

LES PME / ETI INDUSTRIELLES
INDÉPENDANTES : UNE RÉUSSITE
ÉCONOMIQUE ET SOCIALE
DURABLE AU CŒUR DES
TERRITOIRES



Étude économique

Mars 2021

A S T E R **è** S
p r o d u c t e u r d ' i d é e s

PRÉAMBULE



Le cabinet ASTERES a été mandaté par la FEEF pour travailler sur les spécificités et les performances des entreprises indépendantes

Les économistes d'ASTERES ont bénéficié d'une totale indépendance dans la conduite de cette étude. Les sources de l'ensemble des données utilisées sont disponibles dans l'étude.

Les propos tenus ici n'engagent que leurs auteurs. Le document a été rédigé par Sylvain Bersinger et Charles-Antoine Schwerer, économistes chez ASTERES.

SOMMAIRE

1. LES INDUSTRIELS INDÉPENDANTS : UN MODÈLE DE CONCILIATION LOCALE ENTRE L'ÉCONOMIQUE ET LE SOCIAL

- 1.1 Les industriels indépendants : un modèle impliqué dans la société
- 1.2 Le modèle des industriels indépendants : un fort enracinement local
- 1.3 Le modèle des industriels indépendants : un investissement de long-terme sur les salariés
- 1.4 Le modèle des industriels indépendants : une forte dimension sociétale

2. LES PERFORMANCES ÉCONOMIQUES DES INDUSTRIELS INDÉPENDANTS : DES SPÉCIFICITÉS QUI DEVIENNENT DES ATOUTS

- 2.1 Le modèle des industriels indépendants : une croissance supérieure au reste du marché
- 2.2 Le modèle des industriels indépendants : des performances financières moins marquées que les groupes et les filiales
- 2.3 Le modèle des industriels indépendants : une bonne résilience en période de crise
- 2.4 Les industriels indépendants secteur par secteur : des activités ouvertes sur le monde

3. L'EFFET D'ENTRAÎNEMENT DES INDUSTRIELS INDÉPENDANTS : UN IMPACT ÉLEVÉ SUR LE RESTE DE L'ÉCONOMIE

- 3.1 Les effets d'entraînement des industriels indépendants : un impact supérieur aux autres secteurs
- 3.2 L'impact économique total des industriels indépendants : plus de deux fois supérieur à son impact direct
- 3.3 La fiscalité totale des industriels indépendants : une contribution plus élevée que la moyenne

4. ANNEXES ET BIBLIOGRAPHIE

RÉSUMÉ

Les industriels indépendants des biens de consommation courante présentent un modèle spécifique qui parvient à associer logiques économiques, sociales et territoriales. A ce titre, ce secteur incarne les liens bénéfiques réciproques entre certaines entreprises et la société qui les entoure. Alors que la théorie économique classique tend à représenter l'entreprise comme exclusivement centrée sur la maximisation du profit, les industriels indépendants sont façonnés par leur implantation territoriale et se développent dans une logique partenariale, plus que les grands groupes ou les filiales. Leur « encastrement » dans la société se manifeste dans leurs produits, leurs politiques de ressources humaines et leurs actions sociétales : les produits « responsables » représentent 32 % de leur chiffre d'affaires, 28% de leurs achats sont effectués localement, les salariés y travaillent en moyenne 14 ans (contre 11 ans dans l'ensemble de l'économie) et sont parmi les plus formés, les dons, les démarches de responsabilité sociale et la réduction de la consommation de matières premières sont courants. Ces entreprises sont donc rentables et innovantes tout en prenant en compte les enjeux sociétaux. La dynamique économique trouve même une partie de son fondement dans les choix sociétaux, et réciproquement. Les industriels indépendants incarnent ainsi un dialogue fécond entre économie et société.

Le modèle des industriels indépendants des biens de consommation courante se traduit dans une spécificité économique : ces entreprises sont plus dynamiques que les grandes entreprises et leurs filiales (le chiffre d'affaires augmente plus vite) mais sont moins performantes financièrement (la marge et la productivité sont structurellement plus faibles). La qualité, le type de produits, le lien avec le territoire ou encore le modèle de management et d'organisation rendent les ventes plus dynamiques, avec une croissance du chiffre d'affaires de 37 % entre 2009 et 2018 (contre 33 % pour les entreprises non-indépendantes appartenant aux mêmes filières et 27 % pour l'ensemble de l'industrie). A l'inverse, la moindre présence d'actionnaires extérieurs, l'importance donnée au social et la taille impliquent une marge nette plus faible pour les industriels indépendants (3 % contre 7 % pour la moyenne des entreprises industrielles françaises en 2018) et une productivité inférieure (60 000 € par salarié contre 91 000 €). La vision de long-terme de ces entreprises permet en outre de mieux résister aux chocs et la croissance devrait donc se poursuivre malgré la crise économique actuelle. L'identité des industriels indépendants explique donc leur originalité : les performances économiques sont supérieures aux grands groupes et à leurs filiales quand les performances financières sont inférieures.

Les effets d'entraînement des industriels indépendants des biens de consommation courante sur l'ensemble de l'économie sont particulièrement forts. À partir de son modèle d'impact, Asterès a quantifié l'empreinte totale sur l'économie française des industriels indépendants via leurs dépenses courantes, leurs investissements et le versement des salaires. Ces entreprises ont un effet d'entraînement supérieur à la moyenne car leurs approvisionnements sont plus orientés vers des fournisseurs français. 1 million d'euros de dépenses courantes des industriels indépendants entraînent la création de 13 emplois au bout de quatre ans, contre 8 emplois pour la moyenne des entreprises françaises. In fine, l'impact économique des industriels indépendants est deux fois supérieur à leurs dépenses directes. En matière de fiscalité, la spécialisation industrielle et la taille des entreprises indépendantes impliquent une contribution particulièrement élevée : en 2018, ces entreprises ont payé 470 millions d'euros d'impôts, soit en moyenne 1,1 fois plus d'impôts que l'ensemble des entreprises françaises. Via les effets d'entraînement, leur contribution totale au bout de quatre ans est de 2,1 milliards d'euros.

1. LES INDUSTRIELS
INDÉPENDANTS : UN
MODÈLE DE CONCILIATION
LOCALE ENTRE
ÉCONOMIQUE ET SOCIAL



Les industriels indépendants des biens de consommation courante présentent des caractéristiques particulières que l'on peut qualifier de « modèle des entreprises indépendantes ». Ce modèle, lié à la présence d'un entrepreneur investi au capital et aux manettes de l'entreprise et à l'implantation dans un territoire crée des intérêts mutuels entre l'entreprise, le territoire sur lequel elle est implantée et ses parties prenantes, d'où une conciliation forte entre l'économique, le social, et le sociétal. In fine, il se matérialise dans les produits, dans la politique de ressources humaines et dans les liens avec la vie locale. Les produits sont largement plus fréquemment labélisés que dans le reste de l'économie et la part d'approvisionnements locaux est élevée. Les entreprises « investissent » sur leurs salariés (aussi parce que le bassin d'emploi est plus limité), qui suivent plus de formations et restent plus longtemps que dans le reste de l'économie. Enfin, les industriels indépendants s'engagent dans la vie locale via des dons et des partenariats avec les associations, répondant aussi à une logique d'influence générale sur le territoire.

Précisions sur le champ de l'étude

La présente étude porte sur des entreprises répondant aux critères de la Fédération des Entreprises et Entrepreneurs de France (FEEF), à savoir les fournisseurs alimentaires et non alimentaires de la distribution. Il s'agit de TPE, PME et ETI indépendantes (entreprises familiales ou dans lesquelles une autre entreprise ne détient pas une part supérieure à 50 % et non adossées à un groupe privé ou à une coopérative). Les secteurs étudiés correspondent aux industries du secteur alimentaires, des boissons, de l'habillement, du cuir et de la chaussure et de la fabrication de savons, de produits d'entretien et de parfums. Sont également incluses les entreprises de négoce travaillant comme intermédiaires dans le commerce de gros des secteurs de l'alimentaire ou de l'habillement, dans le commerce de gros de produits alimentaires, de boissons et de tabac, ou dans le commerce de gros de biens domestiques.

L'ensemble de ces entreprises sont, par simplification, désignées sous le terme « d'industriels indépendants des biens de consommation courante » ou, dans une forme abrégée, « industriels indépendants ».

Asterès estime à 22 300 le nombre total d'entreprises répondant à ces critères, à la fois des sociétés et des entreprises individuelles (c'est-à-dire une entreprise qui n'est pas juridiquement distincte du dirigeant) et à 193 000 le nombre total d'emplois concernés. Parmi ces entreprises 9 505 sont référencées sur la base de données Diane et ont fait l'objet d'une analyse financière. Plus d'informations sur les entreprises étudiées sont disponibles en annexe.

1.1 LES INDUSTRIELS INDÉPENDANTS : UN MODÈLE IMPLIQUÉ DANS LA SOCIÉTÉ

Le modèle des industriels indépendants ne peut pas être réduit à la vision classique de l'économie. L'approche « traditionnelle » de l'entreprise la considère exclusivement portée vers la maximisation du profit pour les actionnaires. Afin de comprendre le modèle des industriels indépendants, d'autres

approches théoriques doivent être mobilisées, comme la vision partenariale de la gouvernance d'entreprise, la « coopération » ou « l'encastrement » des entreprises dans la société.

- **Le modèle des industriels indépendants est influencé par une approche « partenariale » de sa gouvernance plutôt qu'« actionnariale ».** Le modèle traditionnel, ou « actionnarial » de l'entreprise est basé sur la théorie de l'agence, popularisée par le célèbre article de Jensen et Meckling¹. Il existerait une relation entre un principal (l'actionnaire) qui contrôle un agent (l'entreprise et son dirigeant) pour obtenir le profit maximal. L'objectif de l'entreprise serait alors exclusivement de maximiser les gains au profit de l'actionnaire. Par définition, le modèle des industriels indépendants est sensiblement différent car elles ne sont pas détenues en majorité par des actionnaires externes. Ces entreprises partagent une vision « partenariale » de la gouvernance² où l'organisation est au service de ses parties prenantes (salariés, fournisseurs, créanciers) en plus des actionnaires. La gouvernance partenariale dégage l'entreprise des objectifs de rentabilité de court terme.
- **Le modèle des industriels indépendants présente une logique de « coopération » plus que de compétition.** L'approche traditionnelle du capitalisme stipule que les entreprises sont en concurrence permanente afin de maximiser leur taux de profit. Dans une relation client – fournisseur, chacun essaiera de maximiser son gain. Dans une relation entre concurrents, chacun jouera une partition solitaire. En réalité, les entreprises tissent des partenariats de long-terme avec leurs fournisseurs, en particulier lorsqu'elles sont implantées dans un territoire et que leurs produits en dépendent. Les industriels indépendants peuvent ainsi successivement coopérer pour exporter, pour négocier avec les distributeurs, pour développer une marque ou un label, et entrer en concurrence pour convaincre le client final. Le comportement des acteurs de la filière relève donc plutôt de la « coopération » que de la concurrence pure³.
- **Les industriels indépendants incarnent le concept théorique d'« encastrement » dans la société : le secteur repose à la fois sur les relations humaines et sur les représentations communes pour fonctionner.** Le modèle de l'entreprise indépendante associe la création de richesse, la production de lien social et le respect d'engagements sociétaux. En premier lieu, le bon fonctionnement de l'entreprise bénéficie des liens tissés entre les salariés et avec les fournisseurs, clients, partenaires, et les renforce en retour⁴. En second lieu, l'existence de valeurs communes et d'une action sociétale de l'entreprise favorise la coopération à l'intérieur de l'entreprise et avec ses parties prenantes. En retour, les actions concrètes de l'entreprise renforcent ces représentations communes.

