
Dossier



Avertissement

Les résultats et analyses présentés dans la vue d'ensemble, les fiches sectorielles et la plupart des fiches thématiques sont, sauf mention contraire, définis sur la base d'**unités légales** et d'**entreprises profilées**.

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

Une unité légale est une entité juridique de droit public ou privé. Cette entité juridique peut être :

- une personne morale, type société, dont l'existence est reconnue par la loi indépendamment des personnes ou des institutions qui la possèdent ou qui en sont membres ;
- une personne physique, qui, en tant qu'indépendant, peut exercer une activité économique.

Elle est obligatoirement déclarée aux administrations compétentes (greffes des tribunaux, sécurité sociale, DGFiP, etc.) pour exister. La catégorie juridique d'une telle unité dépend du choix des propriétaires ou de ses créateurs pour des raisons organisationnelles, juridiques ou fiscales. L'unité légale est l'unité principale enregistrée dans Sirene.

Le champ de référence le plus large pour ces statistiques d'entreprises est celui des **secteurs marchands non agricoles**. Dans les analyses de cet ouvrage, il est généralement restreint à celui des **secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers** (voir *annexe Le champ des statistiques d'entreprises de cet ouvrage*).

Les données chiffrées sont parfois arrondies, en général au plus près de leurs valeurs réelles. Le résultat arrondi d'une combinaison de chiffres (qui fait intervenir leurs valeurs réelles) peut être légèrement différent de celui que donnerait la combinaison de leurs valeurs arrondies.

Signes conventionnels utilisés

...	Résultat non disponible
///	Absence de résultat due à la nature des choses
e	Estimation
p	Résultat provisoire
r	Résultat révisé par rapport à l'édition précédente
n.s.	Résultat non significatif
€	Euro
K	Millier
M	Million
Md	Milliard
Réf.	Référence

Le financement de l'exportation pour les PME : se mettre à flot pour passer le cap ?

Paul Beaumont*

En France, les entreprises exportatrices sont en grande majorité des PME, bien que ces dernières réalisent une faible part des exportations totales. En 2013, 20 % des PME de l'industrie manufacturière et du commerce de gros sont exportatrices ; elles sont souvent plus grandes et productives que les autres PME. L'activité d'export en termes de chiffre d'affaires est très concentrée au sein de ces entreprises. Les PME à faible intensité d'exportation vendent leurs produits de façon plus intermittente que celles à haute intensité d'exportation, présentes de manière plus pérenne sur les marchés. Les ressources en liquidités propres à l'entreprise peuvent expliquer en partie ces différences. Les PME exportatrices ont en effet davantage de besoins de financement, notamment de court terme, pour faire face à des délais de paiement importants dans les transactions internationales. L'étude des effets des dispositions de la loi de modernisation de l'économie de 2008 pour réduire les délais de paiement suggère que les entreprises qui accusent les délais les plus longs auraient des dynamiques d'exportation plus fragiles. Ces effets restent modestes en raison notamment de l'impact de la crise financière de 2008.

Les opérations d'exportation se différencient des transactions domestiques par des coûts d'entrée sur les marchés étrangers plus élevés, des délais de paiement plus longs notamment liés au temps de transport et un plus grand risque client. Ces caractéristiques génèrent des besoins de trésorerie plus importants que les transactions sur les marchés domestiques [Feenstra *et al.*, 2014]. Si les plus grandes entreprises peuvent recourir à des solutions de financement bancaires classiques, le financement de la trésorerie peut constituer un obstacle supplémentaire à l'exportation pour les **petites et moyennes entreprises** (PME). La compréhension du rôle des conditions de financement sur les comportements à l'exportation des PME en France constitue un enjeu important, car bien que les PME ne réalisent que 15 % des exportations dans l'industrie manufacturière et le commerce de gros en 2013, elles représentent la quasi-totalité (97 %) des exportateurs de ces secteurs.

Les PME exportatrices, plus grandes et plus productives

En 2013, 75 000 PME de l'industrie manufacturière et du commerce de gros déclaraient un chiffre d'affaires (CA) à l'export (*encadré 1*), contre 299 000 qui n'en déclaraient pas, soit 20 % de PME exportatrices pour ces deux secteurs (*figure 1*). Si parmi ces PME exportatrices, 68 % sont des **microentreprises**, la plus grande partie du chiffre d'affaires à l'exportation est réalisée de manière attendue par des PME hors microentreprises (77 % pour le commerce de gros et pour l'industrie).

* Paul Beaumont, Insee.

