



Conseil économique, social
et environnemental régional

Rapport préparé par M. Dominique DAUXERRE

**AU NOM DE LA COMMISSION EMPLOI
ET DEVELOPPEMENT ECONOMIQUE**

13 mai 2011

LES ETI EN ILE-DE-FRANCE

Dominique DAUXERRE

SOMMAIRE

SYNTHESE	5
INTRODUCTION	13
CHAPITRE I : QU'EST-CE QU'UNE ETI ?	16
1 – Définition réglementaire et statistique	16
2 – Appréhension par la statistique	19
3 - Des frontières perméables avec les PME et les grandes entreprises	19
CHAPITRE II: RECENSEMENT ET CARACTERISTIQUES DES ENTREPRISES DE TAILLE INTERMEDIAIRE D'ILE-DE-FRANCE	20
1 - Dénombrement et taille des ETI en France et en Ile-de-France	20
1.1. La population des ETI en France.....	20
1.2. Caractéristiques principales des ETI françaises (étude DGCIS)	22
1.3. Les principales difficultés des ETI.....	25
1.4. Périmètre d'analyse des ETI en Ile-de-France et caractéristiques générales (DGCIS/DRIRE Ile-de-France).....	27
2 - Segmentation par secteurs d'activité	29
2.1. Périmètre de l'industrie	29
2.2 Périmètre de la construction	35
2.3. Périmètre du commerce.....	37
2.4. Périmètre des services	41
2.5 Synthèse tous secteurs d'activité	45
3 - Relations financières et structure de l'actionariat	47
3.1. Groupes/Entreprises indépendantes.....	47
3.2. Entreprises patrimoniales ou non	48
CHAPITRE III: POTENTIEL D'INNOVATION DES ETI EN ILE-DE-FRANCE	50
1 - La R&D dans les ETI	50
1.1. Les ETI : un potentiel d'innovation à développer	50
1.1.1. Les principaux facteurs de l'innovation	50
1.1.2. La politique publique de soutien à l'innovation	51
1.2. Analyse comparative France/ Etats-Unis	52
1.3. PME, ETI et brevets	53
1.4. L'exemple du secteur des services technologiques en Ile-de-France	56
2 - Les partenariats régionaux	56
2.1. Dans les pôles de compétitivité	56
2.1.1. Pourquoi les pôles de compétitivité ?	56
2.1.2. Les Pôles de Compétitivité en Ile-de-France.....	58
2.1.3. Evaluation des Pôles de Compétitivité et impact pour les PME et les ETI	60
2.2. Dans les filières	61
2.2.1. Pourquoi les filières ?	61
2.2.2. Les filières en Ile-de-France	62
2.3. Dans les bassins d'emplois.....	63
2.3.1. Les bassins d'emplois de l'Ile-de-France	63
2.3.2. Les partenariats	63

3 - Les ressources et les compétences.....	63
3.1. Disponibilités	63
3.1.1. Etat des lieux et benchmark Paris/Autres métropoles	64
3.1.2. Disponibilités et attractivité pour les entreprises étrangères.....	64
3.1.3. Disponibilités et attractivité pour les grands groupes et les ETI	65
3.2. Besoins non satisfaits	65
3.2.1. Les infrastructures : déficit de grands projets pour l’Ile-de-France au regard des métropoles concurrentes	65
3.2.2. Qualité des réseaux en Ile-de-France : une rationalisation nécessaire du paysage institutionnel	66
3.2.3. Des chercheurs franciliens sous-rémunérés : un risque important pour son attractivité.....	66
3.3. Partenariats avec le système éducatif : universités, écoles d’ingénieurs, centres de recherche	66
3.3.1. Potentiel de recherche en Ile-de-France et relations avec les pôles de compétitivité.....	66
3.3.2. Rôle du système éducatif dans la valorisation des ETI.....	67
 CHAPITRE IV : POTENTIEL DE DEVELOPPEMENT A L’EXPORTATION DES ETI EN ILE-DE-FRANCE.....	 69
1- Performances à l’exportation : état des lieux	69
2 - Axes de développement.....	70
 CHAPITRE V: BESOINS SPECIFIQUES ET LEVIERS DU DEVELOPPEMENT DES ETI EN ILE-DE-FRANCE.....	 72
1 - Diagnostic et propositions	72
1.1 Diagnostic	72
1.2. Propositions.....	72
1.2.1. Adapter la réglementation sociale	75
1.2.2. Adapter la réglementation fiscale et l’organisation de la transmission des ETI.....	76
1.2.3. Renforcer le financement des PME et des ETI.....	77
1.2.4. Gouvernance et responsabilité sociétale des entreprises (RSE)	79
1.2.5. Partenariats divers	79
1.2.6. Accès aux marchés publics.....	79
2 - Rôle de la Région Ile-de-France : état des lieux et évaluation des dispositifs existants d’aides aux entreprises.....	80
2.1 Synthèse des aides publiques accessibles aux ETI.....	80
2.2. Quelques exemples d’évaluation des aides publiques régionales aux entreprises.....	81
2.3. Présentation des dispositifs existants et de leur pilotage en Ile-de-France	82
2.3.1. PM’Up : accompagnement et financements pour soutenir les ambitions de développement des PME à fort potentiel	82
2.3.2. Outils de financement en fonds propres et de garantie	83
2.3.3. Plans filières	84
3 – Propositions du CESR d’ Ile-de-France pour favoriser le développement des ETI.....	86
3.1. Créer un environnement général plus favorable aux entreprises et renforcer l’attractivité de l’Ile-de-France	86
3.2. Mieux connaître les besoins réels des PME franciliennes susceptibles de devenir des ETI : le préalable d’un diagnostic partagé	87
3.3. Améliorer les méthodes d’accompagnement et d’appui aux PME et aux ETI	87
3.3.1. Ajuster les critères de l’aide régionale	87
3.3.2. Adapter la méthode régionale d’intervention	88
3.3.3. Rechercher avec tous les acteurs à allonger la détention des participations au capital	88

ANNEXE 1 : Personnalités et organisations professionnelles rencontrées/Remerciements.....	91
ANNEXE 2 : Bibliographie	98
ANNEXE 3 : Fiche de synthèse du programme de développement de la filière « optique et systèmes complexes » 2008-2011	102
ANNEXE 4 : Autres dispositifs d'aide et d'accompagnement aux entreprises franciliennes mis en place par la Région	103
ANNEXE 5 : Principaux dispositifs publics nationaux d'appui financier aux entreprises	106
ANNEXE 6 : Coût du travail et partage de la valeur ajoutée : éléments de comparaison internationale	108
ANNEXE 7 : Adapter la réglementation sociale : Propositions de l'ASMEP-ETI	114
ANNEXE 8 : Glossaire.....	115

SYNTHESE

1. Qu'est-ce qu'une ETI ?

Les « Entreprises de Taille Intermédiaire » ou ETI sont nées de la Loi de Modernisation de l'Economie du 4 août 2008, les critères permettant de déterminer les catégories d'appartenance d'une entreprise à une catégorie ayant été précisément définis par le décret n°2008-1354 du 18 décembre 2008 (article 3) :

« La catégorie des entreprises de taille intermédiaire est constituée des entreprises qui n'appartiennent pas à la catégorie des petites moyennes entreprises et qui :

- d'une part occupent moins de 5.000 personnes,
- d'autre part ont un chiffre d'affaires annuel n'excédant pas 1.500 millions d'€ ou un total de bilan n'excédant pas 2.000 millions d'€ ».

La population des ETI comprend donc des entités indépendantes ou constituées en groupe qui peuvent employer moins de 250 personnes à condition qu'elles respectent le critère de chiffre d'affaires ou de bilan.

La population ainsi dénombrée comprend des entreprises françaises, dont la tête de groupe est située en France (Ile-de-France ou province), mais également des filiales de groupes étrangers.

2. Recensement et caractéristiques des ETI d'Ile-de-France

2.1. Les ETI en France

a) Le recensement de la population des ETI françaises fondé sur la méthodologie décrite précédemment dénombre 4.576 ETI en France, indépendantes ou faisant partie d'un groupe contrôlant des filiales (plus de 50% du capital).

Il convient de distinguer :

- d'une part, **les ETI appartenant à un groupe situé à l'étranger (1.351)**, dont les caractéristiques sont très différentes des ETI « nationales », ces entités réalisant 60% du total des exportations avec seulement 30% du total des ETI et 36% des effectifs de cette catégorie d'entreprises,
- d'autre part, **les ETI « nationales », 3.225 entités au total**, aux caractéristiques plus homogènes en termes d'effectifs, de chiffre d'affaires ou de bilan ainsi qu'en termes de performances à l'exportation.

Il est intéressant de remarquer que parmi ces ETI « nationales », 20% d'entre elles emploient moins de 250 salariés¹.

¹ Un décompte actualisé par la Banque de France, dans une étude publiée en janvier 2011, révèle que la population des ETI a sensiblement baissé au cours de la crise entre 2007 et 2009 (-8,3%), soit 4.195 ETI en 2009 dont 2.983 ETI « nationales » et 1.212 ETI appartenant à un groupe situé à l'étranger.

b) La taille des ETI françaises est très inférieure à la moyenne de leurs concurrentes européennes et leurs performances sur la période 2005-2007 sont plutôt moins bonnes (croissance, productivité, capacité à créer des emplois,...), même si des effets de structure (segmentation par secteurs d'activité) peuvent biaiser sensiblement les comparaisons. Ainsi, la référence allemande (« *Mittelstand* ») est souvent mise en avant pour faire ressortir les faiblesses des ETI françaises.

Contrairement à l'Allemagne, la France manque de grosses PME ou de PME innovantes à fort potentiel de croissance, mettant sur le marché des produits nouveaux, exportant et créant des emplois.

Beaucoup d'entreprises du *Mittelstand* sont des **entreprises familiales** et développent un « **capitalisme de réseaux** ». Le dynamisme de ce tissu d'entreprises, notamment industrielles, est un élément d'explication du poids très important de l'industrie manufacturière dans l'économie allemande et de son maintien, alors que la part de l'industrie dans le PIB français est 2 fois plus faible (12% contre 23% en Allemagne), et a régressé considérablement depuis 1995.

c) Le développement du tissu des ETI en France se heurte à de nombreuses difficultés concernant la stratégie d'entreprise, les ressources humaines (notamment le recrutement), l'innovation et le financement. Par-delà la multiplicité et la complexité des outils susceptibles à leur disposition, les ETI déplorent souvent **l'instabilité du cadre réglementaire** qui bride leur développement.

2.2. Les ETI en Ile-de-France

a) Caractéristiques générales

Dans le cadre de la présente étude, *il a été décidé de restreindre le périmètre d'analyse aux seules ETI « nationales » dont la tête de groupe est située en Ile-de-France (32 % des ETI françaises)*, ces entreprises étant indépendantes ou faisant partie d'un groupe pouvant avoir des filiales en province et/ou à l'étranger. *Ce recensement et cette analyse multidimensionnelle de la population des ETI franciliennes par le CESER ont été rendus possibles grâce à la mise à notre disposition du fichier détaillé de la DGCIS portant sur des données de 2007.*

Le périmètre comprend un peu de plus de 1.000 entités qui emploient en moyenne un peu plus de 400 salariés en France, une grande majorité d'entre elles étant plus proches du seuil des 250 salariés, donc *de petites ETI à potentiel de croissance.*

La structure du tissu des ETI en Ile-de-France est assez sensiblement différente de la moyenne nationale. En effet, alors que l'industrie occupe 29% des effectifs des ETI « nationales » en France, l'industrie est plutôt sous-représentée en Ile-de-France à l'inverse des services. *La petite taille des entreprises franciliennes constitue une autre de leurs caractéristiques principales.*

b) Caractéristiques sectorielles

- En Ile-de-France, **l'industrie** représente seulement 23% de la population des ETI dites « nationales » (**245 entreprises au total**). La plupart des **ETI industrielles** d'Ile-de-France sont **de petites ETI** : 65% d'entre elles emploient moins de 500 salariés, plus des ¾ d'entre elles génèrent un chiffre d'affaires inférieur à 200 millions d'€ 93% de ces ETI industrielles sont **des groupes**. **Paris et les Hauts-de-Seine** rassemblent plus de 70% des entreprises industrielles d'Ile-de-France, et la **répartition des activités est très atomisée**, la métallurgie ne représentant que moins d'1/3 des ETI industrielles.
- Les ETI du secteur de la **construction** sont peu nombreuses en Ile-de-France (**51 entreprises au total**). A l'instar de l'industrie, les petites ETI de moins de 500 salariés

constituent le cœur (2/3) de la population des ETI franciliennes de la construction, dont 16% de très petites (moins de 250).

- Comme pour l'industrie et la construction, les petites ETI (moins de 500 salariés) représentent l'essentiel de la population (3/4) des ETI du **commerce** d'Ile-de-France (**189 au total**), dont 37% de très petites (moins de 250 salariés).
- La population des ETI des **services** en Ile-de-France (**544 au total**), de loin la plus nombreuse, est répartie dans de nombreuses activités, dont 2 d'entre elles (services fournis principalement aux entreprises et activités informatiques) regroupent 56% des ETI. Cette population est principalement constituée de petites ETI, 63% d'entre elles ayant moins de 500 collaborateurs, dont 19% ont moins de 250 salariés.

Au total, tous secteurs d'activité confondus, on dénombre **1.029 ETI** dont la tête de groupe est située en Ile-de-France, réparties à 69% dans Paris et les Hauts-de-Seine. *Ces ETI sont plutôt de petite taille :*

- ➔ Les 2/3 d'entre elles ont moins de 500 collaborateurs, dont 23% avec moins de 250 salariés (20% pour l'industrie, 16% pour la construction, 37% pour le commerce et 19% pour les services),
- ➔ 31% d'entre elles génèrent un chiffre d'affaires inférieur à 50 millions d'€
- ➔ Les ETI dont l'effectif est supérieur à 250 salariés *et* le chiffre d'affaires supérieur à 50 millions d'€ ne représentent que 50% de la population totale des 1.029 entreprises.

3. Potentiel d'innovation des ETI en Ile-de-France

3.1. Principaux facteurs de l'innovation et rôle des Pouvoirs publics

a) La taille de l'entreprise semble bien être un facteur déterminant de sa capacité à innover, cette capacité augmentant avec la taille. Pour une même catégorie de taille (PME ou ETI), l'appartenance à un groupe et la taille de ce groupe apparaissent également comme des facteurs contribuant à accroître la propension à innover des entreprises. La propension à innover des entreprises est également fortement liée à leur présence sur un marché étranger et à leur secteur d'activité. C'est dans le secteur manufacturier que les ETI innoveront fortement sur les marchés internationaux et sont majoritairement des pionnières. Elles se démarquent sur ce point des PME qui sont majoritairement concentrées sur le marché domestique. L'innovation semble dynamisée dans les pôles de compétitivité. Mais l'innovation coûte cher et le facteur financier est déterminant. Les ETI perçoivent environ 1/3 de l'ensemble des financements publics reçus par les entreprises ayant des activités de recherche sur le territoire français, financements très concentrés sur un petit nombre de branches de recherche mais pas nécessairement dans celles exerçant la plus grande part des dépenses intérieures de R&D.

b) Les Pouvoirs Publics ont mis en place différents dispositifs de soutien à l'innovation accessibles aux PME à fort potentiel de croissance et aux ETI (garanties financières, apports en fonds propres, accès au crédit...). Parmi tous ces dispositifs, le crédit d'impôt recherche (CIR) constitue un instrument particulièrement bien adapté au renforcement de l'investissement en R&D des entreprises, comme l'a souligné l'Inspection Générale des Finances dans son rapport de mission d'évaluation du CIR. Le CIR constitue un outil très apprécié des ETI et bénéficie largement à l'Ile-de-France qui en a perçu 67,4% du montant distribué (34,8% des bénéficiaires) pour la France entière en 2008. Le montant de CIR reçu par les ETI a été multiplié par près de 2,5 entre 2007 et 2008.

3.2. Partenariats régionaux

a) **Les Pôles de compétitivité** ont pour vocation de rassembler sur un territoire donné, dans **une démarche partenariale** et sur une thématique particulière des entreprises, des laboratoires de recherche et des établissements de formation. Les principaux objectifs de ces pôles sont de renforcer la compétitivité de l'économie française et de développer l'emploi sur les marchés les plus porteurs. La stratégie à moyen terme de ces pôles s'élabore à partir d'**une vision partagée** entre les acteurs, permettant de concrétiser des partenariats, de bâtir des projets collaboratifs stratégiques de R&D éligibles aux aides publiques, et de promouvoir un environnement global favorable à l'innovation et aux différents acteurs du pôle, en conduisant des actions d'animation, d'accompagnement et de mutualisation sur différentes thématiques.

Ces pôles bénéficient de soutiens financiers publics, par l'Etat et les collectivités territoriales, auxquels s'associent également des organismes tels qu'OSEO et l'Agence nationale de la Recherche, notamment pour des projets de R&D.

La population des ETI franciliennes est toutefois plutôt sous-représentée dans les pôles, avec seulement 15% des effectifs totaux, le poids des pôles dans l'ensemble des effectifs salariés des ETI d'Ile-de-France ne représentant que 4% du total. Parmi les 7 pôles de compétitivité en Ile-de-France, 3 d'entre eux ont été retenus comme « pôles de compétitivité mondiaux » (Finance Innovation, Medicen et SYSTEM@TIC), 3 autres ont été retenus comme « pôles de compétitivité à vocation mondiale » (Cap Digital, ASTech et MOV'EO), et 1 seul « pôle de compétitivité » à caractère national, le pôle Advancity.

Le BCG et CM International ont publié en 2008 un rapport d'évaluation des pôles de compétitivité révélant que 39 pôles de compétitivité ont atteint complètement leurs objectifs (dont 6 en Ile-de-France), 19 pôles ont atteint partiellement leurs objectifs (dont Medicen en Ile-de-France), et 13 pôles devraient être reconfigurés. Le rapport préconise donc de poursuivre la politique des pôles, dans ses grands principes, avec des objectifs d'amélioration de leur fonctionnement, le **CESER d'Ile-de-France** reprenant en novembre 2009 une partie de ces préconisations (importance de la gouvernance comme élément essentiel de réussite, définition d'objectifs opérationnels et d'indicateurs de performance à moyen et long terme) et s'interrogeant sur l'évaluation de la politique des pôles de compétitivité franciliens notamment en termes d'emplois créés, d'intégration des PME/PMI aux activités, ainsi qu'à la gouvernance des pôles.

b) **Les filières** désignent un ensemble de biens et/ou services produits par différents acteurs concourant à la desserte d'un marché (exemples de la filière automobile, de la filière aéronautique ou de la filière solaire photovoltaïque). L'offre sur ces marchés est organisée par des entreprises structurant la chaîne de valeur le long des principaux processus (recherche, production, marketing,...) regroupant des activités réalisées en interne ou sous-traitées. L'intérêt principal de l'approche par filières est de pouvoir **partager les principaux enjeux** (emploi, formation, technologie, réglementation, besoins des clients finaux,...) entre les différents acteurs de la chaîne de valeur.

Ainsi, en complémentarité avec la politique des pôles de compétitivité, l'Europe et les pouvoirs publics (Etat et régions) ont souhaité mettre en place des « plans filières » pour chaque filière stratégique, basés sur des partenariats régionaux, répondant ainsi aux principaux enjeux des PME et des ETI en les fédérant grâce à des actions collectives dirigées en leur faveur.

Ces actions peuvent être financées à 80% par les pouvoirs publics, lesquels ont prévu d'y consacrer 200 millions d'€ sur la période 2007-2013.

En Ile-de-France, les analyses de plusieurs filières réalisées par la DRIRE ont mis en évidence les faiblesses de certaines d'entre elles, concernant notamment les PME et les ETI, d'où la nécessité de structurer différents plans filières autour des acteurs régionaux (Région Ile-de-France, pôles de compétitivité, réseau des CCI, fédérations professionnelles).

3.3. Ressources et compétences

La forte concentration de matière grise, les outils de financement de la R&D et de capital-investissement ainsi que la diversité des réseaux et intermédiaires (entre chercheurs, créateurs, financeurs) en Ile-de-France rendent la Région particulièrement attractive pour les investisseurs, au regard des autres régions françaises ou métropoles européennes concurrentes (Berlin, Stockholm, Amsterdam, Milan, Barcelone).

Une étude comparative sur l'innovation comme facteur d'attractivité menée récemment a révélé plusieurs points forts de la Région Ile-de-France au regard des régions européennes concurrentes, parmi lesquels il faut retenir principalement :

- La qualité du capital humain : excellence, abondance et diversité,
- L'environnement fiscal et institutionnel : les pôles de compétitivité et le CIR, piliers de l'attractivité de Paris,
- Les dispositifs de financement de la R&D.

Toutefois, les ETI sont desservies par la concurrence des grands groupes français ou étrangers pour accéder aux compétences de haut niveau disponibles en Ile-de-France. En effet, les jeunes diplômés sont attirés davantage par les perspectives de développement de carrière offertes par les grandes entreprises, en Ile-de-France d'abord ou plus tard dans d'autres métropoles étrangères, alors que les ETI sont fréquemment ancrées dans un territoire (avec un seul ou quelques établissements), avec peu de perspectives de mobilité géographique par la suite. En outre, lorsqu'elles sont familiales ou patrimoniales les ETI peuvent être desservies par un déficit d'image auprès des diplômés, notamment auprès des jeunes.

D'autres obstacles au développement des ETI en Ile de France sont inhérents aux faiblesses propres à la région capitale qui concernent notamment le vieillissement des infrastructures de transports, l'insuffisance de l'offre en matière de logement, la complexité des institutions et des réseaux de décision ou encore, s'agissant de l'innovation, la rémunération des chercheurs.

4. Potentiel de développement à l'exportation des ETI d'Ile-de-France

4.1. Performances à l'exportation

La performance à l'exportation des ETI est une caractéristique commune relevée dans plusieurs autres pays. S'agissant de l'Ile-de-France, les travaux récents de la DRIRE révèlent que la part du chiffre d'affaires exporté croît avec la taille des entreprises : 61% pour les entreprises de 250 à 499 salariés, 68% pour celles de 500 à 999, et 78% pour celles de 1.000 à 4.999.

L'industrie est le secteur qui exporte le plus, a fortiori lorsque les entreprises appartiennent à un groupe, la part du chiffre d'affaires exporté étant beaucoup plus faible pour les entreprises restées indépendantes.

S'agissant des entreprises de 250 à 499 salariés, cœur de la population des ETI franciliennes, seules 20% d'entre elles sont implantées à l'étranger.

4.2. Axes de développement

Une étude récente du CAS a démontré l'impact positif de l'internationalisation des PME et des ETI industrielles sur l'innovation, surtout lorsque ces entreprises appartiennent à un groupe. Ainsi, l'internationalisation des entreprises renforce leur capacité d'innovation et inversement l'innovation tire les entreprises à l'international. Le CAS en appelle ainsi à une intégration des politiques d'aide à l'internationalisation et à l'innovation, les dispositifs d'aide à l'internationalisation étant trop souvent déconnectés des autres politiques d'aide au développement des entreprises.

OSEO et UBIFRANCE ont publié une étude sur le même thème en octobre 2010 et partagent les mêmes conclusions que le CAS quand aux *interactions entre innovation et exportation*. Enfin, il est intéressant de remarquer que la propension à exporter davantage à partir d'un seuil de 50% est un facteur de solidité des PME (et donc de leur capacité à croître pour devenir des ETI) comme l'indique EULER-HERMES dans son baromètre publié en novembre 2010.

5. Besoins spécifiques et leviers du développement des ETI en Ile-de-France

5.1. Diagnostic et propositions

a) La faible capacité des PME françaises à grandir pour devenir des ETI, et au sein de la population de nos ETI la difficulté pour nombre d'entre elles à dépasser le seuil de 500 salariés, constituent 2 sujets majeurs de réflexion. Depuis plusieurs années, différents organismes publics ou privés ont analysé les facteurs-clés de succès des entreprises à forte croissance et les freins au développement des PME. Parmi les freins les plus souvent cités, *le coût total du travail ainsi que les difficultés à recruter du personnel qualifié l'emportent largement sur les autres contraintes* (environnement juridique et réglementaire, effets de seuil, insuffisance de fonds propres, ...etc), et ce quelle que soit la taille des PME. Les charges sociales concernent toutes les entreprises, mais les ETI, entreprises de « l'entre deux », ne bénéficient ni des aides financières, fiscales ou techniques accordées aux TPE et aux PME, ni des avantages consentis aux grandes entreprises, ne serait-ce que par leur puissance de négociation et d'influence sur les décisions des pouvoirs publics.

Plusieurs documents récents (Centre d'Analyse Stratégique, Coe-Rexecode, OCDE) confirment ce diagnostic. En particulier, *le coût salarial total du travail par unité produite de l'industrie manufacturière française était le plus élevé de la zone euro en 2008, supérieur de +10% à celui de l'Allemagne, la compétitivité-coût de la France s'étant particulièrement dégradée depuis 2000*.

Par ailleurs, par-delà les freins clairement identifiés et résumés ci-dessus, une enquête réalisée par OSEO révèle que **27% des dirigeants de PME de 10 à 250 salariés déclarent ne pas souhaiter développer leur entreprise** et que 25% déclarent ne pas pouvoir la développer.

Enfin la **difficulté des ETI en général à se développer trouve une autre part d'explication dans la fiscalité** (difficultés de transmission), beaucoup d'entre elles ayant disparu car contraintes à se vendre.

On remarquera enfin que **l'image des ETI** (et en particulier l'image des ETI industrielles) auprès du grand public, souvent méfiant vis-à-vis de l'entreprise familiale, gagnerait à être améliorée.

b) Au regard de ce diagnostic, différentes organisations professionnelles (ASMEP-ETI, CGPME, CCI, etc...) ont fait des propositions opérationnelles pour encourager le

développement des ETI existantes et favoriser l'émergence de nouvelles ETI. Les objectifs premiers de ces propositions sont d'assurer leur pérennité et d'accroître leur compétitivité. Ces propositions concernent principalement la réglementation sociale (à adapter à la taille et aux réalités des ETI), la réglementation fiscale et l'organisation de la transmission des ETI, l'accès aux financements, l'ouverture des marchés publics ainsi que les règles de gouvernance et de responsabilité sociétale.

5.2. Rôle de la Région Ile-de-France

En collaboration avec l'INSEE, plusieurs régions (Franche-Comté, Limousin, Nord-Pas-de-Calais, Midi-Pyrénées, Rhône-Alpes, Ile-de-France) ont cherché à mesurer l'impact des aides régionales s'adressant aux TPE et aux PME, susceptibles de franchir une étape dans leur développement. L'ensemble de ces travaux révèle que les entreprises ayant bénéficié des aides ont connu un développement plus rapide que celles éligibles mais ne les ayant pas sollicitées, sans qu'il soit possible toutefois de mesurer l'impact propre de ces dispositifs.

S'agissant plus particulièrement de l'Ile-de-France, il n'existe pas à proprement parler d'outils à destination des ETI, les dispositifs étant réservés aux TPE ou PME définies selon la législation communautaire (moins de 250 salariés, chiffre d'affaires inférieur à 50 millions d'€ ou total de bilan n'excédant pas 43 millions d'€). Cependant, un certain nombre de ces outils sont accessibles aux PME à fort potentiel de croissance et susceptibles de devenir des ETI, en les aidant à franchir un cap de leur développement. Après échanges avec les experts de la DDEE de la Région Ile-de-France (Unité Développement Economique), il apparaît que 3 outils sont plus particulièrement susceptibles d'intéresser les PME se situant aux franges de la catégorie des ETI en Ile-de-France :

- PM'Up : accompagnement et financements pour soutenir les ambitions de développement des PME à fort potentiel,
- Outils de financement en fonds propres et de garantie : fonds de garantie OSEO Région, Cap Decisif, Ile-de-France Capital,
- Plans filières.

Par-delà les montants financés, l'intérêt pour les acteurs inscrits dans ces dispositifs (notamment PM'Up et plans filières) est la **mise en réseau** facilitant l'information, les échanges, les opportunités de développement économique, les actions à l'export et le regroupement des PME/PMI utile pour répondre aux appels d'offres lancés par les acteurs publics et les grandes entreprises.

5.3. Propositions du CESER pour favoriser le développement des ETI

Au regard de ce qui précède, les propositions du CESER pour favoriser la croissance et le renforcement du tissu d'ETI franciliennes sont le fruit de multiples échanges avec les acteurs (OSEO, CDC, CCIP, Région Ile-de-France, Ministère de l'Economie, ASMEP-ETI, etc...) susceptibles de contribuer au développement des ETI en Ile-de-France, et d'une analyse bibliographique très riche sur le sujet.

Toutefois, il convient de remarquer que les nombreuses propositions concernant les ETI s'adressent à l'ensemble de la population, la « régionalisation » des propositions se révélant délicate et d'ampleur plus limitée.

Les propositions énoncées dans le rapport sont donc principalement plutôt qualitatives et de portée à moyen et long terme. Elles visent principalement à :

- ➔ Améliorer **l'attractivité** : attractivité de l'Ile-de-France pour les ETI et attirance des ressources (humaines, financières,...) pour se diriger vers les ETI,
- ➔ Améliorer **les méthodes d'appui et d'accompagnement des PME à potentiel** susceptibles de devenir des ETI à brève échéance, et des ETI de petite taille (rappel : 2/3 des ETI franciliennes emploient moins de 500 salariés et 23% moins de 250 salariés) pour atteindre une taille critique leur permettant d'innover davantage, de s'implanter à l'étranger, et de mieux résister aux retournements conjoncturels. Rappelons qu'une fraction non négligeable de dirigeants de PME (27% pour la France entière) ne souhaitent pas développer leur entreprise. Enfin, l'amélioration des dispositifs d'appui devrait permettre aux dirigeants de franchir les « barrières invisibles » (facteurs psychologiques notamment) au développement de leur entreprise.

INTRODUCTION GENERALE

1. Problématique

1.1. Une prise de conscience tardive en France de l'intérêt de développer le tissu des entreprises moyennes

Les « Entreprises de Taille Intermédiaire » ou ETI sont nées de la Loi de Modernisation de l'Economie du 4 août 2008, leur périmètre ayant été précisément défini par le décret n°2008-1354 du 18 décembre 2008. Aucun travail de référence n'a été publié à ce jour par la région Ile-de-France concernant les enjeux du développement des ETI sur notre territoire.

Pendant très longtemps, la voix des entreprises moyennes a tardé à se faire entendre en France, en dépit des actions de sensibilisation des Pouvoirs Publics à cette catégorie particulière d'entreprises, menées par des industriels ou des organisations professionnelles. La place particulière des ETI dans l'appareil productif est aujourd'hui reconnue et fait l'objet du débat public. Ainsi, différents acteurs ont été sollicités par les Pouvoirs Publics pour recenser les ETI et mieux cerner cette population (INSEE, mission confiée au Sénateur Bruno RETAILLEAU,...), notamment en Ile-de-France (DRIRE et DRCE), afin d'analyser leurs forces et faiblesses, ainsi que proposer des outils susceptibles de favoriser leur développement en France afin de rattraper nos partenaires de l'Union européenne. En outre, différents travaux de recherche privés ont mis en évidence les disparités en nombre et en performance des ETI en Europe.

1.2. Les ETI, levier de développement de la croissance

Différents travaux macroéconomiques d'analyse comparative des performances des grands pays de l'OCDE, semblent indiquer une corrélation positive entre la part que représentent les ETI dans l'appareil productif et la contribution du commerce extérieur à la croissance et/ou la croissance de l'emploi global (Allemagne et Italie notamment). En effet, ces entreprises souvent solidaires (donneurs d'ordre et sous-traitants), fonctionnant en réseau dans un mode partenarial, sont généralement plus innovatrices que la moyenne, avec une part de leur chiffre d'affaires consacrée à la R&D plus importante.

1.3. Le tissu économique des ETI est sous-représenté en Ile-de-France

La contribution des ETI au développement régional est encore insuffisante en Ile-de-France, la plupart des entreprises appartenant à cette catégorie ayant leur siège social en province. Le fort enracinement dans les régions, caractéristique des entreprises du Mittelstand Outre - Rhin, doit donc être renforcé en Ile-de-France, notamment grâce au soutien des instances économiques de la région.

1.4. Principaux atouts des ETI

A la différence des PME et des grandes entreprises, les ETI possèdent de nombreux atouts qui justifient le renforcement de ce tissu économique particulier, parmi lesquels on peut retenir principalement :

- La taille humaine, qui de par la plus grande proximité des dirigeants, favorise une meilleure qualité des relations sociales, une plus grande convivialité humaine, avec une plus grande stabilité des effectifs (souci de maintenir et de développer les compétences dans la durée)

contrairement aux « politiques d'accordéon » que l'on observe souvent dans les grands groupes,

- Le caractère souvent patrimonial de ces entreprises, garant d'une gestion parcimonieuse et d'une vision à plus long terme des dirigeants dont les rémunérations sont plus modérées et mieux corrélées avec leurs performances réelles que dans les grands groupes,
- La contribution à la croissance économique (les ETI sont surreprésentées dans les secteurs à forte valeur ajoutée) et au développement de l'emploi (les ETI représentent environ 20% de l'emploi salarié en France),
- Les performances à l'exportation, avec une part du chiffre d'affaires exporté supérieure à celle des PME et de la moyenne nationale de l'économie française (33% du total),
- Enfin et surtout, une représentation plus forte de l'industrie manufacturière, laquelle représente la colonne vertébrale de toutes les grandes économies.

Une meilleure connaissance des ETI implantées en Ile-de-France constitue donc un enjeu essentiel pour la région capitale, ce tissu d'entreprises spécifique, de par sa capacité d'innovation et de développement pouvant constituer un moteur de croissance essentiel dans les prochaines années.

2. Objectifs et méthodologie de l'étude

2.1. Détermination du périmètre d'analyse des ETI en Ile-de-France

Les textes officiels ainsi que les travaux d'analyse comparative publiés ne sont pas toujours cohérents entre eux quant aux critères précis de dénombrement de cette population : seuils d'effectifs, de chiffre d'affaires et de bilan (planchers et/ou plafonds), retraitement des entités appartenant à des groupes (notamment d'origine étrangère). Il convient donc de préciser très clairement les critères de segmentation et leurs limites, voire étendre le périmètre d'analyse des ETI ainsi définies aux PME « de croissance » susceptibles de devenir demain des ETI.

2.2. Identification des contraintes pesant sur le développement des ETI en Ile-de-France

En effet, il semble exister un consensus pour affirmer qu'en France, *l'écosystème ne favorise pas le développement des ETI* :

- Une plus grande rigidité du marché du travail avec un coût total du travail élevé au regard de la concurrence de la zone €
- Des délais de paiement trop élevés,
- Une fiscalité trop lourde plus pénalisante pour les PME et les ETI, et plus généralement un environnement fiscal et social instable,
- Crainte de perdre le contrôle familial de l'entreprise avec nécessité de s'adosser à un partenaire pour financer le développement,
- Pénurie de certaines compétences sur le territoire français et/ou leur coût trop élevé incitant certaines ETI à se délocaliser,
- Beaucoup d'ETI se constituent par rapprochement de PME, plutôt par croissance externe que par développement interne,

- Une relative méconnaissance des différents dispositifs d'aides due notamment à une trop grande multiplicité des organismes pourvoyeurs, et à l'instabilité de ces outils dans le temps,

- Un effet « plafond de verre », certains chefs d'entreprise moyennes préférant revendre leur entreprise à partir d'une certaine taille à un grand groupe pour ensuite créer autre chose.

