



## Les PME structurées en groupe sont plus ouvertes à l'export que les indépendantes

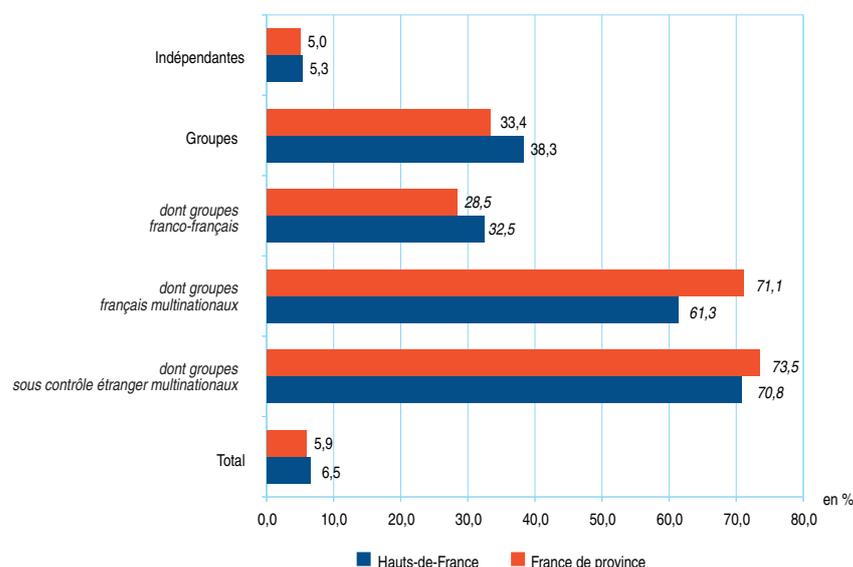
Sur les 166 000 petites et moyennes entreprises (PME) régionales du secteur marchand non agricole que comptent les Hauts-de-France, seules 6,5 % ont exporté en 2015, soit 10 800 PME. Cette proportion, plus importante qu'en France de province, diffère selon le mode d'organisation de l'entreprise : 5,3 % des indépendantes exportent contre 38,0 % des groupes. Bien qu'ils soient moins nombreux, ces derniers réalisent la grande majorité des montants exportés. Les 2 300 groupes de la région ont ainsi exporté près de 4,4 milliards d'euros de biens et services en 2015 contre 1,95 milliard pour les 8 500 indépendantes. Les groupes multinationaux exportent en valeur bien plus que les indépendantes et les groupes franco-français. Toutes choses égales par ailleurs, le fait d'être un groupe accroît la probabilité de passer à l'export par rapport à une PME indépendante. De plus grande taille que les indépendantes, les groupes sont davantage positionnés dans les secteurs industriels et ont une assise et une santé financière plus grandes, ce qui augmente la probabilité de devenir exportateur. Enfin, être localisé à proximité de la Belgique facilite les débouchés à l'export.

Nadia Belhakem, Sophie Éblé, Laurent Lefèvre

En 2015, 166 000 petites et moyennes entreprises (PME) régionales composent le paysage économique marchand (*définitions*) des Hauts-de-France. L'entreprise est ici entendue au sens de la loi de modernisation de l'économie. Parmi elles, 160 000 sont indépendantes : elles sont constituées sur le plan juridique d'une seule unité légale, c'est-à-dire qu'elles correspondent à une société ou une entreprise individuelle. Les 6 000 autres PME sont des groupes : elles englobent plusieurs unités légales liées entre elles. Les groupes sont composés en moyenne de 2,5 unités légales. Les groupes franco-français ne comportent que des unités légales françaises : ils représentent 3,1 % des PME. Lorsqu'ils comportent des unités légales étrangères, et qu'ils sont contrôlés par une unité légale française, ils sont qualifiés de groupes français multinationaux (cela représente 0,1 % des PME).

### 1 Une faible part des PME exporte, sauf pour les groupes

Part de PME exportatrices selon leur type en 2015 (en %)



Note de lecture : parmi les PME régionales des Hauts-de-France, 38,3 % des groupes exportent contre 5,3 % des indépendantes. En France de province, 33,4 % des groupes exportent contre 5 % des indépendantes.  
Source : Insee, LifiUS, Clap 2015.