Données d'entreprises

Les données de bilans et de comptes de résultats sont issues du dispositif Ésane (élaboration des statistiques annuelles d'entreprises) ; seules les PME (hors micro-entreprises au sens fiscal) de l'industrie manufacturière (divisions 10 à 32 de la NAF rev. 2), donc hors extraction et énergie, et du commerce de gros (divisions 45 et 46) ont été retenues. Les résultats sont présentés au niveau de l'entreprise au sens de la loi de modernisation de l'économie (LME) de 2008, sauf mention contraire. Une entreprise organisée en groupe, c'est-à-dire composée de plusieurs unités légales (par exemple une PME composée d'une tête de groupe et d'une ou de filiales), est alors considérée comme un tout. La consolidation au niveau entreprise hors unités profilées [Béguin et Hecquet, 2015] a nécessité le recours au dispositif liaisons financières (Lifi) qui fournit les structures de groupe et le secteur principal d'activité de l'entreprise : pour estimer une variable dite « additive » (ici le montant global d'exportation, la valeur ajoutée, le nombre de salariés et le montant d'immobilisations corporelles) au niveau « entreprise LME », on prend ainsi la somme de cette même variable sur l'ensemble des unités légales comprises dans l'entreprise. La dernière partie de l'étude revient toutefois au concept d'unité légale, certains éléments de bilan étant difficilement estimables au niveau de l'entreprise au sens de la LME : les créances clients, par exemple, ne peuvent pas être simplement sommées sur les unités légales pour remonter au niveau de l'entreprise, car certaines d'entre elles sont des créances croisées entre unités légales de la même entreprise.

Les données d'exportation, fournies par la Direction générale des douanes et droits indirects (DGDDI), renseignent pour chaque unité légale, et par agrégation pour chaque « entreprise LME »,

le montant de ses exportations par pays (code ISO2) et produit (CPF à 6 chiffres). Les exportations vers des pays hors Union européenne sont reportées dès que leur montant annuel est supérieur à 1 000 euros. Pour les exportations intra-Union européenne, seules les entreprises exportant plus qu'un certain seuil sur un an sont tenues de remplir une déclaration : entre 2007 et 2010, le seuil était de 150 000 euros. Il est de 460 000 euros depuis 2011. Ainsi, en 2013, le dispositif Ésane recense 75 000 PME exportatrices (ayant un chiffre d'affaires à l'exportation positif) dans l'industrie manufacturière et le commerce de gros, dont 40 000 sont absentes des données de douanes. Parmi ces dernières, presque toutes (94 %) exportent moins de 460 000 euros.

Les statistiques sur les seuls montants d'exportation s'appuient sur le dispositif Ésane qui indique le chiffre d'affaires à l'exportation. Les statistiques donnant une information sur les pays de destination ou les produits exportés se fondent en revanche sur les données de douanes. Les montants d'exportation issus des données fiscales et des données de douanes ne sont pas toujours identiques, car les dates d'enregistrement des deux bases ne se recoupent pas nécessairement.

Les estimations économétriques s'appuient aussi sur les Enquêtes annuelles de production (EAP) pour l'industrie manufacturière et les Enquêtes sectorielles annuelles (ESA) pour le commerce de gros. Ces enquêtes sont exhaustives sur le champ des unités légales de plus de 20 salariés ou dont le chiffre d'affaires excède 5 millions d'euros ; les unités légales plus petites sont sélectionnées par sondage. Ces enquêtes renseignent la ventilation du chiffre d'affaires de chaque unité légale par branche sectorielle et sont appariées aux données Ésane et de la DGDDI.

Les PME exportatrices sont plus grandes que les autres : elles ont en moyenne 12 salariés, contre 2 salariés pour les non exportatrices. La productivité apparente du travail (rapport de la valeur ajoutée au nombre de salariés) dans le commerce de gros s'élève en moyenne à 82 000 €/salarié pour les PME exportatrices, contre 66 000 €/salarié pour les PME non exportatrices (la différence est plus faible dans l'industrie manufacturière, avec 66 contre 64 000 €/salarié). Ces différences subsistent à secteur et taille d'entreprise donnés, ce qui suggère que ces résultats résistent à de potentiels effets de composition. Cet écart de productivité n'est pas imputable à une

1. PME exportatrices : plus grandes et plus productives

	Entreprises exportatrices	Nombre d'entreprises (en milliers)	Nombre moyen de salariés	VA (en M€)	Taux d'exportation des biens (en %)	Intensité capitalistique (en K€/salarié)	Productivité du travail (en K€/salarié)
Industrie							
Microentreprise sans salarié	Non	71	///	2 795	///	///	///
	Oui	5	///	262	18,9	///	///
Microentreprise de 1 salarié ou plus	Non	65	3,0	10 301	///	53,4	52,6
	Oui	11	4,0	2 873	14,6	84,8	62,5
PME (hors microentreprise)	Non	11	20,2	13 958	///	99,0	61,9
	Oui	14	40,9	36 707	22,5	90,7	65,7
Ensemble PME	Non	148	2,8	27 053	///	99,1	64,2
	Oui	30	20,2	39 841	22,0	91,2	65,8
Commerce de gros							
Microentreprise sans salarié	Non	85	///	1 846	///	///	///
	Oui	13	///	643	28,8	///	///
Microentreprise de 1 salarié ou plus	Non	60	2,7	8 974	///	40,2	56,5
	Oui	21	3,1	4 737	18,8	37,8	72,8
PME (hors microentreprise)	Non	8	19,5	9 611	///	53,5	64,2
	Oui	11	24,7	21 250	17,5	55,4	81,6
Ensemble PME	Non	153	2,0	20 430	///	53,7	66,2
	Oui	45	7,2	26 630	18,0	53,2	81,8
Ensemble PME industrie et commerce de gros							
Ensemble PME	Non	299	2,4	47 057	///	78,5	65,0
	Oui	75	12,3	66 185	19,8	77,2	71,4

Champ : PME de l'industrie manufacturière et du commerce de gros, hors micro-entreprises au sens fiscal.