Le rapport devra faire ressortir en quoi ces contraintes s'appliquent plus particulièrement à la région Ile-de-France.

2.3. Identification des leviers pour favoriser le développement et la pérennité des ETI en Ile-de-France

Après avoir fait l'inventaire des mesures proposées dans les rapports publics officiels ou privés ainsi que le « retour d'expérience » des outils déjà mis en place en Ile-de-France, le rapport devra proposer des pistes de réflexion susceptibles d'accélérer le développement de ce tissu d'entreprises en Ile-de-France.

CHAPITRE I : QU'EST-CE QU'UNE ETI ?

1 – Définition réglementaire et statistique

Une recommandation de la Commission européenne de 1996 introduit la définition des *petites et moyennes entreprises* en s'appuyant sur trois critères : l'effectif de l'entreprise, son chiffre d'affaires et son total de bilan. Les PME sont définies comme les entreprises employant moins de 250 personnes, dont le chiffre d'affaires est inférieur à 40 millions d'€ ou le total de bilan est inférieur à 27 millions d'€ (seuils ensuite révisés). En revanche aucune définition communautaire n'est donnée de l'Entreprise de Taille Intermédiaire.

Les « Entreprises de Taille Intermédiaire » ou ETI sont nées de la Loi de Modernisation de l'Economie du 4 août 2008, les critères permettant de déterminer les catégories d'appartenance d'une entreprise à une catégorie ayant été précisément définis par le décret n°2008-1354 du 18 décembre 2008 (article 3) :

« *La catégorie des micro-entreprises est constituée des entreprises qui :*

- *d'une part occupent moins de 10 personnes,*
- *d'autre part ont un chiffre d'affaires annuel ou un total de bilan n'excédant pas 2 millions d'€,*

La catégorie des petites et moyennes entreprises (PME) est constituée des entreprises qui :

- *d'une part occupent moins de 250 personnes,*
- *d'autre part ont un chiffre d'affaires annuel n'excédant pas 50 millions d'€ ou un total de bilan n'excédant pas 43 millions d'€,*

La catégorie des entreprises de taille intermédiaire est constituée des entreprises qui n'appartiennent pas à la catégorie des petites moyennes entreprises et qui :

- *d'une part occupent moins de 5.000 personnes,*
- *d'autre part ont un chiffre d'affaires annuel n'excédant pas 1.500 millions d'€ ou un total de bilan n'excédant pas 2.000 millions d'€,*

La catégorie des grandes entreprises (GE) est constituée des entreprises qui ne sont pas classées dans les entreprises précédentes ».

L'encart suivant produit par le Centre d'Analyse Stratégique (note de veille n°131- Avril 2009) synthétise la démarche de segmentation de la population des entreprises pour cerner le périmètre des ETI.

Définitions des catégories de taille d'entreprises

Le décret n° 2008-1354 du 18 décembre 2008 fixe les critères permettant de déterminer la catégorie d'appartenance d'une entreprise pour l'analyse statistique et économique.

L'entreprise est définie comme la plus petite combinaison d'unités légales qui constitue une unité organisationnelle de production de biens et de services jouissant d'une certaine autonomie de décision, notamment dans l'affectation de ses ressources courantes. Sont alors considérées comme « entreprises » toutes les unités légales indépendantes, les divisions opérationnelles des groupes ou les groupes dans leur entier (avec une restriction aux unités présentes sur le territoire économique français).

Les catégories d'entreprises sont alors définies en référence à trois critères : l'effectif, le chiffre d'affaires et le total du bilan :

Chiffre d'affaires	Total de bilan	Effectif (nombre de salariés)			
		Moins de 10	10 à 249	249 à 4 999	5 000 et plus
Moins de 2 M€	Moins de 2 M€	microentreprises	Petites et moyennes entreprises (PME)	Entreprises de taille intermédiaire (ETI)	Grandes entreprises (GE)
2 M€ à 50 M€	Moins de 2 M€				
	Plus de 2 M€				
50 M€ à 1,5 G€	Moins de 2 M€	microentreprises			
	2 M€ à 43 M€				
	Plus de 43 M€				
Plus de 1,5 G€	Moins de 2 M€	microentreprises	PME		
	2 M€ à 43 M€				
	43 M€ à 2 G€				
	Plus de 2 G€				

M€ : millions d'euros ; G€ : milliards d'euros.

La rédaction du décret ainsi que le tableau de synthèse émis par le CAS méritent cependant d'être reformulés pour bien cerner le périmètre théorique des ETI. Ainsi, nous retenons qu'il y a 3 critères d'appartenance à la population des ETI :

- **1^{er} critère** : ne pas appartenir à la population des PME parce-que :

Effectif supérieur à 250 salariés,

Ou chiffre d'affaires supérieur à 50 millions d'€

Ou total bilan supérieur à 43 millions d'€

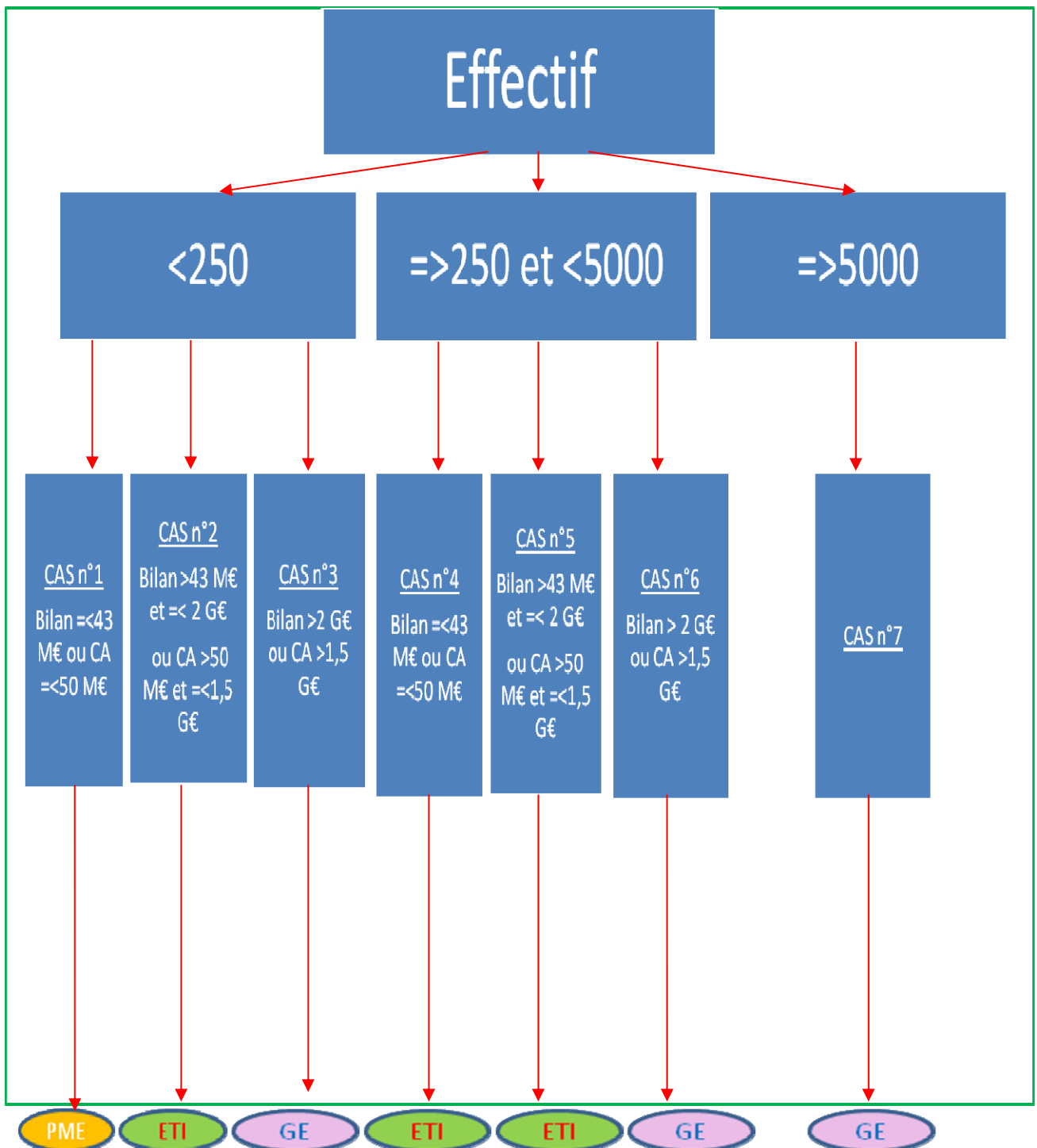
- **2^{ème} critère** : Effectif maximum de 4.999 salariés,

- **3^{ème} critère alternatif** :

Chiffre d'affaires inférieur à 1.500 millions d'€

Ou total bilan inférieur à 2.000 millions d'€

L'application de ces critères conduit à présenter les différentes catégories d'entreprises selon le schéma ci-dessous :



La population des ETI comprend donc des entités indépendantes ou constituées en groupe qui peuvent aussi employer moins de 250 personnes à condition qu'elles respectent le critère de chiffre d'affaires ou de bilan (cas n°2).

2 – Appréhension par la statistique

Différents travaux concernant la détermination du périmètre d'analyse des ETI en France ont été réalisés, les plus récents étant ceux émis par la DGCIS du Ministère de l'économie.

En résumé, la démarche est la suivante (cf. 4 pages DGCIS – Mai 2010) :

- 1^{er} tri : Recensement des entreprises de 250 (donc pas PME) à 4.999 salariés (donc pas grande entreprise),
- 2^{ème} tri : Reclassements complémentaires en ajoutant au 1^{er} tri les entreprises qui respectent le critère alternatif de chiffre d'affaires (moins de 1.500 millions d'€), ou de bilan (moins de 2.000 millions d'€), avec toujours un effectif de moins de 5.000 et sans plancher.

La population ainsi dénombrée comprend des entreprises françaises, dont la tête de groupe est située en France (Ile-de-France ou province), mais également des filiales de groupes étrangers respectant les critères d'appartenance à la famille des ETI mais pour lesquelles la fiabilité des informations statistiques est moindre, notamment pour des raisons réglementaires et capitalistiques.

3 - Des frontières perméables avec les PME et les grandes entreprises

La photographie statistique à un instant donné permet de recenser la population des ETI en fonction de données statistiques précises mais qui sont publiées avec retard. En effet, la plupart des données officielles datent de 2006 et 2007, des PME ayant pu rejoindre la population des ETI depuis cette date, à l'inverse des Grandes Entreprises ont pu changer de catégorie et devenir des ETI en raison de baisses d'activité et/ou d'effectifs très importantes depuis le début de la crise de 2008-2009 (notamment dans l'industrie).

Par ailleurs, dès lors que l'objectif est d'élargir le tissu des ETI, il devient également essentiel de cerner la population des entreprises franciliennes qui se situent aux franges de la catégorie des ETI, notamment celle des PME à fort potentiel de croissance.

CHAPITRE II: RECENSEMENT ET CARACTERISTIQUES DES ENTREPRISES DE TAILLE INTERMEDIAIRE D'ILE-DE-FRANCE

1 - Dénombrement et taille des ETI en France et en Ile-de-France

1.1. La population des ETI en France

a) Le recensement le plus récent de la population des ETI françaises fondé sur la méthodologie décrite précédemment dénombre 4.576 ETI en France, indépendantes ou faisant partie d'un groupe contrôlant des filiales (plus de 50% du capital).

Les sources utilisées sont :

- d'une part, les bases de données comptables et économiques sur les sociétés (ficus) et l'enquête sur les liaisons financières (LIFI), élaborées par l'INSEE et portant sur l'année 2007 sur l'ensemble des secteurs non agricoles,
- d'autre part, l'enquête auprès des ETI réalisée en 2009 par la DGCIS, permettant de connaître les données consolidées des entreprises détenant des filiales à l'étranger (effectifs, chiffre d'affaires et bilan), données non fournies par la statistique publique française.

Il est intéressant de distinguer :

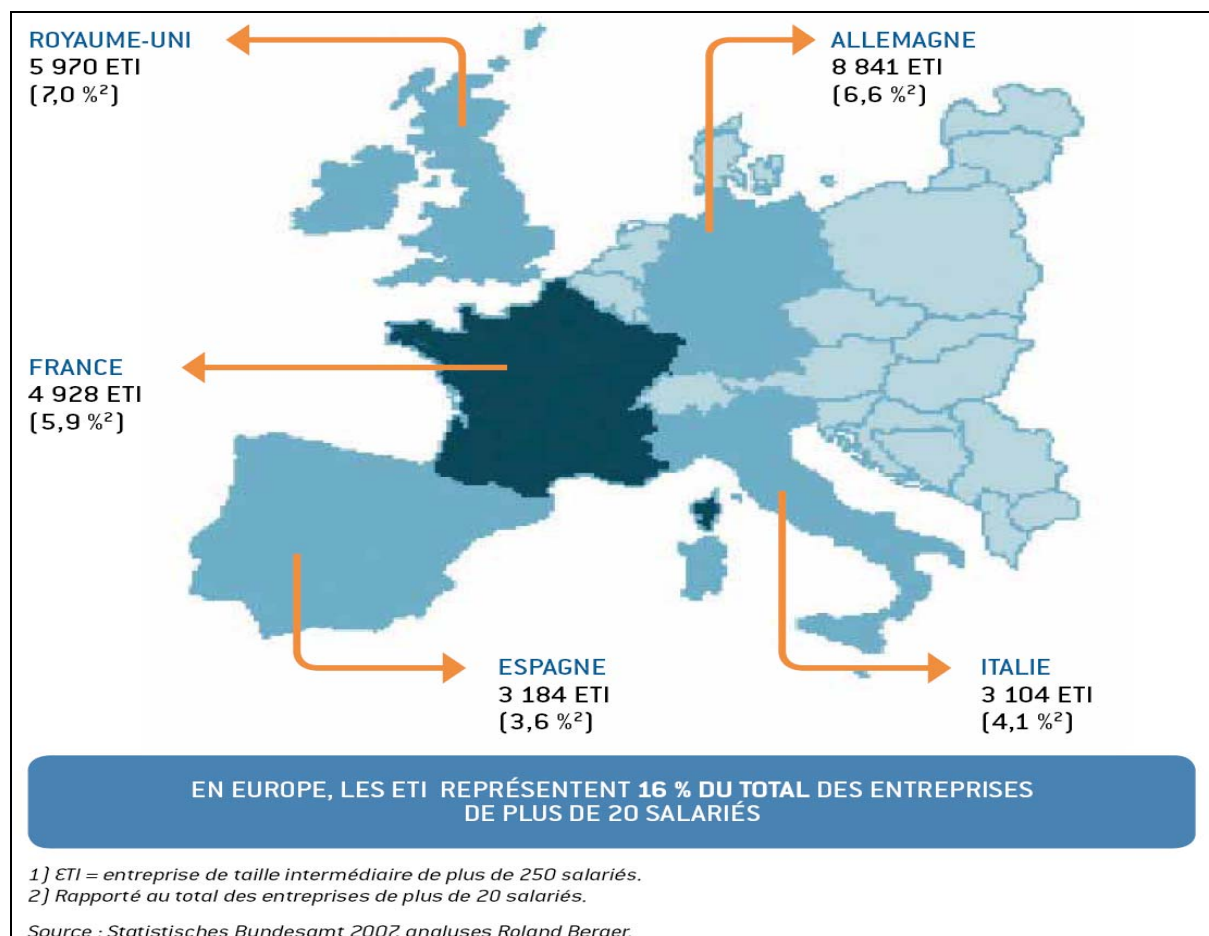
- d'une part, *les ETI appartenant à un groupe situé à l'étranger (1.351)*, dont la fiabilité des données est moindre et dont les caractéristiques sont très différentes des ETI « nationales », ces entités réalisant 60% du total des exportations avec seulement 30% du total des ETI et 36% des effectifs de cette catégorie d'entreprises²,
- d'autre part, *les ETI « nationales », 3.225 entités au total*, aux caractéristiques plus homogènes en termes d'effectifs, de chiffre d'affaires ou de bilan ainsi qu'en termes de performances à l'exportation. Il est intéressant de remarquer que parmi ces ETI « nationales », 20% d'entre elles emploient moins de 250 salariés³.

² Les têtes de ces entreprises sont souvent européennes (deux fois sur trois), le Benelux et la Suisse regroupant un quart d'entre elles. Une fois sur trois, la tête est située hors d'Europe, fréquemment aux États-Unis (pour 360 ETI).

³ Un décompte actualisé par la Banque de France, dans une étude publiée en janvier 2011, révèle que la population des ETI a sensiblement baissé au cours de la crise entre 2007 et 2009 (-8,3%), soit 4.195 ETI en 2009 dont 2.983 ETI « nationales » et 1.212 ETI appartenant à un groupe situé à l'étranger. L'effectif total des ETI aurait baissé de -3,5% au total entre 2007 et 2009, dont -1,7% pour les ETI « nationales » et -12,7% pour celles appartenant à un groupe étranger.

Cette population spécifique aux côtés des TPE et PME (2,4 millions d'entreprises) et des Grandes Entreprises (235) constitue le maillon faible de l'appareil productif français au regard de la concurrence internationale même en tenant compte des réserves sur les méthodes de dénombrement qui diffèrent d'un pays à l'autre. Les analyses comparatives menées récemment en Europe par quelques grands cabinets de conseil en stratégie (Roland Berger, Ernst & Young, Frost et Sullivan,...) confirment le sous-dimensionnement du tissu des entreprises françaises de taille intermédiaire, même si les chiffres peuvent varier sensiblement selon les sources et leurs dates de publication :

Graphique n°1 : Répartition des ETI en Europe



Source : DRIRE Ile-de-France

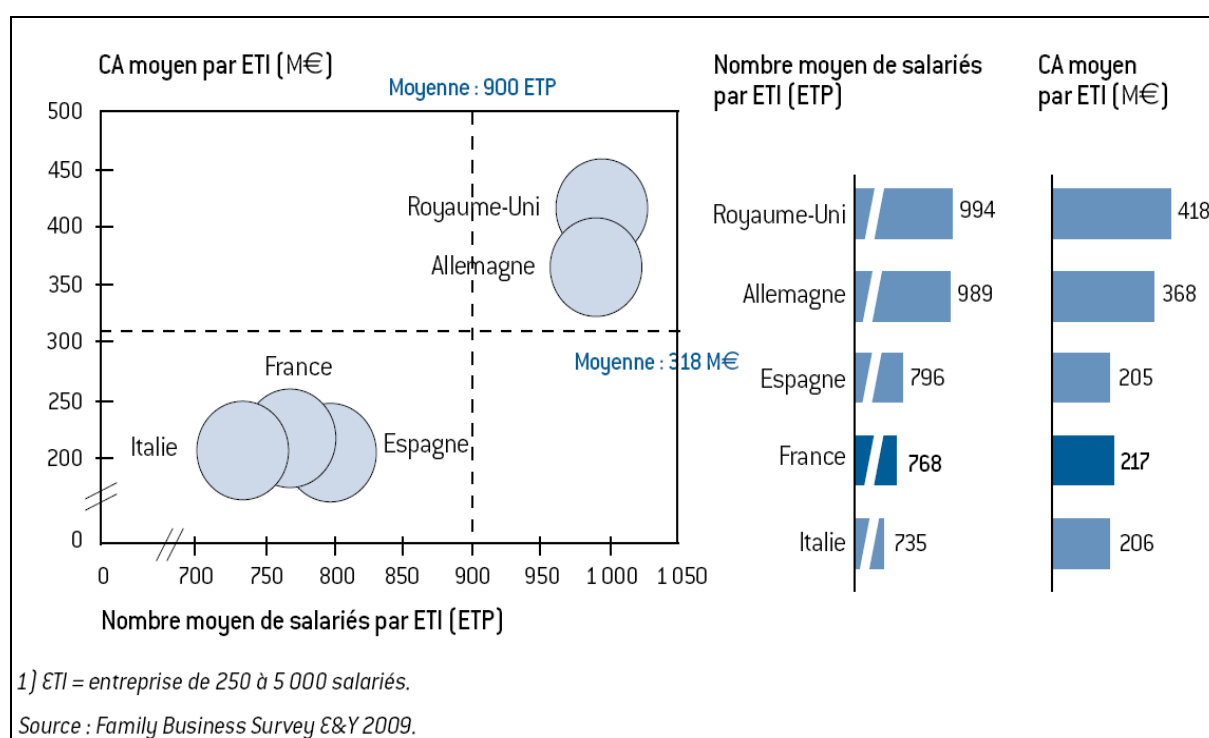
b) La taille des ETI françaises est très inférieure à la moyenne de leurs concurrentes européennes et leurs performances sur la période 2005-2007 sont plutôt médiocres (croissance, productivité, capacité à créer des emplois,...), même si des effets de structure (segmentation par secteurs d'activité) peuvent biaiser sensiblement les comparaisons. En effet, certaines comparaisons de performances macroéconomiques (notamment étude ASMEP publiée le 20/12/08) par catégorie d'entreprises (TPE, PME, ETI et Grandes Entreprises) doivent être relativisées du fait de l'hétérogénéité des secteurs qui les composent (par exemple la part du CA consacrée à la R&D n'a rien à voir entre une entreprise sidérurgique et une société pharmaceutique, les salaires moyens par collaborateur en Equivalent Temps Plein

sont également très hétérogènes entre les différents secteurs d'activité, etc...). Il faudrait pouvoir comparer les performances des différentes catégories d'entreprises à portefeuille d'activités identiques, à partir de panels dont la répartition sectorielle serait comparable (Chiffre d'affaires, effectifs, ...), pour pouvoir démontrer qu'effectivement telle catégorie d'entreprise et notamment les ETI est plus performante que les autres.

En France, l'ETI « moyenne » occupe 768 salariés contre 994 au Royaume-Uni et 989 en Allemagne, et génère seulement 217 millions d'€ de chiffre d'affaires contre 418 au Royaume-Uni et 368 en Allemagne (données 2007, étude ESCP Europe/Ernst & Young).

La population française d'ETI est constituée principalement d'entreprises de petite taille, à peine supérieure à celle des PME. Ainsi, en 2006, les « petites » ETI françaises (de 250 à 499 salariés) dénombrées par l'INSEE représentaient 44% de la population (2.012 sur un total de 4.576), dont près du ¼ d'entre elles avaient leur siège en Ile-de-France.

Graphique n°2 : Performances économiques des ETI en Europe



Source : DRIRE Ile-de-France

1.2. Caractéristiques principales des ETI françaises (étude DGCIS)

a) La **référence allemande** est souvent mise en avant pour faire ressortir les faiblesses des ETI françaises.

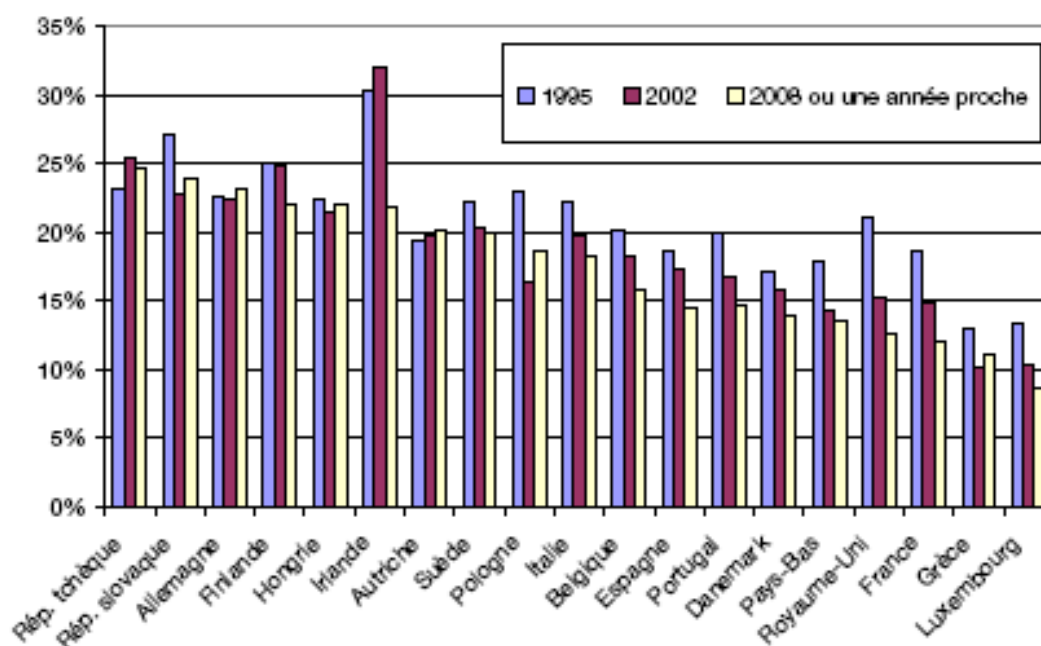
La France manque de grosses PME ou de PME innovantes qui seraient susceptibles de croître rapidement dans les dix ou quinze ans après leur création, mettant sur le marché des produits nouveaux, exportant et créant des emplois.

Alors qu'en France, les exportations sont plus concentrées dans les grandes entreprises, en Allemagne, de nombreuses entreprises de taille moyenne, le *Mittelstand*, prennent une part décisive dans la performance à l'exportation de l'économie.

Ces entreprises sont aussi le produit d'une histoire et le reflet d'une société. Elles emploient quelques centaines de salariés, elles sont spécialisées dans des activités se prêtant à produire des séries limitées, voire du sur-mesure sur des niches étroites de marché. C'est le cas de nombreux segments de la **branche de la mécanique ou de la chimie de spécialités**. Ces activités leur autorisent des marges élevées, favorisant l'autofinancement de leur développement plutôt que l'endettement.

Beaucoup d'entreprises du *Mittelstand* sont des entreprises familiales, indépendantes des grands groupes. Le caractère familial du capital se traduit par une implication personnelle des dirigeants et des membres de la famille dans la gestion. **Le *Mittelstand* développe en outre un « capitalisme de réseaux »** : les entreprises gèrent remarquablement la ligne de partage entre concurrence et coopération. Le dynamisme de ce tissu d'entreprises, notamment industrielles, est un élément d'explication du poids très important de l'industrie manufacturière dans l'économie allemande et de son maintien, alors que la part de l'industrie dans le PIB français est 2 fois plus faible (12% contre 23% en Allemagne), et a régressé considérablement depuis 1995 comme le montre le graphique suivant :

Graphique n°3 : Part de l'industrie manufacturière dans le PIB en Europe

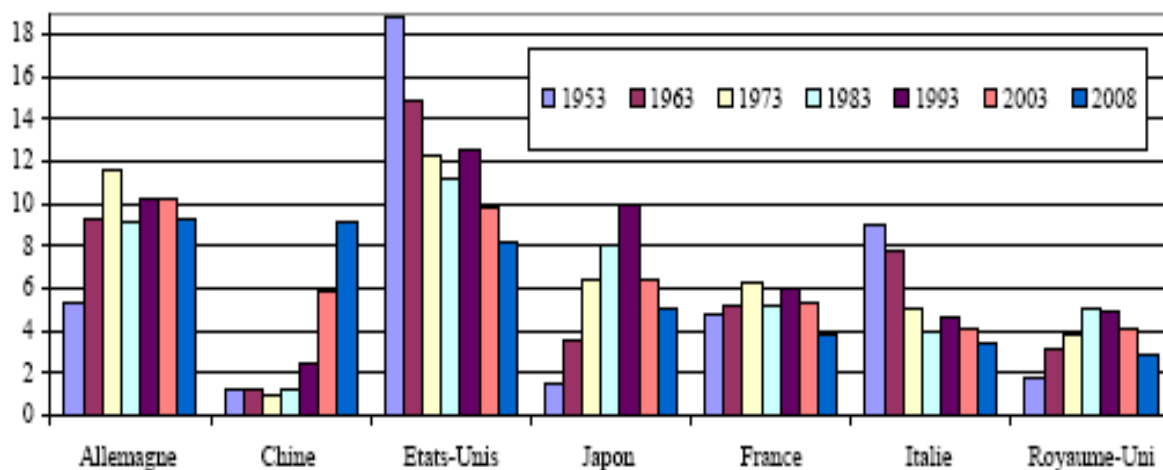


Source : calculs du CAS, d'après les chiffres de l'OCDE (base de données STAN, éd. 2005 et éd. 2009)

Source : CAS Octobre 2010

Ce dynamisme du *Mittelstand* contribue également au maintien à un niveau élevé de la part de l'Allemagne dans les exportations mondiales :

Graphique n°4 : Parts relatives de différents pays dans les exportations mondiales



Pour l'Allemagne, les chiffres n'incluent pas ici l'ex-RDA de 1953 à 1983.

Source : graphique du CAS, d'après les données de l'OMC

Source : CAS Octobre 2010

b) Les ETI sont plutôt petites en termes d'effectifs : les deux tiers d'entre elles emploient moins de 500 salariés et moins de 6 % plus de 2.000 salariés. En outre, parmi les 4.576 ETI, on dénombre près de 400 entreprises constituées d'une seule société, les « uni-sociétales », et si la plupart des ETI regroupent plusieurs sociétés filiales, leur nombre est limité : en moyenne moins de dix sociétés dépendantes à plus de 50 % d'une tête contre une trentaine pour les grandes entreprises. Enfin, l'activité principale d'une ETI occupe en moyenne près de 80 % de ses salariés.

Les ETI sont d'abord des entreprises industrielles (y compris IAA et énergie) : ce secteur emploie 42 % des effectifs des ETI, le commerce 21 %, la construction 4% et l'ensemble services aux entreprises et aux particuliers 33 %. Près d'une ETI sur trois relève de l'industrie manufacturière (hors industries extractives). Ces 1.500 ETI industrielles regroupent un tiers des salariés des ETI, mais pèsent davantage en termes de valeur ajoutée (37 %) et surtout en termes d'exportations (59 % des exportations des ETI).

Les ETI industrielles emploient en moyenne environ 670 salariés (contre 600 en moyenne pour l'ensemble des ETI) mais une ETI industrielle sur deux emploie à peine plus de 400 salariés. Les ETI industrielles sont presque toutes organisées sous forme de groupe ; seules 3 % sont constituées d'une seule société, contre 9 % pour l'ensemble des ETI. Les trois quarts d'entre elles sont implantées à l'étranger. Près de la moitié des ETI industrielles ont leur tête située à l'étranger (c'est le cas de 30 % de l'ensemble des ETI). Ces ETI à tête étrangère sont fortement exportatrices : globalement, elles exportent en moyenne 39 % de leur chiffre d'affaires, mais le quart d'entre elles en exportent plus de 60 %.

Il convient d'observer que s'agissant des entreprises industrielles manufacturières de plus de 20 salariés, **la taille moyenne des entreprises françaises est nettement inférieure à celle des entreprises allemandes au-delà de 250 salariés :**

Tableau n°1 : Structure comparée France-Allemagne de l'industrie manufacturière selon la taille des entreprises de plus de 20 salariés (année 2007)

La structure de l'industrie manufacturière selon la taille des entreprises de plus de 20 salariés (année 2007)

	20 à 49	50 à 249	250 à 499	500 à 999	1000 et plus	TOTAL
France						
Nombre d'entreprises (1)	13 336	7 365	1 083	521	382	22 687
Effectif salarié (2)	425 326	782 413	319 079	302 038	1 063 559	2 892 416
Taille moyenne	32	106	295	580	2 783	127
Allemagne						
Nombre d'entreprises (3)	15 690	17 021	2 558	1 067	611	36 947
Effectif salarié (4)	526 047	1 788 656	1 064 933	859 162	1 909 397	6 148 196
Taille moyenne	34	105	416	805	3 122	166

Source : Enquête annuelle d'entreprises (EAE), OCDE (Statistiques structurelles des entreprises 2010) pour la France et *Statistisches Bundesamt* pour l'Allemagne, calculs Coe-Rexecode. Nous appliquons la structure de l'industrie disponible hors IAA à l'ensemble de l'industrie manufacturière pour les entreprises de plus de 250 salariés.

Source : COE-REXECODE - Janvier 2011

c) En moyenne, la productivité des ETI, mesurée par le ratio chiffre d'affaires/salarié, est 1,7 fois plus élevée que celle des PME mais reste cependant inférieure de près de 30 % à celle des GE.

d) Les ETI se distinguent par ailleurs par une forte présence à l'international : 44 % d'entre elles sont présentes sur un marché européen (une proportion supérieure à celle des PME – 23 % – mais également à celle des GE – 36 %).

1.3. Les principales difficultés des ETI

Au cœur de la problématique des ETI : la stratégie d'entreprise, les ressources humaines, et notamment le recrutement, l'innovation et le financement.

Par rapport à une PME, l'ETI a un besoin accru en compétences spécialisées. Mais elle ne bénéficie pas, ou dans une moindre mesure, de l'image « familiale » de la PME qui facilite pour cette dernière le recrutement, notamment auprès des jeunes. Elle souffre également de la comparaison avec les grands groupes, qui sont perçus bien souvent comme des employeurs offrant plus d'avantages, et des perspectives de carrière plus larges.

Enfin, les ETI souffrent bien souvent d'un défaut de notoriété, individuelle ou collective, en tant que catégorie d'entreprise, qui a des conséquences sur leur capacité à recruter. Même l'Ile-de-France, pourtant particulièrement attractive, est en concurrence pour le recrutement avec d'autres pôles économiques, tant au niveau mondial, qu'au niveau national (Grenoble, Toulouse, Lyon...).

Les obstacles principaux sont:

- La rareté de certains profils techniques ;
- La difficulté à attirer des cadres et des spécialistes de haut niveau, dont l'ETI a un besoin crucial.

Les ETI représentent plus du quart (26 %) de la dépense intérieure de R&D des entreprises (DIRDE). En valeur absolue, cela les laisse loin derrière les grandes entreprises, qui en réalisent plus de 60 %. Mais, rapporté à leur nombre, leur effectif ou leur chiffre d'affaires cumulé, cela confirme l'activité d'innovation particulièrement intense de ces entreprises.

Néanmoins, alors que l'innovation constitue pour bien des ETI un enjeu majeur, ces entreprises souffrent souvent d'une **faible capacité à organiser une véritable stratégie de propriété intellectuelle**. Les ETI n'ont pas toujours la taille critique permettant d'avoir en interne les compétences juridiques nécessaires, contrairement aux grands groupes. **La question de la propriété intellectuelle est donc au croisement des thématiques d'innovation, de compétences et de stratégie.**

S'agissant de leur développement, les entreprises de taille intermédiaire se heurtent à une double contrainte : la réticence des banques à les financer par la dette, d'un côté, la difficulté à mobiliser des fonds propres, de l'autre. Les ETI sont exclues du champ de la majeure partie des aides aux entreprises par la législation communautaire, qui les réserve aux PME. Depuis deux ans, un certain nombre de mesures ont toutefois été prises pour faciliter leur développement.

