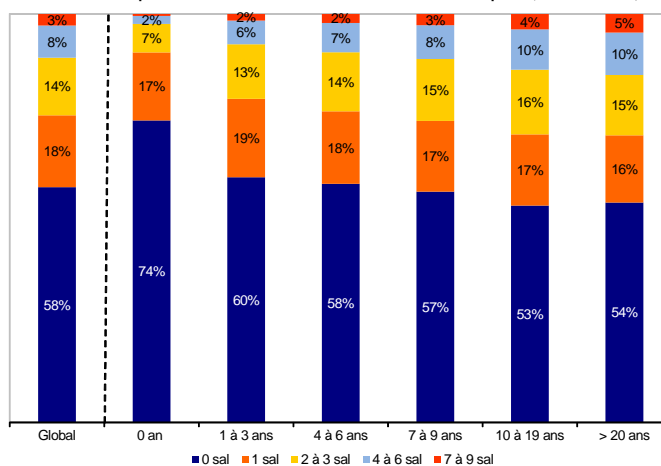


Les TPE françaises et leur accès au financement

- En représentant 96 % des entreprises françaises, les TPE (très petites entreprises) sont une composante essentielle du tissu économique français. Elles incarnent notre tissu économique de proximité, recouvrant une grande variété de métiers (commerçants, artisans, professions libérales, prestataires de services, restaurateurs et hôteliers...), tout en étant présentes dans l'industrie ou le secteur des TIC. Derrière la simplicité de sa représentation, l'appréhension de l'écosystème est plus complexe. Sous le vocable TPE, le champ couvert est particulièrement large : il s'agit de plus de 3 millions d'entreprises auxquelles sont rattachées des profils hétérogènes en termes de secteur, de statut juridique, d'emploi et de croissance.
- Le poids économique des TPE en 2013 dans les secteurs principalement marchands apparaît modéré en contribuant à 17,1 % de la valeur ajoutée, 18 % de l'emploi salarié et 14,7 % de l'investissement. Ces chiffres masquent une analyse plus contrastée. Leur contribution à l'emploi est sous-estimée compte tenu de l'importance des travailleurs non salariés. Par ailleurs d'un point de vue sectoriel, leur poids économique est substantiel dans les secteurs structurellement portés par les TPE (services à la personne, restauration et hôtellerie, construction).
- Les TPE sont majoritairement de taille réduite : environ 60 % des TPE (hors autoentrepreneurs) n'ont pas de salarié et la taille de l'effectif augmente très peu avec l'ancienneté. La question de la création d'emploi n'est pas triviale. En premier lieu, la propension des TPE à embaucher est fortement dépendante de leur objectif de développement. Puis, selon la stratégie de croissance ambitionnée, la taille de l'effectif est influencée par un ensemble de facteurs économiques et qualitatifs. Bien qu'une certaine réticence à l'embauche puisse être décelée, une frange restreinte de l'écosystème se démarque par une dynamique de croissance notable qui profite aux autres strates du tissu économique.
- La démographie des TPE se caractérise par un dualisme opposant un renouvellement continu et une grande stabilité des entreprises déjà installées. Le dynamisme de la création d'entreprises trouve son pendant dans un nombre important de cessations. De plus les TPE créées pendant la crise ont enregistré un plus grand nombre de défaillances. La fragilisation de la démographie dans le sillage de la crise financière a posé la question de la capacité des TPE à se financer de manière satisfaisante dans un contexte économique fortement dégradé. Leur accès au crédit d'investissement apparaît satisfaisant et ne constitue pas un frein à leurs projets d'investissement. L'enquête sur les crédits de trésorerie fait en revanche état de quelques tensions. L'interprétation de ces résultats nécessite toutefois de prendre en compte le contexte financier de la demande au vu de l'hétérogénéité des situations ; notamment 17 % des TPE seraient dans une situation financière très délicate.
- Pour prévenir les tensions de trésorerie, les TPE peuvent envisager d'autres sources de financement telles que le préfinancement du CICE. Une nouvelle offre d'affacturage plus adaptée peut constituer une solution pour certains secteurs du *B to B*. Parallèlement, la montée en compétences des dirigeants en gestion financière s'impose en vue d'améliorer leur accès aux produits de financement issus des réseaux bancaires.

Part de l'emploi salarié en fonction de l'ancienneté de l'entreprise (données 2013)



Source : Insee, Éxane, Fare

Champ : France, secteurs marchands hors agriculture, santé et services financiers. TPE hors autoentrepreneurs et microentreprises au sens fiscal.

De par leur nombre, les TPE constituent un enjeu important pour la compréhension du tissu économique français, pour autant cette population dense et hétérogène reste mal connue :

- **Le manque d'uniformisation de la définition des TPE a participé à la difficile lecture du tissu économique.** Les différents acteurs du financement des entreprises (établissements bancaires, organismes de cautionnement, chambres de professionnels) ont souvent appliqué des nomenclatures différentes qui reflétaient la nature de leur activité vis-à-vis de cette clientèle. La volonté de clarifier la définition des TPE au niveau français et de se rapprocher de leur réalité économique s'est traduite en 2008 dans la loi de modernisation de l'économie (LME¹), par la définition des TPE comme les unités économiques indépendantes² qui occupent de 0 à 9 personnes et qui présentent un chiffre d'affaires ou un total de bilan inférieur à 2 MEUR³.
- **L'appareil statistique s'est longtemps heurté à des obstacles d'ordre technique liés à la dispo-**

nibilité des données et à la difficulté pour parvenir à les collecter et à les réconcilier. Des avancées dans la méthodologie de traitement des données d'entreprises mises en œuvre par l'Insee, ont permis d'améliorer significativement la connaissance des TPE. Parallèlement la Banque de France a enrichi son appareil statistique en collectant des données sur les encours de crédit aux TPE et en menant des enquêtes qualitatives sur leur accès au crédit.

L'analyse qui suit a nécessité au regard de la grande hétérogénéité de l'écosystème de délimiter à diverses reprises le périmètre d'étude, afin d'éviter les biais statistiques susceptibles de déformer l'interprétation des résultats. La première partie sera consacrée à l'évaluation du poids économique des TPE et au décryptage de leur démographie. Après avoir mis en exergue certaines spécificités de l'écosystème, la seconde partie aura pour objet d'établir un diagnostic sur l'accès au crédit bancaire des TPE dans un environnement économique qui reste pour l'heure incertain, même si des signes encourageants de reprise sont à considérer.

1. Les TPE constituent un écosystème important pour notre économie qui demeure difficile à appréhender de par la diversité de sa démographie

1.1 Si le poids économique des TPE apparaît modéré au premier abord, ce constat mérite d'être nuancé en matière d'emploi et d'un point de vue sectoriel

En 2013, les TPE représentent plus de 3 millions d'entreprises françaises des secteurs marchands hors agriculture, santé et services financiers⁴, soit au total 96 % de notre tissu économique. Parmi les TPE, il convient de distinguer les autoentreprises (ainsi que les microentreprises au sens fiscal) qui sont des régimes relativement récents, des TPE dont le statut juridique est historiquement plus « classique » (sociétés, entreprises individuelles). On comptabilise un peu plus d'un million d'autoentrepreneurs ou de microentrepreneurs au sens fiscal correspondant à un tiers de l'écosystème, tandis que les TPE qui prennent la forme de sociétés ou d'entreprises individuelles couvrent les deux tiers de l'écosystème avec environ 750 000 entreprises individuelles et 1,3 million sociétés.

En retenant la définition de la LME, le poids économique des TPE apparaît plus modeste que ne le suggère leur nombre (cf. tableau 1) :

- En matière d'emploi : plus de 2,4 millions de salariés travaillent dans une TPE, représentant en équivalent temps plein (EQTP) 2,1 millions de salariés, soit 18 % de l'emploi salarié EQTP.
- En termes de croissance, le poids de leur chiffre d'affaires est évalué à 13 %, tandis que leur contribution à la valeur ajoutée atteint 17,1 %.
- Leurs investissements pèsent 14,7 % de l'investissement total.
- Leur part dans les échanges internationaux est très réduite et représente 2,8 % des exportations françaises.