Lecture : les microentreprises exportatrices, employant un salarié ou plus, du secteur de commerce de gros ont une productivité du travail moyenne de 72,8 K€/salarié.

Note : les entreprises sont définies au sens de la loi de modernisation de l'économie (LME). Les trois dernières colonnes donnent les valeurs des ratios moyens.

Source : Insee, *Ésane 2013*.

différence d'intensité capitalistique (montant des immobilisations corporelles rapporté au nombre de salariés) entre les PME exportatrices et les non exportatrices, les deux groupes allouant tous deux en moyenne environ 78 000 euros de capital par salarié.

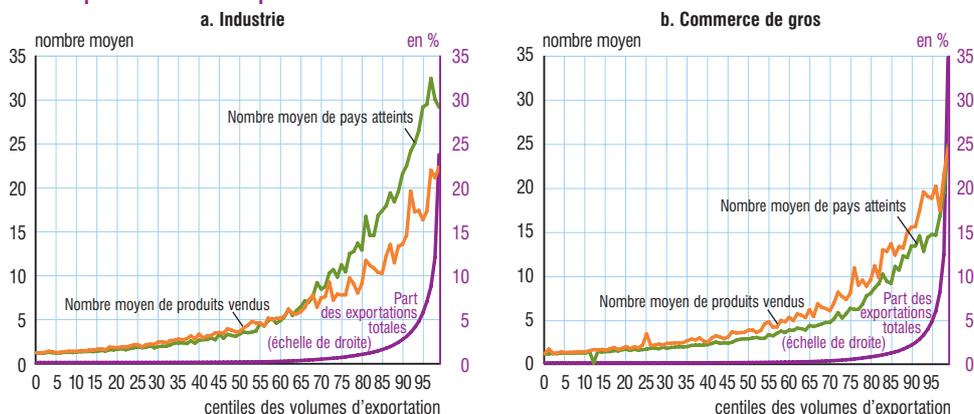
Une grande concentration des exportations au sein des PME exportatrices

En 2013, 1 % des entreprises exportatrices réalisent près de 97 % des exportations dans les secteurs principalement marchands, hors agriculture et services financiers [Bacheré, 2015]. Cette concentration est moins marquée mais toujours très présente au sein des PME : 24 % du chiffre d'affaires à l'international des PME exportatrices de l'industrie (36 % pour le commerce de gros) sont réalisés par 1 % d'entre elles. Il existe également une grande hétérogénéité du nombre de produits différents exportés et du nombre de pays atteints. Quand les plus petits exportateurs exportent en moyenne un produit unique vers une seule destination, les plus grands exportateurs sont présents dans plus de 25 pays et exportent un peu plus de 20 produits différents (*figure 2a et 2b*).

Des stratégies différenciées vis-à-vis des marchés internationaux suivant l'intensité d'exportation des PME

Les dynamiques d'exportation sont également différenciées selon l'intensité d'exportation (*figure 3a et 3b*). Les PME dont l'intensité d'exportation est plus faible (dans la première moitié de la distribution du montant d'exportation par salarié) réalisent en 2012 une part importante de leurs exportations vers des pays où elles n'ont exporté que cette seule année (sur la période

2. Comportement à l'exportation des PME

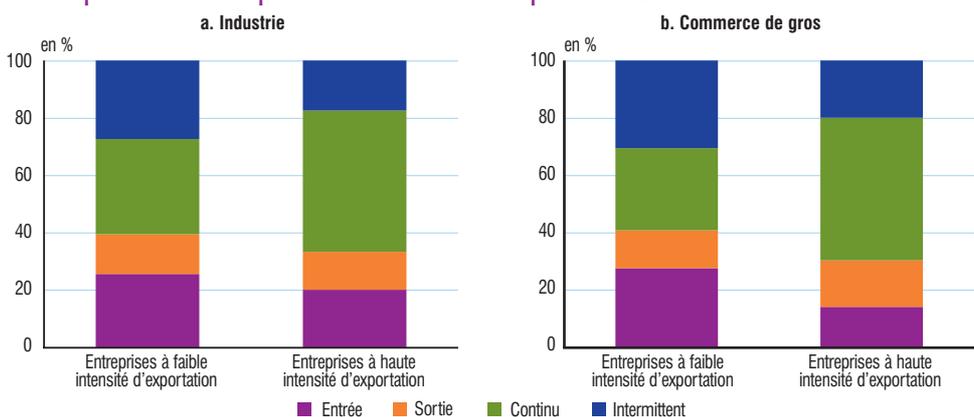


Champ : PME exportatrices de l'industrie manufacturière et du commerce de gros, hors micro-entreprises au sens fiscal.
 Lecture : les entreprises du 95^e centile de la distribution des volumes d'exportation des PME de l'industrie réalisent 5,7 % des exportations totales, exportent en moyenne 17 produits différents dans 29 pays. Celles des PME du commerce de gros réalisent 4,7 % des exportations totales, exportent en moyenne 19 produits dans 15 pays.
 Note : les entreprises sont définies au sens de la LME.
 Source : DGDDI 2013.