## 2 Les groupes représentent 21 % des exportatrices régionales mais 69 % du chiffre d'affaires exporté

Nombre de PME régionales, d'exportatrices et chiffre d'affaires à l'export selon le type d'organisation en 2015

Type de PME	Hauts-de-France						France de province		
	PME		PME exportatrices		Chiffres d'affaires à l'export		PME	PME exportatrices	Chiffres d'affaires à l'export
	Nombre	Répartition (en %)	Nombre	Répartition (en %)	Montant (en milliards)	Répartition (en %)	Répartition (en %)	Répartition (en %)	Répartition (en %)
Indépendantes	159 877	96,4	8 520	78,7	2,0	30,9	96,9	82,3	36,6
Groupes :	6 029	3,6	2 310	21,3	4,4	69,1	3,1	17,7	63,4
<i>dont groupes franco-français</i>	5 056	3,1	1 643	15,2	1,4	22,2	2,8	13,4	25,6
<i>dont groupes français multinationaux</i>	230	0,1	141	1,3	0,8	12,4	0,1	1,3	13,8
<i>dont groupes sous contrôle étranger multinationaux</i>	743	0,4	526	4,9	2,2	34,6	0,2	2,9	23,9
Total	165 906	100	10 830	100	6,3	100	100	100	100

Note de lecture : la région compte 5 056 groupes franco-français, soit 3,1 % des PME régionales. Parmi eux, 1 643 exportent, représentant 15,2 % des PME exportatrices régionales. Ils ont exporté 1,4 milliard d'euros en 2015 soit 22,2 % du CA total régional exporté.

Source : Insee, LifiUS, Clap 2015.

Lorsque l'unité légale qui contrôle le groupe est étrangère, le groupe est un groupe sous contrôle étranger multinational. Les PME régionales appartenant à ce type de groupe correspondent à 0,4 % du total des PME.

La part des groupes dans l'ensemble des PME est plus importante dans la région qu'en France de province, notamment celle des groupes sous contrôle étranger. En effet, du fait de son positionnement géographique et de son économie davantage tournée vers l'industrie, la région est plus attractive pour les investisseurs étrangers que la France de province.

### Peu de PME exportent sauf lorsqu'il s'agit de groupes

En 2015, 6,5 % des PME régionales ont une activité d'exportation de biens et/ou de services, soit environ 10 800 entreprises (figure 1). Cette part faible pour une région frontalière place les Hauts-de-France au 5<sup>e</sup> rang des régions de France de province. Elle est toutefois supérieure à la moyenne de cette dernière (5,9 %).

Le type de PME joue un rôle majeur sur le fait d'exporter : 38,3 % des groupes exportent en 2015 contre 5,3 % des indépendantes. La nature des groupes est par ailleurs déterminante : 32,5 % des groupes franco-français exportent contre 61,3 % des groupes français multinationaux et 70,8 % des groupes sous contrôle étranger multinationaux. Dans ces deux derniers cas, les échanges commerciaux entre sociétés d'un même groupe sont comptabilisés comme un export intra-groupe et peuvent en partie expliquer cette proportion plus importante.

### Plus de deux tiers du chiffre d'affaires à l'export est réalisé par les groupes

Bien qu'ils ne représentent que 21 % des PME régionales exportatrices, les groupes ont exporté 69 % du chiffre d'affaires (CA) global des PME à l'export en 2015 (figure 2). Cette part est de 6 points supérieure à celle de France de province. Les 2 310 groupes ont ainsi exporté 4,4 milliards d'euros, contre 1,95 milliard pour les 8 500 indépendantes. Les groupes sous contrôle étranger multinationaux ont exporté à eux seuls 2,2 milliards d'euros soit 34,6 % du montant total exporté. Cette part est de 11 points supérieure à celle de France de province.

