

Analyses et études février 2014)

J'ai repéré un certain nombre d'études et d'analyses qui m'ont semblé utiles pour enrichir l'approche de l'entrepreneuriat des TPE et PME et de la création d'entreprise ; j'en ai extrait les éléments qui me semblaient essentiels et nouveaux, en retravaillant par exemple certains tableaux que j'ai voulu plus explicites ou en complétant l'analyse, et si besoin en formulant quelques commentaires. J'ai voulu aussi citer les chiffres qui servent de cadrage à ces thématiques. André LETOWSKI

Dans ce document

En savoir plus => clic sur les rubriques

Création d'entreprise, auto-entrepreneuriat, reprise..... 4

- 2 tendances sur les 4 derniers mois, l'une majoritaire avec la progression des non auto-entrepreneurs et la régression du nombre des auto-entrepreneurs, l'autre avec une progression dans chaque type de création *Analyse André Letowski à partir des données brutes de l'INSEE*
- 9 profils d'auto-entrepreneurs regroupés en 3 catégories ; les activités de complément, la création de son emploi, la création d'une entreprise classique, *INSEE*
- La transmission de PME est surtout le fait de vente à des extérieurs à l'entreprise ; les dirigeants continuent à surestimer la valeur de leur entreprise. *Observatoire CNCF/ EPSILON de la Transmission de PME,*

Conjoncture..... 8

- La conjoncture des PME *BPI France*

TPE, artisanat, PME.....10

- PME et ETI, état des lieux, *BPI France*
- L'artisanat regroupe 31% du nombre d'entreprise et de création et emploie près de 3 millions de personnes (non salariés compris) *BPI France*
- En Europe, les femmes sont en moyenne 1/3 des entrepreneurs, un taux homogène par pays *BPI France*
- La catégorie « chefs d'entreprise, artisans, commerçants » est une classe, moins confiante vis à vis des médias, située plutôt à droite et plus traditionnelle ; seule modernité : son rapport à Internet *TNS Sofres, journal La Croix*
- Une approche des classes moyennes, auxquelles appartiennent les dirigeants de TPE *La Croix*
-

Développement des entreprises15

- Le déficit des échanges de biens se réduit de 9% par rapport à 2012 (61Mds€) : les exportations se maintiennent, et progressent dans les services, force traditionnelle de la France à l'export, avec un

excédent en 2013, de 33 Md€, en légère hausse par rapport à 2012, *ministère du Commerce Extérieur*,

Innovation.....18

- 49% sont des micro-entreprises, dont 27% de moins de 3 ans d'ancienneté ; 47% des bénéficiaires du crédit impôt recherche sont des micro-entreprises, *BPI France*
- En 2012, 16 632 demandes de brevet ont été déposés par la voie nationale et 9 303 au niveau européen par des entreprises localisées en France, *Observatoire de la propriété intellectuelle*,

Financement, aides financières publiques21

- 13% des financements de BPI vont en direction de la création d'entreprise *BPI France*
- Le financement : capital investissement, business angels, financement participatif *BPI France*
- En 2012, via le crowdfunding, près de 330 000 contributeurs ont apporté 78M€ à 32 300 projets (44% d'entreprises) ; les prêts sont majoritaires. *Compinnov*
- Une situation plutôt favorable des délais de paiement, avec une tendance à une légère régression en 2013, avec toutefois une forte implication de l'Etat. *Observatoire des délais de paiement*

Accompagnement des créations, des TPE et PME28

- L'évaluation de NACRE : entre 2009 et 2012, Nacre a touché près de 87 000 porteurs de projet demandeurs d'emploi, distribuant un prêt moyen de 5 590€ ; les bénéficiaires ont peu été les publics fragiles, contrairement aux objectifs initiaux ; l'accompagnement post création (métier PM3) a été très modeste et doit être amélioré. *Inspections générales des Finances et des Affaires Sociales*

Secteurs d'activité33

- Une typologie décomposant la population des seniors selon deux axes : l'état de santé et le niveau de revenus, permettant de distinguer trois grandes catégories de consommateurs, les seniors en bonne santé, les seniors fragiles et les seniors dépendants, *Commissariat général à la stratégie et la prospective*
- La DGCCRF a enregistré 85 963 réclamations de consommateurs en 2013 (contre 87 452 en 2012) en diminution de 1,7%. *DGCCRF*

La formation, les jeunes.....36

- La mutualisation des fonds affectés à la formation continue profite aux entreprises de moins de 20 salariés *Dares Analyses*
- Le dispositif « emploi d'avenir » pose bien des problèmes pour réussir son pari, *Recherche et Solidarités*,

L'emploi, le marché du travail39

- Les salariés en demande de reconnaissance de leur créativité, *Innov'Acteurs*,

Propos iconoclastes40

- Le dirigeant de PME, chef d'orchestre symphonique ou de jazz ? *Interviewe de Rich Lesser, président du Boston Consulting Group, dans les Echos du 10 février*
- Deux parcours atypiques qui mènent à la création d'entreprise : l'armée et le sport *Le Monde du 13 février, Les Echos des 14-15 février*

Rapports et propositions non commentés :

- « Les contrats aidés de 2005 à 2011 : une démarche d'insertion sociale et professionnelle plus marquée et graduée selon les publics dans le secteur non marchand » *Dares Analyses N° 11, février*
- « Les indicateurs de développement durable pour les territoires », *Repères, Commissariat Général au Développement Durable, janvier*
- *Les usages du numériques en Bretagne » rapport 2013, région Bretagne*
- « La formation aux professions sociales en 2012 » *document de travail série statistiques DREES n° 186, février*

=====

Création d'entreprise, auto-entrepreneuriat, reprise

2 tendances sur les 4 derniers mois, l'une majoritaire avec la progression des non auto-entrepreneurs et la régression du nombre des auto-entrepreneurs, l'autre avec une progression dans chaque type de création

Analyse André Letowski à partir des données brutes de l'INSEE

Les créations non auto-entrepreneurs en janvier 2014, comparées à janvier 2013, ont augmenté de 5% et celles d'auto-entrepreneurs ont progressé de 4,3% après avoir connu des régressions tout au long de l'année.

Depuis octobre 2013, cumulé avec janvier 2014, comparés à la situation identique l'année passée, les créations non auto-entrepreneurs ont augmenté de 9,5% et les auto-entrepreneurs ont chuté de 3,7% ; **noter la relative stabilité des créations non auto-entrepreneurs entre 2009 et 2011** (indice 100 ou 99), puis la chute en 2012 (indice 95) et une nette reprise fin 2013-début 2014 (indice 105).

Par contre, les auto-entrepreneurs sont en baisse constante (indice 100 en 2009-2010, puis de 89 à 79 au fil des années) ; il sont en 2013-2014 50,8% des créations.

Le nombre global de créateurs se stabilise autour de l'indice 90 :

	Nombre cumulé entre octobre et janvier de l'année suivante					Indice base 100 en 2009-2010 (4 mois)				
	2009-2010	2010-2011	2011-2012	2012-2013	2013-2014	2009-2010	2010-2011	2011-2012	2012-2013	2013-2014
Non auto-entrepreneurs NAE	88 651	87 885	87 446	84 638	92 662	100	99	99	95	105
Auto-entrepreneurs AE	121 003	107 639	101 854	99 260	95 643	100	89	84	82	79
Total	209 654	195 524	189 300	183 898	188 305	100	93	90	88	90

Pourquoi observer les 4 mois (octobre-décembre d'une année, cumulés avec janvier de l'année suivante) avec la même disposition pour la période précédente ? L'INSEE ne corrige pas en fin d'année les chiffres créations des 3 derniers mois, comme l'institut le fait tout au long de l'année, mais regroupe la majorité des corrections en janvier de l'année suivante, qui devrait donner les vrais chiffres de la création d'une année, ce qui conduirait à 540 500 créations dont 264 500 non auto-entrepreneurs.

Au regard de l'évolution des principales activités, entre octobre 2012/janvier 2013 et octobre 2013/ janvier 2014, **2 groupes de création peuvent être différenciés**, dont un groupe très majoritaire, celui des gains en créations non auto-entrepreneurs, prenant le pas sur les auto-entrepreneurs en chute ; le second concerne les activités qui connaissent des progressions dans les deux types de création

Le premier groupe rassemble 60% des créateurs NAE et 56% des AE (avec 51% d'auto-entrepreneurs parmi les créations totales), alors que le second, où les deux types de création progressent, rassemble 40% des NAE et 56% des AE et un taux d'auto-entrepreneuriat de 55% ; ce 2ème groupe se caractérise en tendance par une progression des créations dans les deux types, notamment auto-entrepreneurs :

1 ^{er} groupe	NAE (indice : base 100 en 2009-2010)						AE (indice : base 100 en 2009-2010)					
	Nombre en 2013-2014	Evol 4 mois Année N et N+1	Indice 2013-2014	Indice 2012-2013	Indice 2011-2012	Indice 2010-2011	Nombre en 2013-2014	Evol 4 mois Année N et N+1	Indice 2013-2014	Indice 2012-2013	Indice 2011-2012	Indice 2010-2011
Services aux particuliers	6 077	+26,1	130	103	96	95	12 876	-14,4	59	69	74	85
« Industrie »	4602	+23,3	68	55	57	79	5167	-2,7	98	101	113	89
Construction	15 529	+14,9	118	103	104	103	11 474	-15,5	69	81	84	89
Activités financières	4 367	+9,8	114	104	108	108	721	-2,0	111	113	92	99
Info-com	3 329	+5,1	108	103	109	106	5 965	-3,8	81	84	86	83
Commerce	18 066	+4,8	90	86	89	92	18 148	-5,2	78	82	82	86

Sous-total	51 970						54 351					
------------	--------	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--

2 ^{er} groupe	NAE (indice : base 100 en 2009-2010)						AE (indice : base 100 en 2009-2010)					
	Nombre en 2013-2014	Evol 4 mois Année N et N+1	Indice 2013-2014	Indice 2012-2013	Indice 2011-2012	Indice 2010-2011	Nombre en 2013-2014	Evol 4 mois Année N et N+1	Indice 2013-2014	Indice 2012-2013	Indice 2011-2012	Indice 2010-2011
Santé, éducation	10 182	+7,5	128	119	116	107	12 543	+7,1	111	103	100	98
Transports	2 333	+5,8	111	105	102	105	1 738	+55,6	211	136	113	107
Immobilier	4 789	+6,1	95	90	119	111	4 937	+7,5	100	83	100	101
Services aux entreprises	17 567	+6,7	106	100	104	102	23 554	+1,3	78	77	79	91
Sous-total	34 871						42 772					

9 profils d'auto-entrepreneurs regroupés en 3 catégories ; les activités de complément, la création de son emploi, la création d'une entreprise classique

« Créateurs d'entreprises : avec l'auto-entrepreneuriat, de nouveaux profils » INSEE première N° 1487, février

Méthode de classification des créateurs : la classification automatique s'appuie sur des variables caractérisant davantage le profil du créateur (sexe, âge, diplôme, statut professionnel avant la création, secteur d'activité...) que celui de l'entreprise (statut ou régime juridique, investissement initial, emploi initial...).

Dans un premier temps, une analyse des correspondances multiples a été menée sur 14 variables actives caractérisant les créateurs pour déterminer les principales différences entre les créateurs ; à partir de ces résultats, une classification ascendante hiérarchique a permis de regrouper les créateurs en neuf profils types.

Cette classification ne permet pas d'identifier ceux qui effectivement sont en activité complémentaire et ceux qui sont en activité principale ; de plus, il est étonnant de trouver parmi les auto-entrepreneurs, des dirigeants qui embauchent ou investissent alors que le régime fiscal ne permet pas de fait de déduire les salaires et charges comme tout amortissement ou autres frais généraux d'ailleurs.

Neuf profils types de créateurs répartis en trois grands groupes de création d'entreprise :

- **Créer une « activité de complément » (33%)** : quatre profils types de créateurs relèvent de ce groupe :
 - **« Les salariés du privé » (16%** de l'ensemble des créateurs) : ce profil comporte une forte proportion de salariés du secteur privé (88%), de créateurs exerçant une autre activité rémunérée (82%), de créateurs démarrant avec très peu de moyens, dans le commerce (28%) ou les services aux personnes (27%). C'est le seul profil où des créateurs interviennent dans un secteur qui n'est pas celui de leur métier (75%).
 - **« Les retraités » (5%)** : des créateurs démarrant avec un très faible investissement (52% n'ont réalisé aucun investissement au départ et le montant moyen y est le plus faible) ; sans ce nouveau régime, ils n'auraient pas créé leur entreprise (70%) ; ces créateurs sont très présents dans le soutien aux entreprises (39%). Ils valorisent fréquemment une expérience entrepreneuriale antérieure (41 % avaient déjà créé une entreprise auparavant).
 - **« Les créatrices dans l'enseignement et la santé » (8%)** : diplômées, souvent fonctionnaires (39%) ou salariées, créant dans l'enseignement ou la santé et l'action sociale (62%) ; 46% conservent leur profession ; c'est le seul profil type majoritairement féminin.
 - **« Les étudiants » (4%)** : des créateurs très jeunes (64% d'entre eux ont moins de 25 ans) ; ils créent dans les secteurs de l'information et la communication (17%) ou du soutien aux entreprises (31%), avec peu de moyens (moins de 2 000€ pour 72% d'entre eux). C'est leur première création d'entreprise (96%). Ces primo-créateurs sont ceux qui déclarent avoir rencontré le plus de difficultés au cours de la création.
- **Créer « son propre emploi » (36%)** : trois profils types relèvent de ce groupe :
 - **« Les non-diplômés débutants » (10%)** : ils sont plus souvent sans activité professionnelle avant la création (65%), sans diplôme (52%) ; la part des femmes y est plus élevée que la moyenne (46 %). Ils deviennent auto-entrepreneurs pour en faire une activité principale (46%), souvent dans le commerce (48%).

- « **Les consultants en Île-de-France** » (12%) : on y trouve davantage de salariés (47%) ou de chômeurs de courte durée (31%), de jeunes (47% de 25 à 34 ans), très diplômés (73% de titulaires d'un diplôme du 2^e cycle universitaire ou supérieur). Ils créent en Île-de-France (57%), dans leur secteur de compétence, souvent dans le conseil aux entreprises (68%) et l'information et la communication (18%). Ils dépendent pour partie du travail que d'autres entreprises leur sous-traitent (40%).

- « **Les créateurs de la construction** » (14%) : ils sont titulaires d'un diplôme technique élémentaire (54% d'entre eux ont un CAP ou un BEP), anciens salariés du secteur privé (45%) ou chômeurs de courte durée (31%), ces créateurs exercent dans le secteur de la construction (81%). Ce profil type est composé presque exclusivement d'hommes (98%).

➤ **Créer une entreprise « classique » (31%)** : deux profils types relèvent de ce groupe :

- « **Les chômeurs** » (19%) : y sont surreprésentés les chômeurs (80%), les créateurs en province (87%). Ils créent souvent leur entreprise dans le commerce (35%) ou les services aux personnes (21%) avant de créer une entreprise classique (80% veulent développer leur activité) ; ils ont souvent bénéficié d'une aide en lien avec le statut de chômeur (pour 85% d'entre eux), qu'il s'agisse de l'Accre ou de Nacre ; grâce à ces aides, les investissements à la création sont supérieurs à la moyenne (28 % investissent plus de 16 000 euros).

- « **Les créateurs expérimentés** » (12%) : ce sont davantage des hommes (83%), de 40 ans et plus (7%), d'anciens chefs d'entreprise (35%) ou indépendants (50%). Ils disposent de plus de moyens et créent souvent sous statut de personne morale (54%). Ils ont déjà créé une entreprise auparavant (84%). Les investissements de départ sont plus élevés que la moyenne (36 % investissent plus de 16 000 euros), c'est dans ce profil type que la part des créateurs qui embauchent des salariés à la création est la plus élevée (17 %).

Il est Incompréhensible qu'ils soient auto-entrepreneurs, créant une société et investissent ???

La répartition des créateurs 2010 selon les 9 types, auto-entrepreneurs et autres créateurs, conduit au tableau suivant :

	Créateurs classiques			Auto-entrepreneurs			Total
	Personne morale	Personne physique	Sous-Total	En activité de Complément*	En activité Principale*	N'ont pas déclaré de recettes	
Salarié du privé	12	6	18	62	8	12	100
Retraités	12	7	19	55	21	5	100
Etudiants	14	17	31	29	29	11	100
Non diplômés débutants	17	15	32	10	46	12	100
Créatrices dans l'enseignement et la santé	12	24	36	38	20	6	100
Consultants en Ile-de-France	31	11	42	22	28	8	100
Créateurs de la construction	26	20	46	10	37	7	100
Chômeurs	29	23	52	7	32	9	100
Créateurs expérimentés	54	18	72	10	16	2	100
Ensemble	25	16	41	24	27	8	100

*Selon les déclarations des dirigeants interrogés

Au regard des types repérés, **les créateurs expérimentés, les chômeurs, les consultants en Ile-de-France et les dirigeants de la construction ont plutôt choisi la création classique**, jouant à défaut l'auto-entrepreneuriat en activité principale, plus que l'activité de complément.

Par contre, **les non-diplômés débutants ont plutôt choisi l'auto-entrepreneuriat en activité principale, alors que les salariés, les retraités, les créatrices dans la santé et l'éducation ont largement choisi l'auto-entrepreneuriat à titre de complément.**

La transmission de PME est surtout le fait de vente à des extérieurs à l'entreprise ; les dirigeants continuent à surestimer la valeur de leur entreprise.

*« Baromètre de la transmission de PME en France Quatrième édition-2013 » Observatoire CNCFA (Syndicat national des professionnels des fusions et acquisitions), EPSILON de la Transmission de PME, décembre
Son objectif : éclairer les acteurs professionnels comme les pouvoirs publics sur les évolutions du marché de la transmission des PME en France et pallier l'absence de statistiques nationales sur le sujet.*

Le marché suivi par l'Observatoire est celui des transmissions internes (familiales / salariés) comme externes (cessions / reprises), des petites et moyennes entreprises au sens de la Commission Européenne (20 à 249 salariés et 2M€ à 50M€ de chiffre d'affaires), tous secteurs (industrie, commerce, services), en France.

Les principales sources d'information utilisées sont le répertoire Sirene (Insee), Fiben-Banque de France pour la répartition des PME selon le type d'actionariat (indépendantes ou non), Diane (Bureau Van Dyck, EMAT (Epsilon Research) pour l'actionariat des acquéreurs et l'observatoire BPCE.

Les auteurs de l'étude ont fait une estimation du taux de transmission des PME sur la base des taux révisés 2010 et 2011

- Taux de transmission 2010 de 5.4% / dont cession: 4,2%; transmission interne : 1,2%

- Taux de transmission 2011 de 5.8% / dont cession: 4,3%; transmission interne : 1,5%, mais dont la hausse est en partie liée à des anticipations de changements législatifs (notamment sur le régime fiscal des donations).