2011-2013) : 27 % pour l'industrie manufacturière et 30 % pour le commerce de gros. Cette part est bien moins importante pour la moitié des exportateurs de plus haute intensité d'exportation (respectivement 17 % et 20 %). Les pays vers lesquels les entreprises ont exporté continuellement entre 2011 et 2013 représentent *a contrario* une part plus importante des ventes au niveau international pour les entreprises de plus haute intensité d'exportation, ce qui suggère une plus grande pérennité des flux d'exportations dans ce type d'entreprises.

Toutefois, si les entreprises de plus faible intensité d'exportation exportent moins régulièrement, elles tendent à orienter une plus grande partie de leurs exportations vers de nouveaux marchés : les pays vers lesquels les entreprises ont commencé à exporter en 2012 représentent en effet une part plus importante des exportations pour les entreprises de plus faible intensité d'exportation que pour les autres (figure 3a et 3b).

3. Comportement à l'exportation et volumes d'exportation des PME



Champ : PME exportatrices en 2012, de l'industrie manufacturière et du commerce de gros, hors micro-entreprises au sens fiscal.
 Lecture : en 2012, les entreprises de la première moitié de la distribution des volumes d'exportation des PME de l'industrie réalisent en moyenne 26 % de leurs exportations vers des pays où elles ont commencé à exporter en 2012 (entrée), 14 % vers des pays où elles ont cessé d'exporter après 2012 (sortie), 33 % vers des pays où elles ont exporté en 2011, 2012 et 2013 (continu) et 27 % vers des pays où elles n'ont exporté qu'en 2012 (intermittent).
 Source : DGDDI 2011-2013.

Les ressources en liquidité de l'entreprise favorisent la pérennité des opérations d'exportation

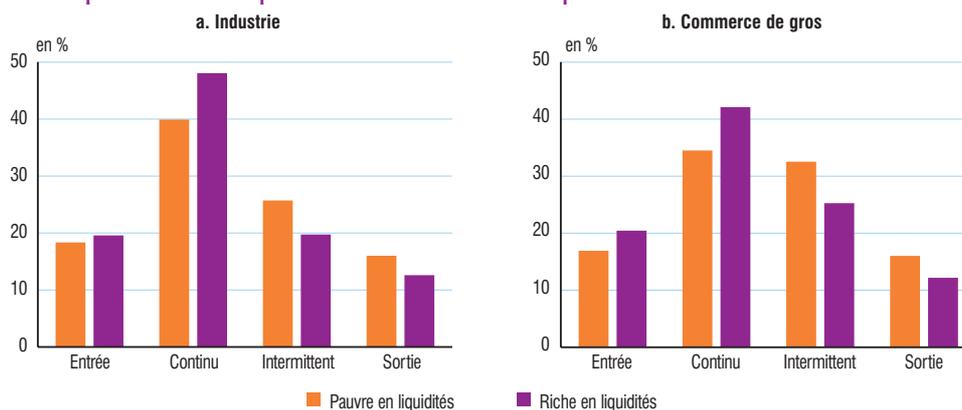
La plus grande part de flux pérennes chez les entreprises de plus haute intensité d'exportation pourrait simplement être la conséquence chez ces dernières de meilleures conditions d'accès à la liquidité pour faire face aux besoins de financement relatifs aux exportations. Une entreprise disposant de liquidités du fait de son activité ou de ses réserves de trésorerie aura ainsi potentiellement plus de facilités à répondre aux besoins de financement de court terme : elle pourra en effet puiser, au moins partiellement, dans ses liquidités sans avoir à faire appel au financement bancaire, souvent plus coûteux (*encadré 2*). En s'inspirant de Boutin *et al.* [2013], les ressources en liquidités d'une entreprise sont mesurées par la somme de la trésorerie et de l'excédent brut d'exploitation (« liquidités »). Cette mesure est normalisée par l'effectif salarié de l'entreprise comme dans Cabannes *et al.* [2013] pour la corriger des effets de taille.

En 2012, les PME ayant le plus de liquidités réalisent une plus grande partie de leurs exportations dans des pays où elles viennent de commencer à exporter ou dans lesquels elles ont exporté continûment entre 2011 et 2013 que les entreprises ayant le moins de liquidités (*figure 4a et 4b*). Sans pouvoir permettre de conclure quant à un effet de la richesse en liquidités sur le comportement à l'export (la productivité pourrait ainsi être un déterminant commun de ces deux variables), cette analyse suggère toutefois que les richesses en liquidités et les stratégies d'ouverture à l'international sont liées.