Par ailleurs, les groupes multinationaux français et sous contrôle étranger exportent pour des montants très nettement supérieurs à ceux des groupes franco-français et des indépendantes. Le chiffre d'affaires médian à l'exportation s'élève ainsi à 1,47 million d'euros pour les multinationales sous contrôle français et à 570 000 euros pour les multinationales sous contrôle étranger. Il n'est que de 120 000 euros pour les groupes franco-français et de 20 000 euros pour les indépendantes.

Par ailleurs, l'activité d'export est très concentrée autour de quelques entreprises : 1 % des PME exportatrices, soit une centaine d'entreprises dans la région, totalisent 40 % du chiffre d'affaires total à l'export, comme en France de province. Ce sont les groupes qui en totalisent la plus grande partie : parmi ces 1 % plus gros exportateurs, 90 % sont des groupes, et plus de 50 % sont sous contrôle étranger (contre respectivement 80 % et 34 % en France de province).

### La probabilité de passer à l'export est plus forte pour les groupes multinationaux

Selon son type, sa taille ou sa santé financière, une PME aura plus ou moins de chance de s'ouvrir à l'exportation (méthodologie).

Toutes choses égales par ailleurs, un groupe a ainsi une probabilité de passer à l'export nettement supérieure à une PME indépendante, surtout lorsqu'il est multinational. Cet écart est de +13,6 points pour un groupe sous contrôle étranger multinational, de +10,1 points pour un groupe français multinational et de +3,8 points pour un groupe franco-français. D'autres déterminants jouent également positivement sur le fait d'être primo-exportateur (définitions) : la taille de la PME (en nombre de salariés), certains secteurs notamment industriels, une rentabilité importante et un taux d'investissement inférieur à 5 % (définitions) et le fait d'être frontalier (encadré 1). D'autres facteurs jouent plutôt défavorablement dans le passage à l'export, notamment le fait d'être implanté dans la plupart des secteurs de services, une ancienneté de plus de 5 ans ou encore des taux de rentabilité (définitions) inférieurs à 100 %.

### Une taille plus importante favorise l'export et l'opportunité d'exporter

Les PME exportatrices emploient en moyenne davantage de salariés que les non exportatrices, qu'elles soient des groupes ou des indépendantes (figure 3). Elles sont ainsi d'une taille suffisante pour, d'une part développer un CA total important et, d'autre part diversifier leurs activités vers l'export. Le CA total d'une indépendante qui exporte dans

### 3 Les groupes exportateurs emploient en moyenne 7 fois plus de personnes que les indépendantes

Effectifs et chiffres d'affaires moyens des PME exportatrices et non exportatrices selon le type de PME en 2015

Type de PME	Effectif moyen (en ETP)		CA total moyen (k€)		CA à l'export moyen (k€)	
	Exportatrices	Non exportatrices	Exportatrices	Non exportatrices	Exportatrices	Non exportatrices
Indépendantes	4,7	1,3	1 181	219	229	
Groupes :	32,0	19,8	8 701	4 154	1 893	
dont groupes franco-français	29,9	19,6	7 072	3 961	855	
dont groupes français multinationaux	56,8	28,6	15 915	8 469	5 547	
dont groupes sous contrôle étranger multinationaux	31,9	19,5	11 855	5 425	4 154	

Source : Insee, LifiUS, Clap 2015.

#### Encadré 1 : plus de la moitié des établissements des PME exportatrices dans une zone d'emploi frontalière avec la Belgique

La proximité avec la Belgique favorise le passage à l'export dans les Hauts-de-France pour les PME qui n'ont pas exporté au cours des 5 dernières années. En effet, au niveau national, la probabilité de devenir exportatrice pour une PME située dans un département frontalier avec la Belgique est supérieure de 1,6 point par rapport à une PME de référence qui ne l'est pas. Le fait d'être frontalier à la Belgique joue cependant moins favorablement que d'être frontalier à l'Allemagne, le Luxembourg ou la Suisse mais plus qu'à l'Espagne.

L'implantation des établissements des PME exportatrices à proximité d'une frontière facilite ainsi les liens économiques. Dans la région, 53 % d'entre eux sont en effet situés dans une zone d'emploi ayant une frontière avec la Belgique, soit 6 points de plus que l'ensemble des établissements des PME régionales (figure 4). Ainsi, la Belgique est le premier partenaire commercial de la région : selon les données douanières, 24 % du montant total régional y est exporté, contre 8 % en France métropolitaine où l'Allemagne est le premier pays destinataire des exports.