En matière de soutien à l'innovation, les aides auparavant attribuées par l'Agence de l'innovation industrielle, essentiellement à de grandes entreprises, ont été intégrées au sein d'**OSEO**, dans le cadre d'un programme recentré sur les entreprises de taille intermédiaire.

En termes de financement, ces entreprises ont été, avec les PME, au cœur des préoccupations du Gouvernement face à la crise financière avec :

- la mobilisation de 17 milliards d'€ d'excédents d'épargne réglementée,
- la mise en place par **OSEO** d'outils de garantie et d'apport de quasi-fonds propres afin de renforcer la solidité des hauts de bilan,
- la création de dispositifs publics de soutien à l'assurance-crédit,
- les interventions du fonds stratégique d'investissement (**FSI**),
- L'éligibilité à l'assurance-prospection fournie par **COFACE**,
- La mise en place en 2009 de l'outil **CAP EXPORT**.

Si une politique d'aide publique aux ETI ne peut que favoriser leur développement, le rapport Retailleau souligne aussi que « **Les ETI n'ont pas besoin de guichets publics** » et que « **toutes affirment avec force préférer de l'air plutôt que des aides** », souhaitant **bénéficier d'un accompagnement personnalisé** au sein de l'Administration.

1.4. Périmètre d'analyse des ETI en Ile-de-France et caractéristiques générales (DGCIS/DRIRE Ile-de-France)

Dans le cadre de la présente étude, *il a été décidé de restreindre le périmètre d'analyse aux seules ETI « nationales » dont la tête de groupe est située en Ile-de-France (32 % des ETI françaises)*, ces entreprises étant indépendantes ou faisant partie d'un groupe pouvant avoir des filiales en province et/ou à l'étranger.

Le périmètre comprend un peu de plus de 1.000 entités qui emploient en moyenne un peu plus de 400 salariés en France, une grande majorité d'entre elles étant plus proches du seuil des 250 salariés, donc *de petites ETI à potentiel de croissance*.

Tableau n°2: Répartition des ETI en France et en Ile-de-France

DECOMPOSITION DU PERIMETRE D'ANALYSE DES ETI EN ILE-DE-France (Source DGCIS Données 2007)			
	Nombre d'entreprises	En % total	Nombre de salariés (en milliers)
Total France	4 576	100%	2 823
dont :			
<i>Tête de groupe hors de France</i>	<i>1 351</i>	<i>29,5%</i>	<i>1 017</i>
<i>Tête de groupe en France</i>	<i>3225 (*)</i>	<i>70,5%</i>	<i>1 806</i>
dont :			
<i>Région Parisienne</i>	<i>1 029</i>	<i>22,5%</i>	<i>450</i>
	Nombre d'entreprises franciliennes	En % total Ile-de-France	Nombre de salariés franciliens (en milliers)
<i>Région Parisienne</i>	<i>1 029</i>	<i>100%</i>	<i>450</i>
dont :			
<i>Industrie</i>	<i>245</i>	<i>23,8%</i>	
<i>Construction</i>	<i>51</i>	<i>5,0%</i>	
<i>Commerce</i>	<i>189</i>	<i>18,4%</i>	
<i>Services</i>	<i>544</i>	<i>52,9%</i>	
<i>(*) dont 652 ayant moins de 250 salariés</i>			

Source : Exploitation CESR à partir des données DGCIS

La structure du tissu des ETI en Ile-de-France est assez sensiblement différente de la moyenne nationale. En effet, alors que l'industrie occupe 29% des effectifs des ETI « nationales » en France, l'industrie est plutôt sous-représentée en Ile-de-France, avec moins de 24% de l'emploi total des ETI. A l'inverse, les entreprises des différents secteurs des services représentent plus de 50% du total et regroupent plus de 50% des salariés.

La petite taille des entreprises franciliennes constitue une autre caractéristique principale révélée par une étude récente de la DRIRE Ile-de-France, réalisée en partenariat avec l'INSEE et la DRCE.

Fin 2006, l'INSEE recensait 2.012 petites ETI en France (entre 250 et 499 salariés). Près du quart d'entre elles a son siège en Ile-de-France, soit 464 petites ETI⁴ concentrées à 82% dans le cœur d'agglomération (75, 92, 93, 94), Paris et les Hauts-de-Seine représentant à eux seuls 68%, les autres départements en accueillant seulement 4 à 8 %.

En moyenne, les petites ETI franciliennes comptent 342 salariés : 322 en France et 20 à l'étranger. Les petites ETI franciliennes fixent une part importante de leurs salariés dans la région capitale sans se limiter aux fonctions de sièges. En effet, la région accueille plus de la moitié des salariés d'ETI organisées en groupe (59 %). Cette part atteint 75 % des salariés dans le cas des entreprises indépendantes, plus fortement représentée dans le domaine des services.

Cette **prédominance des services** (en particulier des services aux entreprises) **constitue une véritable spécificité des petites ETI franciliennes.** En moyenne, les autres régions se caractérisent plutôt par la prédominance de petites ETI relevant des secteurs de l'industrie et du commerce.

La première région concurrente pour le contrôle des petites ETI implantées en France n'est pas française. L'Ile-de-France est de loin la première région française en nombre de sièges de petites ETI (464). Rhône-Alpes (166) puis Pays de la Loire (101) en comptent à peine le tiers. **Les principaux pôles économiques concurrents de l'Ile-de-France sont à chercher hors de nos frontières.**

En effet 427 ETI ont leur siège à l'étranger, soit un nombre sensiblement équivalent à l'Ile-de-France.

Ces groupes basés à l'étranger et contrôlant une ou plusieurs entreprises françaises ont principalement leurs sièges dans les pays limitrophes (Allemagne notamment) et pour un quart d'entre elles aux États-Unis.

La majorité des petites ETI franciliennes exporte (61 %). Malgré cela, elles ne sont que 15 % à réaliser plus de 25 % de leur chiffre d'affaires à l'étranger. En dépit de leur capacité à exporter, les ETI restent donc très dépendantes de leurs marchés intérieurs.

⁴ Rhône -Alpes : 166.

Par ailleurs, bien que deux fois plus implantées à l'étranger que les ETI de province, seules 20 % des petites ETI franciliennes sont implantées à l'étranger. L'ouverture à l'international est un facteur de croissance et d'innovation (cf. Chapitre 4).

2 - Segmentation par secteurs d'activité

2.1. Périmètre de l'industrie

a) En Ile-de-France, l'industrie représente seulement 23% de la population des ETI dites « nationales » (au sens de la DGCIS c'est-à-dire ayant leur tête de groupe située en Ile-de-France), ce constant n'étant pas surprenant compte tenu du poids du tertiaire dans la population totale des entreprises franciliennes quelle que soit leur taille.

Tableau n° 1 : Répartition des ETI industrielles en Ile-de-France par tranches d'effectifs et par tranches de chiffre d'affaires

Tranches d'effectifs/Tranches de CA	2 à moins de 5 millions d'€	5 à moins de 10 millions d'€	10 à moins de 20 millions d'€	20 à moins de 50 millions d'€	50 à moins de 100 millions d'€	100 à moins de 200 millions d'€	200 millions d'€ ou plus	Total général
0					1			1
3 à 5							1	1
10 à 19						1		1
20 à 49	1			1				2
50 à 99		1		1	2	1		5
100 à 199			1	4	7	3	2	17
200 à 249			1	6	12	1	2	22
250 à 499			4	34	50	17	4	109
500 à 999				1	14	21	9	45
1000 à 1999						8	24	32
2000 à 4999							10	10
Total général	1	1	6	47	86	52	52	245

Source : Exploitation CESR à partir des données DGCIS

Il est intéressant de remarquer que :

- 64% des ETI industrielles recensées par la DGCIS emploient moins de 500 salariés (dont 20% moins de 250),
- 22% des ETI industrielles recensées par la DGCIS génèrent moins de 50 millions d'€ de chiffre d'affaires,
- Les ETI industrielles d'au moins 250 salariés **et** générant un chiffre d'affaires d'au moins 50 millions d'€ représentent 64% des ETI.

Tableau n° 2 : Répartition des ETI industrielles en Ile-de-France par tranches de bilan et par tranches de chiffre d'affaires

Tranches de bilan/Tranches de CA	Moins de 0,5 million d'€	5 à moins de 10 millions d'€	10 à moins de 20 millions d'€	20 à moins de 50 millions d'€	50 à moins de 100 millions d'€	100 à moins de 200 millions d'€	200 millions d'€ ou plus	Total général
2 à moins de 5 millions d'€					1			1
5 à moins de 10 millions d'€		1						1
10 à moins de 20 millions d'€			4	1	1			6
20 à moins de 50 millions d'€	1	2	6	27	9	2		47
50 à moins de 100 millions d'€	1			16	40	24	5	86
100 à moins de 200 millions d'€					10	21	21	52
200 millions d'€ ou plus				1		4	47	52
Total général	2	3	10	45	61	51	73	245

Source : Exploitation CESR à partir des données DGCIS

S'agissant de la surface financière des ETI industrielles d'Ile-de-France, il faut remarquer que :

- 25% d'entre elles ont un total de bilan inférieur à 50 millions d'€
- 22% génèrent moins de 50 millions d'€ de chiffre d'affaires,
- les ETI industrielles au bilan supérieur à 50 millions d'€ **et** générant un chiffre d'affaires d'au moins 50 millions d'€ représentent 70% des ETI.

b) Groupes et entreprises indépendantes

93% des 245 ETI industrielles d'Ile-de-France sont des groupes.

Tableau n° 3 : Répartition des ETI industrielles en Ile-de-France par tranches d'effectifs et par natures juridiques

Tranches d'effectifs/Nature juridique	Groupes	Entreprises indépendantes	Total général
0	0	1	1
3 à 5	0	1	1
10 à 19	1		1
20 à 49	2		2
50 à 99	4	1	5
100 à 199	17		17
200 à 249	21	1	22
250 à 499	100	9	109
500 à 999	42	3	45
1000 à 1999	32		32
2000 à 4999	10		10
Total général	229	16	245

Source : Exploitation CESR à partir des données DGCIS

On remarquera en particulier que :

- parmi les groupes, 57% d'entre eux détiennent des filiales à l'étranger,
- 64% des ETI industrielles ayant leur tête de groupe en Ile-de-France ont moins de 500 collaborateurs,
- aucune ETI industrielle indépendante n'emploie plus de 1.000 salariés.

c) **Sur le plan géographique**, il convient de noter (cf. tableaux ci-dessous) que :

- Paris et les Hauts-de-Seine rassemblent plus de 70% des ETI industrielles d'Ile-de-France,
- 81% des ETI industrielles ayant leur tête de groupe située dans Paris intra-muros emploient plus de 250 salariés,
- Plus des ¾ des ETI industrielles ayant leur tête de groupe située en Ile-de-France ont un total de bilan supérieur à 50 millions d'€ ou génèrent un chiffre d'affaires supérieur à 50 millions d'€

Tableau n° 4 : Répartition des ETI industrielles en Ile-de-France par départements et par tranches d'effectifs

Tranches d'effectifs/Département d'Ile-de-France	75	77	78	91	92	93	94	95	Total général
0	1								1
3 à 5	1								1
10 à 19					1				1
20 à 49	1	1							2
50 à 99	2				1	2			5
100 à 199	11		2	1	2			1	17
200 à 249	9		1	1	6	3	1	1	22
250 à 499	62	7	6	6	14	8	5	1	109
500 à 999	18	2	3	2	11	4	4	1	45
1000 à 1999	18				6	7	1		32
2000 à 4999	8	1						1	10
Total général	131	11	12	10	41	24	11	5	245

Source : Exploitation CESR à partir des données DGCIS

Tableau n° 5 : Répartition des ETI industrielles en Ile-de-France par départements et par tranches de chiffre d'affaires

Tranches de CA/Département d'Ile-de-France	75	77	78	91	92	93	94	95	Total général
2 à 5 millions d'€	1								1
5 à moins de 10 millions d'€						1			1
10 à moins de 20 millions d'€	3		3						6
20 à moins de 50 millions d'€	22	4	2	4	7	5	2	1	47
50 à moins de 100 millions d'€	44	4	5	4	16	7	4	2	86
100 à moins de 200 millions d'€	29	1	2	2	9	4	4	1	52
Plus de 200 millions d'€	32	2			9	7	1	1	52
Total général	131	11	12	10	41	24	11	5	245

Source : Exploitation CESR à partir des données DGCIS

Tableau n° 6 : Répartition des ETI industrielles en Ile-de-France par départements et par tranches de bilan

Tranches de bilan/Département d'Ile-de-France	75	77	78	91	92	93	94	95	Total général
Moins de 0,5 million d'€					2				2
5 à moins de 10 millions d'€				1	1	1			3
10 à moins de 20 millions d'€	3	1	3	1		2			10
20 à moins de 50 millions d'€	22	4	4	2	6	3	2	2	45
50 à moins de 100 millions d'€	34	2	1	3	8	8	4	1	61
100 à moins de 200 millions d'€	31	2	2	2	10	2	2		51
Plus de 200 millions d'€	41	2	2	1	14	8	3	2	73
Total général	131	11	12	10	41	24	11	5	245

Source : Exploitation CESR à partir des données DGCIS

d) Segmentation des ETI industrielles par activité (NAF rév1)

La répartition des activités industrielles des ETI franciliennes est extrêmement atomisée, avec 25 activités différentes (cf. tableau page suivante), et une part significative (20%) d'entreprises regroupant moins de 250 salariés :

-> **La métallurgie regroupe 79 entreprises** (dont 13 avec moins de 250 salariés) exerçant 9 activités différentes au sens de la NAF rév 1,

-> **Les autres secteurs de l'industrie regroupent 166 entreprises** (dont 36 avec moins de 250 salariés), très dispersées dans 16 activités différentes.

Tableau n° 7 : Répartition des ETI industrielles en Ile-de-France par activités et par tranches d'effectifs

Code NAF rev1	Libellé activité	Tranches d'effectifs										Total général	Total général (%)			
		0	3 à 5	10 à 19	20 à 49	50 à 99	100 à 199	200 à 249	250 à 499	500 à 999	1000 à 1999			2000 à 4999		
11	Extraction d'hydrocarbures et services annexes				1										1	0,4%
14	Autres industries extractives									1					1	0,4%
15	Industries alimentaires						4		13	5	3	2			27	11,0%
17	Industrie textile								3	4	2				9	3,7%
18	Industrie de l'habillement et des fourrures					3	1	1	4	1					10	4,1%
19	Industrie du cuir et de la chaussure								1		2				3	1,2%
20	Travail du bois et fabrication d'articles en bois								1		1				2	0,8%
21	Industrie du papier et du carton								4						4	1,6%
22	Edition, imprimerie, reproduction					1		1	17	4	6	1			30	12,2%
23	Cokéfaction, raffinage, industries nucléaires							1	1						2	0,8%
24	Industrie chimique			1		4	5	10	10	3					33	13,5%
25	Industrie du caoutchouc et des plastiques							3	13	1	1	1			19	7,8%
26	Fabrication d'autres produits minéraux non métalliques							1	1				2		4	1,6%
27	Métallurgie								1	1	2				4	1,6%
28	Travail des métaux						1		15	3	2	1			22	9,0%
29	Fabrication de machines et d'équipements	1						2	6	4	3				16	6,5%
30	Fabrication de machines de bureau et de matériel informatique						1								1	0,4%
31	Fabrication de machines de bureau et de matériel électrique				1			1	4	1	4				11	4,5%
32	Fabrication d'équipements de radio, télévision et communication								3	1		1			5	2,0%
33	Fabrication d'instruments médicaux, de précision, d'optique et d'horlogerie						4	1	3	4					12	4,9%
34	Industrie automobile							1	2			1			4	1,6%
35	Fabrication d'autres matériels de transport								3		1				4	1,6%
36	Fabrication de meubles; industries diverses						1	2	5	3	1	1			13	5,3%
37	Récupération						1			1	1				3	1,2%
40	Production et distribution d'électricité, de gaz et de chaleur		1			1		2		1					5	2,0%
Total général		1	1	1	2	5	17	22	109	45	32	10		245	100%	

Source : Exploitation CESR à partir des données DGCIS

En synthèse de ce panorama des ETI industrielles d'Ile-de-France, on retiendra que :

1. La plupart des ETI industrielles d'Ile-de-France sont **de petites ETI** : 65% d'entre elles emploient moins de 500 salariés, plus des ¾ d'entre elles génèrent un chiffre d'affaires inférieur à 200 millions d'€.
2. 93% des ETI industrielles d'Ile-de-France sont **des groupes**, il n'existe aucune ETI indépendante au-delà du seuil de 1.000 salariés.
3. **Paris et les Hauts-de-Seine** rassemblent plus de 70% des entreprises industrielles d'Ile-de-France.
4. Une **répartition des activités industrielles très atomisée** (25 activités différentes au sens de la NAF rév1, la métallurgie ne représentant que moins d'1/3 des ETI industrielles (codes NAF 27 à 35)).

2.2 Périmètre de la construction

Tableau n° 1 : Répartition des ETI de la construction en Ile-de-France par activités et par tranches d'effectifs

Code NAF rév1	Libellé activité	Tranches d'effectifs						Total général	Total général (%)
		0	100 à 199	200 à 249	250 à 499	500 à 999	1000 à 1999		
45.1	Préparation des sites					1		1	2,0%
45.2	Construction d'ouvrages de bâtiment ou de génie civil	2	1	1	12	6	3	27	52,9%
45.3	Travaux d'installation	1	1		8	3		13	25,5%
45.4	Travaux de finition			2	6	1	1	10	19,6%
Total général		3	2	3	26	11	4	51	100,0%

Source : Exploitation CESR à partir des données DGCIS

Les ETI sont peu nombreuses dans le secteur de la construction en Ile-de-France. A l'instar de l'industrie, les petites ETI de moins de 500 salariés constituent le cœur (2/3) de la population des ETI franciliennes de la construction, dont 16% de très petites (moins de 250).

La construction d'ouvrages de bâtiment ou de génie civil regroupe 53% des ETI de la construction.

Tableau n° 2 : Répartition des ETI de la construction en Ile-de-France par départements et par tranches d'effectifs

N° Département	Libellé Département	Tranches d'effectifs							Total général	Total général (%)
		0	100 à 199	200 à 249	250 à 499	500 à 999	1000 à 1999	2000 à 4999		
75	Paris		1	2	6	3	1	1	14	27,5%
77	Seine et Marne				2	1			3	5,9%
78	Yvelines				3		1		4	7,8%
91	Essonne				2	2			4	7,8%
92	Hauts-de-Seine	3	1	1	7	2		1	15	29,4%
93	Seine-Saint-Denis				1	2			3	5,9%
94	Val de Marne				4	1	1		6	11,8%
95	Val d'Oise				1		1		2	3,9%
Total général		3	2	3	26	11	4	2	51	100%

Source : Exploitation CESR à partir des données DGCIS

Paris et les Hauts-de-Seine regroupent 57% des ETI de la construction en Ile-de-France.

2.3. Périmètre du commerce

Tableau n° 1 : Répartition des ETI du commerce en Ile-de-France par activités et par tranches d'effectifs

Code NAF rev1	Libellé activité	Tranches d'effectifs											Total général	Total général	
		0	1 ou 2	6 à 9	10 à 19	20 à 49	50 à 99	100 à 199	200 à 249	250 à 499	500 à 999	1000 à 1999			2000 à 4999
50.1	Commerce de véhicules automobiles							1	1	9	8	1		20	10,6%
50.3	Commerce d'équipements automobiles					1						1		2	1,1%
50.4	Commerce et réparation de motocycles							1						1	0,5%
50.5	Commerce de détail de carburants										1			1	0,5%
51.1	Intermédiaires du commerce de gros	1	1			1		2		4	4			13	6,9%
51.2	Commerce de gros de produits agricoles bruts		1			1								2	1,1%
51.3	Commerce de gros de produits alimentaires					2	2	4	2	9	2			21	11,1%
51.4	Commerce de gros de biens de consommation non alimentaires					1	4	5	4	7	2			23	12,2%
51.5	Commerce de gros de produits intermédiaires non agricoles			2	1	3	1	4	1	5	4			21	11,1%
51.8	Commerce de gros d'équipements industriels	1		1			5	4		9	1	1		22	11,6%
51.9	Autres commerces de gros							1						1	0,5%
52.1	Commerce de détail en magasin non spécialisé							2		15	1			18	9,5%
52.2	Commerce de détail alimentaire en magasin spécialisé							1	1					2	1,1%
52.3	Commerce de détail de produits pharmaceutiques et de parfumerie										1			1	0,5%
52.4	Autres commerces de détail en magasin spécialisé							3	1	13	9	6	3	35	18,5%
52.6	Commerce de détail hors magasin							1	1	1	2			5	2,6%
52.7	Réparation d'articles personnels et domestiques							1						1	0,5%
Total général		2	2	3	1	9	12	30	11	72	35	9	3	189	100%

Source : Exploitation CESR à partir des données DGCIS

Comme pour l'industrie et la construction, les petites ETI (moins de 500 salariés) représentent l'essentiel de la population (3/4) des entreprises du commerce d'Ile-de-France, dont 37% de très petites (moins de 250 salariés).

Le commerce de gros regroupe 55% des ETI du commerce en Ile-de-France, contre 45% pour le commerce de détail.

Le commerce et la réparation automobile (codes NAF 50.1 à 50.5) rassemblent 13% des ETI franciliennes du secteur du commerce.

Tableau n° 2 : Répartition des ETI du commerce en Ile-de-France par tranches de chiffre d'affaires et par tranches d'effectifs

Tranches de chiffre d'affaires	Tranches d'effectifs											Total général	Total général	
	0	1 ou 2	6 à 9	10 à 19	20 à 49	50 à 99	100 à 199	200 à 249	250 à 499	500 à 999	1000 à 1999			2000 à 4999
5 à moins de 10 millions d'€										1			1	0,5%
10 à moins de 20 millions d'€							1						1	0,5%
20 à moins de 50 millions d'€						1	1	1	9				12	6,3%
50 à moins de 100 millions d'€					3	2	10	3	21	3			42	22,2%
100 à moins de 200 millions d'€				1	1	6	14	3	27	10	4		66	34,9%
200 millions d'€ ou plus	2	2	3		5	3	4	4	15	21	5	3	67	35,4%
Total général	2	2	3	1	9	12	30	11	72	35	9	3	189	100%

Source : Exploitation CESR à partir des données DGCIS

70% des ETI du commerce en Ile-de-France génèrent un chiffre d'affaires supérieur à 100 millions d'€

Tableau n° 3 : Répartition des ETI du commerce en Ile-de-France par tranches de bilan et par tranches d'effectifs

Tranches de bilan	Tranches d'effectifs												Total général	Total général (%)
	0	1 ou 2	6 à 9	10 à 19	20 à 49	50 à 99	100 à 199	200 à 249	250 à 499	500 à 999	1000 à 1999	2000 à 4999		
0,5 à moins de 1 million d'€								1	1				2	1,1%
5 à moins de 10 millions d'€							1						1	0,5%
10 à moins de 20 millions d'€								2					2	1,1%
20 à moins de 50 millions d'€			1			3	6	1	17	1			29	15,3%
50 à moins de 100 millions d'€			1	1	6	4	15	7	28	5	2		69	36,5%
100 à moins de 200 millions d'€					2	3	7	3	17	13	1		46	24,3%
200 millions d'€ et plus	2	2	1		1	2	1		7	15	6	3	40	21,2%
Total général	2	2	3	1	9	12	30	11	72	35	9	3	189	100%

Source : Exploitation CESR à partir des données DGCIS

46% des ETI du commerce en Ile-de-France ont un total de bilan supérieur à 100 millions d'€

Tableau n° 4 : Répartition des ETI du commerce en Ile-de-France par natures juridiques et par tranches d'effectifs

Nature juridique	Tranches d'effectifs												Total général	Total général (%)
	0	1 ou 2	6 à 9	10 à 19	20 à 49	50 à 99	100 à 199	200 à 249	250 à 499	500 à 999	1000 à 1999	2000 à 4999		
Entreprises indépendantes	2	2	1	1	3	2	2		11	2		1	27	14,3%
Groupes français présents uniquement en France			1		4	6	10	8	45	20	1		95	50,3%
Groupes français présents à l'étranger			1		2	4	18	3	16	13	8	2	67	35,4%
Total général	2	2	3	1	9	12	30	11	72	35	9	3	189	100%

Source : Exploitation CESR à partir des données DGCIS

86% des ETI du commerce en Ile-de-France sont constituées en groupes, et plus d'1/3 de ces ETI sont présentes à l'étranger. A noter une entreprise indépendante de grande taille, avec un effectif de plus de 2.000 salariés.

Tableau n° 5 : Répartition des ETI du commerce en Ile-de-France par départements et par tranches d'effectifs

N° Département	Libellé Département	Tranches d'effectifs											Total général	Total général (%)	
		0	1 ou 2	6 à 9	10 à 19	20 à 49	50 à 99	100 à 199	200 à 249	250 à 499	500 à 999	1000 à 1999			2000 à 4999
75	Paris	2	1	2	1	8	4	12	5	21	14	2	1	73	38,6%
77	Seine et Marne							2	2	6	2			12	6,3%
78	Yvelines							1		6	2	1		10	5,3%
91	Essonne						1	1		4	4	2		12	6,3%
92	Hauts-de-Seine			1		1	2	6		14	7	3	2	36	19,0%
93	Seine-Saint-Denis						2	5	4	8	4	1		24	12,7%
94	Val de Marne		1				2	1		7	2			13	6,9%
95	Val d'Oise						1	2		6				9	4,8%
Total général		2	2	3	1	9	12	30	11	72	35	9	3	189	100%

Source : Exploitation CESR à partir des données DGCIS

3 départements (Paris, les Hauts-de-Seine ainsi que la Seine-Saint-Denis) rassemblent 71% des ETI du commerce en Ile-de-France.

2.4. Périmètre des services

Tableau n° 1 : Répartition des ETI des services en Ile-de-France par activités et par tranches d'effectifs

Code NAF rev1	Libellé activité	Tranches d'effectifs												Total général	Total général (%)		
		0	1 ou 2	3 à 5	6 à 9	10 à 19	20 à 49	50 à 99	100 à 199	200 à 249	250 à 499	500 à 999	1000 à 1999			2000 à 4999	
55	Hôtels et restaurants							1	1			26	6	3	2	39	7,2%
60	Transports terrestres						1			1		12	7	2	3	26	4,8%
61	Transports par eau										1		2	2		5	0,9%
62	Transports aériens											2	1			3	0,6%
63	Services auxiliaires des transports									3	2	8	3	1	2	19	3,5%
64	Postes et télécommunications							1	2			2	1		1	7	1,3%
70	Activités immobilières	6	2	1		2	1	4	5	6	6	6	6	3	1	43	7,9%
71	Location sans opérateur					1	1	1	1			2	2	1		9	1,7%
72	Activités informatiques						1	1	5	5		25	20	10	7	74	13,6%
73	Recherche et Développement											3				3	0,6%
74	Services fournis principalement aux entreprises	4	1		2	4	4	7	8	9	104	51	19	20	233	42,8%	
80	Education											10	4	1		15	2,8%
85	Santé et action sociale											17	6	1	4	28	5,1%
90	Assainissement, voirie et gestion des déchets						1					3		1		5	0,9%
92	Activités récréatives, culturelles et sportives	1					1	3	3	1		13	5	3	1	31	5,7%
93	Services personnels											2		2		4	0,7%
	Total général	11	3	1	2	7	10	18	29	24	235	114	49	41	544	100,0%	

Source : Exploitation CESR à partir des données DGCIS

La population des ETI des services en Ile-de-France est répartie dans de nombreuses activités, dont 2 d'entre elles regroupent 56% des entreprises :

- ➔ D'une part, les services fournis principalement aux entreprises (42,8%), qui comprennent des activités aussi diverses que le conseil juridique, l'architecture, la publicité, le contrôle technique, l'intérim ou encore le nettoyage,
- ➔ D'autre part, les activités informatiques allant du conseil à la réalisation de logiciels et à l'entretien du matériel informatique.

Comme il a été indiqué précédemment à propos des autres secteurs, *la population des ETI des services en Ile-de-France est principalement constituée de petites ETI, 63% d'entre elles ayant moins de 500 collaborateurs, dont 19% ont moins de 250 salariés.*

Tableau n° 2 : Répartition des ETI des services en Ile-de-France par tranches d'effectifs et par tranches de chiffre d'affaires

Tranches de chiffre d'affaires	Tranches d'effectifs													Total général	Total général (%)
	0	1 ou 2	3 à 5	6 à 9	10 à 19	20 à 49	50 à 99	100 à 199	200 à 249	250 à 499	500 à 999	1000 à 1999	2000 à 4999		
Moins de 0,5 million d'€										2				2	0,4%
1 à moins de 2 millions d'€					1	1								2	0,4%
2 à moins de 5 millions d'€					1					6	2	1	1	11	2,0%
5 à moins de 10 millions d'€										20	2			22	4,0%
10 à moins de 20 millions d'€							2	1	2	41	9			55	10,1%
20 à moins de 50 millions d'€						1		6	5	104	25	3		144	26,5%
50 à moins de 100 millions d'€	5	2			4	5	5	11	13	44	38	11	4	142	26,1%
100 à moins de 200 millions d'€	4		1	1		3	7	6	2	12	22	16	5	79	14,5%
200 millions d'€ ou plus	2	1		1	1		4	5	2	6	16	18	31	87	16,0%
	11	3	1	2	7	10	18	29	24	235	114	49	41	544	100,0%

Source : Exploitation CESR à partir des données DGCIS

- 41% des ETI franciliennes des services ont plus de 250 salariés et génèrent un chiffre d'affaires supérieur à 50 millions d'€
- le secteur comprend également de très petites ETI (4% du total), regroupant moins de 250 collaborateurs et générant un chiffre d'affaires inférieur à 50 millions d'€ Elles font cependant partie des ETI en raison de la taille de leur bilan (>43 millions d'€) qui les exclut par définition de la population des PME.

Tableau n° 3 : Répartition des ETI des services en Ile-de-France par tranches d'effectifs et par tranches de bilan

Tranches de bilan	Tranches d'effectifs														Total général	Total général (%)
	0	1 ou 2	3 à 5	6 à 9	10 à 19	20 à 49	50 à 99	100 à 199	200 à 249	250 à 499	500 à 999	1000 à 1999	2000 à 4999			
Moins de 0,5 million d'€										6	1			7	1,3%	
0,5 à moins de 1 million d'€										1	1			2	0,4%	
1 à moins de 2 millions d'€										6	1		1	8	1,5%	
2 à moins de 5 millions d'€										21	3	1		25	4,6%	
5 à moins de 10 millions d'€					1					24	10	1		36	6,6%	
10 à moins de 20 millions d'€							1	2	3	40	9	2		57	10,5%	
20 à moins de 50 millions d'€					1		4	5	4	57	21	4	3	99	18,2%	
50 à moins de 100 millions d'€	3	1		1	2	2	4	6	3	37	22	10	4	95	17,5%	
100 à moins de 200 millions d'€	1				1	6	3	8	7	18	23	8	4	79	14,5%	
200 millions d'€ et plus	7	2	1	1	2	2	6	8	7	25	23	23	29	136	25,0%	
Total général	11	3	1	2	7	10	18	29	24	235	114	49	41	544	100,0%	

Source : Exploitation CESR à partir des données DGCIS

Tableau n° 4 : Répartition des ETI des services en Ile-de-France par tranches d'effectifs et par nature juridique

Nature juridique	Tranches d'effectifs														Total général	Total général (%)
	0	1 ou 2	3 à 5	6 à 9	10 à 19	20 à 49	50 à 99	100 à 199	200 à 249	250 à 499	500 à 999	1000 à 1999	2000 à 4999			
Entreprises indépendantes	9		1	2	3	3	3	1	2	57	22	3	2	108	19,9%	
Groupes français présents uniquement en France	1	2			1	5	6	14	8	141	52	18	14	262	48,2%	
Groupes français présents à l'étranger	1	1			3	2	9	14	14	37	40	28	25	174	32,0%	
Total général	11	3	1	2	7	10	18	29	24	235	114	49	41	544	100,0%	

Source : Exploitation CESR à partir des données DGCIS

La population des ETI des services en Ile-de-France est principalement constituée de groupes (80% des ETI). On dénombre cependant des entreprises indépendantes dans toutes les tailles (par tranches d'effectifs).

Tableau n° 5 : Répartition des ETI des services en Ile-de-France par tranches d'effectifs et par départements

N° Département	Libellé Département	Tranches d'effectifs												Total général	Total général (%)	
		0	1 ou 2	3 à 5	6 à 9	10 à 19	20 à 49	50 à 99	100 à 199	200 à 249	250 à 499	500 à 999	1000 à 1999			2000 à 4999
75	Paris	3	3	1	1	3	8	14	17	12	116	47	18	19	262	48,2%
77	Seine et Marne	1				1					10	4		1	17	3,1%
78	Yvelines								1		11	6	3	2	23	4,2%
91	Essonne						1		1		12	3	5	1	23	4,2%
92	Hauts-de-Seine	6				2	1	2	6	9	53	29	19	13	140	25,7%
93	Seine-Saint-Denis	1				1		1	2		13	11	3	4	36	6,6%
94	Val de Marne				1			1	2	2	11	9	1	1	28	5,1%
95	Val d'Oise									1	9	5			15	2,8%
Total général		11	3	1	2	7	10	18	29	24	235	114	49	41	544	100%

Source : Exploitation CESR à partir des données DGCIS

Paris et les Hauts-de-Seine regroupent près de $\frac{3}{4}$ des ETI franciliennes des services toutes activités confondues, dont près de la moitié dans Paris intra-muros.

2.5 Synthèse tous secteurs d'activité

Tableau n° 1 : Répartition des ETI en Ile-de-France par tranches de chiffre d'affaires et par tranches d'effectifs

Tranches de chiffre d'affaires	Tranches d'effectifs													Total général	Total général (%)
	0	1 ou 2	3 à 5	6 à 9	10 à 19	20 à 49	50 à 99	100 à 199	200 à 249	250 à 499	500 à 999	1000 à 1999	2000 à 4999		
Moins de 0,5 million d'€										2				2	0,2%
1 à moins de 2 millions d'€					1	1								2	0,2%
2 à moins de 5 millions d'€					1	1				6	2	1	1	12	1,2%
5 à moins de 10 millions d'€							1			20	3			24	2,3%
10 à moins de 20 millions d'€							2	3	3	46	9			63	6,1%
20 à moins de 50 millions d'€						2	2	11	12	159	26	3		215	20,9%
50 à moins de 100 millions d'€	8	2			4	8	9	30	31	123	57	12	4	288	28,0%
100 à moins de 200 millions d'€	5		1	1	2	4	14	23	6	61	62	28	5	212	20,6%
200 millions d'€ ou plus	4	3	1	4	1	5	7	11	8	25	46	50	46	211	20,5%
Total général	17	5	2	5	9	21	35	78	60	442	205	94	56	1029	100%

Source : Exploitation CESR à partir des données DGCIS

Tous secteurs d'activités confondus, on dénombre 1.029 ETI dont la tête de groupe est située en Ile-de-France. *Ces ETI sont plutôt de petite taille :*

- ➔ les 2/3 d'entre elles ont moins de 500 collaborateurs, dont 23% avec moins de 250 salariés (20% pour l'industrie, 16% pour la construction, 37% pour le commerce et 19% pour les services),
- ➔ 31% d'entre elles génèrent un chiffre d'affaires inférieur à 50 millions d'€
- ➔ les ETI dont l'effectif est supérieur à 250 salariés *et* le chiffre d'affaires supérieur à 50 millions d'€ ne représentent que 50% de la population totale des 1.029 entreprises.

