par une taille moyenne de loin la plus élevée et par la plus forte croissance (de 3,4 personnes en moyenne en 1985 à 7,2 en 1990).

En Ile de France par contre, les quelques 120 000 personnes de plus occupées par les entreprises de moins de 20 salariés représentent moins du quart des pertes d'emplois subies dans les autres entreprises (531 000 personnes de moins).

...tandis qu'en Bretagne et en Haute Normandie, les grandes entreprises combinent celles subies par les petites entreprises

Dans les quinze autres régions, les petites entreprises emploient moins de personnes en 1988 qu'en 1983. En Bretagne et en Haute-Normandie, ces pertes sont plus que compensées par l'accroissement des effectifs dans les autres entreprises. Au total, la Bretagne gagne 5000 emplois supplémentaires et la Haute Normandie environ un millier. Dans quatre autres régions, la Basse Normandie, la Bourgogne, la Picardie et la Corse, les gains en termes d'emplois des entreprises de plus de 20 salariés ne suffisent pas à combler les déficits accusés par les petites entreprises.

Enfin, la situation est particulièrement difficile dans les neuf régions restantes, qui sont marquées à la fois par des diminutions des effectifs employés par leurs petites comme par leurs grandes entreprises, diminutions toutefois légèrement plus faibles dans les petites unités. Cette mauvaise situation de l'emploi se solde par des pertes de 55 000 emplois dans le Nord et de 21 000 emplois en Franche Comté, deux régions qui présentent à la fois des taux de création d'entreprises très faibles et une durabilité des emplois dans les entreprises nouvellement créées plus incertaine. La Provence-Alpes-Côte d'Azur perd 34 000 emplois, malgré un taux de création d'entreprises particulièrement élevé, de l'ordre de 7,5% environ.

Les reculs de l'emploi dans les petites entreprises sont accentués en Franche Comté (-8,4%), en Picardie (-8,2%), en Bourgogne (-7,5%) et en Auvergne (-6,7%). Ces déclin s'expliquent en particulier, en Franche Comté, par les baisses des effectifs dans le secteur des biens de consommation (-11%) et des services (-4%), en Bourgogne et en Auvergne, par les baisses dans le petit commerce (de respectivement -23% et -19%) et le bâtiment (-8%).

Ces évolutions contrastées conduisent dans certaines régions à des rééquilibrages des deux populations d'entreprises, dans d'autres au contraire à une accentuation des déséquilibres. Dans quatre régions, la structure de l'emploi se rééquilibre : en Corse et en Bretagne, au profit des grandes entreprises; en Lorraine et en Alsace, au profit des petites.

Dans six régions au contraire, les déséquilibres s'accroissent. En Picardie et en Haute Normandie, le poids des grandes entreprises en termes d'effectifs occupés s'accroît; dans le Limousin, la Provence, le Midi-Pyrénées et le Poitou, la structure de l'emploi s'oriente encore plus en faveur des petites entreprises.

Dans chaque grand secteur, l'évolution des effectifs employés par les petites entreprises est très contrastée suivant les régions. Dans le bâtiment, l'Île de France et la Corse enregistrent des hausses respectives de +34% et +31%; la Bretagne, une baisse de 9%. Dans les services, l'Île de France et l'Alsace viennent en tête (+21% et +20%), accentuant ainsi l'orientation de leur économie vers ce secteur; en Corse, la baisse est au contraire très marquée (-17%). Tandis que les effectifs du petit commerce stagnent en Lorraine, ils s'effondrent en Picardie (-25%), en Bourgogne (-23%) et en Corse (-22%). Des écarts considérables se constatent aussi dans l'industrie des biens de consommation, avec un éventail des évolutions allant des petites entreprises bourguignonnes (+33%) aux petites entreprises limousines (-15%)..

LES SPÉCIALISATIONS RÉGIONALES DES PETITES ENTREPRISES ET DE L'ARTISANAT

Dans la perspective générale d'implantation des entreprises, de multiples polarisations sectorielles dessinent le paysage des petites entreprises et en font sa richesse.

1. Des spécialisations régionales stables dans l'artisanat

Dans chaque région (hormis le Centre), s'affirment une ou deux activités de l'artisanat de production, qui prennent un poids supérieur de moitié en termes d'effectifs à celui qu'elles représentent au niveau national (carte 6).

Ces spécialisations ont peu évolué de 1983 à 1988. Le textile-habillement demeure ainsi particulièrement important dans le Nord, en Île de France et en Midi-Pyrénées; le travail des métaux en Champagne-Ardenne, Picardie, Haute-Normandie et Rhône-Alpes; le bois et ameublement en Bourgogne, Lorraine, Franche-Comté et Limousin, l'a-

gro-alimentaire en Bretagne, Auvergne et Poitou-Charentes...

Toutefois, certains progrès ou retraits sectoriels sont à noter. Certaines évolutions régionales vont à l'opposé de la tendance nationale observée sur un secteur artisanal entre 1983 et 1988, tel le recul relatif des activités de travail des métaux dans les Pays de Loire et en Picardie ou la progression relative du textile-habillement en Aquitaine et Midi-Pyrénées. Les évolutions sectorielles du Limousin et de la Haute-Normandie accompagnent par contre en les accentuant les évolutions sectorielles nationales.

De même, dans les principaux métiers des services, du commerce ou du bâtiment, la densité des tissus de petites entreprises varie considérablement suivant les régions : présences particulièrement marquées des poissonneries dans les régions côtières, des boucheries en Normandie et dans le Centre, des salons de coiffure dans le sud-ouest ou encore des cabinets d'études dans les régions aux grandes métropoles (carte 7).

2. Métiers des villes et métiers des campagnes

La présence des activités est aussi très diversifiée suivant les zones d'habitat, classées ici en fonction des tailles des communes ou des agglomérations (tableau 4).

Dans l'industrie de la viande et des produits laitiers et dans la fabrication de matériaux de construction, plus du quart des petites entreprises se situent dans des toutes petites communes rurales et plus de la moitié dans des agglomérations ou des communes de moins de 5 000 habitants.

A l'opposé, les petites entreprises du textile-habillement, de l'imprimerie ou des services marchands n'apparaissent vraiment qu'à partir d'agglomérations comptant plus de 20 000 habitants. C'est aussi dans ces activités que les petites entreprises sont le plus fréquemment situées dans des agglomérations de plus de 200 000 habitants (63% d'entre elles dans le textile habillement, 61% dans l'imprimerie, 56% dans les services aux entreprises), ainsi que dans la fabrication de matériel électronique et la location (56%), le papier carton (54%) et le commerce de gros non alimentaire (52%). Le commerce non alimentaire est dans l'ensemble plus urbain que le commerce alimentaire, de même que les services aux entreprises par rapport aux services aux particuliers.

Au niveau plus fin des métiers de l'artisanat, les entreprises comptant au plus 10 salariés les plus fréquemment rurales ont des activités essentiellement orientées vers les agriculteurs ou éleveurs : meunerie, abattage, fabrication de machines agricoles, scieries,....

Les entreprises artisanales les plus urbaines appartiennent par contre à la confection de vêtements et à la fabrication

de disques et cassettes (moins du quart d'entre elles sont dans des agglomérations de moins de 200 000 habitants), ainsi qu'à la fabrication de matériel informatique, aux pelletteries et fourrures, à la presse et à la bijouterie joaillerie (moins du quart dans des agglomérations de moins de 50 000 habitants).

Dans l'artisanat du bâtiment, les aménagements et finitions, l'installation électrique, le génie climatique et surtout la voirie et l'entretien des jardins sont plutôt ruraux, la maçonnerie plutôt urbaine. Les entreprises de couverture et plomberie ou de dragage et de canalisations se répartissent également entre les différentes tailles de communes ou d'agglomérations.

3. L'Ile de France, au coeur des activités récentes

Le clivage sectoriel entre une France rurale et une France urbaine se retrouve dans le découpage conventionnel des activités suivant l'origine historique de leur procès de production.

Les régions comme les départements qui comptent la plus forte proportion de petites entreprises d'activité "traditionnelle" sont essentiellement ruraux (*carte 8*). Ainsi, plus des trois-quarts des petites entreprises ont une activité de cette nature dans le Lot, la Corse, le Cantal, la Lozère, la Corrèze et le Morbihan (*tableau 5*). A l'opposé, moins de la moitié des petites entreprises de l'Ile de France sont de cette nature.

Les zones d'habitat rural sont d'ailleurs composées pour 64% d'entreprises d'activité traditionnelle contre seulement 52% dans les banlieues. Dans les villes-centre, les activités traditionnelles sont aussi fortement présentes (63%), du fait de nombreux artisans du bâtiment, du cuir et de l'habillement, mais aussi du poids relativement plus faible des activités d'origine industrielle (24% au lieu de 29% en moyenne dans l'ensemble de la France), surtout depuis la délocalisation de nombreux établissements industriels (industrie automobile,...) dans les zones d'habitat dit rural périurbain (33% des petites entreprises y ont une activité d'origine industrielle)

Les régions marquées par l'importance des petites entreprises à l'activité d'origine industrielle sont des régions où l'industrie représente une part élevée du PIB régional telles que la Franche Comté, où l'industrie regroupe 37,5% des emplois contre 25,6% dans la France entière, la Champagne-Ardenne, la Lorraine (*graphique 2*). Inversement, la Bretagne et la Corse, régions qui comptent la proportion les plus faibles de petites entreprises de ce type sont aussi parmi les moins industrialisées.

Enfin l'Ile de France s'affirme de loin comme la première région pour les petites entreprises qui ont une activité

d'origine récente. Sept de ses huit départements arrivent en tête, les Hauts de Seine étant le premier d'entre eux, devançant Paris, qui en tant que ville-centre est aussi caractérisée par une présence relativement importante des activités d'origine traditionnelle : artisans de la confection et de l'habillement, de la maroquinerie, du meuble, de la décoration d'intérieur,... (*tableau 5*).

Viennent ensuite la Provence, avec en particulier les Alpes de Haute-Provence, les Alpes Maritimes et les Bouches du Rhône, Rhône-Alpes (qui est aussi la quatrième région pour la part des petites entreprises d'origine industrielle) grâce aux deux départements du Rhône et de l'Isère et enfin l'Alsace. A l'opposé, en Basse-Normandie, la présence des petites entreprises aux activités d'origine récente est quatre fois plus faible que celle de l'Ile de France.

4. Des spécialisations artisanales et industrielles souvent similaires

Les spécialisations artisanales sont souvent semblables à celles des petites et moyennes entreprises industrielles (*cartes 6 et 11*). Toutefois, certaines spécialisations de l'artisanat de production et de l'industrie diffèrent nettement. Ainsi, le textile-habillement et le cuir-chaussure sont très présents au niveau artisanal en Ile de France, mais peu représentés à un niveau industriel. L'imprimerie-presse-édition est la principale spécialisation artisanale de la Bourgogne, mais son importance est par contre négligeable au niveau industriel.

La continuité des tissus de petites et de grandes entreprises est manifeste dans les activités de haute technologie. Les régions qui accueillent les plus fortes proportions de PME ou de grandes entreprises de haute technologie, c'est à dire l'Ile de France et la Haute-Normandie, l'Est, le littoral méditerranéen aux technopoles en plein essor, accueillent parallèlement les plus fortes proportions de petites entreprises de la même nature (*cartes 9 et 10*).

Cette conformité de certaines spécialisations régionales des petites et grandes entreprises repose en partie sur le phénomène de sous-traitance industrielle de localité, qui est un mode de fonctionnement caractéristique des bassins industriels. En effet, 85% des 5000 petites entreprises industrielles qui réalisent plus de la moitié de leur chiffre d'affaires avec un seul donneur d'ordre ont affaire à un donneur d'ordre de leur région. Autre argument significatif, les trois régions dans lesquelles la sous-traitance reçue des petites entreprises industrielles est la plus forte (plus de 10% du chiffre d'affaires) sont aussi des régions marquées par une forte présence des petites et des grandes entreprises industrielles à la fois, ce qui semble traduire une relative osmose locale. Les régions dans lesquelles la sous-traitance reçue est par contre la moins importante

(moins de 5% du chiffre d'affaires), c'est à dire le Limousin, le Languedoc-Roussillon, Midi-Pyrénées et Rhône-Alpes, se caractérisent par un tissu d'entreprises artisanales très dense et un tissu d'entreprises industrielles par contre relativement lâche.

ANALYSE RÉGIONALE DES COMPORTEMENTS ÉCONOMIQUES

1. Les performances des petites entreprises suivant les régions

Les meilleures performances en Ile de France

Les petites entreprises situées en Ile de France présentent en moyenne sur l'ensemble des secteurs le meilleur profil : chiffre d'affaires, valeur ajoutée par personne, niveau des rémunérations et excédent brut d'exploitation (EBE) estimé par personne les plus élevés, deuxième effort d'investissement par personne (tableau 6). Les écarts entre les petites entreprises d'Ile de France et celles des régions les moins classées sont considérables : 1,93 avec l'Auvergne en termes de chiffre d'affaires moyens, 1,51 avec la Basse-Normandie et le Poitou-Charentes en termes de niveau des rémunérations, 1,35 avec le Languedoc Roussillon en termes de valeur ajoutée par personne et 1,28 avec l'Aquitaine et le Languedoc Roussillon en termes d'EBE estimé par personne.

L'apparente réussite des petites entreprises franciliennes se retrouve dans la plupart des principaux secteurs. L'Ile de France détient les niveaux de chiffre d'affaires et de valeur ajoutée par personne les plus élevés dans les biens intermédiaires, les biens d'équipement, les biens de consommation, le commerce, les transports et les services marchands. Par ailleurs, cette région détient aussi, dans tous les secteurs les niveaux de rémunérations moyennes par salarié les plus hauts, souvent supérieurs de 20 000 francs annuels bruts à ceux offerts dans la région qui vient en deuxième position. Seul fait vraiment exception le secteur des industries agroalimentaires, dans lequel le volume de chiffre d'affaires réalisé en moyenne par les petites entreprises est nettement inférieur à celui observé dans plusieurs régions.

Les petites entreprises alsaciennes et rhodaniennes en bonne posture

Deux régions se détachent ensuite, l'Alsace et Rhône-Alpes. Dans l'ensemble des secteurs, les petites entreprises de la région Rhône-Alpes obtiennent les seconds niveaux

de valeur ajoutée par personne, de rémunérations des salariés et d'EBE par personne estimé, celles de l'Alsace se classent deuxièmes en termes de chiffre d'affaires moyen et d'investissement par personne et troisièmes en termes de valeur ajoutée par personne et de rémunérations des salariés. En particulier, les petites entreprises alsaciennes du bâtiment génèrent les plus gros chiffres d'affaires, celles des biens d'équipement, du commerce et des services marchands les seconds.

Après ces trois régions viennent la plupart des régions de la partie la plus industrialisée de la France, située à l'est d'un axe Le Havre - Marseille (carte 12), ainsi que les Pays de la Loire. Dans ces régions s'observent aussi au niveau des petites entreprises les taux de salariat et les taux d'investissement les plus élevés.

Les régions dans lesquelles les petites entreprises présentent les performances les plus basses sont des régions rurales telles que l'Auvergne, le Limousin, le Poitou-Charentes, la Basse-Normandie ainsi que la région Languedoc Roussillon.

2. La clientèle potentielle n'exerce une influence que dans certaines activités

Ces performances régionales si contrastées semblent accréditer l'idée d'une forte influence du milieu local sur le comportement de la petite entreprise. Plusieurs facteurs peuvent entrer en jeu : l'état des infrastructures, la culture professionnelle, les politiques mises en place par les institutions régionales, ... L'un de ces facteurs envisageables est l'intensité de la concurrence, très variable suivant les régions. Elle peut être étudiée à partir d'activités qui réunissent deux caractéristiques : un tissu presque entièrement constitué d'entreprises de taille artisanale, une clientèle essentiellement locale et composée de particuliers. Sept activités ont été retenues : les boulangeries, les boucheries, les fleuristes, les cordonniers, les salons de coiffure, les pharmacies et les librairies.

La clientèle potentielle explique 70% de la variance (valeur du coefficient de corrélation linéaire) des chiffres d'affaires moyens des boulangeries, 52% de celle des salons de coiffure et 42% de celle des boucheries. Dans ces trois activités, plus la clientèle potentielle est importante, plus le chiffre d'affaires moyen des entreprises s'avère élevé. A l'opposé les niveaux des chiffres d'affaires des fleuristes ($r^2 = 0,03$), des pharmacies et surtout des cordonniers ($r^2 = 0$) paraissent complètement indépendants de leur clientèle potentielle.

Tableau 1 - Poids des petites entreprises et des entreprises sans salarié selon les régions

en %

Régions	entreprises de moins de 20 salarié		entreprises sans salarié	
	% de l'emploi	% de la valeur ajoutée	% de l'emploi	% de la valeur ajoutée
Corse	76,8	71,8	17,3	12,3
Languedoc-Roussillon	68,2	57,3	13,8	9,7
Provence-Alpes-Côte d'Azur	61,4	52,8	11,2	7,7
Aquitaine	59,6	48,8	10,4	6,3
Midi-Pyrénées	59	51,4	11,3	7,7
Poitou-Charentes	54,4	45,2	9,1	6,3
Bretagne	53,9	45,7	9,7	7,5
Limousin	53,4	45,5	10,3	7
Basse-Normandie	49,5	43	8,3	5,8
Bourgogne	49,5	38,9	8,9	6,3
Auvergne	48,1	39	10	6,3
Centre	47,6	38,1	7,3	5,1
Franche-Comté	46,6	37,8	7,8	5,4
Pays de Loire	45,8	39,6	6,4	4,6
Haute Normandie	44,6	36,2	6,5	4,5
Rhône-Alpes	43	35,5	6,7	4,6
Champagne	42,7	32,5	6,3	3,8
Picardie	42,1	34,4	6,8	4,2
Lorraine	41,4	31,9	6	3,5
Alsace	38,4	29,7	3,9	2,5
Nord	37,1	29,5	5,9	3,2
Ile de France	24,5	16,6	3	1,3

Source : ECPE 1988, Insee

Tableau 2 - Poids de l'artisanat dans l'économie régionale

En 1988

Régions	Poids de l'artisanat en % du PIB	Rang de classement selon le PIB régional	Rang de classement selon le poids de l'industrie	Rang de classement selon le PIB par habitant
Corse	7,5	22	22	22
Languedoc-Roussillon	6,3	13	21	20
Provence-Alpes-Côte d'Azur	6,3	3	20	8
Limousin	6,3	21	14	21
Midi-Pyrénées	6,2	9	17	13
Rhône-Alpes	6,2	2	8	4
Poitou Charentes	6,1	16	15	17
Auvergne	5,6	19	9	16
Bretagne	5,6	12	16	18
Aquitaine	5,5	6	18	7
Pays de Loire	5,3	5	11	12
Bourgogne	5,1	15	12	10
Centre	4,9	8	9	6
Basse Normandie	4,8	18	15	14
Franche-Comté	4,6	20	1	9
Picardie	4,5	14	2	11
Champagne-Ardenne	4,5	17	6	5
Lorraine	4,2	10	4	15
Nord-Pas-de-Calais	4	4	6	19
Alsace	4	12	3	3
Ile de France	3,9	1	19	1
Haute Normandie	3,9	11	5	2

Source : ECPE 1988, Insee

Tableau 3
Variations régionales de l'emploi suivant les grands secteurs d'activité entre 1983 et 1988

	Biens Intermédiaires	Biens d'Equipe ment	Biens de Consommation	Bâtiment	Commerce	Services
Evolution France entière	+11,4%	+27,4%	+11,1%	+3%	-9,1%	+12,7%
Ile de France	-	-	+	+++	+	+
Champagne-Ardenne	-	-	--	-	-	-
Picardie		+	-		--	--
Haute Normandie		+		-	-	-
Centre	-	--	---	--	-	--
Basse Normandie		+++	--	--	+	--
Bourgogne	+	+	+++	--	--	--
Nord	--	--	-	+	-	--
Lorraine	+++	+++	--	+	+	
Alsace	+++	-		+	+	+
Franche Comte	+	---	---	-	-	--
Pays de Loire	+	--	--	-	+	+
Bretagne	+	---	--	-	+	+
Poitou-Charentes	--	-	--	---		-
Aquitaine	+	-	--	--	+	+
Midi-Pyrénées	--		-	-		
Limousin		+++	---	--		+
Rhône-Alpes	+	+	-	-	+	
Auvergne	---	---	--	--	--	-
Languedoc-Roussillon	-	+	+	-	+	-
Provence-Alpes-Côte d'Azur	+	+	+	+	--	-
Corse			+	+++	--	---

Note : les signes + et - indiquent le sens et l'ampleur des écarts relatifs par rapport aux variations moyennes observées entre 1983 et 1988 sur la France entière.

Source : ECPE 1988

**Tableau 4 -
Répartition des petites entreprises selon le secteur et le type d'agglomération**

Secteur	Type d'agglomérations								
	Commune rurale de moins de 1000H	Commune rurale de plus de 1000H	Agglo. de moins de 5 000H	Agglo. de 5000 à 10 000H	Agglo. de 10 000 à 20 000H	Agglo. de 20 000 à 50 000H	Agglo. de 50 000 à 200 000H	Agglo. de 200 000 à 1,5 MH	Agglo. de plus de 1,5 MH.
Energie, minerais, sider.	*	X							
Viande et lait	*		X						
Mat. de construction	*		X						
Commerce de gros alimentaire		*		X					
Autres IAA		*		X					
Travail des métaux		*			X				
Réparat. et commerce de l'automobile		*			X				
Mécanique		*				X			
Ind. diverses		*				X			
Mat. plastiques		*				X			
Bâtiment, génie civil		*				X			
Commerce de détail alimentaire		*				X			
Hôtels, cafés, restaurants		*				X			
Transports		*				X			
Mat. de transport			*			X			
Cuir, chaussure			*			X			
Commerce de détail non alimentaire			*			X			
Industrie du verre, chimie		*					X		
Parachimie			*				X		
Services marchands aux particuliers				*			X		
Electronique				*				X	
Commerce de gros non alimentaire				*				X	
Papier, carton					*			X	
Location					*			X	
Text. habillement						*		X	
Imprimerie						*		X	
Services marchands aux entreprises						*		X	

Note : * Le quart des petites entreprises du secteur appartient à la tranche de communes ou aux tranches inférieures
x La moitié des petites entreprises appartient à la tranche de communes ou aux tranches inférieures

Champ : Entreprises de moins de 20 salariés

Source : ECPE 1988, Insee

**Tableau 5 -
Départements les mieux classés suivant la part des petites entreprises
qui ont une activité d'origine récente ou traditionnelle**

Départements	Parts des petites entreprises qui ont une activité d'origine récente en %	Départements	Part des petites entreprises qui ont une activité d'origine traditionnelle en %
Hauts de Seine	24,1	Lot	81,8
Paris	23,7	Corse	76,9
Yvelines	20,5	Cantal	76,1
Essonne	17,4	Lozère	75,4
Val de marne	14,3	Corrèze	75,0
Seine et marne	14,2	Morbihan	75,0
Val d'oise	12,7	Finistère	74,9
Rhône	12,7	Haute Loire	73,8
Isère	10,7	Cher	73,8
Haute Garonne	10,4	Manche	73,7
Alpes de Haute Provence	10,4	Meuse	73,2
Alpes maritimes	10	Indre	71,9
Bas Rhin	10	Landes	71,6
Bouches du Rhône	10	Côtes d'Armor	71,6
Seine Saint Denis	9,8	Nièvre	71,3
		Yonne	71,3

Source : ECPE 1988, Insee

Tableau 6 - Classement des régions suivant les performances des petites entreprises

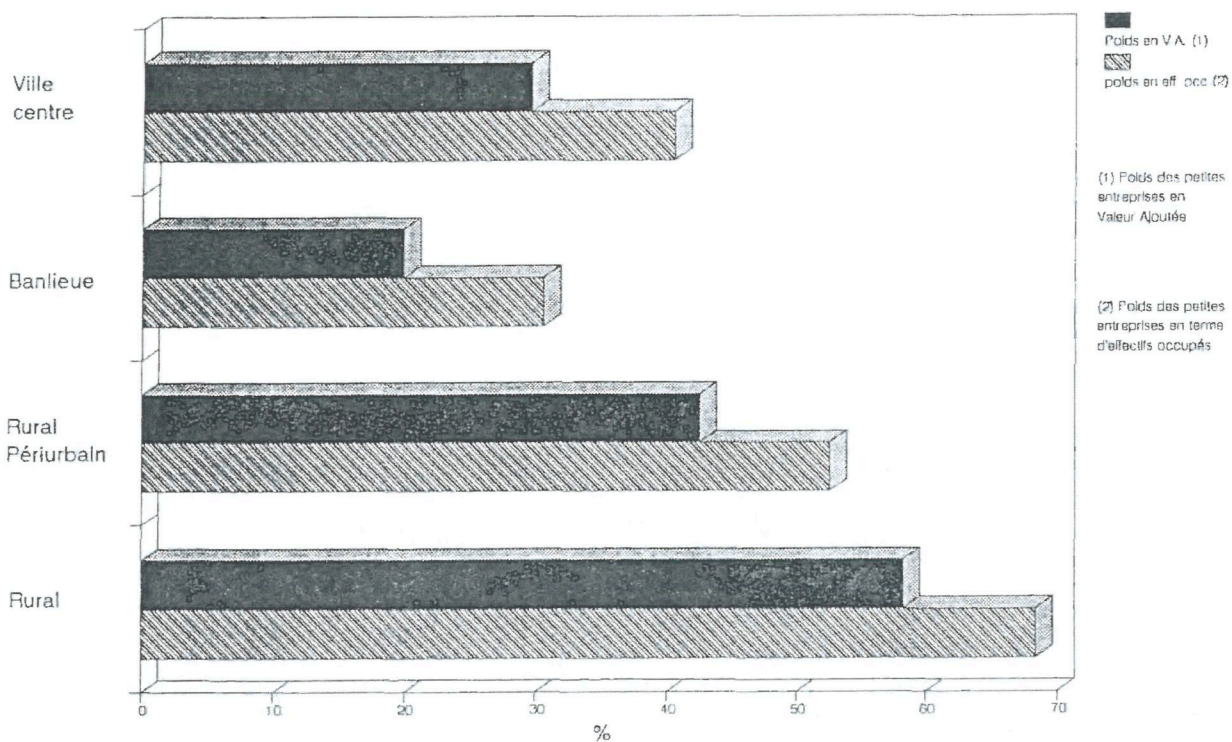
	en Kf Chiffre d'affaires moyen		En Kf Valeur ajoutée par personne		en Kf Investissement par personne
Ile de France	2191	Ile de France	178	Corse	30
Alsace	1794	Rhône-Alpes	153	Ile de France	20
Nord	1542	Alsace	150	Alsace	20
Pays de Loire	1534	Picardie	147	Champagne-Ardenne	19
Lorraine	1512	Haute Normandie	144	Rhône-Alpes	19
Rhône-Alpes	1463	Nord	143	Pays de Loire	19
Champagne-Ardenne	1447	Lorraine	142	Bourgogne	18
Haute Normandie	1424	Provence-Alpes-Côte d'Azur	141	Bretagne	18
Bretagne	1417	Midi-Pyrénées	140	Languedoc-Roussillon	18
Poitou-Charentes	1403	Corse	140	Provence-Alpes-Côte d'Azur	18

	en Kf Rémunération par salarié		en Kf EBE estimé par personne
Ile de France	106	Ile de France	72
Rhône-Alpes	85	Picardie	68
Alsace	84	Haute Normandie	68
Provence-Alpes-Côtes d'Azur	83	Pays de Loire	68
Picardie	79	Rhône-Alpes	68
Corse	79	Alsace	66
Nord	78	Centre	65
Lorraine	78	Nord	65
Champagne-Ardenne	78	Bretagne	65
Midi-Pyrénées	77	Basse normandie	64

