

Défaillances d'entreprises



SOMMAIRE

- /02 Baromètre des défaillances (bilan 2012)
- /04 Les ETI françaises : pourquoi sont-elles si fragiles ?

Le bilan 2012 des défaillances d'entreprises en France est alarmant. Vous trouverez dans ce panorama un baromètre qui fait le point sur ce sujet. Si le nombre de défaillances a relativement peu augmenté (+1,1%) par rapport à 2011, leur coût financier a en revanche dérapé (+11%) et leur impact en termes de pertes d'emploi est de plus en plus important (+8,5%). Nous avons classé les secteurs d'activité selon le degré de risques. Les plus risqués en 2012, et ils le resteront sans doute cette année, sont la construction, les services et l'automobile. Ceux dont la situation s'est dégradée, sans que nous voyions une amélioration en 2013, sont l'agroalimentaire, l'électronique et l'informatique-télécom et la chimie. Et enfin, les secteurs relativement épargnés l'année dernière sont ceux du textile-habillement et du papier-bois.

Ce panorama met aussi en avant la fragilisation des entreprises de taille intermédiaire (ETI), une tendance qui se confirme en 2012. Nous consacrons donc un article à ce segment essentiel à l'économie française, qui emploie le quart des salariés du pays et qui est à l'origine du quart de nos exportations nationales. Comment les définir ? Pourquoi sont-elles devenues plus vulnérables ? Quels sont les secteurs en danger ? Quelles sont les limites de leur essor ?

RESERVE

Le présent document reflète l'opinion de la direction de la recherche économique de Coface, à la date de sa rédaction et en fonction des informations disponibles ; il pourra être modifié à tout moment. Les informations, analyses et opinions qu'il contient ont été établies sur la base de multiples sources jugées fiables et sérieuses ; toutefois, Coface ne garantit en aucun cas l'exactitude, l'exhaustivité ou la réalité des données contenues dans le présent document.

Les informations, analyses et opinions sont communiquées à titre d'information et ne constituent qu'un complément aux renseignements dont le lecteur dispose par ailleurs.

Coface n'a aucune obligation de résultat mais une obligation de moyens et n'assumera aucune responsabilité pour les éventuelles pertes subies par le lecteur découlant de l'utilisation des informations, analyses et opinions contenues dans le présent document.

Ce document ainsi que les analyses et opinions qui y sont exprimées appartiennent exclusivement à Coface ; le lecteur est autorisé à les consulter ou les reproduire à des fins d'utilisation interne uniquement sous réserve de porter la mention apparente de Coface et de ne pas altérer ou modifier les données. Toute utilisation, extraction, reproduction à des fins d'utilisation publique ou commerciale est interdite sans l'accord préalable de Coface.

Le lecteur est invité à se reporter aux mentions légales présentes sur le site de Coface.

Baromètre des défaillances (bilan 2012)

Jennifer Forest, direction de la recherche économique, Coface

Le coût financier des défaillances augmente de 11% en 2012, celui des pertes d'emplois associées de 8,5%.

En 2012, les défaillances ont faiblement augmenté (+1,1%). Mais leur coût associé a crû sensiblement (+11%) et leur impact sur l'emploi est significatif. Le seuil des 200 000 emplois touchés par les défaillances a été dépassé (+8,5% par rapport à 2011). Les entreprises de taille intermédiaire (ETI) sont davantage frappées.

	Janvier à décembre 2012			
	Nombre	Coût (Mds €)	Coût/PIB	Impact sur l'emploi
Défaillances	60 461	4,40	0,22	200 911
Évolution*	+1,1%	+11,0%	+9,6%	+8,5%

* Par rapport à 2011

Les trois indicateurs surveillés affichent des tendances marquées en 2012.

● Légère hausse du nombre de défaillances

Elles restent à un niveau élevé depuis 2010 (60 461) mais stable. Les évolutions sont contrastées selon la catégorie juridique des entreprises. Le nombre de défaillances de sociétés commerciales (3/4 du total) a augmenté de 3,8%, dépassant le pic observé en 2009. Celui des entreprises individuelles a baissé de 6,6%. Globalement, le taux de défaillance de l'ensemble des entreprises françaises (graphique 1) est de 0,81% (-5,7% par rapport à 2011).

● Forte augmentation du coût de ces défaillances, visible depuis fin 2011 et confirmée en 2012 (+11%)

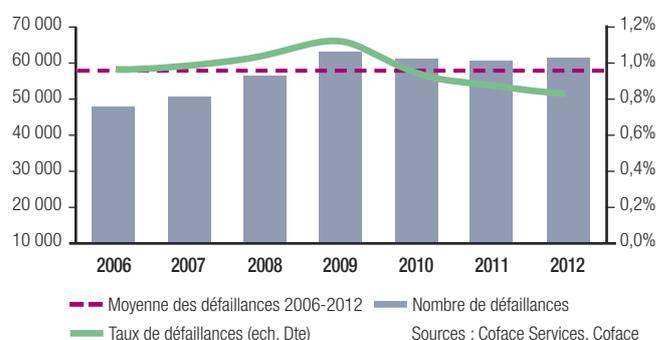
Le coût des défaillances continue d'augmenter. Les redressements judiciaires de Petroplus, Doux et Game France ont eu un fort impact sur cette augmentation, avec un encours fournisseurs représentant 12,1% du coût total. Ce coût rapporté au PIB a crû en 5 ans de 35,5%. A l'échelle nationale, le coût 2012 des défaillances a représenté 0,22% du PIB (contre 0,16% en 2007).