Tableau n° 2 : Répartition des ETI en Ile-de-France par départements et par tranches d'effectifs

N° Département	Libellé Département	Tranches d'effectifs												Total général	Total général (%)	
		0	1 ou 2	3 à 5	6 à 9	10 à 19	20 à 49	50 à 99	100 à 199	200 à 249	250 à 499	500 à 999	1000 à 1999			2000 à 4999
75	Paris	6	4	2	3	4	17	20	41	28	205	82	39	29	480	46,6%
77	Seine et Marne	1				1	1		2	2	25	9		2	43	4,2%
78	Yvelines								4	1	26	11	5	2	49	4,8%
91	Essonne						1	1	3	1	24	11	7	1	49	4,8%
92	Hauts-de-Seine	9			1	3	2	5	15	16	88	49	28	16	232	22,5%
93	Seine-Saint-Denis	1				1		5	7	7	30	21	11	4	87	8,5%
94	Val de Marne		1		1			3	3	3	27	16	3	1	58	5,6%
95	Val d'Oise							1	3	2	17	6	1	1	31	3,0%
Total général		17	5	2	5	9	21	35	78	60	442	205	94	56	1029	100%

Source : Exploitation CESR à partir des données DGCIS

Paris et les Hauts-de-Seine rassemblent 69% des ETI franciliennes tous secteurs d'activité confondus, et les 3/4 des plus grosses (>1.000 salariés). En effet, une adresse dans l'un de ces 2 départements plutôt que dans les autres, est un atout certain (rayonnement international, densité du réseau de transports reliant ces 2 départements à l'ensemble de l'Ile-de-France, à la province et aux autres grandes capitales européennes).

Tableau n° 3 : Répartition des ETI en Ile-de-France par natures juridiques et par tranches d'effectifs

Nature juridique	Tranches d'effectifs												Total général	Total général (%)	
	0	1 ou 2	3 à 5	6 à 9	10 à 19	20 à 49	50 à 99	100 à 199	200 à 249	250 à 499	500 à 999	1000 à 1999			2000 à 4999
Entreprises indépendantes	15	2	2	3	4	6	6	3	4	81	28	4	3	161	15,6%
Groupes français présents uniquement en France	1	2		1	2	9	14	30	27	259	93	23	15	476	46,3%
Groupes français présents à l'étranger	1	1		1	3	6	15	45	29	102	84	67	38	392	38,1%
Total général	17	5	2	5	9	21	35	78	60	442	205	94	56	1029	100%

Source : Exploitation CESR à partir des données DGCIS

84% des ETI franciliennes sont constituées en groupes, un groupe comprenant en moyenne 5 entreprises, mais il existe des ETI indépendantes dans toutes les tailles (par tranches d'effectifs).

Enfin, comme le fait observer la DRIRE Ile-de-France, *le cœur de la population des ETI franciliennes (entreprises de 250 à 499 salariés soit 43% du total) possède de nombreux points communs avec les grands groupes, à savoir :*

- Une forte présence à l'exportation,
- Des activités majoritairement tournées vers les services au sens le plus large,
- Une organisation principalement en groupe.

3 - Relations financières et structure de l'actionariat

3.1. Groupes/Entreprises indépendantes

En % total des ETI nationales(1029)	Secteurs d'activité				
Nature juridique	Industrie	Construction	Commerce	Services	Tous secteurs
Entreprises indépendantes	6%	20%	14%	20%	16%
Groupes français présents uniquement en France	36%	60%	51%	48%	46%
Groupes français présents à l'étranger	58%	20%	35%	32%	38%
Total général	100%	100%	100%	100%	100%

Source : Exploitation CESR à partir des données DGCIS

La répartition par nature juridique des ETI est très différenciée selon les secteurs d'activité, les activités plus capitalistiques de l'industrie pouvant expliquer le très faible pourcentage d'entreprises indépendantes (6%) comparé aux autres secteurs.

Plus généralement et pour l'ensemble de la France, les ETI ayant leur tête groupe en France sont généralement contrôlées par une holding (48%) ou par une société financière.

3.2. Entreprises patrimoniales ou non

Total des ETI nationales(1029)	Secteurs d'activité				
Nature de l'actionariat	Industrie	Construction	Commerce	Services	Tous secteurs
Entreprises patrimoniales	64	15	37	89	205
Entreprises non patrimoniales	37	4	33	81	155
Sans réponse à l'enquête	144	32	119	374	669
Total général	245	51	189	544	1029

Source : Exploitation CESR à partir des données DGCIS

Parmi les entreprises franciliennes ayant répondu à l'enquête IPSOS concernant la structure de l'actionariat des ETI (340 au total sur les 1.029), 60% sont des entreprises à caractère « patrimonial ». Les entreprises patrimoniales sont celles dont le capital est détenu de manière significative (au moins 50%) par une ou plusieurs personnes physiques supportant le risque en capital, et qui exercent effectivement la direction de l'entreprise. Ces entreprises sont dites « familiales » lors qu'il existe un lien de parenté entre les dirigeants. Bien que les entreprises patrimoniales soient le plus souvent situées en province, *la proportion en Ile-de-France (60%) est très significative.*

La situation est cependant très contrastée entre les secteurs, allant de 52% dans les services à 79% dans la construction.

Parmi les entreprises industrielles à caractère patrimonial, 19 d'entre elles relèvent des secteurs de la métallurgie, 45 exercent d'autres activités industrielles.

Plusieurs travaux universitaires récents ont mis en évidence les performances supérieures des entreprises patrimoniales. Ainsi, en France, J. ALLOUCHE et B. AMANN ont révélé que cette catégorie d'entreprises obtient des performances économiques et financières supérieures à tout autre type d'entreprise comparable en termes de taille et d'activité, qu'elles soient cotées ou non, comme le montre le tableau suivant :

	Entreprises patrimoniales	Entreprises non patrimoniales	Ecart
Rentabilité nette	3,25%	1,66%	+96%
Rentabilité des capitaux propres nets	17,46%	3,43%	+409%
Productivité du capital investi	37,03%	30,67%	+21%
<i>Source : Synthèse de l'étude Allouche/ Amann (2004)</i>			

Source : IFA/Ernst&YOUNG – Juin 2010

Une autre étude universitaire réalisée aux Etats-Unis (R. ANDERSON et D. REEB) a tiré les mêmes enseignements concernant les entreprises composant l'indice S&P 500.

Par-delà leurs performances supérieures, les entreprises patrimoniales et notamment les ETI, présentent des caractéristiques intéressantes et spécifiques :

- Omniprésence du ou des dirigeants actionnaires,
- Lignes hiérarchiques courtes,
- Importance des valeurs humaines et sociales dans le management,
- Relation étroite entre la direction et l'ensemble des acteurs de l'entreprise,
- Souplesse et réactivité aux demandes du marché.

CHAPITRE III: POTENTIEL D'INNOVATION DES ETI EN ILE-DE-FRANCE

1 - La R&D dans les ETI

1.1. Les ETI : un potentiel d'innovation à développer

1.1.1. Les principaux facteurs de l'innovation

a) **La taille de l'entreprise** semble bien être un facteur déterminant de sa capacité à innover, cette capacité augmentant avec la taille.

b) Pour une même catégorie de taille (PME ou ETI), **l'appartenance à un groupe et la taille de ce groupe** apparaissent également comme des facteurs contribuant à accroître la propension à innover des entreprises. **Les ETI appartenant à un grand groupe ont une probabilité significativement plus forte d'innover que les ETI indépendantes. Il en est de même pour les PME.**

c) La propension à innover des entreprises est également fortement liée à **leur présence sur un marché étranger et à leur secteur d'activité**⁵. Une étude OSEO indique que dans deux tiers des cas, le dépôt de brevet a eu un impact sur la conquête de nouveaux marchés en France et, pour près de la moitié, un impact sur la conquête de nouveaux marchés à l'international. C'est dans **le secteur manufacturier** que les ETI innoveront fortement sur les marchés internationaux et sont majoritairement des pionnières. Elles se démarquent sur ce point des PME qui sont majoritairement concentrées sur le marché domestique⁶.

d) L'innovation semble dynamisée dans **les pôles de compétitivité**. OSEO relève que 45% des entreprises qui font partie d'un pôle déclarent qu'une collaboration avec un laboratoire de recherche public a conduit au dépôt d'une demande de brevet.

e) L'innovation enfin coûte cher et **le facteur financier** est déterminant. Toujours selon OSEO, ce sont essentiellement les fonds propres (souvent insuffisants) des ETI qui permettent le financement de l'exploitation des innovations. Seule une entreprise sur trois escompte un concours bancaire et à peine une sur 10 un financement public.

⁵ Toutes catégories confondues, 45 % des entreprises présentes à l'international ont développé des innovations technologiques entre 2002 et 2004 contre seulement 18 % des entreprises qui ne sont présentes que sur le marché français. C'est dans l'industrie manufacturière que l'on trouve le plus fort taux d'entreprises innovantes (36 % contre 21 % dans le secteur du commerce par exemple).

⁶ Dans ce secteur, le processus d'innovation des ETI repose davantage sur leurs capacités internes de création que sur leurs collaborations. Les dépenses *intérieures* de R&D sont concentrées dans les branches industrielles de haute technologie (pharmacie 18%, équipements radio et de télécommunications 15%), et de moyenne technologie (chimie 9% et fabrication de machines et équipements 9%). Contrairement aux micro-entreprises et aux PME, les services ne représentent qu'une faible part des dépenses intérieures de R&D des ETI. S'agissant des dépenses *externes*, la concentration sectorielle est encore plus marquée, l'industrie pharmaceutique en représente une part prépondérante, notamment dans les ETI.

Les ETI perçoivent environ 1/3 de l'ensemble des financements publics reçus par les entreprises ayant des activités de recherche sur le territoire français, financements très concentrés sur un petit nombre de branches de recherche mais pas nécessairement dans celles représentant la plus grande part des dépenses intérieures de R&D. La construction aéronautique et spatiale reçoit, par exemple, 60% des financements publics alors qu'elle ne représente que 5% de la dépense intérieure de R&D des ETI.

1.1.2. La politique publique de soutien à l'innovation

a) L'Etat a décidé de renforcer **l'aide publique dans les secteurs technologiques d'avenir**. Les priorités affichées dans le cadre du **grand emprunt national** (35Md€) s'inscrivent dans cette logique en mettant l'accent sur les domaines porteurs d'un renouveau industriel : énergies renouvelables, usages et contenus innovants du numérique, biotechnologies, agronomie, bioinformatique et nanotechnologies et mobilité du futur. Ces domaines représentent près du quart du montant total du grand emprunt et plus de 35 % de l'enveloppe hors enseignement supérieur et formation. L'efficacité de ces aides dépendra de la capacité de l'État à cibler les catégories d'entreprises les mieux à même d'assurer le redéploiement industriel de l'économie française en ciblant sur les ETI et les PME **déjà positionnées sur des marchés technologiques porteurs**.

b) Toutes les catégories de taille d'entreprises n'ont en effet pas besoin d'être soutenues avec la même intensité, le déficit de la France en matière d'intensité privée en R&D étant surtout marqué dans les moyennes entreprises (de 50 à 250 salariés) et **les ETI du secteur manufacturier**.

c) Le **crédit d'impôt recherche (CIR)** constitue un instrument particulièrement bien adapté au renforcement de l'investissement en R&D des entreprises, comme le rappelle l'Inspection Générale des Finances dans son rapport de mission d'évaluation du CIR. Ainsi, selon l'ensemble des études économétriques menées en France comme à l'étranger, 1 € de dépense fiscale génère au minimum 1 € de PIB à court terme, voire 2 ou 3 au bout de plusieurs années. L'IGF rappelle que **la France est le 1^{er} pays de l'OCDE en termes d'aide fiscale et d'aide publique globale à la R&D (0,42 € d'aide au total pour 1 € de dépense en R&D)**.

Améliorer le ciblage du CIR est cependant indispensable pour en optimiser l'efficacité. **Le CIR constitue un outil très apprécié des ETI** (11,5% des bénéficiaires en 2008 mesurés en effectifs pour 40,2% des créances CIR selon les données du Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche cité dans le rapport de l'IGF), et bénéficie largement à l'Ile-de-France qui en a perçu 67,4% du montant distribué (34,8% des bénéficiaires) pour la France entière en 2008. Le montant de CIR reçu par les ETI a été multiplié par près de 2,5 entre 2007 et 2008, passant de 158 millions d'€ en 2007 à 390 millions en 2008.

Il convient de rappeler également que ce dispositif participe à l'attractivité de la France pour les investisseurs étrangers dans des secteurs à fort contenu en R&D tels que la pharmacie, et que l'attractivité est desservie par l'instabilité juridique. Dans ses préconisations, **l'IGF recommande ainsi de stabiliser le dispositif mais aussi de le sécuriser sur le plan juridique** (assiette des dépenses éligibles, notamment charges de personnel).

Ce dispositif restera intéressant pour ses bénéficiaires en 2011, en dépit du raboutage sensible opéré par la Loi de Finances 2011 (baisse du forfait de fonctionnement ramené à 50% des dépenses de personnel au lieu de 75%, taux majoré applicable aux nouveaux déclarants ramené de 50% à 40% la 1^{ère} année, et de 40% à 35% la 2^{ème} année).

d) Une politique publique de soutien aux ETI ne doit pas exclure un renforcement de l'accompagnement des PME. En effet, la principale caractéristique des ETI innovantes réside dans leur position intermédiaire, avec à un bout de la chaîne les GE et à l'autre bout les PME indépendantes (les plus petites). Ces dernières sont dans une position particulièrement fragile : concentrées sur le marché domestique, seules 20 % d'entre elles ont développé des innovations technologiques entre 2002 et 2004 et elles ont davantage été suiveurs que leaders dans le processus d'innovation. Le niveau des aides publiques auxquelles elles ont accès conditionne ainsi fortement leur engagement en matière d'innovation et leur capacité à acquérir une taille critique. En particulier, les outils mis en place par **l'Institut National de la Propriété Industrielle** (aides aux PME et aux centres de recherche, pré-diagnostics gratuits de propriété industrielle, partenariats pour l'innovation), accessibles aux PME et aux **ETI jusqu'à 1.000 salariés**, contribuent à la mise en place d'une véritable stratégie de la propriété industrielle, favorisant la croissance à long terme et le développement à l'international comme le montrent plusieurs exemples d'entreprises lauréates des Trophées de l'innovation décernés par l'INPI depuis plusieurs années (exemple de VERNET, ETI de 326 collaborateurs avec un CA de 54 M € réalisé à 80% à l'exportation, lauréate 2010 pour l'Ile-de-France).

1.2. Analyse comparative France/ Etats-Unis

Le Conseil européen de Barcelone de 2002 avait fixé la cible de 3 % du PIB consacré aux dépenses de R&D, dont deux tiers financés par les entreprises. Cet objectif très (trop) ambitieux n'a pas été atteint. Avec 39 milliards d'€ (Md€) consacrés aux dépenses de R&D, **la France se place en 2008 au 4^{ème} rang des pays de l'OCDE derrière les États-Unis (272 Md€), le Japon (110 Md€) et l'Allemagne (61 Md€).** L'écart entre la France et les États-Unis relève bien évidemment d'une différence d'échelle entre les pays mais pas uniquement. Rapporté au PIB, l'investissement global en R&D s'élève en effet à **2,0 % en France en 2008 contre 2,8 % aux États-Unis.**

Ce décalage entre les deux pays reflète exclusivement des différences dans l'intensité en R&D des entreprises (1,27 % en France en 2008 contre 2,01 % aux États-Unis), l'effort public en R & D étant identique dans les deux pays (environ 0,75 % du PIB en 2008).

Au sein de l'échantillon des 1350 budgets mondiaux de R&D en 2008, les entreprises françaises se caractérisent par une intensité globale en R&D largement inférieure à celle de leurs homologues américains (respectivement 2,7 % et 4,5 % de leur chiffre d'affaires consacré au financement de la R&D). Ce décalage met en exergue le faible poids des entreprises de haute et moyenne-haute technologie en France par rapport aux États-Unis.

Les investissements en R&D sont, par ailleurs, concentrés sur les grands groupes internationaux. Les 13 premiers groupes français représentent la moitié des dépenses de R&D des entreprises.

En dehors des grands groupes, les entreprises peinent à développer les fonctions stratégiques et de support (marketing, prospection commerciale, ressources humaines, systèmes d'information) qui leur permettraient de mettre en place un véritable « management de l'innovation ».

Parmi les déterminants structurels, la spécialisation industrielle française sur les industries de basse ou moyenne-basse technologie explique largement la position fragile de la France en matière de R&D privée et d'innovation. Le manque d'entreprises de taille intermédiaire, capables de s'engager dans des projets de R&D d'envergure, constitue un autre élément d'explication.

Pour les petites entreprises (moins de 50 salariés) de l'industrie manufacturière comme pour les plus grandes (plus de 5.000 salariés), le décalage avec les États-Unis ne provient pas d'une faiblesse de l'intensité en R&D mais **d'une moindre capacité à générer du chiffre d'affaires.**

Pour les autres entreprises de taille moyenne ou intermédiaire, le retard de la France résulte aussi **d'un effort de R&D insuffisant.**

À cet égard, la politique de soutien à l'innovation dans les PME-PMI de l'Administration américaine, notamment au travers du **programme Small Business Innovation Research** (entreprises de moins de 500 salariés) apparaît comme un levier décisif pour aider les entreprises à passer du stade de la recherche à celui de la validation du potentiel commercial d'une technologie ou d'une invention.

1.3. PME, ETI et brevets

a) Structure de la population déposante

Les PME représentent 65 % des entreprises françaises déposantes, alors qu'elles ont effectué moins de 20 % des demandes de brevets publiées en 2007. **Les demandes émanant des ETI (jusqu'à 2.000 collaborateurs) ne représentent qu'une très faible part des demandes de brevets publiées (2,7%).**

Ainsi, pour les PME, on compte en moyenne 1,4 demande publiée en 2007, alors que, pour les grandes entreprises, on en compte en moyenne 10,9.

Au sein de la population des PME, la part des demandes de brevets issues d'entreprises de moins de 50 salariés augmente sensiblement au détriment de celles employant plus de 50 salariés, laquelle chute de 30% à de 22 % du total entre 2000 et 2007.

Les PME déposantes de brevets publiés sont plutôt jeunes puisque une sur trois a été créée après 2000.

Sur les 1.438 PME ayant eu un brevet publié en 2007, 38 % sont des primo déposantes, 62 % ayant déjà déposé au moins une autre demande de brevet.

La proportion des entreprises industrielles parmi les PME déposantes recule de 62 % à 48 % entre 2000 et 2007, tandis que celle des entreprises du secteur des services augmente de 21 % à 40 %. Il s'agit surtout d'entreprises spécialisées dans la R&D, l'ingénierie et les études techniques. **Ce sont souvent des entreprises à faibles effectifs, employant moins de 50 salariés dans la grande majorité des cas.** D'autres ont une activité axée sur les logiciels et l'informatique, comme l'édition de logiciels, le conseil en systèmes informatiques ou encore la réalisation de logiciels.

Les PME sont fortement spécialisées dans certains domaines : c'est le cas dans les domaines des **technologies médicales** (57 % des brevets des personnes morales sont déposés par des PME), de la **construction** et du **BTP** (48 % des brevets). Dans les domaines des méthodes de traitement de données, de l'outillage ou encore de l'ameublement et des jeux, la part des brevets des PME est supérieure à 30 %.

La part des brevets des PME est comprise entre 20 et 30 % dans d'autres domaines. C'est, par exemple, le cas de l'audiovisuel, des machines-outils, des analyses biologiques ou encore de l'ingénierie chimique.

Les PME sont souvent bien représentées dans des niches industrielles ou des technologies de pointe. Ces spécialisations en font des acteurs essentiels de l'innovation pour certaines technologies.

À l'inverse, dans d'autres domaines, elles sont sous-représentées, notamment dans les transports, l'énergie et la pharmacie.

La **répartition régionale des demandes de brevets** (selon l'origine de la résidence des inventeurs et toutes tailles d'entreprises confondues) révèle la position dominante de **l'Ile-de-France, avec environ 1/3 des demandes** sur un total de 15.000 depuis plusieurs années.

b) Impact du dépôt de brevet

Interrogées cinq années après, les entreprises, dans leur grande majorité, jugeaient favorablement la démarche de dépôt de brevet.

Pour trois quarts des PME, l'impact du dépôt est positif. Dans un quart des cas, le dépôt de brevet n'a aucun impact sur l'entreprise. Il peut s'agir de brevets n'ayant pas débouché sur une exploitation industrielle, ou n'ayant pas été délivrés. Selon les répondants, le dépôt de brevet n'a quasiment jamais d'impact négatif, ce qui va à l'encontre de l'argumentaire de certains dirigeants selon lequel il serait dangereux de lever le secret sur ses inventions en déposant un brevet. **Dans deux tiers des cas, le dépôt de brevet a eu un impact sur la conquête de nouveaux marchés en France et, pour près de la moitié, un impact sur la conquête de nouveaux marchés à l'international.**

c) Partenariats et externalisation

Les trois quarts des PME et des ETI déclarent réaliser l'essentiel de leurs travaux de R&D en interne. Elles n'externalisent leur recherche que de façon marginale.

En ce qui concerne les entreprises qui font partie d'un pôle de compétitivité, 45 % d'entre elles déclarent qu'une collaboration avec un laboratoire de recherche public a conduit au dépôt d'une demande de brevet.

Bien que les aides et soutiens à l'innovation soient connus des entreprises déposantes, **il convient de noter que parmi les entreprises ayant publié un brevet en 2007, 40% des PME et 48% des ETI n'ont bénéficié d'aucune aide.**

Les aides nationales telles que les aides à l'innovation d'OSEO ou le crédit d'impôt recherche (CIR) sont les plus utilisées :

- **une PME déposante en 2007 sur deux a bénéficié de l'aide d'OSEO dans sa démarche d'innovation ;**
- **une PME sur trois, en moyenne, a bénéficié du CIR.** Cette aide fiscale est toutefois moins utilisée par les PME de moins de 10 salariés que par les plus grandes. Le CIR bénéficie davantage aux déposants réguliers qu'aux primo déposants : ainsi 73 % des PME déposantes régulières en bénéficient, contre 27 % des primo déposantes seulement. **Les PME d'Ile-de-France recourent au CIR deux fois plus que celles de province.**

14 % des entreprises déposantes déclarent appartenir à un pôle de compétitivité. Il s'agit essentiellement de déposants réguliers.

d) Stratégie de propriété industrielle

Dans huit PME sur 10, et notamment chez les primo déposantes, c'est le dirigeant lui-même qui s'occupe des questions de propriété industrielle.

La majorité des PME et des ETI déposent un brevet pour garantir avant tout la liberté d'exploitation de l'invention (63 % pour les PME et 75% pour les ETI) et empêcher son imitation (57 % pour les 2 catégories).

Cette **stratégie principalement défensive** apparaît particulièrement fréquente chez les entreprises industrielles comprenant entre 50 et 250 salariés et chez les ETI, entreprises qui exploitent elles-mêmes leurs inventions. A noter en particulier que 25% des PME et 57% des ETI ont eu à faire face à un litige en contrefaçon.

Enfin, on peut remarquer que les coopérations techniques ou le partage de technologie sont des motivations au dépôt de brevet relativement faibles pour les PME interrogées :

- Les déposants réguliers sont plus de huit sur 10 à étendre leur brevet à l'étranger, dont la quasi-totalité au moins en Europe et les trois quarts aux États-Unis.
- Ce sont essentiellement les fonds propres des PME et des ETI qui doivent permettre le financement de l'exploitation des innovations brevetées selon les enquêtés. Seule une PME sur trois escompte un financement bancaire et à peine une sur 10 un financement public.
- Celles où la R&D est importante citent une fois sur deux le capital- risque comme source possible de financement et une fois sur cinq les apports des investisseurs providentiels (business angels). Ces PME sont également celles qui visent le plus à tirer des revenus de leurs inventions sous forme de licences ou de cessions de brevets.
- A l'inverse, les PME les moins engagées en R&D comptent plus sur les fonds propres et le crédit bancaire pour exploiter leur(s) innovation(s).

Les PME déposantes sont, comme le confirment les enquêtes, fortement impliquées dans une démarche innovante et ont bénéficié dans une large proportion d'aides d'OSEO et du crédit d'impôt recherche.

1.4. L'exemple du secteur des services technologiques en Ile-de-France

L'INSEE et les pouvoirs publics (Région Ile-de-France et DIRECCTE Ile-de-France) ont publié en octobre 2010 (Ile-de-France à la page, n°345) une étude comparative concernant la capacité d'innovation des PME franciliennes du secteur des services technologiques au regard de leurs homologues en province. Avec 416.000 emplois dont 102.000 en conception-recherche, l'Ile-de-France est en effet particulièrement bien dotée en capital humain dans ce secteur.

Plusieurs enseignements intéressants ressortent de cette étude :

➔ Par rapport à la province, une réelle faiblesse relative de l'Ile-de-France dans sa capacité d'innovation, quelle que soit la catégorie d'innovation (produit, procédé, marketing ou organisationnelle), et quelle que soit la taille des PME ayant répondu à l'enquête,

➔ En particulier, s'agissant des PME de 50 à 249 salariés qui constituent le « vivier » des ETI de demain, cette plus faible propension à innover des entreprises franciliennes résulte principalement de 2 facteurs :

Une difficulté à mobiliser des financements, publics ou privés, surtout lorsqu'il s'agit de financements publics locaux et/ou régionaux : seulement 3% des PME franciliennes innovantes déclarent recevoir ce type de financements contre 14% des PME innovantes en province,

Une moindre propension à coopérer entre PME franciliennes, avec un manque de coordination et de transversalité entre les entreprises qui ne maîtrisent pas l'ensemble des compétences nécessaires à l'exercice de leur activité.

Au total, cette plus faible propension à innover des PME d'Ile-de-France bride également leur internationalisation et in fine leur croissance (cf. étude du CAS commentée infra).

2 - Les partenariats régionaux

2.1. Dans les pôles de compétitivité

2.1.1. Pourquoi les pôles de compétitivité ?

a) Les pôles de compétitivité ont pour vocation de rassembler sur un territoire donné, dans **une démarche partenariale** et sur une thématique particulière :

- des entreprises,
- des laboratoires de recherche,
- des établissements de formation

b) L'enjeu d'un tel rassemblement est d'atteindre une position de 1^{er} rang pour les entreprises impliquées, en France et/ou à l'étranger, en *s'appuyant sur les synergies et des projets collaboratifs et innovants*.

c) Les principaux objectifs de ces pôles sont de renforcer la compétitivité de l'économie française et de développer l'emploi sur les marchés les plus porteurs :

- en accroissant l'effort d'innovation,
- en renforçant des activités, surtout industrielles, à fort contenu technologique ou de création sur ces territoires,
- en améliorant l'attractivité de la France, grâce à une visibilité internationale renforcée.

La stratégie à moyen terme de ces pôles s'élabore à partir d'**une vision partagée** entre les acteurs, permettant de concrétiser des partenariats, de bâtir des projets collaboratifs stratégiques de R&D éligibles aux aides publiques, et de promouvoir un environnement global favorable à l'innovation et aux différents acteurs du pôle, en conduisant des actions d'animation, d'accompagnement et de mutualisation sur différentes thématiques telles que les ressources humaines, la propriété industrielle, les financements et le développement à l'international.

Ces pôles bénéficient de **soutiens financiers publics**, par l'Etat et les collectivités territoriales, auxquels s'associent également des organismes tels qu'OSEO et l'Agence nationale de la Recherche, notamment pour des projets de R&D. 738 projets de R&D ont bénéficié de ces financements publics depuis 2005, soit 1,5 milliard d'€ dont les 2/3 provenant de l'Etat.

A ce jour, le Gouvernement a labellisé 71 pôles, dont 7 se trouvent en Ile-de-France, et dans domaines aussi divers que le transport, les biotechnologies et la santé, l'agro-alimentaire, les TIC et l'environnement.

d) Les ETI dans les pôles de compétitivité

Selon la dernière enquête réalisée par la DGCIS, les **ETI** représentent 14% des entreprises impliquées dans les pôles, les **effectifs salariés des établissements d'ETI** membres d'un pôle de compétitivité s'élevant à un peu plus de 200.000 personnes en 2008. **L'industrie est surreprésentée (63% des établissements et 74% des effectifs)** dans la population des ETI (respectivement 37% des établissements pour les PME et 51% pour les grandes entreprises).

La population des ETI franciliennes est plutôt sous-représentée dans les pôles, avec seulement 15% des effectifs totaux, le poids des pôles dans l'ensemble des effectifs salariés des ETI d'Ile-de-France ne représentant que 4% du total.

2.1.2. Les Pôles de Compétitivité en Ile-de-France

Parmi les 7 pôles :

- 3 d'entre eux ont été retenus comme « pôles de compétitivité mondiaux » : Finance Innovation, Medicen et SYSTEM@TIC,
- 3 d'entre eux ont été retenus comme « pôles de compétitivité à vocation mondiale » : Cap Digital, ASTech et MOV'EO,
- 1 seul « pôle de compétitivité » national, le pôle Advancity (ex pôle ville et mobilité durables).

SYSTEM@TIC

Le projet, déposé par THALES a pour activités les logiciels et systèmes complexes. Le domaine concerné est celui des **capteurs et composants électroniques** contrôlés par l'informatique, que l'on trouve notamment dans les véhicules, les appareils de télécommunications ou les équipements de sécurité. Le pôle regroupe plus de 540 entités, dont 310 PME et 30 ETI, et il est extrêmement concentré sur les 3 départements de l'Essonne, des Hauts-de-Seine et des Yvelines, concentration favorable à l'effet « cluster ».

Medicen

Le projet, déposé par l'Agence Régionale de Développement Paris-Ile-de-France, a pour activités **la santé, les neurosciences et le cancer**. L'objectif principal de ce pôle est de donner à l'Ile-de-France une place de leader européen au plan industriel dans les domaines du progrès diagnostique et thérapeutique, ainsi que dans celui des technologies innovantes pour la santé. Les PME sont des acteurs-clés du pôle.

En 2009, plusieurs projets coopératifs ont été labellisés pour un montant de plus de 40 millions d'€ comme en 2008.

Medicen a pour ambition :

- De développer la croissance et l'emploi sur des marchés porteurs, en favorisant le transfert de technologies innovantes entre les différents acteurs du pôle,
- De renforcer la compétitivité internationale de la filière française « santé et hautes technologies pour la santé », en stimulant la capacité francilienne d'innovation,
- De contribuer à l'attractivité du territoire francilien.

Cap Digital

Ce pôle a pour activité la **filiale des contenus et services numériques** et rassemble plus de 600 adhérents dont 530 PME, 20 grands groupes, 50 universités et grandes écoles regroupant 170 laboratoires de recherche. Les domaines concernent notamment l'éducation et la formation numériques, le jeu vidéo, l'ingénierie des connaissances, la robotique et les objets communicants, le design numérique et le logiciel libre. Cap Digital a labellisé 450 projets depuis sa création en 2006, dont 300 ont été financés, à concurrence de 250 millions d'€ par des fonds publics sur un total de 600 millions.

Advancity

Le projet, déposé par le Polytechnicum de Marne-la-vallée, a pour activités le **développement durable de la ville et la mobilité en milieu urbain** (lutte contre l'effet de serre, économies d'énergie). Le pôle rassemble environ 90 organismes comprenant des grands groupes, des PME, des collectivités territoriales (dont le Conseil Régional d'Ile-de-France), des laboratoires de recherche et des établissements d'enseignement supérieur. Plus de 110 projets innovants ont été labellisés à ce jour, pour un budget de 150 millions d'€ dont les 2/3 sur des fonds publics.

MOV'EO

Le projet, déposé par l'Institut National de Recherche sur les Transports et leur Sécurité, a pour activités **la sécurité routière et l'environnement**. Le pôle a pour objectif de développer des technologies automobiles respectueuses de l'environnement et gérant la sécurité plus efficacement. Ses activités sont principalement concentrées autour de Satory et de Saint-Quentin-en-Yvelines, mais également implantées en Haute-Normandie et en Basse-Normandie, ce territoire rassemblant 70% de la R&D automobile française. Depuis sa création en 2006, le pôle compte 293 membres ayant labellisé 204 projets de R&D dont la moitié ont bénéficié de financements publics à hauteur de 180 millions d'€

Finance Innovation

Le pôle compte différents fondateurs (FBF, Ville de Paris, CCIP, FFSA, NYSE Euronext, l'AFG et la Région Ile-de-France), l'ensemble des acteurs comptant 200 membres aujourd'hui. Ses objectifs principaux sont de :

- Faire de Paris la **plate-forme de l'information financière européenne**,
- Favoriser le financement des PME et le développement de l'innovation,
- Renforcer le pôle de recherche et d'innovation financière,
- Développer à Paris un pôle européen de formation en finance,
- Accroître le rôle de la finance dans l'innovation sociale.

ASTech Paris Région

Le pôle est le 1^{er} bassin d'emplois en France dans le domaine de **l'aéronautique, de l'espace et des systèmes embarqués**. Il rassemble plus de 100.000 personnes et regroupe la majorité des emplois de R&D français.

Son objectif principal vise à renforcer la place de l'Ile-de-France comme leader européen de l'industrie aéronautique et de l'espace grâce à l'innovation :

- En anticipant les ruptures technologiques de demain en partenariat avec les PME, organismes de recherche et établissements d'enseignement supérieur,
- En donnant une impulsion nouvelle à la recherche francilienne, dans son rôle de soutien à l'industrie aéronautique et spatiale,
- En offrant aux PME de nouvelles opportunités d'innovation.

2.1.3. Evaluation des Pôles de Compétitivité et impact pour les PME et les ETI

a) Le BCG et CM International ont publié en 2008 un rapport d'évaluation des pôles de compétitivité. Parmi les points principaux de l'état des lieux réalisé, il faut retenir :

- une mobilisation effective des montants financiers prévus au profit des projets d'innovation, avec notamment une contribution équilibrée de l'ensemble des acteurs au financement des projets et à l'animation des pôles ;
- un dynamisme prometteur de la plupart des pôles, bien qu'il soit encore trop tôt pour évaluer l'impact de ces dispositifs sur l'innovation et l'emploi ;
- une forte croissance du nombre de projets soumis aux financeurs et en particulier au fonds unique interministériel (FUI) ;
- un fort ancrage territorial des pôles, notamment en province, avec une implication forte des PME dans ces projets, les PME percevant une part importante des financements publics. Les relations des PME et des grands groupes au sein des pôles sont satisfaisantes ;
- une grande diversité des thèmes de recherche de ces projets, avec cependant peu de sujets consacrés au développement durable.