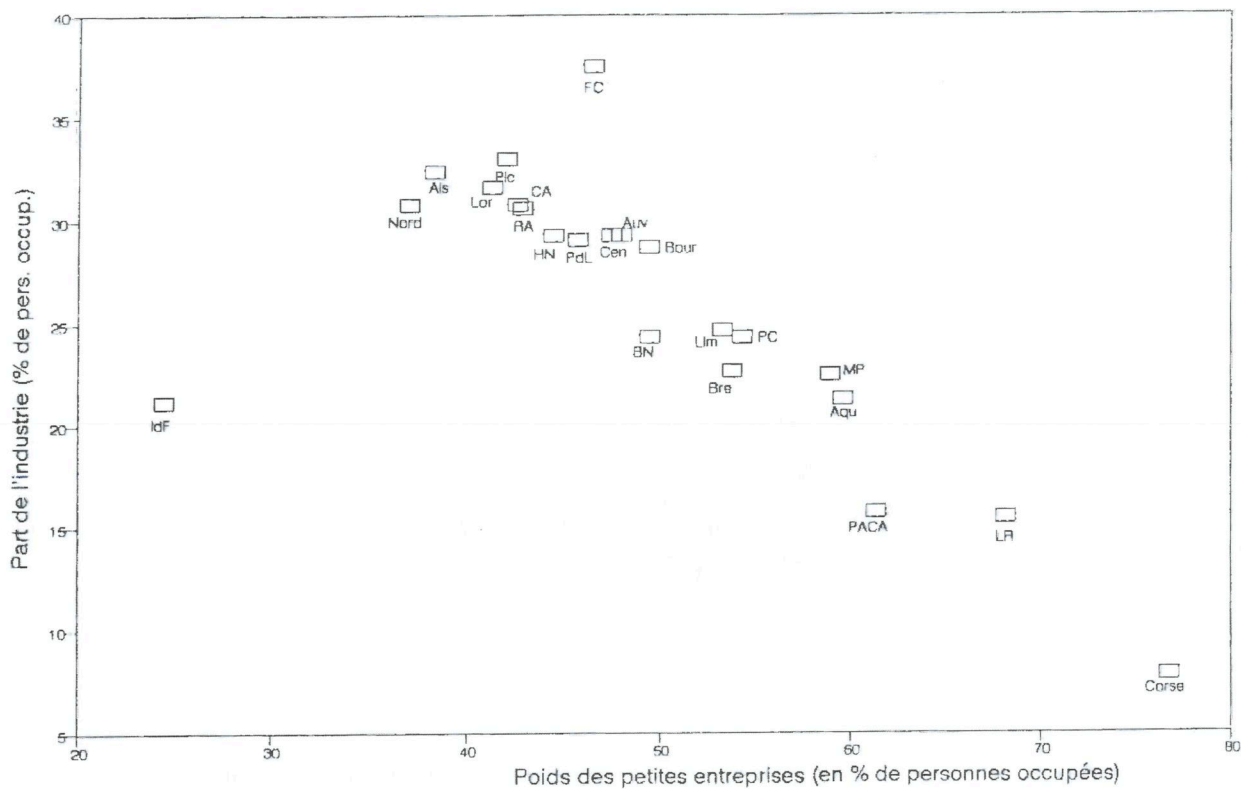
Champ : entreprises de moins de 20 salariés hors secteurs de la location et donneurs d'ordres

Source : ECPE 1988 Insee

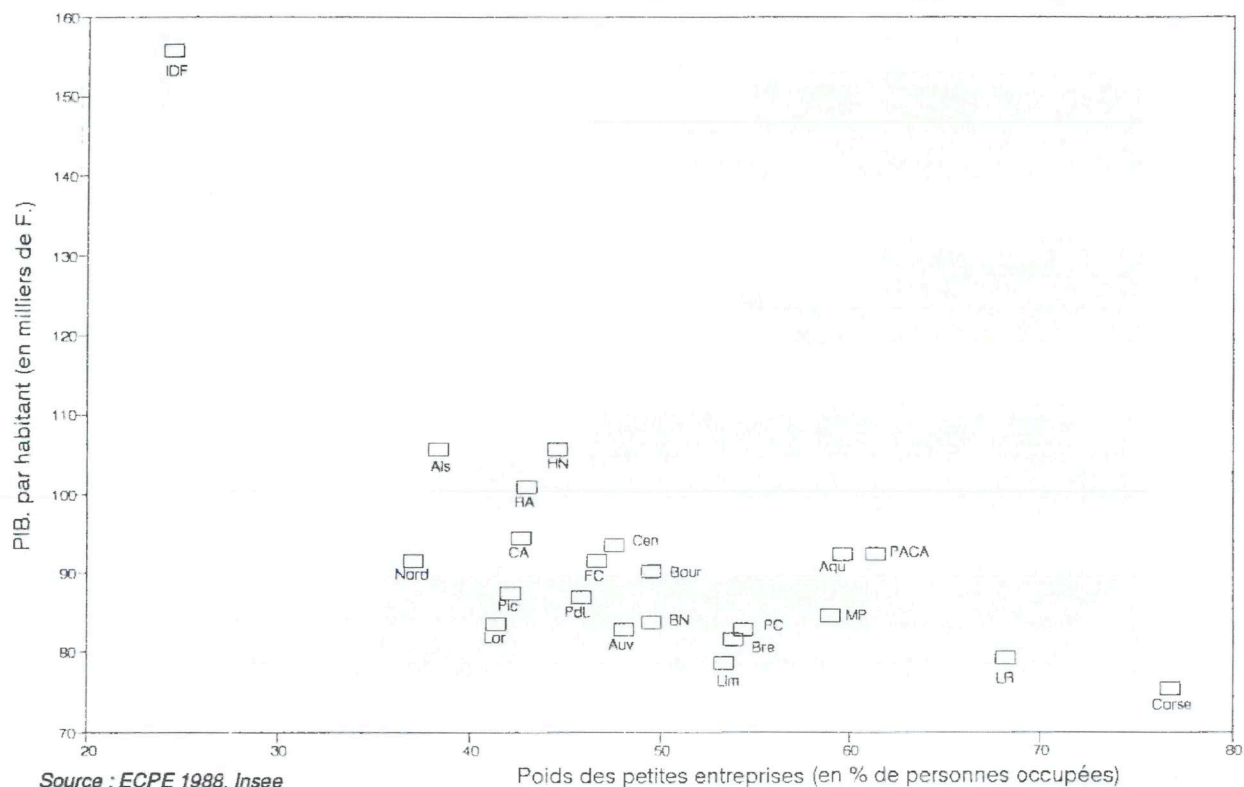
Graphique 1 - Poids des petites entreprises dans les différentes zones d'habitat en 1988



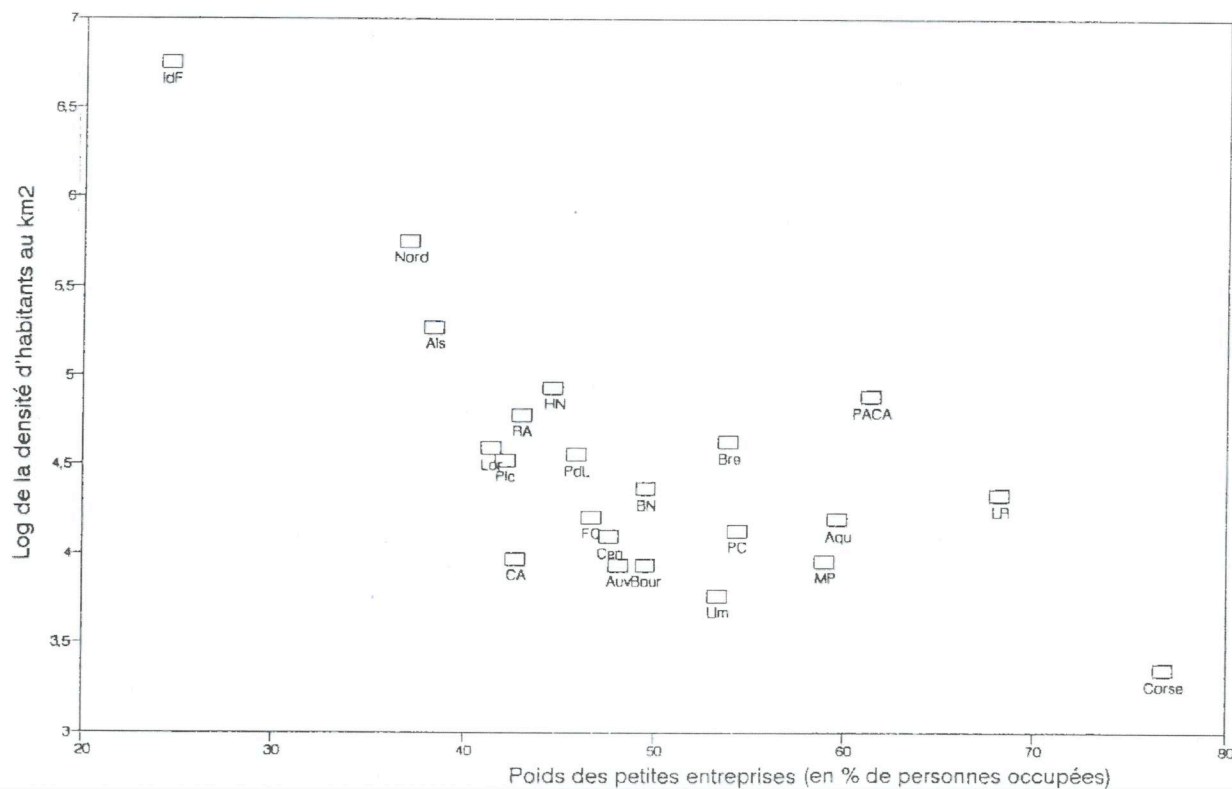
Graphique 2 - Présence régionale des petites entreprises suivant l'orientation industrielle en 1988



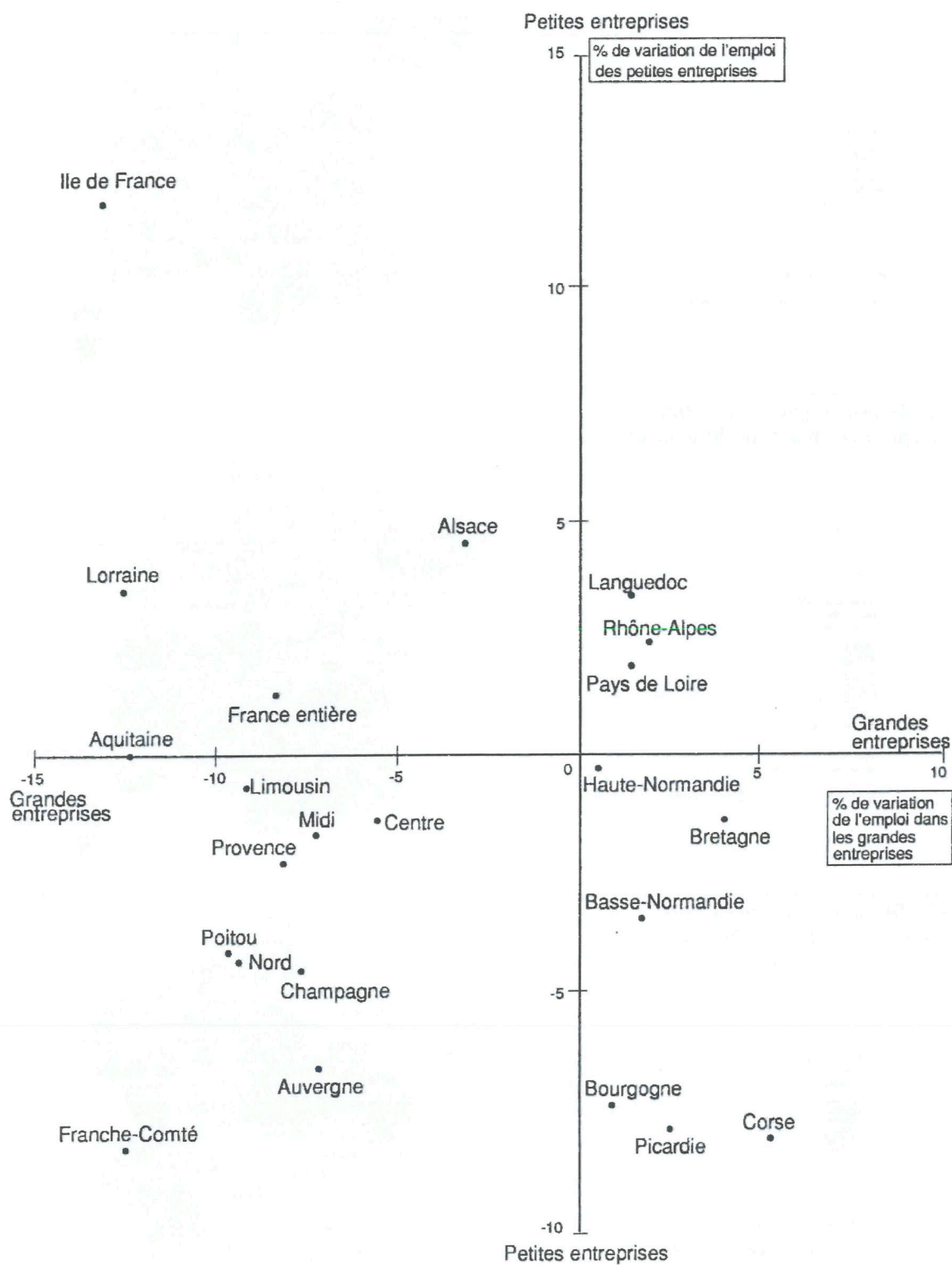
Graphique 3 - Présence régionale des petites entreprises suivant le développement régional en 1988



Graphique 4 - Présence régionale des petites entreprises selon la densité de population en 1988

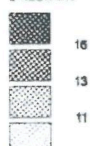


Graphique 5 - Quatre profils d'évolutions régionales
(variation de l'emploi entre 1983 et 1988 dans les petites et les grandes entreprises par région)



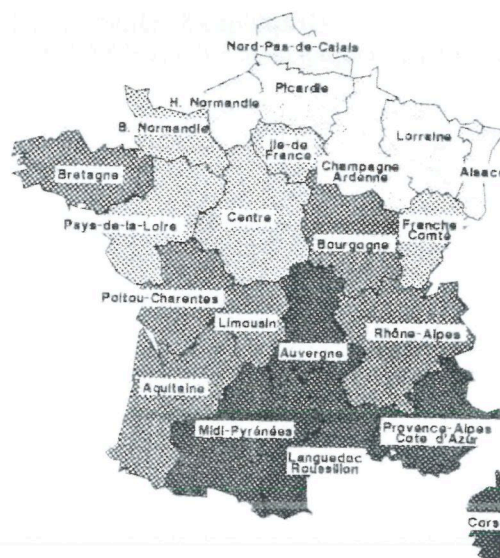
**Carte 1 - Densité régionale en 1988
des entreprises sans salarié**

Nombre d'unité
par millier
d'habitant



Moyenne nationale : 13

Source : Insee, ECPE 1988



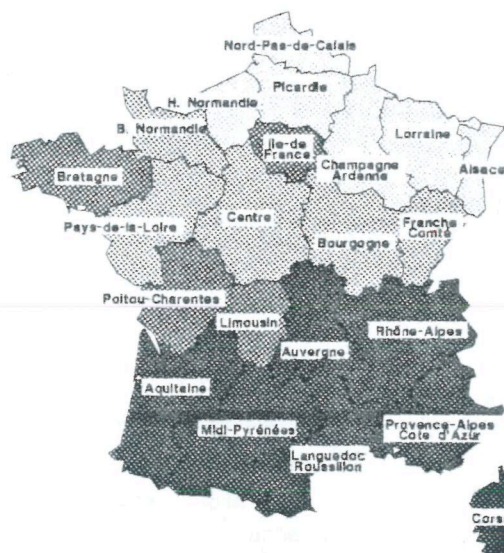
**Carte 2 - Densité régionale en 1988
des entreprises de moins de 20 salariés**

nombre d'unité
par millier
d'habitant



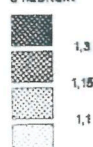
Moyenne nationale : 28

Source : Insee, ECPE 1988



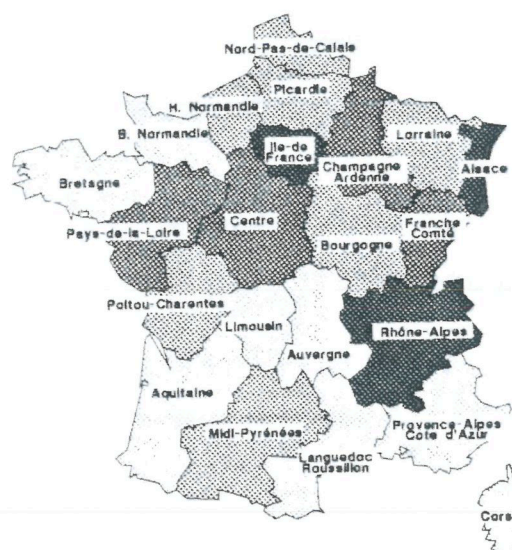
**Carte 3 - Densité régionale en 1988
des entreprises de plus de 20 salariés**

Nombre d'unité
par millier
d'habitant

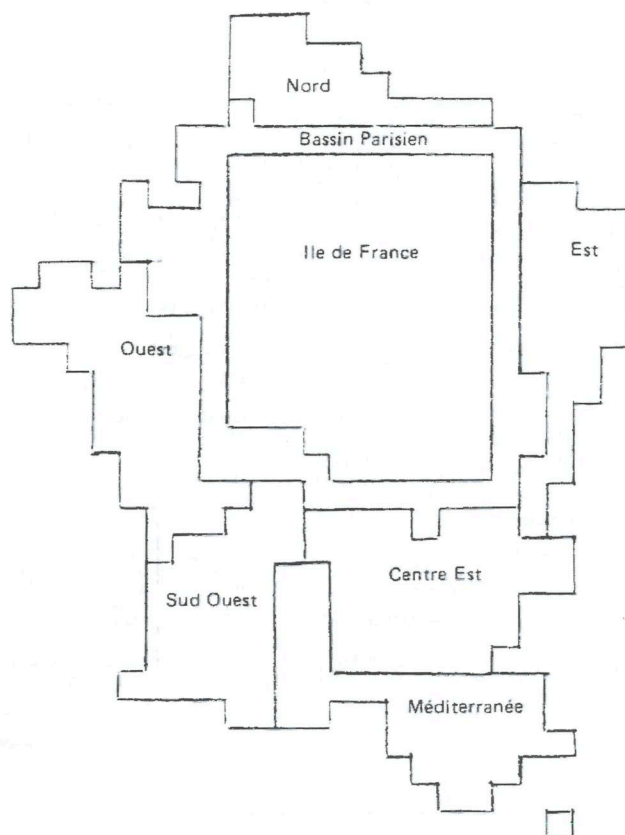


Moyenne nationale : 1,21

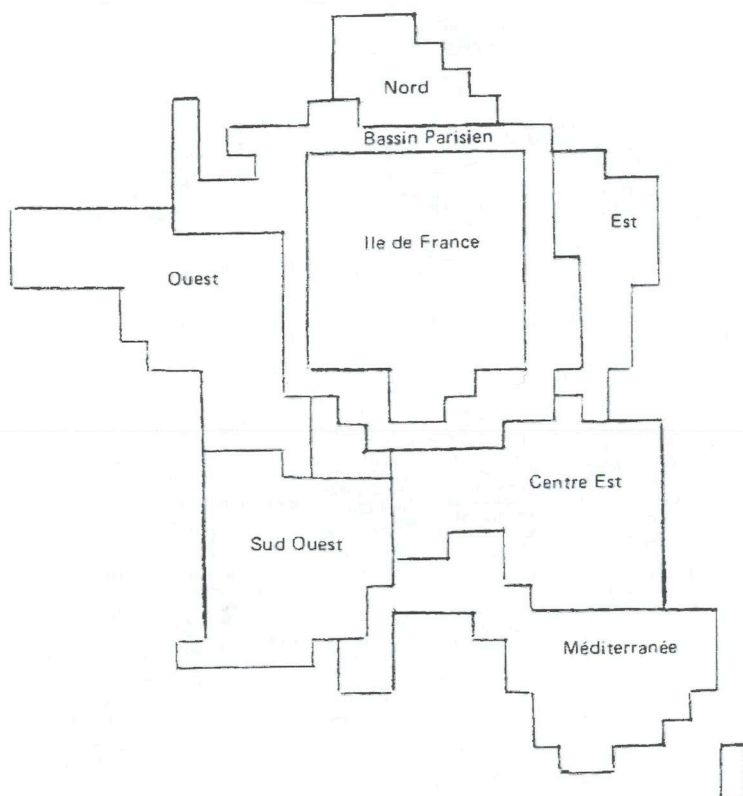
Source : Insee, ECPE 1988



L'artisanat est mieux réparti que l'ensemble de l'activité économique sur le territoire français



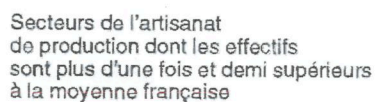
Source : Ined



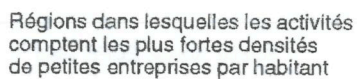
* ZEAT : Zones économiques d'aménagement du territoire

Source : Insee, ECPE 1988

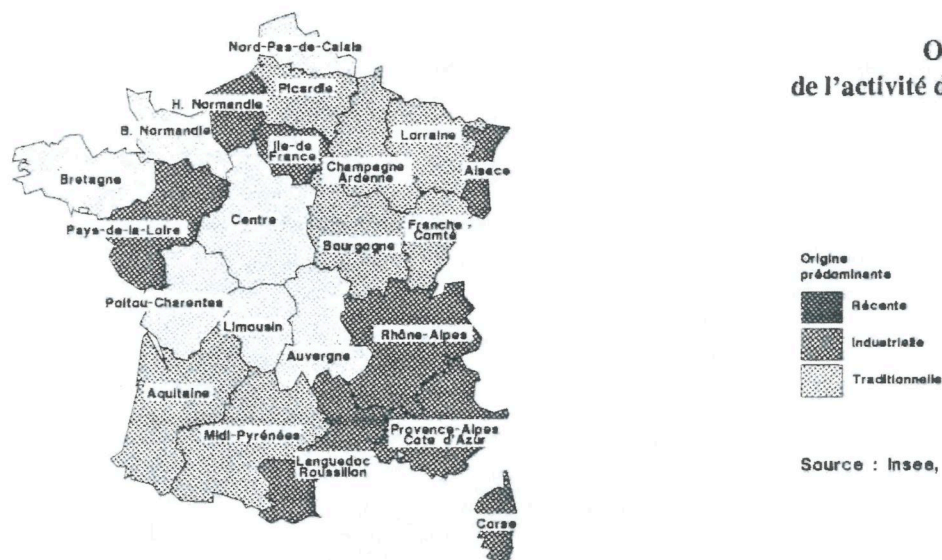
Spécialisation régionale de l'artisanat de production



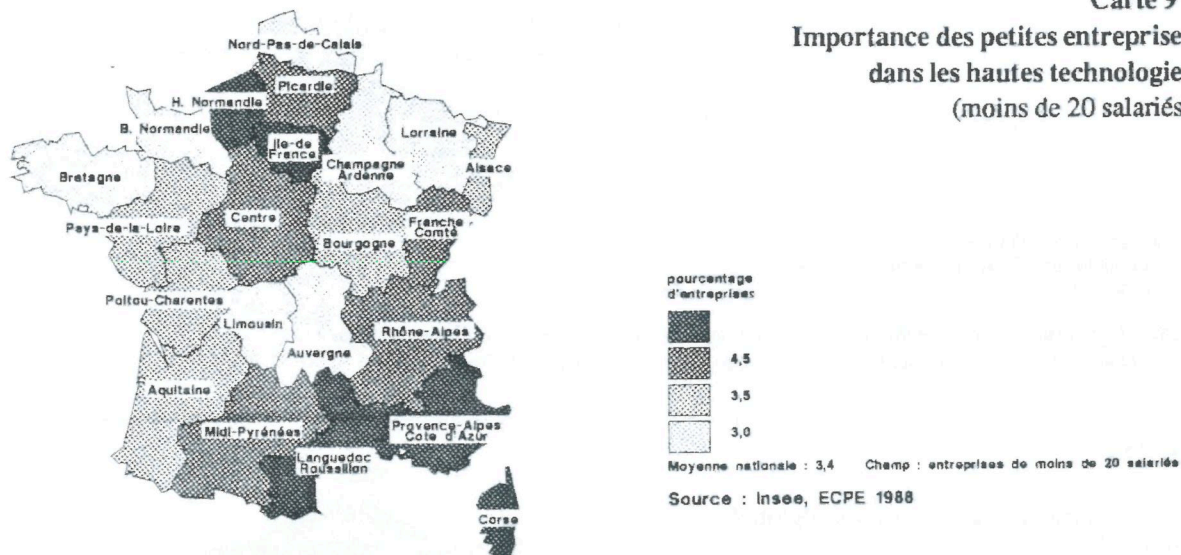
**Carte des régions où la densité
des petites entreprises
est parmi les plus élevées**
Spécialisations régionales
des petites entreprises



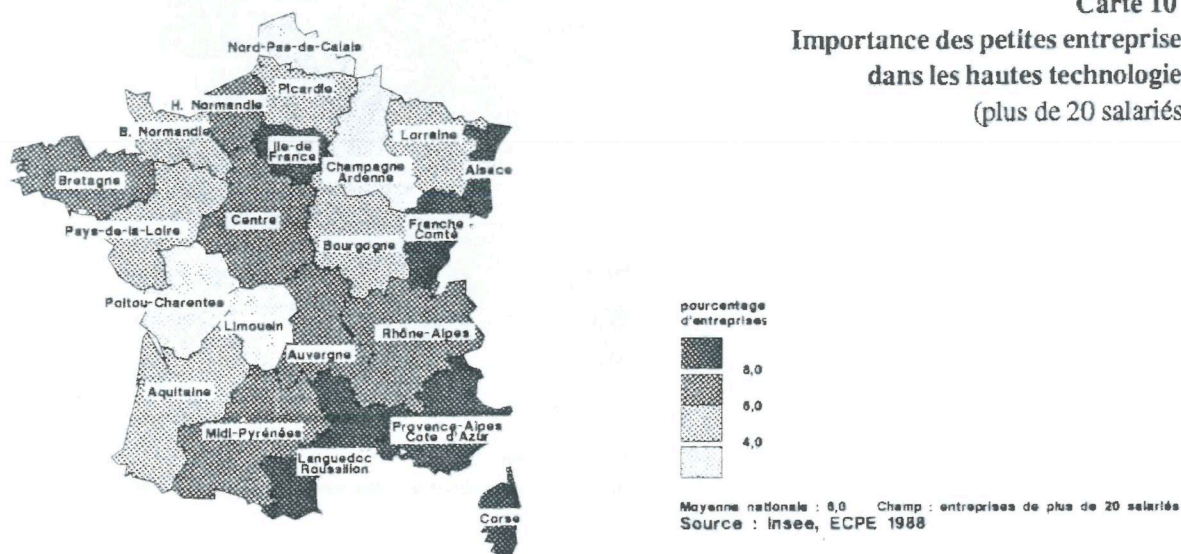
Carte 8 -
Origine prédominante
de l'activité des petites entreprises



Carte 9 -
Importance des petites entreprises
dans les hautes technologies
(moins de 20 salariés)