● Progression importante du nombre d'emplois détruits (+8,5%)

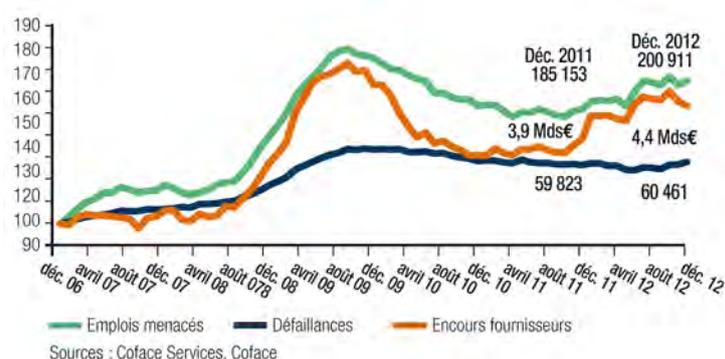
Un autre élément inquiétant est le nombre d'emplois détruits par ces défaillances (graphique 2), un peu plus de 200 000, niveau proche du pic observé en 2009 (218 858 emplois perdus en septembre 2009 en glissement annuel). Au cours des 5 dernières années, 40,7% d'emplois supplémentaires ont été perdus. Les six plus importantes défaillances en termes d'effectifs concentrent 8,5% des emplois perdus sur l'ensemble des défaillances des douze derniers mois. Elles se situent surtout dans le secteur des services avec, par exemple, Néo Security et AMAPA (aides aux personnes âgées) qui employaient respectivement 5 300 et 2 300 personnes. Le secteur des transports a lui aussi été touché, avec notamment Mory Team (3 677 salariés) et Sernam Services (1 608 salariés). Cette nouvelle tendance devient préoccupante et devrait se poursuivre en 2013.

Enfin, 2012 est également marquée par la fragilisation des ETI, ce qui explique la forte augmentation du coût des défaillances et du nombre d'emplois détruits. 45 ETI ont fait faillite l'année dernière, chiffre équivalent à celui constaté en 2009. A noter aussi que les défaillances des micro entreprises, des TPE et des PME restent à un niveau élevé et continuent d'augmenter (graphique 3).

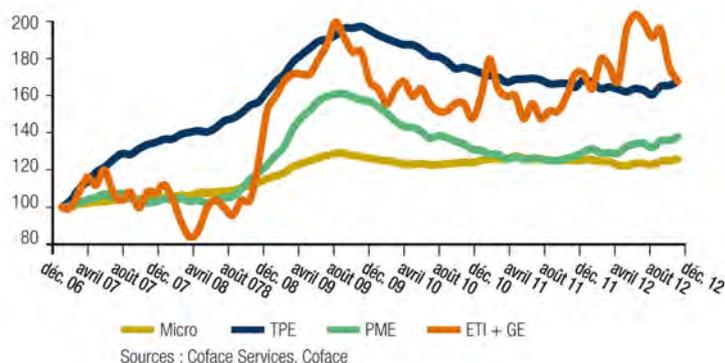
GRAPHIQUE 1 : Évolution du nombre de défaillances et taux associé



GRAPHIQUE 2 : Évolution des défaillances et de leurs coûts (base 100 : décembre 2006)



GRAPHIQUE 3 : Évolution des défaillances selon leur profil (base 100 : décembre 2006)



Analyse par secteurs

Le bilan 2012 des défaillances en France révèle d'importantes différences en fonction du secteur d'activité. Les défaillances dans l'automobile et le transport ont crû sensiblement. Celles dans la chimie et l'agroalimentaire ont eu un coût en nette augmentation. A l'opposé, les secteurs du papier-bois et du textile, après s'être fortement assainis, voient leurs défaillances diminuer.

Secteurs d'activité	Nombre ⁽²⁾	Evolution ⁽²⁾	Poids ⁽³⁾	Évolution du coût ⁽²⁾	Répartition du coût	Taux de défaillance
Construction	19 848	1,5%	33%	1,0%	25,8%	0,8%
Services aux particuliers	10 359	5,0%	17%	-10,7%	4,1%	1,4%
Autres services ⁽¹⁾	9 003	-2,6%	15%	-1,7%	9,8%	0,5%
Distribution	5 477	-1,6%	9%	-0,1%	7,1%	1,6%
Automobile et transport	4 087	9,4%	7%	13,5%	9,6%	2,1%
Agroalimentaire	4 336	0,7%	7%	130,6%	11,2%	0,5%
Textile-habillement	2 127	-0,6%	4%	-23,9%	3,3%	1,2%
Electronique et informatique-télécom	1 783	1,1%	3%	-1,5%	7,9%	1,5%
Papier-bois	1 717	-10,2%	3%	-34,5%	5,8%	0,5%
Métaux	1 085	-3,3%	2%	-5,2%	5,8%	1,6%
Chimie	639	6,3%	1%	337,5%	9,6%	1,2%
Total	60 461	+1,1%	100%	+11,0%	100%	0,8%

(1) Services dédiés aux entreprises et collectivités locales

(2) Sur 12 mois glissants, de janvier 2012 à décembre 2012

(3) Nombre de défaillances du secteur/nombre total de défaillances

Sources : Coface Services, Coface

Les secteurs risqués

- **La construction** reste le secteur qui connaît le nombre le plus élevé de défaillances (19 848 en 2012), chiffre stable par rapport à 2011. Mais leur coût progresse de 1%. A noter que les entreprises désormais en difficulté sont plus âgées (majoritairement entre 5 et 10 ans) et concernent davantage le sous-secteur des travaux publics. Par ailleurs, Coface reste vigilante sur les entreprises plus récentes, qui correspondent essentiellement à des auto-entrepreneurs dont le risque est pour l'instant incertain.
- **Les services**, secteur important en termes de défaillances, présentent toujours un risque en 2012. Ce secteur concentre 32% des défaillances, mais il est peu risqué en valeur (4,1% du coût total des défaillances). Les services aux entreprises et aux collectivités locales subissent les conséquences, en termes de chiffre d'affaires, des efforts de rationalisation des entreprises et ceux de maîtrise des dépenses publiques par l'administration. Les services aux particuliers sont également affectés (défaillances en hausse de 5%), en particulier les débits de boisson et la restauration qui subissent l'atonie de la consommation des ménages.
- **La distribution** est un secteur qui, malgré une baisse des défaillances en nombre (-1,6%) et en coût (-0,1%), demeure risqué. Les défaillances en 2012 sont la conséquence du retard des entreprises françaises vis-à-vis des nouveaux canaux de distribution tel internet. De plus, les enseignes spécialisées dans le jardinage et l'ameublement sont pénalisées par la consommation en berne.
- **L'automobile et le transport** enregistrent la plus forte augmentation du nombre des défaillances en 2012 (+9,4%). Les entreprises de transport sont affectées par une baisse de l'activité, le niveau élevé des cours du pétrole et la concurrence des transporteurs routiers européens et des transporteurs aériens du Moyen-Orient et d'Asie. L'automobile est, elle aussi, en difficulté. Les concessionnaires (indépendants et mono-marques) sont particulièrement touchés par la contraction des ventes de voitures neuves en France (-10,3%).