Au total, l'étude révèle que 39 pôles de compétitivité ont atteint complètement leurs objectifs (dont 6 en Ile-de-France), 19 pôles ont atteint partiellement leurs objectifs dont Medicen en Ile-de-France, et 13 pôles devraient être reconfigurés.

Le rapport préconise donc de poursuivre la politique des pôles, dans ses grands principes, avec des objectifs d'amélioration de leur fonctionnement :

- consolider et inscrire dans la durée la dynamique positive de coopération engagée en 2005 autour de l'innovation (notamment grâce à l'action coordonnée de l'Etat et des collectivités territoriales) ;
- responsabiliser plus fortement les acteurs grâce à la mise en œuvre d'outils de pilotage et de contrôle (reporting unifié vis-à-vis de l'ensemble des signataires et définition d'un portefeuille d'indicateurs permettant d'évaluer la réussite ou l'échec de la stratégie) ;
- réaffirmer l'engagement de l'Etat auprès des pôles de compétitivité en développant la dimension de pilotage stratégique du dispositif ;
- poursuivre l'optimisation des circuits de financement et renforcer leur cohérence globale;
- mieux intégrer la politique des pôles de compétitivité dans les politiques de recherche et d'appui à la R&D.

b) De même, dans un focus de novembre 2009, le **CESER d'Ile-de-France**, reprenait une partie de ces préconisations (importance de la gouvernance comme élément essentiel de réussite, définition d'objectifs opérationnels et d'indicateurs de performance à moyen et long terme) et s'interrogeait sur l'évaluation de la politique des pôles de compétitivité franciliens : nombre d'emplois créés, qualité du dialogue social, intégration des PME/PMI aux activités ainsi qu'à la gouvernance des pôles, évaluation précise de l'effort de recherche et sa traduction dans l'innovation.

c) Enfin, plus récemment, dans le cadre d'une enquête réalisée en octobre 2010 auprès des PME Innovantes, le Comité RICHELIEU révélait que les 2/3 d'entre elles trouvent un intérêt dans les pôles de compétitivité, 70% ayant participé à au moins un projet collaboratif (23% en 2010 à ce jour). Dans ses propositions aux Etats Généraux de l'Industrie, la CCIP remarque cependant que les pôles de compétitivité ont surtout bénéficié aux grandes entreprises, la crainte des PME de se voir dépossédés de leurs innovations par des grands groupes plus prédateurs que coopératifs les ayant conduites à rester à l'écart des pôles.

La CCIP suggère également de favoriser des rapprochements avec d'autres « clusters » européens et mondiaux susceptibles de renforcer la visibilité internationale des PME et des ETI.

2.2. Dans les filières

2.2.1. Pourquoi les filières ?

a) Le concept de filière en économie industrielle correspond à celui de **chaîne de valeur**, laquelle peut être définie comme un ensemble de biens et/ou services produits par différents acteurs concourant à la desserte d'un marché (exemples de la filière automobile, de la filière aéronautique ou de la filière solaire photovoltaïque). L'offre sur ces marchés est organisée par des entreprises structurant la chaîne de valeur le long des principaux processus (recherche, production, marketing,...) regroupant des activités réalisées en interne ou sous-traitées, en distinguant dans le cas de processus complexes tels que la mise sur le marché d'une automobile, des sous-traitants de rang 1, 2 ou 3. Comme le soulignait le groupe de travail sur les politiques de filières lors des Etats Généraux de l'Industrie (janvier 2010), **le rôle des organisations professionnelles est essentiel** dans la structuration des filières. L'intérêt principal de l'approche par filières est de pouvoir **partager les principaux enjeux** (emploi, formation, technologie, réglementation, besoins des clients finaux,...) entre les différents acteurs de la chaîne de valeur.

b) Ainsi, en complémentarité avec la politique des pôles de compétitivité, l'Europe et les pouvoirs publics (Etat et régions) ont souhaité mettre en place des « plans filières » pour chaque filière stratégique, basés sur des partenariats régionaux, répondant ainsi aux principaux enjeux des PME et des ETI en les fédérant grâce à des actions collectives dirigées en leur faveur. Ces actions peuvent être financées à 80% par les pouvoirs publics, lesquels ont prévu d'y consacrer 200 millions d'€ sur la période 2007-2013.

2.2.2. Les filières en Ile-de-France

En Ile-de-France, les analyses de plusieurs filières réalisées par la DRIRE ont mis en évidence les faiblesses de certaines d'entre elles, concernant notamment les PME et les ETI, d'où la nécessité de structurer différents plans filières autour des acteurs régionaux (Région Ile-de-France, pôles de compétitivité, réseau des CCI, fédérations professionnelles). Quelques exemples :

- ➔ **Filière automobile** : surface financière insuffisante, faiblesse de la R&D, tissu insuffisamment structuré et risque de perte de plusieurs maillons de la filière. Un plan pour la filière automobile en Ile-de-France a été élaboré pour une durée de 3 ans par les différents partenaires régionaux (Région, CCI, fédérations professionnelles, Mov'éo) pour mettre en œuvre rapidement des actions destinées à soutenir la filière (et notamment les PME) en cette période de crise et à la préparer aux évolutions : maintien et développement des compétences, anticipation des mutations, amélioration des performances.
- ➔ **Filière mécanique** : taille insuffisante, stratégie à reformuler. Un plan filière a été mis en place en 2007, reconduit en 2010, porté par le Comité mécanique d'Ile-de-France, visant à procurer aux PME franciliennes des outils susceptibles de favoriser leur capacité d'anticipation (veille technologique, intelligence économique et GPEC, développement de la présence à l'international), après une crise de 2008-2009 ayant considérablement affaibli le tissu de la filière en Ile-de-France (30% des emplois perdus). La Région renforce sa participation en 2010, avec une contribution de 0,7 M € sur les 3 prochaines années.
- ➔ **Filière optique et systèmes complexes** : cette filière regroupant les entreprises et laboratoires de l'optique, de l'électronique et du logiciel, comprend environ 1.000 entreprises et laboratoires employant 43.000 salariés. Un plan pour animer cette filière a été mis en place par la Région Ile-de-France et ses partenaires (Systém@tic Paris Région, Opticsvalley et les CCI) afin de favoriser le développement (GPEC, relations PME/grands comptes, partenariats technologiques et industriels internationaux,...) et la consolidation de la stratégie des PME de la filière (développement durable, intelligence économique et innovation).
- ➔ **Filière industries créatives** : cette filière comprend des entreprises de secteurs divers tels que l'ameublement, la fabrication de luminaires et l'habillement, regroupant 9.000 entreprises et 40.000 emplois.

Un plan pour animer cette filière a été mis en place en décembre 2009, auquel la Région Ile-de-France contribuera à hauteur de 1,5 M € sur 3 ans, pour financer des actions visant à renforcer l'ancrage territorial, la performance économique et la Responsabilité Sociale et Environnementale des entreprises.

2.3. Dans les bassins d'emplois

2.3.1. Les bassins d'emplois de l'Ile-de-France

a) Le concept de « bassins d'emplois » désigne un espace géographique où la majeure partie de la population habite et travaille. En d'autres termes, la majorité des résidents ne sort pas de cette zone pour aller travailler. Ainsi, autant que les débouchés locaux, la concentration de compétences dans un même espace géographique peut attirer les entreprises pour le développement d'activités économiques.

b) l'Ile-de-France comprend 20 bassins d'emplois regroupant au total près de 500.000 établissements.

2.3.2. Les partenariats

a) A l'heure actuelle, très peu de partenariats existent au sein des bassins d'emplois de l'Ile-de-France, à l'exception de ceux existants dans les comités de bassin d'emplois (CBE). Les CBE, généralement constitués en associations, sont des instances locales d'animation et d'action ayant pour objectif de contribuer à l'amélioration de la situation locale de l'emploi et au développement économique des territoires. L'action des CBE pour améliorer la compétitivité des entreprises peut notamment consister à créer des outils et des services d'aide aux TPE et PME, mais aussi à favoriser la mise en commun des ressources des entreprises et des opérateurs qualifiés, en développant des coopérations interentreprises dans différents domaines tels que la production, des services communs mutualisables, ou la recherche et le développement (opérations de certification ou de valorisation des métiers et des filières par exemple). La France compte actuellement un peu plus d'une soixantaine de CBE, mais seulement 2 en Ile-de-France.

b) Le CBE du Sud Val-de-Marnais, créé sous forme d'une association 1901 en 1994, est le 1^{er} CBE créé en Ile-de-France. En particulier, son action a encouragé le maillage territorial des entreprises, et a abouti à la constitution d'un groupement d'employeurs permettant notamment d'embaucher des salariés à temps partiel, de maintenir l'emploi d'un salarié sur plusieurs entreprises afin d'éviter son licenciement, ou encore aux entreprises de travailler en réseau et bénéficier occasionnellement d'un appoint de main d'œuvre.

c) Le CBE Val-de-Seine, situé à 50 km au Nord-Ouest de Paris, poursuit le même type d'objectifs, et propose par exemple des aides au maintien d'activités en milieu rural et des primes d'orientation agricoles pour encourager l'innovation, l'amélioration de la qualité des produits, ou encore le développement de l'exportation.

3 - Les ressources et les compétences

3.1. Disponibilités

La forte concentration de matière grise, les outils de financement de la R&D et de capital-investissement ainsi que la diversité des réseaux et intermédiaires (entre chercheurs, créateurs, financeurs) en Ile-de-France rendent la Région particulièrement attractive pour les investisseurs, au regard des autres régions françaises ou métropoles européennes concurrentes (Berlin, Stockholm, Amsterdam, Milan, Barcelone).

3.1.1. Etat des lieux et benchmark Paris/Autres métropoles

L'étude comparative sur l'innovation comme facteur d'attractivité menée récemment par Paris Ile-de-France Economique avec le support du cabinet Deloitte a révélé plusieurs points forts de la Région Ile-de-France au regard des régions européennes concurrentes, parmi lesquels il faut retenir principalement :

a) La qualité du capital humain : excellence, abondance et diversité

Paris est la 1^{ère} région étudiante du panel et compte 135.000 chercheurs, soit 6,5% des chercheurs européens. La région Ile-de-France se situe devant ses concurrentes pour les publications scientifiques, mais de peu. En particulier, Paris dispose de plusieurs secteurs d'excellence pour lesquels elle est mondialement reconnue (nanotechnologies, biotechnologies, intelligence artificielle).

b) Environnement fiscal et institutionnel : les pôles de compétitivité et le CIR, piliers de l'attractivité de Paris

Les 7 pôles de compétitivité franciliens d'envergure mondiale jouent un rôle essentiel dans la structuration du paysage de la R&D et de l'innovation. Le Crédit Impôt Recherche constitue un « accélérateur d'innovation » que beaucoup de pays envient à la France, Paris étant devenue la 1^{ère} région européenne attirant le plus de centres de R&D en 2009.

c) Les dispositifs de financement de la R&D

Avec 7,7% des dépenses européennes de R&D, Paris est de loin au 1^{er} rang du panel en valeur absolue. En valeur relative, Paris se situe au 3^{ème} rang, les dépenses de R&D s'élevant à un peu plus de 3% du PIB francilien. Les dépenses publiques de R&D hors enseignement supérieur s'élèvent à 0,6% du PIB francilien, au 2^{ème} rang du panel mais loin derrière Berlin (1,1%).

d) La performance de la R&D francilienne : Paris en tête pour les brevets

Selon les données de l'Observatoire des Brevets, Paris se situe très largement en tête du panel (2.000 brevets déposés en 2006), et au 2^{ème} rang après Stockholm en rapportant le nombre de brevets au nombre d'habitants.

3.1.2. Disponibilités et attractivité pour les entreprises étrangères

Les établissements franciliens rassemblent au total **1/3 des emplois salariés** (près de 700.000) dépendant d'un groupe étranger en France, contre 11% en Rhône-Alpes, 7% en Nord-Pas-de-Calais et 5% en Provence-Alpes-Côte d'Azur. L'attractivité de la Région Ile-de-France pour la **recherche et le développement** se renforce, notamment en 2009. Ainsi, la Région a attiré 191 entreprises étrangères en 2009, dont 85 centres de décision et 13 centres de R&D (contre seulement 2 en 2008, ce qui représente 583 emplois créés en 2009, soit 1/3 du total en France), la mise en place du Crédit Impôt Recherche et la montée en régime des pôles de compétitivité franciliens contribuant à renforcer l'attractivité. En particulier, plus le pays investisseur est lointain, plus l'attractivité relative de l'Ile-de-France augmente. Par exemple, 40% des salariés des entreprises américaines implantées en France travaillent dans la région capitale.

Les pays émergents et notamment les « BRIC » (Brésil, Russie, Inde, Chine) intensifient leur présence en Ile-de-France. Enfin, on remarquera que l'Ile-de-France est particulièrement attractive pour les primo-implantations d'entreprises étrangères, la Région ayant rassemblé 1/3 des créations d'entreprises et d'emplois étrangers en 2009, et que les créations « ex-nihilo » représentent les ¾ des projets franciliens d'entreprises étrangères, alors que la part des reprises est beaucoup plus élevée dans les autres régions françaises.

3.1.3. Disponibilités et attractivité pour les grands groupes et les ETI

Les ETI sont desservies par la concurrence des grands groupes français ou étrangers pour accéder aux compétences de haut niveau disponibles en Ile-de-France. En effet, les jeunes diplômés sont attirés davantage par les perspectives de développement de carrière offertes par les grandes entreprises, en Ile-de-France d'abord ou plus tard dans d'autres métropoles étrangères, alors que les ETI sont souvent ancrées dans un territoire (avec un seul ou quelques établissements), avec souvent peu de perspectives de mobilité géographique par la suite. En outre, les ETI, entreprises souvent familiales ou patrimoniales, sont desservies par un déficit d'image auprès des diplômés, celle-ci étant souvent peu valorisante en France, notamment auprès des jeunes.

3.2. Besoins non satisfaits

L'étude comparative évoquée précédemment révélait cependant un certain nombre de **faiblesses relatives de la région capitale concernant l'innovation comme facteur d'attractivité**, principalement la qualité des infrastructures, et des réseaux ainsi que la rémunération des chercheurs.

3.2.1. Les infrastructures : déficit de grands projets pour l'Ile-de-France au regard des métropoles concurrentes

a) La qualité et le coût des **logements** constituent des freins importants à l'attractivité de l'Ile-de-France. Paris ne dispose pas suffisamment de grands campus sur le modèle des grandes universités européennes ou américaines. Les industries créatives ont des besoins immobiliers spécifiques en termes de modularité, de flexibilité, de très haut débit, actuellement mal satisfaits par le Région Ile-de-France.

b) Surtout, le réseau régional de **transports** collectifs est sous-dimensionné par rapport aux besoins de mobilité et la circulation automobile dans Paris intra-muros apparaît souvent difficile avec des embouteillages de plus en plus longs. Une étude publiée par le fabricant de GPS Tom Tom en avril 2010 révélait que Paris se situe au 9^{ème} rang des villes les plus embouteillées d'Europe, loin devant les autres métropoles évoquées précédemment à l'exception de Londres. Ceci constitue un handicap au regard des autres régions européennes concurrentes, mais aussi des autres métropoles régionales françaises qui auront la préférence des ETI au moment du choix de leur implantation ou de leur extension géographique.

3.2.2. Qualité des réseaux en Ile-de-France : une rationalisation nécessaire du paysage institutionnel

La **complexité des structures administratives franciliennes en matière d'innovation** constitue un handicap important pour son attractivité relative, les difficultés de gouvernance de l'innovation liées au « mille-feuilles » administratif étant souvent évoquées. De même, les pôles de compétitivité ont parfois du mal à s'affirmer face à des acteurs locaux souvent mieux pourvus en ressources. Un effort important de rationalisation des différents dispositifs apparaît donc souhaitable. La création du Centre Francilien de l'Innovation et d'OSEO est un 1^{er} pas dans ce sens.

3.2.3. Des chercheurs franciliens sous-rémunérés : un risque important pour son attractivité

Paris se situe en queue de peloton pour le niveau de rémunération ou les perspectives salariales de ses chercheurs, Londres se situant largement en tête sur toute cette famille de critères d'attractivité.

3.3. Partenariats avec le système éducatif : universités, écoles d'ingénieurs, centres de recherche

3.3.1. Potentiel de recherche en Ile-de-France et relations avec les pôles de compétitivité

L'Ile-de-France figure parmi les leaders mondiaux de la recherche et de l'innovation. Plus de 40% des dépenses intérieures de recherche et de développement (DIRD) de la France sont réalisées en Ile-de-France, la région employant 82.600 chercheurs (chercheurs et boursiers de thèse) en 2006, soit 43,5% du total de la population en France, pourcentage relativement stable depuis 1998. L'ensemble du personnel travaillant pour la recherche publique et privée en Ile-de-France représentait plus de 137.200 personnes en 2006, soit 39% du total régionalisé métropolitain. Ces dernières années, les effectifs de recherche franciliens, privés ou publics, ont cependant connu une croissance moins rapide que le reste du territoire, mais avec une évolution vers une plus grande qualification des emplois au profit de la catégorie des chercheurs. Au total, l'Ile-de-France se situe en tête des régions en nombre de chercheurs par rapport au total de l'emploi salarié avec une densité de 14/1.000, à égalité avec la région Midi-Pyrénées, contre 7,7 en moyenne pour l'ensemble de la France métropolitaine.

Le potentiel de recherche de l'Ile-de-France constitue un formidable atout pour le développement économique et témoigne d'une capacité de création et d'innovation essentielle à la compétitivité de la région en France et en Europe. Néanmoins, la région connaît des évolutions contrastées depuis quelques années, avec en particulier un effritement de sa position relative par rapport aux autres régions françaises et européennes, qui ont donné lieu à des actions publiques correctives. En effet, plusieurs dysfonctionnements de la recherche francilienne ont été constatés, en particulier :

- L'éparpillement sur le territoire des différentes entités de recherche entravant leur fonctionnement,
- La faiblesse des technologies émergentes,
- Les coopérations insuffisantes entre l'industrie et la recherche, entre grands groupes et PME, entre filières technologiques,
- La lenteur et la complexité des processus décisionnels, insuffisamment sélectifs,

- L'implication limitée du capital-risque.

Les pôles de compétitivité franciliens, qui mobilisent en **réseau** les établissements d'enseignement supérieur, les centres de recherche et les entreprises autour de projets innovants, peuvent répondre à certains défis de la recherche académique francilienne, en l'orientant davantage vers la recherche appliquée, en améliorant les transferts de technologie, les relations et les synergies avec les différents acteurs économiques, en lui donnant accès à des enveloppes financières plus conséquentes, en lui permettant d'acquérir une visibilité internationale sur la scène économique et scientifique pour se positionner au niveau des pôles mondialement reconnus.

En outre, le succès de certains « clusters » à l'étranger a attiré l'attention sur les économies externes générées par la concentration de connaissances et les environnements locaux, stimulant ainsi la compétitivité des économies régionales (Silicon Valley, les clusters Catalans, les Districts industriels Italiens, Kompetenznetze allemands). Ces exemples recouvrent cependant des réalités très différentes : clusters en réseaux performants, regroupements géographiques plus ou moins concentrés, démarches de labellisation, politiques sélectives ou simple logique d'accompagnement pour créer un environnement favorable, etc.

L'évolution progressive des pôles de compétitivité français, encore jeunes comparativement à d'autres clusters étrangers, vers de véritables clusters constitue un enjeu important pour les années à venir, de même que l'internationalisation de leurs activités. En effet, les enjeux de coopérations entre clusters européens - rôle de plate-forme au niveau mondial, partage d'une vision commune pour bénéficier des effets de complémentarité sur l'ensemble de la chaîne de valeur - constituent aujourd'hui un gage de la compétitivité des régions européennes.

3.3.2. Rôle du système éducatif dans la valorisation des ETI

Les ressources humaines et notamment le recrutement sont au cœur de la problématique des ETI, en particulier du fait de besoins en compétences spécialisées. Dans le domaine des compétences, les ETI sont desservies par la concurrence des grands groupes pour accéder aux compétences de haut niveau et plus particulièrement celles nécessaires à leur développement, alors que ces compétences sont largement disponibles en Ile-de-France. Les jeunes diplômés sont attirés davantage par les perspectives de développement de carrière qu'offrent ces groupes. De plus la territorialisation des ETI offre peu de perspectives de mobilité géographique. Mais surtout les ETI souffrent d'un déficit d'image ou de notoriété auprès des jeunes diplômés.

La valorisation des ETI de façon collective en tant que perspective professionnelle ou de chacune d'entre elle en tant qu'employeurs, tout comme leur travail de sourcing constitue donc un besoin stratégique. L'enjeu est donc de faire connaître le travail en ETI comme une perspective professionnelle porteuse en termes d'emploi sur le territoire et mettre en avant ce qui la rend particulièrement attractive pour les jeunes diplômés. Il est dans le même temps nécessaire que la rencontre directe puisse avoir lieu entre ces entreprises et les futurs jeunes diplômés pour envisager un avenir en commun.

Pour remplir ces objectifs deux pistes d'actions concrètes supplémentaires peuvent être envisagées :

- Afin de répondre au besoin de renforcement de l'attractivité des ETI, une mobilisation des associations professionnelles d'ETI et des entreprises (y compris les grosses PME) pour qu'elles construisent des **partenariats avec des acteurs liant monde des études supérieures et monde des entreprises**. Ces partenariats d'action doivent avoir une portée très opérationnelle et concrète permettant la rencontre effective et directe avec les futurs jeunes diplômés du supérieur dont les compétences correspondent aux besoins des ETI. **Ces partenariats d'action doivent signifier qu'y soient consacrés par les ETI ou leurs représentants du temps, des moyens, de la durée** ce que leurs concurrents sur ce besoin font largement. Cette rencontre peut remplir des objectifs tels que **faire, ou faire faire du sourcing** en repérant des profils et des formations correspondant aux besoins en compétences voire du pré-recrutement ; réaliser également un travail pour **faire exister cette perspective professionnelle dans les représentations des étudiants et valoriser le travail en ETI** en mettant en avant les registres de leur attractivité pour les jeunes diplômés. Par ces partenariats, les ETI s'offrent une ingénierie qu'elles n'ont pas actuellement sur un besoin stratégique.
- Pour répondre au besoin de création d'un environnement plus favorable ou développement des ETI il s'agit de **renforcer structurellement des acteurs qui peuvent répondre au besoin** en leur attribuant les moyens de leur développement (surface et capacité d'impact, ingénierie pour construire des modes opératoires sur-mesure). Il faut donc aller au delà des simples partenariats d'action qui financent des évènements, des activités précises. Les pouvoirs publics régionaux ont une responsabilité majeure en la matière, plus que les entreprises ou leurs organisations. Il s'agirait de **développer des programmes pluriannuels de financement d'actions permettant de renforcer les liens entre les acteurs du monde des études supérieures et du monde des entreprises** en tant que structure. Ces acteurs peuvent être des associations spécialisées du lien étudiants entreprises telle que LA MANU ou des acteurs plus institutionnels tels que les services de relation entreprises des universités,

Ces pistes permettent de compléter des approches telles que le développement de l'alternance dans ces entreprises, ou le travail en lien avec des organismes de formation telles que les écoles d'ingénieurs.

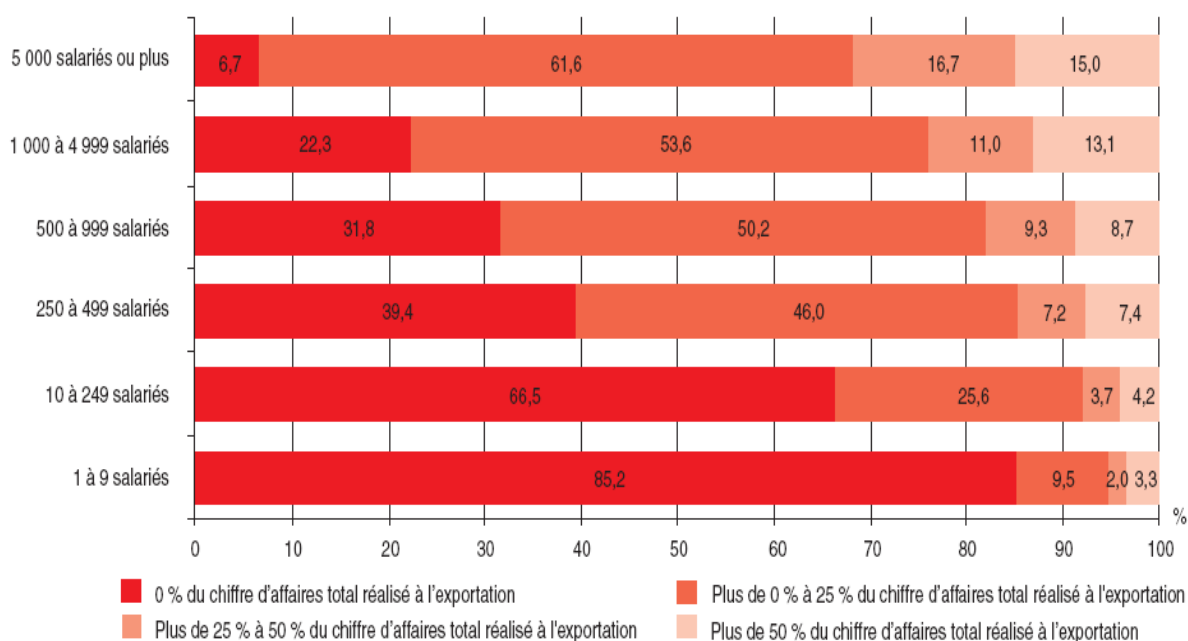
CHAPITRE IV : POTENTIEL DE DEVELOPPEMENT A L'EXPORTATION DES ETI EN ILE-DE-FRANCE

1- Performances à l'exportation : état des lieux

a) La performance à l'exportation des ETI est une caractéristique commune relevée dans plusieurs autres pays. Par exemple, le rapport RETAILLEAU évoquait récemment le lien entre la part des entreprises de plus de 50 salariés dans l'ensemble de l'économie allemande (3 fois supérieur à celui de la France) et le nombre d'entreprises exportatrices (2,8 fois plus qu'en France à population équivalente).

b) S'agissant de l'Ile-de-France, les travaux récents de la DRIRE révèlent que la part du chiffre d'affaires exporté croît avec la taille des entreprises : 61% pour les entreprises de 250 à 499 salariés, 68% pour celles de 500 à 999, et 78% pour celles de 1.000 à 4.999.

Tableau n°1 : Répartition des entreprises franciliennes selon le % de chiffre d'affaires exporté et par tranches d'effectifs



Lecture : 39,4 % des entreprises de 250 à 499 salariés ne réalisent pas de chiffre d'affaires à l'exportation.

Champ : ensemble des entreprises dont le siège est en Ile-de-France.

Source : Insee, Ficus 2006

L'industrie est le secteur qui exporte le plus, a fortiori lorsque les entreprises appartiennent à un groupe, la part du chiffre d'affaires exporté étant beaucoup plus faible pour les entreprises restées indépendantes.

S'agissant des entreprises de 250 à 499 salariés, cœur de la population des ETI franciliennes, seules 20% d'entre elles sont implantées à l'étranger.

Tableau n°2 : Répartition des entreprises franciliennes exportatrices par secteurs d'activité et par natures juridiques

Caractéristiques des entreprises	Entreprises exportatrices (en %)
Secteurs	
Industries	35,1
Commerce	26,6
<i>Commerce de gros</i>	50,9
<i>Commerce autres</i>	14,4
Services aux entreprises	21,2
Autres	6,3
Organisation	
Groupes	53,8
<i>Avec salariés à l'étranger</i>	91,8
<i>Sans salarié à l'étranger</i>	49,9
Entreprises indépendantes	16,4
Ensemble	17,9

Lecture : 35 % des entreprises du secteur de l'industrie exportent.

Champ : ensemble des entreprises dont le siège est en Ile-de-France.

Source : Insee, Ficus 2006

2 - Axes de développement

Particulièrement exportatrices, les ETI le seront encore plus si elles bénéficient d'une part du soutien des pouvoirs publics et de leurs représentants à l'étranger mais aussi de mesures adéquates leur permettant de faire face au même niveau de contraintes que celui de leurs concurrents étrangers.

L'ASMEP-ETI, syndicat professionnel des ETI françaises, propose à cet effet :

- l'échelonnement du règlement de la prime Coface en fonction de l'avancement du marché. Cela éviterait que la mise en place d'une garantie Coface ne pèse trop lourdement sur la trésorerie des ETI exportatrices, et ainsi sur leur niveau de compétitivité ;
- la garantie de l'Etat pour le financement par les banques du BFR des ETI exportatrices solvables ;
- la mise en place d'un organisme d'Etat spécialisé (comme OSEO) ayant pour mission l'émission de cautions de marché directement ou via des contre-garanties (en faisant attention à la maîtrise des délais) ou d'un fonds spécial par l'Etat permettant l'émission de ces cautions.

Par ailleurs, une étude récente du **CAS** réalisée auprès d'un échantillon de plus de 2.300 entreprises démontre **l'impact positif de l'internationalisation des PME et des ETI industrielles sur l'innovation**, surtout lorsque ces entreprises appartiennent à un groupe.

Ces entités ont délocalisé une partie de leur production pour des raisons de coûts (innovation nécessaire dans les procédés), ou subissent une concurrence plus forte les contraignant à innover dans leur gamme de produits pour les adapter à la demande locale. Les ETI sont mieux représentées parmi les entreprises primo-innovantes que parmi celles n'ayant jamais innové, notamment grâce à leur réseau plus étendu du fait d'une appartenance plus fréquente à un groupe.

Au total, **l'internationalisation des entreprises renforce leur capacité d'innovation et inversement l'innovation tire les entreprises à l'international**. Le CAS en appelle ainsi à une **intégration des politiques d'aide à l'internationalisation et à l'innovation**, les dispositifs d'aide à l'internationalisation étant trop souvent déconnectés des autres politiques d'aide au développement des entreprises.

OSEO et UBIFRANCE ont publié une étude sur le même thème auprès de 3.000 clients communs en octobre 2010 et partagent les mêmes conclusions que le CAS quand aux **interactions entre innovation et exportation**. Les principaux enseignements de cette étude sont que :

- plus les entreprises innovent, mieux elles réussissent à l'exportation, les profils des entreprises exportatrices étant multiples ;
- les plus jeunes d'entre elles se créent un marché de niche d'emblée à l'international ;
- les entreprises des secteurs d'activité traditionnels et principalement orientées vers l'Europe avant son élargissement à 27 membres considèrent l'exportation comme une parade défensive à la crise et envisagent d'exporter vers de nouvelles zones ;
- si des compétences à l'export en interne sont un atout important, **l'appui des structures publiques est largement plébiscité, les ¾ des entreprises y ayant recours, de même que le recours aux structures professionnelles avec 50% des entreprises les utilisant ;**
- les structures de développement d'activité dans les pays d'exportation sont trop souvent limitées à la mise en place de simples accords de distribution avec peu d'implantations de filiales. **Trouver des distributeurs locaux et accéder aux financements constituent les principaux freins au développement des exportations.**

Enfin, il est intéressant de remarquer que la propension à exporter davantage à partir d'un seuil de 50% est un facteur de solidité des PME (et donc de leur capacité à croître pour devenir des ETI) comme l'indique EULER-HERMES dans son baromètre publié en novembre 2010.

CHAPITRE V: BESOINS SPECIFIQUES ET LEVIERS DU DEVELOPPEMENT DES ETI EN ILE-DE-FRANCE

1 - Diagnostic et propositions

1.1 Diagnostic

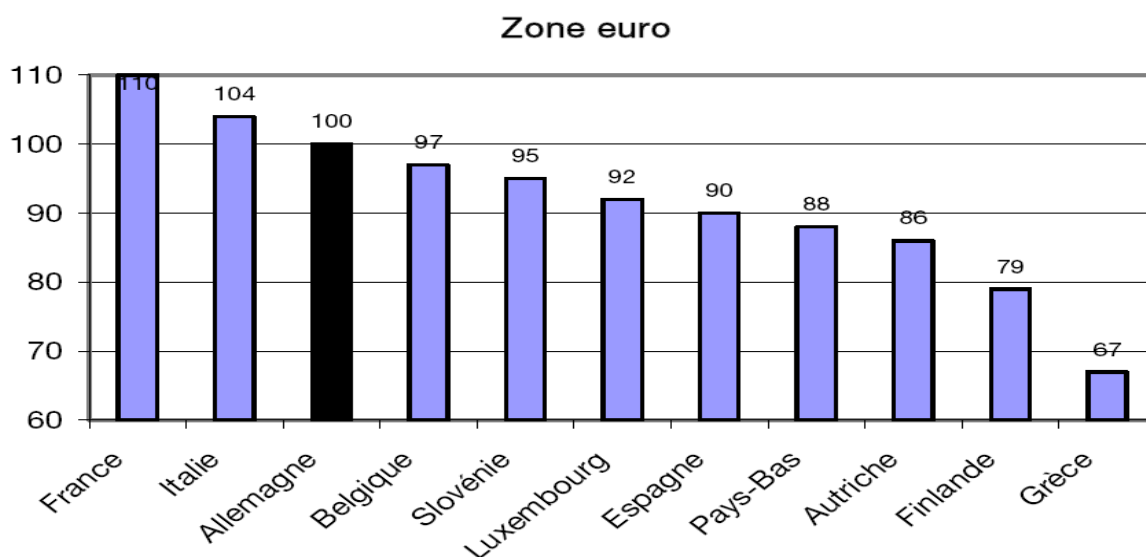
La faible capacité des PME françaises à grandir pour devenir des ETI, et au sein de la population de nos ETI la difficulté pour nombre d'entre elles à dépasser le seuil de 500 salariés, constituent 2 sujets majeurs de réflexion. Depuis plusieurs années, différents organismes (OCDE, Banque de France, Crédit Agricole, KPMG, Ernst&Young, Frost&Sullivan, Institut Montaigne) ont analysé les facteurs-clés de succès des entreprises à forte croissance et les freins au développement des PME. Parmi les freins les plus souvent cités, *le coût total du travail et les difficultés à recruter du personnel s'ajoutent aux autres contraintes* (environnement juridique et réglementaire, effets de seuil, insuffisance de fonds propres, ...etc), et ce quelle que soit la taille des PME. Ainsi, une récente étude de NATIXIS révèle que 7 ans après leur création, le volume d'emploi des entreprises françaises n'a progressé que de +7% contre +22% en Allemagne.

Les travaux récents de comparaison des coûts salariaux **unitaires (Coût total du travail/Volume de la production)** font ressortir ce handicap de la France.