¹ MC Jensen et WH Meckling, « Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs and ownership structure », *Journal of financial economics*, 1976.

² Charreaux G, « Quelle théorie pour la gouvernance? De la gouvernance actionnariale à la gouvernance cognitive et comportementale », *Cahier du FARGO*, 2011.

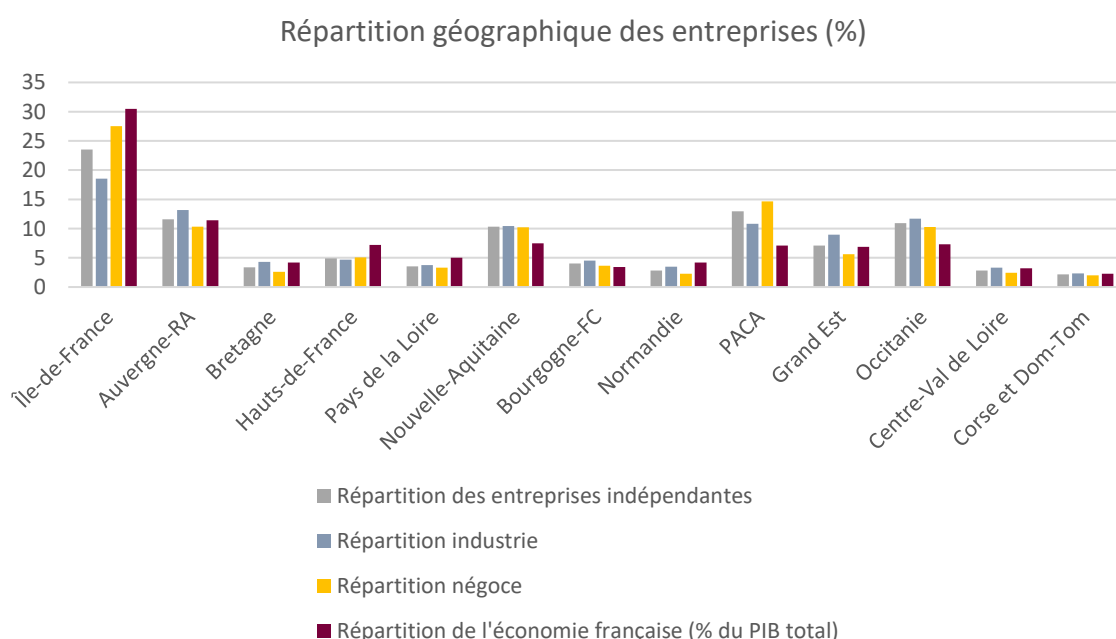
³ Keith Walley, « Coopetition An Introduction to the Subject and an Agenda for Research », *International studies of management and organization*, juillet 2007.

⁴ Mark Granovetter, « The Impact of Social Structure on Economic Outcomes », *Journal of economic perspectives* 19 (s. d.).

1.2 LE MODÈLE DES INDUSTRIELS INDÉPENDANTS : UN FORT ENRACINEMENT LOCAL

Les industriels indépendants des biens de consommation courante sont fortement présents dans les territoires. Leur implantation en dehors de l’Ile de France est importante, notamment en ce qui concerne les entreprises industrielles. Les approvisionnements locaux des industriels indépendants sont élevés du fait de leur implantation locale. L’influence entre les PME industrielles et leur environnement est réciproque : les entreprises portent le développement local et leur trajectoire est en partie déterminée par les savoir-faire et spécificités propres à chaque territoire.

- **Le modèle des industriels indépendants est implanté dans un territoire, voire « dépendant », de ce territoire.** Les entreprises étudiées et leurs sites de production sont 24 % à être localisés en Ile de France⁵, une région qui représente 31 % de l’économie française et 20% de la production industrielle⁶. Les industriels indépendants possèdent en moyenne 1,8 site de production en France⁷, soit 32 900 sites de production⁸ répartis sur l’ensemble du territoire. Cette répartition géographique peut s’expliquer par le fait que les entreprises étudiées ont, pour la moitié d’entre elles, une activité industrielle. L’implantation territoriale des industriels indépendants crée un lien dual au territoire qui les invite à renforcer leur implication managériale, sociale et environnementale.



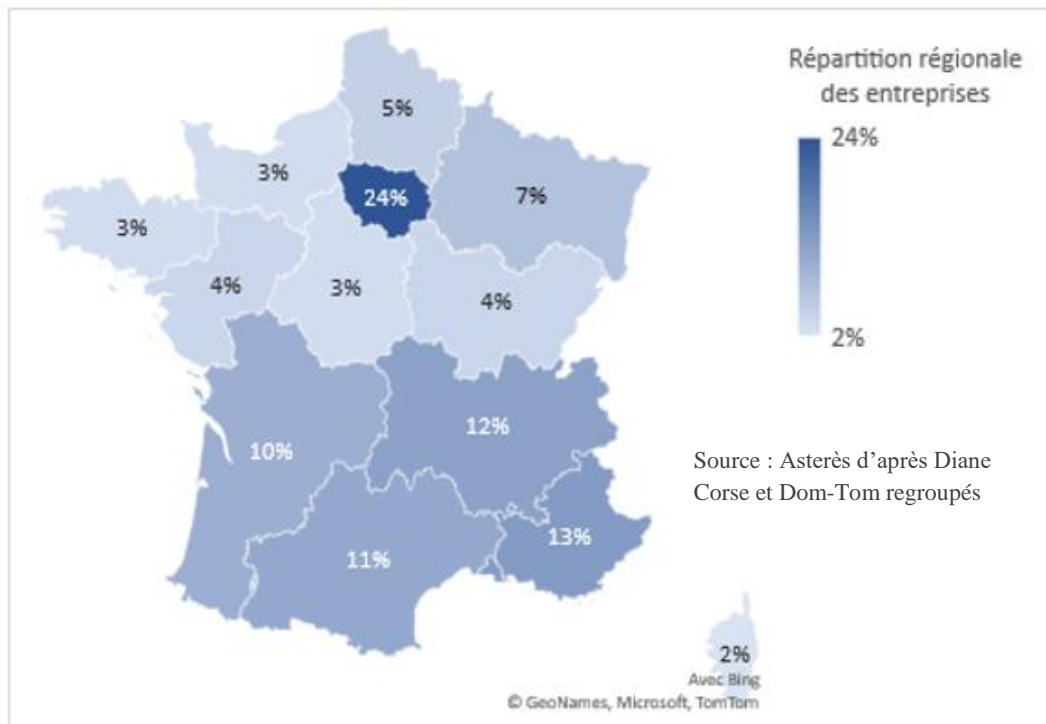
⁵ L’hypothèse retenue par Asterès est que la répartition régionale des sites de production est équivalente à celle des sièges des entreprises.

⁶ Insee

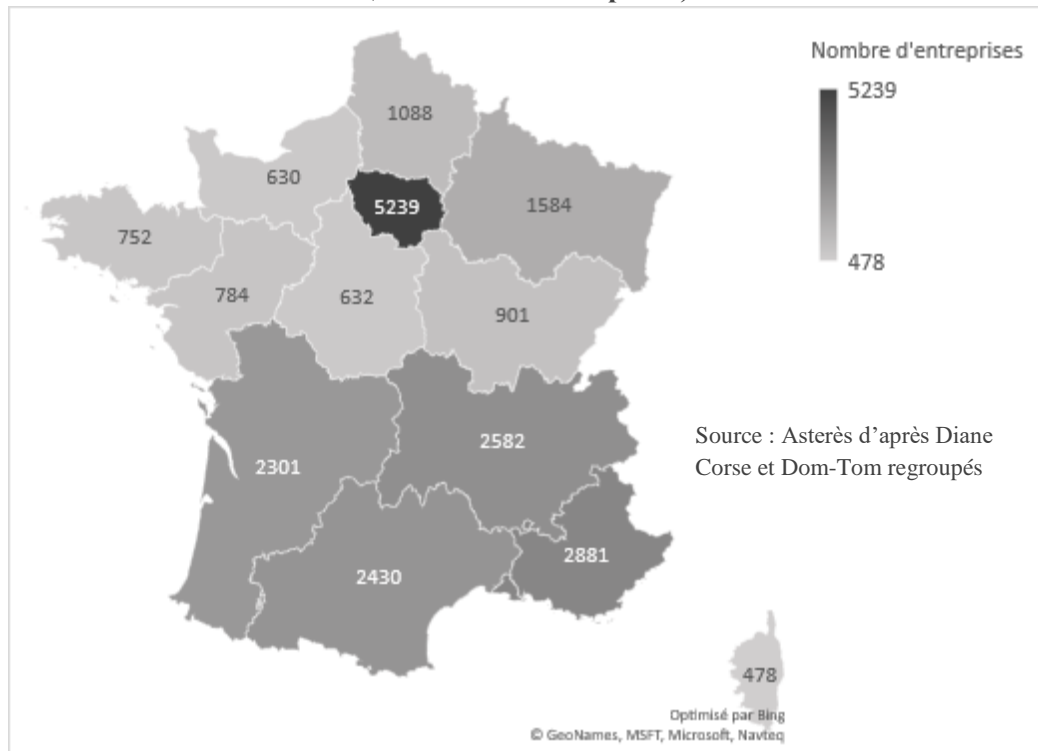
⁷ Sondage FEEF/Asterès, octobre 2020

⁸ Asterès estime que les entreprises individuelles n’ont chacune qu’un seul site de production.

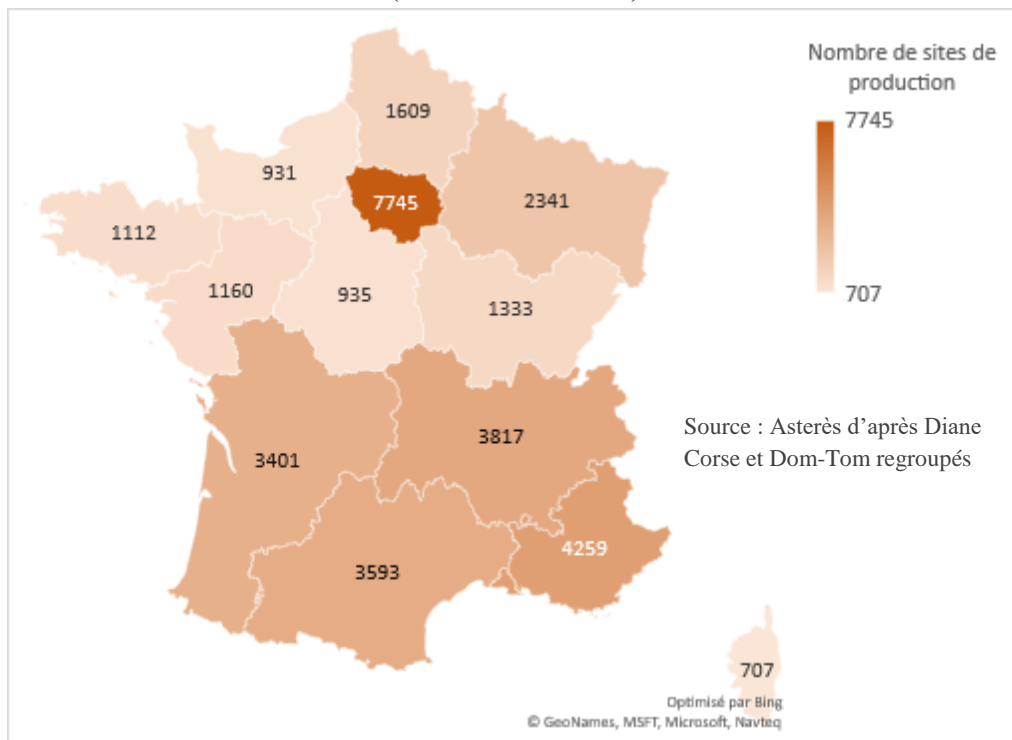
Répartition régionale des industriels indépendants (en % du nombre total d'entreprises)