Les secteurs dont les risques se détériorent

- **L'agroalimentaire**, avec une demande atone, est un secteur dont le risque se détériore, comme le confirme la hausse du coût très marquée des défaillances (+130,6%). Outre les difficultés du groupe Doux, les producteurs subissent la baisse des subventions et des marges qui se contractent. Ils doivent faire face à une concurrence accrue de l'Europe du Sud, mais également de l'Allemagne et des pays d'Europe de l'Est. Ainsi, les entreprises françaises perdent des parts de marché à l'export.
- **L'électronique et l'informatique-télécom** se dégradent (défaillances en hausse de 1,1%). Le modèle de distribution dans le secteur de l'électronique se transforme au profit de distributeurs mono-marques et au détriment des distributeurs indépendants qui ne reçoivent plus les nouveaux produits des marques.
- **La chimie** est un secteur marqué par le redressement judiciaire de Petroplus, qui a fait exploser les coûts associés (+337,5%), et par une augmentation du nombre de défaillances (+6,3%). Cette hausse concerne plus spécifiquement le commerce de gros et de détail de parfumerie ainsi que, phénomène nouveau, les pharmacies (55% des défaillances du secteur).

Les secteurs relativement épargnés

- **Le textile-habillement** voit ses défaillances diminuer en nombre (-0,6%) et en coût (-23,9%). Les défaillances se concentrent sur le commerce de détail et les entreprises de confection. Les grandes chaînes captent désormais la totalité des parts de marché, au détriment de détaillants multimarques. Le segment du luxe demeure préservé, grâce à sa forte exposition aux marchés émergents dont la croissance est dynamique.
- **Les métaux** sont un secteur pénalisé par les difficultés de ses clients (BTP ou automobile). Le taux de défaillance de ce secteur est élevé (1,6%). Mais le nombre de défaillances est limité (1 085 en 2012) et baisse.

LEXIQUE

● **Le papier-bois** affiche un faible nombre de défaillances en 2012 (1 717) en forte baisse (-10,2%) par rapport à 2011. Les deux débouchés du secteur, la presse et l'emballage, ont quelque peu souffert. Ces difficultés devraient s'accroître en 2013 car la presse et l'emballage subissent le ralentissement de la demande interne, parallèlement à la tendance baissière structurelle de leurs marchés. Ainsi, les groupes de presse ont été pénalisés en 2012, notamment les parutions gratuites (nationales et régionales). Ce secteur, en mutation, tente de mettre en place un nouveau modèle économique.

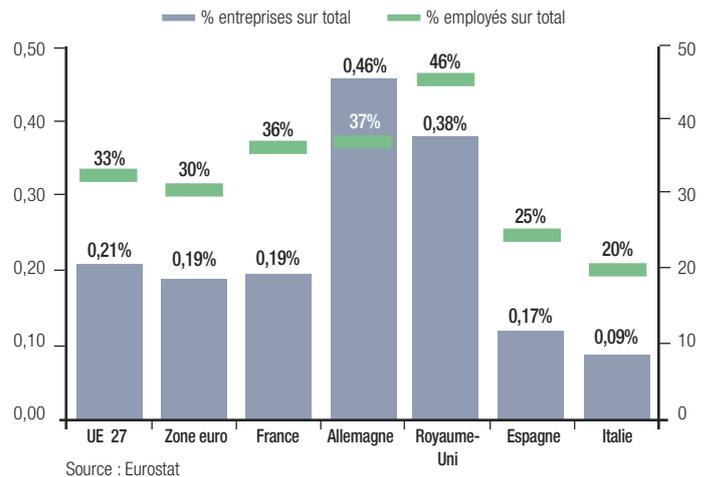
- **Défaillance** : défaillance légale à savoir le redressement ou la liquidation judiciaire
- **Taux de défaillance** : nombre de défaillances du secteur/nombre d'entreprises dans ce secteur
- **Entreprises individuelles** : catégorie juridique INSEE de 11 à 19
- **Micro entreprises** : entreprises de moins de 10 salariés
- **ETI** : entreprises de taille intermédiaire, ayant entre 250 et 4 999 salariés
- **Coût des défaillances** : total des dettes détenues par les fournisseurs

Les ETI françaises : pourquoi sont-elles si fragiles ?

Khalid Ait Yahia, direction de la recherche économique, Coface
Guillaume Baqué, direction de la recherche économique, Coface

Les faillites d'entreprises françaises de plus grande taille augmentent et en particulier celles des ETI, comme Coface le souligne depuis le lancement de son panorama des défaillances en avril 2012. Le taux de défaillances des ETI tend à s'accroître et à dépasser celui des PME. Cette tendance illustre une fragilisation du tissu productif en cours. Forte de ce constat, Coface s'est penchée sur cette catégorie d'entreprise, que le récent redressement judiciaire de Virgin a une fois de plus mise sous le feu des projecteurs. Nous nous intéresserons tout d'abord aux caractéristiques des ETI, tant en matière de taille, de localisation que de surface financière. Nous mettrons ensuite en avant leurs fragilités : Coface repère une intensité en faillite en hausse ainsi que des secteurs particulièrement vulnérables. Finalement, nous nous interrogerons sur les raisons de leurs fragilités. Coface remarque que les ETI ne bénéficient pas des avantages des PME, ni de la robustesse des grandes entreprises (GE). Elles subissent en quelque sorte un effet de «pincement» entre ces deux autres catégories d'entreprises.