Les délais de paiement, un potentiel frein à l'exportation pour les PME

L'accroissement des délais de paiement pour les opérations d'exportation par rapport aux ventes domestiques entraîne des besoins de financement de court terme plus élevés : aux délais de paiement « classiques » s'ajoutent en effet le temps de transport, qui peut pour certains produits atteindre plusieurs mois – Amiti et Weinstein [2011] estiment le temps médian de transport à deux mois.

4. Comportement à l'exportation et ressources en liquidités



Champ : PME exportatrices de l'industrie manufacturière et du commerce de gros, hors micro-entreprises au sens fiscal, hors entreprises sans salariés. Lecture : les entreprises de l'industrie riches en liquidités réalisent 48 % de leurs exportations vers des pays dans lesquels elles ont exporté continûment entre 2011 et 2013, contre 40 % pour les entreprises pauvres en liquidités.

Note : les entreprises sont définies au sens de la LME. Les « liquidités » sont définies comme la somme de l'excédent brut d'exploitation et des détentions de trésorerie de l'entreprise rapportée au nombre de salariés. La moitié des entreprises dont les liquidités sont les plus élevées (resp. les plus faibles) sont dites « riches en liquidités » (resp. « pauvres en liquidités »).

Source : DGDDI 2011-2013.

Encadré 2

Modalités de financement des transactions d'exportation

Plusieurs options de financement sont ouvertes aux entreprises exportatrices. L'exportateur peut d'abord négocier avec sa banque la mise en place de solutions de financement des besoins de trésorerie additionnels liés aux délais de paiement importants rencontrés dans les opérations d'exportation. Il peut, par exemple, demander l'ouverture d'une « ligne de crédit » lui permettant de se financer à court terme à des taux plus bas que sur un simple découvert. L'exportateur peut également avoir recours à des solutions de « mobilisations de créances » (cessions Dailly, affacturage) pour vendre ses créances clients à un tiers et obtenir immédiatement le montant dû moyennant une commission variant en fonction du risque client.

Une deuxième gamme de financement vise ensuite à assurer l'exportateur contre le risque de non-paiement : l'exportateur peut ainsi exiger

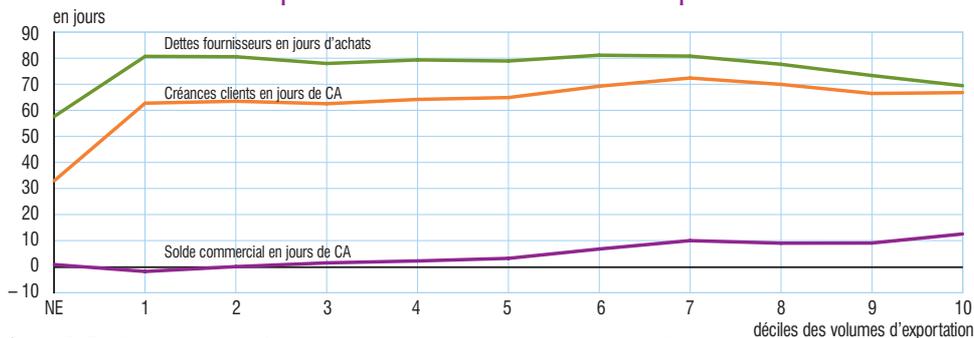
de son client qu'il lui fournisse une « lettre de crédit » (aussi appelée « crédit documentaire ») laquelle garantit que la banque de l'importateur paiera le montant dû si toutes les clauses du contrat de paiement (qualité du produit, respect des délais) ont bien été respectées. Une lettre de crédit fait ainsi porter le risque de non-paiement à la banque de l'importateur.

Ces différentes solutions sont disponibles auprès d'acteurs privés (banques, assureurs, affacteurs), mais également auprès d'établissements publics ou opérant pour le compte de l'État (Banque publique d'investissement – BPI, Compagnie française d'assurance pour le commerce extérieur – Coface). La présence d'une offre publique de solutions de financement de l'exportation se justifie par la difficulté pour les marchés privés à maintenir une activité rentable pour les plus petits exportateurs [Fromantin et Prat, 2013].

Les délais de paiement accordés aux clients sont ainsi en moyenne plus élevés pour les petits exportateurs (PME du premier décile des exportatrices, 63 jours de chiffre d'affaires) que pour les PME non exportatrices (32 jours) [encadré 3 et figure 5]. Dans le même temps, les délais fournisseurs que doivent respecter les petits exportateurs (81 jours d'achats) sont également plus élevés que ceux des PME non exportatrices (57 jours).

Du point de vue de la trésorerie, c'est la différence entre les deux délais qui joue. Le solde des délais de paiement, ainsi défini, est faible pour les entreprises non ou faiblement exportatrices. En revanche, le délai client est supérieur au délai fournisseur pour les plus grosses exportatrices. La différence, qui peut atteindre 13 jours de chiffre d'affaires pour les plus grosses PME exportatrices, pèse sur leur trésorerie : les besoins de financement à court terme ont donc tendance à augmenter avec l'activité à l'exportation.