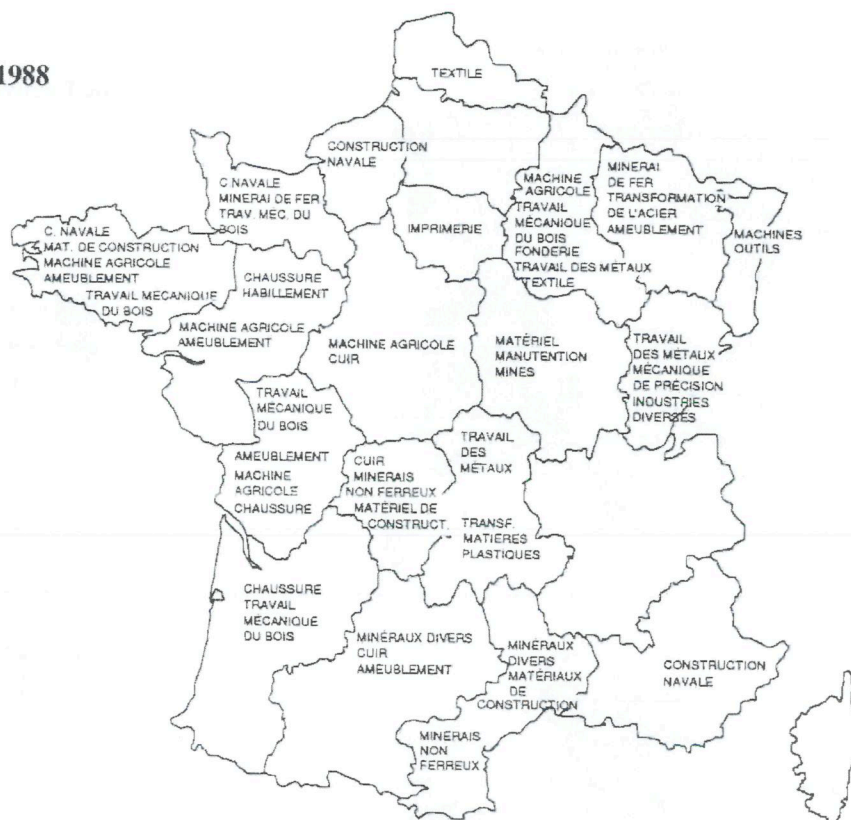


Carte 10 -
Importance des petites entreprises
dans les hautes technologies
(plus de 20 salariés)



Carte 11 -

Spécialisation régionale en 1988

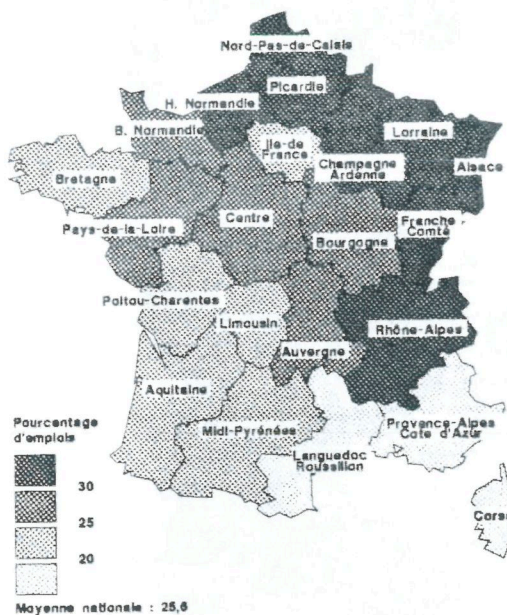


PMI : Les secteurs indiqués sont ceux pour lesquels le ratio S est relativement élevé dans la région concernée

$$S = \frac{\text{Effectif de la région employé dans le secteur par les PMI} / \text{effectif du secteur France entière}}{\text{Effectif employé dans la région tous secteurs par les PMI} / \text{effectif total France entière}}$$

Carte 12 -

Poids de l'industrie dans l'emploi régional au 31/12/87



Source : SESSI, Chiffres clés dans les régions 89-90

5

Profils des chefs d'entreprises

Les enquêtes sur les petites entreprises de l'industrie, du bâtiment et du commerce prêtent une attention particulière au profil du chef d'entreprise, c'est-à-dire aux éléments qui retracent la nature de son expérience : l'âge, l'ancienneté et l'origine professionnelle. Le chef d'entreprise exerce en effet un rôle important sur les performances des petites entreprises. Dans un cas sur deux, il se confond même avec son entreprise, ne disposant éventuellement que du seul soutien de collaborateurs non salariés.

Les différences de comportements des chefs d'entreprise apparaissent au premier abord relativement fortes, et nettement liées aux trois variables observées (les données sur la formation professionnelle sont présentées dans les tableaux de résultats mais n'ont pas été retenues dans ces analyses, faute d'être suffisamment explicatives). Mais l'interprétation de cette diversité de comportements requiert toutefois beaucoup de prudence et de nuances, ce pour deux raisons principales.

En premier lieu, les trois composantes de l'expérience ne sont pas indépendantes les unes des autres. L'âge et l'ancienneté des dirigeants renforcent mutuellement leur influence puisque l'ancienneté va croissant avec l'âge : inférieure à 10 ans pour les chefs de moins de 45 ans, supérieure à 20 ans pour les ceux de plus de 60 ans. De même, l'âge moyen des chefs d'entreprise diffère selon l'origine professionnelle. Ainsi, les anciens chômeurs sont en moyenne 10 ans plus jeunes que les anciens apprentis ou collaborateurs d'entreprises (39 ans au lieu de 49 ans). 15% environ des anciens chômeurs et des anciens étudiants ou inactifs ont moins de 30 ans contre 3% seulement des chefs d'entreprise anciennement installés à leur compte (*tableau 1*).

En second lieu, la taille des petites entreprises varie du simple au double suivant l'âge des entrepreneurs, passant de 1,6 personnes pour les chefs les plus jeunes à 3,2 personnes pour les chefs quadragénaires (*graphique 1*). Cette différence peut résulter en partie de la préférence de certains dirigeants pour des activités qui, structurellement, sont largement animées par des micro-entreprises. Comme on l'a vu précédemment, la taille exerce aussi une influence considérable sur le comportement et les performances des entreprises. Ainsi, par exemple, au premier regard, le taux

de petites entreprises industrielles informatisées croît avec l'âge du chef d'entreprise. Mais cette relation découle du fait que les entreprises gérées par des chefs âgés sont dans l'ensemble plus grandes que celles gérées par des jeunes. A taille d'entreprise égale, il apparaît alors que plus les chefs d'entreprise sont jeunes, plus ils utilisent l'informatique [29].

Les données sur l'âge et la durée d'exercice des dirigeants concernent les petites entreprises de l'industrie, du bâtiment et du commerce, les données sur l'origine professionnelle celles de l'industrie et du bâtiment. Le croisement de ces données avec les taux de cessations d'entreprises n'est étudié que dans l'industrie.

PORTRAIT DES CHEFS D'ENTREPRISES

1. Une salarisation importante, en particulier chez les très jeunes dirigeants

276 000 chefs de petites entreprises ont adopté un statut de salarié, soit 17% de l'ensemble des dirigeants. Ce choix s'accroît avec la taille de l'entreprise. Pour les entreprises comptant plus de quatre salariés, ce statut devient majoritaire et, pour les entreprises de plus de dix salariés, il concerne plus de 70% des cas (*graphique 2*). Mais il existe tout de même 5000 chefs d'entreprise salariés qui n'ont aucun employé, dont 4000 dans les hôtels, cafés et restaurants.

Cette relation avec la taille de l'entreprise explique pourquoi les proportions de chefs salariés les plus fortes se rencontrent parmi des activités qui comptent relativement moins de microentreprises, telles que le commerce de gros, la parachimie, l'énergie et l'extraction de minerais... (*tableau 2*) et, à l'opposé, pourquoi les proportions de chefs d'entreprise salariés les plus faibles se trouvent parmi des activités dominées par les micro-entreprises telles que les services marchands aux particuliers, les hôtels et restaurants ou le commerce de détail (*tableau 3*).

Par ailleurs, le salariat croît aussi, de façon discontinue toutefois, avec la jeunesse du dirigeant (*graphique 3*). Plus du tiers des chefs âgés de moins de 20 ans se salarient contre le dixième seulement des chefs les plus âgés (75 ans et plus). Pour les classes d'âge moyennes, la proportion de chefs d'entreprise salariés est relativement forte car l'influence de l'âge est masquée par celle prédominante de la taille, plus grande dans les entreprises dirigées par des quadragénaires ou quinquagénaires.

2. Age et activité antérieure des chefs d'entreprises

Une majorité d'anciens salariés

Environ 53% des chefs de petites entreprises industrielles et du bâtiment sont d'anciens salariés (*graphique 4*). La proportion de dirigeants anciens salariés décroît de moitié entre les microentreprises de un ou deux salariés et les entreprises de 11 à 19 salariés, de 59% à 28% (*graphique 5-a*). La proportion d'anciens apprentis évolue de façon similaire, tombant de 2,4% pour les entreprises sans salarié à 0,6% pour les entreprises de 11 à 19 salariés.

A l'opposé, la proportion de chefs d'entreprise anciennement installés à leur compte, soit déjà comme chef d'entreprise, soit en tant que membre d'une profession libérale, s'accroît progressivement avec la taille des petites entreprises (*graphique 5 b*). Le même phénomène s'observe pour la proportion d'anciens collaborateurs non salariés d'entreprises familiales (conjoint, associés...), en nette progression depuis 1983, et qui atteint pour les entreprises de 11 à 19 salariés 48% dans l'industrie et 22% dans le bâtiment.

Des chefs d'entreprise plus jeunes et de moindre ancienneté dans le commerce que dans l'industrie et le bâtiment

L'âge moyen des chefs de petites entreprises (services et transports exclus) est de 43 ans et la proportion de jeunes de moins de 30 ans de 15%.

L'âge moyen s'abaisse à 39 ans dans le commerce de gros de produits non alimentaires et à 36 ans dans le commerce de gros de produits alimentaires, où par ailleurs la proportion de jeunes entrepreneurs atteint 30%. Dans le commerce de détail, l'âge moyen est de 41 ans, la proportion de jeunes dirigeants de 20%.

Dans les activités industrielles et du bâtiment, l'âge moyen est supérieur à 43 ans et la proportion de moins de 30 ans inférieure à 10%, sauf dans les boulangeries, et dans la fabrication de matériel électrique et électronique. Il atteint 47 ans dans le matériel de transport et de papier ou de

carton, 49 ans dans la parachimie et 52 ans dans l'énergie et l'extraction de minéraux.

L'ancienneté moyenne des entrepreneurs à leur poste est de 10 ans. Elle n'est que de 6 ans dans le commerce de gros de produits non alimentaires et de 9 ans pour les autres activités commerciales. Dans l'industrie, elle est faible en moyenne dans le matériel électrique et électronique (7 ans), l'imprimerie et les matières plastiques (8 ans). Elle atteint par contre 13 ans dans l'industrie du cuir et de la chaussure. De même, l'ancienneté moyenne est importante dans le bâtiment (12 ans).

Origine professionnelle et activité de l'entreprise

Suivant le métier qu'ils ont exercé auparavant, les entrepreneurs sont plus attirés par certains secteurs d'activité. Ainsi, les chefs d'entreprise anciennement installés à leur compte sont surtout présents dans les industries agroalimentaires hors boulangeries (25% dans la viande et le lait et 20% dans les autres industries), l'édition (24%), la parachimie (22%) et l'industrie chimique de base (20%).

Les anciens chômeurs créent de préférence des entreprises dans les agences de presse (16%), les articles divers (13%), la fabrication de matériel électrique et électronique (13%) et la parachimie (10%). Les anciens étudiants ou inactifs s'investissent aussi dans les agences de presse (15%) ainsi que dans la parachimie (14%), l'édition (13%) et le textile habillement (12%).

Quant aux anciens apprentis, peu nombreux dans l'ensemble (2% des chefs d'entreprise de l'artisanat de production et du bâtiment), ils se retrouvent dans quelques activités artisanales spécifiques telles que l'habillement sur mesure (14% des entreprises artisanales de production ou du bâtiment), la literie (8%) et les sièges (6%), la fabrication de machines agricoles (6%), la céramique et l'abattage (4%).

Un poste récent de chef d'entreprise sur cinq occupé par un jeune

20% des entrepreneurs qui ont moins de 2 ans d'exercice ont moins de 30 ans, et 4% seulement ont plus de 60 ans. La proportion de jeunes atteint 30% chez les anciens inactifs ou étudiants et 49% chez les anciens apprentis (*tableau 4*). Ces fortes proportions ne se traduiront pas nécessairement par un rajeunissement à terme des dirigeants, dans la mesure où ces dirigeants moins expérimentés sont beaucoup plus exposés aux risques de cessations.

Dans les rangs de ces dirigeants récemment en fonction se rencontrent beaucoup plus d'anciens salariés de l'artisanat (33% au lieu de 7% dans l'ensemble des petites entreprises de l'industrie et du bâtiment) et d'anciens chômeurs (16%

contre 6%), et nettement moins d'anciens collaborateurs d'entreprises familiales et d'anciens apprentis.

3. A maturité moyenne, chiffre d'affaires élevé

Un âge moyen de 43 ans et une ancienneté moyenne de 10 ans s'observent de manière constante au niveau des différentes tailles d'entreprises. Cependant, dans les petites tailles d'entreprises, la dispersion des âges est beaucoup plus forte, du fait d'une forte présence de jeunes et de dirigeants âgés.

Les distributions des chiffres d'affaires moyens par âge et par ancienneté correspondent à la distribution des effectifs moyens (*graphique 1*), à savoir une concentration des meilleurs résultats autour de l'âge et de l'ancienneté moyenne, et des résultats légèrement meilleurs pour les chefs âgés ou de grande ancienneté que pour les chefs jeunes ou de faible ancienneté.

Les plus forts volumes d'affaires sont réalisés par des entrepreneurs ayant entre 40 et 60 ans (*graphique 6*). Les chefs d'entreprise âgés ont en moyenne des entreprises qui réalisent des chiffres d'affaires supérieurs à celles des plus jeunes, une des raisons étant, dans le groupe des jeunes dirigeants, la forte proportion d'entreprises nouvellement créées.

En termes d'ancienneté, les entreprises qui ont en moyenne les chiffres d'affaires les plus élevés sont celles qui ont le même dirigeant depuis plus de 4 ans et moins de 17 ans (*graphique 7*). Les entreprises dont le chef d'entreprise a moins de deux ans d'ancienneté ont les moins bons chiffres d'affaires, du fait également de la forte proportion au sein de ce groupe d'entreprises nouvellement créées.

Les différences de volume de chiffre d'affaires sont aussi très sensibles à l'origine professionnelle des chefs d'entreprise. Les dirigeants anciennement installés à leur compte réalisent un chiffre d'affaires 1,8 fois à celui des anciens salariés de l'artisanat, 2,3 fois à celui des anciens apprentis et 2,4 fois supérieur en moyenne à celui des anciens chômeurs : 1 644 000 francs pour les premiers, 887 000, 710 000 et 674 000 francs respectivement pour les autres.

PERFORMANCES ET PROFILS DES ARTISANS

Dans l'analyse en composantes principales suivante, 21 groupes de chefs d'entreprises ont été isolés à partir du croisement des sept origines professionnelles distinguées dans les enquêtes et de trois groupes d'âge : les moins de 30 ans, les chefs âgés de 30 à 59 ans et les 60 ans et plus.

Ces chefs qui dirigent les petites entreprises de l'industrie (hors boulangerie) et du bâtiment sont essentiellement des artisans.

L'influence de l'âge apparaît nettement dans le premier plan de l'analyse en composantes principales (*graphique 8*), les chefs d'entreprise d'un même âge présentant des comportements plus ou moins proches, quelle que soit leur origine professionnelle.

1. Dynamisme chez les jeunes, productivité et qualification chez les artisans plus âgés

Les sept catégories d'entreprises dirigées par des jeunes montrent les comportements les plus dynamiques en matière d'emploi ou d'investissement. Ces comportements se manifestent surtout chez les dirigeants âgés de 25 à 35 ans (*graphiques 9 et 10*). Ces derniers éprouvent sans doute un besoin plus fort de recrutement et d'équipement pour leurs entreprises nouvellement créées ou qu'ils souhaitent rapidement développer. Le taux d'investissement élevé chez les jeunes résulte en effet d'investisseurs relativement moins nombreux mais qui dépensent des montants particulièrement élevés au regard de leur chiffre d'affaires (*graphiques 11 et 12*).

Ensuite, avec l'âge croissant des artisans, ces comportements se montrent de plus en plus prudents, jusqu'à se retourner au niveau de l'emploi à partir des artisans de plus de 60 ans en une politique restrictive où les licenciements ou les mises en retraite l'emportent sur les recrutements. Tandis que les jeunes misent sur un accroissement des capacités de production à partir d'une politique d'investissement et d'embauche, les artisans de plus de 60 ans privilégient par contre semble-t-il la qualification du personnel. Le niveau des rémunérations moyennes par salarié est en effet croissant avec l'âge du dirigeant (*graphique 13*). De cette gestion résulte une productivité apparente du travail relativement élevée, mais un excédent brut par personne estimé relativement faible.

2. Les performances des artisans suivant leur activité antérieure

Comportements diamétralement opposés des anciens chômeurs suivant leur âge

La représentation graphique de l'analyse en composantes principales montre aussi une certaine cohésion des comportements des chefs d'entreprises suivant leur origine professionnelle (*graphique 8*).

Tableau 1 -
Age et ancienneté professionnelle suivant
l'origine professionnelle du dirigeant

Origine	Age moyen	% de moins de 30 ans	% de plus de 30 ans	Ancienneté moyenne
Apprenti	49	8	15	19
Aide familial	49	5	15	15
Salarié de l'artisanat	45	6	6	12
Autre salarié	46	5	10	11
Installé à son compte	48	3	15	10
Chômeur	39	16	2	5
Inactif étudiant	44	15	12	11

Champ : Entreprises de moins de 20 salariés Industrie
(hors boulangerie) et bâtiment

Source : ECPE 1988, Insee

Tableau 3 -
Secteur dans lesquels moins
de 10 % des dirigeants sont salariés

	% de chefs salariés
Services marchands aux particuliers	2
Hôtels cafés restaurants	2
Réparation et commerce de l'automobile	4
Commerce de détail alimentaire	10

Source : ECPE 1988, Insee

**Tableau 2 - Secteurs dans lesquels plus du
tiers des dirigeants sont salariés**

	% de chefs salariés
Commerce de gros non alimentaire	54
Papier, carton	53
Parachimie	49
Energie, minerais	49
Location	45
Matières plastiques	45
Mat. électrique et électronique	42
Commerce de gros alimentaire	42
Verre, chimie	38
Travail des métaux	38
Matériel de transport	36
Industrie de la viande et du lait	36
Imprimerie	34

Source : ECPE 1988 Insee

Tableau 4 -
Origine professionnelle des jeunes chefs

en %

Origine	Nombre d'entreprises	% ayant moins de 30 ans	% ayant plus de 60 ans
Apprenti	1	49	0
Aide familial	5	26	6
Salarié de l'artisanat	33	23	5
Autre salarié	25	17	2
Installé à son compte	14	6	7
Chômeur	16	21	1
Inactif, étudiant	6	30	8
TOTAL	100	20	4

Champ : Chefs de moins de 2 ans d'ancienneté
Entreprises de moins de 20 salariés, industrie
(hors boulangerie) et bâtiment

Source : ECPE 1988, Insee

Tableau 5 -
Performances selon l'origine professionnelle du dirigeant

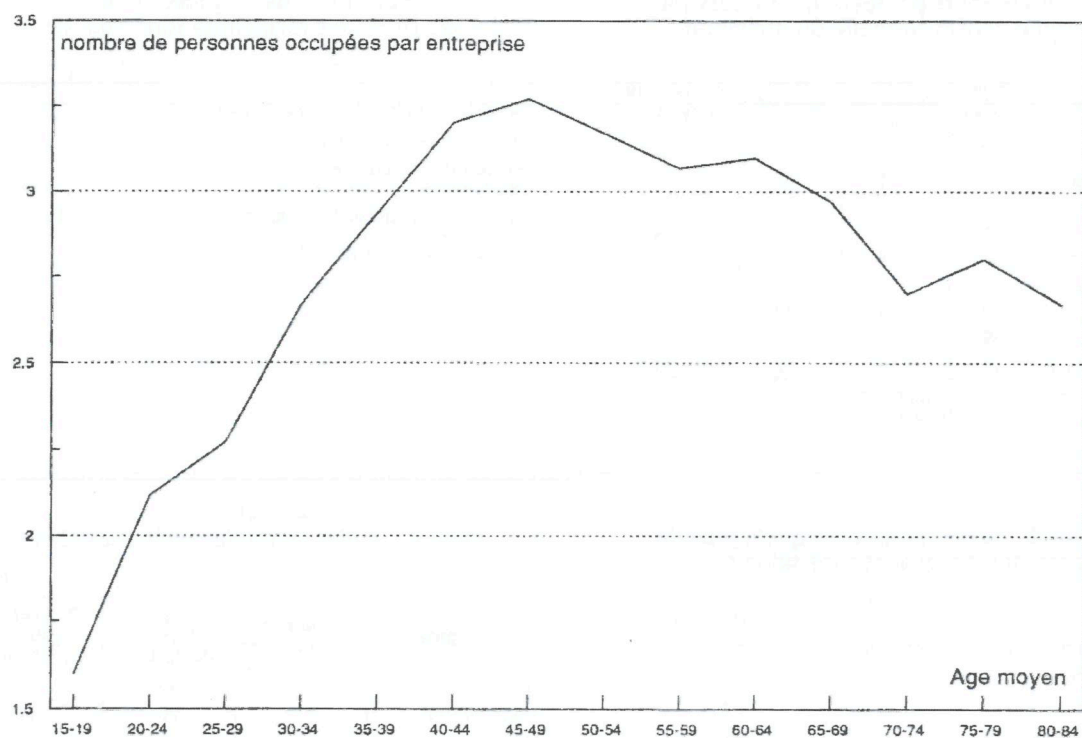
en Kf

Origine	Nombre moyen de personnes occupées	Chiffre d'affaires moyen	Valeur ajoutée par personne	Rémunération moyenne des salariés	Investissement par personne	EBE par personne
Apprenti	2,4	710	138	76	14	61
Aide familial	3,6	1313	161	78	17	82
Salarié de l'artisanat	2,7	887	143	75	14	68
Autre salarié	3,7	1523	170	90	20	80
Installé à son compte	3,9	1644	149	86	23	62
Chômeur	2,2	674	143	76	21	67
Inactif étudiant	3,1	1211	154	84	19	70

Champ : Entreprises de moins de 20 salariés, Industrie (hors boulangerie) et bâtiment

Source : ECPE 1988, Insee

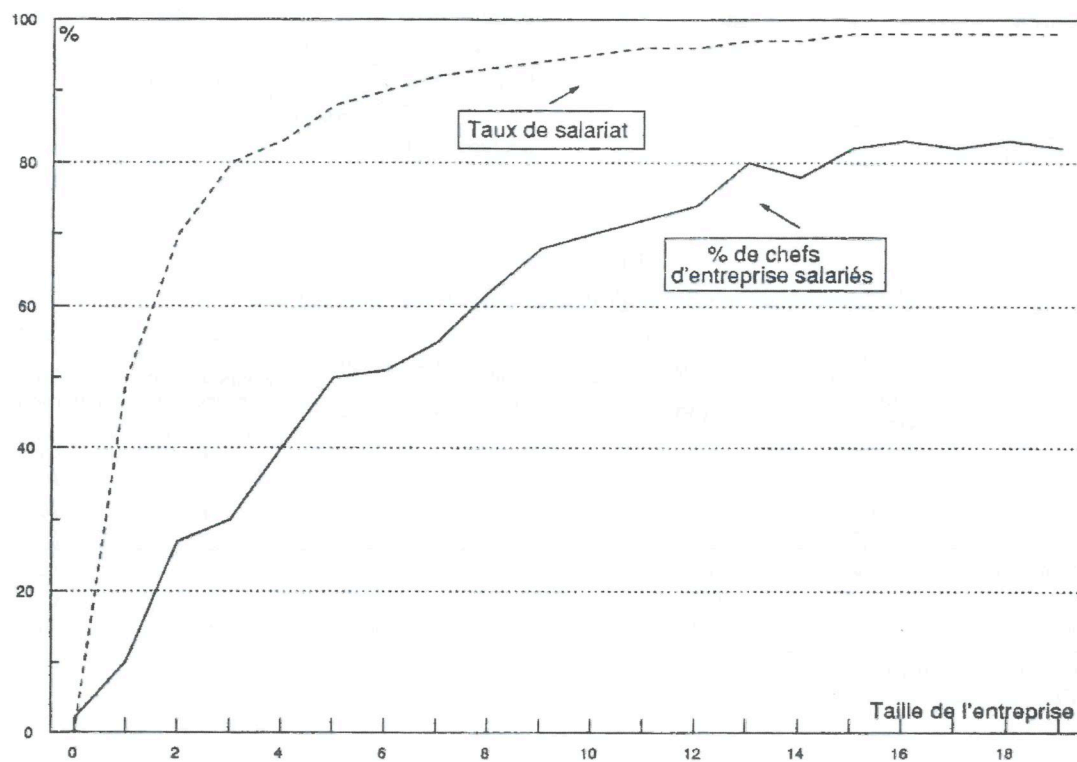
Graphique 1 - Nombre de personnes par entreprise suivant l'âge du dirigeant



Champ : petites entreprises de l'industrie, du bâtiment et du commerce

Source : ECPE 1988, Insee

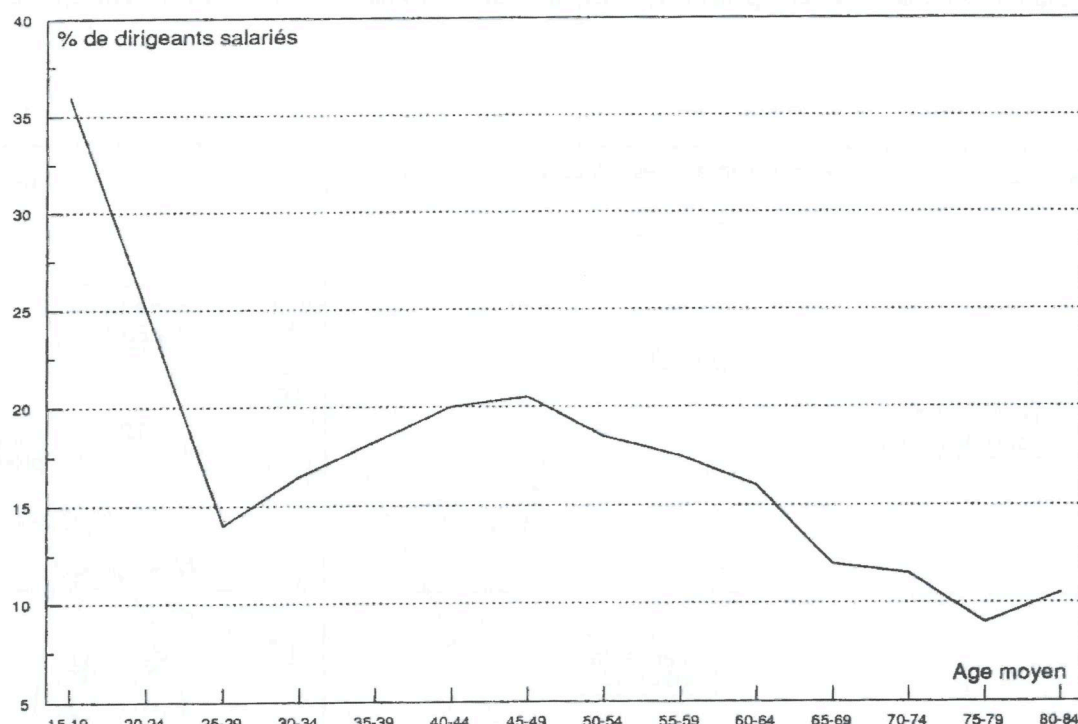
Graphique 2 - Salariat des dirigeants et des effectifs suivant la taille de l'entreprise