Conduisant à l'estimation de taux de transmission pour 2013: 5.6% dont cession: 4,2% et transmission interne : 1,4% soient 3 900 cessions et 1 300 transmissions internes.

Rappelons que les défaillances de PME (20-249 sal) ont augmenté de 4,6% sur les trois premiers trimestres 2013 (par rapport à 2012) ; **le nombre estimé de défaillances sur 2013 est de 1.900 PME, soit un taux de 2,0%.**

La transmission intrafamiliale concerne davantage les PME (1,60%), plus que les TPE de 10 à 19 salariés (0,40%) ou ETI (0,90%), mais la transmission à des tiers est plus fréquente ; interrogés sur les repreneurs envisagés en cas de transmission à moins de 2 ans et entre 2 et 10 ans, 4 configurations se font jour ; **la famille, les salariés de l'entreprise sont plus évoqués dans le moyen terme, mais les « extérieurs » et fonds d'investissement le sont plus souvent pour une cession envisagée dans moins de 2 ans :**

	Extérieurs à l'entreprise			Famille		Salariés de l'entreprise	Fonds d'investissement
	Personne physique	Concurrent	Autre entreprise	Enfants, petits enfants et conjoint	Autre		
<2ans	47	47	37	25	7	26	19
Entre 2 et 10 ans	41	41	37	34	7	30	15

La reprise par des salariés est plus le fait des entreprises créées (33%) ou reprises préalablement (28%) qu'héritées (15%).

Les 1.300 transmissions intrafamiliales estimées en 2013 représentent 25% des transmissions de PME., un taux très inférieur à celui de nombreux pays européens (80% en Italie, 75% en Autriche, 64% en Pologne, 51% en Allemagne).

Pourquoi ce décalage ? **On évoque en France l'absence de repreneur au sein de la famille (près de la moitié des raisons), puis la difficulté à assurer une transmission équitable au sein de la famille (notamment pour les entreprises héritées) et au même niveau la nécessité de vendre pour vivre correctement après,** moins la complexité du montage d'un pacte d'actionnaire familial et très peu le besoin d'un apport extérieur pour développer l'entreprise.

Dans une étude très récente (« Faut-il favoriser la transmission d'entreprise à la famille ou aux salariés ? », **Les Cahiers de la DG Trésor, enquêtant sur les TPE** (moins 10 salariés, hors rachat de parts sociales) concluent que « **l'emploi des entreprises pérennes au bout de 5 ans serait inférieur en cas de transmission familiale de 6 ou 7% par rapport au cas d'une transmission à un tiers. En revanche, la reprise familiale, de même que la reprise par un salarié, pourrait être bénéfique en termes de pérennité de l'entreprise.**»

Cette même étude à propos de **la reprise par des salariés** de l'entreprise conclut que « la reprise par un salarié augmenterait la durée de vie des entreprises entre 11 et 19 % et n'aurait pas d'impact significatif sur le dynamisme des entreprises pérennes »

La France se distingue par contre de ses principaux partenaires européens par le rôle important du LBO small cap (ou « Capital Transmission »): la France représente ainsi sur les 6 dernières années, selon les

données de l'ECVA (European Venture Capital Association), plus de 40% du marché des LBO <€15m sur la zone euro, une part très supérieure à celle des autres pays européens.

Evolution du marché : en l'absence de statistiques nationales sur les cessions/reprises de PME, l'étude chiffre les opérations de fusions acquisitions recensées par les bases des données professionnelles à partir des informations envoyées par les conseils ou parues dans la presse :

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Nombre de transactions	691	651	853	771	655	698	595	639	682
Nombre de LBO	290	332	408	361	223	249	263	267	282

Le nombre de transactions augmente de 7% en 2012 et en 2013, mais reste inférieur au volume de 2010; l'activité stagne en valeur depuis 5 ans à son niveau de 2009. 25% sont le fait d'acquéreurs étrangers (entre 22 et 37%), les acquéreurs cotés étant en nette régression.

Epsilon Research et le CNCFA ont réalisé **une étude sur la situation du marché de la transmission de PME en Novembre 2013 auprès de 500 professionnels** répertoriés par le syndicat national (entreprises de conseil en fusions et acquisitions) ; 70 ont répondu. Ces cabinets ont réalisé en moyenne 4,2 transactions Le chiffre d'affaires 2013 n'aura augmenté que pour 43% des cabinets, en stagnation pour 27%; 53% attendent une hausse de leur CA et 17% une baisse en 2014.

Les difficultés évoquées sont la difficulté d'obtenir des mandats (57%), **le manque de visibilité vis-à-vis des chefs d'entreprise (53%), les conseils ayant du mal à être reconnus comme interlocuteurs stratégiques par les dirigeants**, la difficulté d'accès au financement pour les repreneurs, la mauvaise préparation des cédants, **une surestimation quasi systématique de la valeur de l'entreprise** (75% ont constaté une baisse des prix des PME... qui devrait se poursuivre pour 40% d'entre eux) ; **un nouveau problème est mis en avant en 2013, la réglementation** (citée pas 31%, le projet de loi Hamon inquiète).

[Retour table des matières](#)

Conjoncture

La conjoncture des PME

« *PME 2013 : rapport sur l'évolution des PME* » observatoire des PME, BPI France

Les entreprises de moins de 10 salariés (hors les chapitres consacrés à la démographie d'entreprises ou à l'innovation), sont assez peu prises en compte dans ce volumineux document, qui traite d'un grand nombre de thèmes à la manière d'une encyclopédie de la PME, reprenant des travaux publiés par nombre de partenaires tout au long de l'année, mais ces travaux recensent l'activité 2012, et début 2013. Je ne reprends ici que les travaux dont la lettre mensuelle n'a pas parlé.

L'activité des PME françaises accuse un net ralentissement en 2012 : le chiffre d'affaires augmente de 3,3%, après une croissance de 7,9% en 2011 ; cette décélération concerne toutes les PME, quelle que soit leur structure (entreprise mono ou multi unités légales) ou leur secteur d'activité ; les PME filiales de sociétés étrangères, qui avaient bénéficié de la plus forte expansion en 2011 (+10,4%) affichent le taux le plus faible (+2,8%) ; pour l'Industrie manufacturière la hausse du chiffre d'affaires est trois fois moins rapide qu'en 2011, passant de +9,2% à +3%. **Toutefois les PME résistent mieux, que lors de la récession de 2009 où leur chiffre d'affaires avait alors reculé de 5,2%.**

Les exportatrices demeurent un élément moteur et leur croissance est supérieure à celles des ventes en France (+4,6%) mais elles sont aussi beaucoup moins dynamiques après deux années de forte progression

(+13,9% en 2011 et +10,7% en 2010) ; le taux d'exportatrice reste concentré sur une faible proportion d'entités (un peu moins de 30% des PME déclarent une activité exportatrice en 2012).

La valeur ajoutée augmente de 2,5% en valeur contre 5,8% en 2011 ; la consommation de matières premières n'enregistre qu'une faible hausse (+2,5%) qui reflète le tassement de la demande interne ; en revanche les charges externes progressent à un rythme un peu plus soutenu (+4,4%). Cette progression très modérée de la valeur ajoutée est assez homogène d'un secteur à l'autre.

L'excédent brut d'exploitation régresse de 3,3% sous l'effet d'un alourdissement des charges de personnel (+4,1%), en particulier, les cotisations sociales (+4,7%) et les frais de personnel extérieur (+7,8%) ; ces derniers absorbent les deux tiers du supplément de richesses créé par les PME ; s'y ajoute le rebond des impôts et taxes liés à la production (+5,5%), dû pour partie au relèvement du forfait social.

Dans ces conditions, le taux de marge (excédent brut d'exploitation sur valeur ajoutée) se replie à 21,2%, loin de son niveau d'avant-crise (plus de 24% en 2007). Il est encore supérieur au taux de 2009 (20,6%), mais se situe désormais à un niveau historiquement bas et en deçà de sa moyenne 1996-2011. Le recul est général et particulièrement prononcé pour les PME de la construction, dont le taux de marge passe sous la barre des 15%.

En valeur nominale, la prévision d'évolution du CA en 2013 est de -1,3 % en moyenne, après une baisse limitée à -0,3 % en 2012. **Les prévisions d'évolution du CA en 2013 sont plus négatives dans les TPE de 1 à 9 salariés (-2,7%) que dans les PME de 10 à 249 salariés (-0,1%)** ; seules les PME fortement exportatrices et les innovantes prévoient une croissance positive (+2,4% et +1,2%) .

Les trésoreries sont très tendues : en mai 2013, 58% des PME jugent «normale ou aisée» la situation de leur trésorerie récente, très nettement en dessous de la moyenne de long terme (69%) ; à contrario, 42% disent avoir rencontré des difficultés de trésorerie au cours des six derniers mois, proportion la plus élevée jamais observée dans cette enquête.

Pour les six prochains mois, 29% anticipent un durcissement de la situation de trésorerie tandis que 10% seulement prévoient un assouplissement ; les craintes de dégradation de l'état de la trésorerie à court terme sont élevées dans tous les secteurs.

La fréquence des difficultés de trésorerie est inversement proportionnelle à la taille de l'entreprise, culminant à 46% dans les TPE, contre 29% dans les entreprises de 50 à 249 salariés ; les craintes de durcissement à court terme de la situation de trésorerie sont également beaucoup plus fortes chez les TPE.

En mai 2013, **21% des dirigeants jugent que les résultats de l'exercice 2012 ont été bons, tandis que 32% les estiment mauvais** ; les anticipations pour l'exercice 2013 en cours sont assez pessimistes, 32% prévoyant une baisse de la rentabilité et 16% une amélioration.

L'opinion sur la rentabilité récente de l'entreprise est indépendante de sa taille ou de son caractère innovant mais sensiblement meilleure chez les PME fortement exportatrices.

En mai 2013, **44% des PME déclarent avoir déjà investi depuis le début de l'année ou prévoient de le faire d'ici la fin de l'année (18% les ont réduits), au lieu de 47% en mai 2012 et de 49% en mai 2011**.

Par ailleurs, 37% des dirigeants prévoient une diminution des dépenses en 2013 et 21% une augmentation ; **ce freinage de l'investissement se retrouve dans tous les secteurs d'activité**. Les intentions d'investissement en 2013 sont d'autant plus négatives que la taille de l'entreprise est petite.

Toutefois, en 2012, 24% des ETI ont créé au moins une filiale, comme au cours des deux années précédentes (31% parmi celles de 500 à 4 999 salariés et 36% chez celles qui réalisent au moins le quart de leur activité à l'international) ; les projets de création de nouvelles filiales en 2013 sont également très nombreux (27%) ; en outre, 27% ont pris des participations dans des entreprises existantes en 2012 et un tiers envisage de le faire en 2013.

Les investissements de croissance interne et externe réalisés en 2012 ont été financés à hauteur de 52% en moyenne par autofinancement et de 44% par recours à l'endettement et au crédit bancaire ; si 70 % des ETI n'ont eu aucune difficulté auprès des établissements financiers en 2012 pour le financement de leur

exploitation courante ou de leurs investissements, 6% ont rencontré des difficultés majeures d'accès au crédit.

Les micro-entreprises et les PME regroupent près de la moitié des effectifs en équivalent temps plein en 2009, avec plus de 6 millions d'emplois et 3 millions pour les ETI.

Aucune autre donnée plus récente n'est fournie dans le rapport.

Début 2009	Moins de 10 sal	PME mono-unité	PME en groupe	ETI	Grandes entreprises	Total	Dont sous contrôle groupe étranger
Effectif permanent en Mil	2,4	2,1	1,4	2,9	4,0	12,8	1,8
%	18,8	16,4	10,9	22,7	31,2	100	14,1

Si en 2009, **les ouvriers et employés sont majoritaires quelque soit la taille de l'entreprise**, les professions intermédiaire et les cadres totalisent la moitié des effectifs des grandes entreprises contre 25% dans les micro-entreprises et 30% dans les PME.

Après une progression de 0,5% en 2011, l'emploi se replie de 0,6% en 2012 (une perte de 92 000 emplois) ; dans l'Industrie, où les ETI sont fortement représentées, l'emploi a reculé de 0,9% (72 000 emplois); la construction perd 14 000 postes, le tertiaire marchand 48 000 postes et l'intérim 41 000 postes. **23% des PME innovantes (13% des non innovantes) ont accru le nombre de salariés en 2012**, 21% l'ont diminué (idem pour les non innovantes) ; par contre les exportatrices ont peu progressé.

En mai 2013, **21% des PME annoncent une diminution de leurs effectifs salariés sur les premiers mois de l'année tandis que 16% déclarent une hausse** ; les PME ont maintenu leurs effectifs dans les services aux entreprises, l'Industrie, le commerce de gros et les services aux particuliers, alors que des postes ont été supprimés dans le commerce et la réparation automobile, le bâtiment, le commerce de détail et le tourisme.

Pour 2014, 17% des PME envisagent un accroissement du nombre de leurs salariés (notamment les services aux entreprises, l'industrie et le commerce de gros) et 13% une diminution (bâtiment, commerce, tourisme). **Les anticipations de création nette d'emploi augmentent avec la taille de l'entreprise**, en relation avec les perspectives d'évolution de l'activité ; en outre, **seules les PME innovantes et/ou exportatrices pensent accroître leurs effectifs en 2014, les autres tablant au mieux sur une stabilisation au niveau actuel.**

[Retour table des matières](#)

TPE, artisanat, PME

PME et ETI, état des lieux

« PME 2013 : rapport sur l'évolution des PME » observatoire des PME, BPI France

135 000 PME (hors les entreprises de moins de 10 salariés) **emploient 2,7 millions de salariés permanents, réalisent 616 Md€ de chiffre d'affaires et créent une valeur ajoutée de 181 Md€.** Plus des deux tiers d'entre elles sont des PME mono-unité légale.

Viennent en tête les secteurs du Commerce et de l'Industrie manufacturière avec respectivement 28% et 23% des effectifs, 48% et 19% du chiffre d'affaires et 27% et 22% de la valeur ajoutée.

Le profil type de la PME moyenne ressort à 20 salariés permanents (60% d'entre elles employant moins de 20 salariés, et 11 % 50 salarié ou plus), un chiffre d'affaires de 4,6 M€ avec une valeur ajoutée de 1,3 M€.

Les PME étrangères se signalent par des effectifs et un chiffre d'affaires sensiblement plus élevés que les PME françaises ; cependant, leur endettement est également plus lourd.

Il y a en moyenne 630 salariés dans une ETI (la moitié emploie entre 250 et 700 salariés, 23% moins de 250 salariés mais avec des critères de chiffre d'affaires ou de total de bilan qui les incluent dans les ETI). Les PME sont surreprésentées dans la construction qui emploie 14% de leurs salariés alors que 4% des salariés des ETI travaillent dans ce secteur. Parallèlement, les ETI sont bien plus représentées dans l'Industrie (38 % de leurs salariés contre seulement 24 % des salariés de PME).

Les entreprises composées d'une seule unité légale (68% des entreprises) réalisent 42% du chiffre d'affaires total et emploient 45% des salariés (en moyenne 13 salariés par entreprise), alors que les PME en groupe (28% des entreprises et 35 salariés en moyenne par entreprise) réalisent 48% du chiffre d'affaires et emploient 48% des salariés.

	Nbre entreprises	Nbre moyen d'unités légales	Effectifs moyens	CA moyen En K€	Valeur ajoutée Moyen en K€	Endettement financier	Endettement bancaire	Capitaux propres
Ensemble	134 866	1,7	20	4 571	1341	1 154	744	1 492
PME mono-unité	92 362	1,0	13	2 788	846	625	477	697
PME en groupe	37 724	3,2	35	7 811	2 286	2 004	1 261	3 134
PME étrangère	4 780	2,8	38	13 440	3 48	4 660	1 836	3 886

90% des ETI sont organisées en groupe (28% d'ailleurs appartiennent à un groupe étranger et 1/3 ont des filiales à l'étranger), alors que **23% des PME sont en groupe.**

L'Industrie occupe 54 % des salariés des ETI contrôlées par des groupes étrangers et seulement 31 % pour les ETI françaises. Pour les PME, le constat est analogue : l'Industrie emploie 40 % des salariés des PME contrôlées par des groupes étrangers et seulement 23 % pour les PME françaises. Les entreprises étrangères ou françaises avec des filiales étrangères ne représentent que 9 % des PME. Davantage industrielles, les entreprises contrôlées par des groupes étrangers sont aussi plus grandes, employant 740 salariés en moyenne, contre 585 pour les ETI françaises.

Elles réalisent 18 % du total des exportations et les françaises 15 %. **Les exportations sont, avant tout, le fait des grandes entreprises et des ETI** (186 grandes entreprises sur 193 et 3 300 ETI sur 4 405 ont réalisé respectivement 49 % et 33 % du chiffre d'affaires à l'exportation en 2009), alors que 43 000 PME en ont réalisé 13 % et 285 000 micro entreprises seulement 5 %. 68 grandes entreprises industrielles réalisent, à elles seules, 36 % du chiffre d'affaires exporté (tous secteurs confondus), et 1500 ETI industrielles, 22 %. **L'insertion internationale des PME est modeste : seulement un tiers des PME sont exportatrices contre 74 % chez les ETI.**

Noter qu'1/4 des entreprises qui exportent une année donnée, cesse l'année suivante; de même, chaque année, un quart des exportateurs n'avait pas d'activité à l'export l'année précédente ; ainsi 96 % des «entrantes» et 97 % des «sortantes» sont des PME.

Les ETI supplantent les PME par l'importance des moyens qu'elles engagent : les ETI représentent 27 % des immobilisations et 22 % du total de bilan des entreprises et les PME respectivement 16,6 % et 11,4 % (le reste étant essentiellement le fait des grandes entreprises). L'intensité capitaliste est deux fois plus élevée dans les ETI (170 K€ d'immobilisations corporelles par salarié) que dans les PME (84 K€). Les ETI ont une plus forte productivité du travail, et versent des salaires bruts de 10% plus élevés en moyenne que la moyenne des entreprises.

Le chiffre d'affaires par salarié dans les ETI est 1,6 fois supérieur à celui des PME et la valeur ajoutée par salarié y est 1,3 fois supérieure. Le chiffre d'affaires à l'exportation par salarié, dans les entreprises exportatrices est trois fois plus fort dans les ETI (61 400€ par salarié) que dans les PME (19 600€).

L'artisanat regroupe 31% du nombre total d'entreprise et emploie près de 3 millions de personnes (non salariés compris)

« *PME 2013 : rapport sur l'évolution des PME* » observatoire des PME, BPI France

L'artisanat pèse pour 31% du nombre d'entreprises (1,1 million d'entreprises dont 190 000 en activité secondaire au 1^{er} janvier 2011), 14% de l'emploi salarié et plus de 10% de la valeur ajoutée, la construction étant le principal secteur d'activité.