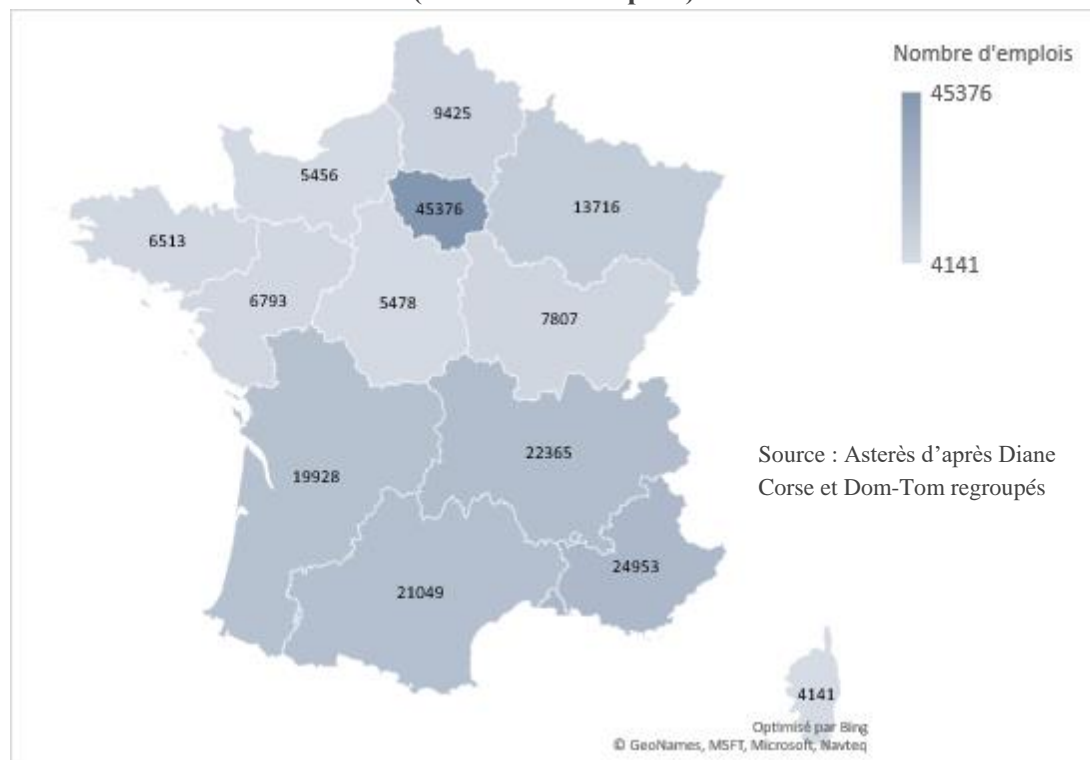
Répartition régionale des industriels indépendants (en nombre d'entreprises)



Répartition régionale des sites de production des industriels indépendants (en nombre de sites)



Répartition régionale des emplois des industriels indépendants (en nombre d'emplois)



- **Les industriels indépendants s’approvisionnent au plus près, ce qui peut s’expliquer par des considérations environnementales ou du pragmatisme économique.** 50 % des achats de matières premières agricoles sont effectués auprès d’agriculteurs français⁹ et 29 % auprès d’agriculteurs localisés dans leur région. 28 % des achats totaux (matières premières, composants, emballages) sont effectués auprès de fournisseurs français localisés dans la même région. À titre de comparaison, la part d’achats locaux des distributeurs spécialisés dans les produits biologiques varie de 10 à 30 %¹⁰. Cette approche centrée sur le local permet aux industriels indépendants de réduire leur empreinte écologique, les coûts et les délais de transport et de proposer des produits avec une « identité » territoriale.
- **Il existe une influence réciproque entre les territoires et les PME industrielles**¹¹. D’un côté les entreprises sont influencées par les territoires : leurs produits, les savoir-faire, les compétences sont issus des territoires (elles sont donc moins incitées à délocaliser). D’un autre côté, les entreprises vitalisent les territoires en créant des emplois, en contribuant à la fiscalité, en développant de compétences et en attirant d’autres activités (clients, sous-traitants, entreprises partenaires). Cette dynamique réciproque explique le développement de clusters dans des territoires. L’implication des PME industrielles dans leurs territoires peut résulter de deux dimensions. En premier lieu, un intérêt bien compris, assumant que l’environnement influence les performances et que les entreprises ont intérêt à soutenir l’économie locale. En second lieu, une volonté désintéressée économiquement d’être un acteur à l’échelon local, pour des raisons de rayonnement, d’influence ou d’altruisme (implication dans la vie associative ou politique par exemple)¹².

1.3 LE MODÈLE DES INDUSTRIELS INDÉPENDANTS : UN INVESTISSEMENT DE LONG-TERME SUR LES SALARIÉS

Le modèle des industriels indépendants des biens de consommation courante est centré sur une relation de long-terme avec leurs salariés. Les salariés des industriels indépendants restent spécialement longtemps et bénéficient de plus de formation. La connaissance personnelle des chefs d’entreprises indépendantes de leurs salariés entraîne des relations de confiance durables. La

⁹ Ce chiffre ne signifie pas que 50 % des matières premières agricoles des entreprises de la FEEF sont effectués en France, mais que 50 % des achats de matières premières agricoles achetées auprès d’agriculteurs français (et non auprès d’industries agroalimentaires françaises dont la production constitue la matière première d’autres entreprises).

¹⁰ Camille Harel, « Les approvisionnements locaux, un enjeu majeur du bio », 10 juin 2020, LSA Green édition. La définition d’un approvisionnement « local » n’est pas standardisée et complique les comparaisons. Le rayon d’approvisionnement se situe généralement de 50 à 200 km, ce qui peut globalement correspondre à l’échelon régional.

¹¹ Alexandre Asselineau et Anne Cromarias, « Entreprise et territoire, architectes conjoints d’un développement local durable ? », *Management et avenir* 36 (2010).

¹² Anne Musson, « Construire l’attractivité durable régionale: l’exemple del’Aquitaine », *LAREFI Working Paper*, 2012.

préoccupation envers les salariés est également nécessaire dans des zones rurales où la main-d'œuvre spécifique peut être rare.

- **Les industriels indépendants attachent une forte importance à la construction de relations durables avec leurs collaborateurs**¹³. Dans ces entreprises, les salariés restent en moyenne 14 ans, contre 11 ans en France¹⁴. Cette particularité est notamment due à l'implantation locale des entreprises. Les dirigeants d'entreprises indépendantes connaissent personnellement leurs salariés, et parfois leur famille, ce qui crée des relations plus proches et plus durables¹⁵. La possibilité de changer d'entreprise est aussi inférieure dans certains territoires par rapport aux grandes métropoles.
- **Les préoccupations des industriels indépendants en termes de formation sont influencées par leur proximité avec les territoires.** Les industriels indépendants consacrent en moyenne 480 € par salariés et par an à la formation, ce qui les rapproche des entreprises qualifiées de « très formatrices » par la Dares (533 € par salariés)¹⁶. La proportion d'apprentis dans les entreprises industrielles indépendantes de 4 %, contre 1,8 % en moyenne dans les entreprises françaises¹⁷. Les stagiaires représentent 2 % des effectifs des entreprises indépendantes, un chiffre qu'il est difficile de comparer avec le reste de l'économie¹⁸. Les industriels indépendants sont 53 % à nouer des partenariats avec des instituts de formation, contre 52 % pour les entreprises françaises¹⁹. L'investissement dans la formation peut s'expliquer par la proximité avec les salariés, par un choix stratégique ou éthique de miser sur le capital humain ou encore par le caractère limité du bassin d'emploi. L'implantation dans un territoire peut se traduire par des difficultés de recrutement²⁰, en particulier dans le secteur agroalimentaire, et la formation permet alors de compenser un manque de main d'œuvre spécialisée ou d'incarner l'attention portée aux salariés.
- **La littérature économique semble soutenir la conclusion d'une forte implication des entreprises indépendantes envers leurs salariés.** Il existe peu d'études sur les spécificités organisationnelles et managériales des entreprises indépendantes par rapport aux groupes ou à leurs filiales. Cependant, il est possible d'approximer le comportement des entreprises indépendantes à partir des entreprises familiales, pour lesquelles la littérature est plus fournie, et qui représentent 55 % des entreprises industrielles indépendantes. Plusieurs études soulignent que les entreprises familiales adoptent une vision de long terme dans la gestion de leur personnel, car elles sont débarrassées de l'impératif de versement immédiat de dividende²¹.

¹³ Sondage FEEF/Asterès, octobre 2020

¹⁴ OCDE, « Emploi par tranche d'ancienneté -ancienneté moyenne », 17 novembre 2020.

¹⁵ Entretiens réalisés par Asterès auprès de dirigeants d'entreprises indépendantes

¹⁶ Dares, « Un tiers des entreprises de 10 salariés ou plus n'utilisent pas leurs fonds dédiés à la formation », n° 31 (avril 2015).

¹⁷ Gouvrenement, « 485 800 apprentis en 2019 : un record pour l'apprentissage en France », 4 février 2020. 485 000 apprentis rapportés aux 27 millions de salarié français correspond à une moyenne de 1,8 % d'apprentis dans les entreprises françaises.

¹⁸ Alternatives Economiques, « Combien y a-t-il de stagiaires en France ? Personne ne le sait... », 1 octobre 2014. La difficulté de quantifier le nombre de stagiaire pourrait s'expliquer par la durée changeante des stages. Par exemple, un stagiaire collégien présent un mois dans l'entreprise doit-il être comptabilisé de la même façon qu'un stagiaire présent six mois ?

¹⁹ Sondage FEEF/Asterès, octobre 2020.

²⁰ Interview de chefs d'entreprises indépendantes.

²¹ Jean-Luc Arrègle et Isabelle Mari, « Avantages ou désavantages des entreprises familiales? » n°200 (2010).

Cette vision de long terme les pousse à investir plus dans la formation et la fidélisation de la main d'œuvre²².

L'engagement durable des entreprises indépendantes avec leurs salariés et dirigeants peut parfois être handicapant

L'attachement des entreprises indépendantes à leurs collaborateurs pourrait se révéler handicapant. Les entreprises indépendantes et familiales confient fréquemment leur direction ou des postes clés à aux collaborateurs ou fondateurs historiques, et souffriraient d'une moindre capacité à recruter des compétences extérieures aux postes clés. La construction de relations durables et de confiance avec les salariés et l'implication de la famille du fondateur dans l'entreprise, parfois sur plusieurs générations, apporte de la stabilité. En revanche, cet attachement aux figures historiques et emblématiques de l'entreprise ne doit pas se faire au détriment de l'intégration de cadres ou dirigeants extérieurs qui peuvent apporter des compétences qui font défaut en interne.