Champ : petites entreprises de l'industrie, du bâtiment et du commerce

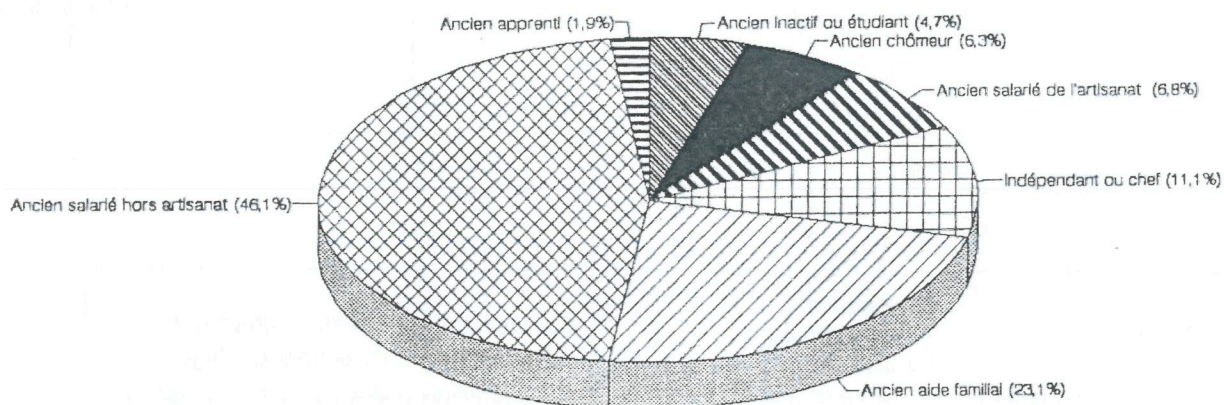
Source : ECPE 1988, Insee

Graphique 3 - Taux de salariat des dirigeants suivant l'âge du dirigeant



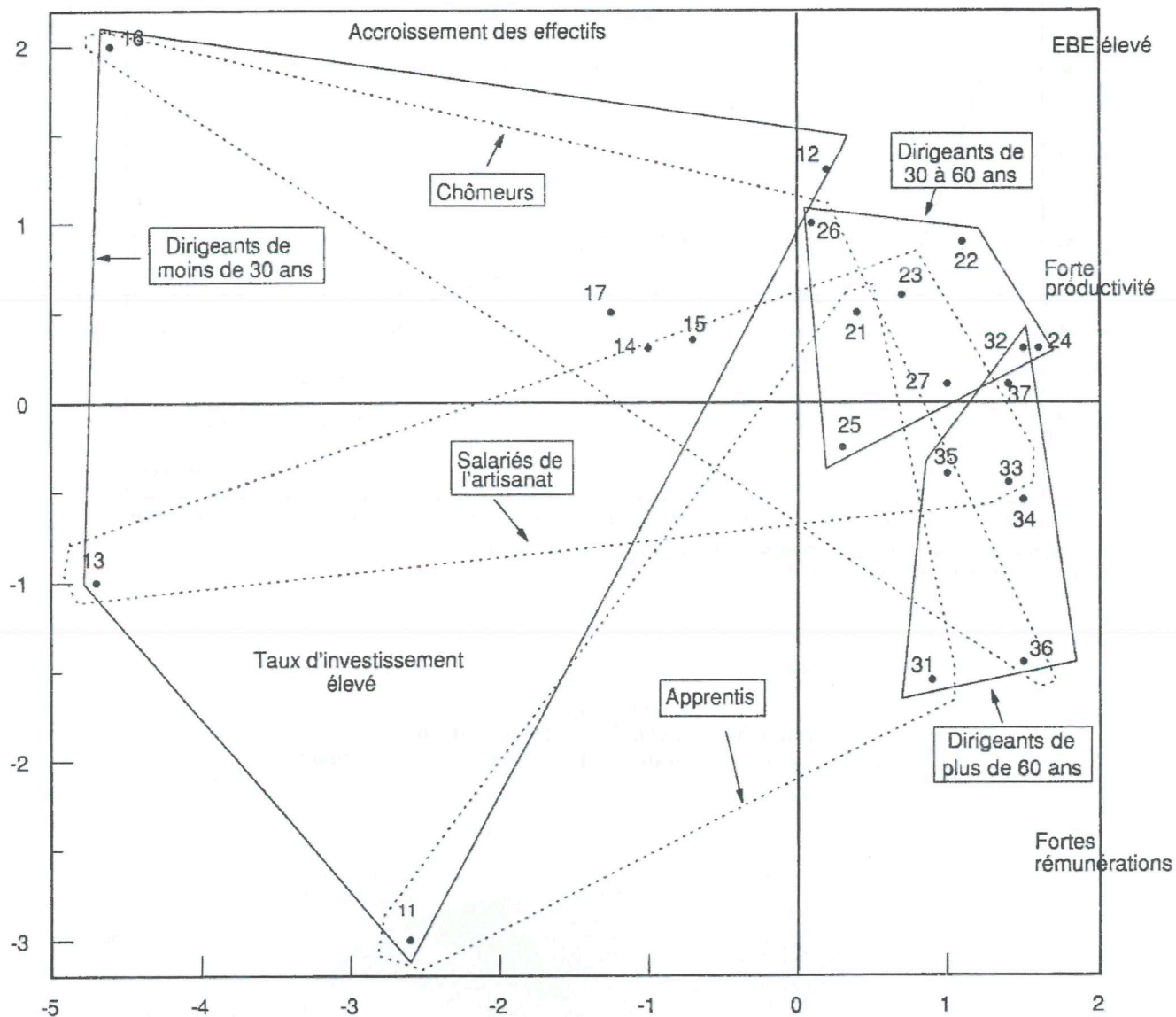
Champ : petites entreprises de l'industrie, du bâtiment et du commerce
 Source : ECPE 1988, Insee

**Graphique 4 -
Répartition des chefs des petites entreprises
selon l'origine professionnelle dans l'industrie et le bâtiment**



Source : ECPE 1988, Insee

**Graphique 8 -
Résultat de l'analyse en composantes principales sur les performances des chefs d'entreprise**



1. = Jeune

2. = Age intermédiaire

3. = Agé

.1 = apprenti

.2 = aide familial

.3 = salarié de l'artisanat

.4 = autre salarié

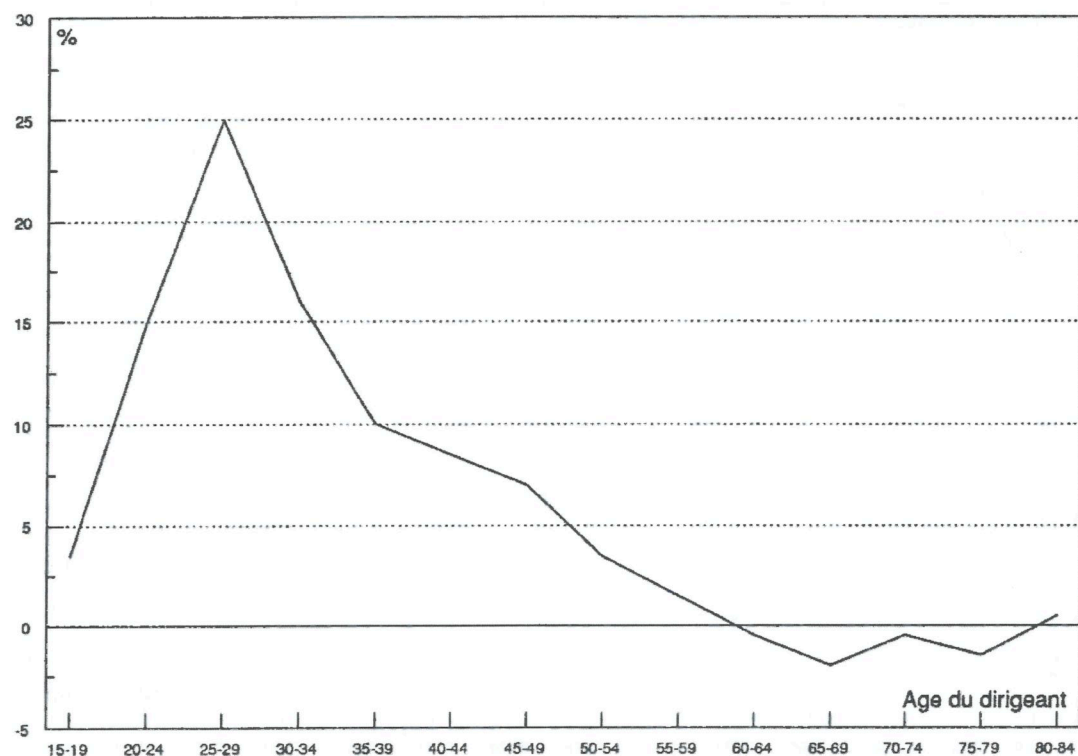
.5 = à son compte

.6 = chômeur

.7 = autres inactifs

Les classes représentées sur le graphique correspondent à un code portant sur l'âge et l'origine professionnelle du chef d'entreprise dont les modalités sont détaillées ci-contre

Graphique 9 - Variation de l'emploi en 1988 suivant l'âge du dirigeant



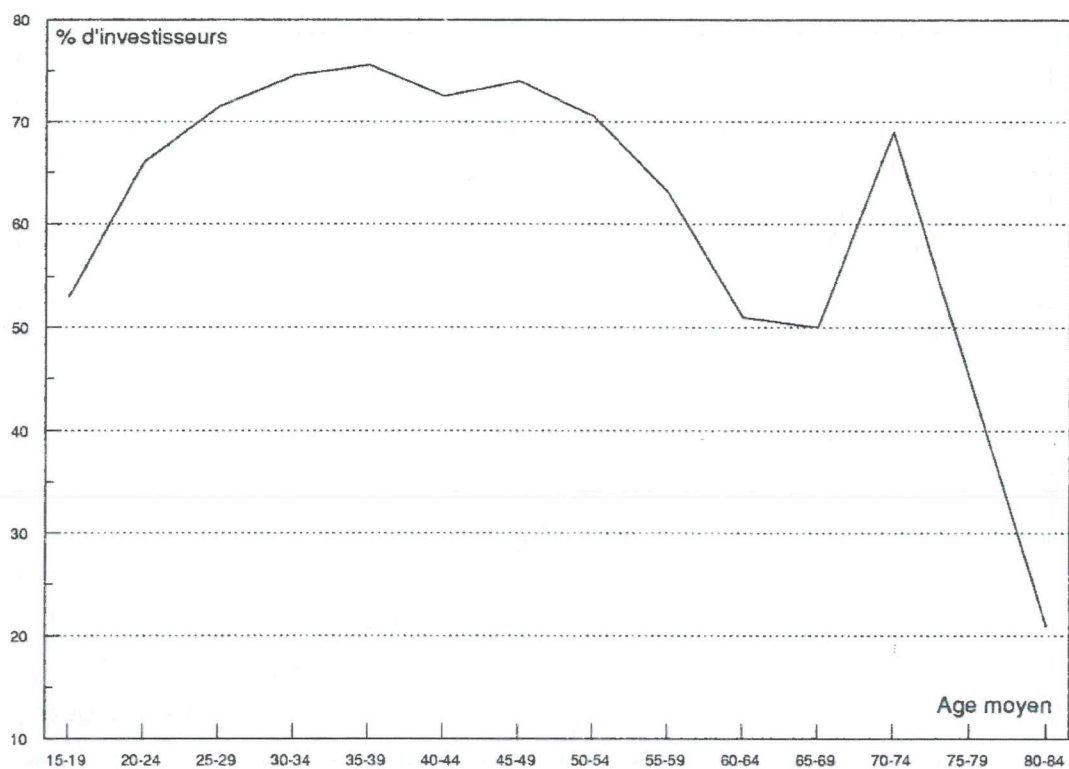
Source : ECPE 1988, Insee

Graphique 10 - Taux d'investissement en 1988 suivant l'âge du dirigeant



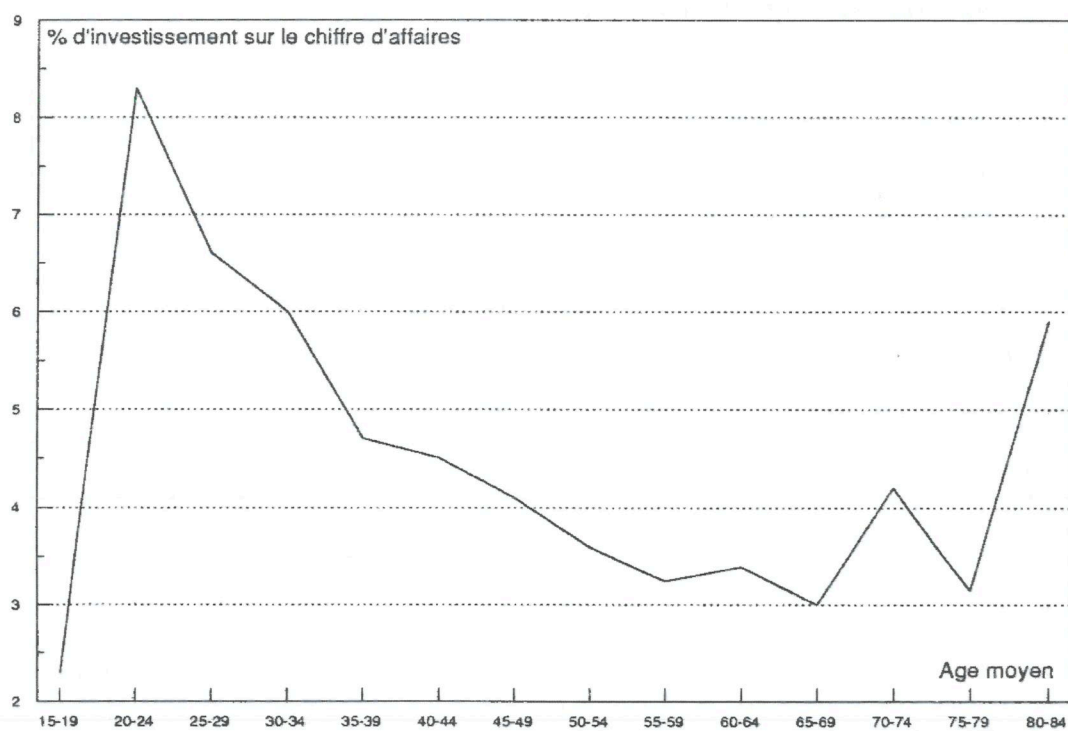
Source : ECPE 1988, Insee

Graphique 11 - Pourcentage d'investisseurs en 1988 suivant l'âge du dirigeant



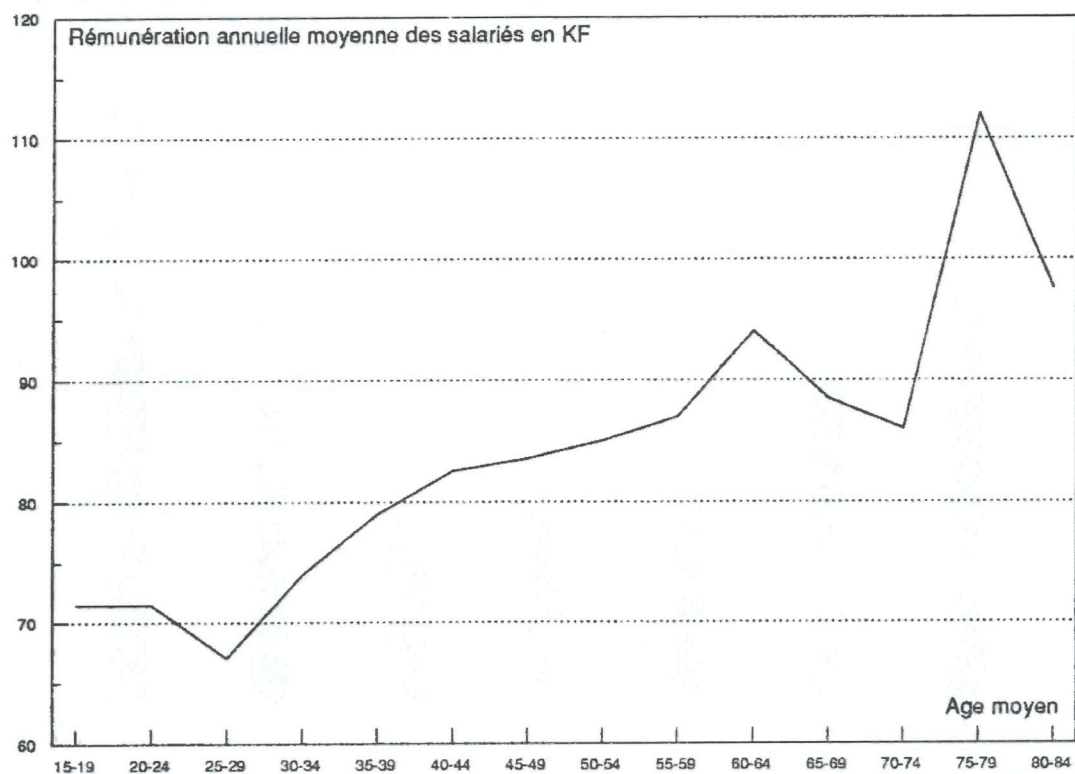
Source : ECPE 1988, Insee

**Graphique 12 -
Taux d'investissement des petites entreprises ayant investi suivant l'âge du dirigeant**



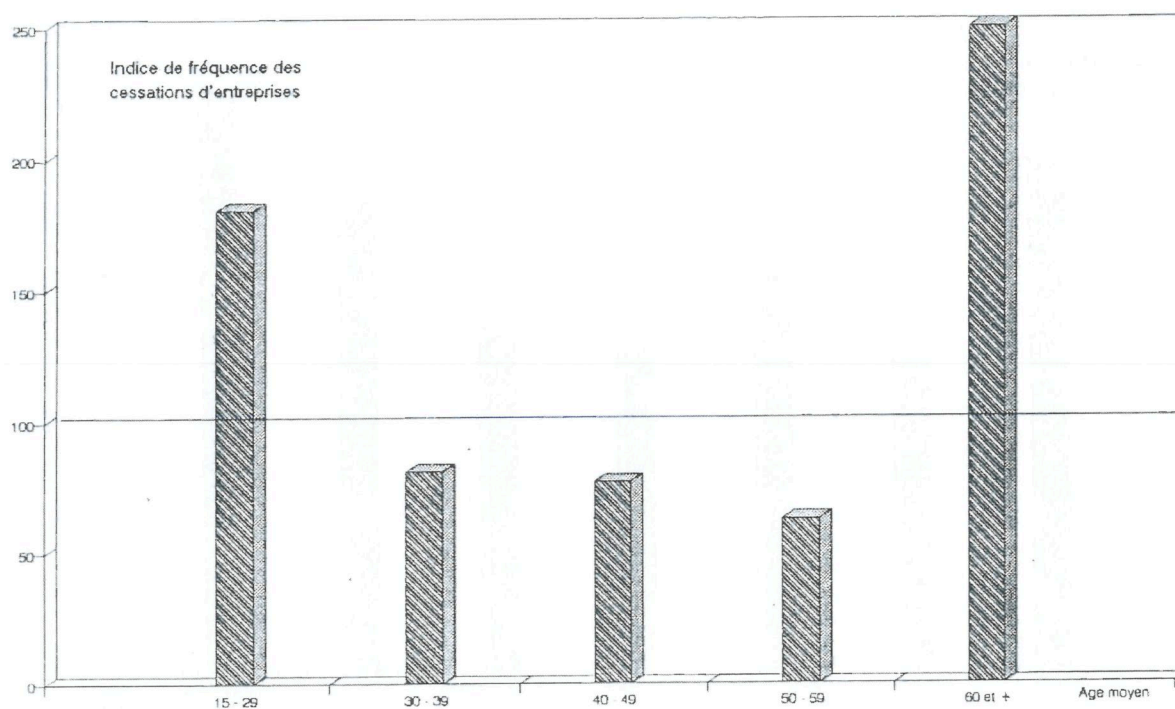
Source : ECPE 1988, Insee

Graphique 13 - Rémunérations moyennes en 1988 suivant l'âge du dirigeant



Source : ECPE 1988, Insee

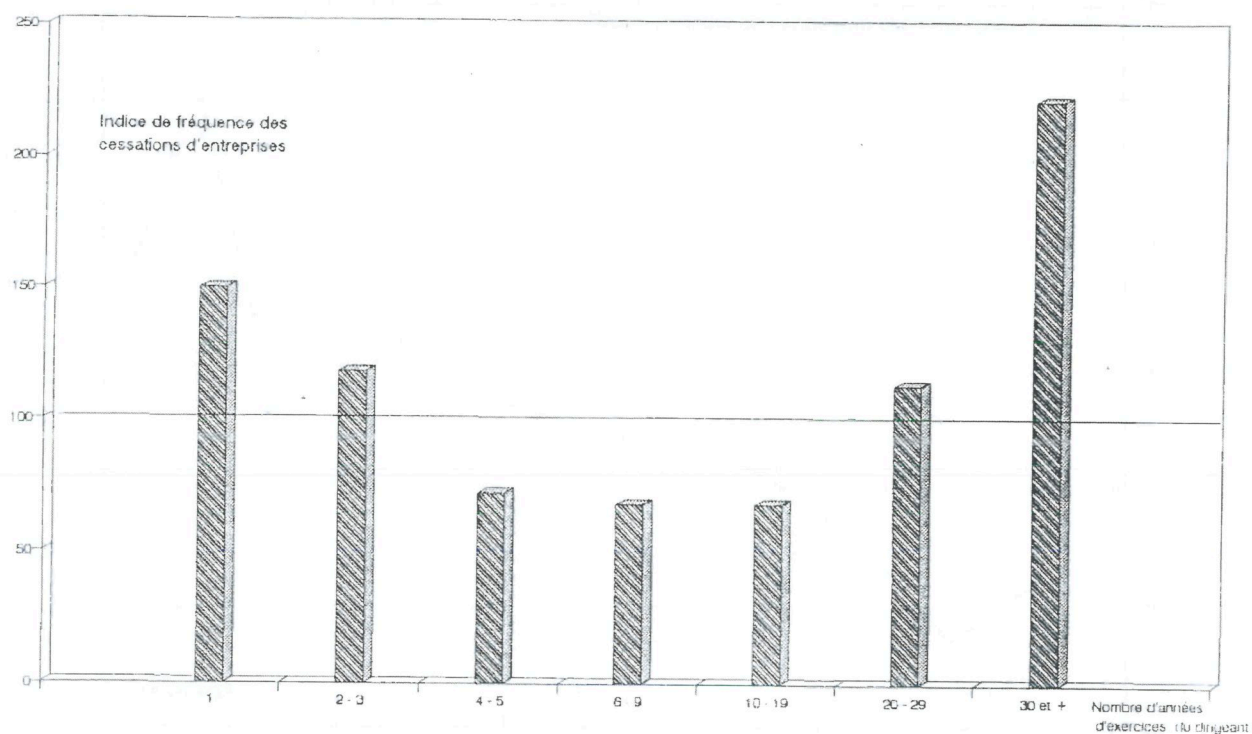
Graphique 14a - Fréquence des cessations d'entreprises en 1988 suivant l'âge du dirigeant



Champ : Entreprises industrielles (hors boulangeries) de moins de 20 salariés

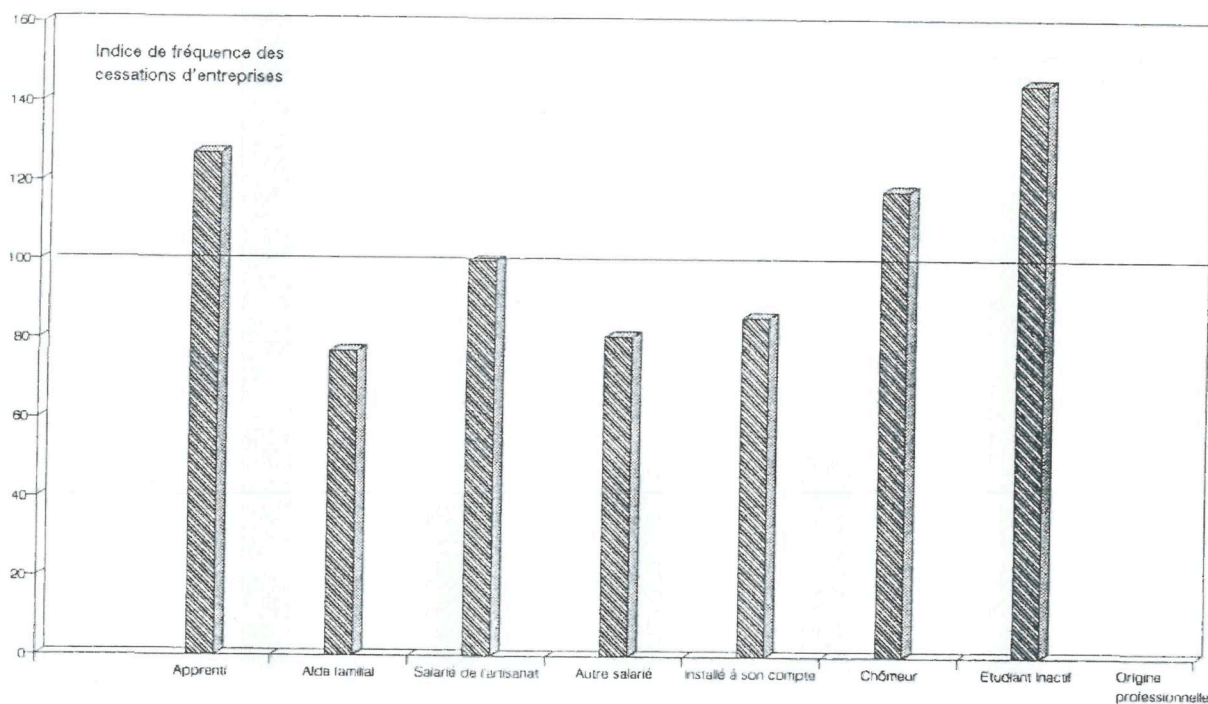
Source : ECPE 1988, Insee

Graphique 14b - Fréquence des cessations d'entreprises en 1988 suivant l'expérience du dirigeant



Champ : Entreprises industrielles (hors boulangeries) de moins de 20 salariés
Source : ECPE 1988, Insee

Graphique 14c - Fréquence des cessations d'entreprises en 1988 suivant l'origine professionnelle du dirigeant



Champ : Entreprises industrielles (hors boulangeries) de moins de 20 salariés
Source : ECPE 1988, Insee

6

Les petites entreprises en Europe

En introduction au chapitre 4, on a évoqué rapidement l'implantation géographique des petites entreprises dans l'Europe communautaire. Ce dernier chapitre propose un constat plus complet à partir des informations disponibles les plus récentes (*pour plus de détail, voir [12]*). Les résultats sur l'ensemble de l'espace économique européen couvrent en fait d'importantes disparités nationales. La présence des très petites entreprises (moins de 10 salariés) dans la péninsule ibérique est ainsi plus du double de celle observée dans les pays scandinaves. Les spécialisations sectorielles des très petites entreprises diffèrent sensiblement d'un pays à l'autre. Leurs performances en termes de productivité apparente du travail sont nettement plus proches de celles des entreprises de taille plus grande dans certains pays (la Belgique, l'Allemagne) que dans d'autres (le Royaume-Uni, l'Italie).