A compter de 2009, sur 170 000 créations annuelles d'entreprises artisanales, l'auto-entrepreneuriat compte pour 60% entre 2009 et 2011 (notamment dans les services) ; de ce fait la part des entreprises de 0 salarié dans le parc d'entreprises artisanales a fortement augmenté passant de 49,4% en 2008 à 56,8% en 2011.

Les entreprises artisanales à titre principal ont généré en 2010, 268,5 Md€ de chiffre d'affaires et 100,6 Md€ de valeur ajoutée (10,7% de l'activité du secteur marchand, soit un peu plus de 5% du PIB national). **Le chiffre d'affaires et la valeur ajoutée ont crû respectivement de 4,3% et de 3,6% par rapport à 2009, particulièrement pour les entreprises de moins de dix salariés** (+ 7,4% et + 7,7%). Le chiffre d'affaires à l'exportation des entreprises artisanales s'élève à 13,1 Md€ en 2010, en hausse de 1,5% par rapport à 2009 (pour les moins de 10 salariés, 3,4 Md€, en baisse de 9,4% sur un an).

Les entreprises artisanales à titre principal employaient 2 079 760 salariés en 2010, environ 3 millions avec les non salariés. Un quart des actifs de l'artisanat (y compris les non-salariés) exerce dans une commune rurale, 42% dans une unité urbaine de moins de 200 000 habitants, 35% dans une unité urbaine de plus de 200 000 habitants et 16% en Ile-de-France (23% de la totalité des entreprises en France), montrant **une surreprésentation des artisans en province, et dans les petites communes.**

Avec une moyenne d'âge de 44 ans, les artisans sont plutôt âgés (dont 28,3% plus de 50 ans). Ce sont très majoritairement des hommes (4 artisans sur 5) en raison notamment du poids important du secteur de la Construction. Le CAP ou le BEP demeure le principal diplôme pour 47% ; 13% sont sans diplôme et 12% diplômés de l'enseignement supérieur.

En Europe, les femmes sont en moyenne 1/3 des entrepreneurs, un taux homogène par pays

« *PME 2013 : rapport sur l'évolution des PME* » observatoire des PME, BPI France

Selon l'enquête européenne sur les forces de travail, **un tiers des entrepreneurs de l'UE 27 sont des femmes, un taux relativement homogène entre les États membres** ; 20% n'ont aucun salarié et 10 % emploient au moins 1 personne, contre respectivement 40% et 30% pour les hommes.

En France, 3 entreprises sur 10 sont créées par des femmes, un taux qui a peu progressé sur les vingt dernières années malgré une croissance importante du nombre de créatrices.

Les femmes sont propriétaires d'un très petit nombre d'entreprises parmi les 10% de sociétés dont l'emploi, le capital social ou la valeur des actifs est le plus élevé.

Quant aux entreprises innovantes, 1 sur 10 est initiée par une femme ou par une équipe pilote comprenant au moins une femme (OSEO 2011).

En France, les femmes représentent un quart des cadres dirigeants d'entreprises du secteur des Services et 17% dans le Commerce, mais 12% dans l'Industrie et 4% dans la Construction (INSEE, 2012), au Royaume-Uni et aux États-Unis, cette structure sectorielle selon le genre est très similaire.

Les créatrices d'entreprise françaises se concentrent dans les secteurs du Soutien aux entreprises (22%) et du Commerce (25%), sans différence notable entre les genres. Viennent ensuite l'Enseignement, la santé et l'action sociale (13%) et les Services aux ménages (10%), alors que ces secteurs ne concernent que 4% des

créations au masculin (INSEE, 2013). **Cette segmentation sectorielle fait écho aux disparités dans le choix des disciplines entre femmes et hommes au cours de leurs études : les femmes sont sous-représentées dans les sciences, les technologies y compris l'informatique, l'ingénierie et les mathématiques ; elles sont majoritaires dans le domaine sanitaire et social.**

Pourtant, dans les pays de l'OCDE, **les travailleurs indépendants féminins font des études plus longues ;** cependant, il n'existe aucune corrélation entre un niveau d'études plus élevé et la propension à entreprendre. Les créatrices d'entreprise sont également plus diplômées : en France, en 2010, 2 créatrices contre 3 créateurs sur 10 ont un diplôme inférieur au baccalauréat et 5 créatrices contre 4 créateurs sur 10 sont diplômées de l'enseignement supérieur. **4% d'entre elles et plus de 8% des créateurs ont décroché un titre d'ingénieur ou de grandes écoles ;** les niveaux ingénieur et docteur prédominent dans un contexte de création d'entreprise innovante (39% des créateurs et 34% des créatrices sont ingénieurs, 22% et 26% sont docteurs.)

Dispenser un cours sur l'entrepreneuriat est un moyen d'augmenter la propension à entreprendre ; parmi ceux qui ne souhaitent pas entreprendre, 40% sont des étudiantes. Mais ces formations sont encore peu développées (seul 1 Européen sur 4 est concerné, un tiers dans les pays nordiques, 26% pour les hommes et 21% pour les femmes en France, mais à peine en moyenne 15 % au Royaume-Uni, 9 % au Japon).

Les créatrices françaises sont à l'origine d'entreprises tout aussi pérennes que celles des créateurs.

La catégorie « chefs d'entreprise, artisans, commerçants » est moins confiante vis à vis des médias, située plutôt à droite et plus traditionnelle ; seule modernité : son rapport à Internet

« Baromètre de confiance dans les media 2014 » TNS Sofres, journal La Croix, janvier

Sondage effectué pour la Croix, du 3 ou 4 janvier 2014, auprès d'un échantillon de 1023 personnes représentatif de la population âgée de 18 ans et plus

Globalement **69% portent un grand intérêt la presse écrite, la radio, la télévision et Internet ; la catégorie « CE-commerçants-artisans » à 66%**, est en léger retrait, sachant que **les cadres et professions intellectuelles présentent un taux de 82%** ; à noter : les moins intéressés sont à **57% ceux qui sont sans diplôme et titulaires d'un certificat d'études.**

La confiance portée à la restitution de l'information dans les médias varie selon le média :

La radio (58%) et la presse écrite (55%), taux fluctuant ces 25 dernières années, **la télévision (50%),** taux en baisse continue depuis la fin des années 80, et **Internet (37%),** en augmentation constante depuis 2005 (23%).

- **La presse écrite : 55% ont une bonne opinion, les « chefs d'entreprise-commerçants-artisans » 42%.** A noter : ceux qui ont plutôt le moins confiance (48%) sont politiquement à droite/FN et sont titulaires d'un diplôme de l'enseignement secondaire ou technique court. A noter : 50% de l'échantillon recourt rarement à la presse écrite.

- **La radio : 58% ont une bonne opinion,** taux en hausse ces dernières années, et 33% une mauvaise opinion, taux en baisse ; **les « CE-commerçants-artisans » ont une bonne opinion à un taux nettement supérieur, à 68%**

- **La télévision : 50% ont une bonne opinion,** 47% une mauvaise opinion : **les « CE-commerçants-artisans », respectivement 48% et 52%.**

- **Internet : 37% ont une bonne opinion,** 35% une mauvaise ; **les « CE-commerçants-artisans » sont à la fois plus confiants à 45% et moins à 44% :** en fait la confiance se porte essentiellement sur les sites des grands titres et la réticence est certaine sur les autres sites.

Le mode d'information principal reste de loin la télévision, à 80%, suivi de loin par la radio, à 43% et la presse écrite, à 31%. C'est moins le cas pour les « CE-commerçants-artisans », qui s'informent à 73% par la télévision, mais aussi à 37% par les sites des grands titres sur Internet.

61% estiment toutefois que les médias font trop de place aux mauvaises nouvelles, les « CE-commerçants-artisans », 65%.

La perception de l'indépendance des journalistes est globalement négative :

- **Vis-à-vis des pressions des partis politiques et du pouvoir** : opinion négative à 66%, en hausse de 7% depuis 2012. Ce taux est porté à **71% pour les « CE-commerçants-artisans »**

- **Vis-à-vis des pressions de l'argent** : opinion négative à 60%, en hausse de 4% depuis 2012. Ce taux est légèrement plus élevé, à **63%, pour les « CE-commerçants-artisans »**.

Une approche des classes moyennes, auxquelles appartiennent les dirigeants de TPE

« Classes moyennes ? Qui êtes-vous ? », Article du journal La Croix du 1^{er} février

A la question "Les classes moyennes, dont le développement est intimement associé aux Trente Glorieuses, sont elles **en train de s'écrouler** sous la menace de la crise économique et de la mondialisation?", **la majorité des acteurs politiques, sociaux ainsi que les médias répondent par l'affirmative**. Or, ainsi que le montrent de récentes études, **la réponse est à nuancer** selon la définition que l'on donne des classes moyennes et l'angle d'analyse des situations.

Quelle définition ? L'approche par catégories socioprofessionnelles aboutit à un ensemble trop disparate et fluctuant, puisqu'elle regroupe toutes les professions dites intermédiaires (instituteurs, techniciens, employés mais aussi cadres et professions libérales, artisans-commerçants..)

L'approche sur les revenus, adoptée par le Crédoc, revient à catégoriser comme relevant des "classes moyennes" 50% des personnes dont le revenu avant impôt oscille entre 1200 et 2700 euros ; cette approche fait l'impasse sur trois points essentiels : la ville où l'on vit (grands centres urbains, villes moyennes, milieu rural), la structure familiale (famille nombreuse ou pas) et surtout le patrimoine (et donc les capacités d'aide) des parents et grands parents. Ce dernier item est primordial pour faciliter l'accès au logement

La troisième approche s'appuie sur **l'auto-identification** : ainsi deux tiers de la population s'identifie comme faisant partie de la classe moyenne.

Conclusion : **il y a plusieurs classes moyennes, inférieures et supérieures, selon la conjugaison des items sus mentionnés.**

Quelles caractéristiques?

Toujours plus nombreuses et en légère croissance (de 48% à 52% ces 25 dernières années) selon le Crédoc, ce qui demeure une exception au regard de ce qui se passe dans la plupart des pays développés, le système social à la française a servi d'amortisseur pour les **classes moyennes dites inférieures** ; celles ci sont **de plus en plus dépendantes d'un Etat Providence**, situation qui ne saurait perdurer compte tenu de la crise. **Un sentiment de déclassement** est alimenté par un rapprochement avec les classes les plus défavorisées, du fait de la crise financière, de la transformation de l'outil productif et de la mondialisation ainsi que problème du logement.

Par contre, **les classes moyennes dites supérieures se rapprochent elles des plus favorisées.**

Ce sentiment est également alimenté par deux constats : une trop lente augmentation de leurs revenus ces dernières années, contrairement aux plus défavorisés et aux plus riches, et une fiscalité considérée trop lourde et vécue comme injuste ; mais aussi par **une inquiétude plus pour ses enfants** que pour soi, la mobilité sociale étant de plus en plus "grippée"

Points plus positifs : les classes moyennes françaises bénéficient grandement de services gratuits en nature (éducation, culture), d'un modèle social redistributif.

Compte tenu de la situation économique actuelle, et le non retour à court terme à une croissance significative, tout au moins dans les pays développés, **la question qui se pose aujourd'hui, ne concerne plus**

tant un quelconque déclassement des classes moyennes en général, que plutôt l'avenir des classes moyennes urbaines éduquées.

[Retour table des matières](#)

Développement des entreprises

Avec une progression de 13,5% en France (+1.8% pour le commerce traditionnel), la tendance française confirme la tendance américaine (+13% sur le marché du e-commerce contre +2.5% pour le commerce traditionnel). Facteur important, ce marché est de plus en plus fortement tiré par les TPE/ PME.

« Bilan du e-commerce en France : les ventes sur internet franchissent la barre des 50 milliards d'euros en 2013 »

« Le profil du e-commerçant en 2014, spécial TPE/PME : Un secteur prépondérant dans l'économie française et sur le marché de l'emploi » étude Oxatis/KPMG, communiqué de presse du 30 janvier

Enquête menée sur plus de 5.000 e-commerçants du 3 décembre 2013 au 18 décembre 2013, 299 répondants.

Validation KPMG

Les Français ont réalisé en 2013 plus de 600 millions de transactions en ligne (17,5%), pour un montant de 51Md€ (+13,5%) ; les ventes de Noël ont franchi la barre des 10Md€ (+12,5%). 138 000 sites sont actifs (+17% en un an ce qui représente 20 000 nouveaux sites). La demande est tirée par l'arrivée de nouveaux acheteurs en ligne : +5% sur un an et par l'augmentation de la fréquence d'achats (18 transactions par an et par acheteur contre 16 en 2012).

La baisse du panier moyen déjà enregistrée en 2012, s'est poursuivie en 2013 ; sur un an le montant moyen de la transaction recule à nouveau de 3,5% soit 84,5€ (vs 87,5€ en 2012).

L'emploi connaît une forte progression sur le secteur du e-commerce. Les 138 000 sites recensés par la Fevad ont représenté potentiellement cette année plus de 20 000 nouveaux emplois dont **plus de 15% ont été réalisé par des TPE/PME. En 2014, les embauches dans le e-commerce pourraient représenter près d'un tiers de la création d'emploi en France**, les intentions de recrutement représentant près de 40 000 emplois sur un total de 140 000 emplois prévus dans les secteurs de l'industrie et des services (étude L'Usine Nouvelle, 2013).

Le secteur de l'art de vivre sur Internet est en nette croissance (culture, beauté, bien-être, la maison, jardin, sport). **Les 13 000 sites créés en 2013 sur ces secteurs représentent près de 2000 emplois**

75% des e-commerçants possédant également des boutiques physiques ont généré des ventes en magasin. Le revenu des ventes ainsi générées représente plus de 50% du chiffre d'affaires total pour 20% des marchands, de 5% à 50% pour 51% des marchands et moins de 5% pour seulement 29% des marchands. 63% des propriétaires de boutiques physiques et de sites marchands ont enregistré une augmentation de la fréquentation de leur magasin (61%), une meilleure information de leur clientèle (59%) et un chiffre d'affaires en progression sur les ventes physiques (51%)

Pour satisfaire les nouvelles attentes des consommateurs, **les e-commerçants adoptent massivement le mobile** (82% ont enregistré des ventes sur mobile, ventes qui pour 7% représente plus de 10% du CA et pour 14% de 5 à 10%).

Les entreprises qui exercent leur activité de vente aux particuliers, uniquement ou quasiment en ligne, dominent le commerce de détail par Internet : en 2011, elles représentent 57,5% des

entreprises engagées dans la vente en ligne et réalisent 51,6% de leurs ventes ; 95% sont des micro-entreprises.

« Le commerce électronique en 2012 : les pure-players dominent les ventes web du commerce de détail » Insee Première N° 1489, février

En 2012, 53Md€ de ventes de biens et services aux particuliers ont été réalisés via un site web par des entreprises installées en France, soit 1,5% de leur chiffre d'affaires total. En 2012, en France, **57 % de la population âgée de 16 à 74 ans a réalisé des achats sur Internet dans l'année, contre 40 % en 2008.** Ce chiffre situe la France au-dessus de la moyenne de l'Europe à 28 pays (44%) mais en dessous de la Suède (74%), du Danemark, du Royaume- Uni (73%) et de l'Allemagne (65%)

13 000 entreprises de dix personnes ou plus réalisent 46Mds€, en hausse de 37% par rapport à 2008 ; les moins de 10 salariés réalisent 6,3Mds€ (chiffre estimé du fait de données limitées au CA toutes activités) ; les activités les plus concernées par la vente aux particuliers sur internet au sein des plus de 10 salariés sont **l'hébergement (69% des ventes du secteur), le commerce de détail (49,7%,** rappelons qu'il s'agit des plus de 10 salariés, notamment des sites en plein essor), **l'information/communication et les transports :**

	Poids du secteur (CA) dans les ventes par internet	Montants Md€	Répartition des entreprises de l'e-commerce	Poids des entreprises e-commerce dans le secteur		
				En nombre d'entreprises	En CA	En ventes par internet
Commerce de détail	24,3	11,3	23,7	15,4	49,7	3,6
Electricité, gaz, assainissement, construction	18,7	8,7	15,5	2,9	11,6	0,8
Information, communication	16,7	7,7	7,3	14,1	47,4	5,5
Transports	14,9	6,9	2,8	3,2	39,7	3,7
Services marchands aux particuliers	11,4	5,3	8,0	3,2	12,4	2,1
Commerce de gros	7,0	3,2	11,1	8,2	11,0	0,5
Hébergement	5,3	2,5	22,1	53,7	69,0	13,7
Commerce automobile	1,3	0,6	5,5	9,6	15,8	0,5
Restauration	0,4	0,2	4,0	4,2	8,9	0,6
Total	100	46,4	100	7,1	19,8	1,6

Exemple de lecture : Le commerce de détail regroupe 23,7% des entreprises qui vendent aux particuliers par internet ; leur CA est de 11,3Md€, soit 24,3% du CA par internet ; ces entreprises sont 15,4% des entreprises du commerce de détail (qu'elles vendent en totalité ou partie par internet), mais 49,7% du chiffre d'affaires du secteur (montrant que les entreprises les plus dynamiques sont passées à la vente sur internet), alors que leurs ventes par internet restent fort modestes dans le CA total (3,6%). Noter que les 10 premières entreprises du commerce de détail vendant sur internet réalisent 40% du CA des ventes du commerce de détail sur internet.

Les **pure-players**, qui exercent leur activité de vente au détail uniquement ou presque en ligne, **dominent le commerce de détail par Internet : en 2011, elles représentent 57,5 % des entreprises engagées dans la vente en ligne et réalisent 51,6 % de leurs ventes, doublant leur part de marché entre 2003 et 2011.**

Près de la moitié ont **moins de quatre ans d'existence** ; ce sont des entreprises **indépendantes d'un groupe, mais elles ne réalisent que 36% du montant total des ventes des pure-players installés en France, contre 64% pour celles appartenant à un groupe** ; 95% des entreprises sont des micro-entreprises qui ne regroupent que 41% des emplois occupés du secteur ; 87% emploient une seule personne (son créateur), contre 65% dans le commerce de détail.

En 2011, ces entreprises indépendantes sont les plus profitables avec un taux moyen de 5,3%.

À leurs côtés, **les quasi pure-players** (3% des acteurs du commerce de détail électronique en 2011 contre 6% en 2003) s'appuient aussi de façon prépondérante sur la vente en ligne (entre 80% et 95% de leurs ventes), mais conservent une part de vente au détail par d'autres canaux ou de ventes en magasin pour deux tiers d'entre eux ; leur part de marché a diminué de moitié depuis 2003, passant de 16,3% à 8,3%, développant leurs ventes en magasin au détriment des ventes sur Internet.