Sources : Jean-Luc Arrègle et Isabelle Mari, « Avantages ou désavantages des entreprises familiales? », Revue française de gestion, n°200, 2010

1.4 LE MODÈLE DES INDUSTRIELS INDÉPENDANTS : UNE FORTE DIMENSION SOCIÉTALE

Le modèle des entreprises indépendantes n'a pas pour unique objectif la maximisation du profit, il est également soucieux de considérations sociales, sociétales et environnementales. Alors que les filiales de groupes sont contraintes de générer la rentabilité exigée par la maison-mère et les actionnaires, les industriels indépendants peuvent combiner d'autres priorités à la seule maximisation du profit à court terme²³. Cette multiplicité des objectifs des entreprises indépendantes se traduit par une spécialisation sur les produits « responsables » et des actions sociétales qui traduisent une logique d'influence locale, voire d'altruisme.

- **Les industriels indépendants des biens de consommation courante sont spécialisés sur le créneau des produits « responsables ».** Les industriels indépendants réalisent 32 % de leur chiffre d'affaires sur des produits « responsables »²⁴. Cette part est largement supérieure à la

²² Institut Montaigne, « Vive le long terme ! Les entreprises familiales au service de la croissance et de l'emploi », 2013, <https://www.institutmontaigne.org/publications/vive-le-long-terme-les-entreprises-familiales-au-service-de-la-croissance-et-de-lemploi>.

²³ Entretiens réalisés par Asterès auprès de dirigeants d'entreprises indépendantes

²⁴ Sondage FEEF/Asterès, octobre 2020 dans lequel les produits « responsables » sont définis comme étant les produits biologiques ou bénéficiant d'un label environnemental ou social. L'imprécision entourant le terme de produits « responsables » employé par les entreprises ou les médias (Camille Harel, « Les produits alimentaires responsables cartonnent », *LSA conso*, 15 octobre 2019) complique la comparaison entre les chiffres des entreprises industrielles indépendantes et le reste de l'économie.

moyenne nationale, par exemple, les produits biologiques représentent 6 % des achats alimentaires des Français²⁵. Ce positionnement a deux explications : d'une part la volonté réelle des entreprises de s'engager sur des produits moins nocifs pour l'environnement, d'autre part l'intérêt économique qu'il peut y avoir à se positionner sur ce marché.

- **Les industriels indépendants développent des liens avec des associations et des structures de réinsertion.** En effet, 64 % d'entre eux avaient noué des partenariats avec une association, contre 31 % pour la moyenne des entreprises²⁶. De la même façon, ils étaient 36 % à avoir noué des liens avec une structure de réinsertion de personnes en difficultés, alors que seulement 25 % des entreprises françaises avaient effectué une telle démarche. La dimension sociale des industriels indépendants se matérialise également par leurs dons. En 2020, 81 % de ces entreprises ont fait don d'une partie de leurs marchandises et 39 % des dons sous forme monétaire. Les dons sous forme de marchandise se chiffrent en moyenne à 112 000 € par an, contre 40 000 € pour les dons monétaires²⁷.
- **La préoccupation environnementale des industriels indépendants est forte.** 69 % de ces entreprises sont engagées dans une démarche RSE²⁸ (responsabilité sociale des entreprises) et 28 % se sont dotées d'un comité développement durable ou responsabilité sociale des entreprises, une démarche réalisée par seulement 11 % des entreprises françaises. De plus, 66 % des industriels indépendants se sont dotés d'un plan de réduction de la consommation de matières premières et d'eau (contre 46 % des entreprises françaises). Avec leurs fournisseurs, les industriels indépendants entretiennent des relations moyennes de 5,1 années et 68 % ont inclus les questions environnementales dans leur cahier des charges.
- **Les industriels indépendants sont engagés dans la lutte contre les discriminations :** 34 % mènent des politiques de lutte contre les discriminations liées au sexe, 28 % contre les discriminations liées à l'origine sociale, et 21 % contre les discriminations liées à l'orientation sexuelle. Pour les entreprises françaises, les proportions sont similaires, respectivement à 34 %, 29 % et 21 %. De la même façon, les industriels indépendants accordent une place importante aux femmes : en 2020, 54 % des salariés des industriels indépendants étaient des femmes²⁹. Dans le reste de l'économie, les hommes sont majoritaires : leur taux d'emploi est de 75 % tandis que celui des femmes est de 67 %³⁰.

²⁵ Camille Harel, « Le bio approche les 12 milliards d'euros de chiffre d'affaires en France », 9 juillet 2020, LSA Green édition.

²⁶ Chiffres Insee pour l'année 2016. Les chiffres nationaux mentionnés dans cette partie sont des chiffres Insee.

²⁷ Sondage FEEF/Asterès, octobre 2020.

²⁸ Sondage FEEF/Asterès, octobre 2020 (données utilisées pour l'ensemble du paragraphe)

²⁹ Sondage FEEF/Asterès, octobre 2020.

³⁰ Dares, « Femmes et hommes sur le marché du travail », n° 17 (mars 2015).

L'implication sociale des industriels indépendants est perfectible

Si l'engagement des industriels indépendants sur les sujets touchant à la responsabilité sociale des entreprises est indéniable, des progrès peuvent encore être réalisés.

Les industriels indépendants présentent un retard sur l'insertion des travailleurs handicapés avec 2,3 % de salariés en situation de handicap contre 3,4 % dans les entreprises françaises d'après nos estimations (Agefiph, « Les personnes handicapées et l'emploi », juin 2019). En effet, 26 % auprès des industriels indépendants ont mis en place des politiques de lutte contre les discriminations liées au handicap, contre 33 % des entreprises françaises.

Certaines données nationales sur les entreprises indépendantes contredisent les bonnes pratiques des industriels indépendants révélées par le sondage Asterès. Il est possible que les industriels indépendants (et plus spécialement les répondants) soient plus en pointe sur les sujets sociaux et écologiques que la moyenne des entreprises indépendantes. Par exemple, 40 % des industriels indépendants sont dotés d'un comité de développement durable ou d'un comité RSE contre 11 % des entreprises françaises. Cependant, des données nationales indiquent que 12 % des entreprises appartenant à un groupe se sont dotées d'un tel comité contre 5 % des entreprises n'appartenant pas à un groupe. 50 % des filiales de groupe sont engagées dans une logique de réduction de la consommation d'eau et de matières premières contre 39 % des entreprises non-membres d'un groupe. Concernant la lutte contre les discriminations, les entreprises membres d'un groupe se révèlent également plus impliquées que celles n'appartenant pas à un groupe.

Sources : Sondage FEEF/Asterès pour les données spécifiques aux membres de la FEEF, données Insee pour les chiffres nationaux.

2. LES PERFORMANCES
ÉCONOMIQUES DES
INDUSTRIELS
INDÉPENDANTS : DES
SPÉCIFICITÉS QUI
DEVIENNENT DES ATOUTS



Le modèle des entreprises indépendantes a des conséquences économiques et financières : ces entreprises grandissent plus que les grands groupes et leurs filiales, avec une croissance soutenue du chiffre d'affaires, mais ont des performances financières inférieures, avec une marge et une productivité par salarié moins élevés. Les industriels indépendants incarnent bien un modèle spécifique d'organisation : les politiques RH et le positionnement produit stimulent leur croissance par rapport aux concurrents quand le moindre rôle du profit et les capacités de négociation commerciales ou bancaires limitent les performances financières mais favorisent la vision de long terme. Le modèle des entreprises indépendantes se montre aussi particulièrement résistant aux crises, car il valorise une action de long-terme, et ouvert sur le monde, depuis leur ancrage régional. Une analyse secteur par secteur révèle ainsi que les performances sont impactées par la situation internationale, notamment dans les cosmétiques et le textile.

2.1 LE MODÈLE DES INDUSTRIELS INDÉPENDANTS : UNE CROISSANCE SUPÉRIEURE AU RESTE DU MARCHÉ

Précisions sur la comparaison des performances entre les industriels indépendants et non-indépendants

Grâce aux données des tribunaux de commerce (base de données Diane), Asterès a pu obtenir des statistiques financières précises concernant 9 505 entreprises indépendantes répondants aux critères de la FEEF (4 017 entreprises industrielles et 4 488 entreprises de négoce).

Les performances de ces entreprises ont été comparées à deux types de données. Premièrement, les statistiques publiées par l'Insee (base de données Esane) ont permis une comparaison avec la moyenne des entreprises françaises de chaque secteur. Deuxièmement, Asterès a collecté dans la base de données Diane les entreprises correspondants exactement aux secteurs d'activités représentés par la FEEF (mêmes codes NAF) mais en sélectionnant des entreprises non-indépendantes : critères d'indépendance C (un actionnaire renseigné avec une participation totale supérieure à 50%), D (un actionnaire renseigné avec une participation directe supérieure à 50%) et « entreprises cotées. Ainsi, une base de comparaison de 11 706 entreprises a été obtenue (5 500 entreprises industrielles et 4 951 entreprises de négoce).

L'évaluation de la performance a été effectuée de façon distincte pour les entreprises industrielles et pour les entreprises de négoce du fait des différences existant entre ces activités (niveau de chiffre d'affaires, de consommations intermédiaires, stratégie, marchés).

Les industriels indépendants des biens de consommation courante connaissent depuis dix ans une croissance de leur activité supérieure à leurs concurrentes groupes ou filiales. Cette performance économique crée et repose sur un cercle vertueux avec des hausses de salaires, des embauches et des gains de productivité par salarié. Les industriels indépendants sont notamment très créateurs d'emploi, du fait de leur positionnement sectoriel et de leur préférence pour le travail humain sur la mécanisation. Cette réussite économique peut s'expliquer par le positionnement sur les produits « responsables » et est donc amenée à durer.

- **Les entreprises industrielles indépendantes ont connu une progression de leur activité, de la productivité et des salaires plus rapides que les entreprises industrielles non-indépendantes sur la décennie écoulée.** Entre 2009 et 2018, les entreprises industrielles indépendantes ont connu une progression de leur chiffre d'affaires de 37 %. Dans le même temps, le chiffre d'affaires de l'ensemble des entreprises industrielles totales n'a cru que de 27 %³¹, et celui des entreprises industrielles non-indépendantes correspondant aux mêmes secteurs d'activités que ceux de la FEEF a progressé de 33 %. La productivité des industriels indépendants a augmenté de 7% (contre 1% pour les non-indépendants des mêmes marchés) quand les salaires moyens dans les entreprises industrielles indépendantes croissaient de 14% (contre 7% pour les non-indépendants des mêmes marchés et 12% pour la hausse des prix à la consommation³²).
- **Le dynamisme du chiffre d'affaires des industriels indépendants se matérialise par la vitalité des créations d'emplois.** En 2018, les industriels indépendants ont créé 3 400 emplois, soit 2,2 % des emplois salariés créés en France cette année-là, alors qu'ils ne représentent que 0,5 % des entreprises françaises. Entre 2009 et 2018, l'emploi dans les entreprises indépendantes a augmenté de 15 %, alors que l'emploi salarié total n'a progressé que de 4 %. En termes de stock d'emploi, les industriels indépendants comptent pour 0,68 % de l'emploi salarié total. Le nombre élevé d'emplois dans les entreprises indépendantes peut s'expliquer par une préférence donnée au facteur travail sur le facteur capital : dans les ETI indépendantes, le montant de capital par salarié est de 140 000 €, contre 233 000 € pour les ETI filiales de groupes étrangers³³. Sur les 171 000 salariés embauchés par des industriels indépendants, 137 000 sont embauchés dans l'industrie et 34 000 dans le négoce. Cette répartition s'explique par la moindre productivité de l'industrie, le ratio valeur ajoutée/nombre de salariés est de 63 000 € dans l'industrie contre 88 000 € dans le négoce.
- **La croissance soutenue du chiffre d'affaires des industriels indépendants devrait se poursuivre grâce au dynamisme du marché « responsable ».** Le secteur des produits « responsables » est particulièrement porteur, puisqu'il a enregistré une hausse du chiffre d'affaires annuel moyen de 24 % ces dernières années, alors que la croissance moyenne du chiffre d'affaires des entreprises considérées (secteur de l'industrie et du négoce) était de 5 %. Les prévisions des industriels indépendants pour ce segment au cours des prochaines années tablent sur une hausse annuelle de 24 %, soit un rythme de similaire aux années passées. À titre de comparaison, la croissance nominale française moyenne de 2010 à 2019 n'a été que de 2,6 %

³¹ Insee, Esane

³² World Economic Database, octobre 2020

³³ Le montant de capital par salarié est de 157 000 € pour les ET filiales de groupes français. Patrick Artus, « L'hétérogénéité de la performance des ETI en France ? », Natixis, 22 octobre 2020.

et, une fois dépassés les effets de la crise liée à l'épidémie de coronavirus, le rythme de croissance devrait être similaire³⁴. La croissance des produits « responsables » semble une tendance lourde. Dans le secteur de l'hygiène et de l'entretien, la demande de produits « verts » a ainsi augmenté de 17 % par an contre 2 % par an pour les produits classiques³⁵. Les ventes de produits biologiques alimentaires ont augmenté de 13,5 % en 2019³⁶ et constituent une tendance structurelle³⁷.