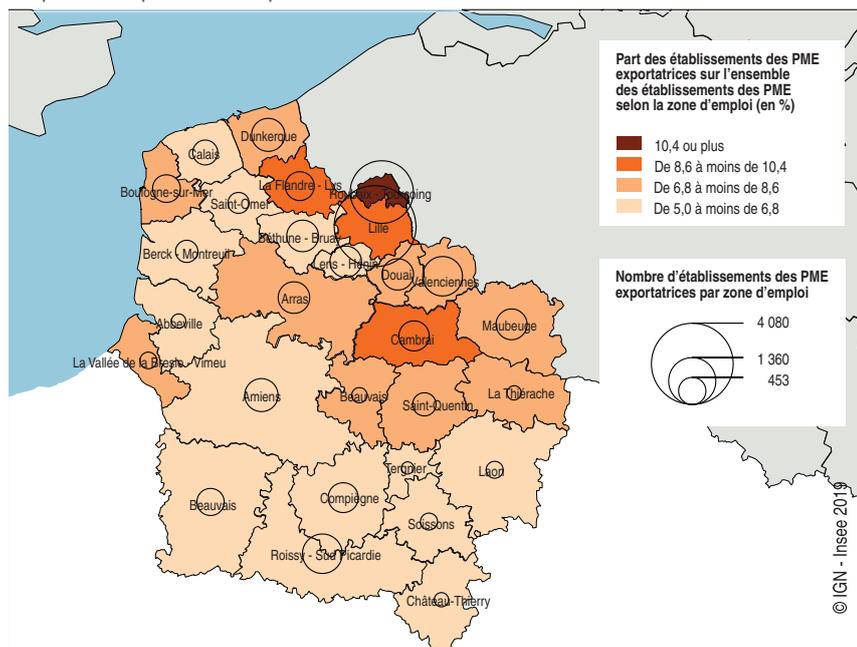
Les zones d'emploi de Roubaix-Tourcoing, Flandre-Lys, Lille et Cambrai concentrent le plus d'établissements de PME exportatrices (entre 9 % et 12,2 % de l'ensemble des établissements des PME contre 7,7 % en moyenne régionale).

Dans ces zones proches de la Belgique, la présence industrielle reste forte, et les PME exportatrices régionales sont surreprésentées en particulier dans la fabrication textile et l'habillement (par exemple dans la zone d'emploi de Cambrai).

À l'inverse, la part d'établissements des PME exportatrices est plus faible dans la moitié ouest et sud de la région. Dans ces zones d'emploi, l'économie est davantage présente, c'est-à-dire à destination de la population résidente, que tournée vers les marchés extérieurs (santé et action sociale, éducation, services aux particuliers, administration). Dans les zones d'emploi de Beauvais, Château-Thierry, et Roissy-Sud Picardie, 6,2 % des établissements relèvent ainsi de PME exportatrices, soit 1,5 point de moins que la moyenne régionale.

#### 4 Près de la frontière belge, les établissements des PME sont plus tournés vers l'export

Nombre d'établissements des PME exportatrices et part d'établissements des PME exportatrices par zone d'emploi en 2015



Note de lecture : la zone d'emploi de Roubaix-Tourcoing concentre 12,2 % d'établissements de PME exportatrices sur l'ensemble des établissements des PME de la zone d'emploi. Cela représente 2 422 établissements sur un total de 19 807.  
Source : Insee, LifiUS, Clap 2015.

la région est ainsi 5,4 fois plus élevée qu'une indépendante non exportatrice. Celui d'un groupe exportateur est deux fois plus important qu'un groupe qui n'exporte pas.

D'autre part, les groupes exportateurs emploient en moyenne 7 fois plus de salariés que les indépendantes exportatrices. Ils réalisent un CA global 7 fois supérieur et un CA à l'export plus de 8 fois supérieur.