(1) La LME fait référence à la notion de microentreprise et non de TPE, tandis que le terme TPE est plutôt évoqué dans le langage courant. La microentreprise au sens de la LME diffère de la microentreprise au sens fiscal ; par ailleurs le régime d'autoentrepreneur a été renommé microentrepreneur depuis le 19 décembre 2014. Pour éviter des confusions d'ordre sémantique, nous utiliserons le terme de TPE pour évoquer les microentreprises au sens de la LME et nous conserverons le terme d'autoentrepreneur.

(2) Sont considérées comme des unités économiques indépendantes, les entreprises qui démontrent une certaine autonomie, notamment en matière de décision de financement et d'investissement, ce qui exclut de fait les entreprises rattachées à un groupe, même si elles vérifient le critère d'effectif et les critères économique et financier de la TPE.

(3) Décret n° 2008-1354 du 18 décembre 2008 relatif aux critères permettant de déterminer la catégorie d'appartenance d'une entreprise pour les besoins de l'analyse statistique et économique.

(4) Les TPE dans le secteur de la finance sont exclues du champ d'analyse de cette étude compte tenu de différences importantes dans le traitement de leurs liasses fiscales.

Tableau 1 : poids économique des TPE sur l'ensemble du tissu économique en 2013

Catégorie de TPE	Entreprises	Effectif salarié au 31/12/2013	Effectif salarié EQTP	Chiffre d'affaires	Chiffre d'affaires à l'exportation	Valeur ajoutée	Investissements
	en nombre			en milliards d'euros			
TPE hors autoentrepreneurs et microentreprises au sens fiscal	2 126 810	2 437 956	2 147 921	463,2	16,6	164,5	25,7
Autoentrepreneurs et microentreprises au sens fiscal	1 035 049	Peu significatif	Peu significatif	10,6	~0	4,2	1,2
Total TPE	3 161 859	2 437 956	2 147 921	473,8	17,1	168,7	26,9
Poids des TPE sur l'ensemble	96,0 %	17,5 %	18 %	13 %	2,8 %	17,1 %	14,7 %

Champ : France, secteurs marchands hors agriculture, santé et services financiers.

Source : Insee, *Ésane, Fare*

Ces résultats qui mettent en exergue la concentration du tissu productif français méritent d'être tempérés :

- **Les microentrepreneurs et les microentreprises au sens fiscal qui représentent un tiers de l'écosystème, ont un poids économique très limité.** Par définition, le niveau de leur chiffre d'affaires est inférieur aux seuils du régime micro-fiscal⁵, ce qui explique en partie la faiblesse de leur contribution. De plus, selon l'Acoss⁶, une part significative des autoentrepreneurs immatriculés ne dégage pas de chiffre d'affaires. Parmi les autoentrepreneurs administrativement enregistrés en 2013, 72 % d'entre eux sont économiquement actifs, c'est-à-dire qu'ils déclarent un chiffre d'affaires positif. Il est à souligner que la création d'une autoentreprise s'appréhende en réalité pour plus d'un tiers des créateurs comme un complément de rémunération : en 2010, 36 % des autoentrepreneurs avaient déjà une activité rémunérée selon l'Insee⁷.
- **L'analyse de l'emploi dans les TPE par le seul spectre de l'emploi salarié constitue une approche imparfaite.** Elle fournit une estimation à la baisse de la contribution réelle des TPE à l'emploi, en ne comptabilisant pas les travailleurs indépendants, alors qu'un nombre important de dirigeants de TPE dépendent du régime social indépendant (autoentrepreneurs, entrepreneurs individuels, collaborateurs conjoints), ou ont opté pour ce régime. En 2013, le régime social des indépendants recense 2,8 millions de travailleurs indépendants (dont plus d'un tiers d'autoentrepreneurs). Si le niveau de revenu des autoentrepreneurs actifs apparaît faible (4 900 € en moyenne, sachant que un tiers des autoentrepreneurs ont déclaré un revenu nul), un peu moins de 2 millions de travailleurs indépendants hors autoentrepreneurs enregistrent des revenus moyens de l'ordre de 30 000 €. Selon la DARES, au 31 décembre 2013 près de la moitié des TPE comptent au moins un non-salarié. Ces faits stylisés attestent d'une contribution des TPE à l'emploi plus

importante qu'il n'y paraît, qui se répartit entre emploi salarié et emploi non salarié.

D'un point de vue sectoriel, leur poids économique apparaît substantiel dans les secteurs davantage portés par les TPE que par les autres catégories d'entreprise, à l'instar des services aux particuliers, de l'hébergement et restauration, ainsi que la construction :

- Près d'un emploi sur deux est assuré par les TPE dans le secteur des services aux particuliers, tandis qu'elles regroupent 38 % des effectifs salariés du secteur de l'hébergement et la restauration, et 32 % dans le secteur de la construction. À l'inverse, les emplois dans les TPE sont faiblement représentés dans les secteurs du transport, de l'infocom⁹ et de l'industrie (entre 6 % et 8 % seulement). Les secteurs de l'immobilier, du commerce et des services aux entreprises occupent quant à eux une position intermédiaire.
- Le poids économique des TPE mesuré en valeur ajoutée présente pour chaque secteur, des proportions du même ordre de grandeur que celles observées dans l'emploi : elles pèsent pour 40 % de la valeur ajoutée dans les secteurs des services aux particuliers et dans l'hébergement et restauration, tandis qu'elles contribuent à 34 % de la valeur ajoutée du secteur de la construction.

Il convient de souligner que cette répartition résulte d'effets de composition avec les autres catégories d'entreprises. Si on considère l'écosystème TPE, la répartition d'un point de vue quantitatif est toute autre : les TPE occupent principalement les secteurs du commerce (22 %), des services aux entreprises (20 %) et de la construction (17 %). Les TPE dans les secteurs des services aux particuliers, de l'immobilier et de l'hébergement et restauration sont plus faiblement représentées, alors que leur poids économique au sein de ces secteurs est significatif (cf. graphique 1).

(5) Soit 82 200 € pour une activité d'achat/vente et 32 900 € pour une activité de prestations ou de services.

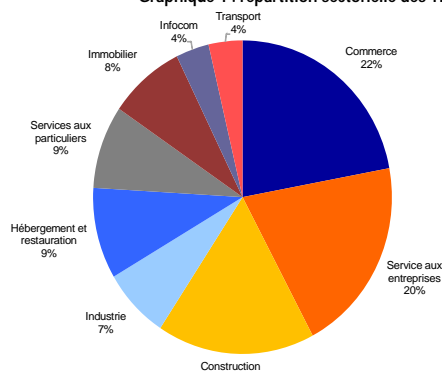
(6) Agence centrale des organismes de sécurité sociale.

(7) Créateurs d'entreprises : avec l'auto-entrepreneuriat, de nouveaux profils, Insee Première, Février 2014.

(8) Le revenu moyen varie en fonction du groupe professionnel : il atteint environ 23 500 € pour les artisans, 22 000 € pour les commerçants et 51 000 € pour les professions libérales. Source : l'essentiel du RSI, données 2013.

(9) Infocom est la dénomination du secteur information et communication dans la nomenclature d'activités françaises.

Graphique 1 : répartition sectorielle des TPE en 2013



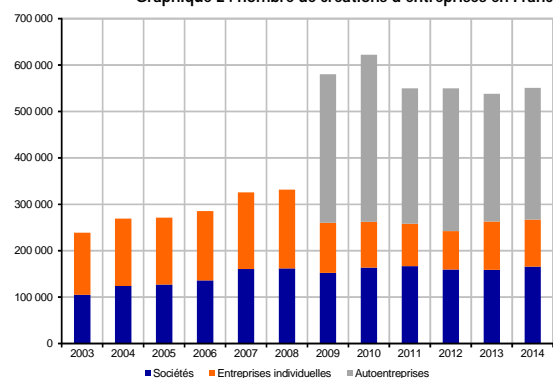
Champ : France, secteurs marchands hors agriculture, santé et services financiers.

Source : Insee, Ésane, Fare.