2.2 LE MODÈLE DES INDUSTRIELS INDÉPENDANTS : DES PERFORMANCES FINANCIÈRES MOINS MARQUÉES QUE LES GROUPES ET LES FILIALES

Le modèle des entreprises indépendantes conduit à des performances financières moins marquées que le modèle des groupes et des filiales. La rentabilité économique (résultat / actif total) des industriels indépendants est de 3 % dans l'industrie et de 4 % dans le négoce, contre 4 % et 5 % pour la moyenne des entreprises non-indépendantes appartenant à des secteurs similaires. La productivité des industriels indépendants est de 63 000 € par salariés, contre 91 000 € par salariés dans l'industrie française³⁸, un écart qui existait déjà dans les années 1990³⁹ et qui semble être une caractéristique structurelle. Ces moindres performances financières s'expliquent par trois facteurs : la philosophie du modèle des entreprises indépendantes, qui les pousse à considérer d'autres objectifs que la seule rentabilité ; la taille, ces entreprises sont en moyenne plus petites ce qui est généralement facteur d'une moindre performance financière ; et enfin la non-appartenance à un groupe, qui influence notamment les négociations commerciales.

- **La propension des industriels indépendants des biens de consommation courante à partager la valeur ajoutée avec les salariés explique une part de l'écart financier avec les entreprises non-indépendantes.** Les entreprises indépendantes ne font pas de la rentabilité financière et de l'efficacité économique leur seul objectif et prennent ainsi en compte les aspects sociaux et environnementaux de leur activité. La marge nette (résultat / chiffre d'affaires) des industriels indépendants est restée stable à 2 % pour le négoce et 3 % pour

³⁴ World Economic Database, octobre 2020. Le chiffre de croissance retenu est la croissance nominale, c'est-à-dire incluant l'inflation (alors que le chiffre le plus communément commenté dans les médias est la croissance réelle, qui retranche l'inflation). La croissance nominale présente l'avantage d'être comparable à la variation du marché des produits « responsables », qui inclut des effets de volume et de prix.

³⁵ AFISE/Asterès, « La crise du Covid-19 : un accélérateur pour L'industrie des produits d'hygiène et d'entretien », septembre 2020.

³⁶ Camille Harel, « Le bio approche les 12 milliards d'euros de chiffre d'affaires en France ».

³⁷ Valérie Loctin, « Marché du bio : Un essor exceptionnel », *Entreprendre*, 26 mars 2020.

³⁸ Données des tribunaux de commerce (Diane)

³⁹ Insee Première, « Les entreprises indépendantes d'un groupe : un renouvellement continu et important », 2013, <https://www.insee.fr/fr/statistiques/1281008>.

l'industrie au cours des dernières années alors que le chiffre d'affaires était dynamique. Dans le même temps, la marge nette de la moyenne des entreprises industrielles françaises est de 7 %⁴⁰. La stabilité de la marge des industriels indépendants en phase de croissance s'est accompagnée d'une hausse des salaires et des effectifs⁴¹. Le partage de la valeur ajoutée durant la réussite économique des dernières années s'est donc fait au profit des salariés plutôt que des actionnaires. Concernant les ETI comparées aux multinationales, elles disposeraient d'une plus grande proximité avec leurs salariés, vecteur de relations plus apaisées⁴²

- **La relative petite taille des industriels indépendants des biens de consommation courante constitue un facteur de performance financière inférieure.** La performance financière est corrélée avec la taille de l'entreprise, qu'elles soient indépendantes ou non. Le volume d'activité influence la productivité par les économies d'échelles, la capacité de négociation ou encore les effets d'apprentissage. Ainsi, les entreprises indépendantes et non-indépendantes ont des écarts de productivité similaires entre les tailles : les ETI industrielles indépendantes sont 1,9 fois plus productives que les TPE industrielles indépendantes, contre 1,6 fois pour les non-indépendantes. In fine, les critères d'indépendance excluant les grands groupes, les entreprises sont en moyenne plus petites et donc structurellement moins performantes financièrement. Pour le cas des ETI, on constate une vision de long terme et une préférence donnée aux investissements sur les dividendes par rapport aux multinationales⁴³. Les performances financières des ETI industrielles indépendantes sont légèrement supérieures aux grands groupes dans le négoce, mais légèrement inférieures dans l'industrie.
- **L'appartenance à un groupe favoriserait les performances financières des filiales.** Dans les négociations commerciales et financières, l'appartenance à un groupe semble jouer un rôle puisque le besoin en fonds de roulement est de 64 jours de chiffre d'affaires pour les entreprises industrielles indépendantes contre 58 jours de chiffre d'affaires pour les entreprises non-indépendantes. Lorsqu'une entreprise indépendante est rachetée par un groupe, sa croissance et sa productivité s'améliorent dans les années qui suivent⁴⁴. En outre, puisque les groupes rachètent en moyenne les entreprises les plus performantes⁴⁵, l'échantillon des entreprises restées indépendantes devient statistiquement moins performant que celui des filiales au fur et à mesure des rachats.

⁴⁰ Esane, chiffre 2017

⁴¹ Voir 2.1.

⁴² Institut Montaigne, « ETI : taille intermédiaire, gros potentiel », janvier 2018.

⁴³ Bruno Retailleau, « Les entreprises de taille intermédiaire au cœur d'une nouvelle dynamique de croissance », *Rapport de mission auprès de la ministre de l'Economie, des finances et de l'emploi*, 2010.

⁴⁴ Richard Duhautois et Héloïse Petit. « Que deviennent les entreprises acquises par des groupes ? », no 144 (2013).

⁴⁵ Richard Duhautois et Héloïse Petit.

2.3 LE MODÈLE DES INDUSTRIELS INDÉPENDANTS : UNE BONNE RÉSILIENCE EN PÉRIODE DE CRISE

Le modèle spécifique des entreprises indépendantes, résistant aux crises grâce à sa vision de long terme, pourrait favoriser la réussite économique en cours. Cette bonne résistance se matérialise notamment par une baisse d'activité anticipée moindre en 2020 pour les industriels indépendants que pour l'ensemble des secteurs. La situation varie entre les secteurs et les canaux de distribution : le textile et la restauration hors domicile souffrent alors que l'hygiène et les ventes en ligne voient leur chiffre d'affaires augmenter. Sur l'ensemble des secteurs ce sont les petites entreprises, moins diversifiées, qui souffrent le plus.

- **Les industriels indépendants résistent structurellement mieux aux crises que la moyenne de l'économie, notamment grâce à leur modèle spécifique porté sur le long terme et la construction de relations de confiance avec les salariés.** Cette résistance aux crises des entreprises indépendantes s'est notamment observée lors de la crise de 2008-2009. Les entreprises indépendantes avaient alors connu une baisse de chiffre d'affaires de -7 %, contre -12 % pour les filiales de groupes⁴⁶. Le modèle des entreprises indépendantes, qui met l'accent sur l'attention portée à la construction de relations durables avec les salariés peut expliquer cette bonne résistance aux crises. À la différence des filiales, contraintes de servir des dividendes même dans les périodes difficiles, les entreprises indépendantes peuvent privilégier le long terme.
- **Les industriels indépendants ont mieux absorbé le choc de la crise du coronavirus que le reste de l'économie.** En avril 2020, soit au plus fort du premier confinement, le chiffre d'affaires des industriels indépendants avait baissé de -11,6 %⁴⁷, alors que l'activité économique se contractait en France de -33%⁴⁸. Sur l'ensemble de l'année, la contraction de chiffre d'affaires des industriels indépendants varie selon les sources de -1%⁴⁹ à -8 %⁵⁰. Quelle que soit l'ampleur de la contraction d'activité des entreprises indépendantes, elle devrait être moins importante que la moyenne des autres secteurs, le PIB étant attendu en baisse de -9 % cette année⁵¹. Dans un sondage réalisé par Asterès et la FEEF en octobre 2020, les industriels indépendants ont pu donner leur opinion sur leur santé actuelle et les perspectives de rebond. Les réponses, plus qualitatives que quantitatives, ne permettent pas d'être exploitées à l'aide de statistiques rigoureuses. Un nombre significatif d'entreprises, qu'Asterès estime à environ

⁴⁶ Pierre-Yves Cabannes, Vincent Cottet, et Yves Dubois, « Les ajustements des entreprises françaises pendant la crise de 2008/2009 », Insee, 2013, 16p.

⁴⁷ Estimations Asterès d'après une enquête de Bossman consultants, « L'impact du Covid-19 », juillet 2020.

⁴⁸ Insee, point conjoncture, 7 mai 2020.

⁴⁹ Sondage FEEF/Asterès, octobre 2020.

⁵⁰ Estimations Asterès d'après une enquête de Bossman consultants « L'impact du Covid-19 », juillet 2020.

⁵¹ Insee, « Note de conjoncture », 15 décembre 2020.

un tiers des répondants, a vu ses ventes augmenter ou décrit la situation en termes globalement positifs : « très forte demande », « plutôt positif », ou encore « un terrain d'opportunités ». Cet état d'esprit contraste avec la dégradation constatée en octobre, suite au rebond de l'épidémie, où le jugement global des entreprises sur leur niveau d'activité est reparti à la baisse⁵². La situation, au sein des entreprises indépendantes comme dans le reste de l'économie, est cependant très diverse selon les secteurs.