D'autres, au contraire, ont renforcé leur activité sur le web (délaissant les autres canaux de la VAD ou les magasins), pour intégrer alors la catégorie des pure-players ; leur poids dans les ventes via un site web s'est accru depuis 2003 pour atteindre 17,5% de part de marché en 2011, ce qui les situe au deuxième rang derrière les pure-players pour les montants générés par Internet.

En 2011 comme en 2010, le premier poste de vente des pure-players est **l'habillement- chaussure avec une part de 20,2%**, contre 10,4% dans l'ensemble des ventes du commerce de détail. L'habillement et ses accessoires devançant la chaussure (respectivement 15,4% et 4,8%). Avec les autres équipements de la personne, ces produits constituent un quart des ventes des pureplayers (contre 17,2% pour l'ensemble du commerce de détail).

La culture et les loisirs représentent **13,8% des ventes** des pure-players (dont 5% pour les seuls produits sportifs), contre 5,5% pour l'ensemble du commerce de détail.

Le matériel informatique et de télécommunication arrive en troisième position (12,2% de leurs ventes dont 9,5% pour le matériel micro-informatique, contre 2,3% pour l'ensemble du commerce de détail).

L'électroménager vient ensuite avec 7,3 % des ventes (contre 1,9% pour le commerce de détail), **puis les produits bruns**, à savoir les téléviseurs, radios, magnétoscopes, chaînes hi-fi (**6,4 %**, contre 1,3%) et enfin **les meubles (4,9%**, contre 3,5%). **Les autres équipements du foyer** (quincaillerie, bricolage, jardinage, aménagement et décoration de la maison, etc.) en composent **7,9%** (contre 9,2% pour le commerce de détail).

Enfin, **11,9% des ventes** des pure-players installés en France **relèvent de l'alimentaire** notamment **spécialisé** (produits bio, vins, chocolats, café, poissons, surgelés, etc.).

La moitié des adhérents de la Fédération des Centres de Gestion agréés ne sont pas présents sur internet

L'observatoire de la petite entreprise N° 51, FNCGA, janvier

51% des entreprises adhérentes à la FCGA ne sont pas présentes sur Internet ; elles étaient 62% en 2011 ; 13 % des répondants annoncent qu'ils seront prochainement présents sur le Web ; et, pour 32 % des personnes interrogées, *"l'avenir passe par la création ou le développement de cet outil"*.

Par ailleurs, **79% des dirigeants de TPE interrogés déclarent ne jamais utiliser les sites Internet de leurs partenaires professionnels**, se privant ainsi d'une précieuse source de compétitivité, permettant de gagner beaucoup de temps (formalités administratives en ligne, suivi de l'état des comptes bancaires, réalisation des opérations à distance, consultation des données comptables de l'entreprise...) ; **21% tirent pleinement profit de ces sites**, prioritairement la banque (74%), les sites clients (72%), l'expert-comptable (58%).

Les entrepreneurs présents sur Internet privilégient aussi les solutions communes pour valoriser leurs produits et services : sites de groupements professionnels (57%) et sites collectifs à usage professionnel (56%), illustrant cette volonté de promouvoir son image autour d'une bannière commune sur Internet.

Le déficit des échanges de biens se réduit de 9% par rapport à 2012 (61Mds€) : les exportations se maintiennent, et progressent dans les services, force traditionnelle de la France à l'export, avec un excédent en 2013, de 33 Md€, en légère hausse par rapport à 2012.

« Résultats du commerce extérieur en 2013 », ministère du Commerce Extérieur, février

Le secteur agroalimentaire a le plus contribué à la croissance des exportations, la pharmacie renforce son excédent et l'aéronautique enregistre un nouvel excédent record : avec une progression de ses exportations de 3,3%, c'est le secteur agroalimentaire qui a le plus contribué en 2013 à la croissance des exportations, consolidant en outre son excédent à 11,5 Md€.

Au total, la bonne tenue du secteur agroalimentaire permet à la famille de produits « mieux se nourrir » de la stratégie export de consolider ses exports (+2,6%) malgré un excédent qui se dégrade de près de 0,5 Md€.

Les exportations pharmaceutiques atteignent un niveau record en 2013, grâce à une croissance de 2,5% par rapport à 2012 ; conjuguées à une baisse des importations (-3,4%), elles permettent au secteur d'améliorer son excédent de 1,6 Md€ à 4,5 Md€ en 2013 (contre 2,9 Md€ en 2012).

Le secteur permet à la famille « mieux se soigner » de la stratégie export, dont il représente près des deux tiers, de renforcer son excédent de près de 15%, autour de 12Md€.

Enfin, **l'aéronautique conserve son statut de premier excédent commercial sectoriel avec 22 Md€**, dépassant de près de 2 Md€ celui enregistré l'année dernière, qui était pourtant déjà une année record pour le secteur.

La facture énergétique (solde exportations - importations d'énergie) passe de 69,1 Md€ à 65,6 Md€ en 2013, interrompant la tendance à la hausse engagée depuis 2008, dans un contexte de baisse des échanges, à l'export et surtout à l'import, cette diminution est à relier pour partie à la baisse du prix du pétrole sur l'année (-2,7% en dollars) ; **la facture énergétique équivaut toutefois toujours à 83% du déficit total sur l'année.**

Dans la plupart des autres secteurs, les échanges ralentissent et le déficit se dégrade légèrement ou se stabilise : le déficit de l'automobile se détériore de près de 2,7 Md€, passant de 3,4 Md€ à 6,1 Md€, même si le sous-secteur des équipements automobiles reste excédentaire, avec une diminution des exportations (-3,5%) alors que les importations ont rebondi (+2,9% après -8,7% en 2012). Les biens d'équipement, qui représentent près de 20% des exportations et des importations, voient leur déficit se dégrader de 1,2 Md€, passant de 20,2 Md€ à 21,2 Md€

Même si l'appréciation de l'euro a pesé en 2013 sur la compétitivité prix et coût de l'économie française, **les parts de marché de la France à l'export ont enregistré au cours de la période récente une tendance à la stabilisation.**

Le nombre d'exportateurs a progressé, pour s'établir à 120 700, retrouvant son niveau de 2008 précédant la récession mondiale ; la hausse résulte d'un afflux significatif de 31 200 entreprises entrantes (qui n'avaient pas exporté l'année précédente). Les ETI exportatrices sont au nombre de 4 100 (en hausse de 1,8%) et réalisent le tiers des exportations françaises

[Retour table des matières](#)

Innovation

49% sont des micro-entreprises, dont 27% de moins de 3 ans d'ancienneté ; 47% des bénéficiaires du crédit impôt recherche sont des micro-entreprises

« PME 2013 : rapport sur l'évolution des PME » observatoire des PME, BPI France

Entre 2011 et 2012, le nombre d'entreprises innovantes (au sens de BPI) progresse de + 2,2%, avec **un flux entrant de nouvelles entreprises innovantes de 30%** (3 100 entreprises).

	Micro entreprises	PME	ETI	Total entreprises innovantes	Densité *
Moins de 3 ans	27	4	0	31	3,1
3 ans et plus	22	42	5	69	0,9
Total	49	46	5	100	
Densité	1,2	4,6	1,5		1,1

*Entrantes 2012/sortantes 2011

Les 3/4 ont mis en œuvre un projet d'innovation, 1/4 possède au moins un brevet publié en 2011 ou 2012, 2% ont été investis par une société de gestion de FCPI.

Près de 3 sur 10 sont des micro-entreprises de moins de 3 ans, dont la moitié vient d'être créée et 4 sur 10 sont des PME de plus de 3 ans, dont la moitié a plus de 10 ans d'existence. Les ETI comptent pour 5% des entrantes de l'année. Quant aux 2 800 sortantes, ce sont essentiellement des micro-entreprises entre 3 et 10 ans et des PME de 10 ans et plus ayant terminé ou abandonné leur programme de RDI ou n'ayant obtenu ni publication de brevet, ni financement FCPI en 2012 ; 7% ont cessé leur activité en 2012.

53 % des entreprises innovantes ont moins de 10 ans d'existence.

Si le nombre d'entreprises âgées de 1 à 3 ans n'a pas évolué en 2012, celles qui viennent tout juste d'être créées sont, quant à elles, 2 fois plus nombreuses qu'en 2011.

3 profils dominant : de jeunes micro-entreprises (30%) qui emploie 2 personnes, réalisent près de 100 K€ de chiffre d'affaires, et dotées de 100 K€ de fonds propres d'une part et d'une part, **des PME matures (34%)**, en activité depuis 24 ans avec 42 employés et 7,6M€ de CA et capitalisée à hauteur de 2,2M€ ; et enfin **les ETI matures**, à peine plus âgées (28vans), ont accompli un saut de développement conséquent (x10 au moins) par rapport à la PME mature : elle emploie 11 fois plus de salariés, réalise un CA 13 fois plus élevé et le niveau de ses capitaux propres est 15 fois supérieur ; elles sont fréquemment et fortement exportatrices.

Un quart des jeunes micro-entreprises de moins de 5 ans exporte, de même que 6 PME et 7 ETI matures sur 10 ; parmi les entreprises matures (plus de 10 ans), le taux d'exportation est de 32% pour les 10-20 ans contre 29% pour les plus de 20 ans chez les PME, et respectivement de 61% et 44 % chez les ETI.

Seules les régions Île-de-France, Alsace et Bretagne ont une croissance du nombre de leurs entreprises innovantes très supérieure à la moyenne nationale ; à l'inverse, la moitié des régions est beaucoup moins dynamique.

En 2011, près de 19 700 entreprises ont envoyé une déclaration de Crédit-Impôt-Recherche et près de 15 000 en ont bénéficié ; le nombre de bénéficiaires est inférieur au nombre de déclarants car c'est la maison mère des groupes fiscalement intégrés qui touche le CIR pour ses filiales ; c'est le cas de plus de 2 800 groupes.

Depuis 2007, le nombre de déclarants a doublé et en 2011, 13 000 entreprises de moins de 250 salariés ont bénéficié du CIR, soit 88% du total des bénéficiaires (dont plus de 11 000 fiscalement indépendantes) ; ces dernières ont financé 23% des dépenses déclarées et perçu 25% du montant du CIR ; le montant touché est passé de 868M€ en 2008 à 1,31Md€ en 2011 ; **le taux de financement des dépenses déclarées est d'autant plus élevé que l'entreprise est petite** (30,7% pour les entreprises de moins de 250 salariés dont 32,1% pour les moins de 10 salariés, 30% pour les entreprises de 250 à 4 999 salariés et 24,2% pour les plus de 5 000 salariés).

Parmi les nouveaux entrants au CIR, 70% sont des entreprises de moins de 250 salariés fiscalement indépendantes, dont 47,5% sont des entreprises de moins de 10 salariés.

64% des dépenses déclarées et 61% du CIR vont à l'industrie et respectivement 34 et 37% aux services.

Le concours national et des incubateurs publics (nommées par la suite entreprises innovantes C&I) est stable depuis 2000, avec **en moyenne 225 créations par an** ; néanmoins, le rôle des incubateurs dans la création d'entreprise s'accélère à partir de 2007, tandis que celui du concours national s'amointrit progressivement, l'accent étant porté de plus en plus sur la qualité des projets au détriment de la quantité. Plus de 4 entreprises innovantes C&I sur 10 sont implantées dans seulement 3 régions (Ile-de-France 20%, Rhône-Alpes et Paca).

Avec 1 489 entreprises, la moitié des entreprises innovantes C&I créées depuis 14 ans appartient aux TIC, ¼ aux entreprises de biotechnologies et santé, avec des spécialisations selon les régions.

Sur les 2 939 entreprises innovantes C&I créées en 14 ans, 1 717 sont liées à la recherche publique (58%), pour atteindre 80% en 2012 ; les entreprises de moins de 5 ans liées à la recherche publique représentant 70% des entreprises innovantes C&I.

La part des femmes représente 10%. Les créateurs de 25 à 35 ans représentent 34%, ceux âgés de 36 à 45 ans comptent pour 38%, 4% ont moins de 25 ans et 7% plus de 55 ans.

85% ont au moins une licence (bac+3) et **73% ont un niveau supérieur à bac+5** (principalement des ingénieurs ou des docteurs).

Avec 2 176 entreprises encore en activité en 2012, le taux de survie à 5 ans (génération 2007), iatteint 82% et à 8 ans (créations 2004), 57 %.

À fin 2011, **près de 8 entreprises innovantes C&I sur 10 étudiées sont des micro-entreprises**, mais la moyenne des effectifs est de 11 salariés ; celles de moins de 5 ans ont en moyenne 5 salariés ; entre 5 et 8 ans, elles emploient en moyenne 13 salariés ; 15 salariés pour celles de plus de 8 ans.

Les entreprises de biotechnologies et de la santé et des TIC ont l'effectif moyen le plus élevé, avec respectivement 11 et 12 salariés.

Les premières années qui suivent la création d'une entreprise innovante sont principalement consacrées à des activités de R&D très consommatrices de trésorerie et ne génèrent que très peu de recettes. Ainsi, les entreprises innovantes C&I créées en 2000 dégagent un chiffre d'affaires de 1,7 M€ après 11 années d'activité ; la croissance du CA des plus de 8 ans est importante : leur CA moyen observé représente plus du double du CA de celles qui ont entre 5 et 8 ans. À l'opposé, le CA moyen des entreprises créées en 2010, qui n'ont donc qu'un an d'existence, n'atteint que 150K€ fin 2011. Malgré une conjoncture difficile, les entreprises innovantes C&I ont vu leur CA moyen progresser de 10 % entre 2010 et 2011 pour atteindre 650K€.

Après 8 ans d'existence, le niveau de CA des entreprises innovantes C&I traduit une activité conséquente mais **le résultat net demeure, pour la majorité d'entre elles, déficitaire accusant un résultat net négatif de 203 K€** (117K€ en moyenne pour l'ensemble des créations), le niveau très élevé des charges d'exploitation (coûts salariaux, notamment en R&D), et la nécessaire croissance du haut de bilan (fonds propres) expliquant ce résultat.

Fin 2011, le montant moyen des fonds propres des entreprises innovantes C&I est de 557K€ ; pour celles créées depuis plus de 8 ans, il est de 956K€ contre 265K€ pour les moins de 5 ans.

En 2012, 16 632 brevets ont été déposés par la voie nationale et 9 303 au niveau européen par des entreprises localisées en France

« Chiffres clés 2012 » Observatoire de la propriété intellectuelle, juillet

La voie nationale : 16 632 dépôts de brevet en hausse de 0,4% au regard de la moyenne 2008-2012 ; les personnes morales progressent de 8,8% et les personnes physiques régressent de 14%.

	2012	2011	Moyenne 2008-2011	Evol 2012/2011	Evol 2012/moy 2008-2011
Ensemble	16 632	16 757	16 563	-0,7	+0,4
Dont déposants français	14 540	14 656	14 611	-0,8	-0,5
Dont personnes morales	14 364	14 375	13 902	-0,1	+3,3
Dont personnes physiques	2 268	2 382	2 636	-4,8	-14,0

31,7% des déposants appartiennent à l'Île-de-France et 14,5 à Rhône-Alpes.

Les PME sont à l'origine de 2 559 dépôts en 2011 dont 1 861 PME distinctes (17,5%), les ETI de 5,5% et les grandes entreprises de 41,5%, les universités de 8,9%.

La voie européenne : les demandes au nombre de 148 494 en 2012, viennent principalement de 3 pays : les USA, l'Allemagne et la Japon avec 57,4% ; la France compte pour 9 879 (6,6%), dont 4 803 acceptés ; noter que la Grande-Bretagne n'a déposé que 4 733 demandes en 2012 :

	2012	2011	Moyenne 2008-2011	Evol 2012/2011	Evol 2012/moy 2008-2011
Ensemble	148 494	142 842	143 670	+4,0	+3,4
USA	35 222	35 016	36 343	+0,6	-3,1
Allemagne	27 295	26 218	26 332	+4,1	+3,7
Japon	22 700	20 565	21 309	+10,4	+6,5
France	9 879	9 633	9 303	+2,6	+6,2

La voie internationale : 194 400 dépôts de brevet en 2012, dont 49% pour les USA et la Japon, 9,7% pour l'Allemagne, 4% pour la France et 2,5% pour la Grande-Bretagne :

	2012	2011	Moyenne 2008-2011	Evol 2012/2011	Evol 2012/moy 2008-2011
Ensemble	194 400	182 379	166 341	+6,6	+16,9
USA	51 207	49 060	47 840	+4,4	+7,0
Japon	43 660	38 874	32 397	+12,3	+34,8
Allemagne	18 855	18 851	18 018	0	+4,7
Chine	18 627	16 402	10 680	+13,6	+74,4
France	7 739	7 438	7 248	+4,0	+6,8

[Retour table des matières](#)

Financement, aides financières publiques

13% des financements de BPE vont en direction de la création d'entreprise

« PME 2013 : rapport sur l'évolution des PME » observatoire des PME, BPI France

Bpifrance cible des segments d'entreprises et des besoins spécifiques : l'investissement (33%), suivi du soutien à la trésorerie (24%), le reste allant aux actions en faveur de **la transmission (15%), de la création d'entreprises (13%), de l'innovation (7%)** et de l'international (5%). Les efforts de Bpifrance se sont portés en 2012 vers toutes les catégories d'entreprise (hors grandes entreprises) **avec une attention particulière pour les ETI, tendance affirmée depuis 2008.**

L'investissement (5Md€ pour 11 480 entreprises) : pour la première fois depuis 2008, **le montant total des financements garantis a baissé de 12%** alors que celui relatif aux mezzanines a bondi de 64% avec le quart des financements mis en place, notamment grâce au succès des contrats de développement participatif (CDP). **65 % sont des TPE**, rassemblant 282 000 emplois.

L'innovation : 3 700 entreprises (dont près de **la moitié en pôles de compétitivité**) ont bénéficié de 1,2Md€ ; 55% sont des PME et 10% des ETI ; les Technologies de l'information et de la communication (TIC), dominant avec 23% des crédits, devançant les Industries de la santé (17%) ; 36% d'entre elles sont exportatrices.

Création : 35 500 nouvelles entreprises pour 2,9Md€ (14,6% des créations d'entreprise hors auto-entrepreneurs), avec **62% pour le crédit bancaire garanti et 37% pour les PCE** ; les volumes d'intervention ont été multipliés par 2,2 et le nombre de bénéficiaires a augmenté de 45% sur la période 2007-2012.

Trésorerie : 3,6Md€ pour 8 500 entreprises (33% de TPE et 61% de PME) et fragiles (49% d'entre elles disposent d'une faible solvabilité) ; la construction demeure le premier bénéficiaire avec 46% des mobilisations de créances et 33% des financements garantis.