GRAPHIQUE 1 : Poids des entreprises de plus de 250 salariés en 2012



Depuis 2007, le nombre d'ETI françaises respectant la définition de la LME est stable, bien que la volonté politique fût d'en augmenter le nombre en 2012 de 2 000 unités. Notons aussi que les ETI françaises sont principalement franciliennes : 46 % ont leur siège social en Ile-de-France, loin devant le littoral atlantique (12,6 %) et la région lyonnaise (9,5 %). Outre une forte implantation dans la région parisienne, les ETI présentent une forte prédominance des secteurs de l'industrie et du commerce (respectivement 33 % et 32 % du total). L'industrie manufacturière fournit les plus grands bataillons, représentant, à elle seule, 30,7 % des ETI.

Un profil de «grosse PME»...

En termes de taille, les ETI sont relativement petites, que ce soit en nombre de salariés ou en chiffre d'affaires. Une sur deux a moins de 363 salariés en France. Et trois sur quatre ont un effectif ne dépassant pas 629. La moyenne des effectifs, selon l'INSEE, s'établit quant à elle à 656 salariés. Si l'on s'intéresse au chiffre d'affaires, la situation est analogue : près de 50 % des ETI ont un chiffre d'affaires de moins de 93 millions d'euros, tandis que le troisième quartile s'élève à 192 millions (tableau 2, page 5). En moyenne, selon l'INSEE, les ETI ont un chiffre d'affaires de 200 millions d'euros.

QUI SONT LES ETI ?

Une forte implantation francilienne, tournée vers l'industrie et le commerce

La loi de modernisation de l'économie (LME) a introduit en 2008 une nouvelle catégorie d'entreprises entre les PME et les GE : les entreprises de tailles intermédiaires (ETI) définies par l'effectif, le chiffre d'affaires et le total du bilan (voir encadré page 5). A l'instar du Mittelstand en Allemagne, les ETI, selon les autorités publiques, doivent être le fer de lance de la compétitivité du pays. Elles doivent promouvoir un savoir-faire national (particulièrement à l'exportation) et un fort ancrage dans les territoires. Mais si l'on dénombre près de 10 000 entreprises appartenant à ce groupe en Allemagne, elles sont seulement 4 600 en France. L'Allemagne est une exception, mais la France ne s'écarte pas de la norme. En effet, les entreprises françaises de plus de 250 salariés⁽¹⁾ représentent 0,19% du total des entreprises, soit un niveau proche de la moyenne de la zone euro (graphique 1). Cette spécificité allemande peut également s'expliquer par la structure même du tissu économique décentralisé, qui favorise l'émergence d'acteurs locaux.

(1) Eurostat ne distingue pas les ETI des GE

Définition d'une ETI (entreprise de taille intermédiaire)

Cette nouvelle catégorie d'entreprises a été introduite par la loi de modernisation de l'économie (LME) d'août 2008. Le conseil national de l'information statistique (CNIS) a défini en novembre 2008 comme ETI toute entreprise n'appartenant pas à la catégorie des TPE et PME, qui occupe moins de 5 000 salariés et dont le chiffre d'affaires n'excède pas 1,5 milliard d'euros ou dont le total du bilan n'excède pas 2 milliards d'euros (tableau 1). La comptabilisation de la population est contrainte par l'identification des relations à l'intérieur d'un groupe. En effet, est considéré comme une ETI un ensemble de sociétés dont l'une détient plus de 50% du capital des autres et qu'aucun autre groupe de sociétés ne détienne plus de 50% de son capital. Notons que cette catégorie n'existe dans aucun autre pays européen et n'est pas reconnue par l'Union européenne. Aux Etats-Unis, certains Etats l'ont définie, mais appliquent des limites d'effectifs différentes par secteur. Enfin, 40% des patrons d'ETI ignorent qu'ils font partie de cette catégorie d'entreprises, selon un sondage d'OpinionWay pour KPMG (mars 2011).

Ces entreprises sont relativement anciennes : 88 % d'entre elles ont plus de 10 ans (tableau 3). Les deux-tiers des ETI ont plus de 20 ans, témoignant du fait qu'il faut un certain temps avant d'accéder à cette catégorie.

TABLEAU 3 :
Nombre d'ETI par classes d'âge

Âge	Pourcentage d'ETI
1 à 9 ans	11%
10 à 19 ans	23%
> 19 ans	65%

Sources : Coface Services, Coface

... mais avec une situation financière différente de celle des grandes entreprises

Si par leur taille, les ETI semblent avoir le profil de grandes PME, leur endettement financier net⁽²⁾ se rapproche davantage de celui des GE. En effet, cet endettement atteint 69 % en 2011, tandis que celui des GE s'élève à 79 %. Les PME, au sens de la LME, ont un profil plus prudent avec un ratio de 44,4 % (graphique 2). Les dettes financières des entreprises intermédiaires sont constituées principalement de dettes bancaires pour près de 60 % en moyenne sur l'année 2011, le recours au marché financier restant marginal (encadré ci-dessous). Ce phénomène de «surreprésentation» de la dette bancaire se retrouve aussi chez les PME, quoique l'on remarque une forte proportion du financement intragroupe aussi bien pour les PME que pour les ETI filiales de grands groupes.

TABLEAU 1 :
Les catégories d'entreprises

CA (M€)	Total bilan (M€)	Effectif (nombre de salariés)		
		0 à 49	250 à 4 999	5 000 et plus
< 2	< 2			
2 à 50	< 2 2 et plus	PME		
50 à 1 500	< 2 2 à 43		ETI	GE
	43 et plus			
1 500 et plus	< 2 2 à 43	PME		
	43 à 2 000			
	2 000 et plus			

Source : CNIS

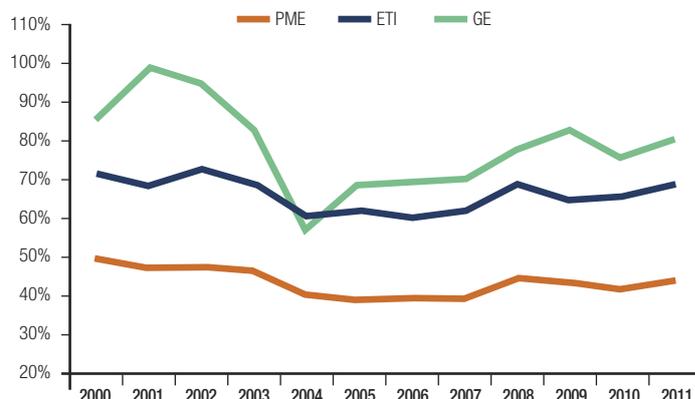
TABLEAU 2 :
Chiffre d'affaires, effectifs et pourcentage de chiffre d'affaires réalisé à l'export