Par exemple, un document de travail récent du Centre d'Analyse Stratégique confirme ce diagnostic et révèle aussi que :

➔ *le coût salarial unitaire de l'industrie manufacturière française était le plus élevé de la zone euro en 2008, supérieur de +10% à celui de l'Allemagne :*

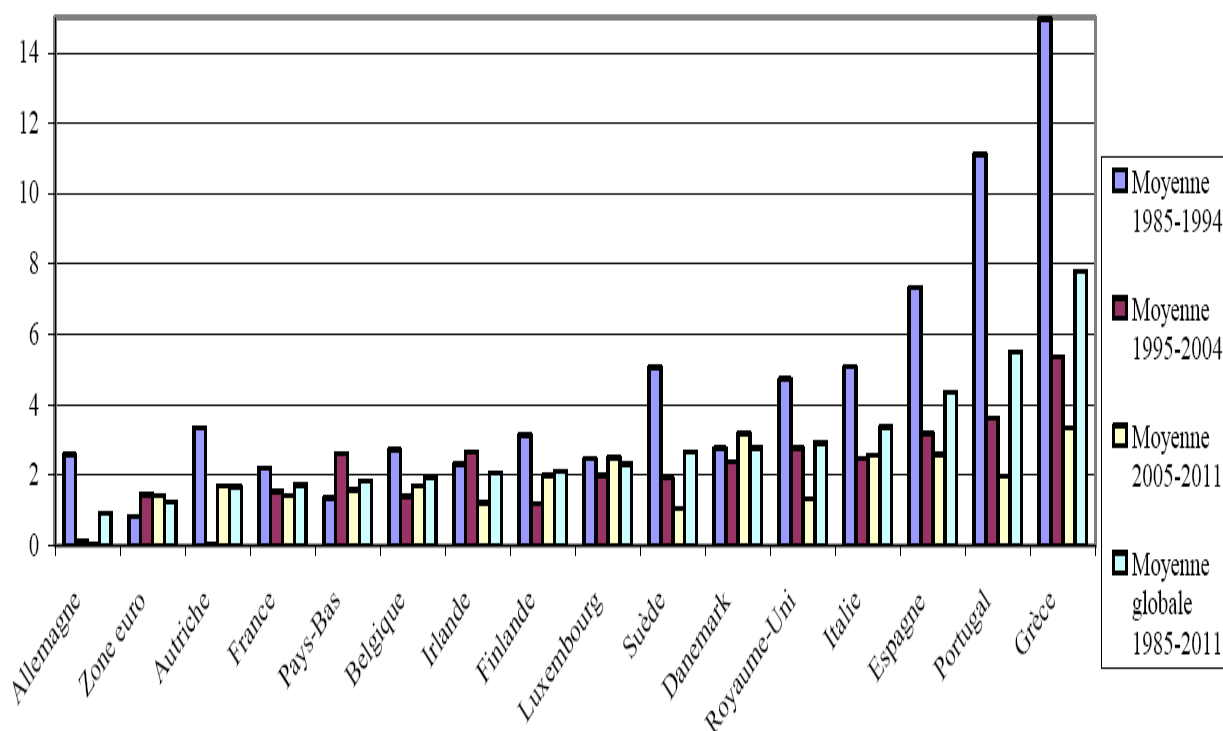
Graphique n°1 : Coûts unitaires de main d'œuvre dans le secteur manufacturier en 2008 (base 100 = Allemagne)



Source : CAS Document de travail Mai 2010

→ Dans l'ensemble de l'économie française, le coût salarial unitaire a quasiment progressé 2 fois plus vite qu'en Allemagne depuis 1985, celle-ci ayant mis en œuvre une politique de modération salariale à partir de 1990 pour compenser le différentiel de productivité important entre l'Est et l'Ouest alors que le taux de change unique pénalisait fortement la compétitivité-coût de l'industrie allemande dès l'après-unification, et qu'au moment de l'introduction de l'euro, le DM apparaissait comme surévalué de 25 à 30% en termes réels par rapport aux autres pays de la zone.

Graphique n°2 : Evolution en % des coûts salariaux unitaires comparés de l'Union européenne (1985-2010)



Source : CAS/OCDE Mai 2010

Le tableau ci-dessous fabriqué à partir des données de l'OCDE (cf. Annexe 7) révèle que depuis 1999, le coût total du travail par unité produite a progressé plus rapidement en France qu'en Allemagne, le différentiel étant moins marqué sur le seul périmètre de l'industrie.

Tableau n°1 : Coût total du travail par unité produite comparé France/Allemagne (base 100 en 1999)

<i>Evolution du coût total du travail par unité produite : comparaison France/Allemagne (source OCDE)</i>											
Total économie	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	Différentiel France- Allemagne cumulé (2008- 1999) en %
France	100	101,6	103,9	107,0	109,0	110,0	112,1	114,3	115,8	118,6	19,0%
Allemagne	100	100,3	100,7	101,0	101,7	100,8	99,9	98,1	97,4	99,6	
Total Industrie	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	
France	100	98,7	98,7	99,6	97,8	98,1	97,6	98,8	99,8	103,6	9,3%
Allemagne	100	98,6	99,5	100,1	99,2	95,2	93,0	90,4	88,7	94,8	
Industrie manufacturière	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	
France	100	98,3	98,7	100,7	98,6	98,8	97,8	99,1	100,1	104,3	10,2%
Allemagne	100	98,3	98,8	100,3	99,0	95,9	93,1	89,5	88,0	94,7	

Source : Calculs à partir des données OCDE Décembre 2010

Dans son rapport de mars 2011 comparant les prélèvements fiscaux et sociaux en France et en Allemagne (page 8), la Cour des Comptes faisait un constat analogue concernant l'amélioration relative de la compétitivité-coût de l'Allemagne par rapport à la France :

« Sa compétitivité-coût s'est significativement améliorée au cours des dernières années 2000. La progression des coûts salariaux unitaires (intégrant à la fois les coûts salariaux horaires et les évolutions de la productivité) a été dans l'industrie française supérieure de 10 points à celle de l'industrie allemande sur la période 2000-2008. L'avantage dont la France disposait en ce domaine au début des années 2000 a disparu ».

Par-delà les freins clairement identifiés et résumés ci-dessus, une enquête de 2008 réalisée par OSEO indiquait que **27% des dirigeants de PME de 10 à 250 salariés déclaraient ne pas souhaiter développer leur entreprise** et que 25% déclaraient ne pas pouvoir la développer.

Plus récemment, le diagnostic établi par plusieurs institutions telles que la CCIP ou l'ASMEP-ETI, et récemment publié dans leurs plates-formes de propositions, complète ces travaux antérieurs et synthétise bien l'ensemble des freins au développement des ETI en France au regard des autres pays.

Plusieurs raisons expliquent cette contre-performance de nos ETI, la principale étant d'ordre fiscal : pendant vingt ans les ETI n'ont pu se transmettre en France et beaucoup d'entre elles ont disparu car elles ont été contraintes à se vendre. Assimilées, par ailleurs, aux PME sans bénéficier des mesures qui leur sont applicables, elles sont également assimilées aux grandes entreprises sans en avoir l'étendue. Elles sont prises entre le marteau et l'enclume et se voient appliquer des réglementations de grandes entreprises totalement inadaptées. Il en résulte une perte de compétitivité qui leur est à long terme souvent fatale, notamment en ce qui concerne leur capacité de développement à l'exportation.

La CCIP insiste également sur la **nécessité d'améliorer l'image des ETI (et en particulier l'image des ETI industrielles) auprès du grand public, souvent méfiant vis-à-vis de l'entreprise familiale.** Ceci constitue un enjeu de communication essentiel pour favoriser le développement des ETI et atteindre l'objectif fixé par le Président de la République de créer 2.000 nouvelles entreprises de plus de 500 salariés d'ici 2012.

Comme le soulignait récemment Hervé NOVELLI à l'occasion de la IX Journée de ETI et de l'entreprise patrimoniale du 29 mars 2010, cette catégorie d'entreprises est porteuse d' **« un capitalisme responsable avec une vision de long terme, une préférence pour l'investissement et une véritable culture d'entreprise. Elles incarnent la stabilité temporelle avec une échelle humaine ».**

1.2. Propositions

L'ASMEP-ETI, la CGPME, la CCIP et différentes institutions ont fait **des propositions opérationnelles pour encourager le développement des ETI existantes et favoriser l'émergence de nouvelles ETI.** Les objectifs premiers de ces propositions sont **d'assurer leur pérennité et d'accroître leur compétitivité.**

1.2.1. Adapter la réglementation sociale

a) Propositions des organisations professionnelles d'employeurs

Sans changer l'esprit des réglementations sociales, il conviendrait de les adapter à la taille et aux réalités des ETI. De nombreuses règles sociales applicables dans les entreprises de taille intermédiaire sont conçues pour les grandes entreprises (cf. propositions détaillées de l'ASMEP-ETI en Annexe 7).

b) Propositions des organisations syndicales de salariés

Les organisations syndicales de salariés considèrent que la législation sociale en vigueur ne constitue pas un frein au développement des ETI et qu'il faut au contraire renforcer les moyens d'action des Instances Représentatives du Personnel pour développer un dialogue social de qualité.

1.2.2. Adapter la réglementation fiscale et l'organisation de la transmission des ETI

a) Le rapport **MELLERIO** publié en octobre 2009 révélait en effet que selon une étude KPMG réalisée à la demande du Ministère de l'économie, moins de 10% des entreprises françaises de plus de 10 salariés sont transmises dans le cadre d'une continuité familiale (72% en Italie, 55% en Allemagne et 58% aux Pays-Bas). O. MELLERIO souligne que le fort enracinement des petites entreprises dans leur territoire (« district » en Italie et « Mittelstand » en Allemagne) et la ruralité favorisent fortement la transmission au sein de la famille.

b) **Constatant que le taux de prélèvements sur les entreprises françaises est de 39% contre 29% dans les autres pays européens et que la fiscalité devrait davantage aider au développement et à la pérennité des ETI françaises, l'ASMEP-ETI propose de :**

- exonérer d'ISF à 95% au lieu de 75% les titres dans le cadre d'un engagement de conservation des titres ;
- exonérer à 95% de droit de succession ou de donation les titres conservés dans un engagement de conservation des titres.

Pour faciliter les transmissions d'ETI, à l'instar de l'Espagne, de l'Angleterre et de l'Italie qui les exonèrent de droits de succession, elle propose également de :

- faciliter l'utilisation du paiement différé et fractionné des droits de mutation ;
- en cas de transmission avec démembrement de propriété, droit reconnu à l'usufruitier, de récupérer l'ensemble des droits de vote à l'issue du délai d'engagement ;
- simplifier le fonctionnement des Pactes Dutreil en permettant des reconfigurations d'actionnaires, en rendant possible la cession de titres pendant la période de l'engagement individuel entre membres ayant été partie de l'engagement collectif.

c) Enfin, s'agissant plus particulièrement de l'Ile-de-France, il convient d'évoquer le retour d'expérience du **fonds OSEO-Région pour la transmission d'entreprise. La transmission d'entreprise représente un enjeu majeur en termes de maintien des emplois et de l'activité notamment en Ile-de-France. Ainsi, 170 000 des 700 000 entreprises franciliennes actuelles seront concernées, dans les dix prochaines années.**

Le fonds régional de garantie « OSEO-Région » peut être mobilisé pour garantir l'emprunt bancaire nécessaire au financement de la transmission. En 2004 et 2005, 167 entreprises ont bénéficié de ce fonds.

Créé en 2000, le fonds régional de garantie « OSEO-Région », alimenté par la Région, intervient de manière complémentaire aux outils préexistants de financement et de garantie Oséo. Il est destiné à soutenir et à financer les investissements nécessaires à la création, au premier développement ou à la transmission des PME en Ile-de-France.

Depuis sa création, le fonds s'est considérablement développé, passant de 18 prêts garantis en 2001 à 910 en 2009. Ainsi, en intégrant les prévisions pour 2010, plus de 3.200 prêts auront été garantis pour un montant total de près de 925 Millions d'euros.

Destiné par ailleurs à favoriser la création et le développement d'entreprises à fort potentiel, le fonds régional de garantie « OSEO-Région » vise aussi à faciliter la reprise d'entreprises, notamment dans les cas considérés comme les plus risqués.

Quatre années après la mobilisation du fonds, 8 % des entreprises bénéficiaires en 2004 et 10 % de celles de 2005 sont en situation de défaillance, c'est-à-dire en redressement ou en liquidation judiciaire. Les entreprises bénéficiaires de la garantie appartiennent, pour 23 % d'entre elles, au secteur industriel, contre 7 % pour l'ensemble des entreprises franciliennes. Par ailleurs, seules 17 % des entreprises qui ont recours au fonds sont localisées à Paris alors que la capitale concentre 44 % des entreprises franciliennes.

En moyenne, **la mobilisation du fonds aurait un effet bénéfique de 2,9 emplois salariés créés ou maintenus par entreprise, deux ans après l'opération.** Ainsi, les entreprises aidées auraient réalisé une progression moyenne de 1,8 salarié par entreprise alors qu'elles en auraient perdu en moyenne 1,1 en l'absence de garantie OSEO-Région. La mobilisation du fonds aurait donc à la fois évité des destructions d'emplois et permis des créations dans des entreprises a priori plus fragiles que la moyenne.

1.2.3. Renforcer le financement des PME et des ETI

a) Un emploi dans l'industrie génère deux à cinq emplois dans les services et la sous-traitance. L'ASMEP-ETI propose :

- la création d'une garantie spécifique pour l'obtention de crédits bancaires à long terme, sur 10 ou 15 ans, avec des taux bonifiés ainsi que la mise en place d'un fonds spécifique pour aider le rachat d'entreprises par les ETI et leur redémarrage au sortir de la crise ;
- l'exonération d'ISF pour les comptes courants d'associés bloqués pendant au moins deux ans ;
- le renforcement des structures de soutien financier (FSI – OSEO) ;
- la création d'un fonds spécifique pour aider le rachat d'entreprises par les ETI. Ce fonds accorderait des facilités de paiement aux ETI ou se porterait garant de celles-ci ;
- la création d'un marché obligataire pour les ETI.

b) Dans sa plate-forme de propositions, la CCIP suggère également de faciliter l'accès et la sortie des marchés boursiers aux ETI et d'encourager l'entrée des investisseurs de long terme dans le capital des PME et des ETI :

- accompagnement des dirigeants d'ETI sur les marchés boursiers, notamment par des actions pédagogiques pour leur expliquer les avantages de la cotation, et par un appui aux dirigeants d'entreprises cotées dans l'accomplissement des formalités auprès de l'AMF (préparation des prospectus et notes détaillées, conseils juridiques),
- allègement des contraintes réglementaires du compartiment C d'Euronext ayant conduit de nombreuses entreprises de ce compartiment à se retirer du marché boursier parfois contre le gré de leurs dirigeants, et à terme création d'une cote unique pour ces valeurs et celles d'Alternext,
- pour faciliter la sortie de la Bourse, à l'instar de beaucoup de pays européens, permettre le squeeze out à 90% au lieu de 95%,

- mise en place d'un SBA boursier européen définissant un statut européen de valeur moyenne, posant ainsi les jalons d'un marché européen intégré pour les PME et les ETI,
- rationaliser l'organisation du système public de soutien au financement des PME et des ETI, en ouvrant les comités d'investissement à des représentants des PME et des ETI pour renforcer leur indépendance.

Enfin, la **CCIP** préconise de faire de l'adoption de la *Société Privée Européenne* (projet MEDEF-CCIP) une priorité pour offrir aux PME en phase de croissance et aux ETI une structure juridique leur permettant d'opérer aisément sur l'ensemble du territoire de l'Union européenne. Les entrepreneurs pourraient ainsi utiliser un ensemble de règles communes du droit des sociétés dans les 27 Etats membres, en réduisant les dépenses administratives et financières, alors que les ETI sont généralement contraintes aujourd'hui de créer des filiales dans l'ensemble des pays où elles veulent exporter.

c) Par ailleurs, la **CGPME** suggère de mettre à la disposition des ETI les fonds non utilisés pour le financement des PME (LDD, assurance vie). Elle propose également d'instaurer un taux préférentiel d'impôt sur les sociétés sous condition d'affectation des bénéfices en fonds propres et d'optimiser le dispositif de réduction de l'ISF en faveur de l'investissement dans les PME et les ETI. S'agissant du crédit impôt recherche, la CGPME préconise de pérenniser son remboursement accéléré et d'élargir son assiette aux dépenses liées directement à un processus d'innovation dans les ETI.

d) Enfin, la mise en œuvre exceptionnelle jusqu'à fin 2010 des outils d'**OSEO** de garantie de prêts bancaires en direction des ETI dans le cadre du plan de relance, pourrait être prolongée voire pérennisée sous réserve de compatibilité avec la législation européenne, avec des montants moyens plus importants afin d'en renforcer l'attractivité pour les ETI.

1.2.4 Gouvernance et responsabilité sociétale des entreprises (RSE)

Le rapport de M. FRANTZ publié le 10 octobre 2010 par la **CCIP** en partenariat avec **l'Institut Français des Administrateurs** suggère 2 leviers de croissance importants pour les ETI :

a) L'amélioration de la gouvernance des ETI passe par plusieurs outils, tels que l'ouverture de leurs conseils à des administrateurs indépendants, et s'agissant des ETI patrimoniales, la désignation au sein du Conseil d'Administration d'un « référent familial » dont la mission consisterait à assurer les liens entre l'entreprise et les membres de la famille, et la rédaction d'une charte de famille permettant de structurer les liens familiaux,

b) Inscrire les ETI dans une dynamique de croissance durable par la prise en compte de la **responsabilité sociétale des entreprises**, en les informant sur les apports de la RSE (bases de données, sensibilisation des pouvoirs publics en direction des ETI) et en suscitant des partenariats avec les pouvoirs publics et la société civile favorisant le développement des ETI. En effet, **la RSE est particulièrement adaptée aux ETI, leur capacité à se projeter dans le long terme les rendant plus aptes à intégrer le développement durable dans leur stratégie**. La RSE constitue également un fort **moteur de croissance par l'innovation**, incitant les ETI à repenser leur business model en remettant à plat tout ou partie de leurs processus tout au long de leur chaîne de valeur (R&D, production, distribution).

1.2.5 Partenariats divers

a) A travers Pacte PME, mis en œuvre en 2006 dans le cadre d'un partenariat entre **OSEO** et le **Comité Richelieu**, les pouvoirs publics facilitent les relations des grands comptes avec des PME innovantes à fort potentiel de croissance susceptibles de devenir demain des ETI, notamment par la préconisation de bonnes pratiques (motivation individuelle des acheteurs, politiques volontaristes d'allotissement sur certains secteurs d'achat, allégement des procédures,...).

Ainsi, en 2008, les achats attribués par les grands comptes signataires représentaient près de 20% de leurs achats, le double depuis le démarrage du Pacte PME. L'évolution de Pacte PME et son ouverture à d'autres acteurs ont clairement pour ambition de contribuer à la création d'un *Mittelstand* français.

b) La CGPME suggère d'autres formes de partenariat entre PME au sein de « groupements ETI », lesquels rassembleraient autour d'un projet collectif, différentes entités à fort potentiel de croissance susceptibles de devenir individuellement demain des ETI, ces entités rassemblées pouvant disposer d'aides, d'exonérations ou d'outils réservés exclusivement aux PME.

1.2.6 Accès aux marchés publics

a) Sur ce point, l'ASMEP-ETI propose notamment :

- l'application effective de la règle d'attribution au « mieux-disant » par opposition au « moins disant » ;
- l'indemnisation des frais d'études proportionnellement aux dépenses des candidats;
- l'allotissement ;
- l'accélération des procédures d'attribution.

b) Sollicité en 2007 par le Gouvernement pour ouvrir davantage les commandes publiques aux PME innovantes, le **Comité RICHELIEU** après avoir souligné les discriminations qui pèsent sur cette catégorie d'entreprises (défaut d'information, globalisation des achats publics, risque), proposait un certain nombre d'actions susceptibles de desserrer l'accès de ces PME innovantes à la commande publique :

- à offres égales, donner la priorité pour tous les marchés publics aux PME innovantes ;
- réserver aux PME innovantes une partie des petits marchés publics de certains grands acheteurs ;
- à offres égales, donner la priorité aux PME innovantes pour l'ensemble des marchés de R&D exclus du code ;
- réserver aux PME innovantes une partie des marchés de R&D de certains grands acheteurs ;
- permettre aux acheteurs publics d'imposer une part de sous-traitance à des PME innovantes ;
- faire de la part de la sous-traitance confiée aux PME innovantes un critère de choix des offres ;
- fixer aux acheteurs publics un objectif d'augmentation de la part des PME innovantes dans la commande publique.

Suite à ces propositions, l'enquête réalisée par le même **Comité Richelieu** en octobre 2010 auprès des PME innovantes révélait qu'une majorité des entreprises interrogées considère que la volonté du Gouvernement de **réserver 15% des achats publics de haute technologie aux PME innovantes** (cf. article 26 de la LME et décret du 20 février 2009) serait efficace pour leur développement.

2 - Rôle de la Région Ile-de-France : état des lieux et évaluation des dispositifs existants d'aides aux entreprises

2.1 Synthèse des aides publiques accessibles aux ETI

a) **Les ETI sont exclues de l'essentiel des aides aux entreprises**, conformément à la législation communautaire qui les réserve aux PME. Depuis 2008, notamment en raison de la crise, un certain nombre de dispositifs ont néanmoins été mis en place pour leur permettre de passer cette période difficile puis de faciliter leur développement.

En particulier, en matière de soutien à l'innovation, les ETI bénéficient d'aides jusque-là réservées aux grandes entreprises, et distribuées par OSEO dans le cadre d'un programme recentré sur les ETI.

S'agissant des besoins de financement exceptionnels pour faire face à la crise, le Gouvernement a mis en place avec OSEO et le Fonds Stratégique d'investissement différents outils (soutien à l'assurance-crédit, instruments de quasi-fonds propres).

Enfin, les ETI sont soutenues dans le développement à l'exportation, étant désormais rendues éligibles à l'assurance-prospection fournie par la COFACE, et en étant bénéficiaires de l'outil Cap Export mis en place en 2009.

b) La faiblesse des relais publics offrant au dirigeant d'une ETI une écoute et un accompagnement transversal sur les différentes problématiques de la stratégie, de l'innovation, du financement, du social, constitue également un frein essentiel au développement des ETI. Les DIRECCTE appliqueront dès 2010 une recommandation du rapport Retailleau, consistant à mettre en place un référent au sein de l'Administration capable d'orienter et de conseiller les chefs d'entreprise de taille intermédiaire sur les différents dispositifs, et de faciliter leurs relations avec les pouvoirs publics, passant ainsi d'une logique de « guichet » à une logique de « service ».

2.2. Quelques exemples d'évaluation des aides publiques régionales aux entreprises

a) En province

En collaboration avec l'INSEE, plusieurs régions (Franche-Comté, Limousin, Nord-Pas-de-Calais, Midi-Pyrénées, Rhône-Alpes) ont cherché à mesurer l'impact des aides régionales s'adressant aux TPE et aux PME. A partir d'un échantillon d'entreprises éligibles (groupe témoin) ayant les mêmes caractéristiques (taille, secteur, nombre d'emplois, ...) que celles ayant bénéficié des aides mais n'y ayant pas eu recours, l'évolution de plusieurs paramètres (valeur ajoutée, emploi, investissements...) est simulée à l'horizon de plusieurs années, en 2 ou 3 étapes.

L'ensemble de ces travaux révèle que les entreprises ayant bénéficié des aides ont connu un développement plus rapide que celles éligibles mais ne les ayant pas sollicitées, sans qu'il soit possible de mesurer l'impact propre de ces dispositifs.

b) En Ile-de-France

Selon la même méthodologie que les études réalisées en province, l'efficacité de 6 dispositifs d'aides qui s'adressent aux TPE et aux PME a également été mesurée en Ile-de-France, concernant une population de 1.200 entreprises aidées en 2004 et en 2005. Ces outils ont pour objectif d'aider les entrepreneurs en les conseillant et en finançant leurs projets par l'octroi de prêts, de garanties ou l'apport de fonds propres. Ces dispositifs ont contribué à créer de nombreux emplois, plus de la moitié des entreprises ayant créé des emplois nets 2 ans après l'aide, sans qu'il soit possible cependant de déterminer avec certitude l'effet propre des aides.

- Fonds d'investissement Cap Décisif et Ile-de-France Capital
- Réseaux locaux de Business Angels
- Scientipôle Initiative
- Plate-forme France Initiative
- Prêts d'honneur des associations des réseaux Entreprendre et AFACE
- Fonds régional de garantie OSEO-Région.

2.3. Présentation des dispositifs existants et de leur pilotage en Ile-de-France

Il n'existe pas à proprement parler d'outils à destination des ETI, les dispositifs étant réservés aux TPE ou PME définies selon la législation communautaire (moins de 250 salariés, chiffre d'affaires inférieur à 50 millions d'€ ou total de bilan n'excédant pas 43 millions d'€). Cependant, un certain nombre de ces outils sont accessibles aux PME à fort potentiel de croissance et susceptibles de devenir des ETI, en les aidant à franchir un cap de leur développement. **Après échanges avec les experts de la DDEE de la région Ile-de-France (Unité Développement Economique), les outils les plus susceptibles d'intéresser les PME se situant aux franges de la catégorie des ETI en Ile-de-France sont les suivants** (les autres dispositifs intéressants davantage les petites PME sont décrits sommairement en annexe 4).

2.3.1 PM'Up : accompagnement et financements pour soutenir les ambitions de développement des PME à fort potentiel

a) Description

Avec le programme PM' up lancé en 2008, la Région aide les PME franciliennes à développer leur performance et à viser le plus haut niveau de la compétition mondiale. Environ 200 PM' up sont sélectionnées chaque année, issues de l'ensemble des secteurs d'activité (365 bénéficiaires au titre des 2 premiers exercices sur 700 candidats). Les aides, pouvant aller jusqu'à 250 k€, sont versées au fur et à mesure des dépenses. Les lauréats sont désignés par un jury, composé de personnalités qualifiées, qui sélectionne prioritairement les projets des entreprises :

- embauchant plus de 20 salariés,
- prévoyant une croissance de plus de 50% des effectifs et du chiffre d'affaires en 3 ans,
- s'inscrivant dans une démarche sociale et environnementale durable.

Parmi les lauréats de PM 'Up, la Région a identifié **une trentaine de PME à fort potentiel et/ou ayant d'ores et déjà une dimension internationale, se situant aujourd'hui aux franges de la catégorie des PME et susceptibles de rejoindre la population des ETI** : ENABLON (logiciels de maîtrise des risques, 182 salariés), Laboratoires NUXE (produits de beauté, 200 salariés), SOLAIRE DIRECT (énergie photovoltaïque, 238 salariés),

Le règlement 2011 du dispositif évolue sensiblement, avec un renforcement de la dimension stratégique (soutien régional par axe de développement et non plus par action concrète), et un renforcement de la dimension RSE.

Contacts : RIF DDEE

b) Evaluation et pilotage

Chaque bénéficiaire de PM'Up fait l'objet d'un accompagnement et d'une enquête annuelle. Depuis 2008, environ 1/3 des entreprises embauchaient moins de 20 salariés avant leur entrée dans le dispositif, la population des entreprises lauréates comprenant actuellement 35 salariés en moyenne. Par rapport à un effectif d'environ 13.000 salariés au départ, ces entreprises ont créé 1.650 emplois à ce jour, soit un taux de création nette de près de 13%.

En outre, la Région encourage les lauréats de PM'Up à se constituer en réseau : création de la **plateforme francilienne « Financer sa boîte »** regroupant différents partenaires (Région Ile-de-France, OSEO, la DRIRE et la CRCI), outil permettant aux entreprises et porteurs de projets franciliens désirant ouvrir leur capital, de rencontrer des investisseurs potentiels.

2.3.2. Outils de financement en fonds propres et de garantie

a) Description

Fonds de garantie OSEO Région : PME et futures PME

La Région et OSEO se sont associés dans un fonds régional de garantie qui permet aux bénéficiaires d'accéder à des prêts et garanties de prêts bancaires.

Objectifs :

- soutenir la création, le développement initial des entreprises à fort potentiel;
- favoriser la reprise des TPE et PME ;
- renforcer la trésorerie des TPE et PME.

Ainsi, en complément d'OSEO et en partage de risques, la Région intervient pour garantir des prêts bancaires concernant principalement des projets de développement à long terme, plus généralement portés par des petites PME. La moyenne des prêts garantis par la Région se situe autour de 300/350 k€, pouvant aller jusqu'à un maximum de 1,5 M€, le maximum des financements garantis étant de 70%. Chaque année, ce fonds de garantie examine environ 1.000 dossiers, leur nombre ayant sensiblement augmenté depuis 2009. De l'ordre de 3000 entreprises ont bénéficié de ce type de garanties depuis 2001. En 2010, 300 M€ de prêts ont été co-garantis avec OSEO, avec un objectif d'engagements de 1 Md€ pour les 4 prochaines années. L'ambition de la Région est de faire monter cet outil en puissance, en faisant passer sa dotation de 50 millions d'€ aujourd'hui à 100 M€

Contacts : OSEO et RIF DDEE

CapDecisif : de 200 k€ à 2,5 M€ pour faciliter le démarrage des PME de haute technologie

Ce fonds commun de placement régional, spécialisé dans le financement des projets de hautes technologies (technologies de l'information, logiciels, sciences de la vie, biotechnologies, sciences de l'ingénieur, énergie et environnement), peut apporter aux très jeunes PME de 200 k€ à 2/2,5 M€ (en cumul d'aide) pour faciliter leur démarrage. 25 entreprises ont été financées à ce jour, après sélection des projets par un Comité d'investissement (environ 1/3 des dossiers soumis ont été retenus). 80% des entreprises aidées sont issues des pôles de compétitivité.

La Région a également pour objectif de tripler la dotation de ce fonds d'amorçage (augmentation de 25M€s'ajoutant aux 16 M€actuels).

Les gestionnaires du fonds enregistrent en moyenne un échec sur 3 projets aidés.

Contacts Cap Decisif Management

Ile-de-France Capital : jusqu'à 1 M€ en fonds propres pour des PME en phase de reprise, de développement ou confrontées à des difficultés conjoncturelles.

Cette société de capital investissement est susceptible d'apporter jusqu'à 1 M€ en fonds propres (actions) ou quasi-fonds propres (obligations convertibles en actions) à des PME de moins de 250 salariés en phase de reprise ou de développement. Elle peut intervenir dans des entreprises structurellement saines mais confrontées à des difficultés conjoncturelles liées aux modifications de l'environnement économique ou à leur repositionnement technologique ou commercial. Les interventions du fonds concernent essentiellement des projets compris entre 500 k€ et 1 M€, la Région intervenant en partenariat avec des banques régionales mutualistes bien ancrées en Ile-de-France.

Les projets, apportés par veille économique des collaborateurs et des actionnaires du fonds ou directement par des entrepreneurs, sont sélectionnés par un Comité d'investissement recherchant un consensus entre les actionnaires du fonds, avec un horizon d'engagement à long terme de 7 à 8 ans.

Environ 1/3 des dossiers soumis (une quinzaine par an) sont retenus, dans une logique d'accompagnement dans la durée. 200 entreprises (en général de petites PME) ont été financées depuis l'origine du fonds (1995), lequel gère actuellement 40 dossiers actifs.

La Région a pour objectif d'accroître les moyens de ce fonds en faisant passer sa dotation de 17 à 100 M€ et d'augmenter le « ticket » pris au capital des entreprises, dans la limite de 50%, les 50% autres devant être d'origine privée.

Contact : Ile de France Capital- RIF DDEE

b) Evaluation et pilotage

Il est délicat aujourd'hui de faire un retour d'expérience complet de ces outils divers et variés, la crise de 2008-2009 au demeurant pas terminée à ce jour ayant pu affecter fortement l'activité et le coût du risque de tel ou tel dispositif.

2.3.3. Plans filières

a) Description

La Région impulse et soutient, avec l'État, une dynamique de « plans filières », programmes de structuration, d'animation et de développement stratégique pluriannuel des principaux secteurs économiques de l'Ile-de-France :

1. Optique et systèmes complexes
2. Sciences de la vie.
3. Transports et mobilité
4. Industrie de la création
5. Services à la personne.
6. Services financiers.
7. Tourisme et loisirs.
8. Éco-activités.
9. Mécanique.

Ces programmes sont organisés progressivement autour des grands acteurs concernés (pôles de compétitivité, organismes professionnels, chambres consulaires...). A partir d'un diagnostic et d'une **vision partagée par l'ensemble des acteurs** pour identifier les leviers de développement, l'objectif est de concevoir et proposer aux PME de ces filières des actions collectives structurantes dans des domaines stratégiques, tels que la gestion prévisionnelle des emplois et des compétences, l'intelligence économique, le développement commercial et/ou à l'international, les gains de productivité, l'innovation et les transferts de technologie, financées conjointement par l'Etat et la Région Ile-de-France.

Les actions d'accompagnement et d'incitation au regroupement prévues par les plans filières poursuivent deux objectifs principaux :

- Maintien et renforcement du tissu industriel de PMI (automobile, mécanique, aéronautique notamment),
- Développement de l'innovation.

En 2009, 5 plans filières sont d'ores et déjà opérationnels et profitent à des centaines de PME franciliennes : Mécanique (autour du Comité mécanique Ile-de-France), Optique et système complexe (System@tic), Contenus numériques (Cap Digital), Aéronautique et spatial (ASTech), Automobile (Mov'eo), Industries créatives (autour des organisations professionnelles représentatives du secteur de la mode et des métiers d'art).

Aussi souvent que possible, les pôles de compétitivité jouent le rôle de tête de réseau et de coordonnateur pour la mise en œuvre des plans filières.

Les montants d'intervention s'échelonnent en moyenne entre 500 et 750 k€ de subventions de la Région par an et par plan filière, le maximum étant fixé à 1,2 M€ dont 80% d'origine publique (Etat et Région à parité) et 20% d'origine privée (comprenant la contribution des CCI).

Une douzaine d'actions sont menées chaque année concernant 5 ou 6 acteurs. Le montant moyen de l'aide aux entreprises, toutes actions confondues, est de l'ordre de 200 k€ par entreprise.

Par-delà les montants financés, l'intérêt des acteurs d'un plan filière est la **mise en réseau** facilitant l'information, les échanges, les opportunités de développement économique, les actions à l'export et le regroupement des PME/PMI pour répondre aux appels d'offres lancés par les acteurs publics et les grandes entreprises.

L'initiative des plans filières étant récentes, aucun bilan ne peut en être encore tiré.

La nouvelle Stratégie Régionale de Développement Economique et d'Innovation (SRDEI) devrait toutefois apporter des inflexions notamment en mettant davantage l'accent sur les filières industrielles et sur le développement environnemental et social.

Contacts : RIF DDEE

b) Evaluation et pilotage

L'animation des filières est assurée par un secrétariat, qui peut être confié à un pôle de compétitivité. Des comités de pilotage pour chaque filière se réunissent plusieurs fois par an afin notamment :

- de suivre l'avancement des actions de la filière à partir de différents indicateurs. Par exemple pour une action de communication : nombre de visites sur les sites web, nombre de demandes pour bénéficier des actions, nombre de participants aux événements organisés dans le cadre du plan filière, nombre de références dans la presse et les media ...,
- de suivre par action et par financeur (Etat, région, acteurs privés), l'avancement des dépenses.

Comme pour PM'Up et les pôles de compétitivité, il faut aussi rappeler au-delà des aides financières les effets induits dont bénéficient les acteurs de la filière, par la mise en réseau facilitant les échanges notamment pour les PME et ETI.