1.2 La démographie des TPE se caractérise par un dualisme opposant un renouvellement continu d'une frange de l'écosystème, et une grande stabilité des entreprises déjà installées

La création d'entreprises constitue un pan fondamental de l'écosystème des TPE. Un fort dynamisme caractérise la création d'entreprises en France avec environ 550 000 entreprises créées chaque année depuis 2011. Ce nombre est toutefois substantiellement gonflé par les autoentreprises qui concentrent plus de la moitié des créations. Hors autoentreprises, 263 000 TPE ont été créées en 2013. Le régime de l'autoentrepreneur instauré en 2009 a renforcé la tendance à l'entrepreneuriat qui était toutefois déjà avérée, puisqu'entre 2003 et 2008, le nombre d'entreprises créées avait progressé de +40 % (cf. graphique 2).

Graphique 2 : nombre de créations d'entreprises en France



Champ : ensemble des activités marchandes non agricoles.

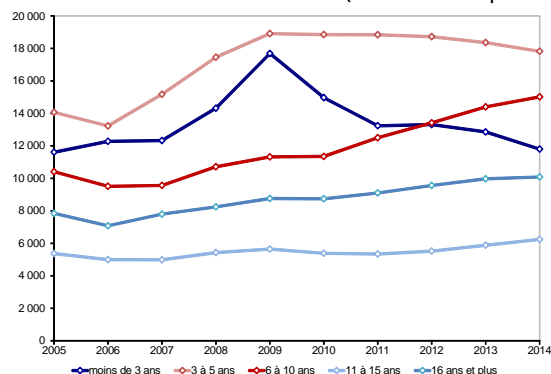
Source : Insee, répertoire des entreprises Sirene.

Le nombre important d'entreprises et d'autoentreprises créées ne se traduit pas pour autant par une progression comparable du stock. La population des TPE en 2013 dans les secteurs marchands (hors agriculture, santé et services financiers) a enregistré une progression annuelle de +4,5 %, alors que la part des entreprises créées sur la même période correspondait à 17 % du stock. Ce décalage s'explique essentiellement par le nombre important de cessations d'activité, qui s'est d'autant plus accentué depuis l'entrée en vigueur du régime d'autoentrepreneur en 2009.

Différents indicateurs permettent de rendre compte de l'ampleur des cessations d'activité chez les TPE :

- **L'examen des défaillances** qui concerne les TPE hors autoentreprises ayant recours à l'ouverture d'une procédure collective (redressement ou liquidation judiciaire) fournit une vision partielle des cessations d'activité étant donné que la majeure partie des TPE mettent fin à leur activité sans avoir à passer par une procédure collective. En 2013, les défaillances ont concerné près de 54 000 TPE, à comparer avec la création de 263 000 entreprises (hors autoentrepreneurs) sur la même période. L'analyse des défaillances par tranche d'âge met en évidence une grande vulnérabilité des entreprises créées peu de temps avant ou pendant la crise. Si un pic du nombre de défaillances chez les entreprises âgées de moins de 3 ans est constaté en 2009 dans un contexte de fortes turbulences, les entreprises créées à la même époque éprouvent davantage de difficultés à dépasser le cap des 5 ans : le nombre de défaillances des entreprises âgées de 6 à 10 ans a enregistré une progression de +32 % entre 2010 et 2014 (cf. graphique 3).

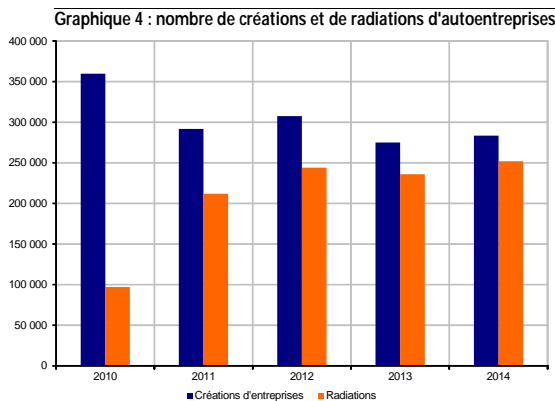
Graphique 3 : nombre de défaillances par tranche d'âge en cumul sur 12 mois (TPE hors autoentrepreneurs)



Source : Altares.

- Les enquêtes Sine en renseignant sur les **taux de pérennité moyens des entreprises nouvellement créées** (hors autoentreprises), fournissent également un indicateur de la fragilité des TPE. En moyenne, les cohortes suivies perdent 10 % de leurs membres par an, de sorte que deux tiers des entreprises survivent au bout de 3 ans et environ la moitié au bout de 5 ans. Dans le sillage de la crise financière, la cohorte de 2006 a enregistré des taux de pérennité inférieurs à ceux de la cohorte de 2002 (50 % à 5 ans pour les entreprises créées en 2006, contre 54 % pour la génération de 2002). En revanche la cohorte de 2010 affiche une meilleure résilience : le taux de pérennité à 3 ans atteint 71 %, contre 65 % pour la cohorte de 2006.
- **S'agissant du segment des autoentrepreneurs, le nombre de radiations est du même ordre de grandeur que le nombre d'immatriculations.** Le développement des autoentreprises qui a stimulé la création d'entreprises en entraînant un quasi-doublement du nombre d'entreprises créées, a eu tendance dans le même temps à renforcer la fragilité de l'écosystème en amplifiant le phénomène de renouvellement du tissu économique. Depuis 2011, les autoentrepreneurs perdent automatiquement le bénéfice de leur régime en cas de chiffres d'affaires

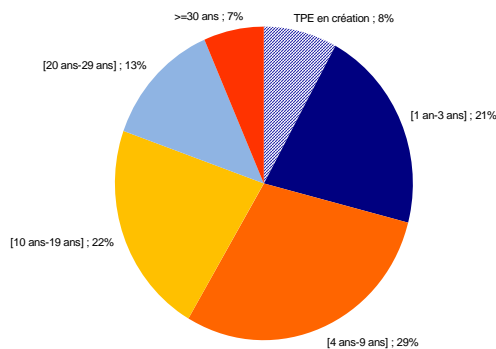
nul sur 8 trimestres consécutifs. Le nombre de radiations d'autoentreprises a atteint un plus haut en 2014 avec 252 000 radiations selon l'Acoss, à comparer avec un recensement de 283 000 nouveaux autoentrepreneurs (cf. graphique 4).



Source : Acoss, Insee

Aux côtés de ce renouvellement démographique important observé chez les TPE, une grande partie de l'écosystème se caractérise par une stabilité significative dans le temps : un peu plus de 40 % des TPE hors autoentrepreneurs ont plus de 10 ans d'ancienneté parmi lesquelles près de la moitié ont accumulé plus de 20 ans d'ancienneté (cf. graphique 5). Le reste de la population TPE se répartit équitablement entre les entreprises les plus jeunes (moins de 3 ans) et celles qui sont dans une phase intermédiaire (entre 4 et 9 ans d'ancienneté). À noter que la création d'entreprise représente seulement 8 % de l'écosystème.

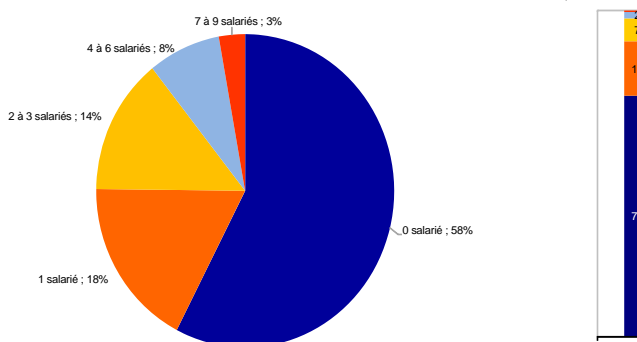
Graphique 5 : répartition des TPE (hors autoentreprises) par tranche d'âge (données 2013)



Champ : France, secteurs marchands hors agriculture, santé et services financiers.

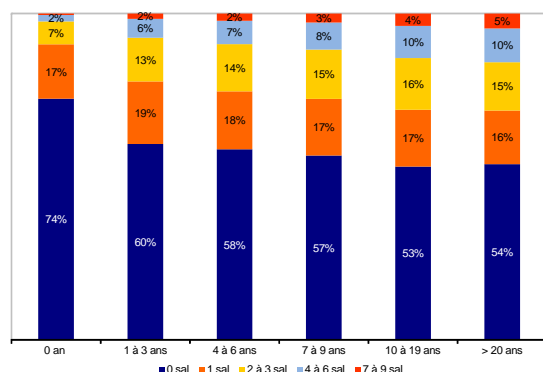
Source : Insee, ÉSane, Fare.