	CA (M€)	Effectif en France	CA à l'export en % du CA global
1 ^{er} quartile	51	261	3%
Médiane	93	363	14%
3 ^{ème} quartile	192	629	51%

Sources : Coface Services, Coface

Ces sociétés sont aussi fortement focalisées sur le marché domestique. Le taux médian de chiffre d'affaires à l'export s'élève à 14 %, ce qui corrobore le fait que 3 260 ETI (72% du total) déclarent viser le marché national.

GRAPHIQUE 2 :
Endettement financier net en % des capitaux propres



Source : Banque de France

L'accès au marché des ETI

Les ETI se tiennent éloignées du marché financier. Seulement 5% environ des ETI non financières y sont présentes, soit 236 ETI⁽³⁾ à fin 2011. Elles ne rassemblent pas les caractéristiques requises par les investisseurs, ce qui engendre un déficit de notoriété «à l'origine d'une spirale descendante pour l'ensemble des marchés de cotations des PME-ETI⁽⁴⁾». Le manque de suivi des analystes est patent. Selon l'AMAFI⁽⁵⁾, ils ne suivent pas la moitié des PME-ETI cotées et l'autre moitié est suivie par un seul analyste, alors qu'un investisseur recherche une information pluraliste.

(2) Rapport des dettes financières auxquelles on retranche l'excédent de trésorerie sur les capitaux propres

(3) «Rapport annuel 2011», Observatoire du financement des entreprises par le marché

(4) Gérard Rameix et Thierry Giami, «Rapport sur le financement des PME-ETI par le marché financier», novembre 2011

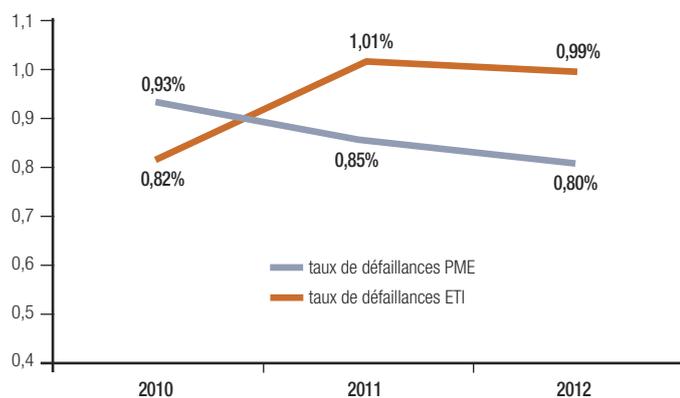
(5) «Analyse financière et accès au marché des petites et moyennes valeurs», Association française des marchés financiers (AMAFI), février 2010

QUELLES SONT LES VULNERABILITÉS DES ETI ?

Un taux de défaillances qui augmente

Le taux de défaillances constaté par Coface depuis 2011 est un révélateur de la vulnérabilité des ETI. Le graphique 3 ci-dessous le démontre assez bien. Les ETI se sont fragilisées et ont vu leur taux de défaillances augmenter depuis 2010, pour dépasser celui des PME, et atteindre 1% en 2011. En 2012, ce taux atteint 0,99%. Quant aux PME, elles ont toujours constitué le gros des troupes en matière de défaillances, mais leur taux de défaillances a décliné en 2010 et s'est stabilisé en 2011 et 2012 où une seule défaillance de grande entreprise a été constatée.

GRAPHIQUE 3 :
taux de défaillances des ETI et des PME



Sources : Coface Services, Coface

Des secteurs à la peine

Ces défaillances touchent de nombreux secteurs d'activité. Sur la période 2011-2012, de grandes filières de l'industrie sont affectées par l'atonie de la conjoncture nationale et par la récession qui frappe les principaux partenaires économiques de la France.

Agroalimentaire

Ce secteur subit le contrecoup d'une contraction des exportations vers certains pays du pourtour méditerranéen et de la concurrence de nouveaux acteurs provenant des pays émergents. Le groupe Doux en est l'exemple type : il souffre de la concurrence de grands groupes brésiliens et du moindre effet protecteur de la politique agricole commune européenne (PAC) en matière de subventions.

Services

Le secteur des services aux entreprises et aux collectivités est affecté par les efforts de rationalisation du secteur privé, ainsi que par la maîtrise de la dépense des administrations publiques. Les acteurs de la formation professionnelle, de la sécurité privée, du nettoyage, des services informatiques et du travail intérimaire subissent de plein fouet, quant à eux, la contraction des budgets alloués par les entreprises et les administrations aux prestataires extérieurs. En témoigne la chute de Claf ou de Neo Security.

Transports

Les transporteurs spécialistes de la logistique subissent la concurrence de ceux d'Europe de l'Est, ainsi que l'impact d'une activité économique morose. Ce secteur est très corrélé

à la conjoncture économique. Il doit, de par la position géographique privilégiée de la France, faire face à une pression à la baisse des prix, entretenue par les transporteurs d'Europe de l'Est. Le prix du carburant durablement élevé joue aussi un rôle. Les chute de Mory Team et de Sernam en sont des exemples significatifs.

Distribution spécialisée

Les mutations dans les modes de consommation de biens culturels et multimédias, avec l'irruption de l'e-commerce, ont un impact considérable sur les distributeurs spécialisés. De grandes enseignes telles Surcouf, Virgin ou Game France sont concurrencées par les achats en ligne, alors même que leur structure de coût les désavantageait. En effet, les baux commerciaux imposent des coûts incompressibles que les enseignes en ligne ne subissent pas.