- **Le secteur de l'hygiène a été stimulé par la crise, alors que les ventes de vêtement ont souffert.** Parmi les entreprises indépendantes interrogées par la FEEF et Asterès, celles évoluant dans la parfumerie/hygiène anticipent une hausse moyenne de leur chiffre d'affaires de 5% en 2020. Cette hausse anticipée des ventes contraste avec la baisse de -5% des ventes totales de cosmétiques prévue pour 2020⁵³. Les ventes d'hygiène ont clairement propulsé les ventes du secteur « parfumerie/hygiène », puisque les ventes de produits d'hygiène et d'entretien ont plus que doublé au printemps⁵⁴. À l'inverse, le chiffre d'affaires des industriels indépendants de textile devrait baisser de -10 % cette année, ce secteur ayant été pénalisé par les fermetures de magasins. Cette baisse semble d'ampleur globalement similaire à celle qui peut être attendue pour le secteur de l'habillement/chaussure⁵⁵ au vu de l'évolution constatée jusqu'au mois d'octobre. Dans le secteur de l'agro-alimentaire, les industriels indépendants anticipent une stagnation de leur volume d'activité cette année. Ce secteur, vital, est peu sujet à de fortes variations conjoncturelles. Les industriels indépendants supporteraient mieux la crise que l'ensemble du secteur, dont le volume d'activité devrait baisser de -4 % cette année⁵⁶.
- **Par réseaux de distribution, la restauration hors domicile subit la plus forte baisse d'activité, alors que la grande distribution devrait continuer à croître.** Le chiffre d'affaires de la restauration hors domicile des entreprises indépendantes devrait se contracter de -28% cette année⁵⁷ du fait de la fermeture des restaurants. Les circuits de distribution spécialisés, eux aussi impactés par les restrictions, seraient en baisse de -6%. À l'inverse, les industriels indépendants augmenteraient leurs ventes de 3% via la grande distribution, un des rares canaux à n'être pas impacté par les confinements. Les ventes en ligne augmenteraient quant à elles de 9 %⁵⁸. Ces évolutions se retrouvent globalement dans le reste de l'économie. Par exemple, dans le secteur des cosmétiques, les ventes en magasins spécialisés devraient baisser de -23 % en

⁵² Banque de France, « Point sur la conjoncture française à fin octobre 2020 », 9 novembre 2020.

⁵³ Étude FEBEA/Asterès, « Le secteur des cosmétiques : une résilience inégale face à la crise du Covid-19 », septembre 2020. Dans cette étude, l'hygiène représente 20 % du total des ventes de cosmétiques. Dans le questionnaire Asterès/FEEF, le secteur « parfumerie/hygiène » est considéré comme un ensemble homogène, sans qu'il soit possible de connaître la part des différents produits qui le composent.

⁵⁴ Étude Afise/Asterès, « La crise du Covid-19 : un accélérateur pour L'industrie des produits d'hygiène et d'entretien », septembre 2020.

⁵⁵ Insee, Note de conjoncture, octobre 2020.

⁵⁶ Asterès, « Le choc économique du second confinement devrait être deux fois moins brutal que le premier », novembre 2020.

⁵⁷ Sondage FEEF/Asterès, octobre 2020.

⁵⁸ Estimations Asterès d'après une enquête de Bossman consultants, juillet 2020. Sur la question de l'évolution des ventes en ligne, trop peu d'entreprises ont répondu au sondage FEEF/Asterès pour que le résultat soit utilisable.

2020, alors que le chiffre d'affaires de la grande distribution augmenterait de 2 % et les ventes en ligne de 37 %⁵⁹.

2.4 LES INDUSTRIELS INDÉPENDANTS

SECTEUR PAR SECTEUR : DES ACTIVITÉS OUVERTES SUR LE MONDE

En plus de leur implantation locale, les industriels indépendants des biens de consommation courante sont présents à l'international et influencés, positivement comme négativement, par la concurrence mondiale. Le taux d'ouverture des industriels indépendants est similaire à la moyenne des entreprises françaises. L'intensité de la compétition internationale expliquerait les résultats des différentes branches de l'industrie : les cosmétiques profitent de l'engouement des clients étrangers, alors que l'habillement souffre de la concurrence des pays à bas salaires.

- **Les entreprises industrielles indépendantes exportent dans des proportions similaires au à la moyenne des entreprises industrielles françaises.** En 2018, les entreprises industrielles indépendantes comptaient pour 3,6 % des exportations industrielles françaises et pour 2,9 % du nombre de sociétés industrielles. Leur taux d'ouverture (exportations / chiffre d'affaires total), à 20 %, est similaire à celui d'entreprises non-indépendantes appartenant à d'autres secteurs. En apparence, on pourrait penser que l'ensemble des entreprises indépendantes étudiées exportent massivement, puisqu'elles représentent 5,5 % des exportations totales et seulement 0,43 % des entreprises. Cependant, le secteur ne comprend que des entreprises industrielles et de négoce, qui sont naturellement plus tournées vers l'exportation que la moyenne de l'économie française. Il n'est donc pas possible de conclure à une plus forte ouverture à l'international des industriels indépendants au vu de leur poids dans l'ensemble des exportations françaises. La présence des entreprises indépendantes à l'étranger se matérialise également par la détention de sites dans d'autres pays. Les industriels indépendants possèdent environ 0,4 site de production à l'étranger⁶⁰, soit 5329 sites d'après les estimations d'Asterès⁶¹.
- **La mondialisation est un facteur explicatif des bonnes performances du secteur des cosmétiques/hygiène et dans une moindre mesure des boissons.** La productivité des entreprises indépendantes de ces secteurs est respectivement de 73 000 € et 119 000 € par salariés, soit nettement plus que la moyenne des entreprises industrielles indépendantes. De plus, la hausse de la productivité a été deux fois plus rapide dans les cosmétiques/hygiène et trois fois plus rapide dans les boissons, par rapport à la hausse moyenne dans les autres branches. La progression du chiffre d'affaires est particulièrement notable dans les boissons (+ 88 % entre 2009 et 2018 dans le secteur des boissons). Ces deux secteurs présentent une

⁵⁹ Étude FEBEA/Asterès, « Le secteur des cosmétiques : une résilience inégale face à la crise du Covid-19 », septembre 2020.

⁶⁰ Sondage FEEF/Asterès, octobre 2020

⁶¹ Asterès estime que les entreprises individuelles ne possèdent pas de sites de production à l'étranger

rentabilité forte. Par exemple, la marge nette (résultat / chiffre d'affaires) était en 2018 de 4 % dans les boissons, de 5 % dans les cosmétiques/hygiène, contre 3 % en moyenne. Les bons résultats des cosmétiques/hygiène et des boissons ne sont pas propres aux industriels indépendants et se retrouvent auprès des entreprises-non indépendantes appartenant à ces secteurs. Le commerce international est une explication probable de la bonne santé de ces secteurs. Les cosmétiques ont connu une progression de leurs ventes et de leurs exportations supérieures au reste de l'économie française ces dernières années⁶². Cette croissance a été portée par une forte demande à l'international (comme en Chine) et l'attrait de la « marque France » dont l'impact, quoique difficile à mesurer précisément, semble indéniable⁶³. L'industrie des boissons est quant à elle peu exposée à la concurrence des pays à bas coût de main-d'œuvre : un fort degré de mécanisation rend le poids des salaires moins déterminant et le poids physique des produits conduit à les fabriquer au plus près du consommateur final.

- **L'habillement, cuir et chaussure, concurrencé par les pays à bas salaires, est le secteur des industriels indépendants des biens de consommation courante qui souffre le plus.** Les difficultés de ce secteur de l'industrie française semblent être généralisées puisqu'elles concernent aussi bien les entreprises indépendantes et non-indépendantes. La productivité du secteur est basse et stagnante, un constat qui s'explique par la faible possibilité de mécaniser la production. Ainsi, les entreprises indépendantes de l'industrie de l'habillement, cuir et chaussure ont une productivité de 51 000 € par salariés (54 000 € pour les entreprises non-indépendantes du secteur), contre 63 000 € en moyenne pour les entreprises industrielles. Les gains de productivité ont été inexistant dans ce secteur, alors qu'ils ont augmenté de 7 % pour les autres industriels indépendants au cours de la décennie passée. La rentabilité est également faible dans ce secteur : alors que l'ensemble des entreprises industrielles indépendantes présentaient en 2018 une rentabilité économique (résultat / actif total) de 3 %, elle n'était que de 2 % pour les industriels indépendants de l'habillement, cuir et chaussures, et de 1 % pour les entreprises non-indépendantes. Le secteur, intensif en main d'œuvre, souffre clairement de la concurrence des pays à bas salaire (Asie, Turquie, Maghreb), ce qui oblige les entreprises à comprimer leurs marges.

⁶² Étude FEBEA/Asterès, « Le secteur des cosmétiques : une résilience inégale face à la crise du Covid-19 », septembre 2020.

⁶³ Asterès/FEBEA, « L'économie des cosmétiques: innovation, dynamisme territorial et rayonnement mondial », Mai 2019.

3. L'EFFET D'ENTRAÎNEMENT
DES INDUSTRIELS
INDÉPENDANTS : UN IMPACT
ÉLEVÉ SUR LE RESTE DE
L'ÉCONOMIE



Les industriels indépendants des biens de consommation courante présentent des effets d'entraînement sur le reste de l'économie supérieurs à la moyenne des secteurs de l'économie française. Cela s'explique par leur forte présence dans l'industrie agroalimentaire qui réalise des dépenses courantes importantes et majoritairement orientées vers des produits français. L'impact économique total des industriels indépendants passe majoritairement par ses effets d'entraînement, qui sont deux fois plus importants que les effets directs. Le poids des industriels indépendants dans la fiscalité totale est supérieur à leur nombre dans l'économie française du fait de leur forte présence dans l'industrie, une branche pour laquelle la fiscalité est particulièrement lourde.

Précisions sur le poids des industriels indépendants dans l'économie française et sur l'estimation des effets en chaîne à l'aide du Modèle d'Impact d'Asterès (MIA)

Il existe en France plus de 22 000 entreprises industrielles indépendantes. Cependant, les données détaillées ne sont disponibles que pour les sociétés référencées dans la base de données Diane. C'est pourquoi les estimations des effets d'entraînement des entreprises indépendantes dans l'économie française ne portent que sur les sociétés et n'intègrent pas les entreprises indépendantes.

Afin d'estimer les effets en chaîne des dépenses sur l'économie française, Asterès a développé un modèle d'étude d'impact. La construction de ce modèle repose sur les matrices d'entrées-sorties de l'Insee. Ces matrices permettent de savoir comment une dépense impacte les autres secteurs de l'économie française.

Le modèle mesure l'effet de trois types de dépenses effectuées par les entreprises : le versement des salaires, l'investissement et les dépenses courantes des entreprises (consommations intermédiaires). Les effets d'entraînement sont calculés sur quatre ans, après quoi les effets sont tellement dissipés qu'ils sont considérés comme nuls.

Le modèle permet également d'estimer les impôts générés par les effets d'entraînement des entreprises étudiées sur quatre années. Pour ce faire, il se base sur la valeur ajoutée supplémentaire générée par les dépenses initiales (versement de salaires, dépenses courantes et investissement).