Ce critère de taille est aussi important dans le passage à l'export : par rapport à une PME de référence de moins de 10 salariés en équivalent temps plein (ETP), une PME ayant des effectifs de 10 ETP ou plus a davantage de chance de passer à l'exportation.

#### Les PME du secteur industriel réalisent plus de la moitié du CA à l'export global

L'industrie est le premier secteur exportateur régional en termes de chiffre d'affaires : 52 % du CA global exporté, soit une part supérieure de 7 points à celle de France de province. C'est notamment dû aux industries textile, de l'habillement et de la chimie ainsi qu'à la métallurgie et la fabrication de produits plastiques et caoutchouc. Ces secteurs représentent en effet 28 % du CA global à l'export des PME dans la région contre 19 % en France de province.

Les groupes réalisent 63 % de leur CA global à l'export dans l'industrie contre 27 % pour les indépendantes. Ils se tournent davantage vers l'export en raison des coûts d'entrée et de l'intensité capitaliste (définitions) relativement élevés dans l'industrie. Les groupes disposent ainsi d'un avantage comparatif conséquent en termes de taille d'effectifs et de ressources financières par rapport aux indépendantes (encadré 2). ■

## Encadré 2 : une santé financière plus fragile pour les PME indépendantes exportatrices

Les PME dont la rentabilité économique est forte auront davantage de chances de devenir exportatrices. La question du financement de l'exportation constitue donc un enjeu majeur pour les PME. En effet, une entreprise qui cherche à conquérir un marché étranger doit prospecter, afin que son offre respecte les différentes normes du pays de destination. Elle devra éventuellement ajuster son offre pour s'adapter au marché ciblé, ce qui pourra générer des dépenses notamment d'investissement. En outre, les opérations d'exportation se différencient des transactions domestiques par des délais de paiement plus longs et un plus grand risque « client », ce qui génère des besoins de trésorerie plus importants.

Les indépendantes ouvertes à l'international ont des taux de marge (*définitions*) bien plus faibles que les non exportatrices (15,4 % contre 21,5 %). La forte concurrence internationale peut en effet les amener à réduire leurs marges bénéficiaires afin de maintenir leur compétitivité. Cette différence ne s'observe pas pour les groupes (taux de marge de 16,6 %).

Cette fragilité financière des indépendantes se reflète dans la cotation des entreprises que réalise chaque année la Banque de France (*sources*). Il s'agit d'une appréciation de la capacité d'une entreprise domiciliée en France à honorer ses engagements financiers à un horizon de trois ans. En 2015, sur les 8 520 PME indépendantes exportatrices que compte la région, 2 400 entreprises ont fait l'objet d'une cotation. La moitié d'entre elles sont en fragilité financière et un tiers ont une cotation d'assez faible à très faible, soit un niveau équivalent à celui de France de province. 13 % sont en redressement ou liquidation judiciaire, soit 2,3 points de plus qu'en province. Elles sont cependant moins fréquemment en situation d'incidents de paiement (3,8 % contre 5,5 %).

### Définitions

**Petites et moyennes entreprises (PME)** : entreprises de moins de 250 personnes et qui ont un chiffre d'affaires annuel n'excédant pas 50 millions d'euros ou un total de bilan inférieur à 43 millions d'euros. La loi de modernisation de l'économie (LME) de 2008 retient les concepts d'organisation et d'autonomie de décision pour définir l'entreprise.

Les entreprises sont dites **régionales** lorsqu'au moins 80 % de leurs effectifs salariés sont employés dans la région.

**Un groupe** est un ensemble d'unités légales liées entre elles par des participations au capital. Au sens de la LME, un groupe est une entreprise au même titre qu'une indépendante.

**Contrôler une société**, c'est avoir le pouvoir de nommer la majorité des dirigeants. La définition statistique française actuellement en vigueur retient comme critère de contrôle la majorité absolue des droits de vote.

Une entreprise est dite **exportatrice**, lorsque son chiffre d'affaires à l'export (issu de sa déclaration comptable) est strictement positif au cours de son exercice comptable. Les exportations peuvent être des biens et/ou des services.

Une entreprise est dite **primo-exportatrice** lorsqu'elle exporte l'année n mais qu'elle n'a pas exporté les 5 années précédentes.