L'analyse de Frédéric Wissocq,

responsable de la branche BTP,
direction de l'arbitrage, Coface :

Comparée à certains de ses voisins d'Europe du Nord, la France souffre d'un déficit d'ETI qui ont, de plus, une activité export moins importante. Souvent intermédiaires dans la chaîne de production, les ETI font l'objet d'une forte pression concurrentielle et d'une structure de coûts défavorable qui, année après année, pèsent sur leurs marges. En résulte un taux d'autofinancement faible qui les handicape dans leur politique d'investissements et les rend davantage tributaires du financement bancaire, avec toutes les conséquences que l'on peut imaginer en cas de contraction du crédit.

Des ETI défaillantes plus grandes en 2012 qu'en 2011

L'année 2012 a été témoin d'une relative stabilisation du nombre de défaillances d'ETI par rapport à 2011. A fin décembre 2012, près de 45 ETI ont fait faillite, contre 46 en 2011.

Mais en considérant plusieurs critères, la taille des ETI défaillantes augmente. Si l'on s'intéresse aux profils des faillites, les ETI ont en 2011 et 2012 un effectif médian assez proche, s'élevant à 357 et 386 salariés respectivement (tableau 4).

De plus, le chiffre d'affaires du profil médian de l'ETI ayant failli est de 71 millions d'euros en 2012, contre 50 millions en 2011. Les trois-quarts des ETI défaillantes ont eu un chiffre d'affaires inférieur à 157 millions d'euros en 2012, alors qu'il était inférieur à 76 millions en 2011. Nous observons une déstabilisation de plusieurs filières, en particulier dans l'agroalimentaire et le multimédia.

TABLEAU 4 :
Chiffre d'affaires, effectifs et pourcentage
de chiffre d'affaires réalisé à l'export

	Effectif 2011	Effectif 2012	CA 2011 (M€)	CA 2012 (M€)
Q1	300	314	22,0	38,4
Médiane	387	357	50,9	71,7
Q3	646	596	76,7	157,9
Moyenne	569	600	71,9	263,5

Sources : Coface Services, Coface

En outre, les entreprises défaillantes ont une activité nationale de plus en plus forte, le chiffre d'affaires à l'exportation médian étant passé de 2 726 559 euros en 2011 à 974 033 euros en 2012. On remarque que le chiffre d'affaires à l'exportation est particulièrement faible lorsqu'on le compare au chiffre d'affaires global. Cela les rend vulnérables à la conjoncture sur leur marché domestique, dont on sait qu'elle est à été atone en 2012 et que Coface prévoit une récession en France en 2013 de 0,2%.

Le coût des défaillances augmente sensiblement, comme en témoignent les statistiques du chiffre d'affaires et des dettes fournisseurs. Bien que les dettes fournisseurs médianes soient plus faibles en 2012 qu'en 2011, les plus grandes faillites d'ETI en 2012 ont eu plus d'impact que celles de 2011. 75% des ETI défaillantes en 2012 ont des dettes fournisseurs de l'ordre de 22 millions d'euros, contre 15 millions en 2011 (tableau 5). En outre, les moyennes s'établissent respectivement à 27 millions d'euros contre 12 millions. Cela confirme que les défaillances concernent désormais davantage les ETI de grande taille. En outre, le total de leur bilan est supérieur en 2012, la médiane s'établissant à 39 millions d'euros contre 33 millions un an plus tôt. 75 % des ETI défaillantes en 2012 ont un total de bilan inférieur ou égal à 70 millions d'euros, alors qu'en 2011 on observait que ce quartile atteignait 55 millions.

Enfin, le coût social est toujours élevé et augmente sensiblement dans cette catégorie d'entreprises où les emplois totaux détruits sont de 26 520 en 2012, contre 26 477 en 2011, alors que le nombre moyen d'emplois détruits des seules ETI est de 589 contre 576 respectivement.

TABEAU 5 :
Chiffre d'affaires, effectifs et pourcentage de chiffre d'affaires réalisé à l'export

	Dettes fournisseurs 2011 (M€)	Dettes fournisseurs 2012 (M€)	Total passif 2011 (M€)	Total passif 2012 (M€)
Q1	3,4	3,7	13,5	12,3
Médiane	10,3	9,0	33,4	39,4
Q3	15,5	22,1	55,8	70,7
Moyenne	12,6	27,1	48,6	95,2

Sources : Coface Services, Coface

Au total, les signes de vulnérabilité des ETI sont multiples :

- taux de défaillances en hausse ;
- ETI de grande taille de plus en plus touchées par les défaillances ;
- coût des défaillances d'ETI en augmentation (plus que la moyenne).

QUELLES SONT LES CAUSES DES VULNÉRABILITÉS DES ETI ?

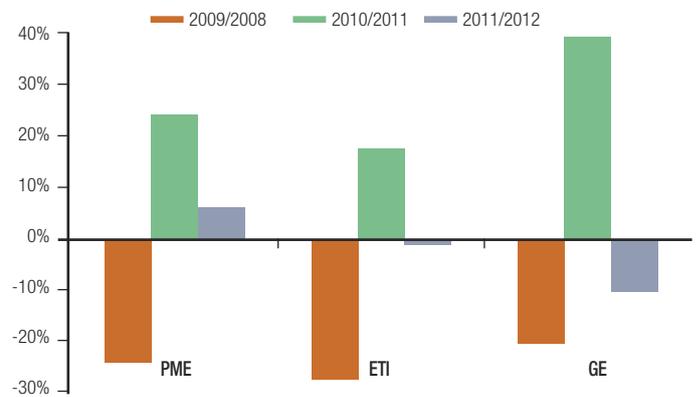
Une situation financière dégradée

Le niveau d'endettement élevé des ETI a augmenté de 4 points de pourcentage après la franche reprise de l'investissement (3 % selon la Banque de France) de cette catégorie en 2011. Ces entreprises, de par leur appartenance sectorielle, doivent continuellement investir pour maintenir et accroître leur outil productif. Comme les ETI sont principalement des entreprises industrielles, l'intensité capitalistique y est forte, ce qui explique dans une large mesure leurs efforts en investissement. Un corollaire de ces dépenses en investissement a été un recul de leurs trésoreries et de leurs disponibilités : la valeur médiane de ce dernier poste a baissé entre 2010 et 2011 de 10,2 % à 9,7 %, lorsqu'on le rapporte aux actifs du bilan. Ces caractéristiques ne sont pas encourageantes. Un point inquiétant se profile du côté de la faiblesse du résultat économique,

qui a baissé de 0,9 % entre 2010 et 2011 (graphique 4). Pour rappel, entre 2008 et 2009, les ETI ont connu une baisse plus marquée de leur résultat (près de 27,4 %) que celle des GE (-20,6%) et des PME (-23,8%) au sens de la LME.