5. Évolution des délais de paiement en fonction du volume d'exportation



Champ : PME de l'industrie manufacturière et du commerce de gros, hors micro-entreprises au sens fiscal.

Lecture : les unités légales du premier décile de la distribution des volumes d'exportation connaissent en moyenne des délais clients de 63 jours de CA, des délais fournisseurs de 81 jours d'achats, et un solde commercial de -2 jours de CA.

Note : Les entreprises sont définies au sens de l'unité légale, « NE » désigne les entreprises non exportatrices et les nombres 1 à 10 les entreprises des déciles d'exportations correspondants.

Source : Insee, *Ésane 2013*.

Encadré 3

Délais de paiement

Les délais de paiement mesurent l'écart entre la date d'émission de la facture par le fournisseur et la date du règlement par le client. Du point de vue d'une entreprise, on distingue un délai « client » (le temps moyen pour être payée par ses clients) et un délai « fournisseur » (le temps moyen pour payer ses fournisseurs). Les délais clients (resp. fournisseurs) sont estimés au niveau comptable pour une entreprise en rapportant le montant dû par les clients (resp. dû aux fournisseurs) aux montants du chiffre d'affaires (resp. des achats) :

$$\text{Délais clients} = \frac{\text{Créances clients}}{\text{CA}} \times 365 \text{ et } \text{Délais fournisseurs} = \frac{\text{Dettes fournisseurs}}{\text{Achats}} \times 365$$

Le premier ratio s'exprime en jours de chiffres d'affaires, le second en jours d'achats.

Le risque client a un effet ambigu sur la mesure des délais de paiement clients : si une créance impayée fait augmenter les délais de paiement dans un premier temps, elle le fera baisser ensuite car elle sera retirée à terme du montant des créances clients pour être ajoutée au compte des créances « douteuses et irrécouvrables ».

L'écart entre le délai clients et le délai fournisseurs pondéré par le poids des achats dans le chiffre d'affaires est appelé « solde commercial »*.

$$\text{Solde commercial} = \frac{\text{Créances clients} - \text{Dettes fournisseurs}}{\text{CA}} \times 365$$

Un solde commercial positif indique la présence de besoins de financement de court terme. Ces calculs sont faits au niveau de l'unité légale (encadré 1).

* Le solde commercial d'une entreprise utilisé ici est à ne pas confondre avec le solde commercial d'un pays (aussi appelé balance commerciale) défini comme la différence entre les valeurs des exportations et des importations de biens et de services.

Des délais de paiement longs semblent fragiliser les dynamiques d'exportation des PME

Pour aller plus loin, on a cherché à estimer l'effet d'une variation des délais de paiement et donc du solde commercial sur le comportement à l'exportation, plus précisément sur trois indicateurs de comportement à l'exportation : l'entrée sur un **marché**, la sortie d'un marché et l'évolution du montant des exportations pour un marché donné.

La variation du solde commercial de l'entreprise n'est toutefois pas un indicateur approprié pour une telle estimation (encadré 3) : l'entreprise peut en effet jouer sur son solde commercial (par exemple en payant plus tard ses fournisseurs) pour financer une opération d'exportation. Cet indicateur est donc potentiellement lui-même influencé par le comportement d'exportation de l'entreprise. En limitant les délais de paiement contractuels entre entreprises à 60 jours après réception de la facture à compter de 2009, la loi de modernisation de l'économie de 2008 fournit une source de variation des délais de paiement indépendante des choix de l'entreprise. L'hypothèse testée ici est donc que la LME, en modifiant les délais de paiement sur le marché domestique, a pu influencer sur les comportements d'exportation des PME.

La variable retenue, Solde commercial excédentaire_f, indique dans quelle mesure les délais de paiement auxquels l'entreprise faisait face en 2008 ont pu être modifiés avec la réforme liée à la LME (encadré 4) ; cet indicateur de l'écart à la règle des 60 jours prend des valeurs

Construction du solde commercial excédentaire

Pour construire une mesure de l'exposition à la réforme avec la LME pour une entreprise f , on utilise l'information fournie par les délais de paiement moyens dans les secteurs dans lesquelles f opère. La présence de délais clients ou fournisseurs excessifs variait beaucoup selon les branches d'activité et les ajustements consécutifs à la réforme ont donc été très hétérogènes entre secteurs [Observatoire des délais de paiement, 2010]. Cette hétérogénéité est exploitée en définissant pour un secteur s le solde commercial en excès SCE_s comme la moyenne sur toutes les PME f présentes dans ce secteur de

$$\max(0, \text{Délais clients}_f - 60) - \max(0, \text{Délais fournisseur}_f - 60)$$

