



Les entreprises de taille intermédiaire réalisent un tiers des exportations françaises de biens

Sur la base des données statistiques de la Douane, 3900 exportateurs de biens en 2012 sont des entreprises de taille intermédiaire (ETI), au sens de la loi de modernisation de l'économie. Les ETI exportatrices représentent seulement 4% du nombre des entreprises exportatrices, mais réalisent un tiers du chiffre d'affaires à l'exportation des biens. Elles dépendent de groupes français ou étrangers fortement internationalisés, qui appartiennent majoritairement au secteur industriel. A l'instar des PME et des micro-entreprises, l'Union européenne reste de loin leur principal marché à l'exportation.

ETI : une catégorie d'entreprises introduite en 2008 par la loi de modernisation de l'économie

Les entreprises de taille intermédiaire (ETI) sont définies dans la loi de modernisation de l'économie (LME, 2008) à partir du croisement de trois critères : le chiffre d'affaires, l'effectif en équivalent temps plein et le total du bilan. L'appareil exportateur français est caractérisé par une forte dualité : un grand nombre d'opérateurs de petite taille, représentant une faible part des exportations, coexistent avec quelques grands groupes d'envergure internationale, qui captent l'essentiel des ventes. Des analyses, comme celle du Conseil d'Analyse Economique, relèvent que les ETI exportatrices sont peu nombreuses en France, à la différence de l'Allemagne, alors même qu'elles pourraient représenter un levier important pour améliorer la présence française à l'international. En effet les ETI disposent *a priori* d'atouts pour affronter la concurrence et conquérir des parts de marché à l'étranger, non seulement grâce à leur taille et leur souplesse de gestion, mais aussi de par leur capacité d'innovation (cf. enquête DGCIS auprès des ETI) et leur accès au financement.

Jusqu'alors, le dénombrement des opérateurs s'effectuait sur la base des unités légales (entité juridique, identifiée par un numéro SIREN), bien que de nombreuses unités légales ne disposent pas d'une autonomie de décision. Avec la nouvelle définition de l'entreprise introduite par la LME, les filiales sans véritable autonomie de décision sont désormais intégrées au groupe dont elles dépendent. Un groupe est donc considéré dans cette étude comme une seule entreprise, au même titre qu'une unité légale indépendante.

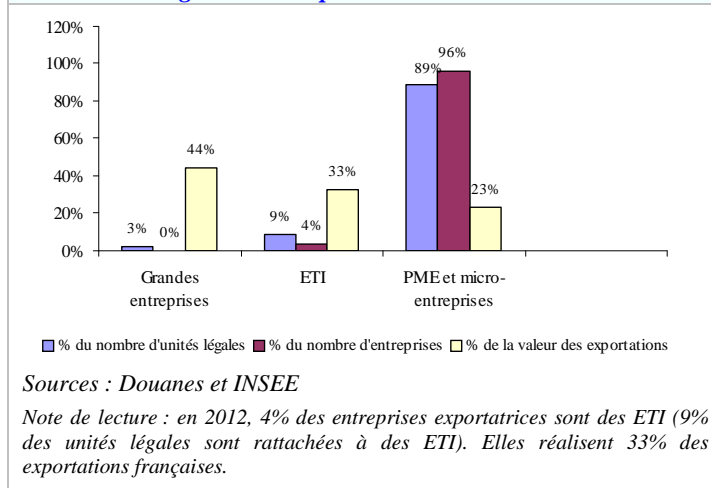
Des entreprises fortement internationalisées

En 2012, on dénombre 3 900 ETI exportatrices, qui relèvent presque toutes d'une structure de groupe. Elles représentent seulement 4% des entreprises exportatrices, mais réalisent un tiers des exportations françaises. Ces ETI rassemblent 10 400 unités légales, soit 9% du nombre total d'unités légales exportatrices.

Les ETI exportatrices emploient en moyenne 570 salariés et réalisent annuellement 36 millions d'euros de chiffre

d'affaires à l'exportation, contre respectivement 15 600 salariés et 780 millions d'euros pour les grandes entreprises.

Graph.1 : Répartition des entreprises exportatrices par catégorie d'entreprise en 2012



Les groupes français (2 700 au total) représentent 69% des ETI exportatrices mais seulement 43% des montants exportés. Ils sont fortement internationalisés puisque 1 700 d'entre eux ont au moins une filiale implantée hors du territoire français (enquête Outward FATS 2010, INSEE). Le chiffre d'affaires des filiales implantées à l'étranger des ETI françaises est 3 fois plus élevé que leurs exportations à partir du territoire français. Ce ratio est proche de 9 pour les grandes entreprises et de 2 pour les PME.

Les ETI étrangères (1 200 au total), moins nombreuses que les ETI françaises, captent plus de la moitié des exportations totales des ETI. De fait, elles sont de plus grande taille : elles emploient en moyenne 700 salariés (contre 520 pour les ETI françaises) et leur chiffre d'affaires annuel à l'exportation s'élève à 67 millions d'euros (trois fois plus qu'une ETI française).

Selon la source ESANE de l'INSEE, trois ETI sur quatre exportent des biens ou des services, soit une

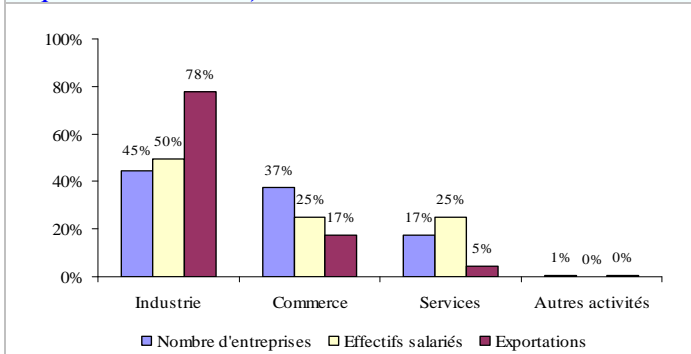


proportion nettement supérieure à celle des PME (un tiers seulement). De plus, leur taux d'exportation (19%), défini par le rapport entre le chiffre d'affaires à l'exportation et le chiffre d'affaires total, est proche de celui des grandes entreprises (21%), mais deux fois plus important que celui des PME (10%).