A l'inverse, les grands groupes ont pu tirer leur épingle du jeu entre 2010 et 2009, ainsi que les ETI filiales de groupes étrangers, en profitant à plein du regain de croissance dans les pays émergents.

GRAPHIQUE 4 :
Evolution de la rentabilité économique

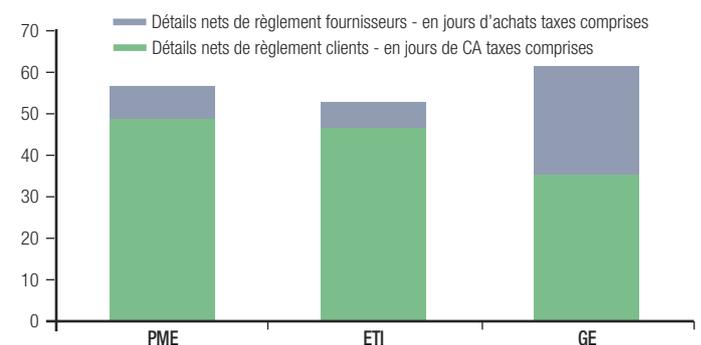


Source : Banque de France

Les ETI ont les mêmes difficultés que les PME en matière de délais de paiement

En matière de délais de paiement -tant du côté des fournisseurs que des clients-, les ETI ont les mêmes caractéristiques que les PME. Les grands groupes paient leurs fournisseurs en 64 jours et se font payer par leurs clients en 35 jours. En revanche, les PME et les ETI ont des comportements similaires vis-à-vis de leurs fournisseurs (respectivement 56 et 52 jours), alors qu'elles se font payer en 48 et 46 respectivement. Aussi, par rapport aux grands donneurs d'ordre, les acteurs les plus petits du tissu économique français souffrent de leur faible pouvoir de négociation, et d'un rapport de force inégal.

GRAPHIQUE 5 :
Délais de règlement clients et fournisseurs en jours de CA



Source : Banque de France

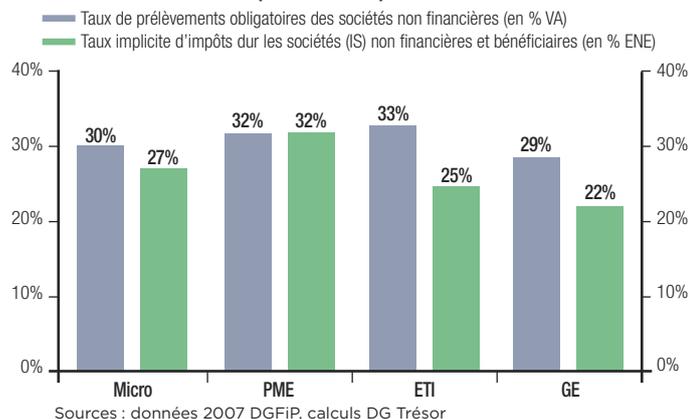
Les ETI subiraient un «pincement» fiscal

Les ETI souffrent d'une situation fiscale défavorable. Elles ne bénéficient ni des avantages des exonérations fiscales des TPE et PME, ni de ceux des GE qui profitent de capacités d'optimisation fiscales. Les ETI subiraient ainsi un «pincement⁽⁶⁾» entre les deux autres catégories d'entreprises.

(6) Bruno Retailleau, «Les entreprises de taille intermédiaire au cœur d'une nouvelle politique de croissance», Septembre 2009

Le taux d'imposition sur les sociétés (IS) implicite des ETI s'avère inférieur à celui des PME du fait du recours au financement externe leur permettant de déduire les intérêts d'emprunts, ainsi que des dispositifs d'impôt crédit recherche (CIR). Néanmoins, l'observation des taux de prélèvements obligatoires implicites⁽⁷⁾ des sociétés non financières (graphique 6) tend à confirmer cet effet de «pincement» avec un taux de prélèvement de 33% de la valeur ajoutée en 2007, contre 32% pour les PME et 29% pour les GE⁽⁸⁾ ce qui témoigne du poids des autres prélèvements supplémentaires pour les ETI. Ainsi, l'accumulation de nouvelles réglementations au franchissement de seuils d'effectifs pourrait dissuader les PME de croître et d'atteindre le statut d'ETI.

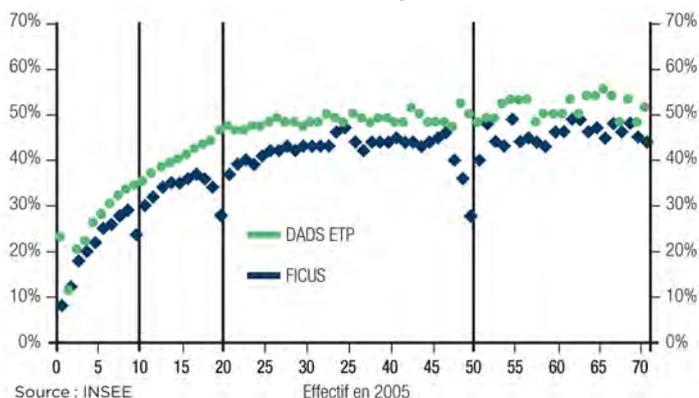
GRAPHIQUE 6 : Taux d'imposition implicites



L'essor des ETI est limité par des effets de seuil

Certaines obligations fiscales et sociales supplémentaires apparaissent lors du dépassement de seuils d'effectifs. Leur caractère non progressif pourrait ainsi influencer le comportement des entreprises et freiner leur développement. Les travaux de l'INSEE⁽⁹⁾ ont démontré la forte sensibilité des résultats en fonction des sources choisies pour la mesure de l'effectif. Ainsi, l'utilisation de la masse salariale issue des données fiscales (FICUS)⁽¹⁰⁾ présente une accumulation d'entreprises à l'approche des seuils, mais leur critère déclaratif limite la fiabilité de ces données. A l'inverse, la déclaration annuelle des données sociales (DADS) liste exhaustivement les salariés d'une entreprise et n'a pas d'effet sur le calcul de l'impôt ce qui limite les incitations de sous-déclaration. L'absence de rupture à l'approche des principaux seuils de 10, 20 et 50 salariés (graphique 7) ne permet pas de confirmer l'existence d'un différentiel de dynamique de croissance de l'effectif dû aux nouvelles obligations fiscales et sociales. De plus, les travaux statistiques de cette même étude présentent des effets non significatifs pour les entreprises de plus de 250 salariés.