3 - Propositions du CESER d'Ile-de-France pour favoriser le développement des ETI

Au regard de ce qui précède, les propositions du CESER pour favoriser la croissance et le renforcement du tissu d'ETI franciliennes sont le fruit de multiples échanges avec les acteurs (banques, CCIP, Région Ile-de-France, Ministère de l'Economie, ASMEP-ETI,...) susceptibles de contribuer au développement des ETI en Ile-de-France, et d'une analyse bibliographique très riche sur le sujet (cf. annexe n°1).

Les propositions énoncées ci-dessous sont principalement qualitatives et de portée à moyen et long terme. Elles visent principalement à :

- ➔ Améliorer l'attractivité : attractivité de l'Ile-de-France pour les ETI et attirance des ressources (humaines, financières,...) pour se diriger vers les ETI,
- ➔ Améliorer les méthodes d'appui et d'accompagnement des PME à potentiel susceptibles de devenir des ETI à brève échéance, et des ETI de petite taille (rappel : 2/3 des ETI franciliennes emploient moins de 500 salariés et 23% moins de 250 salariés) pour atteindre une taille critique leur permettant d'innover davantage, de s'implanter à l'étranger, et de mieux résister aux retournements conjoncturels. Rappelons également qu'une fraction non négligeable de dirigeants de PME (23% pour la France entière) ne souhaite pas développer leur entreprise. Enfin, l'amélioration des dispositifs d'appui devrait permettre aux dirigeants de franchir des « barrières invisibles » au développement de leur entreprise (franchissement de seuils réglementaires, changements d'organisation, évolution du système de production et du système de gestion, diversification des compétences...)

3.1. Créer un environnement général plus favorable aux entreprises et renforcer l'attractivité de l'Ile-de-France

Les aides spécifiques aux entreprises sont certes utiles. Mais l'important est probablement de créer un environnement favorable pour leur naissance, puis pour leur croissance, en particulier en matière de :

- **formation professionnelle et d'apprentissage** afin qu'elles trouvent les compétences requises à court, moyen et long terme : renvoi au schéma régional des formations pour rechercher une optimisation de l'adéquation emploi/formation, l'Ile de France connaissant, en la matière, d'importants décalages ;
- **transports** (pour l'approvisionnement des entreprises et leurs salariés) : renvoi au débat actuel sur le développement et la modernisation des transports en Ile-de-France : plan régional de mobilisation, Arc Express, Grand Paris, politique du fret...);
- **disponibilités foncières et immobilières** : nécessité de conserver des terrains et des locaux pour les entreprises (en particulier aux endroits stratégiques des réseaux de transport et sans les renvoyer de plus en plus loin du cœur de l'agglomération) en les mettant à l'abri de la concurrence en matière de prix foncier des autres affectations du sol (logement et équipements). Cette question soulève à la fois un problème d'urbanisme et un problème financier ;
- **logement** : des logements de toutes catégories au plus près des activités pour réduire autant que possible les déplacements domicile/travail.

3.2 Mieux connaître les besoins réels des PME franciliennes susceptibles de devenir des ETI : le préalable d'un diagnostic partagé

Les obstacles à franchir pour passer d'une PME à une ETI sont multiples et mal connus. Ils ne sont pas que financiers (financements et garanties financières à réunir, structure du capital à faire évoluer). Ces obstacles peuvent aussi être d'ordre psychologique (intentions et volonté des chefs d'entreprise), réglementaire et social (effets de seuil dans l'application de la réglementation du travail), économiques (niveau de CA et perspectives de croissance), RH (niveau de compétences des collaborateurs et du dirigeant). Améliorer la connaissance de ces divers obstacles constitue un préalable pour définir des outils d'appui et d'accompagnement adaptés.

Une meilleure connaissance de ces obstacles ne peut être que le résultat d'une **réflexion partagée associant les entreprises, leur représentation professionnelle, les partenaires sociaux ainsi que les CCI et les pouvoirs publics, Etat et Région.**

L'objectif pourrait être de déboucher sur des **états généraux des ETI franciliennes** permettant de partager un diagnostic et de définir, avec les différents acteurs, des orientations d'action permettant de **répondre à des besoins réellement exprimés.**

3.3. Améliorer les méthodes d'accompagnement et d'appui aux PME et aux ETI

PME et ETI créent de l'emploi plus que les grands groupes. ¼ des ETI françaises (plus de 1000) sont localisées en Ile-de-France. C'est en appuyant leur multiplication et en accompagnant leur croissance que la Région Ile-de-France peut espérer réduire le chômage, en particulier le chômage des jeunes. Comme l'appui direct aux ETI n'est pas réglementairement possible, **la stratégie pourrait être de mieux cibler les interventions régionales sur les PME à potentiel susceptibles de devenir des ETI ce qui impliquerait:**

- d'ajuster les critères de l'aide régionale,
- d'adapter la méthode régionale d'intervention,
- de rechercher avec tous les acteurs à allonger la détention des participations au capital.

3.3.1. Ajuster les critères de l'aide régionale

Si l'objectif est bien de mieux centrer les interventions régionales sur celles des PME qui sont susceptibles de devenir des ETI, l'aide régionale devrait être ciblée sur les entreprises qui :

- ont choisi **la spécialisation et la concentration de leurs activités sur un cœur de métier** ;
- proposent **un projet de développement à long terme**, expression d'une culture collective d'innovation et d'adaptabilité au changement, **associant** :
 - **les partenaires sociaux au sein de l'entreprise** afin de s'assurer que, directement et indirectement, ils accompagneront le changement et y participeront activement ;
 - **des partenaires financiers prêts à s'engager sur une période de détention de leurs participations au capital pouvant aller jusqu'à 10 à 15 ans** au lieu des 5/7 classiques, dans une logique de « capitaux patients » en particulier s'il s'agit d'un projet industriel.

- exportent déjà ou ont **un projet précis et crédible de développement à l'export** ;
- présentent **un fort ancrage territorial doublé d'un caractère patrimonial**, les sociétés de personnes bien implantées dans leur terroir étant a priori moins « volatiles » que les autres et affichant des performances en moyenne supérieures aux entreprises non patrimoniales ;
- consacrent **une part significative de leurs dépenses à la R & D** (10 à 15%) ;
- s'organisent en **réseaux, voire se regroupent**, pour développer des coopérations (notion de services communs) et des partenariats, en particulier avec la recherche et l'enseignement supérieur (universités et grandes écoles), en vue de constituer, comme en Allemagne, des « grappes » d'entreprises afin de réduire leur isolement et d'unir leurs forces.

3.3.2. Adapter la méthode régionale d'intervention

La méthode régionale d'intervention pourrait reposer sur les principes suivants :

- plutôt que de développer systématiquement des dispositifs propres d'intervention, **s'appuyer (et appuyer) chaque fois que possible sur les CCI et les autres organismes intervenant en appui des entreprises** (pôles de compétitivité, associations et syndicats professionnels en particulier) afin d'accroître l'efficacité de leurs actions ;
- avant de les aider directement, **inciter les entreprises à s'auto-organiser en appuyant les organisations professionnelles** qui développent des actions concrètes en matière de conseil, d'expertise, de formation (en particulier des dirigeants), de diagnostic RH, d'intelligence économique, d'appui au management, de veille technologique...
- **lorsque des aides spécifiques sont malgré tout créées pour compléter les dispositifs existants, les mettre à disposition des entreprises pour leur permettre de réaliser plus facilement des projets qu'elles ont définis plutôt que les contraindre à rentrer dans un schéma préétabli.** En d'autres termes, il conviendrait de privilégier et de généraliser un mode d'intervention fondé sur une **logique de projet⁷ plutôt que sur une logique de guichet**, même s'il est unique, ce qui n'est, en fait, jamais le cas en raison des pesanteurs administratives. Il appartient à la Région Ile-de-France de fixer un cadre pour que les propositions des entreprises tendent vers le même objectif ;
- **simplifier le régime des aides, le rendre plus lisible, plus accessible**, en s'efforçant de rendre compatibles la logique administrative et la gestion du temps et des moyens (limités) de l'entreprise. Parmi les dispositifs actuels auxquels la population de grosses PME est éligible, les montants ne sont souvent pas à la hauteur des enjeux pour franchir une étape de développement supplémentaire et rejoindre la population des ETI.
- **éviter le saupoudrage et concentrer les efforts sur quelques cibles privilégiées** définies en concertation avec les syndicats professionnels et les partenaires sociaux.

⁷ C'est déjà le cas pour PM'UP.

- **assurer un suivi régulier** des entreprises aidées aux fins d'évaluer les interventions régionales et d'instruire leur éventuel ajustement en toute connaissance de cause.

- **appuyer les organisations professionnelles auprès de l'Etat pour améliorer les modalités juridiques et fiscales concernant la transmission/succession des PME** patrimoniales et familiales, même si, en Ile-de-France, elles sont plutôt moins nombreuses que dans les autres régions françaises.

3.3.3. Rechercher avec tous les acteurs financiers à allonger la détention des participations au capital

Il est souhaitable de pouvoir allonger ces participations jusqu'à 10 à 15 ans si nécessaire, le choix ne relevant pas seulement de l'investisseur financier, l'horizon temporel dépendant également du projet en lui-même, mais aussi de la situation de l'entreprise et de l'entrepreneur (aspect patrimonial).

ANNEXES

ANNEXE 1 : Personnalités et organisations professionnelles rencontrées/Remerciements

Auditions

Marielle DHUNE : INSEE, Direction Régionale Ile-de-France - 3 juin 2010

Rencontres

Etienne BERNARD : Président du Groupe des Industries Métallurgiques de la Région Parisienne/Président du Comité TPE/PME/ETI du MEDEF

Jean-Luc BIACABE : CCIP-Directeur du Pôle de Politique Economique et Financière

Fabienne BRILLAND : CCIP-Responsable du département Economique et Financier, Pôle de Politique Economique et Financière

Didier CADIN : DGCIS - Sous-direction de la prospective, des études économiques et de l'évaluation

Dominique CAIGNART : Directeur Régional Ile-de-France OSEO

Grégoire DUPONT-TINGAUD : Région Ile-de-France, Unité Développement Economique, Adjoint, au Chef de service « Filières, mutations économiques et solidarités »

Jean-Yves DURANCE : CCIP-Vice-Président Congrès-salons

Anne GUERIN : Directrice Régionale Ile-de-France Ouest OSEO

Jean-Eudes du MESNIL du BUISSON : Secrétaire Général de la CGPME

Bénédicte MICHON : Déléguée Générale de l'ASMEP-ETI

Jean-Michel GUTIERREZ : DRCE Ile-de-France – Attaché Régional en charge des Hauts-de-Seine

Gildas Le HAN : CDC Entreprises – Directeur d'investissements fonds régionaux

Emeric LEPEZ : Région Ile-de-France, Unité Développement Economique, chargé de mission Fonds de garantie

François MAGNIEN : DGCIS - Sous-directeur de la prospective, des études économiques et de l'évaluation

Philippe NADAL : DRIRE Ile-de-France – Chargé de Mission à la Direction du Développement Industriel

Anne de RICHECOUR : Directrice Régionale adjointe - CDC Entreprises Ile-de-France

Eduardo SAMPAIO : Région Ile-de-France, Unité Développement Economique, chargé de mission Fonds d'investissement

Florent TOURNOIS : Secrétariat d'Etat Chargé du Commerce, de l'Artisanat, des PME, du Tourisme, des Services et de la Consommation – Conseiller technique.

Eric ZGLINICKI : CDC Chargé de mission entreprise - Région Ile-de-France

Organismes et organisations professionnelles d'Ile-de-France contactés

- ARIA Ile-de-France,
- Centre Francilien de l'Innovation,
- Conseil National des Professionnels de l'Automobile d'Ile-de-France
- FEDENE
- Fédération Française du Bâtiment Région Ile-de-France
- Fédération des Entreprises de Recyclage
- Fédération Française du Cartonnage
- Fédération Française des Déménageurs
- Fédération des Industries des Equipements pour Véhicules
- FNAS Ile-de-France
- FNSA
- Fédération Régionale des Travaux Publics d'Ile-de-France
- GATMARIF
- GEMME Générique Même Médicament
- GIFEN Ile-de-France - Propreté et services associés
- Groupe des Industries Métallurgiques de la Région Parisienne
- Organisation des Transports Routiers Européens
- OSEO Ile-de-France
- PRISME
- SNPE
- SYNTEC
- Union des Industries Chimiques d'Ile-de-France
- UMIH Hôtellerie Ile-de-France
- Union Régionale des Industries de Carrières et Matériaux de Construction d'Ile-de-France.

Questionnaire ETI adressé aux syndicats professionnels de la Région IdF

I. POPULATION DES ETI DANS VOTRE SECTEUR D'ACTIVITE							
1. Dénombrement (en nombre d'entreprises)							
moins de 250 salariés	250 à 499	500 à 999	1000 à 1999	2000 à 4999	Total		
2. Localisation (en nombre d'entreprises)							
Paris	Hauts-de-Seine	Essonne	Seine-Saint-Denis	Val-de-Marne	Val d'Oise	Seine-et-Marne	Total
3. Actionnariat (en nombre d'entreprises)							
Indépendantes	Appartenant à un groupe de moins de 5.000 salariés						
4. ETI "potentielles" : PME à forte croissance (en nombre d'entreprises)							
moins de 200 salariés	200 à 250 salariés						

II. L'INNOVATION DES ETI DANS VOTRE SECTEUR D'ACTIVITE					
1. Recherche et Développement (R&D en % Chiffre d'affaires)					
moins de 250 salariés	250 à 499	500 à 999	1000 à 1999	2000 à 4999	Total
2. Entreprises innovantes (en nombre d'entreprises)					
Innovations produit	Innovations procédé	Innovations marketing	Innovations organisation	Total	
3. Utilisation du Crédit Impôt recherche (en nombre d'entreprises)					
En nombre d'entreprises	En montant (€)				
4. Utilisation des aides publiques (OSEO, FSI, région Ile-de-France,....)					
Nom de l'organisme	En nombre d'entreprises	En montant (€)			
5. Pôles de compétitivité d'Ile-de-France					
Nom du Pôle	En nombre d'entreprises participantes				

III. DEVELOPPEMENT A L'EXPORTATION

1. Recours aux structures publiques ou professionnelles				
Nom de l'organisme	En nombre d'entreprises exportatrices			
2. Part du chiffre d'affaires à l'exportation (en nombre d'entreprises exportatrices)				
Moins de 10%	10 à moins de 25%	25 à 50%	Plus de 50%	Total

IV. FREINS AU DEVELOPPEMENT DES ETI ET PROPOSITIONS D'ACTIONS (1)

1. Ressources humaines : indiquer les difficultés le plus souvent rencontrées (recrutement, fidélisation,...) et vos propositions d'actions			
Difficulté et recommandation/Thème d'action	Dirigeants/Managers	Chercheurs ou experts	Coût du travail en Ile-de-France et réglementation sociale
Difficulté n°1 :			
Difficulté n°2 :			
Recommandation n°1 :			
Recommandation n°2 :			

IV. FREINS AU DEVELOPPEMENT DES ETI ET PROPOSITIONS D' ACTIONS (2)

2. Financement : indiquer les difficultés le plus souvent rencontrées (fonds propres, connaissance des dispositifs nationaux ou régionaux,...) et vos propositions d'action

Difficulté et recommandation/Thème d'action	Fonds propres	Connaissance des outils	Thème n°3 :
Difficulté n°1 :			
Difficulté n°2 :			
Recommandation n°1 :			
Recommandation n°2 :			

IV. FREINS AU DEVELOPPEMENT DES ETI ET PROPOSITIONS D' ACTIONS (3)

3. Gouvernance et transmission : indiquer les difficultés le plus souvent rencontrées et vos propositions d'action

Difficulté et recommandation/Thème d'action	Thème n°1 :	Thème n°2 :	Thème n°3 :
Difficulté n°1 :			
Difficulté n°2 :			
Recommandation n°1 :			
Recommandation n°2 :			

IV. FREINS AU DEVELOPPEMENT DES ETI ET PROPOSITIONS D' ACTIONS (4)

4. Accès aux marchés publics : indiquer les difficultés le plus souvent rencontrées et vos propositions d'actions

Difficulté et recommandation/Thème d'action	Thème n°1 :	Thème n°2 :	Thème n°3 :
Difficulté n°1 :			
Difficulté n°2 :			
Recommandation n°1 :			
Recommandation n°2 :			

IV. FREINS AU DEVELOPPEMENT DES ETI ET PROPOSITIONS D' ACTIONS (5)

5. Relations avec les grandes entreprises du secteur : indiquer les difficultés le plus souvent rencontrées et vos propositions d'actions

Difficulté et recommandation/Thème d'action	Thème n°1 :	Thème n°2 :	Thème n°3 :
Difficulté n°1 :			
Difficulté n°2 :			
Recommandation n°1 :			
Recommandation n°2 :			

ANNEXE 2 : Bibliographie

Avant et depuis la promulgation de la loi, différents travaux concernant l'état des lieux ou faisant des propositions à l'échelon national pour favoriser la croissance des entreprises moyennes ou intermédiaires ont été publiés :

- ASMEP/ETI : dossier ETI - 20 décembre 2008
- ASMEP/ETI : dossier de presse ETI - Octobre 2009
- ASMEP/ETI : La pérennité des entreprises familiales - Décembre 2009
- ASMEP/ETI : Plate-forme de propositions pour les ETI - Mars 2010
- Banque de France : Situation financière des PME industrielles - Janvier 2009
- Banque de France : La situation des entreprises en 2009 : baisse de l'activité et attentisme en période de crise – Bulletin de la BdF n°182 – 4^{ème} trimestre 2010
- BCG/CM International : Evaluation des pôles de compétitivité - 18 juin 2008
- CAS : Les ETI : un potentiel d'innovation à développer - note de veille n°131 - Avril 2009
- CAS : S'implanter à l'étranger : un atout pour réaliser sa première innovation - note d'analyse n°197 - Octobre 2010
- CAS : R&D et structure des entreprises : une comparaison France Etats-Unis - note de veille n°173 - Avril 2010
- CAS : le régime allemand de croissance tiré par l'exportation entre succès et remise en cause Document de travail - Mai 2010
- CCIP : Entretiens de Friedland - Décembre 2009
- CCIP : Aider les PME à grandir et soutenir les ETI dans leur croissance - Rapport de Mme Elisabeth DUCOTTET et de M. Arnould d'Hautefeuille - Septembre 2010
- CCIP : Gouvernance et RSE : leviers de croissance pour les ETI - Rapport de M. Jérôme Frantz - 7 Octobre 2010
- CCIP : Propositions de la CCIP aux Etats Généraux de l'Industrie - 14 janvier 2010
- CCIP : Entreprises de Taille Intermédiaire : Mode d'emploi pour retrouver la croissance – La Documentation Française - Février 2010
- CCIP : Comment favoriser l'émergence et le développement d'entreprises de taille intermédiaire - Rapport de M. Pierre DESCHAMPS - 10 décembre 2009
- CDC Entreprises : Bilan et perspectives 2010
- CDC Entreprises : Etude 2010 - conférence de presse du 7 octobre 2010
- Centre Francilien de l'Innovation : Etude d'impact des aides à l'innovation de la Région Ile-de-France - 2009
- CESER Ile-de-France : L'industrie en Ile-de-France - 20 octobre 2005
- CESER Ile-de-France : Focus sur les pôles de compétitivité en Ile-de-France - 19 novembre 2009
- Conseil Régional d'Ile-de-France : Plans filières régionaux : renouvellement des plans filières mécanique, optique et systèmes complexes, contenus numériques et automobile - Rapport pour la commission permanente du conseil régional - 21 décembre 2010
- Conseil Régional d'Ile-de-France : Soutien au développement des filières prioritaires : programme de développement de la filière « optique et systèmes complexes » 2008-2011 - Rapport pour la commission permanente du conseil régional - 28 novembre 2008

- COE-REXECODE : Les coûts de main d'œuvre en Europe - Propos d'actualité - 29 mars 2010
- COE-REXECODE : Les coûts horaires de main d'œuvre en Europe continuent de décélérer
Lettre de quinzaine aux dirigeants – 1^{er} janvier 2011
- COE-REXECODE : Que savons-nous sur le coût de l'heure de travail ?
Lettre de quinzaine aux dirigeants – 1^{er} mars 2011
- Comité de bassin d'Emploi du sud Val-de-Marnais : Bilan de l'année 2004 et projets d'actions 2005
- Comité Richelieu : 2^{ème} Livre blanc - Décembre 2007
- Comité Richelieu : Accès des PME innovantes aux marchés publics – mars 2007
- Comité Richelieu : Assises de l'Industrie : Analyse de l'action gouvernementale par les PMI innovantes - 21 octobre 2010
- Conseil Economique, Social et Environnemental : Le développement des ETI - Août 2008,
- Conseil Régional d'Ile-de-France : Les aides Régionales - Direction du Développement Economique et de l'Emploi (Unité Développement),
- Cour des Comptes : Les prélèvements fiscaux et sociaux en France et en Allemagne - Synthèse du rapport public thématique - Mars 2011
- CPCI : Les entreprises de taille intermédiaire : une catégorie d'entreprises encore imparfaitement cernée par la statistique - Décembre 2009
- CRCI/IAU Ile-de-France/INSEE Ile-de-France : Chiffres-clés de la Région Ile-de-France 2010
- CRCI/ Ile-de-France : Diagnostic sur le développement économique de l'Ile-de-France en 2005 - Juillet 2005
- CROCIS : L'Ile-de-France attractive pour les groupes étrangers - Enjeux Ile-de-France- n°129-juin 2010
- DELOITTE/Paris-Ile de France Capitale Economique : L'innovation comme facteur d'attractivité : un défi pour l'Ile-de-France - Septembre 2010
- DGCIS : Les pôles de compétitivité en France - Octobre 2009
- DGCIS : Les Entreprises de Taille Intermédiaire - Avril 2010
- DGCIS : Les ETI nationales - 4 pages n°8 - Mai 2010
- DGCIS : En 2008, les pôles de compétitivité ont poursuivi leur expansion - 4 pages n°7 – Décembre 2009
- DRIRE Ile-de-France/ INSEE Ile-de-France : Entreprises franciliennes de 250 à 499 salariés : des points communs avec les plus grandes - Ile-de-France à la page - n°332 Mai 2010
- DRIRE Ile-de-France/ INSEE Ile-de-France : Enjeux et défis de l'industrie en Ile-de-France – Entreprises de Taille Intermédiaire - Août 2010
- Etats Généraux de l'industrie : Bilan de la concertation régionale - Janvier 2010
- Etats Généraux de l'industrie : Rapport du groupe de travail « Politiques de filières » - janvier 2010
- Ernst & Young : Attractivité de l'Ile-de-France - bilan 2002-2006 – Avril 2009
- ESCP Europe/Ernst & Young : Grandir en Europe : hasard ou état d'esprit – 2008 et Décembre 2009
- EULER-HERMES : baromètre des entreprises exportatrices - 25 novembre 2010

- Frost & Sullivan : Evoluer de PME aux ETI : la réussite de 20 entreprises en Europe - Décembre 2009
- Yvon GATTAZ : Les ETI champions cachés de notre économie – Novembre 2010
- IAURIF : Cartographie de synthèse des activités de recherche et développement d’innovation en Ile-de-France - Mars 2009
- IFA/Ernst & Young : Gouvernance des entreprises patrimoniales, un nouveau modèle à construire - Juin 2010
- INSEE Franche-Comté : Les entreprises industrielles recevant une aide publique s’en sortent mieux – L’Essentiel - n°111 Janvier 2009
- INSEE Ile-de-France : Regards sur l’année économique et sociale 2009 - Mars 2010
- INSEE Ile-de-France : Les aides régionales au financement des entreprises : six dispositifs pour soutenir leur création et leur développement - Ile-de-France à la page - n°342 Juillet 2010
- INSEE Ile-de-France : La machine à innover des PME franciliennes : un rendement perfectible au regard du potentiel élevé - Ile-de-France à la page - n°345 Octobre 2010
- INSEE Limousin : Les aides régionales aux entreprises : un impact significatif sur l’emploi - Focal - n°36 Mars 2007
- INSEE Midi-Pyrénées : Les aides aux investissements améliorent les performances des entreprises : un impact significatif sur l’emploi - 6 pages - n°78 Janvier 2005
- INSEE Nord Pas-de-Calais : Evaluation d’un dispositif d’aides aux entreprises : ARDAN en Nord-Pas-de-Calais - Profil - n°62 - Septembre 2009
- INSEE Rhône-Alpes : Aides aux PME : des effets positifs sur l’emploi et la valeur ajoutée – La Lettre Analyses - n°47 Novembre 2005
- INSEE : Les salaires dans les régions - Février 2010
- Inspection Générale des Finances : Mission d’évaluation sur le CIR – Septembre 2010
- Institut Montaigne (Anne DUMAS) : Pourquoi nos PME ne grandissent pas - Juillet 2006
- Isabelle BEBEAR-Pascal LAGARDE : Comment mieux intégrer les PME à la dynamique des pôles ? L’intervention de CDC Entreprises dans le financement des PME de croissance - 26 novembre 2009
- Séverine LÉBOUCHER : Les entreprises de taille intermédiaire : une nouvelle cible pour la croissance - Revue Banque - n°728 Octobre 2010
- O. MELLERIO : Transmission de l’entreprise familiale - Rapport à Hervé NOVELLI – Octobre 2009
- Ministère de l’Enseignement Supérieur et de la Recherche : Rapport au Parlement sur le Crédit Impôt Recherche 2009 – Mars 2010
- Ministère de l’Industrie, de l’Economie et de l’Emploi: le potentiel de R&D des entreprises de taille intermédiaire - Décembre 2009
- Ministère de l’Industrie, de l’Economie et de l’Emploi : les pôles de compétitivité en France - Octobre 2009
- Ministère du Travail : Les actions de Comités de Bassin d’Emploi
- NATIXIS PRAMEX/Université de Paris IX Dauphine : Les performances à l’international des ETI -Août 2009
- NATIXIS : Qu’est-ce qui ne va pas en France ? - Flash économie n°445 - 9 septembre 2010
- NATIXIS : Quelles sont les caractéristiques d’une économie dynamique ? - Flash économie n°563 - 21 octobre 2010

- OCDE : Perspectives économiques – coûts unitaires de la main d’œuvre – Décembre 2010
- OCDE : Système OCDE d’indicateurs du coût salariaux unitaires – Juillet 2010
- OSEO : Rapport sur l’évolution des PME en 2009 - La Documentation Française
- OSEO : PME 2010 - Rapport sur l’évolution des PME
- OSEO : L’innovation dans les PME : les grandes tendances 2009 - Mai 2010
- OSEO : Le crédit d’impôt recherche : évolution 2004-2007 et enquête auprès des entreprises
- OSEO PME 2009
- OSEO : L’activité de R&D des PME en France - OSEO PME 2009
- OSEO : Freins à la croissance des PME à potentiel de développement - Regards sur les PME n°17 - Février 2009
- OSEO : PME et brevets - Regards sur les PME n°18 - Octobre 2009
- OSEO : Le lien entre exportation et innovation : l’expérience d’OSEO et d’UBIFRANCE - Regards sur les PME n°19 - Octobre 2010
- Paris Ile-de-France Capitale Economique : L’innovation comme facteur d’attractivité : un défi pour l’Ile-de-France – Septembre 2010
- Région Ile-de-France : PM’Up - Le Rezo- Edition 2008 et 2009
- Préfecture de la Région Ile-de-France : la filière automobile - Janvier 2009
- B. RETAILLEAU : Les entreprises de taille intermédiaire au cœur d’une nouvelle dynamique de croissance (Février 2010)
- P. ROUAULT : Analyse comparée de la compétitivité des IAA françaises par rapport à leurs concurrentes européennes
- C. STOFFAES : MITTELSTAND, notre chaînon manquant - Conseil d’Analyse Franco-allemand - Septembre 2007
- TOM TOM : Les 59 villes les plus embouteillées en Europe - 21 avril 2010
- WIKIPEDIA : Les Pôles de Compétitivité en Ile-de-France.

ANNEXE 3 : Fiche de synthèse du programme de développement de la filière « optique et systèmes complexes » 2008-2011

FICHE DE SYNTHÈSE

OBJECTIF :

Le présent rapport a pour objet d'appuyer le programme de développement stratégique pluriannuel de la filière *Optique et systèmes complexes*, dans le cadre du règlement d'intervention régional adopté par délibération n° CR 63-07 « Emploi et filières » du 27 septembre 2007, et d'attribuer une subvention d'un montant de 499.500 € correspondant à 38,2% de l'assiette éligible de l'ensemble du plan de financement du programme cofinancé par l'Etat (73,95% de l'assiette éligible des actions directement prises en charge par la Région), au pôle de compétitivité SYSTEM@TIC PARIS REGION, en vue de sa mise en œuvre en 2008-2009.

Cette action, soutenue pour un montant comparable par l'Etat (DRIRE et DRTEFP), s'inscrit dans les priorités de développement économique de l'Île-de-France retenues au SRDE (délibération n° CR 90-06 du 5 octobre 2006) et au CPER 2007-2013 (délibération n° CR 31-07 du 16 février 2007).

Elle est issue d'un partenariat étroit entre la tête de réseau proposée, SYSTEM@TIC PARIS REGION, et le système productif localisé (SPL) Opticsvalley d'une part, et le réseau des chambres consulaires, représenté par la CRCI, d'autre part.

MISE EN ŒUVRE :

Basé sur un diagnostic approfondi de la filière, le programme proposé vise prioritairement à appuyer le développement des PME-PMI franciliennes de l'écosystème *Optique et Systèmes Complexes* en mobilisant trois leviers clés : l'animation générale, le soutien au développement et à la stratégie des PME.

L'objectif consiste à créer les conditions optimales au développement des 250 PME-PMI innovantes franciliennes à fort potentiel de croissance, cœurs de cible de l'écosystème *Optique et Systèmes Complexes*. A terme, l'enjeu réside dans la mise en œuvre d'un nouveau maillage industriel régional alliant, par la cristallisation de projets à potentiel d'innovation et d'emplois, performance économique, ancrage territorial et responsabilité sociale et environnementale des entreprises.

Il s'articule autour des 3 axes et 13 actions suivantes :

AXES CLES	Actions proposées
1. DEVELOPPEMENT DES PME DE LA FILIERE :	
	1. GPEC - Mobilité
	2. Adéquation Emploi - Formation
	3. Plateforme Emploi - Formation
	4 Formation des dirigeants de PME
	5. Développement Relations PME/Grands donneurs d'ordre et PME/PME
	6. Accès aux financements
	7. Partenariats technologiques et industriels internationaux
	8. Mutualisation des réseaux de distribution internationaux
2. STRATEGIE DES PME DE LA FILIERE :	
	9. Wireless
	10. Innovation & Stratégie de développement
	11. Développement Durable
	12. Intelligence Economique
3. ANIMATION DE LA FILIERE :	
	13. Secrétariat

FINANCEMENT :

Le soutien régional à la mise en œuvre du programme de développement de la filière *Optique et systèmes complexes* pour 2008-2009 (1^{er} tranche) nécessite, au vu du budget prévisionnel présenté, d'affecter au profit de SYSTEM@TIC PARIS-REGION, tête de réseau de la filière, une autorisation d'engagement de 489.100 euros prélevée sur le chapitre 939 « Action économique » - code fonctionnel 94 « Industrie, artisanat, commerce et autres services » Programme PJ 94-001 (394001) « Soutien aux filières et autres services prioritaires » Action 394001031 « Soutien aux entreprises et aux filières prioritaires », nature 657 du budget 2008.

Cette AE s'exécutera en crédits de paiement selon le calendrier prévisionnel suivant :

- 293.460 € (60%) en 2009,
- 195.640 € (40%) en 2010.

ANNEXE 4 : Autres dispositifs d'aide et d'accompagnement aux entreprises franciliennes mis en place par la Région

Ces autres dispositifs sont mentionnés à titre indicatif, susceptibles de concerner l'ensemble des PME en phase de croissance mais encore assez loin de rejoindre la population des ETI à brève échéance.

➤ **La plate-forme régionale d'appui aux projets innovants à fort potentiel de création d'emploi**

La Région a pris l'initiative de la création de cette plate-forme et a associé l'ensemble des institutions et des opérateurs concernés. Elle a pour but de favoriser les mises en relation et les complémentarités entre l'ensemble des ressources, acteurs et opérateurs franciliens utiles à la création et au développement des entreprises à fort potentiel. La plate-forme est intégrée au Centre Francilien de l'Innovation.

Contact : Centre Francilien de l'Innovation

➤ **Soutien à l'activité économique dans les « franges » de l'Île-de-France et dans les territoires signataires d'un « Pacte pour l'emploi, la formation et le développement économique »**

Le conseil régional soutient la création et le développement des entreprises industrielles ou de services à l'industrie, située dans les franges, territoires en périphérie de l'Île-de-France, et dans les territoires signataires d'un « Pacte pour l'emploi, la formation et le développement économique ».

Contacts : RIF DDEE

➤ **L'Aide régionale au sauvetage et à la restructuration des entreprises**

La Région aide les PME stratégiques confrontées à des difficultés économiques mettant en jeu leur survie, à rétablir leur situation. Objectif : contribuer à sauvegarder l'activité et l'essentiel de l'emploi, notamment dans les territoires en mutation économique et engagés dans une stratégie de développement attestée par la signature, avec la Région, d'un « Pacte pour l'emploi, la formation et le développement économique ».

Contacts : RIF DDEE

➤ **Le Conseil Régional soutient les PME-PMI qui souhaitent prendre en compte et mettre en œuvre une démarche d'intelligence économique.**

Les actions soutenues peuvent inclure des prestations de sensibilisation et de formation, des diagnostics, de l'accompagnement, de la fourniture d'informations stratégiques, etc. Elles sont proposées dans le cadre des plans filières ou font l'objet d'un programme spécifique proposé par des acteurs reconnus (organisations professionnelles, chambres consulaires...), qui bénéficient d'une aide régionale d'un montant maximum de 50.000 € par an ou par action.

Contacts : RIF DDEE

➤ **Les Pactes pour l'emploi, la formation et le développement économique**

Les « Pactes pour l'emploi, la formation et le développement économique » sont des contractualisations à trois ans entre le Conseil Régional d'Ile-de-France et ses partenaires locaux, publics et privés. Ils traduisent, au niveau des territoires, le Schéma régional de développement économique et contribuent à la mise en œuvre du Schéma régional des formations. Les Pactes apportent une offre de services intégrée coordonnant l'ensemble des dispositifs disponibles : emploi, formation, création et développement des entreprises, appui aux filières locales...

Ils permettent aux différents acteurs de mieux se coordonner autour d'un projet de territoire en respectant l'autonomie de chacun.

Contacts : RIF DDEE

➤ **Organisme associé de la Région, l'Agence régionale de développement assure la promotion économique de l'Ile-de-France afin d'attirer des investisseurs internationaux.** Dans une logique multi partenariale, elle valorise les filières prioritaires et les territoires les plus adaptés aux besoins des entreprises dans leur parcours d'implantation.

➤ **Soutien régional au développement du parc immobilier destiné aux entreprises**

La Région soutient la construction de bâtiments nouveaux (hôtel d'entreprises, hôtel d'activités, ateliers relais, ateliers locatifs, etc.), l'aménagement ou l'extension de locaux existants destinés à accueillir en priorité :

- les PME-PMI spécialisées dans l'industrie et les services à l'industrie ;
- les PME-PMI spécialisées dans les nouvelles technologies de l'information et de la communication ;
- les artisans ;
- les associations intermédiaires ou entreprises d'insertion ;
- les entreprises issues de pépinières.