LE POIDS DES PETITES ENTREPRISES : LA FRANCE EN POSITION INTERMÉDIAIRE

Si on se limite au secteur marchand (hors agriculture et services divers personnels) le nombre total d'entreprises dans la Communauté Economique Européenne est estimé à 11,6 millions et leurs effectifs à 80,7 millions de personnes. L'effectif moyen des entreprises communautaires est donc de 7 personnes. L'industrie compte 1 743 000 entreprises et 30,5 millions de personnes; le bâtiment 1 832 000 entreprises et 8,1 millions de personnes; le commerce 3 417 000 entreprises et 17,3 millions de personnes.

Le nombre des petites entreprises (moins de 20 salariés) est estimé à 11 160 000 dans la Communauté Européenne, soit 96% de l'ensemble des entreprises. Elles rassemblent environ 30,5 millions de personnes, soit 37% des effectifs occupés par l'ensemble des entreprises (le nombre de non salariés est toutefois relativement incertain). Par ailleurs, les petites entreprises réalisent 30% du chiffre d'affaires total.

Les petites entreprises françaises occupent une place légèrement plus réduite. Elles représentent, suivant l'exploita-

tion des déclarations fiscales (*cf encadré*) 96% du nombre des entreprises, un tiers des effectifs et réalisent le quart du chiffre d'affaires total.

Cet écart provient en fait essentiellement des entreprises de 10 à 19 salariés. Celles-ci représentent en effet dans la Communauté Européenne 4,3% de l'ensemble des entreprises, 8% des effectifs et 7,5% du chiffre d'affaires (respectivement 3,6% des entreprises, 6,6% des effectifs et 6,4% du chiffre d'affaires en France).

Les 10,7 millions de très petites entreprises (moins de 10 salariés) représentent à elles seules 92% de l'ensemble des entreprises communautaires. En France, le pourcentage de très petites entreprises est identique. Par contre, la part des très petites entreprises françaises est inférieure à celle observée dans l'Europe communautaire en termes d'effectifs employés et surtout de chiffre d'affaires (respectivement 27% et 29% pour l'emploi, 18% et 22% pour le chiffre d'affaires). Au contraire de l'Allemagne, en France les très petites entreprises sont en effet composées pour leur grande majorité d'entreprises sans salarié (la proportion d'entreprises sans salarié est toutefois encore plus élevée en Belgique et en Espagne).

La France occupe en fait une situation intermédiaire. Services divers compris, le poids des très petites entreprises en nombre de personnes occupées y est nettement inférieur à celui observé en Italie : 28% au lieu de 47% (*tableau I*). Leur implantation est par ailleurs moins dense qu'en Belgique, en Espagne et au Portugal (*carte I*). La France compte en effet 33 très petites entreprises pour 1000 habitants au lieu de 51 en Belgique, 49 en Espagne et 59 au Portugal. A l'opposé, la densité des très petites entreprises est nettement plus faible au Luxembourg, au Danemark ainsi qu'aux Pays-Bas (respectivement 27, 19 et 17 unités pour 1000 habitants). Au Royaume-Uni, le poids des très petites entreprises en nombre de personnes occupées est de 2 points inférieur à la France et en Allemagne de 11 points inférieur.

Cette position intermédiaire de la France, s'observe également au niveau des moyennes et grandes entreprises (unités de plus de 100 personnes).

Le Royaume-Uni, l'Allemagne, le Luxembourg, l'Autriche et les pays scandinaves présentent des densités net-

tement plus élevées pour ces unités (carte 2). A l'opposé, en Italie, on ne compte que 1,3 entreprises pour 10 000 habitants.

LES TRÈS PETITES ENTREPRISES FRANÇAISES PLUS IMPLANTÉES DANS LE COMMERCE DE DÉTAIL ET LE BÂTIMENT

Les effectifs des très petites entreprises françaises sont relativement plus importants que dans l'ensemble de la Communauté Européenne dans le bâtiment, le commerce de détail, l'hôtellerie, la restauration et les cafés ou encore dans l'immobilier et les services aux entreprises. A l'opposé, 2% seulement d'entre elles ont une activité dans les transports et services annexes contre 5% en moyenne dans la Communauté européenne (tableau 2).

Un quart des effectifs des très petites entreprises françaises, services divers compris, travaille dans le commerce de détail contre un cinquième en Allemagne et 18% seulement en Espagne (tableau 3). De même la part des effectifs employés dans le bâtiment est nettement supérieure dans les très petites entreprises françaises (15%) que dans les très petites entreprises espagnoles et allemandes (12%);

elle est par contre dépassée par la part des très petites entreprises britanniques qui atteint 18,5%.

L'industrie manufacturière (NACE 2 à 4), qui peut être assimilée pour les très petites entreprises à l'artisanat de production, occupe une place beaucoup plus importante en Espagne (22%) qu'en Allemagne, en France et au Royaume-Uni (respectivement 16%, 14% et 12%). Il faut d'ailleurs noter que, toutes tailles d'entreprises confondues, le poids de l'industrie en nombre de personnes occupées est lui-même nettement plus élevé en Espagne et en Allemagne qu'en France ou surtout au Royaume-Uni.

IDENTITÉ DES ACTIVITÉS DOMINÉES PAR LES TRÈS PETITES ENTREPRISES

Par convention les très petites entreprises sont considérées comme la classe de taille dominante si elles occupent la part la plus importante des effectifs occupés. Dans les pays pour lesquels l'emploi ne comprend pas les personnes non salariées, les très petites entreprises sont dominantes si elles représentent plus de 80% de l'ensemble des entreprises.

Encadré

Données sur les petites entreprises au niveau européen

L'Office Statistique des Communautés Européennes (OSCE ou Eurostat) a entrepris depuis quelques années, dans le cadre des directives communautaires en faveur des PME, de collecter des données sur les PME européennes [12]. Ces données concernent le nombre d'entreprises, l'emploi, le chiffre d'affaires et éventuellement la valeur ajoutée; les entreprises sont ventilées en six classes de taille et leur activité est classée à partir de l'actuelle nomenclature officielle d'activité des communautés européennes (NACE). Suivant les pays, la couverture des données est plus ou moins complète; dans deux pays, la Grèce et l'Irlande, elle s'avère pour le moment mauvaise. Les données collectées s'étendent à peu près à l'ensemble des pays de l'Espace Economique Européen, c'est-à-dire aux douze pays membres de la Communauté Européenne ainsi qu'à certains pays de l'Association Européenne de Libre-Echange (AELE).

Les données "EUR12" couvrent l'ensemble des pays de la Communauté Européenne. Elles sont obtenues par agrégation des données recueillies et par estimation des données manquantes (soit par exemple pour certains pays les entreprises sans salarié, l'effectif non salarié ou encore certaines activités de services marchands). Les services personnels marchands (NACE 9) en sont exclus en 1988 car les données n'ont pas pu être estimées.

Dans cette partie, les données françaises utilisées pour les comparaisons avec les données communautaires couvrent un champ sectoriel plus large que celui de l'ECPE. Elles proviennent des fichiers fiscaux (déclarations des Bénéfices Industriels et Commerciaux et des Bénéfices Non-Commerciaux), l'effectif non salarié étant estimé à partir de l'ECPE. Les effectifs divergent en valeur absolue de ceux présentés à partir de l'ECPE, mais les structures par taille ou par secteurs d'activité demeurent relativement identiques.

Au niveau sectoriel, il n'est pas possible d'isoler l'artisanat, tel qu'il est défini en France, des autres secteurs. Les services personnels (coiffeurs, blanchisseries...) sont en effet exclus des estimations sur l'ensemble de l'Europe et la ventilation de la nomenclature disponible est insuffisamment détaillée : au niveau de la NACE à deux chiffres, les boulangeries, boucheries et fleuristes ne peuvent pas être distingués des commerces de détail.

Les très petites entreprises dominent, en termes d'emplois, à peu près les mêmes activités en France que dans l'ensemble de la Communauté européenne. Dans toutes les activités industrielles, elles sont devancées par les PME (soit les entreprises de 10 à 499 salariés) ou les grandes entreprises. Dans les services, elles s'affirment comme le principal employeur, en France comme au niveau communautaire, dans le commerce de détail, la récupération, les hôtels, cafés, restaurants et la réparation.

En Italie, les très petites entreprises apparaissent encore plus présentes qu'en France dans les activités de services, en particulier dans le commerce de gros et les transports routiers, activités dominées en France par les PME. A l'opposé, en Allemagne et au Royaume-Uni les très petites entreprises sont nettement moins présentes. La santé et les services personnels sont les seules activités dominées dans tous les pays par les très petites entreprises.

DES ÉCARTS DE PRODUCTIVITÉS APPARENTES DU TRAVAIL PLUS MARQUÉS DANS CERTAINS PAYS

La productivité apparente du travail est mesurée à partir de la valeur ajoutée par personne dans les pays où la valeur ajoutée est connue. En Belgique, au Royaume-Uni et au niveau communautaire elle est estimée à partir du chiffre d'affaires par personne. Pour les comparaisons entre ces différents pays, les taux de valeur ajoutée sur le chiffre d'affaires sont donc supposés égaux entre les différentes tailles d'entreprises exerçant la même activité.

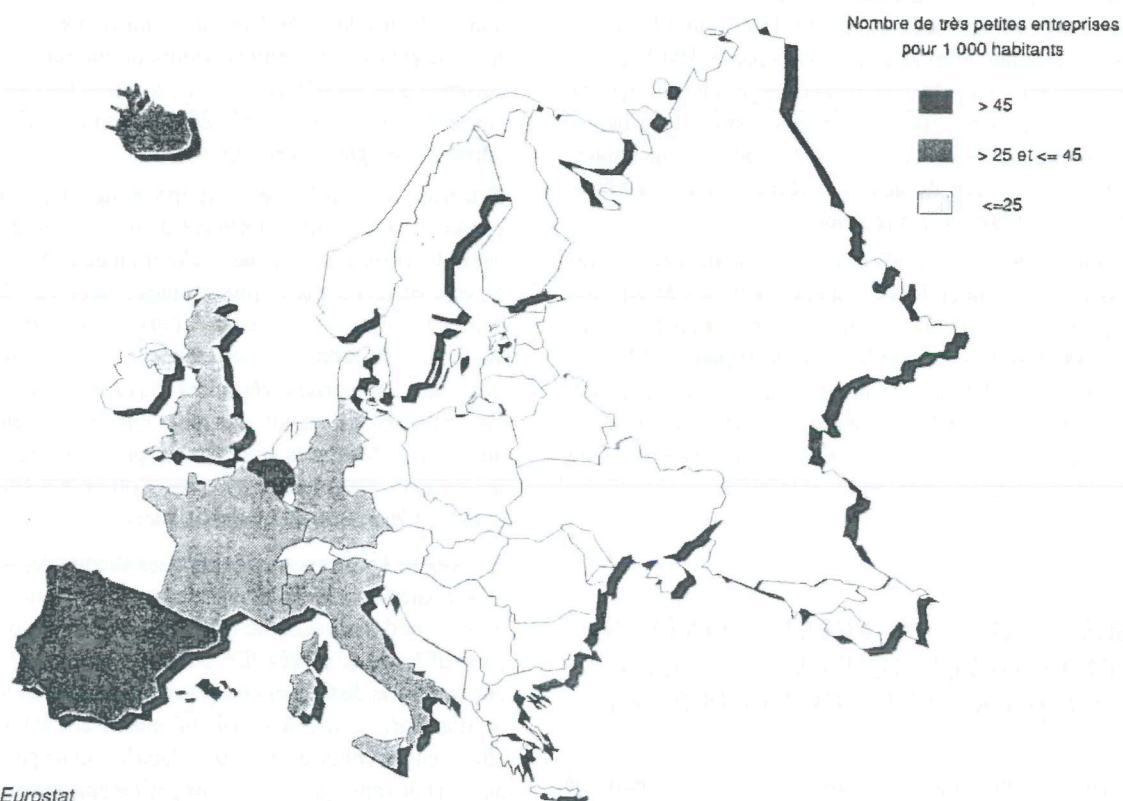
Au niveau communautaire la structure par taille d'entreprise des productivités apparentes du travail est semblable dans ses grandes lignes à celle observée en France. Dans l'industrie manufacturière et le bâtiment, la productivité va

croissant avec la taille des entreprises et les grandes entreprises obtiennent des niveaux nettement plus élevés que les autres classes de taille. Dans le commerce et les services les entreprises moyennes viennent en tête. Dans le commerce et les hôtels, cafés restaurants les très petites entreprises sont en net retrait; dans les autres services, elles dépassent les grandes entreprises.

Cet effet de la taille de l'entreprise sur la productivité apparente du travail se retrouve dans les secteurs industriels des différents pays de la Communauté. Toutefois, il s'avère suivant les pays plus ou moins accentué. Les très petites entreprises françaises occupent dans ce domaine aussi une situation intermédiaire. Au Royaume-Uni, les très petites entreprises présentent des niveaux de productivité apparente du travail nettement inférieurs à ceux obtenus par les PME et les grandes entreprises, et ce pour tous les secteurs. Des niveaux plus bas s'observent également pour les très petites entreprises italiennes.

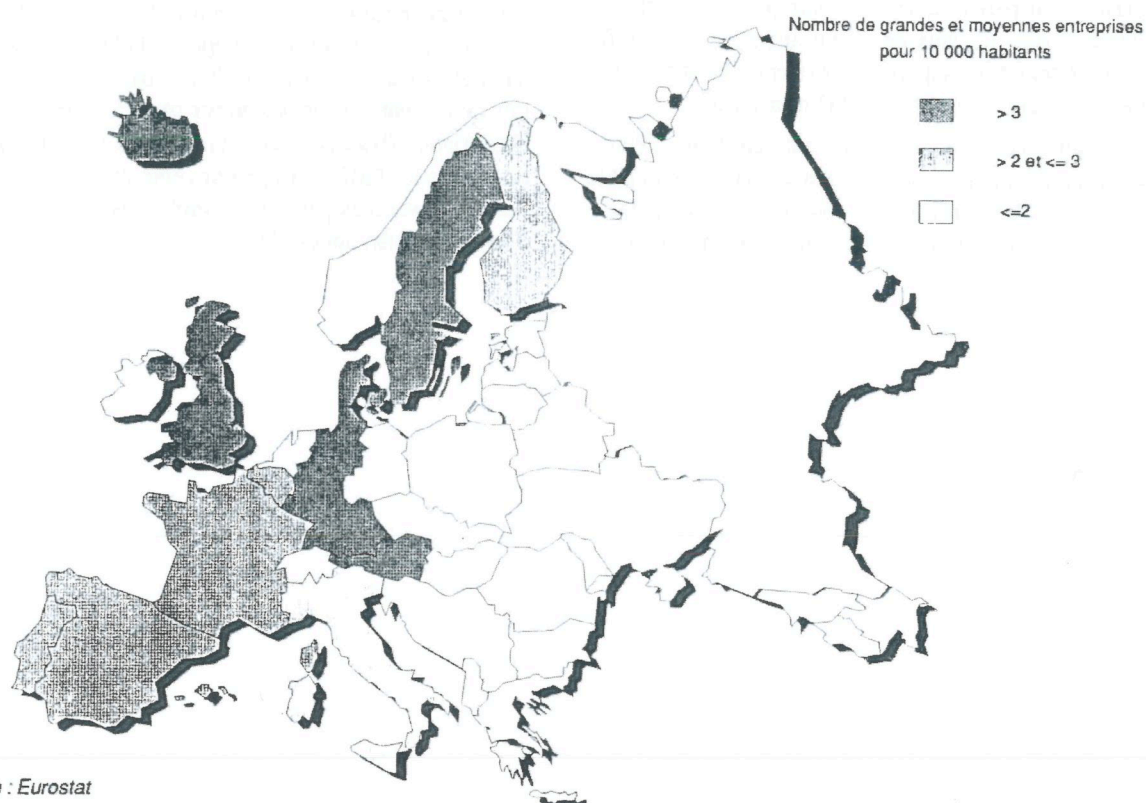
A l'opposé, les très petites entreprises allemandes et belges (1 à 9 salariés, les entreprises sans salarié étant exclues) présentent des niveaux de chiffre d'affaires par personne particulièrement élevés. En Allemagne, les très petites entreprises se distinguent dans la construction de matériel de transport, le textile-cuir-habillement et l'imprimerie; elles sont par contre en net retrait dans la chimie par rapport aux grandes entreprises. Les très petites entreprises belges dépassent les autres classes de taille dans la chimie et le matériel électrique et devancent ou égalent les PME dans le travail des métaux, la mécanique, le textile-cuir-habillement, l'imprimerie et le bois-ameublement et industries diverses. Les très petites entreprises belges l'emportent aussi en termes de chiffres d'affaires par personne sur les très petites entreprises des autres pays dans les activités industrielles (hormis l'agro-alimentaire) et le bâtiment, tandis que les PME et les grandes entreprises belges sont souvent devancées par leurs homologues françaises, italiennes ou britanniques [12].

Carte 1 - Densités des très petites entreprises (0 à 9 personnes occupées) en 1988



Source : Eurostat

Carte 2 - Densités des grandes entreprises (plus de 100 salariés) en 1988



Source : Eurostat

Tableau 1 - Poids des très petites entreprises (TPE) dans les pays européens en 1988

Pays	Nombre d'entreprises		Personnel occupé	
	Total	Part des TPE en %	Total	Part des TPE en %
Belgique	526000	94,9	2570000	17,2
Danemark	126000	77,4	1640000	19,5
Allemagne	2126000	87,3	18732000	17,1
Espagne	2019000	94,4	6996000	24,1
France	2010000	93,2	13506000	28,2
Italie	1699000	92,0	11684000	47,5
Luxembourg	15000	88,1	139000	22,1
Pays-Bas	157000	80,9	2589000	24,7
Portugal	643000	95,0	2204000	24,4
Royaume-Uni	2630000	93,2	20425000	26,2

Champ : Tous secteurs d'activité (pour l'Italie, hors services divers - NACE 9)

Source : EUROSTAT, *Enterprises in Europe*, 1992

Tableau 2 - Répartition sectorielle des très petites entreprises en 1988 en France et en Europe

Secteur (NACE)	en % de l'emploi total	
	Total CEE (EUR 12)	FRANCE
Energie et eau (1)	0,2	0,1
Biens intermédiaires (2)	1,3	0,9
Biens d'équipement (3)	4,4	4,2
Biens de consommation (4)	9,8	9,9
Bâtiment (5)	14,8	17
Commerce de détail (64-65)	25,4	26,7
Hôtels, cafés, restaurants (66)	10,1	11
Autres commerces (Autres 6)	13,5	10,2
Transports (7)	4,9	2,1
Finances, services aux entreprises, location (8)	15,4	17,9
Ensemble (1 à 8)	100	100

Champ : Secteurs marchands hors agriculture et services divers (NACE 1 à 8)

Source : EUROSTAT, *Enterprises in Europe*, 1992..

**Tableau 3 - Répartition sectorielle des très petites entreprises dans quatre grands pays européens
(en pourcentage de l'emploi total)**

Secteurs (NACE)	Allemagne (1 à 9 salariés)	Espagne (1 à 9 salariés)	France (0 à 9 salariés)	Royaume-Uni (0 à 9 salariés)
Energie et eau (1)	0,1	0,4	0,1	0
Biens intermédiaires (2)	1	3	0,8	0,6
Biens d'équipement (3)	4,9	7,1	3,7	4,2
Biens de consommation (4)	9,7	12,3	8,9	7,2
Bâtiment (5)	11,7	11,9	15,3	18,5
Commerce de détail (64-65)	20	18,1	25,3	
Hôtels, cafés, restaurants (66)	8,8	8,4	10,4	32,2
Autres commerces (Autres 6.)	8,3	11,6	7,4	
Transports (7)	3,6	5,9	1,8	5,5
Finances, services aux entreprises (8)	12,8	7,5	16,2	13,6
Services personnels (98)	5	2,6	4,7	18,2
Autres services (Autres 9.)	14,1	11,2	5,4	
Ensemble (1 à 9)	100	100	100	100

Champ : Secteurs marchands hors agriculture (NACE 1 à 9)

Source : EUROSTAT, *Enterprises in Europe*, 1992

Liste des tableaux, cartes et graphiques insérés dans le texte

Chapitre 1 -

L'évolution économique des petites entreprises

Tableaux

1. Evolution des parts de marché de l'artisanat par grand secteur d'activité
2. Evolution des parts de marché de l'artisanat par secteur détaillé
3. Un large éventail d'évolutions sectorielles
4. Croissance réelle des chiffres d'affaires des secteurs du commerce entre 1983 et 1988
5. Evolution des petites entreprises dans les secteurs du commerce de 1983 à 1988
6. Croissance réelle des chiffres d'affaires des secteurs des services entre 1983 et 1988
7. Evolution des petites entreprises dans les services entre 1983 et 1988.

Graphiques

1. Répartition de la population occupée dans les établissements industriels.
2. Franchissement du seuil de 20 salariés en nombre d'entreprises
3. Franchissement du seuil des 20 salariés en nombre de personnes occupées
4. Franchissement du seuil des 10 salariés en nombre d'entreprises
5. Franchissement du seuil des 10 salariés en nombre de personnes occupées
6. Croissance de l'emploi salarié en 1988 dans l'industrie
7. Croissance de l'emploi salarié en 1988 dans le bâtiment et les services

Chapitre 2 - Le comportement économique des petites entreprises

Tableaux

1. Principales caractéristiques des petites entreprises industrielles sous-traitantes en 1988
2. Diversification de l'activité selon les tranches d'effectifs salariés

Graphiques

1. Taux d'endettement selon la taille
2. Structure des capitaux permanents selon la taille
3. Taux d'endettement court selon la taille
4. Part de la clientèle régionale dans les petites entreprises industrielles en 1988
5. Part de la clientèle de particuliers dans les petites entreprises industrielles en 1988
6. Proportion d'entreprises exportatrices selon la taille en 1988
7. Proportion d'entreprises exportatrices selon la taille et le secteur en 1988
8. Variabilité des effectifs au cours de l'exercice 1988 suivant la taille des entreprises
9. Salaires annuels bruts moyens par salarié dans l'industrie en 1988
10. Salaires annuels bruts moyens par salarié dans le tertiaire en 1988
11. Salaires moyens des ouvriers selon la taille des unités
12. Intensité capitaliste selon la taille des entreprises dans l'industrie en 1988
13. Investissement par personne selon la taille des entreprises dans l'industrie en 1988
14. Investissement par personne selon la taille des entreprises dans le tertiaire en 1988
15. De 1983 à 1988, de nombreux artisans de production se sont informatisés
16. Informatisation des petites entreprises selon le secteur et la taille
17. Valeur ajoutée par personne selon la taille dans l'industrie et le bâtiment en 1988
18. Valeur ajoutée par personne selon la taille dans le tertiaire en 1988
19. Facteurs explicatifs de l'informatisation
20. Facteurs explicatifs de la productivité du travail
21. Effets des rémunérations sur la productivité du travail
22. Effet de l'informatisation sur la productivité du travail

Chapitre 3 - Le positionnement des petites entreprises

Tableaux

1. Part des petites entreprises dans les grands secteurs d'activité
2. Part des entreprises sans salarié dans les grands secteurs d'activité
3. Contenu des six filières de production-distribution
4. Contenu des sept filières de production
5. Performances comparées des petites entreprises selon la position des secteurs dans le commerce extérieur
6. Performances comparées des moyennes et des grandes entreprises selon la position des secteurs dans le commerce extérieur
7. Performances comparées des petites entreprises selon la technologie du secteur
8. Performances comparées des moyennes et des grandes entreprises selon la technologie du secteur
9. Performances des petites entreprises selon l'origine des activités
10. Performances comparées des moyennes et des grandes entreprises selon l'origine des activités.

Graphiques

1. Poids des différents secteurs d'activité suivant la taille des entreprises
2. Poids des grands secteurs dans les entreprises de moins de 20 salariés en 1988
3. Poids des secteurs de l'artisanat dans les entreprises de 0 à 10 salariés en 1988
4. Poids des petites entreprises dans les filières de production-distribution en 1988
5. Poids des entreprises artisanales dans les différentes filières de production en 1988
6. Positionnement des entreprises au sein des filières de production en 1988
7. Evolution du positionnement des entreprises dans les filières de production entre 1983 et 1988
8. Positionnement dans les points forts du commerce extérieur selon la taille des entreprises
9. Positionnement dans les secteurs haute technologie selon la taille des entreprises
10. Répartition par classe de taille des entreprises selon l'origine de leur activité

Chapitre 4 - Implantation et dynamique régionale

Tableaux

1. Poids des petites entreprises et des entreprises sans salarié selon les régions
2. Poids de l'artisanat dans l'économie régionale en 1988
3. Variations régionales de l'emploi suivant les grands secteurs d'activité entre 1983 et 1988
4. Répartition des petites entreprises selon le secteur et le type d'agglomération
5. Classement des départements suivant la part des petites entreprises qui ont une activité d'origine récente ou traditionnelle
6. Classement des régions suivant les performances des petites entreprises

Graphiques

1. Poids des petites entreprises dans les différentes zones d'habitat en 1988
2. Présence régionale des petites entreprises suivant l'orientation industrielle en 1988
3. Présence régionale des petites entreprises suivant le développement régional en 1988
4. Présence régionale des petites entreprises suivant la densité de la population
5. Quatre profils d'évolution régionales

Cartes

1. Densité régionale des entreprises sans salarié
2. Densité régionale des entreprises de moins de 20 salariés
3. Densité régionale des entreprises de plus de 20 salariés
4. Carte statistique de la France économique
5. Carte statistique de la France artisanale
6. Spécialisations régionales de l'artisanat de production
7. Carte des activités à forte densité des petites entreprises
8. Carte des régions selon l'origine des activités des petites entreprises
9. Pourcentage de petites entreprises dans les hautes technologies industrielles
10. Pourcentage des grandes entreprises dans les hautes technologies industrielles
11. Spécialisation régionale des PMI
12. Poids de l'industrie dans l'emploi des régions

Chapitre 5 - Profils des chefs d'entreprises

Tableaux

1. Age et ancienneté professionnelle selon l'origine professionnelle du dirigeant
2. Secteurs dans lesquels plus du tiers des dirigeants sont salariés
3. Secteurs dans lesquels moins de 10% des dirigeants sont salariés
4. Origine professionnelle des jeunes chefs
5. Performances selon l'origine professionnelle du dirigeant

Graphiques

1. Nombre de personne par entreprise selon l'âge du dirigeant
2. Taux de salariat suivant la taille des entreprises
3. Taux de salariat des dirigeants suivant l'âge du dirigeant
4. Répartition des chefs des petites entreprises selon l'origine professionnelle dans l'industrie et le bâtiment
5. Proportion de dirigeants anciens salariés ou anciennement installés à leur compte selon la taille des entreprises
6. Nombre d'entreprise et chiffre d'affaires moyen suivant l'âge du dirigeant
7. Nombre d'entreprise et chiffre d'affaires moyen suivant la durée d'exercice du dirigeant

8. Résultat de l'analyse en composantes principales sur les performances des chefs d'entreprises selon leur âge et leur origine professionnelle

9. Variation de l'emploi en 1988 suivant l'âge du dirigeant
10. Taux d'investissement suivant l'âge du dirigeant
11. Pourcentage d'investisseurs selon l'âge du dirigeant
12. Taux d'investissement des petites entreprises ayant investi suivant l'âge du dirigeant
14. Fréquence des cessations d'entreprises en 1988 suivant l'âge, l'expérience et l'origine professionnelle du dirigeant.

Chapitre 6 - Les petites entreprises en Europe

Tableaux

1. Poids des très petites entreprises dans les pays européens en 1988
2. Répartition sectorielle des très petites entreprises en 1988 en France et en Europe
3. Répartition sectorielle des très petites entreprises dans quatre grands pays européens

Cartes

1. Densité des très petites entreprises en 1988
2. Densité des grandes entreprises en 1988

ANNEXE MÉTHODOLOGIQUE

I - Une exploitation d'enquêtes statistiques coordonnées

Les résultats présentés dans cette publication sont issus de l'exploitation de sept enquêtes statistiques sur les petites entreprises. Il s'agit du réseau des Enquêtes annuelles d'entreprise dites "EAE".