GRAPHIQUE 7 : Evolution de la rentabilité économique



Toutefois, d'autres impacts, qui ne constituent pas des prélèvements fiscaux, viennent contraindre les entreprises, comme la mise en place d'un CHSCT⁽¹¹⁾ ou la désignation d'un commissaire aux comptes⁽¹²⁾ à partir de 50 salariés. Ces obligations supplémentaires peuvent provoquer des résistances

psychologiques à croître. Conscient d'une appréciation délicate et controversée, un dispositif de neutralisation des effets de seuils⁽¹³⁾ a été adopté depuis 2008. Il prévoit le gel pendant 3 ans et le lissage pendant les 3 années suivantes des nouveaux prélèvements induits par les franchissements de 10 et 20 salariés.

Le regroupement d'entreprises serait contraint par la fiscalité sur le patrimoine

Selon le syndicat des entreprises intermédiaires ASMEP-ETI, l'un des principaux freins à la constitution d'ETI réside dans la fiscalité du patrimoine pesant de facto sur les transmissions et cessions d'entreprises⁽¹⁴⁾. En effet, il semblerait que la croissance externe constitue un levier de croissance au cœur du processus de transition d'une PME à une ETI. Sur la période 1999-2010, les cessions et transmissions d'entreprises françaises ont été plus nombreuses en volume (+33%) qu'en Allemagne mais deux fois plus faibles en valeur⁽¹⁵⁾. Ainsi, les regroupements d'entreprises sont aussi nombreux qu'outre-Rhin mais touchent plus particulièrement les TPE et PME.

Les transmissions familiales d'entreprises se distinguent des cessions. En effet, à chaque passage de génération, les ponctions fiscales sur le capital entravent l'accumulation de richesse de l'entreprise et donc sa croissance⁽¹⁶⁾.

En France, les transmissions familiales sont particulièrement faibles : moins de 10% du total des transmissions d'entreprises⁽¹⁷⁾ contre plus de 50% en Allemagne qui a fait, elle, le choix d'exonérer d'impôt les transmissions d'entreprises (sous condition de maintien de l'entreprise sur le long terme). Fort de ce constat, le pacte Dutreil adopté en 2001 permet sous conditions⁽¹⁸⁾, de réduire de 75 % les droits de mutation dans le cadre d'une transmission familiale. Les impacts de ce dispositif ne sont pas évalués numériquement et l'INSEE ne distingue pas l'actionnariat familial. Néanmoins, cette situation fiscale française sur le patrimoine, bien que contraignante, ne peut pas à elle seule expliquer ce différentiel puisque l'Espagne ou l'Italie ont des cadres fiscaux plus avantageux mais moins d'entreprises de plus de 250 salariés (graphique 1, page 4).

Les ETI concentrent ¼ des exportations et ¼ de l'emploi salariés. La médiatisation des récentes défaillances (Doux, Virgin, etc.) replace cette catégorie d'entreprises au cœur du débat sur la compétitivité et sur les capacités du tissu économique français à créer des leaders européens et mondiaux pourvoyeur d'emplois. Mais les objectifs ambitieux se heurtent aujourd'hui à la crise prolongée de l'économie réelle en Europe.

Une tendance inquiétante se profile avec des défaillances d'ETI qui sont de plus en plus importantes ce qui est en ligne avec l'évolution des défaillances des entreprises dans leur ensemble. Et ce d'autant plus que pour 2013, nos prévisions de croissance pour la France (-0,2%) et la zone euro (-0,1%) pèseront sur le risque de crédit des entreprises françaises.

(7) Cotisations sociales, impôts sur la production, impôt sur les sociétés rapportés au nombre de sociétés bénéficiaires
 (8) «Le taux de taxation implicite des bénéfices en France», juin 2011, DG Trésor
 (9) Nila Ceci-Renaud et Paul-Antoine Chevalier, «Les seuils de 10, 20 et 50 salariés : impact sur la taille des entreprises françaises», avril 2010, INSEE
 (10) Fichier complet unifié de SUSE (système unifié de statistiques d'entreprises)
 (11) Comité d'hygiène, de sécurité et des conditions de travail
 (12) Pour les SARL, SNC, SCS et personnes morales de droit privé si le total bilan excède 1,55 million d'euros et le chiffre d'affaires 3,1 millions d'euros
 (13) Instauré depuis le 4 août 2008 par la loi de modernisation de l'économie (LME) jusqu'en décembre 2011 et reconduit jusqu'en décembre 2012
 (14) «Plateforme de propositions 2012», ASMEP-ETI
 (15) «Le marché des fusions-acquisitions en France et en Allemagne», décembre 2011, PwC
 (16) Olivier Mellerio, «Transmission de l'entreprise familiale», octobre 2009
 (17) «Transmissions d'entreprises dans sept régions européennes», Transrégio, 2006
 (18) Portant sur au moins 20% du capital d'une société cotée ou 34% pour une société non cotée. Les signataires, au minimum deux, prennent l'engagement collectif de ne pas céder ces titres pendant au moins deux ans. Les donataires ou héritiers doivent exercer une fonction de direction pendant la durée de l'engagement collectif et, pendant les trois ans qui suivent la transmission, s'engager à conserver leurs titres pendant quatre ans.