Elle soutient aussi les opérations destinées à l'hébergement d'une seule entreprise, dès lors que cette entreprise relève du secteur industriel ou du service à l'industrie et est localisée dans une frange rurale de l'Ile-de-France.

Contacts : RIF DDEE

➤ **Soutien régional à la création de programmes immobiliers exemplaires destinés à favoriser le parcours résidentiel des entreprises innovantes**

La Région soutient des programmes immobiliers d'intérêt régional situés à proximité de pôles d'activités innovantes clairement identifiés. Ils sont destinés à accueillir des entreprises innovantes en création, en phase de croissance et de développement technologique. Ils leur proposent une plate-forme de services et de ressources leur permettant de développer et mettre sur le marché des produits à haute valeur ajoutée.

Par leur dimension, par leur vocation, par leur situation, par leur caractère innovant ces programmes doivent avoir une dimension régionale affirmée. Ils n'ont pas vocation à être multipliés dans les secteurs et sur les territoires. Il s'agit de concentrer les efforts sur quelques opérations exemplaires, une par secteur innovant, porteuses d'effets d'entraînement sur l'économie francilienne.

Contacts : RIF DDEE

➤ **Dynamicadres** répond à deux objectifs :

- favoriser le retour à l'emploi des cadres et techniciens supérieurs en préservant leurs compétences ;
- permettre aux PME de sécuriser leur recrutement de cadres tout en bénéficiant de l'expertise de collaborateurs expérimentés.

Contacts : RIF DDEE

➤ **Soutien régional aux plates-formes de services ressources humaines**

Les « plates-formes de services RH » ont pour mission d'accompagner les entreprises ciblées dans la mise en œuvre d'une politique de RH efficiente et adaptée, ainsi que de contribuer à la professionnalisation de leurs dirigeants et/ou personnels sur les questions de RH.

Contacts : RIF DDEE

➤ **Réseaux d'investisseurs individuels**

Les « business angels » investissent dans des entreprises en création et ouvrent leurs réseaux aux porteurs de projet. L'objectif de l'aide consiste à préserver et développer l'emploi, en favorisant la création et la reprise d'entreprises à fort potentiel de développement.

Contacts : Paris Business Angels

ANNEXE 5 : Principaux dispositifs publics nationaux d'appui financier aux entreprises

Parmi les multiples dispositifs publics nationaux d'appui financier aux entreprises, figurent les dispositifs principaux mis en place et gérés par OSEO et CDC entreprises.

1. OSEO

Création d'entreprises

OSEO accorde **des prêts** (Prêts à la Création d'Entreprise PCE) complétant les concours bancaires classiques ainsi que **des garanties**. Entre 2000 et 2009, ce sont environ 136.000 créations de taille moyenne qui ont bénéficié de la garantie OSEO pour un montant total d'investissements de 6,4 Mds€ Ce sont, par ailleurs, 4 Mds € d'investissements correspondant à 140.000 projets qui ont été soutenus par des PCE associés à d'autres concours bancaires.

Soutien aux entreprises

Garanties

Le soutien aux entreprises s'est fortement accru avec le plan de relance de 2009, l'Etat ayant doté OSEO de deux nouveaux fonds de garantie des crédits bancaires :

- Un fonds dit de « **renforcement de la trésorerie des entreprises** » permettant de transformer des crédits bancaires à court terme en crédits à moyen à terme ;
- Un fonds dit de « **lignes de crédit confirmé** » permettant aux entreprises d'être assurées de bénéficier de crédits à court terme auprès des banques au moment où leurs besoins en trésorerie augmentent et ce pendant 12 à 18 mois.

Ces deux fonds, ouverts aux ETI (jusqu'à 5000 salariés), ont permis à OSEO de garantir jusqu'à 90% des prêts bancaires pour un encours de 6 Mds € Fin 2009, 16 000 entreprises avaient bénéficié de l'intervention d'OSEO pour un montant de prêts bancaires garantis de 3,5 Mds €

Prêts

Le dispositif d'accompagnement des entreprises a été également renforcé en 2009, par des dotations plus importantes et avec la mise en place des **contrats de développement participatif** autorisant OSEO à consentir des prêts pouvant aller jusqu'à 3 M€ d'une durée longue et sans garantie à toutes les entreprises jusqu'à 5.000 salariés.

L'industrie, les transports et le commerce figurent parmi les secteurs les plus aidés. L'Ile de France a bénéficié de 13,5 % des soutiens (après Rhône-Alpes 14,1%), les entreprises franciliennes, ayant, semble-t-il et toutes choses égales par ailleurs, moins souffert que les entreprises de province.

L'Etat ayant arrêté le dispositif d'aide exceptionnelle mis en place à l'occasion du plan de relance en raison de son coût élevé, OSEO en revient à son activité traditionnelle d'appui aux entreprises de moins de 250 salariés sous forme de prêts et/ou de garanties **en combinant ses moyens avec ceux de la Région (voir les dispositifs régionaux) pour augmenter à la fois les crédits globaux disponibles et les plafonds d'aide.**

A noter également qu'OSEO peut accorder des **avances aux entreprises** sur les créances qu'elles détiennent auprès des grands donneurs d'ordres et dans le cadre des marchés publics. Les ETI sont éligibles à ce dispositif piloté, à parité, avec les banques.

2. CDC entreprises

Sous forme d'investissements indirects et directs, CDC entreprises est présente à tous les niveaux de la chaîne du capital investissement : l'amorçage, le capital-risque et le développement.

CDC entreprises :

- **Gère** (en partenariat avec OSEO) les investissements du **Fonds Stratégique d'Investissement (FSI)** dans les PME non cotées (400 M€ en moyenne engagés par an)⁸, les interventions du FSI pouvant concerner les ETI ;
- **Détient des participations** (minoritaires) **dans des fonds de fonds** (189 dont 102 fonds de capital-risque totalisant 4,7 Mds€ et 87 fonds de capital développement totalisant 4,8 Mds€) gérés par des institutionnels privés (au 30/6/2009, 270 M€ engagés) **et dans des fonds régionaux** (71) qui s'adressent plutôt à des petites entreprises (ticket moyen 0,3 M€);
- **Investit directement dans les PME de croissance** afin de contribuer à l'émergence d'entreprises solides et pérennes, futurs champions français et de favoriser l'innovation technologique ainsi que la stratégie d'expansion à l'international. Les interventions de CDC entreprises sont minoritaires et portent sur des tickets de 2 à 10 M€ en capital développement et de 1,5 à 10 M€ en capital-risque⁹.

Au 31/12/2009, CDC entreprises détenait 556 participations actives dans les entreprises franciliennes (soit 23% du portefeuille), l'Ile de France arrivant en tête du nombre de PME financées (186 entreprises pour 338 Mds€ d'investissements).

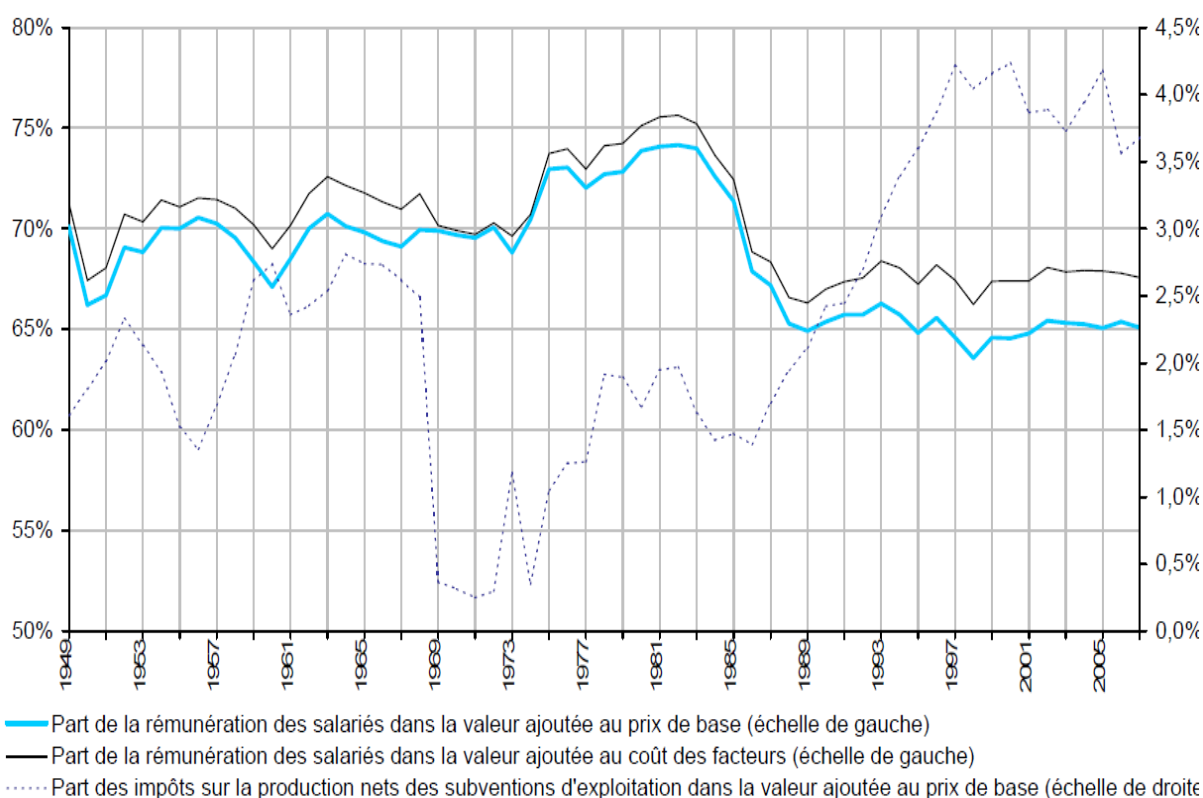
⁸ 2.500 PME en portefeuille correspondant à 3,2 Mds€ gérés dont 2,4 Mds€ pour le compte du FSI. Ticket par entreprise compris entre 10 et 15 M€

⁹ Un dispositif complémentaire, en lien avec OSEO, s'adresse aux petites entreprises pour financer leur croissance ou une phase de transmission (ticket compris entre 50.000€ et 2 M€).

ANNEXE 6 : Coût du travail et partage de la valeur ajoutée : éléments de comparaison internationale.

I. Le partage de la valeur ajoutée (1-Synthèse macroéconomique)

Figure 1.1.a. Part de la rémunération des salariés dans la valeur ajoutée des sociétés non financières (1949-2007)

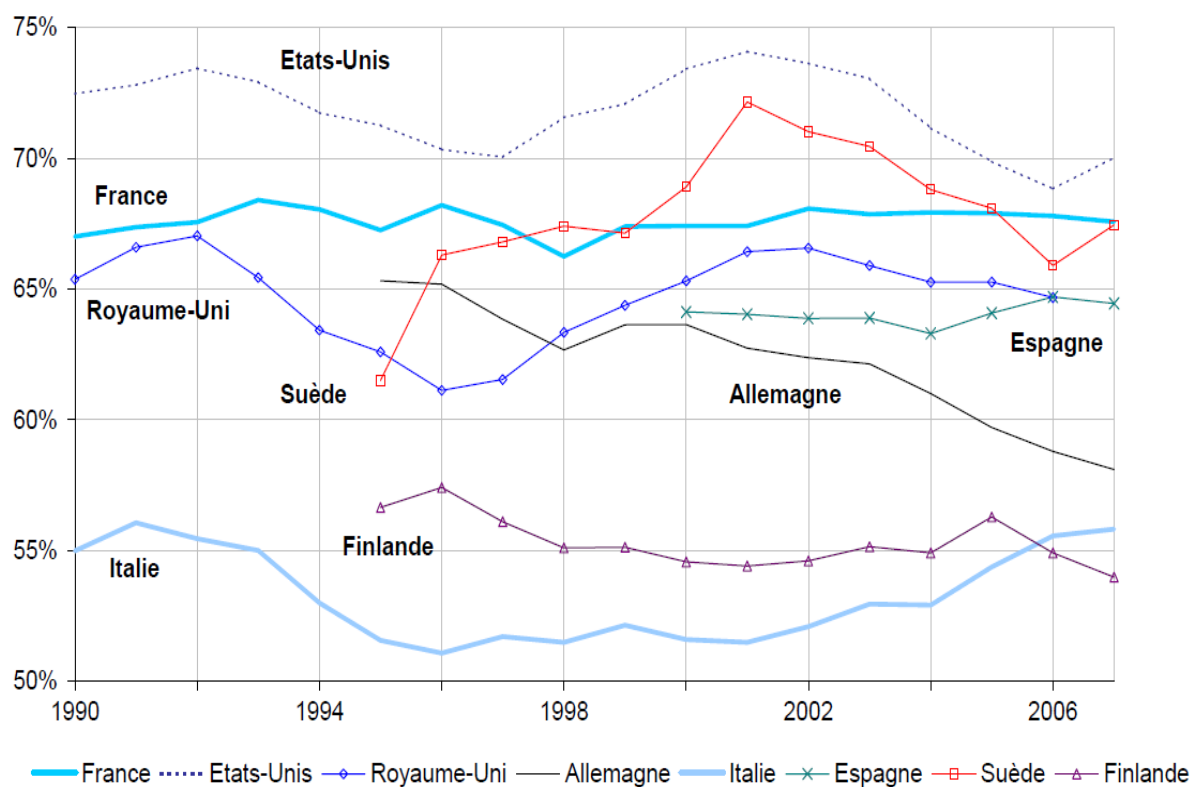


Source : Insee, Comptabilité nationale en base 2000

- Une 1^{ère} phase (1950-1983) de progression de la part des salaires, accélérée à l'occasion des 2 premiers chocs pétroliers et de la politique macroéconomique en 1981-1982,
- Une baisse de près de -10 points de la part salariale entre 1983 et 1988, favorisée par le changement de cap de la politique économique,
- Une 3^{ème} phase de quasi-stabilité de la part des salaires depuis près de 20 ans.

II. Le partage de la valeur ajoutée (2-Éléments de comparaison internationale)

Figure 1.10 : Comparaison internationale - Part de la rémunération des salariés dans la valeur ajoutée (au coût des facteurs) des sociétés non financières

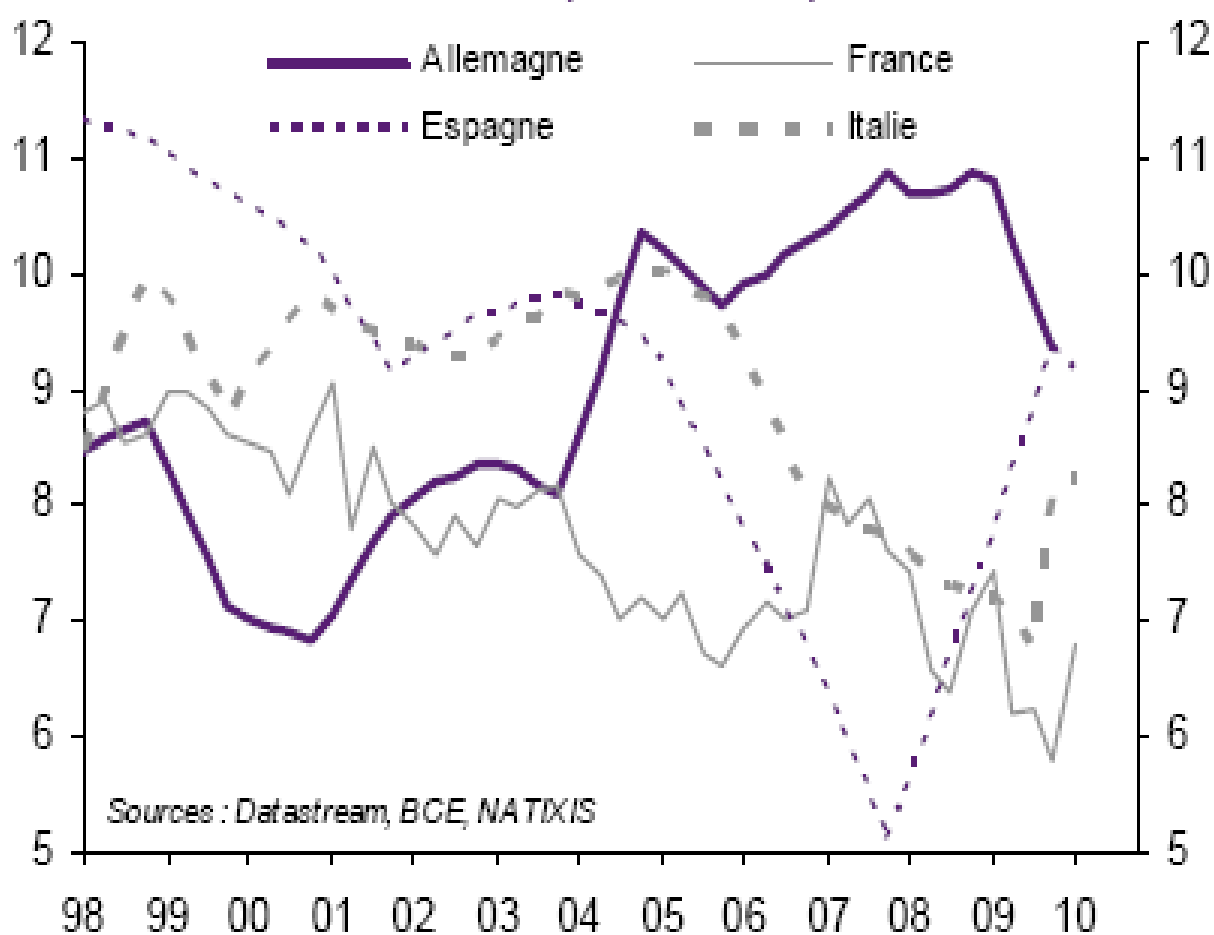


Source : Insee pour la France, BEA pour les États-Unis, ONS (Blue Book 2008) pour le Royaume-Uni, OCDE pour les autres pays

- Une comparaison internationale délicate (effets de structure concernant l'appareil productif, spécificités des marchés du travail et mécanismes de formation des salaires),
- La France est un des pays où la part des salaires est la plus élevée et relativement stable depuis 1990, tandis qu'elle est nettement orientée à la baisse dans quelques pays (Allemagne, Suède).

II. Le partage de la valeur ajoutée (2-Éléments de comparaison internationale)

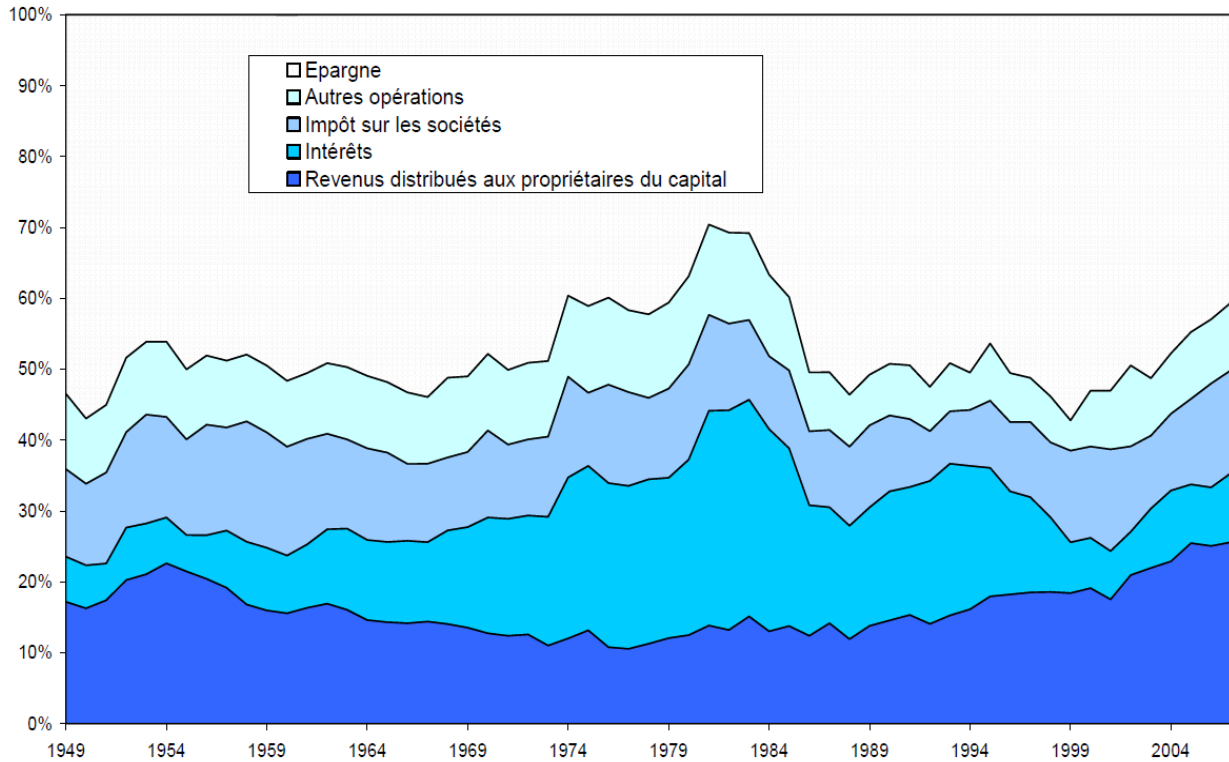
Graphique 6a
Profits (en % du PIB)



▪ Depuis 2009, la part des profits dans la valeur ajoutée est supérieure dans plusieurs pays de la zone euro

IV. Répartition et utilisation du profit (1-Synthèse macroéconomique)

Figure 3.1. Composantes de l'excédent brut d'exploitation, en % de l'EBE



Source : Insee, Comptabilité nationale en base 2000

- Une forte augmentation des prélèvements financiers sur les entreprises à l'occasion des 2 chocs pétroliers,
- Une augmentation significative de la part de l'EBE distribuée aux propriétaires entre 1989 et 2005 (25,6% en 2007).

IV. Répartition et utilisation du profit (2-Disparités des politiques de distribution de dividendes)

Tableau 3.3: Part des dividendes dans la valeur ajoutée*

		Moyenne	1 ^{er} quartile	Médiane	3 ^{ème} quartile
PME		0,9%	0,0%	0,0%	0,0%
<i>pour les seules entreprises versant des dividendes</i>	16,4%	5,5%	3,0%	5,3%	8,0%
Entreprises de taille intermédiaire		1,5%	0,0%	0,0%	1,5%
<i>pour les seules entreprises versant des dividendes</i>	30,6%	4,9%	2,1%	4,4%	7,4%
Grandes entreprises		1,9%	0,0%	0,0%	2,7%
<i>pour les seules entreprises versant des dividendes</i>	41,0%	4,7%	2,0%	4,1%	7,2%

* l'information n'est pas disponible pour les entreprises déclarant au titre du régime simplifié (RSI)

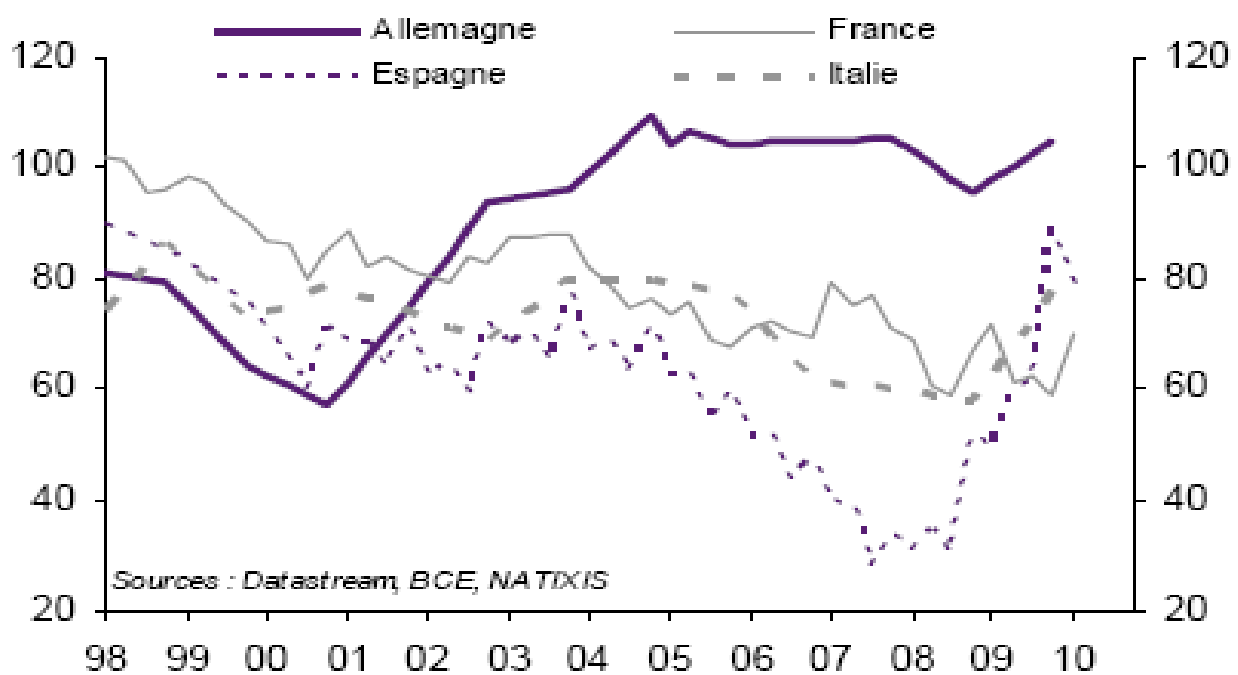
Champ et source: SNF, fichiers BRN, Insee, 2006

Lecture : En moyenne, la part des dividendes versés par les PME s'élève à 0.9% de leur valeur ajoutée. Ce montant très faible s'explique par le fait qu'une petite minorité des PME : 16,4% ont versés des dividendes. Si on se restreint à ces entreprises, les dividendes versés représentent en moyenne 5.5% des la valeur ajoutée des entreprises. Pour un quart des PME qui ont versé des dividendes (1^{er} quartile), cette part était inférieure à 3%, pour la moitié (médiane), inférieure à 5.3%, et pour un quart (3^{ème} quartile), supérieure à 8%.

- La part des dividendes dans la valeur ajoutée s'accroît avec la taille de l'entreprise,
- La part des entreprises versant des dividendes s'accroît avec la taille (GE>ETI>PME).

V. Autofinancement des investissements

Graphique 6b
Taux d'autofinancement



Des taux d'autofinancement (Epargne Brute/Formation Brute de capital Fixe) beaucoup plus élevés en Allemagne qu'en France et stables depuis 2005.

ANNEXE 7 :

Adapter la réglementation sociale - Propositions de l'ASMEP-ETI

- fusionner les mandats du comité d'entreprise, de délégués du personnel et membres du CHSCT ;
- rationaliser le nombre de réunions ;
- fixer un maximum au budget d'expertise en fonction de la taille de l'entreprise ;
- fixer un délai pour les avis du CE ;
- permettre la négociation sociale dans les ETI qui ne disposent pas de syndicat majoritaire représentatif ;
- limiter la participation des suppléants aux seuls cas d'absence des titulaires et ramener le nombre de suppléants à la moitié des titulaires ;
- modifier l'article L. 2345-2 du Code du travail pour autoriser, dès lors qu'un comité d'entreprise européen existe, la suppression du comité de groupe préexistant sans que ce dernier ne puisse s'y opposer ;
- légaliser la pratique des bons de délégation en inscrivant dans la loi les modalités de leur mise en œuvre et leur régime ;
- étendre la possibilité de négocier un accord collectif d'entreprise avec la représentation élue du personnel aux entreprises employant moins de 5.000 salariés.

ANNEXE 8: Glossaire

ASMEP/ETI

Association des Moyennes Entreprises Patrimoniales/Syndicat des Entreprises de taille Intermédiaire.

La mission de ce syndicat est de « favoriser le développement des ETI et d'assurer les conditions de pérennité des entreprises patrimoniales ».

Bassin d'emploi

Ce concept désigne un espace géographique où la majeure partie de la population habite et travaille.

Coût total du travail ou de la main d'œuvre

Ce concept désigne l'ensemble des dépenses relatives au personnel supportées par les entreprises : salaires bruts, charges sociales employeurs, frais de formation professionnelle, fiscalité pesant sur le travail.

Le coût total du travail se rapporte généralement :

- Soit au nombre total d'heures travaillées (coût du travail horaire),
- Soit au nombre de collaborateurs travaillant à temps plein (coût du travail par ETP),
- Soit à un nombre d'unités produites (coût du travail par unité produite). Au niveau macroéconomique, l'indicateur du volume de la production retenu dans les comparaisons internationales est généralement la valeur ajoutée en volume. On peut montrer qu'il existe une relation inverse entre le coût total du travail par unité produite et le taux de marge des entreprises (Excédent Brut d'Exploitation/Valeur ajoutée).

En effet :

$EBE/VA = (Valeur\ Ajoutée - Coût\ total\ du\ travail) / Valeur\ Ajoutée,$

Ou encore,

$EBE/VA = 1 - Coût\ Total\ du\ Travail\ par\ unité\ produite,$

Ou encore :

$EBE/VA = 1 - (Coût\ Total\ du\ Travail\ par\ ETP\ ou\ par\ heure / Valeur\ Ajoutée\ par\ ETP\ ou\ par\ heure)$

En d'autres termes, *le coût total du travail par unité produite désigne le coût total du travail (par heure ou par ETP), rapporté à sa productivité (par heure ou par ETP)*. Pour l'analyse comparative de la compétitivité-coût du travail de différentes entreprises au sein d'un même secteur ou de différents pays, le concept de coût total du travail par unité produite est l'indicateur le plus pertinent.

Coût total du travail ou de la main d'œuvre (périmètre OCDE)

Les ratios commentés dans le rapport (Chapitre 5) ont été fabriqués à partir des données OCDE dont le périmètre est le suivant (extrait du « Système des coûts unitaires de la main d'œuvre de l'OCDE ») :

« Coûts totaux de la main d'œuvre annuels

Concept statistique principal

La variable de référence pour les coûts totaux annuels de la main d'œuvre est la rémunération des salariés calculée conformément au Système de comptabilité nationale 1993, corrigée du travail non salarié en multipliant la rémunération des salariés par le ratio entre le nombre total d'heures travaillées pour l'ensemble des personnes occupant un emploi et le nombre total d'heures travaillées pour l'ensemble des salariés. Cette variable de référence couvre une part significative des coûts totaux de la main d'œuvre comme les salaires et traitements ; les bonus ; les paiements en nature relatifs aux services liés au travail (e.g. alimentation, essence, logement) ; indemnités de départ et de fin de contrat et les cotisations des employeurs aux systèmes de retraites, aux assurances vie et dommages et aux régimes d'indemnisation des travailleurs.

Cependant, la rémunération des salariés exclut des postes pertinents pour le coût total de la main d'œuvre comme les coûts de formation des salariés, des aménagements de bien-être et de recrutement, les taxes sur l'emploi (e.g. impôt sur la masse salariale) et sur les avantages sociaux. Par ailleurs, l'ajustement pour le travail non salarié suppose que la rémunération horaire travail (ou par personne si les données sur les heures ne sont pas disponibles) est la même pour le travail non salarié et les salariés des entreprises. Cette hypothèse peut être plus ou moins validée selon les pays et les activités économiques.

Coûts unitaires de la main d'œuvre annuels

Concept statistique principal

Les coûts unitaires de la main d'œuvre annuels sont égaux au ratio entre les coûts totaux de la main d'œuvre et la production en volume. Les séries chronologiques sont présentées à la fois en niveau et en indice et l'année de base pour la production en volume est 2005. »

Crédit Impôt Recherche

Le crédit d'impôt recherche (CIR) est un crédit d'impôt français qui a pour but de soutenir les efforts de recherche-développement des sociétés. Ce dispositif fiscal permet aux entreprises de déduire de l'impôt une partie des dépenses de R&D (personnel et autres dépenses). Il rencontre un grand succès et participe à l'attractivité de la France pour les investisseurs étrangers, notamment industriels.

Entreprises de Taille Intermédiaire

Nées de la Loi de Modernisation de l'Economie du 4 août 2008 et définies par le décret n°2008-1354 du 18 décembre 2008, cette catégorie d'entreprises regroupe les entreprises qui n'appartiennent pas à la catégorie des PME et qui :

- d'une part occupent moins de 5.000 personnes,
- d'autre part ont un chiffre d'affaires compris n'excédant pas 1,5 milliard d'€ ou un total de bilan n'excédant pas 2 milliards d'€

Il convient de préciser que :

- d'une part, cette définition est purement française, contrairement à celle des PME qui est européenne,
- d'autre part, les ETI peuvent être indépendantes ou appartenir à un groupe, ce groupe étant une ETI s'il occupe au total moins de 5.000 collaborateurs.

Entreprise patrimoniale

Entreprise dont au moins 50% du capital est détenu par des personnes physiques supportant le risque en capital et qui dirigent effectivement l'entreprise.

Filière

Le concept de filière désigne l'ensemble des biens et/ou services produits par différents acteurs participant à la desserte d'un marché (automobile, aéronautique,...).

Industrie manufacturière

Sous-ensemble de l'industrie, l'industrie manufacturière ne comprend pas les industries extractives (minerais, énergie).

Innovation

L'innovation se situe en aval de la R&D et désigne l'application d'une recherche à la fabrication d'un produit (innovation de procédé), à son design ou à sa commercialisation (innovation marketing), ou encore à l'organisation du travail (innovation d'organisation).

Mittelstand

A l'instar des ETI en France, cette définition est purement nationale, mais le périmètre statistique de cette population n'est pas clairement défini. Le Mittelstand se définit plutôt par des critères qualitatifs, et désigne une population d'entreprises moyennes, souvent patrimoniales, profondément ancrées dans les territoires, dont la culture fondée sur le respect des collaborateurs est orientée vers le long terme, facilitant le transfert de la richesse créée entre les générations, et travaillant en réseau. Ce tissu d'entreprises performantes, considérées comme des *partenaires* des grands groupes et non comme des *sous-traitants*, constitue un atout de l'économie allemande dans la compétition internationale, souvent mis en avant pour expliquer les performances à l'exportation de l'Allemagne.

Pôles de compétitivité

Les pôles de compétitivité désignent des structures juridiques, en général des associations, rassemblant différents acteurs (entreprises, organismes de formation, laboratoires de recherche,...) travaillant en réseau et dont l'objectif est de développer des synergies favorables à la croissance et au développement de l'ensemble des acteurs.

Productivité

La productivité mesure un flux de richesse produite au cours d'une période, rapporté à un flux ou à un stock de moyens mis en œuvre (heures travaillées, effectif, nombre d'équipements ou valorisation du capital utilisé,...). On parle alors de productivité « apparente » du travail, horaire, par ETP, ou de productivité « apparente » du capital, car la richesse est produite par une combinaison de facteurs de production (productivité globale des facteurs) dont la valorisation est souvent délicate, d'où l'expression « apparente » lorsque la mesure de la richesse créée est rapportée à un seul facteur de production.