Chaque année six enquêtes sont réalisées respectivement par les services statistiques des ministères de l'agriculture, de l'industrie, de l'équipement et des transports sur leur champ de compétence et par l'Insee sur les secteurs du commerce et des services (pour plus d'information, consulter "Les Sources Statistiques sur les Entreprises", *Collections de l'Insee*, série E, n° 117). Théoriquement, ce dispositif couvre annuellement l'essentiel des unités du système productif marchand. Les petites entreprises y sont observées par des techniques d'échantillonnage aléatoire. En pratique, ceci ne concerne pas les très petites entreprises industrielles (de moins de dix salariés), lesquelles relèvent du champ de l'artisanat. Cette lacune est comblée par des enquêtes spécifiques. Dans les années 70, il y eut ainsi deux enquêtes sur les entreprises artisanales (1971 et 1979). Depuis 1983, l'enquête est organisée comme un élément complémentaire au réseau des enquêtes annuelles d'entreprise. Co-financée par la Direction de l'Artisanat, l'Enquête auprès des petites entreprises industrielles (EPEI) est réalisée par l'Insee à un rythme bi-quinquennal (1983, 1986, 1988, 1991...). Elle permet notamment de répondre à une directive communautaire qui demande des résultats statistiques sur les entreprises industrielles de moins de vingt salariés au moins tous les cinq ans (1983, 1988...).

L'appartenance de cette enquête au réseau des EAE rend possible l'Exploitation coordonnée sur les petites entreprises (ECPE). On regroupe alors en un seul fichier les résultats des sept enquêtes évoquées précédemment, constituant ainsi une base de données tout à fait unique sur les entreprises françaises de toute taille. Les enquêtes sont lancées à partir de la même base de sondage et les tirages d'échantillons sur les petites entreprises sont coordonnés. Questionnaires et méthodologies d'exploitation sont harmonisés, ce qui garantit l'homogénéité des résultats.

II - Un questionnement adapté aux petites entreprises

Le questionnaire de l'Enquête auprès des petites entreprises industrielles est adapté à la population des petites unités. Il comporte notamment des questions sur les caractéristiques du chef d'entreprise, sur les effectifs salariés et non-salariés, sur les conditions d'exploitation (notamment sur l'informatisation) ainsi que sur la clientèle (*cf. fac-similé en annexe*).

Les questionnaires d'enquête annuelle adressés aux petites entreprises ont été modifiés sur l'exercice 1988 pour inclure des questions analogues. L'harmonisation a été très poussée dans le bâtiment-génie-civil et agricole et beaucoup plus limitée dans les secteurs tertiaires. Ceci explique que les analyses menées sur certains thèmes ne portent pas sur l'ensemble des secteurs d'activités. C'est par exemple le cas pour l'origine professionnelle des chefs d'entreprises qui ne figurait que dans les questionnaires des enquêtes industrielles.

III - Les limites du champ de l'étude

Le réseau des enquêtes annuelles d'entreprise a pour vocation de couvrir l'ensemble des entreprises du système productif marchand hormis les secteurs de l'agriculture, des assurances et des organismes financiers (secteurs très spécifiques où on dispose d'autres sources d'information). Ceci représente environ 2 000 000 entreprises en 1988.

De fait, les enquêtes actuelles ne portent pas sur certaines activités plus difficiles à enquêter : principalement dans les transports (par exemple, les quelques 27 000 artisans taxis n'ont pas été enquêtés en 1988) et dans les services (sont exclus la santé et les services récréatifs et culturels ; pour le moment, on couvre ainsi très mal le secteur de l'économie sociale). Ainsi limité, le champ complet de l'exploitation coordonnée correspond à un échantillon de 220 000 entreprises représentant environ 1 600 000 entreprises dont 1 525 000 de moins de vingt salariés.

Enfin, certains tableaux portent sur un champ plus limité. Dans ce champ réduit, on a exclu des unités aberrantes par rapport à certains ratios d'analyse économique. Par exemple, les purs donneurs d'ordre qui réalisent de très gros chiffres d'affaires avec très peu d'effectifs ou les entreprises de location immobilière dont les investissements ont peu de rapport avec les effectifs occupés...



ENQUÊTE AUPRÈS DES PETITES ENTREPRISES INDUSTRIELLES 1988

**Institut National de la
Statistique
et des Etudes Economiques**

Les données individuelles que vous fournirez ne pourront en aucun cas être utilisées à des fins de contrôle fiscal ou de répression économique. L'article 22 du décret 84 628 du 17 juillet 1984 et l'avis du CNIS publié au bulletin officiel du Ministère de l'Economie, des Finances et de la Privatisation n° 86-2 précisent les conditions dans lesquelles les données peuvent éventuellement être communiquées et diffusées. Tout défaut de réponse ou une réponse sciemment inexacte peut entraîner l'application d'une amende administrative.

La loi n° 78-17 du 6 janvier 1978 relative à l'informatique, aux fichiers et aux libertés, s'applique aux réponses faites à la présente enquête par les entreprises individuelles. Elle leur garantit un droit d'accès et de rectification pour les données les concernant. Ce droit peut être exercé auprès de l'INSEE.

**Un exemplaire de ce questionnaire
doit être retourné dûment rempli à
l'adresse ci-contre AVANT le :**

**Pour tous renseignements rela-
tifs à ce questionnaire, veuillez
vous adresser à la Direction
Régionale de l'INSEE de :**

Numéro SIREN

APE

Tél. :

Statut juridique

Poste :

► Si l'une des informations imprimées ci-dessus est inexacte, veuillez nous indiquer les changements intervenus :

En cas de cessation d'activité, veuillez préciser la date de la cessation 19
mois an

CADRE RÉSERVÉ À L'INSEE

SIREN

STJ

DIN

REP

APL

ESS

Veuillez nous indiquer le NOM :

L'ADRESSE :

Tél. :

de la personne que l'on peut joindre facilement pour répondre à une demande éventuelle d'informations complémentaires.

A

, le

Signature :

I - EMPLOI

1. - Questions concernant le chef d'entreprise

▷ Année de naissance _____

NAI

▷ Depuis quelle année êtes-vous le chef de cette entreprise ? _____

INS

▷ Avez-vous suivi une formation professionnelle ? { -- oui _____ 1
-- non _____ 2

SFP

Si OUI, de quel type ?

en apprentissage _____ 1
en enseignement technique ou professionnel _____ 2
les deux _____ 3

NFP

Juste avant d'être le chef de l'entreprise que vous dirigez actuellement, étiez-vous ?

apprenti _____ 1
employé ou collaborateur non salarié dans une entreprise familiale _____ 2
salarié dans une entreprise artisanale (10 salariés et moins) _____ 3
salarié en dehors du secteur artisanal (11 salariés et plus) _____ 4
etabli à votre compte (chef d'une autre entreprise, exploitant agricole...) _____ 5
chômeur _____ 6
élève, étudiant, sans profession... _____ 7

ORI

2. - Effectif non salarié au 31/12/1988

▷ Indiquez le nombre de personnes employées au 31/12/1988

-- Chef d'entreprise et associés _____	_____
-- Aides familiaux _____	_____
Total effectif non salarié _____	_____

CHE

AFC

TNS

3. - Effectif salarié au 31/12/1987 et au 31/12/1988 (si vous n'employez pas de salarié, passez directement à la question 4)

Cette rubrique concerne tout le personnel salarié et assimilé faisant l'objet de la « Déclaration annuelle des données sociales ».

- **COMPTER** : la totalité des salariés rémunérés directement par l'entreprise y compris les dirigeants de sociétés et gérants salariés, le personnel saisonnier, les travailleurs salariés à temps partiel, les apprentis sous contrat.
- **NE PAS COMPTER** : le personnel mis à votre disposition par d'autres entreprises.

▷ Indiquez le nombre de personnes employées

	au 31/12/1987	au 31/12/1988
-- Salariés à temps plein (plus de 20 heures par semaine) (sauf apprentis et stages d'initiation à la vie professionnelle) _____	_____	_____
-- Salariés à temps partiel (moins de 20 heures par semaine) (sauf apprentis et stages d'initiation à la vie professionnelle) _____	_____	_____
-- Apprentis sous contrat _____	_____	_____
-- Stages d'initiation à la vie professionnelle (SIVP) _____	_____	_____
Total effectif salarié _____	_____	_____

SC

SP

AP

IP

TS

▷ **MOUVEMENTS DE PERSONNEL SALARIÉ DANS VOTRE ENTREPRISE** (hors apprentis et stages d'initiation à la vie professionnelle) entre le 31/12/1987 et le 31/12/1988

-- Nombre de salariés entrés _____

MVE

-- Nombre de salariés sortis _____

MVS

▷ **Nombre total d'heures travaillées en 1988** (renseignement figurant à la rubrique D de l'imprimé DADS 1) _____

HEU

CHT I

▷ **Rémunérations**

Indiquez ci-contre le montant des rémunérations versées au titre de l'année 1988 _____ F
(renseignement figurant en colonne 20 de l'imprimé DADS 1)

REM

CRE I

II - CONDITIONS D'EXPLOITATION

4. - Dans votre activité professionnelle, utilisez-vous l'informatique pour votre gestion (micro-ordinateur...) ?

oui	1
non	2

ING

Si OUI, le matériel vous appartient-il ?

oui	1
non	2

INM

5. - Dans votre activité professionnelle, utilisez-vous l'informatique pour votre production (machines à commandes numériques...) ?

oui	1
non	2

INP

6. - Avez-vous fait appel dans votre activité professionnelle à une société ou à un organisme de conseil pour un service rémunéré (au moins en partie, par exemple en cas de co-financement par le Fonds Régional d'Aide au Conseil) ?

oui	1
non	2

CNS

III - ACHATS ET INVESTISSEMENTS

7. - Répartition des achats et autres dépenses (hors investissements) de 1988

	Montant hors taxes
Total des achats (comptes 60 + 61 + 62 du plan comptable révisé)	F
DONT : Achats de marchandises destinées à être revendues en l'état	F
• Achats de matières premières, fournitures consommables et fournitures non stockables (comptes 601 + 602 + 6061)	F
• Sous-traitance confiée à des tiers (comptes 604 + 605 + 611)	F

DEP

CDE

ARV

AMP

STF

8. - Répartition des investissements de 1988

Les achats et travaux indiqués dans ce cadre sont ceux qui vous ont été facturés en 1988. Les montants correspondants doivent être indiqués en francs hors TVA déductible et sans déduction d'amortissement.

Pour les achats et travaux portant sur des véhicules ou des bâtiments à usage à la fois personnel et professionnel, indiquez seulement dans les montants correspondants la part de l'investissement destiné à un usage purement professionnel.

	Montant hors taxes
- Machines, outillage, mobilier	F
- Matériel de transport (véhicules automobiles, camions...) à usage professionnel	F
- Constructions neuves, travaux de génie civil, agencements et installations	F
- Terrains, bâtiments existants, etc.	F
Total des investissements corporels	F

IMM

IMT

ICN

ICO

INV

CIN

9. - Financement des investissements (ressources qui vous ont permis de payer les dépenses d'investissements facturées en 1988)

	Montant des ressources
- Ressources de l'entreprise ou du chef d'entreprise	F
- Prêt personnel (famille, notaire...)	F
- Prêt bancaire	F
Total du financement (doit être égal au total de la question 8)	F

FRP

FPP

FPB

FIN

10. - Crédit-Bail (valeur des biens à la signature des contrats)

Pour les contrats de crédit bail signés par l'entreprise au cours de l'exercice clos avant le 1^{er} janvier 1989, lui donnant la jouissance des équipements qui en sont l'objet, indiquez le total de la valeur de ces biens à la signature des nouveaux contrats, à l'exclusion des redevances afférentes à l'exercice et du montant cumulé des redevances des exercices précédents ou restant à payer.

F

CRB

IV - ACTIVITÉS

11. - Chiffre d'affaires

Veuillez indiquer le montant en francs pour 1988 de votre **chiffre d'affaires réel** (et non forfaitaire) ; c'est-à-dire le montant total des ventes, réparations, installations ou prestations de service réalisées.

Montant hors taxes _____ F.
Taxes _____ F.
Montant taxes comprises _____ F.

CAH

TAX

CAT

CCA

Description des activités

Veuillez décrire avec précision toutes les activités que vous exercez, ainsi que toutes les formes qu'elles peuvent prendre, à l'intérieur des grandes rubriques définies ci-dessous.

Indiquez pour chaque activité le montant du chiffre d'affaires hors taxes qu'elle représente (si vous ne pouvez pas fournir le montant, indiquez, même de façon approximative, le pourcentage du chiffre d'affaires que représente chaque activité), ainsi que le nombre de personnes employées.

	Chiffre d'affaires hors taxes		Effectif au 31/12/88 salarié et non salarié
	Montant en francs	ou %	
- Activités de production ou de transformation (précisez) :			
	F	%	
	F	%	
	F	%	
- Réparations y compris service après-vente (précisez) :			
	F	%	
	F	%	
- Commerce : revente de produits en l'état (précisez les produits revendus) :			
	F	%	
- Autres activités (précisez) :			
	F	%	
Total	* F	100 %	

* Ce total doit être égal au montant hors taxes de la question précédente.

12. - Secteur clients

Quelle est la part approximative (dans votre chiffre d'affaires) de la clientèle installée

- en France :
 - dans votre région _____ %
 - hors région _____ %
 - à l'Etranger :
 - pays membres de la CEE _____ %
 - hors CEE _____ %
- (100) %

CFR

CFH

CEE

CHE

Quelle est la part dans votre chiffre d'affaires

- des particuliers _____ %
 - des entreprises ou administrations _____ %
- (100) %

CLP

CLS

En 1988, avez-vous exécuté des travaux en sous-traitance (suivant les directives techniques d'une ou plusieurs entreprises donneuses d'ordres) ?

oui _____ 1
non _____ 2

TST

NDO

Si OUI • pour combien de donneurs d'ordres avez-vous travaillé ? _____

• montant de ces travaux (exécutés en sous-traitance) :

Indiquez { soit le montant hors taxes des facturations _____ F.
soit la part de ces facturations dans votre chiffre d'affaires _____ %

CST

PST

CADRE RÉSERVÉ A L'INSEE :

APE _____ AS1 _____ NAC _____ EFP _____ PAP _____ PAC _____

BIBLIOGRAPHIE

Ouvrages ou articles généraux

- [1] - Z. Acs et M. Audretsch, "The Economics of Small Firms, a european challenge", *Kluwer Academics Publisher*, 1990
- [2] - M. Auvolet et alii, "L'Artisanat en France", *La Documentation française*, 1985
- [3] - P. Bachelard, *L'artisanat dans l'espace français*, Masson, 1982
- [4] - N. Barthelemy, "Profils économiques de l'artisanat", *Les collections de l'Insee*, Série E, n° 81, 1982
- [5] - R. Brocard et J.M. Gandois, "Grandes entreprises et PME", *Economie et Statistique*, n° 96, janvier 1978
- [6] - G. Brudieu, B. Savoye, *Artisanat de production et petites entreprises industrielles en 1988*, Direction de l'Artisanat - Insee, 1991
- [7] - P. Crosnier, J.P. François, T. Lehoucq, *Les chiffres clés, les PMI*, édition 91, Dunod - SESSI, 1991
- [8] - M. Delattre, "Les PME face aux grandes entreprises", *Economie et Statistique* n° 148, octobre 1982
- [9] - M. Didier et E. Malinvaud, "La concentration de l'industrie s'est-elle accentuée depuis le début du siècle ?", *Economie et Statistique*, n° 2, juin 1969
- [10] - M. Didier, "Crise et concentration du secteur productif", *Economie et Statistique*, n° 144, mai 1982
- [11] - Julien et Marchesnay, *Guide de gestion de la micro-entreprise*, Vuibert, 1985
- [12] - T. Leemans, J. Ilboudo, E. Perea, B. Savoye, *Enterprises in Europe*, Eurostat, OPCE, 1992
- [13] - J. Thibaud, "Petites entreprises de l'artisanat, du commerce et des services", *Les collections de l'Insee*, Série E n° 110, 1988
- [14] - B. Zarca, *L'Artisanat français, du métier traditionnel au groupe social*, Economica, 1986

Recueils de données statistiques sur les petites entreprises

- [15] - C. de Barry, Y. Bournique, C. Vaslin, "L'Artisanat au 1.1.1987", *Insee Résultats* n° 100 à 102 - 1990
- [16] - A. Monfort, "Les petites entreprises industrielles en 1986", *Les collections de l'Insee*, Série E, n° 116, 1988
- [17] - *La France de l'artisanat, chiffres-clefs*, édition 1991, Direction de l'Artisanat
- [18] - *Enquêtes sur les coûts de la main d'oeuvre*, Eurostat, OPCE, 1981,
- [19] - "La structure des salaires en France", 1986, *Insee - Résultats* n° 157 - 1991

Ouvrages ou articles thématiques

- [20] - F. Amand, "Petit et grand commerce", in *La France des entreprises*, 1991
- [21] - C. de Barry et Y. Bournique, "Donneurs d'ordre et sous-traitants", in *La France des entreprises*, 1991
- [22] - A. Blanc et B. Savoye, "L'artisanat : une entreprise sur trois", in *La France des entreprises*, 1991
- [23] - O. Bovar et I. Remond-Tiedrez, "L'artisanat du bâtiment", in *La France des entreprises*, 1991
- [24] - J.L. Bricout, *Le financement des entreprises dans la décennie 80*, Insee, 16ème journée des Centrales de bilans, 1991
- [25] - S. Dumartin, "Emploi : la géographie de la croissance" in *La France des entreprises*, 1991
- [26] - M. Lacroix, "Les services aux entreprises", in *La France des entreprises*, 1991
- [27] - A. Letowski, "Informatisation des entreprises artisanales, les chiffres de 1989", APCM, 1990
- [28] - M.A. Magoarou et V. Thollon-Pommerol, "Le retour au métier", in *La France des entreprises*, 1991
- [29] - B. Savoye, "L'informatisation des petites entreprises", in *La France des entreprises*, 1991
- [30] - V. Thollon-Pommerol, "L'armature des groupes", in *La France des Entreprises* - 1991
- [31] - H. Viennet, "Créer ou reprendre une entreprise", *Insee Première* n° 159, septembre 1991

Document 8

Le programme de mise à niveau des entreprises au Sénégal, une évaluation d'impact à partir de données statistiques préexistantes, coécrit avec Nans Bastide, Stateco n°110, 2016

Le programme de mise à niveau des entreprises du Sénégal, une évaluation d'impact à partir de données statistiques préexistantes

N. Bastide
B. Savoye¹

Les évaluations scientifiques d'impact (ESI) ont connu un essor important ces deux dernières décennies. La mobilisation des données statistiques pour les réaliser peut se faire suivant différentes modalités et présente un réel enjeu pour la statistique publique. Ces ESI supposent le plus souvent une collecte de données d'enquête avant et après le projet de développement, le programme ou la mesure de politique publique étudiés. L'ESI menée sur le programme de mise à niveau des entreprises du Sénégal s'est appuyée en revanche sur des données préexistantes et collectées à d'autres fins que celle de l'étude. En dépit de certaines limites, elle aboutit à des résultats significatifs, qui mettent en évidence un impact positif et durable de ce programme sur les entreprises bénéficiaires.

Introduction

L'évaluation scientifique d'impact (ESI) du programme de mise à niveau des entreprises (PMNE) du Sénégal, engagée par l'AFD en 2013 visait principalement un objectif opérationnel : apprécier l'impact réel de ce programme sur les entreprises bénéficiaires, toutes choses égales par ailleurs, afin de juger s'il y avait lieu et sous quelle forme de poursuivre le financement du programme. Toutefois, à cet objectif était associé un objectif de nature plus méthodologique, qui consistait à réaliser une ESI dans des conditions particulièrement modestes, en s'appuyant uniquement sur des données préexistantes collectées à d'autres fins. Pour relever ce défi méthodologique, l'AFD a travaillé de concert au Sénégal avec l'Agence Nationale de la Statistique et de la Démographie (ANSD) et le Bureau de Mise à Niveau (BMN), afin de mobiliser des données préexistantes sur des entreprises bénéficiaires, mais également non bénéficiaires, du PMNE.

La revue *Stateco* étant consacrée en premier lieu aux questions de méthodologie statistique et

économétrique, cet article s'intéresse tout d'abord, dans la première partie, à ce défi méthodologique, en analysant les modalités d'articulation des ESI avec la statistique publique, que ce soit sous forme d'enquêtes ad hoc ou, comme dans le cas présent, de mobilisation de données existantes.

La seconde partie de l'article présente l'ESI du PMNE du Sénégal : les objectifs et le contenu de ce programme d'aide à l'investissement des entreprises, les démarches statistique de constitution de la base de données et économétrique d'analyse des données, enfin les principaux résultats et les limites de la méthode.

Enfin quelques enseignements sont tirés de cette expérience sur les conditions de réussite de la démarche d'évaluation d'impact mise en œuvre.

Les évaluations d'impact et la statistique publique

Les évaluations scientifiques d'impact (ESI) sont souvent assimilées dans la littérature économique aux évaluations dites expérimentales ou randomisées, qui

ont connu un essor considérable depuis le début des années 2000 et une audience, au travers notamment des écrits d'E. Duflo et de A. Banerjee, qui dépasse largement le cercle restreint des économistes du développement.

Toutefois, dans cet article comme dans un grand nombre de travaux consacrés à cette approche, on s'intéresse à une acception plus large des ESI, qui inclut des approches quantitatives non randomisées, pour peu qu'elles soient menées de façon rigoureuse, sur la base de travaux économétriques et en se référant à un contrefactuel.

L'articulation entre les ESI et la statistique publique

Dans son ouvrage sur les évaluations d'impact, S. Pamies-Sumner met en avant deux constats macroéconomiques au sujet de l'articulation entre les ESI et la statistique publique (Pamies-Sumner, 2014) :

- premièrement, l'essor remarquable des ESI dans les pays en développement ces deux dernières décennies ne s'est apparemment pas effectué au détriment de l'aide à la statistique publique. Cette aide a en effet également progressé au cours de ces mêmes années.

- deuxièmement, si la statistique publique n'a pas souffert de la montée des ESI, elle n'a pas non plus bénéficié de son essor, faute notamment de stratégie en la matière : *« il ne semble pas que les bailleurs impliqués dans la conduite des évaluations d'impact, ni les principaux centres de chercheurs associés aient formalisé une stratégie volontariste en la matière. Pour exemple, l'IPA fait état de peu d'expériences d'externalisation de la conduite de ces enquêtes auprès des instituts nationaux de statistique. Le J-Pal et l'IPA, très soucieux de maîtriser la qualité des données collectées, ont même une stratégie d'internalisation croissante des enquêtes réalisées (par du personnel propre à ces institutions) ».*

Du point de vue plus « micro » de la conception d'un dispositif d'évaluation d'impact, l'articulation des ESI avec la statistique publique peut s'étudier à partir des deux questions suivantes :

- est-il nécessaire de collecter des données issues d'une source différente de celle du dispositif de suivi de l'intervention (c'est-à-dire des données extérieures au périmètre de l'intervention, ou qui ne peuvent pas être collectées dans le cadre de cette intervention) ?
- si oui, quels sont les avantages comparatifs d'une externalisation de la collecte auprès des instituts statistiques nationaux vis-à-vis d'un BET, ou d'une collecte internalisée par un centre de recherche ?

Pourquoi recourir à des sources externes au dispositif de suivi ?

La réponse à apporter à la première de ces deux questions s'apprécie au cas par cas, en fonction des différents critères suivants :

- la nature de la question évaluative, c'est-à-dire de l'impact recherché. En effet, la question évaluative peut renvoyer à des informations relativement simples à collecter dans le cadre d'un dispositif de suivi, telle par exemple l'impact d'un dispositif de garantie sur le niveau des taux d'intérêts des crédits octroyés, ou au contraire très difficiles à obtenir, compte tenu de leur complexité ou encore de leur caractère confidentiel (par exemple l'impact d'un programme sur le revenu des entreprises, les conditions de vie des ménages, ou encore l'état sanitaire des personnes...);

- la prise de décision ex-ante ou ex-post de réaliser une ESI. L'ESI du PMNE du Sénégal, présentée dans la deuxième partie de l'article, relève d'une décision prise ex-post, d'où la nécessité de rechercher rétrospectivement des données et de s'orienter vers une démarche non randomisée. Le manque d'anticipation d'une ESI peut s'expliquer par le caractère d'urgence de certaines interventions, ou encore par un besoin d'information qui va apparaître à la fin de l'intervention, lorsqu'on s'interroge par exemple sur le bien-fondé de sa poursuite. Le plus souvent, dans ce cas de figure, le projet d'une ESI est abandonné, faute de pouvoir collecter les données quantitatives nécessaires à l'analyse, au profit d'une démarche plus empirique, fondée sur des informations de nature qualitative ;

- la configuration du contrefactuel. Dans certaines interventions conçues de sorte à être évaluées de façon rigoureuse, le contrefactuel peut être inclus dans le périmètre de l'intervention. C'est le cas notamment d'interventions séquencées sur plusieurs phases. Dans ce cas, la population qui bénéficie de l'intervention dans la première phase aura comme contrefactuel les populations qui seront « traitées » dans les phases suivantes : sauf à aller chercher des informations auxiliaires, il n'est pas nécessaire de recourir dans ce cas à des données extérieures à celles qui peuvent être collectées dans le cadre du programme. En revanche, un contrefactuel situé hors du périmètre de l'intervention requiert une collecte de données extérieures au dispositif de suivi, soit par le biais d'enquêtes ad hoc, soit encore par le biais de données existantes, c'est-à-dire collectées pour une autre fin, mais éventuellement complétées par des informations qui concerneront plus directement le programme.

On peut donc mener dans certains cas des ESI en s'appuyant uniquement sur des données issues du dispositif de suivi du programme, à condition qu'il ait été conçu à cette fin dès l'origine. Toutefois, dans la grande majorité des cas, il s'avère nécessaire de collecter des données externes.

Avantages comparatifs de la statistique publique vis-à-vis d'autres formes de collecte

Les réponses à la seconde question nécessitent de distinguer deux cas de figure : la réalisation d'une

enquête ad hoc ou la mobilisation de données existantes ou qu'il est prévu de collecter.

La réalisation d'enquêtes ad hoc

Selon IEG (IEG, 2012), l'organisme en charge de l'évaluation au sein de la Banque Mondiale, dans trois cas sur quatre, les évaluations d'impact se sont accompagnées d'enquêtes spécifiques (assorties le cas échéant de données secondaires préexistantes ou collectées dans un autre cadre).

Dans la plupart des ESI, les Instituts nationaux de statistique (INS) ne sont pas impliqués dans la réalisation de ces enquêtes ad hoc. Ainsi la très large majorité des ESI dites randomisées sont effectuées à partir d'enquêtes pré et post traitement conduites directement par le centre de recherche en charge de l'ESI, appuyé le cas échéant par un bureau d'études national. Toutefois, dans certains cas, le travail de collecte est confié aux INS. C'est le cas par exemple de l'évaluation d'impact du projet de développement urbain intégré de Djibouti financée par l'AFD et réalisée par DIAL, qui a déjà fait l'objet d'un article de Stateco, et pour laquelle les enquêtes pré et post traitement ont été effectuées à la Direction des Statistiques et des Etudes démographiques (DISED) de Djibouti (Mesplé-Somps, Pasquier-Doumer, 2011).