Transmission-reprise : 2,25Md€ pour 8 140 entreprises : 86% des reprises de fonds, le reste représentant des rachats d'entreprise ; **la diminution du rachat de fonds en première installation a pour conséquence un sensible recul du nombre de bénéficiaires** (- 17%) et des montants engagés (- 5%) ; **la garantie représente l'essentiel et concerne des entreprises de très petite taille du secteur du Commerce.**

International (800M€ auprès de 1 200 entreprises) : en progression constante depuis son lancement en 2007, notamment grâce au prêt pour l'export (PPE), le soutien s'est affirmé auprès d'entreprises matures et de taille assez importante (74 % sont des PME ou des ETI).

À chaque catégorie d'entreprise correspond un type de financement privilégié :

- 22% des 4 600 ETI ont bénéficié majoritairement d'un soutien à l'investissement, via un produit mezzanine ;
- 9% des 131 250 PME ont obtenu principalement un soutien en trésorerie ;
- 2% des 2 550 000 TPE ont eu essentiellement un financement dédié à la création.

Au final :

- 2% des bénéficiaires de soutien Bpifrance sont des ETI qui mobilisent 46% des emplois de l'ensemble des entreprises financées ;
- 18% sont des PME qui rassemblent 43% des emplois ;
- 80% sont des TPE qui concentrent 11% des emplois.

Le financement : capital investissement, business angels, financement participatif

« *PME 2013 : rapport sur l'évolution des PME* » observatoire des PME, BPI France

Les montants annuels investis par les professionnels du capital-investissement européens sont passés de près de 7Md€ en 1996 à environ 37Md€ en 2012 ; **le marché français a été plus dynamique, passant de 876M€ en 1996 à plus de 6Md€ en 2012** (de 3 à 15,1Md€ pour la Grande-Bretagne) ; **86% des entreprises accompagnées en France ont leur siège social en France** (82% des montants investis) ; à titre de comparaison, 81% des entreprises financées par les acteurs britanniques du capital investissement en 2012 ont leur siège social au Royaume-Uni, obtenant 47% des montants investis.

Le capital-investissement français occupe en 2012 la première place en Europe devant le Royaume-Uni en nombre d'entreprises soutenues (1 548 entreprises en France contre 1 009 pour le Royaume-Uni) et **la seconde place concernant les montants investis**, derrière le Royaume-Uni (6,1Md€ contre 15,1) ; **mais ce capital investissement ne correspond qu'à 1,3% de l'investissement total en France, alors que ce taux s'élève pour le Royaume-Uni à 2,7% et à 15,8% aux États-Unis.**

Parmi les entreprises soutenues en France, 40% sont des entreprises nouvellement accompagnées, mais 55% des montants sont investis dans des entreprises déjà en portefeuille ; plus de 8 entreprises sur 10 accompagnées en 2012 ont un chiffre d'affaires inférieur à 50 M€ et un nombre de salariés inférieur à 250 ; l'effectif médian est de 26 personnes et le chiffre d'affaires médian de 3,2 M€.

Parmi les entreprises soutenues en 2012, ¼ a été accompagné en capital-innovation (ou capital risque), avec 7% des montants investis, 6 sur 10 en capital-développement avec 32% des montants investis, alors que le capital-transmission, fort minoritaire en nombre d'entreprises, a représenté 59% des investissements (292 entreprises). La région Île-de-France attire une grande partie de l'activité du capital-investissement français, ce dernier n'en reste pas moins très actif dans les autres régions avec 53% des entreprises soutenues et 47% des montants investis.

Le capital-investissement soutient plus particulièrement les secteurs de l'économie de la connaissance (informatique, biotechnologies, télécommunications, technologies vertes) ; en 2012, les sociétés des secteurs

à forte innovation comme l'informatique, les biotechnologies et le médical représentaient 34% du nombre total des entreprises financées et plus de 20% des montants investis.

Les PME et les ETI françaises accompagnées par le capital-investissement ont enregistré entre 2010 et 2011 **une augmentation de leur CA de 9,1%**, supérieure à celle de l'ensemble des entreprises du CAC Mid & Small (+6,3%) ; Il en est **de même pour les effectifs** (hausse de 5,2%), supérieure à l'augmentation de l'emploi dans les secteurs marchands privés (+0,4%).

Dans un contexte de levée de fonds en recul en 2012, la collecte sur ressources publiques est en forte progression ; elle a été multipliée par 3,4 entre 2011 et 2012 pour atteindre 862 M€ dont 755M€ apporté par BPI France.

A fin 2012, dans le portefeuille de Bpifrance, 274 fonds d'investissement gèrent 14,8 Md€ (15,7Md€ à fin juillet 2013), mais tous ne sont pas en période d'investissement ; à mi-2013, 5,2Md€ sont encore disponibles pour les PME et les ETI ; 46% des fonds (en nombre) se consacrent au capital-amorçage et au capital-risque (respectivement 15% et 31%) ; en moyenne, chaque fonds investit autour de 1,23M€ dans une PME ; Ils peuvent l'être davantage encore lorsqu'il s'agit de capital-développement ou de capital-transmission ; dans les fonds régionaux financés par Bpifrance, le ticket moyen est de l'ordre de 0,3M€.

52% des PME investies en 2012 appartiennent aux activités spécialisées scientifiques et techniques et à l'Information et communication.

Le financement de l'innovation par les FCPI

Après une quasi-stabilité, autour de **430 M€ d'investissement** (à l'exception du repli de 2009) et **340 entreprises accompagnées par an**, l'activité d'investissement des FCPI subit une légère inflexion en 2011 (426M€ de prise de participation et 348 entreprises accompagnées, en baisse de 9% par rapport à 2010 pour l'investissement et de 7% pour le nombre d'entreprises financées) ; toutefois, la collecte 2011 recule pour la quatrième année, en baisse de 31% par rapport à 2010 (294M€, un niveau jamais atteint depuis 1999) ; aussi, faut-il craindre, à court terme, une réduction de la capacité d'investissement des FCPI dans les entreprises innovantes.

Entre 1997 et 2004, du fait de la montée en puissance du dispositif, le nombre de nouvelles entreprises accompagnées était chaque année majoritaire dans les prises de participation des sociétés de gestion de FCPI ; depuis, **la part des nouvelles entreprises dans le portefeuille global des FCPI se stabilise autour d'un tiers** ; en 2011, le nombre de nouvelles entreprises baisse de 26% par rapport à 2010, passant de 125 à 93, alors que le nombre d'entreprises refinancées augmente de 249 à 255. Ce comportement de consolidation des prises de participation antérieures requiert un niveau médian de réinvestissement annuel substantiel et relativement stable sur les dernières années, de l'ordre de 470 K€ à 660 K€ (en baisse en 2011 à 474 K€).

Les FCPI entrent, en général, de façon précoce au capital des entreprises innovantes : sur la période 1997-2011, 1 entreprise sur 2 a moins de 4 ans d'existence au moment du premier tour de table. Toutefois, **2011 est marquée par une entrée en portefeuille plus importante de jeunes entreprises** : deux tiers des nouvelles entreprises financées de l'année ont moins de 5 ans, alors qu'elles étaient 58% en 2009 et 2010. Dans le même temps, la part des plus anciennes (entreprises de plus de 20 ans) recule. Alors que sur la période 1997-2011, la moitié des entreprises accompagnées par les FCPI sont des PME (hors micro entreprises), **en 2011 apparaît un changement de tendance avec des micro-entreprises largement majoritaires (63%) et une disparition des ETI.**

Parmi les entreprises françaises accompagnées par un FCPI entre 1997 et 2011, 8 sur 10 sont toujours en activité à la fin de l'année 2011; ce taux a toutefois perdu 5 points depuis 2009.

Entre leur premier tour de table et fin 2011, 170 micro-entreprises sont devenues des PME et 28 PME des ETI. Les 907 entreprises françaises investies par un FCPI sur 1997-2011, encore en vie à fin 2011, ont employé cette année-là près de 56 000 personnes et réalisé 11Md€ de chiffre d'affaires. Les trois quarts d'entre elles

emploient moins de 57 salariés (contre 50 à fin 2010) ; 1 sur 2 a un chiffre d'affaires supérieur à 3,6M€ ; la moitié également est exportatrice ; et 1 sur 2 possède un niveau de fonds propres supérieur à 2,4M€. Enfin, 13% sont ou ont été cotées sur Nyse Euronext Paris, dont la moitié sur Alternext ; dans 1 cas sur 2, cette introduction en Bourse (quel que soit le marché) a eu lieu dans les 5 dernières années.

Le marché des business angels (BA) européens compte 261 000 investisseurs actifs en 2012 (ayant investi au moins 1 fois au cours des 3 dernières années), atteignant une taille équilibrée au regard du contexte américain (513 BA pour 1 million d'habitants contre 850 BA américains) ; cependant, avec 5 Md€ d'investissement, il demeure plus de 3 fois inférieur au marché américain (17 Md€).

La majeure partie de ce marché est « invisible » en Europe, car située hors des réseaux de BA : avec 509 M€ investis en 2012 et 26 105 BA actifs, le marché visible ne représenterait, en effet, que 10 % de l'activité globale des BA.

Le nombre d'entreprises financées par ces réseaux s'élève à plus de 2 900 pour près de 18 000 emplois concernés (moyenne de 6 salariés par entreprise investie). Le montant moyen de participation est de 175K€ par entreprise.

La France se situerait parmi les pays dont le marché total, visible et invisible, est moyennement dynamique : elle compte 8 000 BA, soit 3 fois moins qu'au Royaume-Uni et 4 fois moins qu'aux Pays-Bas et en Espagne, alors que la population totale de ces pays est moindre ; mais elle se situe au centre de la fourchette avec l'Allemagne (5 000 à 10 000). Par ailleurs, **la partie visible représenterait**, d'un côté, 100 % du marché en Italie et **70 % en France**, et de l'autre, 20 % au Royaume-Uni et 10 à 25 % en Allemagne ; mais seulement 14 % aux Pays-Bas et 5 % en Espagne.

Le marché visible est le seul pour lequel des données sont collectées régulièrement par le Réseau européen des business angels, EBAN et France Angels. À partir de l'activité de ces **460 réseaux européens, regroupant les 26 105 BA**, quelques tendances nationales spécifiques peuvent être extrapolées : la plupart des pays ont connu une **croissance modérée des montants investis** (inférieure à 13%) ; **en France (-10%)** passant de 44,5 M€ en 2011 à 40 M€ en 2012

Par ailleurs, avec 63 K€ de prise de participation moyenne en 2012, le BA finnois est celui qui investit le plus : 2 fois plus que l'Irlandais, l'Espagnol ou encore le Suédois, 3 fois plus que l'Allemand et le Portugais, 4 fois plus que le Britannique, l'Italien ou le Néerlandais et 6 fois plus que le Français.

L'analyse menée pour 2010 montre **qu'en France, 75% des opérations des BA se concentrent sur le premier tour de table** (les deux tiers en 2012) **alors que ce dernier ne représente que la moitié des interventions des BA britanniques, voire 41% de l'activité pour les BA américains**. De fait, le montant moyen d'investissement est plus faible en France qu'au Royaume-Uni ou aux États-Unis.

En France comme en Europe, le secteur des technologies de l'information et de la communication est le premier segment d'investissement des BA ; Il est prédominant en France et en Allemagne (40 % des prises de participation en nombre).

Le profil type du BA européen est un homme entre 35 et 65 ans, expérimenté en entrepreneuriat ou en management, qui investit 25 à 250 K€ (ou 15% de son patrimoine), en général dans une seule entreprise, jeune de préférence. Il lui apporte des conseils, ses réseaux d'entreprises et financiers.

Selon France Angels, 3 profils principaux :

- l'ancien chef d'entreprise ou le cadre supérieur en mesure d'investir de 5 à 200 K€ par an
- l'entrepreneur, ex-créditeur d'entreprise qu'il a revendue et qui peut investir des montants de 50 à 500K€
- le membre d'un family office investissant moins de 5 à 10 % de son capital.

Les décisions d'investissement sont la plupart du temps prises dans des entreprises en proximité géographique et opérant dans un secteur d'activité connu du BA ; l'appartenance à un réseau permet de diversifier le portefeuille en partageant le risque avec les autres membres ; la moitié des BA des réseaux co-

investit avec d'autres membres de son réseau (95 % au Royaume-Uni, mais un quart en Allemagne et en Espagne), un quart avec des BA externes et un autre quart avec des fonds d'amorçage.

Le financement participatif

En 2012, selon l'organisme américain Massolution, 2,7 Md\$ de fonds ont été levés dans le monde et 1 million de projets se sont montés ; en 2013, ce sont plus de 5 Md\$ qui devraient être collectés par 500 plates-formes. Selon les experts (FORBES, 2012), le potentiel de financement devrait s'élever à 1 000 Md\$ (768 Md€) en 2020.

En France, selon le premier baromètre réalisé en septembre 2013 par l'association Financement participatif France, **les fonds levés sont passés de 11 M€ en 2011 à 25 M€ en 2012 puis à 33 M€ au 1er semestre 2013 ;** on recense environ **50 plates-formes**, regroupées pour la plupart au sein de Financement participatif France, 3 d'entre elles figurant parmi les leaders européens (My Major Company, Ulule et KissKissBankbank).

Cette formule permet notamment de financer des projets d'un montant trop faible (en général inférieur à 1M€) pour intéresser les investisseurs classiques ou les business angels ; elle constitue un financement « de conviction », basé sur des valeurs de solidarité, de communauté d'intérêts et d'idées, mais aussi de territorialité.

Son fonctionnement est simple. Il repose sur la mise en relation directe, via une plate-forme en ligne d'entrepreneurs à la recherche de fonds pour créer ou développer leur entreprise avec des investisseurs particuliers ; 3 principes : l'accès libre aux projets, via Internet, le choix direct par l'investisseur et la transparence du processus.

Il est clair que le cadre réglementaire actuel, national ou européen, est inadapté et freine les initiatives.

En 2013, via le crowdfunding, près de 330 000 contribuaires ont apporté 78M€ à 32 300 projets (44% concernant des entreprises) ; les prêts sont majoritaires.

« Baromètre 2013 du Crowdfunding en France » réalisé par Compinnov

78,3 Millions de fonds collectés en 2013, après 27 en 2012 et 32 317 projets ont été financés (21 000 en 2012), via 650 000 contributions (contre 320 000 en 2012) par 328 809 contributeurs ; 95,6% des contributions ont été des dons (20M€), 3,8% des prêts (47,9M€), et 0,6% de participation au capital (10,3M€) ; 44% des projets ont concerné le financement des entreprises, 21% des associations, 15% des activités d'audiovisuel, de musique, d'arts, 7% de l'édition ou du journalisme.

Une situation plutôt favorable des délais de paiement, avec une tendance à une légère régression en 2013, avec toutefois une forte implication de l'Etat.

« Rapport annuel 2013 de l'observatoire des délais de paiement : une double nécessité : stabiliser la loi, aménager les procédures de vérification pour les acteurs publics locaux », janvier

Le bilan de l'ensemble des entreprises (avec bilans connus) s'établit ainsi en 2011 et 2012 :

Actif en %	Total actif immobilisé brut	Total actif circulant brut dont	Stock	Clients	Autres créances	Disponibilités	Total actif brut	Amortissements
2011 définitif	86,6	34,9	5,4	9,0	11,5	4,4	121,8	21,8
2012 provisoire	87,5	34,9	5,6	8,9	11,5	4,4	122,7	22,7

Passif en %	Capitaux propres dont	Capital social	Prime émission Fusion, d'apports	Réserves	Report à nouveau	Total dettes dont	Emprunts	Autres dettes	Provisions Risques et charges
2011 définitif	42,3	16,0	11,8	7,1	4,8	52,8	31,4	10,9	3,6
2012 provisoire	42,2	n.d	n.d	N.d	n.d	52,9	32,0	10,7	3,7

Le poids des créances commerciales en cours dans les comptes des entreprises (susceptibles par conséquent d’être perdues si le débiteur venait à faire défaut avant leur dénouement) **a baissé entre 2004 et 2012 de 2,4 points passant de 9,9 à 7,5%.**

Estimés sur la base des comptes sociaux d’un peu plus de 250 000 unités légales (183 000 entreprises), **les délais clients des entreprises ont baissé d’une demi-journée de chiffre d’affaires, représentant désormais un peu plus de 43 jours et demi de chiffre d’affaires**, contre 44,3 jours en 2011. **Les délais fournisseurs ont baissé pour leur part de 2 jours d’achats (52 jours d’achats contre 54 jours un an plus tôt).**

	Année	Ensemble	PME	ETI	Grandes entreprises
Délais clients	2000	54,5	54,1	69,3	55,3
	2012	43,7	43,5	51,3	46,7
Délais fournisseurs	2000	67,1	66,9	74,5	76,5
	2012	51,7	51,5	59,5	60,4

L’analyse des données met en évidence de vraies différences à l’intérieur d’un même secteur d’activité ; **près d’une entreprise sur trois présente ainsi un délai de paiement non conforme**, que l’entreprise ait subi ce retard (délai client > 60 jours) ou qu’elle l’ait provoqué (délai fournisseur > 60 jours).

Du point de vue de la liquidité, la variation du crédit interentreprises s’avère faible en volume (moins de 1% dans les flux de trésorerie). Toutefois, les simulations réalisées à partir du bilan des entreprises présentant **des délais de paiement non conformes** mettent en évidence la possibilité de transferts financiers substantiels, dans l’hypothèse où l’ensemble des acteurs en situation de non conformité, y compris publics, viendraient à s’aligner sur le délai maximal, **les ressources potentielles seraient mobilisées essentiellement en faveur des PME et des ETI, pour un montant de 15Mds€ dans le premier cas et de 6Mds€ dans le second** ; ces transferts seraient financés par les grands donneurs d’ordres : les grandes entreprises d’une part, pour près de 8Mds€, le secteur public (État et collectivités locales) et les non résidents d’autre part, pour 13Md€. L’encours de ressources théoriques mobilisables en faveur des entreprises **si tous les retards constatés venaient à se normaliser a toutefois pratiquement doublé depuis 2010** (13,3Mds€ contre 7Mds€) ; cette variation peut être interprétée comme l’expression d’une perte de trésorerie implicite pour les entreprises, générée par la variation des retards clients et fournisseurs en 2011 et 2012 ; au total, en cumul sur les deux dernières années, ce déficit de trésorerie est estimé à 6,3Md€.

À la lecture des résultats de l’enquête 2013 de l’Association Française des Crédit Managers et Conseils, l’impact du dispositif tend manifestement à s’atténuer : parmi les 150 entreprises interrogées, la proportion de répondants faisant état d’une baisse de leurs délais clients en 2013 atteint seulement 32 %, alors **53% déclarent une hausse des retards de paiement clients** ; 72 %, se dit toutefois concernée par **des retards dont la durée reste faible (moins de 10 jours)**. C’est 12 points de plus qu’en 2012, et 26 points de plus qu’en 2011.