Graphique 6 : répartition de l'emploi salarié chez les TPE (données 2013)



Champ : France, secteurs marchands hors agriculture, santé et services financiers. TPE hors autoentrepreneurs et microentreprises au sens fiscal.

Graphique 7 : part de l'emploi salarié en fonction de l'ancienneté (données 2013)



Source : Insee, ÉSane, Fare.

L'écosystème des TPE est un monde hétérogène où coexistent des entreprises jeunes en phase de création, et des entités qui ont fait la preuve de leur robustesse quelle que soit l'orientation de la conjoncture.

Nota bene : la suite de l'analyse consacrée aux caractéristiques démographiques, puis financières des TPE, nécessite de restreindre le champ d'analyse aux TPE hors microentreprises au sens fiscal. Ce choix s'impose au regard du manque de robustesse des données renseignées :

- dans le cas des microentreprises, les données disponibles sont très limitées, ce qui donne lieu à un redressement par l'Insee sous la forme d'imputations selon les données de l'année précédente ou selon la strate d'appartenance de cette unité.
- dans le cas des autoentrepreneurs, les données de bilan ne sont pas systématiquement renseignées, voire inexistantes, puisqu'environ un tiers d'entre eux sont économiquement inactifs en 2013.

1.3 Les trois quart des TPE ont au plus un salarié et la décision d'embauche est influencée par un ensemble de contraintes économiques et de facteurs qualitatifs

Le nombre de salariés EQTP employés dans les TPE qui s'élève à 2,1 millions semble relativement faible au regard du nombre d'entreprises concernées qui s'établit à 2,1 millions (hors autoentreprises). Ce résultat tient :

- d'une part à la **prépondérance des unités non employeuses** au sein de l'écosystème : 58 % des TPE hors autoentrepreneurs n'ont pas de salarié ;
- d'autre part à la **forte concentration de l'emploi sur un faible nombre d'entreprises** : trois quarts des TPE ont au plus 1 salarié tandis que 11 % des TPE présentent un effectif supérieur à 3 salariés, ce qui correspond à environ 230 000 entreprises (cf. graphique 6).

La taille de l'effectif augmente peu en fonction de l'ancienneté. La part des TPE sans salarié reste majoritaire quelle que soit la tranche d'âge considérée : les TPE nouvellement créées n'ont pas de salarié pour 74 % d'entre elles. Cette part diminue à 60 % pour les jeunes TPE âgées de 1 à 3 ans, et reste supérieure à 50 % y compris pour les TPE de plus de 10 ans. Au global, 3 % des TPE ont entre 7 et 9 salariés, soit environ 60 000 entreprises (cf. graphique 7).

En conséquence, la stabilité dans le temps affichée par la majorité des TPE, n'est pas forcément accompagnée d'une croissance en matière d'emplois. Ces résultats sont cohérents avec les objectifs de développement poursuivis par les créateurs d'entreprise, dès l'origine. Selon l'enquête Sine 2010, 64 % des créateurs d'entreprise en 2010 avaient pour objectif d'assurer leur propre emploi, alors que 22 % d'entre eux seulement aspiraient à développer leur entreprise en termes d'emploi.

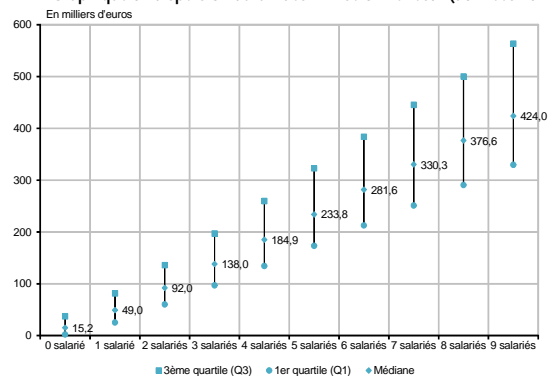
Toutefois ces données fournissent une vision lacunaire de la création d'emplois chez les TPE, puisqu'elles ne prennent pas en considération les TPE acquises par des entreprises de taille plus importante, ni les TPE qui ont cru de manière importante jusqu'à franchir le seuil des 9 salariés. Les PME qui en résultent sortent par définition du champ des TPE, alors que leur dynamique de croissance a pu être initiée par des TPE, qui ont en l'occurrence créé un certain nombre d'emplois. Selon l'enquête SINE 2006, parmi les 50 % de TPE ayant survécu au bout de cinq ans, 3,2 % d'entre elles sont parvenues à changer de catégorie d'entreprises en devenant des PME. Une étude de l'OCDE¹⁰ corrobore ces résultats : parmi les entreprises créées avec moins de 10 salariés, 3 ans plus tard, seules 4 % emploient plus de 10 salariés (23 % ont fermé et 73 % emploient toujours moins de 10 salariés). Le taux de TPE connaissant une croissance rapide de l'emploi peut paraître infime à l'échelle de l'écosystème, pour autant ces entreprises apportent bien une contribution nette positive à la croissance de l'emploi et constituent ainsi un levier de croissance pour l'emploi, en alimentant les autres strates du tissu économique.

Plusieurs hypothèses peuvent être formulées pour expliquer ces faits stylisés. Si l'objectif de croissance tel que le chef d'entreprise l'a ambitionné a été atteint, il n'y aura pas forcément de nécessité pour le dirigeant à agrandir davantage son entreprise. En deuxième approche, l'hypothèse d'une certaine réticence à l'embauche en particulier s'agissant du premier salarié peut être avancée. Le passage de zéro à un salarié représente un coût marginal important en proportion du chiffre d'affaires que seules les TPE ayant déjà dépassé un certain niveau de chiffre d'affaires peuvent assurer. Les TPE non employeuses affichent un chiffre d'affaires médian autour de 15 000 € insuffisant pour absorber le coût d'un emploi salarié. En revanche une embauche supplémentaire représentera un coût marginal inférieur si la TPE a franchi le cap du premier salarié. Pour autant, seul un quart des TPE présentent un effectif composé d'au moins deux salariés. L'emploi d'une personne supplémentaire semble dépendre du chiffre d'affaires. Pour les TPE comprenant déjà un salarié, l'embauche d'un employé supplémentaire correspond en moyenne à une augmentation de 45 000 € du chiffre d'affaires (cf. graphique 8).

Au-delà des critères purement économiques, viennent s'ajouter des facteurs qualitatifs de nature à freiner l'emploi tels que l'appréhension de la gestion administrative du salarié ou encore le besoin de confiance qui

incite le chef d'entreprise à privilégier ses premiers recrutements au sein du cercle familial (collaborateurs conjoints). Par ailleurs dans le cas des TPE qui présentent un effectif proche de 10 salariés, la propension à croître davantage peut être freinée par l'existence de seuils sociaux ou fiscaux, qui imposent aux entrepreneurs des contraintes supplémentaires jugées parfois relativement lourdes.

Graphique 8 : dispersion du CA des TPE selon l'effectif (données 2013)

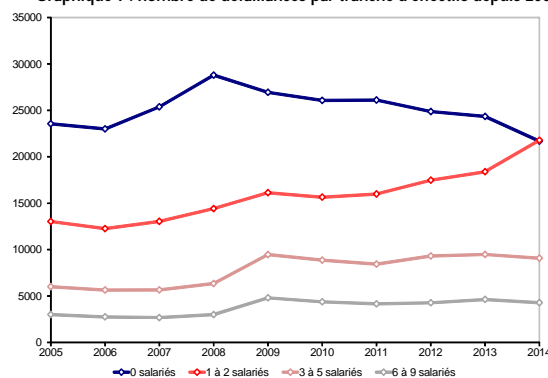


Champ : France, secteurs marchands hors agriculture, santé et services financiers. TPE hors autoentrepreneurs et microentreprises au sens fiscal.

Source : Insee, *Ésane, Fare*.

L'analyse du nombre de défaillances par tranche d'effectifs rend compte d'une difficulté accrue à pérenniser leur activité pour les entreprises employant 1 à 2 salariés, en particulier depuis 2011. Le nombre de défaillances enregistrées pour cette catégorie de TPE a progressé entre 2011 et 2014 de +36 %, tendance qui peut également justifier une certaine appréhension du dirigeant de TPE vis-à-vis de la première embauche. À l'opposé, il convient de noter que le nombre de défaillances des TPE sans salarié est en baisse de 16 % sur la même période (cf. graphique 9).