Théoriquement, on pourrait considérer que dans ce cas de figure les INS et les centres de recherche ou les BET spécialisés dans la gestion d'enquêtes se retrouvent en compétition dans un marché de la gestion d'enquête et de la collecte de données. Les INS peuvent se prévaloir d'un savoir-faire technique dans toutes les phases de la gestion d'enquête (conception des plans de sondage, collecte, saisie et apurement des données, etc.). Ils peuvent mettre en avant également leur expérience du terrain, leur connaissance des zones géographiques comme des populations à enquêter, et notamment des langues ou des dialectes employés. A contrario, les centres de recherche peuvent considérer que sur la thématique étudiée, ils maîtrisent mieux le processus de l'enquête, en termes de délais mais également de qualité de la collecte. Par ailleurs, ils peuvent trouver un intérêt à bénéficier d'un retour d'enseignements issus du terrain, qui viendra nourrir leur analyse.

Dans les faits, ce marché est largement fictif et la mise en concurrence entre ces deux catégories d'acteurs n'a pas vraiment lieu. Les INS interviennent le plus souvent dans le cadre de partenariats institutionnels et les centres de recherche internalisent la collecte de données, ou recourent à des appels d'offre auxquels les INS le plus souvent ne répondent pas, pour des raisons juridiques mais également institutionnelles.

La mobilisation de données statistiques préexistantes

Dans ce cas de figure, il ne s'agit pas de comparer les avantages respectifs des centres de recherche et des INS, mais de s'assurer que les données présentent

pour être exploitables la qualité minimale requise et étudiée. Dans l'ESI du PMNE, ces données proviennent des liasses fiscales d'entreprises saisies et traitées par l'Agence Nationale de la Statistique et de la Démographie (ANSD) du Sénégal, l'INS sénégalais.

Cette démarche présente des avantages importants pour l'INS concerné, mais également certaines difficultés. Comme avantages, on peut citer :

- la valorisation des statistiques publiques : certains domaines de la statistique demeurent peu connus du grand public, voire même des chercheurs. C'est le cas notamment des statistiques d'entreprises, qui font pourtant l'objet au Sénégal de publications régulières par l'INS de données issues de sa Banque de Données Economiques et Financières (ANSD, 2013), à la différence de nombre de pays qui se contentent de les exploiter pour l'élaboration des comptes nationaux, sans les valoriser en tant que telles ;

- un retour d'informations sur la qualité des données collectées : l'utilisation des données individuelles à des fins d'études permet de mettre en évidence inévitablement des données incorrectes ou encore des données aberrantes, qui demandent au statisticien de revenir vers elles, pour travailler à leur amélioration. De même, dans le cas de l'ESI du PMNE, l'appariement des liasses fiscales avec une autre source, en l'occurrence le dispositif de suivi du PMNE géré par le bureau de mise à niveau des entreprises, a permis de déceler des incohérences ou des lacunes. Dans cet esprit, les INS qui intègrent une activité d'études économiques, comme l'INSEE en France, bénéficient à ce titre d'un atout considérable sur des institutions qui se confinent aux tâches de production statistique.

- un faible coût pour le commanditaire, puisque les données sont déjà collectées et saisies et permettent donc de faire l'économie des dépenses afférentes à la gestion d'enquêtes. Les seuls coûts induits dans ce genre d'opérations sont des coûts d'appariement, de contrôle et de traitement des données ;

- l'absence de perturbation de la programmation des travaux statistiques : à la différence des enquêtes ad hoc qui peuvent mobiliser un nombre important de statisticiens et d'enquêteurs, au détriment le cas échéant d'opérations statistiques courantes, l'exploitation de données existantes induit un surcroît d'activité limité. Cette question importante, qui fait l'objet de recommandations au niveau international de Paris 21 et de la BAD (2010), a été évoquée à plusieurs reprises dans cette revue ;

- l'absence de sollicitation nouvelle des entreprises et donc de charge supplémentaire de réponse aux différentes enquêtes ou requêtes administratives. La charge de travail pour répondre aux nombreuses sollicitations de l'administration et de la statistique est débattue depuis de nombreuses années dans les pays

occidentaux ; elle est en revanche encore peu mentionnée dans les pays en développement, alors que les PME et les grandes entreprises du secteur dit moderne sont très sollicitées, compte tenu de l'é étroitesse du tissu qui limite les possibilités de recourir au sondage.

A ces avantages s'ajoutent encore deux atouts supplémentaires si l'on recourt à une source administrative :

- le suivi longitudinal : dans le cas d'enquêtes ad hoc, on se contente le plus souvent de deux passages, l'un avant le traitement, l'autre après. Dans le cas de données préexistantes, on peut fonder l'analyse sur des données collectées sur une périodicité régulière, avant, pendant et après le traitement, et être en mesure ainsi de mieux suivre les trajectoires des ménages ou des entreprises traitées et non traitées, et notamment d'appréhender les dynamiques antérieures au traitement. Ainsi, dans l'ESI du PMNE, on peut suivre les trajectoires des entreprises sur dix exercices successifs ;

- la ventilation détaillée des résultats, notamment au niveau territorial : la quasi-exhaustivité de la couverture des sources administratives permet en effet d'analyser les résultats à un niveau beaucoup plus fin que lorsqu'on recourt à une enquête par sondage.

La démarche présente cependant deux difficultés majeures :

- le contenu des données : comme dans le cas des sources administratives, les variables n'ont pas été collectées aux fins de l'étude, mais pour un tout autre usage. De ce fait, elles ne peuvent couvrir qu'en partie les facteurs susceptibles d'influencer le comportement des populations étudiées, ou encore de rendre compte de l'impact recherché. Ainsi, dans le cas de l'ESI du PMNE du Sénégal, les données collectées ne prennent pas en compte des variables qualitatives telles que le profil du dirigeant, qui exercent sans doute une certaine influence sur les performances des entreprises. De même, elles ne rendent pas compte de l'emploi et des exportations, alors que leur progression fait partie des impacts recherchés.

- la fiabilité des données : dans le cas de données préexistantes, il est difficile de pouvoir corriger les erreurs détectées ou de savoir s'il faut ou non écarter des données jugées aberrantes, faute de pouvoir revenir vers les entreprises ou même de retrouver les questionnaires ou liasses d'origine pour vérifier qu'il ne s'agit pas d'une erreur de saisie. Or, si l'on recourt à des sources administratives, ces erreurs ou ces données aberrantes peuvent s'avérer nombreuses.

A ces difficultés s'ajoute également, lorsqu'on s'appuie sur une enquête par sondage, celle de la taille de l'échantillon exploitable, qui ne permettra de suivre que la seule partie des entreprises bénéficiaires enquêtée. Dans le cas des sources administratives, ce problème ne se pose pas, puisque ces sources sont

censées être exhaustives. En revanche se pose le problème de la couverture de la source administrative, surtout lorsqu'elle fluctue au cours du temps : il sera dans ce cas difficile de savoir si les évolutions observées sont imputables à la dynamique de la population observée, ou à l'amélioration/dégradation de la source mobilisée. L'ESI du PMNE du Sénégal a été confrontée à ce problème : la population des entreprises présentes dans la BDEF s'est en effet considérablement accrue durant la période sous revue, sans qu'on puisse savoir discriminer l'effet lié à la dynamique démographique des entreprises de celui lié aux efforts de l'ANSD pour améliorer la couverture du champ de sa base de données sur les entreprises issue des liasses fiscales.

Ces avantages et inconvénients s'apparentent en partie à ceux souvent cités au sujet du débat sur les mérites respectifs des sources administratives et statistiques. A. Desrosières a montré que ce clivage n'est en fait pas aussi prononcé qu'il n'y paraît à première vue (Desrosières, 2004), car la qualité et le coût respectifs de ces deux sources se sont progressivement rapprochés. En effet, dans les pays développés, la qualité des sources administratives s'est considérablement améliorée suite à la transmission des données administratives individuelles aux services statistiques spécialisés afin que ces derniers les retraitent. En corollaire, les coûts de constitution de ces sources se sont accrus : *« la réutilisation des sources administratives est en fait un lourd investissement. L'idée de sa quasi-gratuité est une idée largement fausse »*.

Par ailleurs, dans la pratique, les statisticiens sont souvent conduits à rapprocher, voire à combiner ces sources administrative et statistique, suivant les demandes d'informations qui leur parviennent, mais également de contraintes techniques ou financières¹.

Vers des approches hybrides ?

Cette approche consistant à combiner des sources mériterait d'être explorée pour la réalisation des ESI. Elle supposerait de greffer en quelque sorte des enquêtes ad hoc sur des enquêtes nationales courantes, par le biais de questionnaires additionnels et d'échantillonnages renforcés sur la population bénéficiaire. Dans ce cas, la collecte se ferait à coût marginal, ce qui procurerait un avantage comparatif important pour les INS.

Mais jusqu'à présent, cette formule séduisante, que l'AFD essaie de promouvoir dans différentes

¹ A. Desrosières donne à ce sujet comme exemple l'harmonisation européenne, qui « pousse à développer des enquêtes, puisqu'il est de plus en plus difficile de fournir des informations comparables à partir de sources nationales hétérogènes » mais également « à utiliser les sources administratives, pour des raisons de coût et d'exhaustivité, afin de répondre à des demandes de données finement localisées ».

géographies, en s'inspirant des pratiques de l'INSEE pour obtenir des financements complémentaires de ses enquêtes, s'avère difficile à mettre en œuvre : elle suppose une concertation avec les INS très en amont de l'étude pour insérer cette commande dans la programmation des enquêtes à venir, et une culture de prestation de services vis-à-vis des clients utilisateurs de statistiques qui reste encore insuffisamment développée dans de nombreux pays.

L'évaluation de l'impact du programme de mise à niveau des entreprises du Sénégal

De nombreux pays ont mis en place depuis la fin des années 80 des programmes de mise à niveau de leurs entreprises (PMNE), en Europe du Sud et de l'Est, en Amérique Latine, en Asie et au Sud de la Méditerranée. Le Sénégal a été, en 2004, le premier pays d'Afrique sub-saharienne à reproduire cette démarche. Trois raisons peuvent expliquer le développement de ces programmes :

- un besoin croissant de renforcer la compétitivité des entreprises locales, dans un contexte d'abaissement des protections douanières et d'ouverture toujours plus large des marchés ;
- l'échec patent de la plupart des politiques d'industrialisation volontaristes engagées dans les années soixante et soixante-dix ;
- le bilan apparemment positif des premiers PMNE, notamment de celui mené en Tunisie, souvent cité en exemple.

Toutefois, aucune évaluation scientifique d'impact (ESI) n'avait été menée jusqu'alors pour s'assurer que les impacts de ces programmes étaient effectivement positifs et durables, toutes choses égales par ailleurs, c'est-à-dire indépendamment du fait que les entreprises bénéficiaires de ces programmes sont souvent, lors de leur adhésion, en meilleure santé financière et plus dynamiques que les entreprises non adhérentes.

L'enjeu principal de l'ESI du PMNE du Sénégal engagée en 2013 par l'AFD était notamment de veiller à ce que les subventions versées pour le financement de ce programme ne donnent pas l'opportunité d'effets d'aubaine pour les entreprises bénéficiaires, en aidant la réalisation d'investissements que ces entreprises auraient de toutes façons effectués, même si le programme n'avait pas été mis en place.

Un deuxième enjeu consistait à étudier les impacts du programme, toutes choses égales par ailleurs, sur les performances des entreprises bénéficiaires et la durabilité de ces impacts. En effet, certains programmes d'aide aux entreprises peuvent présenter à court terme des impacts réels positifs mais qui disparaissent ensuite très rapidement. C'est notamment ce qui avait pu être observé dans le cadre

d'une évaluation d'impact menée sur un programme d'aide aux exportations des entreprises en Tunisie appuyé par la Banque Mondiale, le Famex.

A la différence de la plupart des ESI évoquées dans la première partie de l'article, l'évaluation du PMNE du Sénégal a été engagée de façon rétrospective, et donc dans des conditions a priori défavorables :

- aucun groupe de contrôle (ou « contrefactuel »), c'est-à-dire un groupe d'entreprises non bénéficiaires du programme, n'avait été prévu en amont pour comparer les performances des entreprises bénéficiaires du programme ;
- quant aux entreprises du groupe dit de traitement, bénéficiaires de ce programme, leurs performances n'avaient pas fait l'objet d'un suivi particulier de la part du Bureau de mise à niveau (BMN), une fois la décision prise de valider leur plan de mise à niveau.

Présentation du PMNE du Sénégal

Définition, histoire et principes des PMNE

Les programmes de mise à niveau des entreprises (PMNE) consistent en un accompagnement technique et financier des entreprises vers la mise en place d'investissements jugés nécessaires à leur développement ou à leur renforcement. Plus précisément, selon le guide méthodologique de l'ONUDI, il s'agit « *d'un processus continu qui vise à préparer et à adapter l'entreprise et son environnement aux exigences du libre-échange : (i) en aidant à lever certaines contraintes qui altèrent le climat des affaires (institutions, réglementation, etc.) ; (ii) en aidant les entreprises à devenir compétitives en termes de prix, qualité, innovation et à être capables de suivre et de maîtriser l'évolution des techniques et des marchés.* » (ONUDI, 2002).

Cette approche a émergé à la fin des années 80 au Portugal avec le PEDIP (Programme stratégique de dynamisation et de modernisation de l'économie portugais), dans le cadre des mesures mises en place pour accompagner son intégration au sein de l'Union Européenne. Elle a ensuite été reproduite, suivant différentes variantes, et grâce aux appuis financiers de différents bailleurs, en Europe de l'Est, en Amérique Latine, en Asie et au sud de la Méditerranée. Compte tenu du succès rencontré par certains PMNE, notamment en Tunisie, ce type d'intervention a trouvé désormais sa place dans la panoplie des outils et mesures proposés pour les économies en développement, même faiblement industrialisées comme le sont les économies de la zone UEMOA. A la suite de la mise en place du PMNE au Sénégal en 2005 (et préparé depuis 2002), un programme de restructuration et de mise à niveau de l'industrie des Etats membres de l'UEMOA a ainsi été initié en 2006 dans les huit pays de l'UEMOA.

Même s'ils sont censés prendre en compte la spécificité des différents contextes nationaux, ces

programmes sont structurés à peu près de la même manière. Au niveau de l'entreprise, une fois vérifiée son éligibilité au programme, conformément aux critères de taille et d'appartenance sectorielle fixés, la mise à niveau débute par un diagnostic global, comprenant cinq composantes : l'environnement, le positionnement stratégique (analyses produits-marché), l'analyse financière, les compétences techniques, le management.

Ce diagnostic doit permettre au chef d'entreprise de mieux anticiper l'évolution du marché (en termes de taille, d'attentes de la clientèle, mais également de qualité et de normes de production) et les conséquences de l'ouverture sur son secteur d'activité, et ainsi d'élaborer une stratégie pour s'adapter à l'évolution de la concurrence, en recherchant des avantages comparatifs, soit par l'abaissement du coût de revient des produits ou des services, soit par la nature des produits ou services proposés, soit encore par le marketing ou l'innovation. Cette stratégie suppose, à son tour, différents changements internes dans l'entreprise (amélioration de la gestion et renforcement des compétences, recentrage des activités, recherche de partenariats ou de fusions, flexibilité des moyens humains et matériels, etc.).

Suite à ce diagnostic, un plan de mise à niveau est soumis à la validation d'un comité de pilotage. S'il est validé, le programme subventionnera en partie, par le versement de primes, les différents investissements matériels et immatériels prévus par le plan.

Objectifs et mode d'organisation du PMNE du Sénégal

Le PMNE du Sénégal visait à concourir à deux grandes finalités :

- adapter les entreprises sénégalaises aux nouveaux défis posés par une ouverture commerciale accrue, suite à la réforme douanière de l'UEMOA, tant à

l'exportation que pour la satisfaction de la demande intérieure, sachant que cette ouverture commerciale était censée être renforcée par la mise en place des accords de partenariat économique (APE) avec l'Union Européenne ;

- contribuer à l'accélération de la croissance économique, le rythme de cette croissance étant jugé insuffisant, ainsi qu'au développement de l'emploi formel, notamment pour répondre à l'arrivée croissante de jeunes diplômés sur le marché du travail.

Le mode d'organisation est largement inspiré des modèles antérieurs, notamment du modèle tunisien, financé également par l'AFD (Bougaut, Filipiak, 2006). Il est présenté de manière détaillée dans le guide méthodologique du programme de mise à niveau (PMN, 2006). Les cinq sous-diagnostics portent sur l'organisation et le système d'information, les ressources humaines, la fonction marketing et commerciale, la fonction finance et la fonction technique et on retrouve les trois grands types de stratégie définis par l'ONUDI : le recentrage, le partenariat et la flexibilité. Les primes versées prennent en charge 80% du diagnostic, 70% de l'investissement immatériel, 30% de l'investissement matériel financé sur fonds propres et 20% de l'investissement matériel financé sur emprunt.

Déroulement du programme

Le PMNE est un processus jugé souvent complexe et long par les entreprises interrogées à son sujet. Il compte jusqu'à 23 étapes distinctes, que l'on peut regrouper en quatre phases : la qualification de la requête de mise à niveau avec notamment l'étude de l'éligibilité des entreprises au programme, la réalisation du diagnostic de mise à niveau, la validation du plan de mise à niveau et enfin l'exécution du plan de mise à niveau et le remboursement des primes.

Tableau 1 :

Evolution du nombre de dossiers de 2005 à 2013

Année	Demandes d'adhésion	Validations de plans de mise à niveau	Plans de mise à niveau clôturés
2005	176	4	0
2006	54	13	0
2007	42	15	1
2008	33	10	2
2009	28	9	4
2010	24	16	7
2011	26	13	14
2012	43	17	16
2013	30	3	8
Autres (non datés, 2014*)	1	8	1
Total	457	108	53

Source : calculs des auteurs à partir des données du BMN

(*) : Données incomplètes pour 2014

Au moment où a été constituée la base de données de l'étude, en début d'année 2014, 457 entreprises avaient demandé à adhérer au PMNE (*Tableau 1*), soit 8,5 % des entreprises appartenant au champ des secteurs d'activité éligibles au sein de la Banque de Données Economiques et Financières (BDEF) de l'ANSD. 176 entreprises ont demandé à adhérer lors du lancement du programme en 2005, soit 38% du total des entreprises qui ont déposé un dossier. Les huit années suivantes, de 2006 à 2013, on compte un nombre annuel moyen de 35 demandes. Le nombre de plans de mise à niveau (PMN) clôturés s'est accru progressivement à partir de 2007, avant de baisser pour la première fois en 2013.

En début d'année 2014, soit 9 ans après le démarrage du PMNE, 53 entreprises, soit 11,6% seulement des entreprises qui ont demandé à adhérer au programme

l'ont mené jusqu'à son terme (*Tableau 2*). La diminution du nombre de dossiers au fil des étapes du PMNE s'explique :

- par des rejets de demandes d'adhésion pour des entreprises jugées non éligibles ;
- par des plans de mise à niveau non validés ;
- par des abandons d'entreprises en cours de processus ;
- et surtout par les délais pour passer d'une étape à l'étape suivante, du fait du temps requis pour l'étude de l'éligibilité de l'entreprise au programme, la réalisation des diagnostics et des plans de mise à niveau, ou encore pour la mise en œuvre des investissements.

Tableau 2:

Nombre d'entreprises suivant leur stade d'avancement dans le PMNE, en 2014

Périmètre	Principales étapes du PMNE	Nombre	%
	demande d'adhésion	457	100%
A	dossier éligibles	377	82,5%
	diagnostic réalisé	154	33,7%
	Proposition de plan de mise à niveau réalisée	122	26,7%
B	dossier "copilé", plan de mise à niveau validé	108	23,6%
	versement de la prime diagnostic	73	16,0%
	versements primes diagnostic et 1ère tranche d'inv	59	12,9%
	versements primes diagnostic, 1ère et 2ème tranche d'inv	55	12,0%
C	dossier clôturé	53	11,6%

Source : calculs des auteurs à partir des données du BMN

La constitution et l'apurement de la base de données

Constitution de la base de données

La base de données a été constituée suite à la signature d'un accord cadre tripartite entre l'ANSD, le BMN et l'AFD, de façon à pouvoir mener une ESI dans de bonnes conditions, ce qui supposait de disposer :

- (i) d'une population d'entreprises non bénéficiaires du programme aux caractéristiques proches de celles des entreprises bénéficiaires,
- (ii) de séries suffisamment longues pour juger des trajectoires des entreprises avant, pendant et, pour certaines d'entre elles, après l'achèvement du programme.

Pour ce faire, l'Agence Nationale de la Statistique et de la Démographie a établi une base de données à partir des données comptables issues des états CUCI de l'ensemble des entreprises de la Banque de Données Economiques et Financières (BDEF) appartenant aux secteurs éligibles au PMNE sur dix exercices successifs, de 2003 à 2012. Ces données ont ensuite été appariées avec des informations transmises

par le Bureau de mise à niveau (BMN) et issues du reporting du Programme sur les 457 entreprises ayant demandé à adhérer. Ces informations permettent notamment de connaître l'état d'avancement de l'entreprise dans le Programme, les montants d'investissements et de primes prévus et réalisés.

Au final, la base de données exploitée pour l'étude contient ainsi les données sur 5404 entreprises (traitées et non traitées) et 66 variables, sur dix années successives.

Traitement des problèmes méthodologiques

Concernant la base de données, deux principales difficultés ont été rencontrées :

- le manque de fiabilité de certaines données, notamment celles relatives à l'emploi et à l'exportation, ou à certains postes comptables, ce qui a conduit à recourir à différentes modalités d'apurement de la base. Différents échanges ont eu lieu avec les statisticiens de l'ANSD afin de s'accorder sur les données présentant une forte présomption d'être suspectes ;

- l'amélioration de la couverture statistique des entreprises durant la période sous revue, de sorte qu'il est difficile de discerner ce qui relève, dans l'accroissement de la population d'entreprises observé, d'un effet démographique lié au solde net entre les créations et les fermetures d'entreprises et d'un effet statistique relatif à l'enrichissement de la base. De ce fait, les analyses longitudinales de cohortes¹ ont été privilégiées aux analyses en statique comparative, et lorsque ces dernières s'imposaient, un autre référentiel a été utilisé, en l'occurrence les agrégats par branche de la comptabilité nationale (en prenant pour hypothèse que l'activité d'une entreprise se situe au sein d'une même branche et non pas sur plusieurs branches différentes²). Ces analyses macroéconomiques ne sont pas présentées dans cet article, pour en prendre connaissance on pourra se reporter à l'article publié dans la série des Papiers de recherche de l'AFD (Bastide, Savoye, 2015).

La démarche d'évaluation non randomisée

Pour une présentation détaillée de la démarche et pour la présentation du volet macroéconomique de l'étude, on pourra se reporter à l'article mentionné ci-dessus (Bastide, Savoye, 2015).

Définition des groupes de traitement et de contrôle

Les entreprises sont considérées comme traitées si elles ont été « copilées » c'est-à-dire si elles ont commencé, ou terminé, la mise en place de leurs plans d'investissement. Sont exclues de ce groupe celles qui n'ont pas commencé à investir ou qui ont abandonné dans la mesure où elles n'ont pas bénéficié de l'ensemble des avantages qu'offrait le PMNE. Sont écartées également (Tableau 3) :

¹ La statistique d'entreprises recourt à deux types d'analyses temporelles :

- les analyses en coupe, ou en statique comparative, qui comparent les données agrégées d'une population d'entreprises à deux moments différents, le nombre d'entreprises de cette population ayant pu entretemps évoluer compte tenu de phénomènes démographiques (créations, cessations d'activité, ...) ;
- les analyses longitudinales de cohortes, ou en dynamique, fondées sur l'observation des trajectoires individuelles d'un même groupe d'entreprises au cours du temps.

² La statistique d'entreprises répartit l'activité économique suivant l'activité principale des entreprises, tandis que la comptabilité nationale la répartit en fonction de chaque activité exercée, qu'elle soit principale ou secondaire. L'hypothèse adoptée signifie qu'une grande entreprise peut exercer au niveau fin de la nomenclature d'activités, plusieurs activités mais que ces activités sont regroupées au sein de la même branche (par exemple un grand hôtel exerce les activités distinctes d'hôtellerie et de restauration, mais regroupées au sein de la même branche hôtellerie-restauration). Dès lors, la répartition suivant l'activité principale ou suivant les activités élémentaires ne modifie pas les résultats. Cette hypothèse paraît relativement réaliste pour le tissu d'entreprises sénégalais.

- celles qui n'ont pas transmis de comptes avant 2004 car le programme commence en 2005 et il est nécessaire de disposer d'informations de prétraitement,

- celles dont les plans de mise à niveau ont été validés en COPIL après 2011 car il est nécessaire de disposer d'au moins une année après le « traitement » pour estimer l'impact et les données pour 2013 ne sont pas disponibles.

Au final le groupe de traitement est constitué de 55 entreprises (Tableau 5).

Parallèlement, les entreprises sont considérées comme non traitées si elles n'ont pas postulé au programme ou si elles ont demandé à participer sans obtenir de réponse de la part du BMN. Ces entreprises forment le groupe de contrôle, également appelé contrefactuel. Sont exclues de ce groupe les entreprises dont la demande d'adhésion au programme a été rejetée, car leurs caractéristiques initiales s'avèrent très différentes des entreprises dont la demande d'adhésion a été acceptée³. Parmi ces entreprises non traitées, certaines ont été écartées (Tableau 4) car :

- elles ont trois années consécutives une valeur ajoutée (VA) négative. Cela peut traduire une mise en sommeil de l'activité de l'entreprise ou le cas échéant une erreur de saisie ;

- elles n'ont pas reporté leur VA chaque année ce qui limite les analyses;

- elles n'ont pas transmis de comptes de façon continue entre 2004 et 2011.

Au final le groupe de contrôle est constitué de 1613 entreprises (Tableau 5).

Tableau 3:

Attrition du groupe de traitement

	En phase d'investissement	PMN clôturé	Total
a- Nombre d'entreprises initialement	30	53	83
Entreprises écartées car :			
b - elles n'ont pas transmis de comptes avant 2004	4	4	8
c - leur PMN est approuvé après 2011 ⁴	15	5	20
a-b-c : Nombre d'entreprises dans le groupe de traitement	11	44	55

³ Une autre approche aurait pu consister à ne sélectionner que les entreprises qui ont été admises dans le PMNE et n'ont pas entamé le diagnostic, car leurs dirigeants font preuve d'un intérêt pour la mise à niveau comparable à ceux des entreprises « traitées ». Elle n'a pas pu être retenue car le nombre de ces entreprises n'était pas suffisant.

⁴ Ou la date de validation n'est pas spécifiée

Tableau 4:
Attrition du groupe de contrôle

	Demande d'adhésion au programme de mise à niveau	Pas de demande d'adhésion	Total
a - Nombre d'entreprises initialement	16	4947	4963
Entreprises écartées car :			
b - VA < 0 trois années consécutives	4	891	895
c - elles n'ont pas transmis de comptes chaque année	0	53	53
d - elles n'ont pas reporté leur VA chaque année	0	63	63
e - elles n'ont pas transmis de comptes avant 2004	7	2312	2319
f - elles n'ont pas transmis de comptes après 2011	0	20	20
a-b-c-d-e-f: Nombre d'entreprises dans le groupe de contrôle	5	1608	1613

Tableau 5:
Composition des groupes de traitement et de contrôle, en nombre d'entreprises

Groupe de traitement		Groupe de contrôle	
Statut de l'entreprise	Nombre	Statut de l'entreprise	Nombre
PMN en phase d'investissement	11	Demande d'adhésion au programme	5
PMN clôturé	44	Pas de demande d'adhésion	1608
Total	55	Total	1613

Source : calculs des auteurs à partir des données de l'ANSD

Stratégie d'estimation

Comme mentionné dans la première partie de l'article, les ESI randomisées, ou expérimentales, sont considérées comme la méthode optimale¹, mais elles s'avèrent contraignantes à mettre en œuvre sur le plan opérationnel. Elles supposent en effet, en amont du dispositif, de sélectionner de manière aléatoire les bénéficiaires du programme et ne sont, par conséquent, pas toujours compatibles avec les politiques menées, notamment lorsque celles-ci ciblent de façon volontaire une partie de la population (ce qui est le cas du PMNE).