3.1 LES EFFETS D'ENTRAÎNEMENT DES INDUSTRIELS INDÉPENDANTS : UN IMPACT SUPÉRIEUR AUX AUTRES SECTEURS

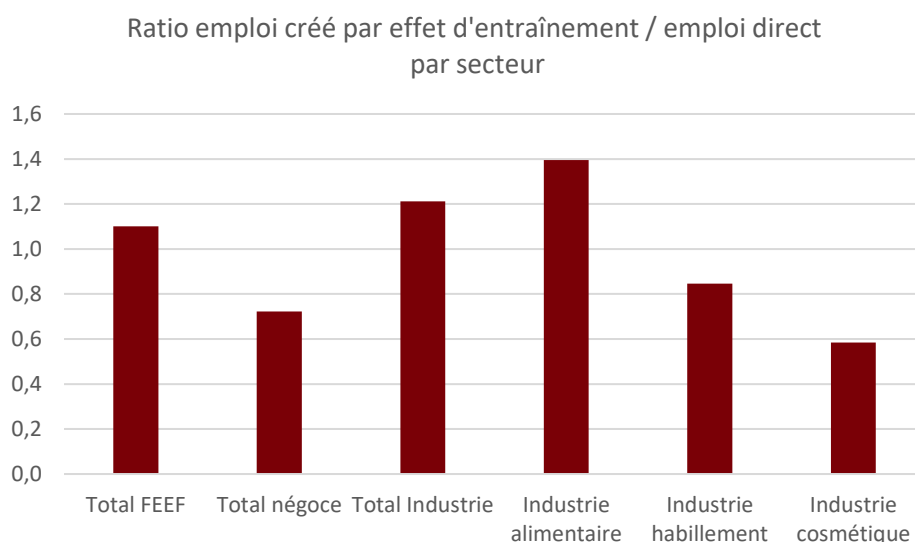
L'activité des entreprises industrielles indépendantes des biens de consommation courante présente des effets d'entraînement sur le reste de l'économie supérieurs à l'activité d'entreprises comparables d'autres secteurs. Les dépenses courantes sont le principal poste de dépenses par lequel les effets d'entraînement sont déclenchés. Les industriels indépendants, présents dans l'agroalimentaire, s'approvisionnent fortement en France, ce qui explique que ces entreprises présentent des effets d'entraînements supérieurs à la moyenne des consommations intermédiaires de l'économie française.

- **Les dépenses courantes déterminent une part centrale des effets d'entraînement.** Les industriels et négociants indépendants ont réalisé en 2018 des investissements pour 880 millions d'euros, ont versé 3,6 milliards d'euros de salaires et dépensé pour 11,8 milliards de dépenses courantes. Les effets d'entraînement passent donc avant tout par ces dernières, qui présentent les montants les plus élevés. Cette différence explique un écart important d'effet d'entraînement entre l'industrie et le négoce : les dépenses courantes s'élevaient en 2018 à 886 millions d'euros dans le négoce et à 10,9 milliards d'euros dans l'industrie. Les activités industrielles, de par leur activité de transformation, sont logiquement plus consommatrices de dépenses courantes que le négoce⁶⁴. Ainsi, les effets d'entraînement de l'industrie créent au total 149 000 emplois sur quatre ans, contre 40 000 pour le négoce.
- **Les effets d'entraînement sont particulièrement élevés pour les industriels indépendants dont les dépenses courantes sont, plus que dans les autres secteurs, réalisées en France.** 1 million d'euros de dépenses courantes réalisées par des industriels indépendants génèrent, par le biais des effets d'entraînement, 13 emplois au bout de 4 ans. Pour la moyenne des dépenses courantes des entreprises françaises, seuls 8 emplois sont créés au bout de quatre ans⁶⁵. Cette différence s'explique par le fait que les dépenses courantes des industriels indépendants, fortement orientées vers l'agriculture, se font plus à destination de fournisseurs français que la moyenne des dépenses courantes des entreprises françaises. En effet, plus la part des consommations intermédiaires effectuée en France est élevée, moins leurs effets d'entraînement « fuient » vers l'étranger. Ce mécanisme explique que, parmi les entreprises industrielles indépendantes, les effets d'entraînement soient plus élevés dans l'agroalimentaire que dans l'hygiène/cométique. En moyenne pour les entreprises industrielles indépendantes, un emploi créé conduit au bout de quatre ans à la création de 1,21 emploi supplémentaire dans

⁶⁴ Les dépenses courantes, ou consommations intermédiaires désignent un bien ou un service consommé ou transformé au cours du processus de fabrication. Les produits achetés et revendus en l'état par les entreprises de négoce ne sont donc pas des dépenses courantes.

⁶⁵ Estimation à partir du tableau entrées/sorties de l'Insee

l'économie par les effets d'entraînement. Ce ratio est de 1,39 dans l'industrie alimentaire, et de seulement 0,58 dans l'industrie de l'hygiène/cosmétique. L'industrie alimentaire s'approvisionne à plus de 60 % vers l'agriculture où les importations représentent 20 % des consommations intermédiaires⁶⁶. À l'inverse, l'industrie de l'hygiène/cosmétiques s'approvisionne massivement auprès de l'industrie chimique, dans laquelle 67 % des consommations intermédiaires sont importées.



3.2 L'IMPACT ÉCONOMIQUE TOTAL DES INDUSTRIELS INDÉPENDANTS : PLUS DE DEUX FOIS SUPÉRIEUR À SON IMPACT DIRECT

L'influence totale des industriels indépendants des biens de consommation courante sur l'économie française passe principalement par les effets d'entraînement. Le poids des industriels indépendants dans l'économie française est similaire à la proportion d'entreprises concernées. Leurs effets économiques totaux sont cependant nettement supérieurs à leurs effets directs, les industriels indépendants présentant de puissants effets d'entraînement, qui se concentrent majoritairement sur l'année où sont effectuées les dépenses.

⁶⁶ Estimations Asterès en faisant l'hypothèse que les importations sont destinées à la consommation finale ou aux consommations intermédiaires proportionnellement à leur montant respectif.

- **Le poids des industriels indépendants dans l'économie française est globalement proportionnel à la taille du secteur.** Le chiffre d'affaires total des industriels et négociants indépendants était en 2018 de 44 milliards d'euros⁶⁷, soit 2 millions d'euros par entreprises (16 milliards € dans l'industrie soit 1,5 million € par entreprise et 28 milliards € dans le négoce soit 2,5 millions € par entreprise). Alors que ces entreprises représentent 0,43 % des entreprises en France, elles génèrent 1,3 % du chiffre d'affaires total. Ce poids apparemment élevé dans le chiffre d'affaires total des entreprises françaises s'explique par la forte présence d'entreprises de négoce dans l'échantillon étudié, les entreprises commerciales présentant généralement un chiffre d'affaires plus élevé que les entreprises d'autres secteurs. Concernant la valeur ajoutée, les industriels et négociants indépendants ont généré 7,4 milliards d'euros de valeur ajoutée en 2018⁶⁸ (soit 330 000 € par entreprise), dont 4,1 milliards dans l'industrie (soit 360 000 € par entreprise) et 3,3 milliards dans le négoce (soit 300 000 € par entreprise). La valeur ajoutée créée par les entreprises indépendantes est comparable à celle générée par les autres entreprises. En effet, leur valeur ajoutée correspond à 0,51 % de la valeur ajoutée totale créée par les entreprises françaises, alors que ces entreprises représentent 0,43 % du total des entreprises en France. Rapportées à l'ensemble de l'économie, les entreprises étudiées représentent 0,31 % du PIB français⁶⁹.

- **L'impact total des entreprises indépendantes sur l'économie est supérieur à leurs effets directs.** Que ce soit en termes d'investissement, de valeur ajoutée, de salaires versés ou d'emplois créés, les industriels et négociants indépendants impliquent des effets multiplicateurs puissants dans l'économie française. Par exemple, les sociétés étudiées ont investi 880 millions d'euros en 2018 et ont, par leur activité, impliqué des investissements totaux de 3,5 milliards d'euros dans l'économie française au bout de quatre ans⁷⁰. Ces sociétés ont généré 7 milliards d'euros de valeur ajoutée et ont eu un effet d'entraînement total créateur de 13,1 milliards d'euros de valeur ajoutée. En 2018, les entreprises indépendantes ont versé 3,6 milliards d'euros de salaires et traitements bruts et ont, par l'effet d'entraînement généré, conduit au versement de 5,3 milliards d'euros de salaires supplémentaires. Enfin, les sociétés étudiées embauchent 171 000 salariés et leur activité a entraîné la création de 190 000 emplois supplémentaires au bout de quatre ans.

- **Pratiquement les trois quarts des effets d'entraînement de l'activité des entreprises indépendantes s'effectuent sur la première année.** Le modèle d'impact d'Asterès analyse les effets d'entraînement sur quatre années de façon à prendre en compte l'ensemble des effets d'entraînement qui, dans la réalité économique, se prolongent au-delà de douze mois. La première correspond à l'année sur laquelle les dépenses de consommation courantes, d'investissement et le versement des salaires sont effectués, c'est donc logiquement l'année sur laquelle la majorité des effets sont concentrés. En effet, via notamment l'épargne et les importations, les effets d'entraînement s'essoufflent rapidement, un phénomène qui se retrouve globalement dans tous les secteurs. Concernant les emplois créés par les effets d'entraînement,

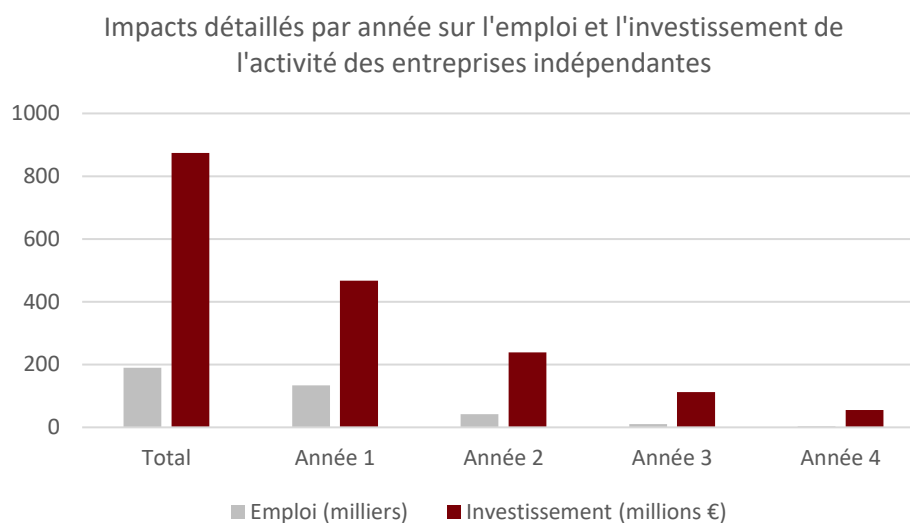
⁶⁷ Statistique intégrant l'ensemble des entreprises, y compris les entreprises individuelles.

⁶⁸ Statistique intégrant l'ensemble des entreprises, y compris les entreprises individuelles.

⁶⁹ Le PIB comprend - de façon schématique - l'ensemble de la valeur ajoutée créée par les entreprises ainsi que la production des administrations publique (qui représente environ 25 % du total du PIB).

⁷⁰ Dans l'utilisation du modèle d'impact d'Asterès, seules les données des sociétés (et non des entreprises individuelles) ont été prises en compte pour des raisons de précision des données disponibles à intégrer dans le modèle

70 % le sont la première année, 22 % la deuxième, 6 % la troisième et 2 % la quatrième. La répartition des effets sur les quatre années est globalement similaire concernant la valeur ajoutée, l'investissement et le versement de salaires.