Deux cas particuliers :

Les PME-TPE du bâtiment continuent de financer leurs clients selon l’Observatoire de la CAPEB : celles-ci ont souvent du mal à s’approvisionner pour réaliser les travaux résultant de devis signés ; elles peinent à obtenir des financements, ce qui entrave leur activité et hypothèque leur avenir.

Plusieurs sources de difficultés sont défavorables aux TPE du bâtiment : l’asymétrie des règles créée par l’existence de rapports de force entre cocontractants (dommageable, par définition aux entreprises les plus petites), l’allongement des délais de paiement des clients, ressenti par 70% des petites entreprises l’augmentation du besoin de financement (43% des entreprises faisant état de besoins de trésorerie supplémentaires, 54% d’entre elles déclarent un besoin supérieur à 10 000€ contre seulement 27% en janvier 2011), le statut particulier des organismes HLM, et la pratique du paiement au comptant par les clients particuliers insuffisamment répandue.

La restauration

Les fournisseurs importants ont généralisé la pratique du prélèvement sur le compte de leur client afin d'éviter les retards de paiement ou les impayés ; les restaurateurs reportent donc mécaniquement la couverture de leurs besoins de trésorerie sur les fournisseurs les moins puissants, qui n'ont pas le poids nécessaire pour leur imposer ce mode de paiement. Les restaurateurs traditionnels indépendants souffrent toutefois d'une faiblesse structurelle de leur trésorerie, liée à la faiblesse de capitalisation du secteur ; la baisse de la TVA dont ils ont bénéficié en 2008, ne leur a pas permis de restaurer leur marge bénéficiaire.

L'effort sur les délais de paiement de l'État se poursuit : le délai global de paiement de l'État (DGP) a de nouveau diminué **en 2013 (19 jours**, soit la meilleure performance enregistrée pour cet indicateur depuis 2008) ; la baisse de 2013 prolonge l'effort entrepris suite à la modernisation de la chaîne de traitement de la dépense publique (projet Chorus) ; dans une première étape, le DGP avait en effet été réduit de plus d'un tiers passant de 36 à 23 jours entre 2011 et 2012. **Sur deux ans (entre 2011 et 2013), le DGP aura diminué au total de 46 %.** L'État prévoit de réduire ses délais de paiement sur le quinquennat, « afin de parvenir à un délai de paiement de 20 jours en 2017 ».

Le délai global de paiement (DGP), toutes catégories de collectivités locales et d'établissements publics locaux confondus, passe de 27 jours fin décembre 2012 à 28 jours fin octobre 2013.

Cette augmentation n'est toutefois pas homogène selon les catégories de collectivités : le DGP des régions est passé de 33 jours en 2012 à 40 jours en octobre 2013, les communes de moins de 10 000 habitants, un DGP relativement stable en 2012 et 2013, à 22 jours ; Il en est de même des offices publics de l'habitat. Les fournisseurs des collectivités territoriales ne perçoivent que peu d'évolutions. Dans la dernière enquête de l'AFDCC, 58% des répondants considèrent que les délais sont restés stables en 2013 ; mais pour 3 % les délais se sont accrus.

Une particularité des mises en paiement effectuées dans le cadre de la commande publique est que les achats sont réglés une fois « le service fait ».

Le délai de paiement de 30 jours dans les marchés publics est un délai global de paiement, qui commence à courir à compter de la date de réception de la demande de paiement par le pouvoir adjudicateur.

Toutefois, avec des délais désormais inférieurs, en moyenne, au plafond légal des 45 jours fin de mois ou 60 jours date de facture, mais inégalement appliqués selon les branches d'activité et la situation financière propres à chaque entreprise, **c'est désormais la stabilité du cadre réglementaire** qui permettra aux entreprises d'optimiser ou pérenniser leur politique tarifaire.

Le gouvernement a annoncé en **février 2013 un plan pour la trésorerie des entreprises avec la mise en place d'un fonds spécifique de Bpifrance afin de garantir des crédits accordés par des banques privées aux TPE et aux PME**, dans l'objectif de répondre aux problèmes conjoncturels de financement de court terme pour ces entreprises (financer l'augmentation de leur besoin en fonds de roulement (BFR) et consolider les crédits court terme existants) et la mise en place du préfinancement du Crédit d'Impôt Compétitivité Emploi (CICE) .

Depuis le 1er janvier 2013 une **indemnité forfaitaire de compensation des frais de recouvrement, d'un montant de 40 euros, doit être acquittée** par toute entreprise débitrice en cas de règlement d'une facture après l'expiration du délai plafond ; la mention de cette indemnité ainsi que de son montant doivent figurer dans les conditions générales de ventes (CGV), ainsi que sur la facture. Un an plus tard, elle **reste pourtant difficile à mettre en place ; seuls 5 % des répondants déclarent encaisser systématiquement l'indemnité prévue, 22 % de façon occasionnelle et 74 % déclarent ne jamais l'encaisser.**

Dans les pays anglo-saxons ou scandinaves, les cycles de règlement interentreprises sont courts (entre 30 et 40 jours selon les pays), alors qu'ils sont bien plus longs en Europe du sud (85 jours en Espagne et au Portugal, 96 jours en Italie).

L'affacturage

Le montant des créances prises en charge par les sociétés d'affacturage au troisième trimestre 2013 est, avec **48Mds€, en hausse de près de 9%** par rapport à la même période de l'année précédente, un taux bien supérieur à ceux enregistrés aux premier et second trimestres (+2,7% et +6,3%), mais la tendance est au ralentissement depuis trois ans. Plus de 35 000 entreprises y ont eu recours.

La part de l'affacturage à l'international (en quasi-totalité à l'exportation) croît régulièrement et représente désormais près de 20 % du total.

L'affacturage permet notamment d'atténuer l'écart entre la date de facturation et la date de règlement, d'associer au financement d'autres services essentiels, comme la gestion des comptes clients et l'assurance contre les risques d'impayés.

Le rapport de l'ACP rappelle d'autre part que l'affacturage est aujourd'hui devenu **le deuxième moyen de financement bancaire à court terme des entreprises, derrière le découvert bancaire** ; pour plus de 60%, l'offre globale d'affacturage concerne des opérations en mandat de gestion.

Dans le prolongement des derniers exercices, l'année 2012 s'est avérée **très satisfaisante en termes de coût du risque, avec un taux de sinistralité relativement bas** ; le commerce de gros reste le secteur ayant le plus recours.

Au premier semestre 2013 le **marché français se place au deuxième rang européen et au troisième rang mondial (derrière la Chine et le Royaume-Uni)**.

[Retour table des matières](#)

Accompagnement des créations, des TPE et PME

L'évaluation de NACRE : entre 2009 et 2012, Nacre a touché près de 87 000 porteurs de projet demandeurs d'emploi, distribuant un prêt moyen de 5 590€ ; les bénéficiaires ont peu été les publics fragiles, contrairement aux objectifs initiaux ; l'accompagnement post création (métier PM3) a été très modeste et doit être amélioré.

« Evaluation du dispositif Nacre » Inspections Générales des Finances et des Affaires Sociales, octobre

L'évaluation conduite est de grande qualité, avec toutefois au fil des chapitres, des données chiffrées qui sont légèrement en décalage, sans modifier les tendances.

➤ **Entre 2009 et 2012, NACRE a permis d'accompagner 86 929 créateurs/repreneurs, dans 58 000 entreprises, soient 10% des chômeurs créateurs ; 39 679 prêts (à taux zéro, sans caution personnelle, en moyenne 5 590€) finançant 36 634 projets de création/reprise, ont été distribués pour 221,8M€, mobilisant 1,6Md€ de prêts bancaires et assimilés. Le montant moyen du prêt Nacre se situe entre 4 835€ pour les minima sociaux, 5 426€ pour les créateurs faiblement diplômés, 5 244€ pour les moins de 25 ans et 5 688€ pour les plus de 50 ans. 61% ont abandonné le parcours (74% pour la cohorte 2009). 59% ont créé.**

Le prêt Nacre représente au moins 25% des fonds propres pour les 2/3 des bénéficiaires dont le plan de financement est en moyenne de 39 258€.

Les fonds propres comptent pour 36% dans le plan de financement total (dont 24% issus de prêt Nacre, 61% d'apports personnels, 11% de prêts d'honneur et 4% de primes/subventions).

Les prêts bancaires et assimilés comptent pour 64% dont PCE (3,1%), prêts bancaires (85%), autres modalités de prêts (8,5%), autres dettes à rembourser (3,6%).

➤ **Dans 81% des cas, le prêt Nacre est adossé à un autre dispositif public ou à un prêt d'honneur** : 36% des bénéficiaires ont cumulé prêt Nacre et prêt d'honneur, 26% prêt Nacre et PCE, 13% prêt Nacre et subvention, 4% plusieurs aides publiques ; 78% ont par ailleurs bénéficié de l'ACCRE. **Nacre n'intervient comme seule source de fonds propres que dans 5,3% des cas.**

Le prêt bancaire occupe ainsi une place plus restreinte que prévue (1€ de prêt Nacre a généré 1,8€ de prêt bancaire, mais 3,6€ quand Nacre est la seule source de financement des fonds propres et 3,1 quand il y a cumul prêt Nacre et Prêt d'honneur).

Une comparaison des prêts Nacre et des prêts d'honneur :

	Comparaison Nacre Prêt d'honneur hors Nacre				Poids de Nacre				
	Montant moyen	Plafond	Durée moyenne	Montant moyen Plan financement	Nbre total bénéficiaires Nacre compris	Nbre prêt Nacre	Crédits Nacre Accompagnement M€	% Nacre dans activité financement	% Nacre dans accompagnement (volume financier)
Prêt Nacre	5 590	10 000	4 ans et 2 mois	69 708					
Initiative France	8 340	20 000	3 à 5 ans	94 550	21 016	6 160	5,0	22,0	12,0
Réseau Entreprendre	26 100	50 000	2 à 5 ans	ND	600	30	ND	1,2	ND
France Active					8 301	3 756	ND	24,8	ND
Adie	1 970	4 000	3 mois à 5 ans	ND	15 569	370	0,4	2,0	1,4
BGE					900	30	3,3	100	7,0

➤ **La facturation de l'appui a été de 200 à 400€ pour PM1 (6 heures d'appui), de 400 à 600€ pour PM2 (9 heures), de 700 à 1 400€ pour PM3 (9 heures en année 1 rémunérées entre 300 et 600€, 6 heures en année 2 rémunérées entre 200 et 400€, idem en année 3 qu'en année 2).**

Sur 4 ans, le coût par bénéficiaire est de 830€ pour l'accompagnement, de 2 583€ pour le prêt, au total 3 413€ (pour un coût théorique de 4 500€). Ce montant est plus faible que les autres aides publiques attribuées aux demandeurs d'emploi par bénéficiaire et par an : 12 879€ pour l'ARCE, 7 778€ pour les emplois d'avenir, 1 417€ pour l'ACCRES ; il est encore faible au regard d'autres prestations telles les contrats autonomie (3 300€), l'accompagnement des licenciés économiques par Pôle Emploi (2 200€), proche pour l'accompagnement renforcé par Pôle Emploi (750€).

Le coût global annuel est estimé 174,5M€ depuis 2009 (43,5M€ en moyenne annuelle), dont 55,5M€ pour les structures d'accompagnement, 16,5M€ pour la gestion administrative (un coût jugé élevé) et un coût de 102,5€ pour le financement et la distribution des prêts.

Par ailleurs, on peut parler d'un retour d'investissement positif pour les dépenses relatives à la création/reprise d'entreprise pour des personnes en situation d'inactivité : les coûts engagés sont totalement amortis au bout de 3 ans, dégageant un gain net de 3 000€ (1 300€ si l'on prend en compte la sinistralité)

➤ Qui en sont les bénéficiaires de Nacre?

85% sont des demandeurs d'emploi ; 82% sont des chômeurs indemnisés ; 11% reçoivent les minima sociaux ; parmi les chômeurs (indemnisés ou non), en 2012, **51% sont au chômage depuis moins de 6 mois**, 24% entre 6 mois et 11 mois, 22% entre 12 et 35 mois et 3%, 3 ans et plus ; **24% sont en 2012 en rupture conventionnelle** (ils ne sont que 11% de l'ensemble des chômeurs indemnisés).

Les 2/3 ont entre 30 et 50 ans ; 6,5% ont moins de 25 ans et 11% plus de 50 ans, un âge proche de l'ensemble des créateurs (un peu plus de moins de 30 ans et moins de 50 ans et plus) :

	Ensemble des créateurs 2010, hors auto-entrepreneurs AE	Entrepreneurs Nacre Hors AE	Bénéficiaires de L'ARCE	Bénéficiaires de L'ACCRES
Moins de 30 ans	18,5	24,1	27,2	24,2
30-39 ans	32,2	35,6	36,9	34,7
40-49 ans	29,9	29,2	25,4	28,0
50 ans et plus	19,6	11,1	10,5	13,1
Total	100,0	100,0	100,0	100,0

39% sont issus de l'enseignement supérieur, 22% diplômés du bac, 31% de niveau CAP/BEP et 8% sans diplôme.

62% ont réuni au moins 16 000€ au démarrage (prêts compris), contre 39% pour l'ensemble des créateurs 2010.

3 grands profils sont identifiés parmi lesquels les créateurs dits « classiques » sont 81% des prêts Nacre :

	Total prêts Nacre		Nbre projets Financés		Total financements levés en M€	Montant moyen Plan financement		Montant Moyen fonds propres	
	Nbre	%	Nbre	%		En €	% public	En €	En % du plan
Projets TPE classiques	32 259	81	36 634	81	2 228,2	75 294	15	26 427	35
Projets très aidés	4 879	12	29 593	12	271,8	59 845	13	27 855	47
Projets sans apport personnel	2 541	7	4 542	7	53,7	21 483	28	25 164	25
Ensemble	39 679	100	2 499	100	2 553,7	69 708	29	25 164	36

	Montant moyen lorsque mobilisé				Dettes bancaires et assimilées	
	Prêt Nacre	Apport personnel	Prêt d'honneur	subvention	Montant moyen	% plan financement
Projets TPE classiques	5 761	17 144	7 642	0	48 867	65
Projets très aidés	5 313	11 405	6 992	8 566	31 989	53
Projets sans apport personnel	3 938	0	5 845	4 769	16 170	75
Ensemble	5 590	16 380	7 531	8 327	44 544	64

➤ **Le taux de pérennité à 2 ans est de 78%**, à comparer à celui d'Initiative France (76%), des BG (76%), de France Active (82%) ; en ce qui concerne les publics fragiles Nacre, il est de 61% pour les minima sociaux, de 77% pour les chômeurs de plus d'un an, à comparer à **92% pour ceux qui ont un parcours complet Nacre** (65% pour le 1^{er} temps du parcours et 75% pour le 2^{ème} temps).

➤ **Le taux de sinistralité** financière envisagé (objectif initial) est de 20% ; **il est pour la cohorte 2009 de 14,5% en moyenne**, mais de 27% pour les projets sans apport personnel, 26% pour les bénéficiaires de minima sociaux, de 18% pour les jeunes ; sur l'ensemble des cohortes, il est bien sur plus faible (9,5%). A titre de comparaison, il est à 3 ans pour France Active de 14%, de 3,3% (9,4 avant mise en œuvre des garanties institutionnelles) pour Initiative France, de 5,5% pour l'ADIE après appel aux cautions personnelles.

➤ **4 réseaux nationaux ont été particulièrement actifs : Adie, réseau BG, Initiative France, France Active) avec les 2/3 des parcours réalisés et 87% des prêts Nacre distribués** ; les organismes consulaires sont très présents dans la phase d'aide au montage du projet. 20% des organismes assument l'ensemble du parcours du bénéficiaire NACRE.

Dans le conventionnement 2012, **3 réseaux (France Active, BGE, Initiative France) cumulent 62,5% des actions**, le nombre d'opérateurs conventionnés passant en 2012 à 557 (contre 827 en 2009)

90% des actions conduites en 2012	France Active	BGE	Initiative France	CMA	CCI	Experts-comptables	ADIE
Aide montage projet PM1	2,3	31,9	4,9	16,8	16,4	6,5	2,4
Structuration financière et Intermédiation bancaire PM2	35,7	8,7	49,2	3,2	0,9	1,9	3,8
Appui au démarrage et au Développement PM3	14,3	21,0	24,3	9,6	9,9	6,2	2,6
Total	25,6	20,7	16,6	9,8	9,3	5,3	2,8
Activité(s) prépondérante(s)	PM2	PM1 et PM3	PM2	PM1	PM1	PM1 et PM3	Toutes

Données en % des actions conduites

Les performances des réseaux d'appui entre 2009-2012 montrent moins d'abandon chez les apporteurs de prêt d'honneur et un taux de financement plus élevé (dont c'est le métier), une situation moyenne pour BGE, les experts-comptables et les consulaires, des performances plus difficiles pour l'Adie (dont les publics sont plus fragiles) :

	France Active	BGE	Initiative France	CMA	CCI	Experts-comptables	ADIE	Moyenne
Taux d'abandon	49,6	60,9	47,6	59,4	62,6	62,5	76,8	61,7
Taux de création	73,4	62,6	74,4	66,0	59,8	61,0	47,8	59,0
Taux de financement	79,8	75,3	75,7	82,2	74,6	76,8	68,7	75,3
Taux de sinistre	11,3	10,9	11,3	9,9	10,7	8,9	34,7	11,6

➤ **L'objectif de 20 000 prêts par an se traduit par 9 000 à 10 000 prêts effectifs** (notamment du fait des crédits alloués), mais avec un taux de 75% de création en 2012 (objectif initial de 80%) ; **en 2012, les réseaux ont distribué 19 600 prêts d'honneur totalisant 148 M€ (montant moyen de 7 530€) ; Nacre a distribué 7 300 prêts totalisant 40,8M€.**

Certains objectifs fixés ont été accomplis tels le taux d'attribution des prêts Nacre (objectif de <80%, réalisé 2012, 75% et 78% en 2011), le taux de sinistralité physique des prêts à 3 ans (<20%, 22 pour la cohorte 2009 et 14,5% pour la sinistralité financière) ; **d'autres ont dépassé les espérances tel le taux de pérennité à 3 ans (>70%, réalisé 84%), d'autres sont en-deçà tels le taux de transformation en création (objectif de 80%, réalisé 59%, et 64% en 2012), ou le taux d'emploi (>2, réalisé 1,61 emploi).**

➤ Mais **NACRE s'adresse trop à des créateurs dont les difficultés d'insertion sociale et la difficulté d'accès au financement ne sont pas démontrées :**

- **43% sont des demandeurs d'emploi de moins de 6 mois dont une part croissante sont en situation de rupture conventionnelle** (25% en 2012) et bénéficiaires de l'ARCE, alors que les bénéficiaires de minima sociaux régressent (16% en 2009, 12 en 2012) ; 25% sont des chômeurs de plus d'un an (4 500 alors que 60 000 sont dans cette situation).