Graphique 9 : nombre de défaillances par tranche d'effectifs depuis 2005



Source : Altarea.

La réticence à l'embauche peut justifier un recours aux emplois en CDD plus prononcé chez les TPE que dans les autres catégories d'entreprise. Selon une étude récente de la DARES¹¹, 13,7 % des salariés de TPE sont en CDD à fin 2013 contre seulement 7,6 % dans les entreprises de plus de 10 salariés, sachant que près de la moitié des CDD correspondraient à des emplois aidés. Le recours plus important aux emplois en CDD s'explique en partie

(10) OCDE (2014), "The Dynamics of Employment growth : New evidence from 18 countries".

(11) Dares (2014), « L'emploi dans les très petites entreprises fin 2013 », décembre.

de façon structurelle, compte tenu de la forte présence des TPE dans les activités saisonnières. Cependant la part des salariés en CDD a eu tendance à augmenter significativement en 2012 passant de 11,7 % à 13,9 %. À cet égard, cette plus grande souplesse de l'emploi peut s'interpréter comme un besoin de flexibilité accru du

dirigeant de TPE afin de supporter en particulier les conséquences d'une conjoncture dégradée entraînant potentiellement des pertes de marché. Diverses initiatives destinées à favoriser l'emploi dans les TPE ont été mises en œuvre depuis 2013 et complétées en 2015 suite aux annonces du gouvernement (cf. encadré 1).

Encadré 1 : Principales nouvelles mesures pour développer l'emploi dans les TPE

Le premier Ministre a annoncé le 9 juin 2015 une série de mesures destinées à assouplir certaines contraintes qui pèsent sur les petites entreprises, en vue de favoriser le développement de l'emploi :

- L'embauche du premier salarié dans une TPE, qui constitue une étape parfois difficile à franchir pour l'unité non employeuse, fait l'objet d'une mesure dédiée sous la forme d'une prime à l'embauche du premier salarié, d'un montant de 4 000 € pour un temps plein. Cette mesure temporaire s'applique à toute entreprise qui n'a pas eu d'employé depuis au moins 12 mois, et qui recrute un salarié en CDI ou en CDD de plus de 12 mois, entre le 9 juin 2015 et le 8 juin 2016.
- Afin de faciliter le maintien en emploi des salariés en CDD et de consolider les chances d'obtenir un CDI, le dirigeant d'entreprise sera autorisé à renouveler deux fois un CDD au lieu d'une seule sous réserve que les trois CDD n'excèdent pas 18 mois. Cette mesure permet d'apporter davantage de flexibilité au dirigeant de TPE dans un contexte de reprise économique encore fragile.
- Le recours aux groupements d'employeurs sera simplifié et rendu plus attractif fiscalement. Cette pratique déjà existante dans certains secteurs, à l'instar de l'agriculture, permet de créer des emplois tout en s'adaptant aux besoins des entreprises.
- Les petites entreprises qui seront amenées à dépasser un seuil d'effectif (jusqu'à 50 salariés inclus), ne seront pas impactées par des prélèvements fiscaux et sociaux supplémentaires pendant les trois années suivant le franchissement du seuil. De plus, les seuils de 9 et 10 salariés seront relevés à 11 salariés.
- Une offre de services d'accompagnement dans la gestion des ressources humaines sera mise en place afin de répondre aux besoins spécifiques des TPE et des PME. Cette initiative est particulièrement utile pour les dirigeants de TPE, qui se doivent d'assurer souvent seul, une palette de fonctions très variées, dont le recrutement et la formation.

Ces initiatives qui confirment l'engagement du Gouvernement à développer l'emploi dans les TPE vient compléter plusieurs dispositifs déjà entrés en vigueur :

- La diminution du coût du travail sur les bas salaires à travers des baisses de charge est appliquée depuis le 1^{er} janvier 2015 dans le cadre du pacte de responsabilité et de solidarité. Cette mesure profite plus particulièrement aux TPE, qui ont proportionnellement plus de bas salaires que les autres catégories d'entreprise. Notamment, l'exonération de charges patronales est très importante pour l'emploi des salariés touchant le SMIC.
- Les travailleurs indépendants et artisans bénéficient d'une baisse de leurs cotisations familiales de plus de 3 points depuis le 1^{er} janvier 2015.
- Le CICE (crédit d'impôt compétitivité emploi) ouvert depuis 2013 est un avantage fiscal qui peut s'assimiler à une réduction du coût du travail, puisqu'il est assis sur les salaires compris entre 1 et 2,5 fois le SMIC. Dans un objectif d'amélioration de la compétitivité des entreprises, l'utilisation du CICE doit être orientée notamment vers l'emploi et l'investissement. Toutes les TPE qui ont des salariés et qui sont redevables de l'impôt sur les bénéfices peuvent accéder au CICE. Ne sont pas éligibles au crédit d'impôt les microentreprises au sens fiscal, les autoentrepreneurs et les TPE qui n'ont pas de salarié. Sur la base des chiffres de 2012, 43 % des TPE hors autoentrepreneurs et microentreprises peuvent bénéficier du CICE.

L'évaluation des effets économiques de l'ensemble de ces dispositifs sur la création d'emploi dans les TPE et plus généralement sur le développement économique de ces entreprises est encore prématurée et nécessite de prendre davantage de recul.

Si ces mesures vont dans le bon sens, elles auront toutefois un écho différencié selon la stratégie de croissance ambitionnée par le chef d'entreprise. Il existe en effet une dichotomie des objectifs de développement économiques poursuivis par les dirigeants de TPE. Certains chefs d'entreprise aspireront principalement ou dans un premier temps à créer leur propre emploi et à pérenniser leur activité. Ces TPE prendront généralement la

forme d'entreprises individuelles, qui apparaît comme l'option la plus naturelle pour un chef d'entreprise désireux de débiter rapidement une activité. Les chefs d'entreprise de SARL et de SAS poursuivront davantage un objectif de croissance impliquant des créations d'emploi si les conditions le permettent ainsi qu'une plus grande propension à investir.

Chaque TPE est ainsi fortement imprégnée de la stratégie de son dirigeant, c'est-à-dire par le choix d'un objectif de croissance et d'un modèle économique, qu'il convient de prendre en compte en vue de l'analyse de la structure financière des TPE et de leur accès au crédit.

2. À l'image de l'hétérogénéité de leur démographie, le diagnostic sur l'accès au crédit des TPE est très nuancé et révèle une grande fragilité économique pour une part significative d'entre elles

2.1 L'accès des TPE au crédit d'investissement est globalement satisfaisant et ne constitue pas un frein à l'investissement

La capacité du dirigeant d'entreprise à obtenir des financements constitue un facteur fondamental pour répondre à ses besoins d'investissement et mener à bien le développement de son activité. Contrairement aux autres catégories d'entreprises qui ont la possibilité de diversi-

fier leurs sources de financement, les TPE ont recours quasi-exclusivement au canal bancaire pour couvrir leurs besoins de financement.

Face au constat d'une contribution à l'investissement relativement faible chez les TPE, qui s'établit à 14,7 % (cf. partie 1.1), la capacité des réseaux bancaires à octroyer des crédits d'investissement de manière satisfaisante se pose. Les enquêtes de la Banque de France

menées auprès des TPE sur leur accès au crédit¹², fournissent des éléments de réponse. Même s'il est moins aisé que pour les PME, l'accès au crédit d'investissement est relativement satisfaisant pour les TPE : au deuxième trimestre 2015, parmi les demandes de crédit d'investissement formulées par les dirigeants de TPE interrogés, 84 % d'entre elles ont été obtenues en totalité ou en majeure partie ; le taux de satisfaction atteint 94 % dans le cas des PME.

Si les demandes de crédit sont globalement satisfaites, l'accès au crédit d'investissement ne constitue donc pas *a priori* un frein à l'investissement en tant que tel. La faiblesse de l'investissement chez les TPE s'explique davantage par le faible niveau de demande : 11 % des TPE interrogées ont fait appel à leur banque pour obtenir une ligne de crédit au deuxième trimestre 2015, contre 24 % pour les PME.