La randomisation n'ayant pas été envisagée en amont dans le cadre du PMNE, la stratégie d'estimation repose sur la méthode du « Kernel DID » c'est-à-dire de la méthode des différences de différences combinées avec les pondérations issues du PSM (Propensity Score Matching ou Appariement sur Score de Propension) pour supprimer le biais de sélection.

¹ Pour plus d'informations voir Esther Dufo, Rachel Glennerster et Michael Kremer ; 2007

Cette méthode non randomisée s'inspire de celle employée sur un dispositif d'aide à l'exportation des entreprises en Tunisie (Cadot, Fernandes, Gourdon, Mattoo ; 2013)² et consiste à estimer une équation d'effets de traitements en double différence avec des pondérations égales à 1 pour le groupe de traitement et à $\hat{p} / (1 - \hat{p})$ pour le groupe de contrôle, où $\hat{p}$ est le score de propension issu du PSM.

Le PSM supprime, ou du moins réduit fortement, le biais de sélection initial qui existe entre les entreprises traitées et non traitées, permettant ainsi d'homogénéiser les groupes de traitement et de contrôle. Pour cela, il se base sur un score de

² Dans cette étude, les auteurs s'appuient, entre autres, sur la méthode des « différences de différences pondérées » (Kernel DID) et trouvent un effet positif du programme, le FAMEX, sur le montant total des exportations (marges intensive) ainsi que sur le nombre de produits exportés et le nombre de destinations (marge extensive). Cet effet est encore plus élevé pour les nouveaux exportateurs. Toutefois, il s'avère limité dans le temps puisqu'il disparaît trois ans après l'appui.

propension (appelé également « Pscore ») qui synthétise les principaux facteurs responsables de l'allocation du traitement. Dans le cadre du PMNE, il s'agit des caractéristiques initiales influant sur l'adhésion, l'éligibilité, la validation du PMN et de sa mise en œuvre effective (Tableau 6).

Le mode d'appariement des entreprises retenu est le « Kernel » : il utilise ces scores de propension pour pondérer les observations afin de donner plus de poids dans les régressions aux entreprises non traitées les plus similaires aux entreprises traitées, réduisant de ce fait le biais initial.

Les résultats du PSM

Le modèle suivant est estimé pour toute entreprise (indiquée en i) :

$$T_i = \alpha + \beta Z_i + \varepsilon_i$$

T_i est la variable qui représente « l'allocation du traitement » avec :

$$T_i = \begin{cases} 1 & \text{si l'entreprise appartient au groupe de traitement} \\ 0 & \text{si elle appartient au groupe de contrôle} \end{cases}$$

Z_i est l'ensemble des « caractéristiques initiales » de l'entreprise i , α la constante et ε_i le terme d'erreur.

Cette régression logistique donne les coefficients β associés à chacune des caractéristiques initiales de l'entreprise qui ont un impact sur l'allocation du traitement et sur les variables d'intérêts (VA, EBE, acquisitions corporelles et incorporelles) et permet de déterminer celles qui ont véritablement un impact sur « l'allocation du traitement ».

Tableau 6 :

Caractéristiques initiales

Caractéristiques initiales	Format	Lien avec l'allocation du traitement	Lien avec les variables d'intérêt
Valeur ajoutée (VA) en 2005.	Continue. En log.	Fait partie des critères d'éligibilité. Le BMN a pu, volontairement ou non, cibler en priorité les entreprises les plus proches du seuil de taille maximum.	La VA en 2005 reflète la taille de l'entreprise et donc sa capacité à investir.
Age en 2005.	Discrete.	Fait partie des critères d'éligibilité. Une entreprise plus âgée peut envisager une mise à niveau plus facilement qu'une jeune entreprise aux moyens limités.	La taille (VA) d'une entreprise va de pair avec un âge plus élevé.
Exportateur avant 2005.	Variable binaire.	Fait partie des critères de validation du PMN à travers la condition « d'existence d'un partenaire extérieur ».	Une entreprise qui a déjà exporté est potentiellement plus performante et plus prometteuse qu'une entreprise n'ayant jamais exporté. Ses besoins d'investissement peuvent être également plus élevés.
Implantation à Dakar.	Variable binaire.	Le BMN se trouve à Dakar, ce qui facilite l'information et la gestion administrative des dossiers du PMNE pour les entreprises qui y sont implantées.	L'implantation dans la capitale peut avoir un impact sur la capacité à créer de la richesse (taille du marché local...) et sur la facilité à investir.
Secteur d'activité.	Variables binaires (une pour chaque secteur).	Fait partie des critères d'éligibilité au PMN. Certains secteurs sont ciblés, d'autres non éligibles au programme.	Les secteurs d'activité connaissent des conjonctures différentes qui influent sur la création de richesse et sur l'opportunité de réaliser des investissements.

Le Tableau 7 suivant présente les variables ou caractéristiques initiales ainsi que leurs coefficients. Le nombre d'étoiles indique le niveau de significativité.

Les coefficients pour la VA, l'âge et la capacité à exporter sont positifs et significatifs de même que l'appartenance aux secteurs de l'hôtellerie-restauration, de l'industrie agroalimentaire et des produits intermédiaires.

Selon la première étape du PSM, on peut tirer les conclusions suivantes :

- plus une entreprise a une VA élevée, plus elle a de chances de bénéficier et de réussir le PMNE,
- plus une entreprise est âgée, plus elle a de chances de bénéficier et de réussir le PMNE,
- une entreprise ayant déjà exporté a plus de chances de bénéficier et de réussir le PMNE,
- les secteurs qui ont plus de chances de participer et de réussir le PMNE sont, dans l'ordre : l'agroalimentaire, l'hôtellerie-restauration, l'énergie et les produits intermédiaires.

Tableau 7 :

Régression de l'allocation du traitement sur les caractéristiques initiales

Variables	Coefficients	Statistiques de Student
VA en 2005 (en log)	0.812***	(0.131)
Age en 2005	0.0233*	(0.0123)
Exportateur avant 2005	1.042*	(0.546)
Implantation à Dakar	0.449	(0.769)
Secteur d'activité		
BTP	1.815	(1.140)
Energie	2.663*	(1.541)
Hôtellerie, restauration	3.316***	(1.130)
Industrie agroalimentaire	3.641***	(1.104)
Industrie extractive	1.233	(1.526)
Produits intermédiaires	2.009*	(1.127)
Services aux entreprises	0.585	(1.197)
R2	0.4229	
Observations	1070	
Dont Groupe de contrôle	1022	
Dont Groupe de traitement	48	

Source : calculs des auteurs à partir des données de l'ANSD

Note 1 : Statistiques de Student entre parenthèses ; ***: significatif à 1%; **: significatif à 5%; *: significatif à 10%. L'échantillon inclut les entreprises traitées et non traitées. Pour la situation de référence, le secteur est celui de "l'éducation, santé, services personnels" et, la localisation celle de Dakar.

Note 2 : Les secteurs "Autres industries manufacturières", "Biens de consommation", "Communication, télécommunication", n'apparaissent pas dans le tableau, car ils comptent très peu d'entreprises traitées

Note 3 : Le nombre d'entreprises disponibles a été réduit par rapport aux 1668 initiaux (1613 du groupe de « contrôle » et 55 du groupe de « traitement ») tel que présentés dans le tableau 5 car de nombreuses entreprises sont dans des secteurs exclus du PMNE ou ne disposent pas des variables qui sont présentées en colonne 1.

Le calcul des pondérations et la vérification de l'efficacité du PSM

Le principe du PSM est d'attribuer à chaque entreprise sa probabilité théorique d'être traitée, le score de propension. De fait, une entreprise du groupe de contrôle n'a pas bénéficié du programme. Toutefois, si ses caractéristiques initiales sont proches de celles des entreprises du groupe de traitement, elle a, en théorie, une forte chance d'appartenir à ce groupe. Pour cette entreprise, cela se traduit par un score de propension mesuré à partir d'un modèle Logit d'autant plus élevé qu'elle est similaire aux entreprises effectivement traitées.

Suivant la méthode de Dehejia et Wahba (2002), une entreprise est écartée de l'étude si son score de propension est supérieur (inférieur) au maximum (minimum) de l'autre groupe. Cela permet de construire un « socle commun »¹ d'entreprises qui sont plus homogènes entre elles. En effet, les entreprises qui ont une probabilité trop élevée ou trop faible d'être traitées ne peuvent être utilisées car leurs caractéristiques initiales divergent trop fortement des autres. Le Tableau 8 donne le nombre d'entreprises à l'intérieur ou à l'extérieur du socle.

Tableau 8 :

Nombre d'entreprises des deux groupes qui sont comparables

	Entreprises hors du socle commun	Entreprises dans le socle commun	Total
Contrôle	515	507	1022
Traitement	3	45	48
Total	518	552	1070

Source : calculs des auteurs à partir des données de l'ANSD

Le PSM est un processus restrictif qui nécessite de se référer à de nombreuses entreprises de contrôle car il réduit drastiquement le nombre de celles effectivement utilisables. Sur les 1022 entreprises non traitées, 515 sont écartées : restent au final 507 entreprises. Il faut toutefois considérer que les entreprises écartées sont fortement dissemblables des entreprises traitées ce qui, d'une part, réduit la taille de l'échantillon mais, d'autre part, améliore l'homogénéité des deux groupes. Pour la majeure partie des entreprises traitées il existe des entreprises non traitées dont les scores de propension, et donc les caractéristiques initiales, sont proches (Tableau 9). In fine, le PSM conduit à une amélioration de la rigueur et de la qualité des estimations.

¹ « Common support » en anglais

Tableau 9 :

Répartition des entreprises selon leurs scores de propension

Pscore entre :	Entreprises non traitées	Entreprises traitées	Total
0% - 10%	422	10	433
10% - 20%	53	7	60
20% - 30%	13	6	19
30% - 40%	7	7	14
40% - 50%	4	1	5
50% - 60%	5	6	11
60% - 70%	2	2	4
70% - 80%	0	3	3
80% - 90%	1	2	3
Nombre d'entreprises	507	45	552

Afin de tester l'efficacité du PSM, on compare les différences entre groupe de traitement et groupe de contrôle. Pour cela, des tests de Student sont menés pour chacune des variables du PSM afin de déterminer si des différences significatives persistent entre les deux groupes une fois effectué l'appariement. Le *Tableau 10* présente de façon synthétique ces informations. Le coefficient du pseudo R2 de 0.277 signifie qu'avant appariement, les caractéristiques initiales indépendantes expliquaient 27,7% de la sélection des entreprises. Suite à l'appariement elles

n'expliquent plus que 0,9% de la sélection des entreprises. Ceci signifie que les biais entre les deux groupes de traitement et de contrôle ont majoritairement disparu : le biais moyen a diminué de 33,9% à 6,9% et le biais médian de 23,2% à 7,8%. Ainsi l'appariement s'est traduit par une diminution importante des biais initiaux entre les deux groupes. Les différences ne sont plus significatives pour l'ensemble des variables et au niveau des secteurs d'activité, la plupart des biais sont inférieurs à 10% suite à l'appariement.

Tableau 10 :

Efficacité du PSM

Echantillon	Pseudo R2	Biais moyen	Biais Médian
Avant appariement	0.277	33.9%	23.2%
Après appariement	0.009	6.9%	7.8%

La résolution du problème de temporalité

Le problème de temporalité apparaît lorsque le traitement n'est pas administré au même moment à tous les bénéficiaires. Dans le cas du PMNE, les entreprises entrent dans le programme et passent les étapes à des périodes différentes. Par conséquent, il n'y a pas de date unique pour distinguer la période prétraitement et post-traitement. L'absence d'une date précise de traitement nécessite de recourir à une méthode appropriée tenant compte de ce phénomène.

Ce problème de temporalité a des conséquences sur les variables qu'il est possible d'analyser. Considérons par exemple deux entreprises dont la première a validé son PMN en 2005 et la suivante en 2010. Pour la première la variable : « nombre d'années où l'entreprise exporte suite au PMN » est comprise entre 0 et 7 (car la base de donnée s'arrête en 2012) alors que pour la seconde elle est comprise entre 0 et 2. Cette variable ne reflète donc pas la performance à l'exportation de l'entreprise mais essentiellement le

nombre d'années dont on dispose suite à la validation de son PMN en Copil. La temporalité réduit de fait le nombre d'indicateurs disponibles.

L'étude utilise la solution suivante retenue par O. Cadot, A. Fernandes, J. Gourdon et A. Mattoo (2013) : la variable de traitement est définie de façon binaire et indique si l'entreprise se situe 1 an après son traitement, 2 ans... Grâce à elle, les auteurs distinguent un avant/après traitement pour chacune des entreprises « traitées ». Autre intérêt, cette méthode permet de regarder au bout de combien de temps le traitement fait effet (ex : l'effet apparaît-il au bout de un an ?) et s'il est permanent ou non (ex : l'effet est-il persistant 5 ans après le programme ?).

Dans le modèle du « Kernel DID », la variable dépendante est définie comme suit :

$$\Delta Y_i^{t(i)+k} = Y_i^{t(i)+k} - Y_i^{t(i)}_t$$

Y est le log de la VA pour l'estimation de l'impact sur la VA et le log de l'EBE pour l'estimation de l'impact sur l'EBE.

Pour connaître l'effet du PMN sur les taux de croissance à court et moyen termes, la variable de traitement est : $I_i^{t(i)+k}$

0 pour les entreprises i contrôle

1 pour les entreprises i traitées si année t = année de validation en COPIL t(i) + "k" ans

. pour les entreprises i traitées si année t ≠ année de validation en COPIL t(i) + "k" ans

Soit une entreprise dont le PMN a été validé en 2006. L'intérêt est de savoir si le PMN lui a permis d'avoir une dynamique de croissance à court et moyen terme plus importante. Pour $k = 3$ on regarde l'impact du PMN sur le taux de croissance à 3 ans.

Pour chaque année, la régression suivante est menée :

$$\Delta Y_i^{t(i)+k} = \alpha + \beta_1 I_i^{t(i)+k} + \beta_2 VA_{2005,i} + \beta_3 Age_{i,t} + \beta_4 Dakar_i + \beta_5 Exportateur_i + \beta_6 Secteur_i + \beta_7 Année_t + \epsilon_{it}$$

Les principaux résultats

Des impacts significatifs et durables

Suivant la méthode utilisée du « Kernel DID », le coefficient de l'impact du traitement sur la VA est positif et significatif toutes les années qui suivent le COPIL. Le coefficient d'impact du traitement sur la VA va croissant au fil des ans : l'effet du PMNE est de 14,4% sur la VA l'année suivant le passage en COPIL puis de 27,7%, 62,3%, 53,7% et enfin 83,4% au bout de 5 ans (*Tableau 11*). Ceci signifie que les entreprises traitées ont une trajectoire de croissance plus élevée grâce au PMNE et par conséquent, qu'elles obtiennent des VA de plus en plus importantes au regard de la VA qu'elles auraient réalisée en l'absence du PMNE.

Tableau 11 :

Impact du PMNE sur la croissance de la valeur ajoutée

Nombre d'années après traitement	1 an	2 ans	3 ans	4 ans	5 ans
Variable expliquée	$Y_{t+1} - Y_t$	$Y_{t+2} - Y_t$	$Y_{t+3} - Y_t$	$Y_{t+4} - Y_t$	$Y_{t+5} - Y_t$
Estimateur	Kernel DID	Kernel DID	Kernel DID	Kernel DID	Kernel DID
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
Impact du traitement	0.144*	0.277**	0.623***	0.537***	0.834***
R-Carré ajusté	0.046	0.081	0.121	0.104	0.117
Observations	3931	3471	3012	2561	2122

Notes 1 : *, significatif à 10%; ** : significatif à 5%; *** : significatif à 1%.

Notes 2 : L'échantillon inclut toutes les entreprises du groupe de traitement et de contrôle qui appartiennent au socle commun et ce, sur toutes les années disponibles.

L'impact du PMNE sur l'EBE est également positif et significatif toutes les années qui suivent le COPIL et va également en croissant. L'effet du PMNE est de 22,5% sur l'EBE l'année suivant le passage en COPIL puis de 52,7%, 84,9%, 87% et enfin 61,7% au bout de 5 ans (*Tableau 12*). Le PMNE a donc permis une hausse importante de l'EBE toutes les années suivant le passage en COPIL.

Ainsi, le PMNE a permis aux entreprises d'avoir des dynamiques de croissance plus élevées à court et moyen termes. L'impact du PMNE est immédiat et ne disparaît pas dans le temps : les entreprises ayant participé au PMNE bénéficient d'une hausse durable de leur VA et de leur EBE.

Pour l'investissement, il est difficile d'utiliser le Kernel DID car il s'agit d'une variable fortement volatile d'une année à une autre : une différence entre deux années peut donner lieu à des taux de croissance excessivement faibles ou élevés. Nous avons eu recours à la méthode des Moindres Carrés Pondérés

(MCP), c'est-à-dire des Moindres Carrés Ordinaires combinés avec les pondérations issues du PSM pour surpondérer les entreprises non traitées les plus proches des entreprises traitées et atténuer ainsi le biais de sélection. Le coefficient de l'impact du traitement sur les acquisitions corporelles est positif et significatif les quatre années qui suivent le COPIL (*Tableau 13*). Le coefficient d'impact est de 1,181 en moyenne ce qui indique que le PMNE a permis aux entreprises de multiplier par plus de deux leurs investissements corporels par rapport à ce qu'elles auraient investies en son absence (+118,1% et ce pendant les quatre années qui ont suivi leur validation en COPIL). En revanche, il n'est pas significatif la cinquième année. Par conséquent, le PMNE a un impact positif mais temporaire sur les investissements matériels. Deux explications sont possibles : soit les entreprises du PMNE retrouvent un niveau d'investissement plus « habituel » au bout de cinq ans, soit les entreprises hors PMNE convergent en termes d'investissement.

Tableau 12 :

Impact du PMNE sur la croissance de l'EBE

Nombre d'années après traitement	1 an	2 ans	3 ans	4 ans	5 ans
Variable expliquée	$Y_{t+1} - Y_t$	$Y_{t+2} - Y_t$	$Y_{t+3} - Y_t$	$Y_{t+4} - Y_t$	$Y_{t+5} - Y_t$
Estimateur	Kernel DID	Kernel DID	Kernel DID	Kernel DID	Kernel DID
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
Impact du traitement	0.225**	0.527***	0.849***	0.870***	0.617***
R-Carré ajusté	0.047	0.079	0.124	0.103	0.096
Observations	3038	2641	2280	1914	1576

Notes 1 : *, significatif à 10%; ** : significatif à 5%; *** : significatif à 1%.

Notes 2 : L'échantillon inclut toutes les entreprises du groupe de traitement et de contrôle qui appartiennent au socle commun et ce, sur toutes les années disponibles.

Tableau 13 :

Impact du PMNE sur les acquisitions corporelles

Nombre d'années après traitement	1 an	2 ans	3 ans	4 ans	5 ans	Toutes les années
Estimateur	WLS	WLS	WLS	WLS	WLS	WLS
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
Impact du traitement	0.970***	0.984**	1.438***	1.243**	0.399	1.181***
R-Carré ajusté	0.105	0.102	0.106	0.101	0.083	0.116
Observations	1,896	1,889	1,882	1,880	1,879	1,996

Source : calculs des auteurs à partir des données de l'ANSD

Notes : *, significatif à 10%; ** : significatif à 5%; *** : significatif à 1%. L'échantillon inclut toutes les entreprises du groupe de traitement et de contrôle qui appartiennent au socle commun et ce, sur toutes les années disponibles. Les MCP incluent des effets fixes temps, des effets fixes secteurs, le log de la VA en 2005, l'âge, une dummy pour les firmes qui ont exporté avant 2005 et la localisation.

Il est à noter que l'ensemble de ces résultats est cohérent avec les entretiens tenus avec les chefs d'entreprises. Ces derniers ont, pour la plupart, noté un impact sur leurs investissements lors du PMNE avec des effets additionnels (ils ont réalisé plus d'investissements que prévu) et des effets d'accélération (ils ont mené des investissements plus tôt que prévu). Les entrepreneurs ont également précisé que l'investissement matériel était une priorité par rapport à l'investissement immatériel. Enfin, ils ont constaté un effet rapide du PMNE sur leurs performances.

Limites de l'ESI, la mesure des externalités

L'existence d'externalités représente une difficulté pour les évaluations d'impact. En effet, pour pouvoir comparer des entreprises traitées et non traitées, il faut supposer que le traitement affecte uniquement les premières. C'est le principe de l'hypothèse SUTVA (Stable Unit Treatment Value Assumption). En présence d'externalités négatives (c'est-à-dire d'effets

d'éviction) ou positive (d'effets de diffusion), cette hypothèse n'est pas respectée et les résultats de l'estimation peuvent être biaisés à la hausse comme à la baisse.

Par exemple, si une entreprise ayant bénéficié du PMNE gagne des parts de marché à l'encontre d'une de ses concurrentes, cette dernière subit de fait une externalité négative. Ainsi, en voulant mesurer l'impact bénéfique du programme sur l'entreprise traitée on tiendrait compte, en plus, de l'externalité négative sur l'entreprise non traitée. Autrement dit, on surestimerait l'impact du traitement.

Cependant, comme le précisent Augusto Cerqua et Guido Pellegrini (2014) cette hypothèse SUTVA est très souvent irréaliste, notamment dans le cas de programmes d'aide à l'investissement créé justement pour générer des externalités positives, qui s'avèrent difficilement détectables. Dans le cadre de cette étude, l'une des solutions aurait été de comparer les entreprises « traitées » non seulement à des entreprises « non traitées et potentiellement affectées », mais également à des entreprises « non traitées et

théoriquement non affectées» (Cerqua, Pellegrini, 2014), autrement dit des entreprises qui n'ont pas bénéficié du PMNE et qui n'ont pas été affectées de quelque façon que ce soit par celui-ci. Cependant, il est difficile de distinguer ces entreprises des autres car il faudrait supposer une absence totale de lien avec les entreprises traitées (elles devraient être sur un autre marché, sur une autre aire géographique, ne pas avoir de lien de sous-traitance tout en leur étant suffisamment similaires pour pouvoir servir de comparaison). Cette méthode n'a donc pas pu être retenue.

En définitive, la présence d'externalités positives ou négatives ne peut pas être complètement écartée, mais bien qu'elle puisse affecter l'ampleur des résultats il est peu probable qu'elle modifie le sens des estimations.

Conclusion

Même si leur pouvoir explicatif paraît parfois quelque peu surestimé, les ESI ont apporté ces deux dernières décennies des progrès indéniables aux analyses des politiques publiques comme des projets de développement. Si l'on tentait une comparaison avec le travail d'enquête policière, rechercher un faisceau d'indices au travers d'investigations complémentaires, l'ESI pourrait s'apparenter à la recherche d'ADN. Cette dernière apporte des éléments de preuve irréfutables sur l'auteur du crime, ce qui est une avancée considérable, mais elle ne nous dit rien, ou peu de choses, sur les mobiles du crime, les circonstances éventuellement atténuantes, etc.

La méthode la plus convaincante dans ce domaine est sans conteste celle des ESI randomisées, ou expérimentales, même si elle n'est pas exempte de certains problèmes méthodologiques (Bernard, Delarue, Naudet, 2012). Cependant, ces ESI réalisées dans les règles de l'art s'avèrent le plus souvent coûteuses et contraignantes à réaliser, puisque leur protocole de recherche suppose de configurer l'intervention de sorte à ce qu'elle puisse se prêter à ce genre de démarches. De fait, elles s'avèrent souvent hors de portée d'autorités ou d'institutions disposant de moyens limités.

En ce sens, la démarche proposée, en dépit de certaines limites énoncées (certaines d'entre elles affectant également des ESI plus sophistiquées) offre une alternative intéressante, peu coûteuse et quasiment transparente d'un point de vue opérationnel puisqu'elle est mise en place *ex post*.

Toutefois, la conduite de ce type d'évaluations suppose de réunir certaines conditions favorables :

- disposer de séries de données statistiques homogènes et de qualité suffisante ;
- nouer une relation de confiance avec l'INS, formalisée par des accords de confidentialité et une convention de partenariat, de sorte de pouvoir accéder aux données individuelles ;
- travailler avec une institution, le BMN dans le cas présent, qui accepte de jouer le jeu, c'est-à-dire d'accepter la publication des résultats en toute transparence, qu'ils lui soient favorables ou défavorables.

Références bibliographiques

ANSD - Agence Nationale de la Statistique et de la Démographie (2014), « Rapport de l'enquête nationale sur les petites et moyennes entreprises »

ANSD - Agence Nationale de la Statistique et de la Démographie (2013), Banque de données économiques et financières, version définitive 2011 et provisoire 2012

Banque Africaine de Développement (2010), "Strategy for the harmonization of statistics in Africa"

Bastide N., Savoye B. (2015), « Les impacts du programme de mise à niveau des entreprises du Sénégal », Papier de recherche n°6, mai 2015, AFD

Bernard T., Delarue J., Naudet J.D. (2012), « Evaluations d'impact : un outil de redevabilité ? Les leçons tirées de l'expérience de l'AFD, Revue d'économie du développement, vol. 20, 2012/4

Bougault H., Filipiak E. (2006), « Les programmes de mise à niveau des entreprises : Tunisie, Maroc, Sénégal », Notes et documents, N°18, AFD

Brodaty T., Crépon B., Fougère D. (2007), « Les méthodes micro-économétriques d'évaluation et leurs applications aux politiques d'emploi », Economie et Prévision 2007/1 n°177, La Documentation française

Cadot O., Fernandes A., Gourdon J., Mattoo A. (2013), "Are the benefits of export support durable? Evidence from Tunisia", Discussion paper series n°9758, CEPR

- Cerqua A., Pellegrini G. (2014)**, « Beyond the SUTVA hypothesis : how policy evaluations change when we allow for interaction among firms », DESS, University of Sapienza, Roma, 2014
- Dehejia RH., Wahba S. (2002)**, « Propensity score-matching methods for non experimental causal studies », Review of Economics and statistics, 2002
- Desrosières A. (2004)**, « Enquêtes versus registres administratifs : réflexions sur la dualité des sources statistiques », Courrier des statistiques n°111, septembre 2004
- Givord P; (2010)**, « Méthodes économétriques pour l'évaluation des politiques publiques », Document de travail G 2010/08, INSEE
- IEG World Bank (2012)**, « World Bank Group impact evaluations – Relevance and effectiveness », juin 2012
- Marniesse S., Filipiak E. (2003)**, « Compétitivité et mise à niveau des entreprises », Notes et documents, N°1, AFD
- Mesplé-Somps S., Pasquier-Doumer L. (2011)**, « Emploi et santé dans un quartier périphérique de Djibouti, analyse de l'enquête de référence pour évaluer l'impact d'un projet de développement urbain intégré à Balbala, Stateco n°106, 2011
- ONUDI (2002)**, « Guide méthodologique, restructurations, mise à niveau et compétitivité industrielle »
- ONUDI Groupe de l'évaluation (2009)**, « Sénégal, Programme intégré de l'ONUDI, Compétitivité et densification du tissu productif fondé sur un partenariat efficace Etat -Secteur privé »
- Pamies-Sumner S. (2014)**, « Les évaluations d'impact dans le domaine du développement », A Savoir n°27, AFD, Juin 2014
- Programme de mise à niveau (2006)**, « Plan de mise à niveau, guide méthodologique »
- RNCS (2011)**, « Rapport National sur la Compétitivité du Sénégal », Ministère de l'Economie et des Finances du Sénégal