Le **taux de marge** mesure le pourcentage de valeur ajoutée conservé par l'entreprise après versement des coûts salariaux (rapport de l'excédent brut d'exploitation sur la valeur ajoutée).

Le **taux d'investissement** mesure la part de la valeur ajoutée consacrée à l'investissement corporel (rapport des investissements corporels sur la valeur ajoutée).

L'**intensité capitalistique** mesure le rapport du capital (immobilisations corporelles) au travail (effectif salarié en équivalent temps plein).

La **rentabilité économique** mesure la rentabilité d'exploitation de l'entreprise indépendamment de son mode de financement (rapport de l'excédent brut d'exploitation sur la somme des immobilisations brutes et du besoin en fond de roulement).

**Champ** : PME régionales du secteur marchand non agricole, à l'exclusion des secteurs d'activités financières et d'assurance, des activités immobilières, des industries extractives et des industries liées à l'énergie, l'eau et la dépollution. L'Île-de-France concentrant à elle seule un tiers des PME exportatrices au niveau national, le positionnement des Hauts-de-France s'effectue en comparaison avec la France de province (France métropolitaine hors Île-de-France).

### Méthodologie

Afin de comprendre l'influence des caractéristiques individuelles des PME régionales françaises sur leur probabilité de devenir exportatrice, une analyse statistique (méthode de régression logistique) portant sur l'ensemble des PME régionales françaises qui n'ont pas exporté entre 2010 et 2014 a été mise en œuvre. Les variables sont prises en 2014 pour expliquer le passage à l'exportation en 2015. L'objectif est d'isoler l'effet propre de chacune des variables explicatives indépendamment des autres. Cela signifie que pour chaque variable, la probabilité de passer à l'export est déterminée toutes choses mesurables étant égales par ailleurs par rapport à une PME de référence. Cette PME de référence est indépendante, de moins de 10 ETP, du secteur du commerce, de moins de 5 ans, de rentabilité inférieure à 8 %, ayant un taux d'investissement nul, non frontalière et implantée en Hauts-de-France.

### Sources

**LifiUs (liaisons financières entre unités statistiques)** : recense toutes les entreprises en tant qu'unités statistiques. Une entreprise indépendante sera représentée au même titre qu'un groupe pour lequel toutes les données de ses filiales (tête comprise) seront sommées. Ce fichier fournit les données comptables des entreprises et particulièrement le chiffre d'affaires à l'export.

**Clap** (connaissance locale de l'appareil productif) : permet de localiser l'ensemble de l'activité économique au travers des effectifs et des rémunérations des établissements des entreprises.

**La Banque de France** réalise chaque année une cotation des entreprises permettant d'apprécier la capacité d'une entreprise à honorer ses engagements financiers à un horizon de trois ans. Celles-ci doivent réaliser un chiffre d'affaires supérieur à 750 000 euros.

Insee Hauts-de-France  
130 avenue du Président J.F. Kennedy  
CS 70769 59034 Lille Cedex

**Directeur de la publication :**  
Jean-Christophe Fanouillet

**Référent étude qualité :**  
Marylise Michel

**Rédacteur en chef :**  
Solène Hilary

ISSN 2493-1292 / ISSN en ligne 2492-4253

© Insee 2019

**Crédits photos :**  
© Laurent Ghesquière  
© Anaïs Gadeau  
© Laurent Rousselin

### Pour en savoir plus

- « [Les petites et moyennes entreprises réalisent 17 % des exportations](#) », *Insee Première* n° 1692, mars 2018
- « [Les PME organisées en groupe : un phénomène important dès les unités de petite taille](#) », *Insee Références* « Les entreprises en France », édition 2016
- « [Le financement de l'exportation pour les PME : se mettre à flot pour passer le cap ?](#) », *Insee Références* « Les entreprises en France », édition 2016
- « [4 500 petites et moyennes entreprises exportatrices en Normandie](#) », *Insee Analyses Normandie* n° 35, juillet 2017
- « [14 600 PME régionales exportatrices](#) », *Insee Analyses Grand Est* n° 7, avril 2016