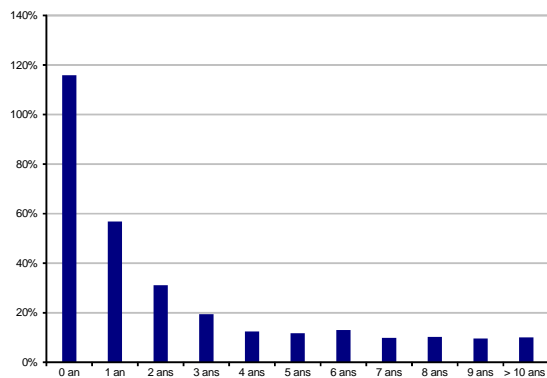
L'examen du taux d'investissement met en évidence certains comportements spécifiques des dirigeants de TPE qui peuvent expliquer les résultats précédents. Les jeunes entreprises affichent des taux d'investissement largement supérieurs aux TPE plus anciennes. En particulier les TPE nouvellement créées présentent un taux d'investissement substantiel dépassant 100 % en 2013, qui correspond au comportement attendu d'une entreprise en phase de création pour laquelle l'investissement initial est primordial pour le démarrage de son activité. Cependant, le niveau élevé du taux d'investissement (calculé comme le rapport entre l'investissement corporel hors apports et la valeur ajoutée) peut s'expliquer par la faiblesse de la valeur ajoutée dégagée par les TPE en phase de création et n'implique pas forcément des montants investis élevés (cf. graphique 10). S'agissant des entreprises de plus de 4 ans en régime de fonc-

tionnement « normal », le taux d'investissement décroît sensiblement pour atteindre en moyenne 11 %. La faiblesse du taux d'investissement des TPE plus anciennes peut s'analyser en partie à l'aune de la stratégie de croissance décidée par le chef d'entreprise. Si l'objectif de développement attendu par le dirigeant a été atteint, il n'aura pas d'incitations particulières à investir davantage, en dehors d'un motif de renouvellement. *A contrario* un dirigeant souhaitant faire croître son entreprise de manière importante en investissant et en créant des emplois, sortira rapidement de la catégorie des TPE pour intégrer l'écosystème des PME et ne sera plus comptabilisé dans les statistiques d'investissement des TPE. Pour ces entreprises dont la propension à investir est importante, le stade TPE ne constitue qu'une phase transitoire au cours de laquelle le dirigeant va démarrer son activité et effectuer ses premiers recrutements.

L'examen de la fréquence d'investissement justifie également la faiblesse de l'investissement en mettant en évidence des besoins majoritairement ponctuels. Les TPE investissant régulièrement sont généralement des unités employeuses, qui sont structurellement plus faiblement représentées au sein de l'écosystème : 31 % d'entre elles ont investi durant 4 années d'affilée. À l'inverse, la majorité des unités non employeuses investissent très peu : 42 % de ces TPE n'ont réalisé aucun investissement en 4 ans, et seulement 9 % d'entre elles ont investi durant 4 années d'affilée (cf. graphique 11).

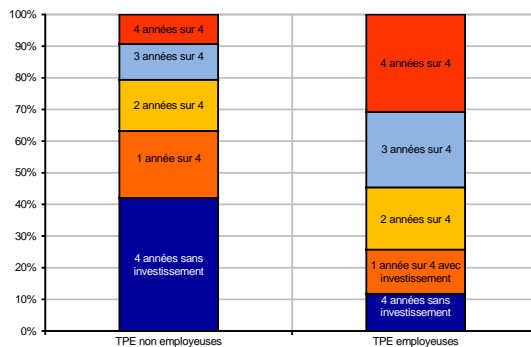
Le comportement d'investissement des TPE apparaît relativement relié à la taille de l'entreprise et en particulier à l'objectif de croissance que s'est fixé le dirigeant d'entreprise et cela dès la phase de création, tandis que l'accès au crédit d'investissement bancaire ne semble pas poser de problème majeur en tant que tel.

Graphique 10 : taux d'investissement selon l'ancienneté en 2013



Champ : France, secteurs marchands hors agriculture, santé et services financiers. TPE, hors autoentrepreneurs et microentreprises au sens fiscal.

Graphique 11 : fréquence d'investissement sur les 4 dernières années (2010 à 2013)



Source : Insee, *Ésane, Fare*.

Divers mécanismes peuvent faciliter l'octroi de crédit d'investissement, tout en opérant un saut qualitatif en matière de conditions de financement :

- **L'apport de garanties** permet d'attester de la qualité et de la viabilité du projet et d'apporter une contre-garantie financière en cas de non remboursement. Bpifrance et quelques réseaux

d'accompagnement ciblant généralement des entreprises de l'économie sociale et solidaire, opèrent sur le marché de la garantie.

- Pour les TPE qui en bénéficient, **la cotation Fiben** délivrée par la Banque de France est un outil complémentaire d'information financière pour l'établissement de crédit, qui fournit une appréciation du

(12) La Banque de France mène une enquête trimestrielle auprès des entreprises de l'industrie, des services et du bâtiment sur leur accès au financement bancaire, qui repose sur un échantillon de 3 700 PME et 2 300 TPE.

risque de crédit sur un horizon long terme. Elle permet à la TPE présentant une cotation satisfaisante d'obtenir des conditions de financement plus avantageuses qu'une TPE à risque de crédit comparable, qui ne disposerait pas de cotation Fiben. En 2013, 130 000 TPE (soit environ 6 % de l'écosystème hors autoentreprises) répondent aux conditions d'attribution de la cotation Fiben en présentant un chiffre d'affaires supérieur à 750 000 €

2.2 L'accès plus difficile au crédit de trésorerie met en évidence une population de TPE dans une situation financière préoccupante

La gestion de la trésorerie est essentielle pour la viabilité de l'entreprise. Les difficultés de trésorerie peuvent découler d'une crise conjoncturelle provoquant une baisse de la demande ou encore un allongement des délais de paiement. Elles peuvent également révéler des problèmes plus structurels en lien avec une prévision sous-estimée des besoins en fonds de roulement. En période de crise il est difficile de distinguer les tensions de trésorerie qui relèvent d'une mauvaise gestion, de celles qui sont conséquentes à une baisse du niveau d'activité.

L'analyse en dispersion des soldes de trésorerie met en évidence une part significative des TPE présentant un solde de trésorerie quasi-nul. À l'exception du secteur Infocom qui démontre un niveau de trésorerie très supérieur aux autres secteurs, pour l'ensemble des autres secteurs considérés, environ 25 % des TPE présentent une faible trésorerie. Selon une étude de l'Insee¹³, il existe une substitution chez les PME entre trésorerie et concours bancaires de sorte que les entreprises ayant moins de trésorerie auront davantage recours à des ressources financières externes. Cet effet est d'autant plus justifié sur la période récente caractérisée par un environnement de taux bas.

Selon l'enquête de la Banque de France, le niveau de demande de crédit de trésorerie est relativement peu élevé et concerne 9 % des TPE interrogées au deuxième trimestre 2015. Le recours au découvert constitue généralement la solution privilégiée des dirigeants de TPE de par sa simplicité d'utilisation et sa flexibilité en comparaison avec un crédit échancé. Cependant son coût plus onéreux peut constituer un frein et justifier une moindre demande.

Parmi les TPE qui n'ont pas formulé de demande de crédit de trésorerie au deuxième trimestre 2015, dans 7 % des cas, le dirigeant a jugé la situation de son entreprise non propice tandis que 13 % d'entre eux ont fait part d'une volonté de principe à ne pas s'endetter. Le comportement d'autocensure ainsi que la préférence pour l'autofinancement sont plus répandus chez les TPE que chez les PME. Seules 3 % des PME n'ayant pas formulé de demande, se sont autocensurées et 5 % d'entre elles ne souhaitent pas s'endetter par principe. À noter que l'autocensure peut revêtir différentes formes : il peut s'agir d'une anticipation de refus, d'une sous-estimation de la capacité d'endettement ou bien

encore d'un découragement face à la complexité du dossier à constituer.