Seules l'ADIE et partiellement les BG sont orientées vers le public des plus défavorisés, ainsi que le montrent les bénéficiaires en 2012 :

	Ensemble	ADIE	BGE	CMA	CCI	Experts-comptables	France Active	Initiative France
Nombre en PM1, PM2 et PM3	18 458	503	4 588	2 458	2 205	887	1 733	2 677
Dont % de chômeurs plus d'un an	21,9	20,9	25,9	17,6	20,9	19,8	19,0	19,0
Dont % minima sociaux	12,2	24,5	16,0	9,9	9,7	7,8	9,1	8,1
Dont % moins de 25 ans	5,9	7,0	5,0	9,1	4,5	7,3	6,2	5,6
Dont % enseignement supérieur	40,0	21,7	39,2	22,9	53,6	40,2	36,9	40,0

- Nacre intervient majoritairement pour des plans de financement moyen de 70 000€, avec 17 000€ d'apports personnels (6,8% seulement n'ont pas eu d'apport personnel, ce devrait être le cœur de cible de NACRE) ; 28% sont des projets de moins de 25 000€ et 19% de plus de 100 000€. **La moitié a un plan de financement compris entre 16 et 80 000€ (bien plus que pour l'ensemble des créateurs, 26%), manifestant un net décalage avec la création dans son ensemble.**

On assiste donc à l'éviction des publics les plus fragiles ; de plus le dispositif incite les opérateurs à des résultats quantitatifs au détriment d'un ciblage et d'une approche plus qualitative ; enfin son articulation avec les autres dispositifs n'est pas recherchée (offre redondante avec Pôle Emploi, avec les prêts et garanties de BPI et des collectivités territoriales...).

Pour certains bénéficiaires, le prêt Nacre est l'élément moteur, sans rechercher un suivi post création : 16 141 sont entrés directement en PM2, une fois le prêt obtenu, 3 716 ont rompu la PM3 ; il en est de même pour 8 832 entrés en PM1 puis en PM2 et ayant rompu en PM3 ; **globalement, 39% des créateurs accompagnés n'ont pas suivi le PM3**, 35% n'ont sollicité que le PM1, et 32% ont sollicité le PM2 sans PM3.

En conclusion, le PM1 est insuffisamment dédié à la maturation des projets, une phase qui bénéficie en priorité à des projets déjà aboutis.

Le PM2, cœur de métier des opérateurs Nacre, a difficulté à maintenir les projets les plus fragiles.

Le PM3 fait état de prestations d'inégale qualité, une personnalisation insuffisante, exigeant une intensité plus marquée, et un recours plus fréquent aux expertises spécialisées.

- **La phase d'accompagnement généraliste est jugée par la mission trop limitée ;** toutefois, il est constaté en 2012 une amélioration de la fluidité du dispositif d'accompagnement (près du quart des bénéficiaires ont bénéficié de la totalité du parcours, en moyenne en 70 jours pour démarrer).

Le taux de pérennité à 2 ans est accentué de 20 points pour ceux qui sont arrivés à l'étape post création (un taux de 92% -90% pour les chômeurs de longue durée- à comparer à 72% pour ceux qui ont abandonné le parcours).

Observons le parcours PM3 des bénéficiaires entrés en 2009 dans le parcours Nacre par grand réseau et la pérennité à 2 ans

PM3	complet			entamé			rompu			Nbre total PM3	Taux rupture
	Nbre total	Nbre Cessation	% Pérennité à 2 ans	Nbr total	Cessation	% Pérennité à 2 ans	Nbre total	Cessation	% Pérennité à 2 ans		
BGE	834	129	85	2 009	517	74	1 175	388	67	4 018	58
Autres réseaux	741	89	88	1 918	453	76	1 156	357	69	3 815	
Initiative France	778	42	95	1 694	202	88	892	159	82	3 364	53
CMA	274	11	96	855	107	87	581	96	83	1 710	68
CCI	280	9	97	798	116	85	513	107	79	1 591	64
Experts-comptab	191	12	94	581	93	84	388	81	79	1 268	67
Adie	41	12	71	568	352	38	526	340	35	1 135	93
Réseau Entrepr	23	0	100	72	1	99	49	1	98	144	68
Total	3 441	315	91	9 129	1 948	79	5 635	1 625	71	18 205	62

Noter que 70 jours ont en moyenne été nécessaires pour passer de la phase PM1 à l'immatriculation de l'entreprise (98 en 2009 et 82 en 2011).

Noter le taux de rupture en PM3 des moins de 25 ans (75%), des minima sociaux (59%), des chômeurs de plus d'un an (53%).

- **De fait, très orienté vers le suivi économique et financier de l'entreprise, le suivi post création est peu adapté aux différents publics et à leurs besoins et exigerait une meilleure individualisation des parcours et un assouplissement du cadre de gestion national,** tout en renforçant la professionnalisation des acteurs.

La pérennisation de Nacre ne peut se justifier que dans une réorientation progressive vers les publics les plus fragiles (notamment pour ceux qui sans le prêt Nacre n'aurait pas accès au prêt bancaire).

Les mesures à prendre sont : plus de double emploi avec l'ARCE, une durée minimale d'inscription à Pôle Emploi d'au moins 6 mois (exit les ruptures conventionnelles), **une part minimum (25%) de Nacre dans les fonds propres** et de 10% dans le plan de financement, **une redéfinition du rôle des DIRECCTE** (atteinte des objectifs relatifs aux publics les plus fragiles, notamment les chômeurs de longue durée), une prise en compte des nécessaires provisions pour non remboursement, **un renforcement du rôle des accompagnateurs dans le recouvrement des échéances de prêts non remboursés, un développement des conventions de coréalisation entre prestataires, une plus grande flexibilité du parcours d'accompagnement, la fiabilisation des indicateurs de pérennité et de créations d'emploi.**

A plus long terme, la mise en place d'une gouvernance plus efficace des acteurs nationaux en charge des réseaux d'appui à la création pourrait déboucher sur de nouvelles modalités de contractualisation (délégation plus large).

- **Selon les auteurs de l'étude, Nacre a fortement contribué à la mise en œuvre d'une offre homogène nationale pour l'accompagnement des demandeurs d'emploi, avec la systématisation d'un accompagnement post création** qui conduit à plus de pérennité ; toutefois les expertises spécialisées ont fait

peu l'objet de demandes, au point que les crédits affectés sont passés de 11,1M€ en 2009 à 1,4M€ annuels entre 2010 et 2012.

[Retour table des matières](#)

Secteurs d'activité

Une typologie décomposant la population des seniors selon deux axes : l'état de santé et le niveau de revenus, permettant de distinguer trois grandes catégories de consommateurs, les seniors en bonne santé, les seniors fragiles et les seniors dépendants

« La silver économie, une opportunité de croissance pour la France » rapports et documents du Commissariat général à la stratégie et la prospective, décembre

Le rapport formule 8 propositions.

Chez les personnes âgées de 60 à 75 ans, l'inactivité prime sur l'activité et le chômage sur l'emploi. Mais les tendances récentes et les politiques en faveur du maintien de l'activité **préfigurent un accroissement de l'activité et de l'emploi des seniors** qui devrait affecter leurs comportements d'épargne et de consommation. En 2011, le taux d'activité (rapport du nombre d'actifs sur l'ensemble de la classe d'âge) des seniors (au sens de l'Union européenne : 55-65 ans) s'établit à 69% ; il est de 16 points inférieur à celui des 50-55 ans.

Parmi les autres contributions directes des seniors à la croissance, on trouve la création d'entreprise ; **la place que les plus de 50 ans occupent dans les créations d'entreprise est bien supérieure à leur participation dans la population active (15% des créations).**

En comparaison des autres pays de l'Union européenne, le taux d'emploi des seniors s'établit à 41,5%,

Les retraités en 2010 ont un niveau de vie plus élevé en moyenne ou quasiment identique que les actifs, selon que l'on inclut ou non les loyers fictifs et les revenus du patrimoine.

Si les revenus sont proches, les profils d'épargne et de consommation sont en revanche fortement différenciés en fonction de l'âge : les plus de 60 ans consomment moins que le reste de la population en part de revenu disponible, et épargnent davantage, notamment en épargne de précaution, ou pour transmettre à leurs descendants ; de plus l'aversion au risque est bien plus marquée.

L'évolution démographique fait apparaître un véritable marché pour la plupart des entreprises. **Le revenu disponible des plus de 60 ans représentait en 2010 environ 4 241Mds€, les simples projections par âge laissant attendre une hausse de 150 % de la taille de ce marché** via l'augmentation du nombre de seniors d'ici 2050. **Pourtant, à ce jour, le marché de la Silver Économie peine à émerger.**

Ce rapport propose **une typologie décomposant la population des seniors selon deux axes : l'état de santé et le niveau de revenus, permettant de distinguer trois grandes catégories de consommateurs**, les seniors en bonne santé, les seniors fragiles et les seniors dépendants, tout en prenant en considération les revenus dont ils disposent. Les plus pauvres ne sont pas négligeables en nombre ; **quant aux 10 % les plus riches, ils représentent un marché en euros qui va bien au-delà de leur nombre et qui peut justifier à lui seul des stratégies de développement de l'offre.**

Il serait ainsi possible de faire émerger une demande pour certains marchés de la Silver Économie sans nécessairement la subventionner de manière trop importante ; en parallèle, les plus vulnérables financièrement doivent être aidés, non seulement pour solvabiliser une demande qui justifierait des investissements importants du côté de l'offre, mais surtout pour lutter contre l'accroissement des inégalités, en particulier face à la dépendance.

	Nombre en million et % pop totale			Niveau de revenu en 2006		
	2007	2013	2020	pauvres	Médium	Riches
Nbre total	12,5	14,6	16,6			
60-75 ans	13	14	17	18	73	9
75-85 ans	6	6	6	22	68	9
Plus de 85 ans	2	2	3	25	61	15

Les seniors constituent 22% de la population totale en 2013, 26% en 2020 pour atteindre 32% en 2060 ; à lui seul, le segment des plus riches en 2013 représentent autour de 40Md€ de dépenses annuelles, concentrée parmi les 60-75 ans.

Montant des patrimoines en K€	Pauvres			Médium			Riches		
	Total dont	immobilier	Financier	Total dont	immobilier	Financier	Total dont	immobilier	Financier
60-75 ans	119,2	93,3	10,3	189,9	148,7	28,9	769,5	414,4	227,0
75-85 ans	102,4	83,1	9,2	169,5	121,5	32,7	749,6	347,2	323,0
Plus de 85 ans	63,8	50,0	8,2	149,0	92,0	41,3	872,3	407,4	354,8

Lorsqu'on s'intéresse à la propension moyenne à consommer, c'est-à-dire à la part des dépenses dans le revenu disponible du ménage, il apparaît des différences marquées entre les catégories. Les 60-75 ans, la catégorie « seniors en bonne santé », consomment en moyenne plus que les autres tranches d'âge, à chaque niveau de richesse ; **à noter que les ménages les plus pauvres consomment plus que leur revenu disponible** (tableau ci-dessous décrivant la part du revenu disponible dépensé selon le niveau de revenu et l'âge)

En %	Pauvres	Médium	Riches
60-75 ans	121	70	49
75-85 ans	118	65	37
Plus de 85 ans	93	55	31

La structure de consommation se modifie avec l'âge : la forte proportion des dépenses d'énergie s'explique par leur présence importante au domicile au cours de la journée ; les dépenses de santé augmentent avec l'âge (3 % du revenu disponible pour la tranche des 25-40 ans, contre 5 % chez les plus de 75 ans) ; le troisième poste est celui des services bancaires ou assurantiels. En revanche, les dépenses en biens de consommation courante – objets de la vie quotidienne, restauration ou hôtellerie, etc. – sont moindres. Les dépenses de loisirs augmentent passé 60 ans.

Loisirs et santé apparaissent donc clés pour la Silver Économie.

En 2008, 35% des personnes ayant plus de 65 ans sont créditées par un indicateur d'au moins une limitation fonctionnelle très sévère, 57% à partir de 75 ans, près des trois quarts au-delà de 85 ans.

La catégorie des « seniors actifs et retraités en bonne santé » (surtout des 65-75 ans) constitue aujourd'hui le segment le plus important de la Silver Économie en taille de marché, avec **un mode de consommation relativement proche des 25-60 ans** ; ils sont la cible principale pour des produits et services permettant d'anticiper les risques en termes d'état de santé (aménagement, équipement, adaptation de l'habitat, apprentissage des outils numériques) ; pourtant, rares sont ceux qui dès 60 ans investissent dans la prévention et l'adaptation des conditions de vie au risque de perte d'autonomie (se sentant plus jeunes qu'ils ne le sont, les 60-75 ans sous-estiment les risques)

La fragilité n'empêche pas de consommer mais nécessite un accès à une offre de biens et services adaptée aux limitations physiques ou cognitives ; seuls 21% des 80 ans et plus ont bénéficié au moins d'un aménagement du logement ; deuxième vecteur important pour le maintien à domicile, l'accès aux lieux stratégiques et aux services de proximité ; enfin, la composition domestique renforce elle aussi les inégalités, les personnes seules étant plus exposées. **Ces trois vecteurs sont déterminants pour permettre le maintien à domicile. Ils supposent le développement d'infrastructures publiques pour tous.**

La catégorie socioprofessionnelle – très liée au revenu disponible – semble elle aussi jouer un rôle important. En 2003, les cadres ont une espérance de vie à 65 ans plus longue que toutes les autres catégories socioprofessionnelles (19 ans en moyenne, 22 ans si c'est une femme), 3 ans de plus qu'un ouvrier ; un homme cadre vit en moyenne 4 ans de plus en bonne santé qu'un ouvrier ; à partir de 65 ans, un cadre peut espérer vivre la moitié du reste de sa vie sans limitations fonctionnelles (1/3 pour les ouvriers).

Les agriculteurs ont une espérance de vie après 65 ans relativement élevée (17,8 ans) mais dès qu'un indicateur de bonne santé est introduit, ils se trouvent rapidement déclassés : ils peuvent espérer vivre 38% du reste de leur vie sans limitations fonctionnelles, soit moins que les professions indépendantes ou les employés, dont l'espérance de vie après 65 ans est pourtant inférieure (respectivement 17,4 ans et 16,8 ans).

Les inégalités sont également accentuées dans les capacités de financement pour faire face à la dépendance, puisque les personnes déclarent des difficultés croissantes à équilibrer leur budget à mesure qu'augmente leur fragilité. **Si l'on raisonne en termes de capacité à consommer, trois segments de population peuvent être identifiés :**

- **Un premier segment ne pouvant financer lui-même les biens ou services** de la Silver Économie ; des solutions doivent être pensées pour l'aider à acquérir les biens les plus importants pour la santé (notamment dans le domaine de la prévention et de la prise en charge de la dépendance) ;
- **Un deuxième segment, les très riches** disposant de revenu et patrimoine permettant de consommer biens et services haut de gamme, des produits intensifs en technologies, des services très personnalisés comme les services de conciergerie
- **Le dernier segment constitue le cœur du marché** de la Silver Économie, c'est-à-dire les individus ayant la capacité de consommer des produits et services adaptés dans une gamme de prix raisonnables, mais pour lesquels les besoins engendrés par la perte d'autonomie peuvent être difficiles à financer.

Quelques marchés clés

➤ **Services bancaires et assurantiels pour les seniors**

Essentielle est la disponibilité des produits financiers (épargne, crédits, assurance)

En novembre 2012, 14% des crédits à la consommation sont le fait de plus de 65 ans (17% pour l'ensemble de la population) ; ils sont principalement dévolus à l'accès aux loisirs, à l'aménagement de l'habitation et à l'équipement en ordinateur.

➤ **Le viager**

83% des vendeurs en viager ont entre 65 et 90 ans, avec un âge moyen de 69,5 ans ; selon l'enquête Patrimoine (2009-2010), environ 27 000 ménages sont propriétaires d'un bien acheté en viager (en 2006, 0,32% de l'ensemble des ventes de logements anciens). Les logements anciens vendus en viager nécessitent davantage de travaux que la moyenne (dans 40 % des cas, contre 31 % dans le cas général).

➤ **L'assurance dépendance**

La France compte 1,2 million de personnes dépendantes au titre de la grille AGGIR ; d'ici à 2015, le nombre de personnes âgées de 85 ans et plus pourrait doubler.

La prise en charge d'une personne dépendante vivant à domicile a un coût moyen estimé à 1 800€ par mois ; lorsque la personne est placée dans un établissement, le coût varie entre 2 200 et 2 900€ ; le retraité dépendant moyen perçoit un revenu de 1 700€ au titre de sa retraite et de l'APA exigeant une prise en charge (solidarité familiale, assurances, services publics)

En 2010, 5,5 millions de personnes seraient couvertes contre le risque dépendance, tous contrats confondus avec un montant de cotisations annuelles de 538M€ et 166M€ de prestations versées ; en 2011, 1,7 million de personnes ont souscrit un contrat, les 2/3 une couverture de la dépendance lourde et le tiers restant a préféré une couverture plus large incluant la dépendance partielle.

➤ **Le tourisme**

En France, le nombre de séjours moyen des 65 ans et plus s'établit à 2,4 par an, la deuxième tranche d'âge la plus voyageuse après les 50-65 ans ; c'est aussi la catégorie d'âge qui part le plus longtemps en vacances. **Au niveau européen, entre 2006 et 2011, l'accroissement du nombre de touristes est porté exclusivement par les seniors (+ 10 %).** Le nombre de leurs séjours et leur durée est également en progression, ainsi que leurs dépenses qui ont atteint **20 % du total des dépenses de tourisme européen.**

Les seniors pratiquent des séjours plus longs (résidence secondaire notamment) ; **ils partent en toutes saisons** ; les plus de 75 ans réservent des séjours aux montants plus élevés.

En 2003, la clientèle hôtelière est composée pour 45% de seniors

Les seniors occupent une part importante de la clientèle (voyage en autocar, croisière, camping-car)

Les pratiques touristiques des seniors relevées par l'INSEE s'appuient sur des services en rapport avec « leur condition physique et leur système de valeurs » ; le contact humain est primordial, ainsi que le confort et la sécurité ; sont privilégiés, outre la demande culturelle, le sport (marche, randonnée) et le soin du corps (insuffisamment développé en zone urbaine pour les seniors, surtout ceux en perte d'autonomie, pour lesquels ce soin est d'emblée traité sur le plan médical).

➤ **Services à la personne**

En 2011, 4,5 millions de ménages ont bénéficié de services à la personne, dont 3,4 millions « à domicile » (le reste est constitué du recours aux assistants maternels). 60 % des heures prestées le sont pour les personnes âgées ou dépendantes, 3 % pour les gardes de malades, 3 % pour les aides aux handicapés. 53% ont plus de 65 ans et en couple (64 %).