Les valeurs des Délais clients $_f$ et des Délais fournisseurs $_f$ sont celles de 2007, soit un an avant la LME. On impute ensuite à l'entreprise f le solde commercial excédentaire moyen des PME opérant sur chacun des secteurs où elle intervient :

$$\text{Solde Commercial excédentaire}_f = \sum \frac{CA_{fs}}{CA_f} SCE_s$$

où CA_f est le chiffre d'affaires de l'entreprise f et CA_{fs} son chiffre d'affaires dans le secteur s pris tous les deux pour l'année 2008. La variable Solde commercial excédentaire $_f$ indique donc pour une entreprise f dans quelle mesure les délais de paiement effectifs dans les secteurs dans lesquels elle opère sont en conformité avec la règle des 60 jours.

positives si l'entreprise f réalisait avant l'application de la réforme des ventes dans des secteurs où il était courant d'avoir des délais de paiement clients trop longs et des délais fournisseurs relativement bas ; le respect de la LME devait dans ce cas conduire en principe à une baisse du solde commercial pour l'entreprise. À l'inverse, une valeur négative de Solde commercial excédentaire $_f$ indique que l'entreprise f opérait en 2008 dans des secteurs où les entreprises devaient en moyenne davantage réduire leurs délais fournisseurs que leurs délais clients (hausse du solde commercial pour l'entreprise). Des estimations d'impact complémentaires montrent que la réforme a bien conduit à corriger les écarts tels que mesurés par le solde commercial excédentaire, 10 jours de solde commercial excédentaire conduisant en moyenne à une baisse entre 2008 et 2009 de 7,3 jours de solde commercial des entreprises [Beaumont, 2016].

Les entreprises qui opéraient en 2008 dans des secteurs où les délais de paiement étaient trop longs (et qui donc ont dû être réduits avec la réforme) sont plus souvent entrées sur de nouveaux marchés, sont moins souvent sorties de marchés dans lesquels elles étaient déjà présentes et ont augmenté leur volume d'exportation sur les marchés dans lesquels elles sont restées (*figure 6*).

Les résultats suggèrent que les délais de paiement peuvent influencer sur le comportement à l'exportation des PME en France, révélant par là-même un rôle des conditions de financement sur l'accès au commerce international (*encadré 5*). Ainsi, un solde commercial excédentaire de 10 jours, conduisant en moyenne à une baisse du solde commercial de 7,3 jours entre 2008 et 2009, aurait eu comme conséquence une augmentation des exportations de 0,1 % (contre une variation moyenne des exportations de - 48 % entre 2008 et 2009), une baisse de la probabilité de sortie du marché d'exportation de 0,05 % (24 %) et une hausse de la probabilité d'entrée de 0,01 % (1,6 %). Ces effets sont modestes, la faible part de l'effet de la réforme dans les variations moyennes de ces variables pouvant s'expliquer en partie par l'impact de la crise financière de 2008, laquelle a particulièrement affecté les exportations [Cabannes *et al.*, 2013]. ■

6. Délais de paiement et comportements d'exportation des PME de l'industrie et du commerce de gros

	Probabilité d'entrée dans un marché entre 2008 et 2009	Probabilité de sortie d'un marché entre 2008 et 2009	Variation des montants d'exportation entre 2008 et 2009
Solde commercial excédentaire (2007)	0,007*** (0,002)	- 0,038* (0,020)	0,089* (0,046)
Évolution des ventes des secteurs dans lesquels l'entreprise opère (2008-2009, en %)	0,002 (0,002)	- 0,036 (0,028)	0,268*** (0,082)
Évolution de la rentabilité d'exploitation de l'entreprise (2008-2009, en niveau)	0,001 (0,004)	- 0,065** (0,031)	0,465*** (0,072)
Logarithme du total des actifs (2008)	0,004*** (0,001)	- 0,032*** (0,003)	0,001 (0,007)
Appartenance à un groupe (2008)	- 0,000 (0,000)	- 0,002 (0,006)	- 0,008 (0,015)
Évolution du ratio trésorerie sur total des actifs (2008-2009, en niveau)	0,001 (0,001)	- 0,002** (0,001)	0,004* (0,002)
Nombre d'observations	442 050	69 360	55 571
Effets fixes marché et secteur	Oui	Oui	Oui

Champ : PME exportatrices de l'industrie manufacturière et du commerce de gros, hors micro-entreprises au sens fiscal.
Lecture : un solde commercial excédentaire de 10 jours conduit à une baisse de la probabilité de sortie d'un marché de 0,04 %, une augmentation des montants d'exportation de 0,09 % et une augmentation d'entrée dans un marché de 0,01 %.
Note : les entreprises sont ici définies au niveau de l'unité légale. Les erreurs standards sont données entre parenthèses ; le calcul des erreurs standards prend compte de potentielles corrélations entre les observations faites pour une même entreprise. Les symboles *, ** et *** désignent un niveau de significativité à 10 %, 5 % et 1 %. Les coefficients de régression et les erreurs standards pour le solde commercial excédentaire ont été multipliés par 1 000 par souci de lisibilité.
Sources : Insee, *Ésane 2008-2009, enquête ESA/EAP* ; DGDDI 2008-2009.