Un fort enracinement industriel

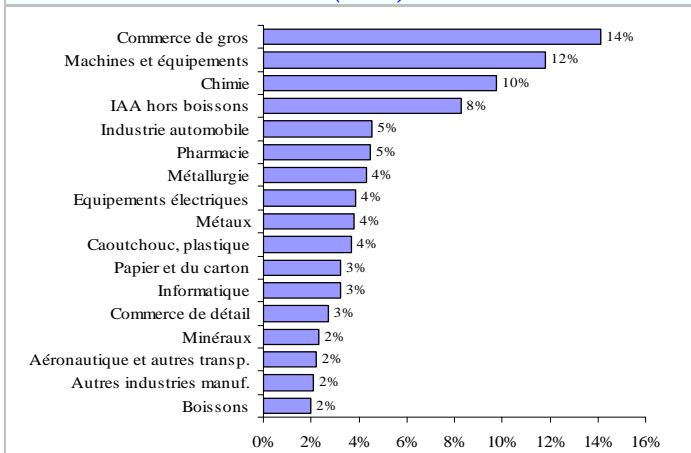
Les ETI exportatrices de biens se concentrent surtout dans le secteur industriel. La moitié d'entre elles ont une activité principale dans l'industrie. Ce secteur emploie également la moitié de leurs effectifs salariés et représente près de 80% de leurs exportations. Un peu plus du tiers des ETI relèvent du secteur du commerce et représentent le quart des effectifs salariés et 17% du montant des exportations. Enfin, les ETI relevant du secteur agricole ne contribuent que de façon marginale aux exportations françaises.

Graph.2 : Répartition des ETI par secteur d'activité en 2012 (en % du nombre d'entreprises, des effectifs salariés et des exportations de biens)



Sources : Douanes et INSEE

Graph.3 : Répartition des exportations des ETI, par secteur d'activité en 2012 (en %)



Sources : Douanes et INSEE

Une analyse à un niveau plus détaillé de la nomenclature montre la prépondérance des ventes des ETI dont l'activité est le commerce de gros (14% du total). Dans l'industrie, les trois premiers secteurs exportateurs sont la fabrication de machines et équipements (12%), la chimie (10%) et les

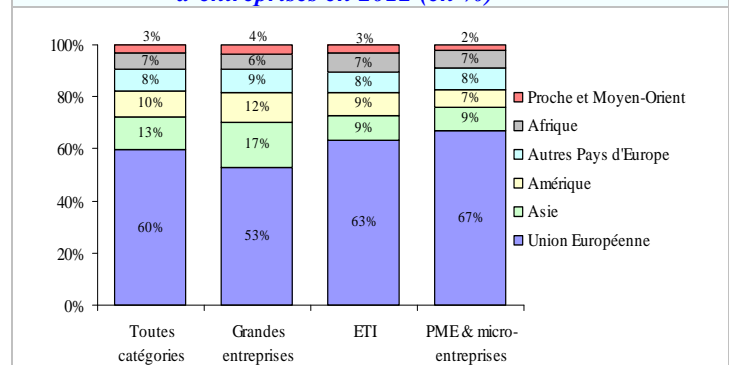
IAA hors boissons (8%). Viennent ensuite la construction automobile (5%) et l'industrie pharmaceutique (5%). Les exportations automobiles sont surtout dominées par les grandes entreprises, qui pèsent trois fois plus que les ETI. Il en va de même pour l'aéronautique, où le poids des grandes entreprises est écrasant. Mais hors matériels de transport (aéronautique et automobile), la valeur des exportations des ETI industrielles dépasse celle des grandes entreprises (101 milliards, contre 94 milliards).

Un marché à l'exportation essentiellement européen

L'Union européenne est le principal marché à l'exportation des ETI. Elle absorbe 63% des exportations des ETI, soit un poids voisin de celui observé pour les PME et les micro-entreprises (67% vers l'UE), mais bien supérieur à celui des grandes entreprises (53%).

A cet égard, les ETI se rapprochent davantage des PME et des micro-entreprises que des grandes entreprises, plus aptes à se projeter vers les marchés lointains. Hors UE, l'Asie et l'Amérique (9% chacune) sont les deux premières destinations des ventes des ETI.

Graph.4 : Destination des exportations par catégorie d'entreprises en 2012 (en %)



Sources : Douanes et INSEE

Par ailleurs, les pays émergents représentent 10% des exportations des ETI, contre 7% de celles des PME et micro-entreprises. Cette proportion est cependant très inférieure à celle des grandes entreprises (17%). Hors matériels de transport, l'écart est toutefois plus faible (9%, contre 12%).

Au sein de la catégorie des ETI, le poids de la zone UE est plus élevé pour les groupes étrangers que pour les groupes français (66%, contre 60%). En contrepoint, le poids des exportations vers les pays tiers, notamment l'Asie et l'Afrique, est supérieur pour les groupes

Bibliographie

- « Statistiques structurelles fondées sur les groupes d'entreprises et leurs sous-groupes », rapports du CNIS n°107, janvier 2008.
- « Quatre nouvelles catégories d'entreprises – Une nouvelle vision du tissu productif », Insee Première n°1321, novembre 2010.
- « Un tissu productif plus concentré qu'il ne semblait », Insee Première n°1399, mars 2012.

français.