La DGCCRF a enregistré 85 963 réclamations de consommateurs en 2013 (contre 87 452 en 2012), en diminution de 1,7%.

« *Le baromètre des réclamations 2013* », DGCCRF

Quatre secteurs totalisent plus de 70% des réclamations :

- Commercialisation de produits non alimentaires (36,5%), en hausse de 2,4 points
- Immobilier, logement, BTP (16,3%), en hausse de 0,7 points
- Communication téléphonie (10,8%), en baisse de 5,4 points
- Tourisme (6,2%).

Les quatre principaux motifs de réclamations sont :

- l'information générale du consommateur et les clauses abusives, principalement les pratiques commerciales trompeuses et le défaut d'information du consommateur sur les prix (23%),
- l'exécution de la prestation (11%),
- les pratiques commerciales réglementées, principalement le démarchage à domicile ou téléphonique, la vente à distance, VPC y compris commerce électronique, et les promotions, réductions de prix hors liquidations ou soldes (10,5%),
- la livraison du bien (9%).

[Retour table des matières](#)

La formation, les jeunes

La mutualisation des fonds affectés à la formation continue profite aux entreprises de moins de 20 salariés

« *La mutualisation des fonds de la formation continue : une redistribution vers les entreprises de moins de 20 salariés, portée essentiellement par la professionnalisation* » Dares Analyses, N°7, janvier

En 2011, les entreprises ont dépensé 12,5Md€ pour la formation de leurs salariés ; cette dépense est soumise à deux types d'obligation de financement : le principe « former ou payer » (70% des dépenses de formation des entreprises) concerne le plan de formation des entreprises de 10 salariés ou plus, avec un seuil minimum de dépense (0,9% de la masse salariale). Ce n'est que lorsqu'elles ne forment pas, ou pas suffisamment, que

les entreprises sont contraintes d'effectuer un versement « libératoire » à un OPCA ; les versements contraints aux OPCA (31% des dépenses de formation des entreprises) financent les politiques de branches (professionnalisation), les DIF et plans de professionnalisation (16%), les CIF (congé individuel de formation 8%) et **les plans de formation des entreprises des moins de 10 salariés (4%)** ; quel que soit leur effort de formation, les entreprises ont à ce titre l'obligation de verser un certain pourcentage de leur masse salariale à un OPCA.

Elles adressent ensuite des demandes de prise en charge dont l'éligibilité est étudiée au regard des priorités définies au niveau des branches professionnelles et des ressources financières disponibles. En 2011, **6,3 milliards d'euros ont été mutualisés au sein des OPCA, tous dispositifs confondus.**

Chaque année, les entreprises de moins de 20 salariés perçoivent de la part des OPCA de l'ordre 500 M€ de plus que ce qu'elles ont versé, en provenance des entreprises de taille supérieure, soit un abondement de 80% pour celles de moins de 10 salariés et de 40% pour celles de 10 à 19 salariés.

Cette mutualisation équivaut, pour les entreprises de plus de 20 salariés, à une « perte » de 10 à 25% des montants qu'elles versent.

Chaque année, 57% des entreprises de 10 salariés ou plus ne consacrent à la formation que le montant minimum légal (ce sont 30% des emplois) ; cette proportion décroît rapidement avec la taille des entreprises : 70% des entreprises de 10 à 19 salariés sont au seuil contre 40% de celles de 50 à 199 salariés, et à peine 10% de celles employant 500 salariés ou plus en 2011.

Le taux d'accès des ouvriers est de 21%, contre près de 41% dans les entreprises au-delà du seuil. Pour les cadres, ces chiffres sont respectivement de 31% et 64%.

Le fait que les petites entreprises bénéficient de transferts en provenance des plus grandes ne signifie pas que chacune d'elles est gagnante à la mutualisation ; une part importante cotisent aux OPCA sans rien percevoir en retour ; ainsi 40% des entreprises sont « perdantes » (une proportion plus forte parmi les petites entreprises que parmi les grandes : 49% et 41% pour les entreprises de 10 à 19 salariés et 20 à 49 salariés, en-dessous de 10% au-delà de 200 salariés).

De même, 31% des entreprises ne sont ni « perdantes » ni « gagnantes » en 2011. Enfin, 29% des entreprises de 10 salariés et plus sont « gagnantes ».

Les secteurs composés de petites structures, qui emploient une main-d'œuvre peu qualifiée, sont ceux où la proportion d'entreprises au seuil est la plus forte (78% dans l'agriculture, 72% dans la construction et 85% dans l'hébergement et la restauration) ; à l'opposé, **les secteurs les plus technologiques et concentrés sont également ceux où les entreprises forment bien au-delà de leurs obligations.**

Le dispositif « emploi d'avenir » pose bien des problèmes pour réussir son pari.

« Emplois d'avenir : enquêtes auprès des opérateurs et des facilitateurs », Recherche et Solidarités, avec le soutien de l'association des régions de France et la CDC en coopération avec le ministère du travail et Avise, septembre

Les enquêtes menées en 2013 par Recherches et Solidarités permettent de comprendre pourquoi le dispositif « Emplois d'avenir » a tardé à se déployer au démarrage. En effet, au 30/09/2013, le nombre total de prescriptions d'emplois d'avenir s'élevait à 59 512 (34,7% en associations et 33,5% en collectivités territoriales), au regard d'un objectif gouvernemental plus ambitieux.

1. Enquêtes auprès des opérateurs (220 Missions locales et 68 agences Cap Emploi)

Les résultats sont différenciés selon les répondants, missions locales (ML) ou agences Cap Emploi (ACE), cela tient autant à leur rôle et place que dans leur public (ex : plus de jeunes diplômés accueillis en ACE).

Information, promotion et coordination:

- Globalement, les ML comme les ACE ne sont **pas suffisamment informés du dispositif** (30% et 24% mal informés), ni même des dispositions des Conseils Régionaux (seulement 54% et 47% le sont, ce qui n'est pas suffisant pour des opérateurs). **ML et ACE estiment que seules 10% des associations et 24% des collectivités sont bien informées.** Quant aux employeurs potentiels, le manque d'information qui vient en tête concerne la mise en place de la formation (respectivement 83% et 81%)
- **La promotion du dispositif est essentiellement assurée par la cellule opérationnelle** créée à cette effet (72% ML et 84% ACE) **et dans le cadre des réunions officielles** (76% ML et 82% ACE), les échanges à distance (téléphone et Internet) restant surtout le fait des ML, à 70%, contre 46% pour les ACE. De même, le suivi des dossiers d'emplois d'avenir est très largement assuré par la cellule opérationnelle (76% ML et 87% ACE).
- **46% de ML et 24% des ACE disent ne pas avoir été associé par les services de l'Etat et/ou la Région à l'identification des besoins et des secteurs potentiels concernés** ; la coordination entre les différents services concernés a particulièrement mal fonctionné.

Identification des employeurs potentiels :

- Les moyens d'identification et d'évaluation des potentialités **ne sont pas à la hauteur des enjeux, du fait d'un manque criant de coopération entre les divers intervenants.**
- Pour ce qui est des **associations**, seules 15% d'entre elles ont des salariés, et 68% évoquent des **difficultés d'ordre financier pour recruter, ce qui limite la cible**, auxquelles s'ajoute le problème de la qualification des jeunes (59%)
- **En revanche, les interlocuteurs en collectivités territoriales sont particulièrement ouverts** (à plus de 70%), même si elles sont à 25% freinées par les coûts, par la pérennité de l'emploi à 40% et l'origine territoriale des jeunes à 57%.

Jeunes et emplois concernés:

- Les ML et les ACE s'appuient majoritairement sur les jeunes qu'elles accompagnent déjà (77% et 84%). **Ces jeunes sont particulièrement réceptifs et intéressés par le dispositif** lorsqu'ils sont accompagnés par **les ML (69%), nettement moins par les ACE (38%),** les ACE recevant surtout des jeunes diplômés, plus en demande d'emplois classiques. A noter que les jeunes jugent les contacts meilleurs avec les associations (70%) qu'avec les collectivités (62%)
- Les ML et les ACE ont dû adapter leurs méthodes à respectivement 53% et 56%, la coordination entre opérateurs étant le fait de la cellule opérationnelle à 42% pour les ML et à 60% pour les ACE
- **Les postes qualifiés nécessitant des compétences précises ou de l'expérience sont les plus difficiles à pourvoir**, notamment dans le domaine sportif (ex : animateur, éducateur), médico-social (ex : aides à domicile, petite enfance, aide soignant), dans le secteur du bâtiment, et pour tous les postes où sont nécessaires des compétences informatiques ou en langues étrangères (ex : secrétariat, comptabilité) : certains répondants ont ainsi avancé que les postes étaient « surdimensionnés » par rapport au dispositif
- Quant aux jeunes pour lesquels on ne trouve pas d'offre, un bon tiers des répondants ont avancé les causes suivantes : décrochage, manque de confiance, casier judiciaire, trop fort éloignement de l'emploi, comportement, façon d'être....

Formation, tutorat et accompagnement :

Compte tenu du profil des jeunes concernés, sans qualification ou de faible qualification, le plan de formation est essentiel. Or, là aussi le constat est mitigé.

- **Beaucoup d'opérateurs manquent d'information et regrettent le décalage entre l'offre de formation et les besoins.** Ainsi, les formations financées par les OPCA sont considérées comme incomplètes et partiellement adaptées ; le CNFPT quant à lui n'offre pas de formations qualifiantes et diplômantes. Se rajoutent les obstacles liés au statut du fonctionnaire, à l'accès par concours dans les collectivités locales et la difficulté à trouver des formations compatibles avec un emploi
- **Les métiers pour lesquels il y a le plus de difficultés à trouver des formations adaptées sont les métiers de l'animation, de la petite enfance, du sport, de l'audiovisuel, aide soignant, accompagnement des personnes âgées ou handicapés, l'entretien des espaces verts.** Autres freins : l'absence de permis de conduire tous véhicules...

- Concernant le **tutorat**, c'est le **manque de disponibilité** qui revient le plus souvent, à 48%
- Enfin, quant à **l'accompagnement**, **20% des ML et 24% des ACE font état de leur sentiment d'impuissance** face aux situations économiques, sociales et psychologiques des jeunes, n'hésitant pas à parler de cas « désespérés », ce qui pose la question du traitement préalable en amont de la formulation de l'offre.

Difficultés rencontrées et suggestions :

Après une période de mise en œuvre du dispositif de 7 mois, les répondants estiment que les emplois proposés répondent aux attentes de nombreux jeunes, à 72% pour les ML, contrairement aux ACE qui reçoivent surtout des jeunes diplômés (34%). Néanmoins, ils ne sont **adaptés au secteur associatif qu'à 36% pour les ML et à 18% pour les ACE**. Ils estiment très majoritairement que la mise en œuvre a été trop rapide, ne permettant pas aux opérateurs de mettre en place une organisation adaptée et opérationnelle. Ils mettent en avant les difficultés liées à la formation et les complexités administratives.

Plus de 50% des répondants proposent un assouplissement des conditions d'éligibilité, notamment la suppression du zonage et l'ouverture aux employeurs du privé.

2. Enquêtes auprès des facilitateurs (46 structures porteuses DLA)

- Comme les opérateurs, **les DLA estiment ne pas avoir été assez associées**
- 60% d'entre elles maîtrisent l'information sur le dispositif, score proche de celui des opérateurs. En revanche, 66% ont une plus mauvaise connaissance des dispositifs des Régions que les opérateurs (51%)
- **43% estiment que les associations ne sont pas informées, bien plus que les opérateurs qui avancent un taux de 29%**
- Elles mettent l'accent surtout sur le manque de qualification des jeunes et le tutorat, plutôt que sur la formation comme les opérateurs
- **35% indiquent ne pas avoir les moyens d'identifier les employeurs associatifs potentiels**

Et surtout elles sont nettement **moins convaincues que les opérateurs (7% contre 29%) que les emplois d'avenir sont adaptés aux besoins du secteur associatif** ; 2/3 d'entre elles suggèrent un assouplissement sur le niveau de qualification et de formation, car « les associations ont besoin de personnes compétentes ».

De fait, les responsables des associations sont ouverts à ce dispositif mais évoquent avant tout leurs difficultés financières (68%) et la qualification des jeunes en décalage avec leurs besoins ; les associations ont des moyens limités (difficultés liées à la pérennité de l'emploi, à embaucher des collaborateurs qualifiés), alors qu'elles se sont professionnalisées et ressemblent de plus en plus à des entreprises, dans leur modes de management et leurs besoins.

Associations et collectivités sont par ailleurs en net décalage, notamment du fait de leur statut.

[Retour table des matières](#)

L'emploi, le marché du travail

Les salariés en demande de reconnaissance de leur créativité

Innov'Acteurs, association pour le développement de l'innovation participative, a pour objectif une démarche de management qui vise à favoriser l'émission d'idées par l'ensemble du personnel en vue de créer de la valeur ajoutée et faire progresser l'organisation ; pour cette 2^{ème} édition, la population active française a été interrogée sur son rapport à l'innovation.

Enquête réalisée auprès d'un échantillon national de 800 individus représentatifs de la population active ayant un emploi, constitué d'après la méthode des quotas sur les critères de sexe, d'âge et de catégorie socioprofessionnelle ; l'échantillon a été interrogé en ligne, du 23 au 30 octobre 2013.

Quatre grands enseignements émergent de cette enquête :

1. Les salariés souhaitent une meilleure valorisation de leur créativité : plus de la moitié des actifs français partagent le sentiment que leur créativité n'est pas suffisamment sollicitée dans le cadre de leur activité professionnelle (57% contre 65% en 2012) ; 40% des actifs indiquent que leur capacité à proposer de nouvelles idées est évoquée lors de leur entretien annuel d'évaluation ; toutefois, 74% d'entre eux aimeraient que leur entreprise les incite davantage à innover ; 76% attendent une reconnaissance de la part de leur entreprise dans l'éventualité où l'une de leurs idées serait mise en œuvre : reconnaissance financière telle qu'une prime ou un bonus (38% en moyenne, les moins de 25 ans sont 35% et les plus de 50 ans 41%), une évolution de carrière (23%, pas de vraies différences selon les âges), une reconnaissance symbolique de la part du management (17% en moyenne, 23% pour les moins de 25 ans et 13% pour les plus de 50 ans), 10% la valorisation de l'initiative en interne et 10% l'élargissement du réseau au sein de l'entreprise.

2. Selon 70%, l'innovation participative permet de donner plus de sens au travail, d'abord parce qu'elle crée du lien social (moyenne de 34% dont 39% pour les moins de 25 ans et 32% pour les plus de 50 ans) ; ensuite parce **qu'elle développe l'initiative individuelle** (moyenne de 35% dont 31 pour les moins de 25 ans), enfin parce qu'elle **renforce la considération des salariés et donne de la valeur à leur parole (30%, 34% les 50 ans et plus)**.

Près de la moitié ont le sentiment que **leur entreprise ne stimule pas suffisamment la créativité de ses parties prenantes (clients, fournisseurs, partenaires associatifs, etc.)** ; or pour 66% d'entre eux la co-construction peut avoir un impact sur la compétitivité des entreprises.

3. 63% ont le sentiment d'être plus créatifs en dehors de leur temps de travail parce qu'ils se sentent libéré de toute pression (29%) ils disposent de plus de temps pour mener à bien leurs projets (20%), 16% « ça m'intéresse davantage » ; 15% disent en tirer un plus grand bénéfice pour eux ; 11% disent ainsi être en contact avec une grande diversité de personnes.

69% expriment d'ailleurs le souhait que leur entreprise leur accorde davantage de temps pour développer leur créativité.

4. les principaux moyens mis à leur disposition par les entreprises pour favoriser leur capacité d'innovation sont traditionnels : il s'agit de réunions de partage en comité restreint (22%), les boîtes-à-idées (16%) et des formations aux techniques de créativité (9%), alors **que les outils numériques ne sont que très peu proposés ; les salariés souhaiteraient** plus de plateformes collaboratives (14%, alors 8% sont proposés dans l'entreprise), d'enquête en ligne (13% contre 7), de bornes interactives comme boîte à idées (13% contre 4).

Corollaire de ce constat : 30% des salariés interrogés ont le sentiment que les **usages numériques dans leur entreprise sont en retard** par rapport à leurs usages dans la vie privée !

[Retour table des matières](#)

Propos iconoclastes

Le dirigeant de PME, chef d'orchestre symphonique ou de jazz ?

Interviewe de Rich Lesser, président du Boston Consulting Group, citant son ex collègue président John Clarkeson en 1990, dans les Echos du 10 février

« Il faut un leadership différent...l'entreprise a longtemps été considérée comme un orchestre classique, où chacun doit jouer une partition écrite, sous la direction du chef d'orchestre. Mais en réalité, elle doit fonctionner comme un orchestre de jazz. Le chef d'orchestre doit toujours avoir une vision, un objectif ; il doit faire travailler ensemble des talents différents, en laissant à chacun une liberté d'interprétation, et même

d'intervention, en comprenant ce que les autres peuvent apporter...Plus le monde change vite, plus il faut savoir s'adapter, passer de l'esprit de la symphonie à celui du jazz. »

Deux parcours atypiques qui mènent à la création d'entreprise : l'armée et le sport

« Tsahal, l'école à start-up, nombre de créateurs de sociétés en Israël se sont frottées aux technologies de l'armée » Le Monde du 13 février

« Quand les champions fondent leurs PME » Les Echos des 14-15 février

Passer par une unité d'élite de Tsahal, spécialisée dans le renseignement électronique, est comme passer par Yale, Harvard ou polytechnique ; cette unité d'élite est une matrice à start-up ; son association d'anciens a mis en place un incubateur maison gratuit pour épauler des créateurs d'entreprises innovantes issus de cette unité et bénéficier du fabuleux carnet d'adresse de cette entité; il en est à sa 4^{ème} session. Les ¾ des 60 jeunes pousses passées par l'incubateur sont toujours en activité et ont créé 270 emplois.

« Edgar Grospiron, 45 ans, fait partie de ces anciens sportifs de haut niveau qui retrouvent l'adrénaline de la compétition dans une nouvelle vie d'entrepreneur ...j'ai toujours pris des risques. Et je trouve le monde de l'entreprise fascinant, façonné de conquêtes à venir. » Edgar Grospiron a créé une société de conseil en management de la performance et de la motivation ; « j'ai tiré de mon expérience de sportif un savoir être particulier : la capacité à me donner une motivation et à la transmettre aux autres. Pour être performant dans une entreprise ce savoir être est aussi indispensable que le savoir faire l'est sur le plan technique. »

L'histoire du sport regorge de marques créées par des anciens sportifs et de nombreux créateurs d'entreprise.

[Retour table des matières](#)