En matière d'accès au crédit de trésorerie, les résultats font état de quelques tensions. 65 % des TPE ont obtenu leur crédit de trésorerie en totalité ou en grande partie au 2^{ème} trimestre 2015, à comparer avec un taux de satisfaction de 84 % dans le cas des crédits d'investissement demandés par les TPE. L'interprétation de ces résultats nécessite de prendre quelques précautions en contextualisant la demande de crédit :

- L'objet même de la demande de crédit peut dans une certaine mesure influencer sur le taux de refus. L'octroi d'un crédit d'investissement se basera sur l'examen d'un dossier présentant la nature d'un projet raisonné et construit à financer. Les formalités administratives dans le cas d'un crédit de trésorerie sont moins lourdes et se borneront généralement à l'examen du bilan.
- La difficulté éprouvée par les TPE à obtenir leurs crédits de trésorerie mériterait d'être examinée également au regard de la situation financière des entreprises qui ont formulé leur demande. Faute d'éléments sur la structure financière des entreprises appartenant à l'échantillon, nous ne pouvons être conclusifs sur ces aspects. Parmi les chefs d'entreprise sollicitant un crédit de trésorerie, certains dirigeants de TPE ont laissé la situation se détériorer jusqu'à se retrouver acculés lorsqu'ils se présentent chez leur chargé d'affaires. La demande de crédit de trésorerie peut correspondre dans certains cas à un contexte relativement tendu intégrant un risque de défaillance élevé, alors que la demande de crédit d'investissement s'inscrira davantage dans une logique de projet et sera généralement accompagnée d'une dotation en fonds propres et d'un niveau de trésorerie adéquats.

L'analyse en dispersion des ratios de fonds propres vient utilement compléter le diagnostic de la situation financière des TPE, en mettant en évidence des situations préoccupantes pour une partie des TPE. L'examen des fonds propres nécessite au préalable de discriminer en fonction de la catégorie juridique afin d'écartier du champ d'analyse les entreprises individuelles compte tenu de leurs spécificités comptables. En effet l'absence de notion de capital social et le fait que le patrimoine de l'entreprise et celui de son dirigeant soient confondus ne permettent pas d'apprécier le niveau de capitalisation de cette catégorie de TPE. Hors entreprises individuelles, environ un quart des sociétés font état d'une insuffisance notoire de fonds propres, soit environ 340 000 TPE.

En croisant les données des ratios de fonds propres avec les soldes de trésorerie, il apparaît que 17 % des TPE hors entreprises individuelles cumulent faible trésorerie et déficit en fonds propres, soit environ 230 000 entreprises. Le taux d'entreprises en difficulté atteint 20 % pour les entreprises âgées entre 1 et 6 ans, puis il décroît à 13 % pour les TPE de plus de 10 ans (cf. tableau 2).

(13) Picart C. (2008), « Les PME françaises : rentables mais peu dynamiques », Insee, *Document de travail*.

Tableau 2 : nombre de TPE hors entreprises individuelles cumulant fonds propres négatifs ou nuls et trésorerie faible

Ancienneté	0 an	1-3 ans	4-6 ans	7-10 ans	>10 ans	Total
0<Trésorerie< 5 000 €& capitaux propres <= 0	12 666	48 217	30 743	21 468	29 506	142 600
Trésorerie <= 0 & capitaux propres <= 0	3 354	26 328	21 429	14 820	21 404	87 335
Nombre total d'entreprises en difficulté	16 020	74 545	52 172	36 288	50 910	229 935
Poids sur l'ensemble	12,7 %	20,5 %	20,1 %	16,1 %	12,9 %	16,8 %

Champ : France, secteurs marchands hors agriculture, santé et services financiers. TPE hors autoentrepreneurs, microentreprises au sens fiscal et entreprises individuelles.

Source : Insee, Ésane, Fare.

2.3 Les TPE peuvent envisager d'autres sources de financement court terme qui pour certaines sont encore mal connues

Pour prévenir les tensions de trésorerie, plusieurs mesures prises par les pouvoirs publics ont permis de fluidifier le marché du financement de la trésorerie. Outre le renforcement de son activité de cofinancement avec les réseaux bancaires sous la forme de garanties mobilisables par les TPE éligibles, Bpifrance a mis en place plusieurs produits de financement court terme visant à améliorer la situation de trésorerie des entreprises (cf. encadré 2).

En réduisant les délais de paiement, le système de l'affacturage permet également d'atténuer les tensions de trésorerie en fournissant un financement des factures transférées sans attendre l'arrivée à échéance des créances. D'autres services viennent compléter l'offre d'affacturage : la gestion du poste-client qui consiste à assurer la relance et le recouvrement des créances permet de décharger les entreprises de certaines contraintes administratives, et la prévention du risque d'insolvabilité des débiteurs.

Encadré 2 : Produits de soutien de la trésorerie gérés par Bpifrance

Bpifrance octroie des financements de court terme aux entreprises temporairement fragilisées par des tensions sur leur trésorerie, notamment liées à des délais de paiement importants, dans le but de prévenir des défaillances d'entreprises pourtant viables sur le long terme. En 2014, ces financements ont bénéficié à 24 700 entreprises distinctes et représenté presque 6,4 Md€.

Les financements de court terme de Bpifrance transitent principalement par trois grands dispositifs (cf. tableau 3)^a :

- **La mobilisation de créances** permet aux entreprises de mobiliser des créances liées à l'exécution de commandes et marchés passés avec des donneurs d'ordre publics (et certains grands donneurs d'ordre privés). En 2014, ce dispositif a représenté plus de la moitié des financements de court terme de Bpifrance et bénéficié à environ 6 500 entreprises dont plus d'un quart de TPE.
- **Le préfinancement du CICE** apporte un soutien immédiat à la trésorerie des entreprises en monétisant jusqu'à 85 % de leur créance de CICE. La montée en puissance de ce dispositif explique en grande partie la hausse des financements de court terme de Bpifrance en 2014. Le nombre de TPE bénéficiaires est notamment passé de 1 500 à 2 600 entreprises entre 2013 et 2014.
- **Les garanties de prêts** contribuent à débloquer des financements de court terme en couvrant les banques contre une partie du risque de défaut de l'entreprise. Contrairement aux autres dispositifs, cette activité est largement dépendante de la politique de risque des établissements bancaires, dans la mesure où la décision de recourir à la garantie leur revient pour des montants de prêt inférieurs à 100 000 € sachant que ce seuil de délégation est en train d'être porté à 200 000 €^b.

Au sein de l'activité de garantie, le fonds « renforcement de la trésorerie » permet d'octroyer des garanties à des TPE et PME, représentant jusqu'à 70 % des crédits de trésorerie accordés par les banques, dans l'objectif de financer l'augmentation du besoin en fond de roulement ou de consolider des crédits court terme existants en nouveaux crédits à moyen terme. En 2013, ce dispositif a été renforcé dans le cadre du Pacte national pour la croissance, la compétitivité et l'emploi. Sur la période 2013-2014, il a débloqué plus d'un milliard de financement, dont près d'un quart pour des TPE. Parallèlement, les autres garanties octroyées par Bpifrance (dans le cadre de son activité classique) ont débloqué des montants de financement d'un ordre de grandeur similaire.

Tableau 3 : financements de court terme de Bpifrance engagés en 2013 et 2014 (M€)

Produit de financement de la trésorerie	Population concernée	2013	2014
Garanties « renforcement de la trésorerie »	PME et TPE	551	484
Autres garanties de prêts	PME et TPE	480	497
Préfinancement du CICE	Toutes catégories d'entreprise	814	1 780
Mobilisation de créances	Toutes catégories d'entreprise	3 439	3 565

Source : Bpifrance.

- Outre les dispositifs mentionnés ci-dessous, les financements de court terme de Bpifrance peuvent également prendre la forme de cofinancements, mais les montants engagés sont relativement marginaux (25 M€ en 2014).
- Pour les montants de prêts inférieurs à 100 000 €, les banques peuvent bénéficier d'une délégation de décision d'octroi de la garantie, au travers de la signature d'une convention avec Bpifrance. Pour les montants de prêts supérieurs à 100 000€, les dossiers sont remontés à Bpifrance pour instruction.