Encadré 5

Estimation de l'effet des délais de paiement sur le développement à l'international

L'équation estimée est la suivante :

$$Y_{fm} = \delta_m + \theta \text{Solde commercial excédentaire}_f + \rho X_f + \vartheta_{fm}$$

où Y_{fm} est une indicatrice d'entrée, de sortie ou de variation du montant d'exportation de l'entreprise f sur le marché m entre 2008 et 2009. Solde commercial excédentaire $_f$ mesure l'exposition de l'entreprise f à la réforme des délais de paiement introduite par la LME (encadré 4). Pour tenir compte des effets potentiels d'autres déterminants des comportements d'exportation, le groupe de variables de contrôle X_f comprend :

- les ventes des secteurs dans lesquels l'entreprise opère (évolution entre 2008 et 2009 en %) ;
- la rentabilité d'exploitation de l'entreprise (écart entre 2008 et 2009 en points) ;
- la trésorerie rapportée au total des actifs (écart entre 2008 et 2009 en points) ;
- le total des actifs en 2008 exprimé en log ;
- l'appartenance à un groupe en 2008 ainsi que des effets fixes sectoriels.

δ_m est un effet fixe marché ; il prend en compte la présence de chocs agrégés au niveau du marché (dus à la crise de 2008 par exemple) et la spécialisation d'entreprises sur certains marchés (il est probable que les entreprises choisissent leurs marchés d'exportation en fonction notamment des délais de paiement, et donc que le solde commercial excédentaire soit corrélé à des variables inobservables stables au niveau du marché). ϑ_{fm} désigne le résidu de l'équation ; les matrices de variance-covariance des résidus sont spécifiées de manière à ce que les estimations soient robustes à des structures arbitraires de corrélation entre observations d'une même entreprise.

Le champ d'observation est déterminé par la variable d'intérêt Y_{fm} considérée :

- l'indicatrice de sortie ne peut être observée que pour l'ensemble des marchés dans lesquels l'entreprise f opérait en 2008 ;
- la variation des montants d'exportation n'est définie que pour les marchés dans lesquels l'entreprise exportait en 2008 et 2009 ;
- l'ensemble des marchés dans lesquels l'entreprise f est susceptible d'entrer est défini comme le produit entre les divisions de la nomenclature d'activité française (NAF) dans lesquelles l'entreprise f exporte en 2008 et les 50 pays dans lesquels les exportateurs français réalisaient le plus de CA en 2007.

Définitions

Les **petites et moyennes entreprises** (PME) sont définies par la loi de modernisation de l'économie de 2008 comme les entreprises (*encadré 1*) dont l'effectif est inférieur à 250 personnes et dont le chiffre d'affaires annuel n'excède pas 50 millions d'euros ou dont le total de bilan n'excède pas 43 millions d'euros.

Les **microentreprises** sont des entreprises employant moins de 10 personnes et dont le chiffre d'affaires ou le total de bilan ne dépasse pas 2 millions d'euros. Les microentreprises constituent donc un sous-groupe des PME.

Un **marché** est défini comme le croisement d'une division de la classification française des produits et d'un pays de destination (par exemple : produits en caoutchouc et en plastique en Suisse).

Pour en savoir plus

Amiti M., Weinstein D., "Exports and Financial Shocks", *The Quarterly Journal of Economics* n° 126, octobre 2011.

Bacheré H., « 24 000 entreprises concentrent les deux tiers de la valeur ajoutée des secteurs principalement marchands », in *Les entreprises en France*, coll. « Insee Références », édition 2015.

Barrot J.-N., Sauvagnat J., « Délais de paiement : l'effet sur l'emploi du non-respect de la LME », Note, avril 2015.

Beaumont P., "Time is Money: Cash-Flow Risk and Product Market Behavior", *Document de travail de la DESE*, Insee, septembre 2016.

Béguin J.-M., Hecquet V., « Avec la définition économique des entreprises, une meilleure vision du tissu productif », in *Les entreprises en France*, coll. « Insee Références », édition 2015.

Boutin X., Cestone G., Fumagalli C., Pica G., Serrano-Velarde N., "The deep-pocket effect of internal capital markets", *Journal of Financial Economics* n° 109, juillet 2013.

Cabannes P.-Y., Cottet V., Dubois Y., Lelarge C., Sicsic M., « Les ajustements des entreprises françaises pendant la crise de 2008/2009 », in *L'économie française*, coll. « Insee Références », édition 2013.

Feenstra R., Li Z., Yu M., "Exports and Credit Constraints under Incomplete Information: Theory and Evidence from China", *Review of Economics and Statistics* n° 96, octobre 2014.

Fromantin J.-C., Prat P., « Rapport d'information par le comité d'évaluation et de contrôle des politiques publiques sur l'évaluation du soutien public aux exportations », *Rapport d'information* n° 1225, Assemblée nationale, juillet 2013.

Observatoire des délais de paiement, Rapport annuel, exercice 2010.