Selon l'ACPR, en 2013 environ 36 000 entreprises emploient l'affacturage pour financer un encours de 28 Md€ de créances saines acquises. 54 % des dossiers gérés portent sur les TPE et pèsent 11,2 % de l'encours total. L'affacturage est peu utilisé par les TPE, environ 20 000 TPE ont recours à ce système, soit 1 % de l'écosystème (hors autoentrepreneurs). La représentation importante des TPE dans les secteurs d'activité orientés *B to C* explique cette tendance. Les TPE des secteurs du *B to B* et dont la signature du donneur d'ordre est reconnue par la société d'affacturage seront davantage susceptibles de recourir à une prestation d'affacturage. La faible utilisation de l'affacturage s'explique également par une perception parfois péjorative des chefs d'entreprise. Au-delà de ce facteur qualitatif, l'affacturage ne s'avère pas toujours économiquement adapté pour les TPE selon le rapport Charpin¹⁴, puisque le coût des contrats est proportionnellement plus élevé pour les plus petites entreprises.

Partant de ce constat, les sociétés d'affacturage ont développé des offres plus flexibles visant à s'adapter aux contraintes spécifiques de la clientèle TPE, notamment à des besoins de financement ponctuels, sur la base d'une tarification forfaitaire en fonction du montant des créances cédées. Cette nouvelle offre présente également davantage de souplesse en laissant aux adhérents la liberté de sélectionner les factures cédées et de souscrire à une assurance-crédit, l'offre globale d'affacturage n'étant plus systématique.

Les techniques d'affacture devraient être amenées à se développer de manière plus conséquente sur le segment TPE-PME, suite à l'annonce du premier Ministre en juin 2015, proposant d'étendre la garantie Bpifrance à certains encours de sociétés d'affacturage au bénéfice des TPE et PME.

2.4 Parallèlement, il paraît opportun d'améliorer la connaissance des dirigeants de TPE en matière de gestion financière

L'analyse de la structure financière des TPE (hors autoentreprises) démontre que 17 % d'entre elles cumulent déficit en fonds propres et faible trésorerie. Ces entreprises en détresse financière vont rencontrer des difficultés pour obtenir un crédit de trésorerie échancé et ne pourront pas pallier aux tensions de trésorerie en recourant à des garanties externes, qui leur seront dans

la plupart des cas également refusées. Hors contexte économique fortement dégradé, la situation financière périlleuse de ces entreprises suggère dans certains cas une mauvaise gestion financière. Le comportement d'autocensure plus répandu chez les TPE que chez les PME peut également traduire une connaissance plus lacunaire en la matière.

Une plus grande sensibilisation des chefs d'entreprise aux problématiques de financement et de gestion des entreprises contribuerait à améliorer l'accès des TPE aux produits de financement proposés par les réseaux bancaires, en réduisant l'asymétrie d'information entre le chef d'entreprise et son chargé d'affaires. Pour ce faire la mise en place d'une formation minimale fait sens. Des offres de formations à destination des créateurs d'entreprise sont délivrées par Pôle Emploi ainsi que par les CCI, mais rencontrent malheureusement peu de succès en termes de taux de fréquentation. La formation représente davantage une contrainte qu'un bénéfice pour le dirigeant de TPE, qui sera contraint de mettre en veille son activité le temps de la formation. Les entreprises de taille plus importante disposent d'un budget formation leur permettant d'améliorer le niveau de leurs collaborateurs sans pour autant influencer sur leur niveau de rémunération.

Le faible suivi de formations dédiées, aboutit à une persistance du manque de culture financière de certains dirigeants de TPE, qui s'avère *in fine* dommageable pour la santé financière de l'entreprise. Afin d'aboutir à une montée en compétences des dirigeants de TPE, des démarches éducatives en matière de gestion financière, devraient être menées bien en amont. Pour les chefs d'entreprise les plus contraints en temps, la mise à disposition d'outils publics ou privés les aidant à se poser les questions utiles est la bienvenue. Plusieurs initiatives en ce sens ont abouti à la publication de guides pédagogiques. La médiation du crédit a publié en 2011 un guide intitulé « Chefs d'entreprise facilitez vos relations avec vos banques » qui a pour objectifs d'enrichir la culture financière des dirigeants et de les aider à améliorer leurs relations avec leurs banques. Fin 2014 la FBF a mis en ligne sur son site un guide consacré au financement court terme à destination des TPE, suite aux recommandations du rapport sur le financement des TPE¹⁵ publié en juin 2014.

Céline BAZARD*

* Ce travail a été réalisé grâce à la contribution d'Hervé Bacheré, chargé d'études au sein de la Direction des Statistiques d'entreprises à l'Insee.

(14) Rapport IGF, le crédit inter-entreprises et la couverture du poste-client, janvier 2013.

(15) Observatoire du financement des entreprises, Rapport sur le financement des TPE en France, juin 2014.

La population des TPE, un moteur de la croissance ?

Comme le montre cette étude, les « très petites entreprises » qui ont vocation à croître ou à innover sont rares : la plupart fournissent en effet des produits et services déjà fournis par de nombreuses autres entreprises (quoique probablement différenciés, ou « individualisés »), sur des marchés relativement matures (Hurst et al., 2011). La grande majorité des TPE opèrent dans des secteurs tels que les services à la personne, la restauration et l'hôtellerie ou la construction, caractérisés par des « coûts d'entrée » relativement faibles. Ces entreprises sont donc peu affectées par des contraintes de crédit, parce que leurs besoins sont limités. Ce résultat, structurel, avait également été mis en évidence par Picart (2008) ou Lelarge, Sraer et Thesmar (2008).

Faut-il pour autant en conclure que le financement des TPE n'est pas un problème ? Pas nécessairement : si seule une minorité des TPE est susceptible de rencontrer des contraintes de financement, il est possible que certaines d'entre elles soient précisément les entreprises de plus fort potentiel de croissance. Reste que des programmes d'intervention « labellisés TPE » seront probablement trop dilués pour atteindre efficacement cette sous-population cible. De plus, les programmes soumis à critères de taille tendent certes à favoriser l'entrée (parfois excessivement), mais non la croissance, dès lors que les entreprises en perdent le bénéfice si elles croissent trop vite (Garicano et al., 2012). L'utilisation de critères d'âge, ou de « contenu en innovation » de l'activité pourrait être plus pertinente pour mieux cibler les entreprises à potentiel élevé de croissance (Hsieh et Klenow, 2014), mais ils sont difficiles à définir de façon robuste. Compte tenu de cette redoutable difficulté de ciblage de la politique industrielle, peut-être serait-il même plus efficace de privilégier les mesures générales de soutien aux intrants de l'innovation (R&D, formation initiale et continue, etc.) ?

*Claire Lelarge,
Économiste affiliée au Centre de Recherche en Économie et Statistique (Crest)
Chef de la division " Marchés et Entreprises » de l'Insee*

Éditeur :

Ministère des Finances
et des Comptes publics
et Ministère de l'Économie
de l'Industrie et du Numérique

Direction générale du Trésor
139, rue de Bercy
75575 Paris CEDEX 12

Directeur de la Publication :

Michel Houdebine

Rédacteur en chef :

Jean-Philippe Vincent
(01 44 87 18 51)
tresor-eco@dgtresor.gouv.fr

Mise en page :

Maryse Dos Santos
ISSN 1777-8050
eISSN 2417-9620

Derniers numéros parus

Novembre 2015

n°158. La spécialisation industrielle de sept grands pays avancés : quelle évolution depuis les années 1990 ?

Hela Mrabet

n°157. Les conséquences de la baisse du prix du pétrole dans les principales économies émergentes

Marie Albert, Thomas Gillet

Octobre 2015

n°156. Pourquoi et comment approfondir aujourd'hui le marché intérieur européen
Yves-Emmanuel Bara, Brendan Garrec, Anne Jaubertie, Sandro Martin, Arthur Sode

n°155. Rééquilibrage et croissance potentielle en Chine

Marie Albert, Cristina Jude, Cyril Rebillard,

n°154. Une approche économique de la réforme territoriale

Sandro Martin, Arthur Souletie, Sébastien Turban

<http://www.tresor.economie.gouv.fr/tresor-eco>

Ce document a été élaboré sous la responsabilité de la direction générale du Trésor et ne reflète pas nécessairement la position du ministère des Finances et des Comptes publics et du ministère de l'Économie, de l'Industrie et du Numérique.