3.3 LA FISCALITÉ TOTALE DES INDUSTRIELS INDÉPENDANTS : UNE CONTRIBUTION PLUS ÉLEVÉE QUE LA MOYENNE

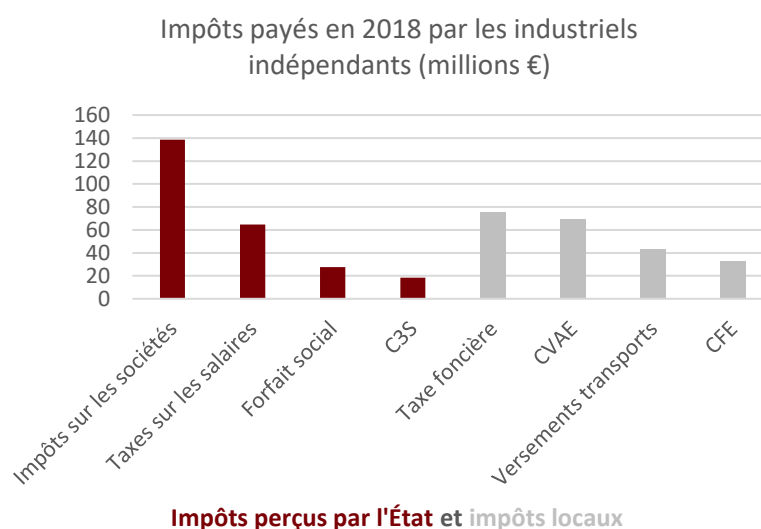
La contribution fiscale des industriels indépendants des produits de consommation est supérieure à leur poids dans l'économie française⁷¹. En 2018, ces entreprises ont payé 470 millions d'euros d'impôts et 2,2 milliards d'euros de cotisations sociales. Les entreprises étudiées ont également contribué à la fiscalité pour un montant total de 2,1 milliards d'euros et aux cotisations sociales pour 3,4 milliards d'euros par leurs effets d'entraînement sur le reste de l'économie française.

- **Les entreprises indépendantes ont payé 470 millions d'euros d'impôts en 2018⁷², 2,2 milliards d'euros de cotisations sociales et leurs salariés ont payé 14 millions d'euros d'impôts sur le revenu.** Les industriels indépendants représentent 0,57 % des impôts et 0,47 % des cotisations sociales payées en France. Par entreprise, les impôts payés s'élèvent à 35 000 € et les cotisations sociales à 170 000 €. Le montant d'impôts et cotisations sociales payé est

⁷¹ Concernant la fiscalité, seules les données des sociétés (et non des entreprises individuelles) ont été prises en compte pour des raisons de précision étant donné le manque de statistiques précises concernant les entreprises individuelles

⁷² Notre statistique, centrée sur la fiscalité des entreprises, ne prend pas en compte la TVA. Cet impôt, payé par le consommateur final, porte principalement sur les ménages. Les entreprises peuvent cependant la payer si elles sont les consommateurs finaux de certains biens et services.

légèrement plus élevé que la part des entreprises étudiées dans le nombre total de sociétés (0,50 %), leur contribution fiscale est donc 1,14 fois plus élevée que la moyenne des entreprises françaises⁷³. La charge fiscale des industriels indépendants est due à leur surreprésentation dans l'industrie par rapport à la moyenne de l'économie française, un secteur qui supporte des impôts particulièrement élevés⁷⁴. Les impôts se répartissent à part pratiquement égale entre les impôts alloués à l'État (impôt sur les sociétés, contribution sociale de solidarité des sociétés, taxe sur les salaires et forfait social) et les impôts locaux (cotisation sur la valeur ajoutée des entreprises, cotisation foncière des entreprises, taxe foncière et versement transport). En 2018, les salariés des entreprises industrielles indépendantes ont payé 14 millions d'euros d'impôts sur le revenu.

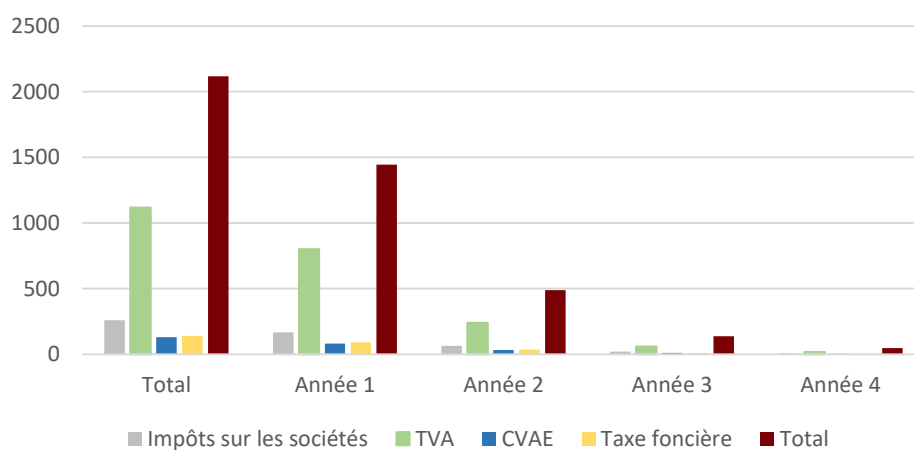


- **Le modèle d'impact d'Asterès permet d'estimer que, via les effets d'entraînement de leur activité, les entreprises indépendantes étudiées ont généré un total de 2,1 milliards d'euros d'impôts et 3,4 milliards d'euros de cotisations sociales en quatre ans.** Les 2,1 milliards d'euros d'impôts générés par les effets d'entraînement se divisent en 1,1 milliards d'euros de TVA indirectement générés par l'activité des entreprises étudiées, en 467 millions d'euros d'impôts prélevés par l'État (259 millions € d'IS, 34 millions € de C3S, 121 millions € de taxe sur les salaires et 52 millions € de forfait social) et en 413 millions d'euros d'impôts locaux (129 millions € de CVAE, 62 millions € de CFE, 141 millions € de taxe foncière et 81 millions € de versement transport) et 118 millions d'euros d'impôts sur le revenu. 64 % des impôts générés par les effets d'entraînement le sont la première année. Les impacts sur la fiscalité, comme les impacts économiques, se concentrent sur l'année où sont réalisées les dépenses de consommation intermédiaire, d'investissement et le versement des salaires.

⁷³ Résultat obtenu en divisant la part des impôts payés par les entreprises industrielles indépendantes (0,57 %) par leur part dans le nombre total des entreprises (0,50 %).

⁷⁴ Philippe Martin et Hélène Paris, « Éclairages complémentaires sur les impôts sur la production », *CAE*, n° 042-2020 (3 juillet 2020).

Impôts générés par les effets d'entraînement des entreprises indépendantes (millions €)



ANNEXES ET
BIBLIOGRAPHIE



SYNTHÈSE DES PRINCIPAUX RÉSULTATS

Nombre d'entreprises indépendantes	22 284 entreprises
Part des entreprises indépendantes dans le total des entreprises françaises	0,50 % (uniquement les sociétés) 0,43 % (sociétés et entreprises individuelles)
Chiffre d'affaires des industriels indépendants	44 milliards € (1,3 % du total des entreprises françaises)
Part des entreprises indépendantes dans : - Fruits et légumes (codes NAF 103 et 4631) - Lait (code NAF 105) - Vin/vinification (code NAF 1102)	46 % des entreprises et 23 % du chiffre d'affaires 22 % des entreprises et 5 % du chiffre d'affaires 10 % des entreprises et 12 % du chiffre d'affaires
Part des entreprises familiales dans les entreprises indépendantes étudiées	55 % contre 49 % pour les PME françaises en moyenne ⁷⁵
Nombre d'emplois créés par les entreprises indépendantes	193 000 (dont 171 000 salariés et 22 000 chefs d'entreprise ou entrepreneurs individuels)
Part dans l'emploi salarié total	0,68 %
Part dans la valeur ajoutée	0,51 % de la VA créée par les entreprises françaises
Investissement en R&D (en % du chiffre d'affaires)	2,3 %
Nombre moyen de brevets déposés par an (par les entreprises qui en déposent)	1,3 brevet pour les industriels indépendants
Nombre de sites de production	32 942 en France, 5 329 à l'étranger
Part des exportations françaises	4,1 %
Salaire brut moyen ⁷⁶	21 810 €
Part des impôts payés	0,57 ⁷⁷ %
Dépenses de formation	480 € par salarié et par an
Part apprentis dans les effectifs totaux	5,5 %
Part stagiaires dans les effectifs totaux	2,1 %
Ancienneté moyenne des salariés	14 ans
Part achats de matières premières agricoles auprès d'agriculteurs régionaux et français	29 % (régionaux) et 50 % (français)
Part achats de consommations intermédiaires auprès de fournisseurs régionaux et français	28 % (régionaux) et 59 % (français)
Montant des dons annuel ⁷⁸	112 000 € sous forme de marchandise 40 000 € sous forme monétaire

⁷⁵ D'après indicateurs d'indépendance Diane

⁷⁶ Ne distingue pas le temps partiel du temps complet. Pour des salariés à temps plein, le salaire est certainement plus élevé.

⁷⁷ Ne concerne que les sociétés

⁷⁸ Chiffre correspondant aux montants donnés par les entreprises qui effectuent des dons et non pas la moyenne des entreprises industrielles indépendantes.

PRÉCISIONS SUR LES ENTREPRISES ÉTUDIÉES

LA TAILLE DES ENTREPRISES ÉTUDIÉES

Les entreprises étudiées ont un chiffre d'affaires annuel inférieur à 1,5 milliard d'euros. L'étude ne porte pas sur les grandes entreprises et limite son analyse aux très petites entreprises (TPE), petites et moyennes entreprises (PME) et aux entreprises de tailles intermédiaires (ETI). Il n'existe pas de définition unique d'une ETI. Selon l'Insee il s'agit d'une entreprise qui a entre 250 et 4999 salariés, et soit un chiffre d'affaires n'excédant pas 1,5 milliard d'euros soit un total de bilan n'excédant pas 2 milliards d'euros. Dans cette étude, il a été décidé de ne retenir que le critère du chiffre d'affaires. En effet, l'analyse porte sur l'industrie et le négoce, deux secteurs qui ont un chiffre d'affaires par salarié très différent (749 000 € de chiffre d'affaires par salariés dans le négoce et 254 000 € dans l'industrie). Retenir le critère du nombre de salariés aurait donc conduit soit à sélectionner des entreprises trop grandes dans le négoce, soit trop petites dans l'industrie.

LE CRITÈRE D'INDÉPENDANCE DES ENTREPRISES ÉTUDIÉES

Les entreprises étudiées sont indépendantes, ce qui signifie qu'elles ne sont pas détenues à plus de 50 % par une autre entreprise. Le critère d'indépendance retenu est celui établi par le Bureau Van Dijk qui gère les données d'entreprises des tribunaux de commerce (base de données Diane). Sont considérées comme indépendantes les entreprises répondant aux paramètres A et B de ce critère d'indépendance, c'est-à-dire celles n'ayant aucun actionnaire renseigné avec une participation directe, indirecte ou totale supérieure à 50%. Ce seuil de 50 % ne s'applique pas au fondateur ou à sa famille, les entreprises familiales étant incluses dans l'étude. Les entreprises familiales sont définies suivant le critère du Bureau Van Dijk et représentent les entreprises pour lesquelles tous les actionnaires font partie des catégories «une ou plusieurs personnes physiques ou familles» ou «Employés/Administrateurs/Directeurs» et les entreprises pour lesquelles les seuls actionnaires ayant une participation de plus de 25% font partie des catégories «une ou plusieurs personnes physiques ou familles» ou «Employés/Administrateurs/Directeurs». Enfin, les entreprises cotées en bourses et les sociétés coopératives ne sont pas retenues dans cette étude.

LES SECTEURS DES ENTREPRISES ÉTUDIÉES

La présente étude porte sur des entreprises industrielles et de négoce.

Les branches de l'industrie retenues sont principalement l'agro-alimentaire, le textile et les cosmétiques. Afin de cerner les industries fournissant la distribution, les secteurs étudiés correspondent aux industries alimentaires (code NAF 10), à la fabrication de boissons (code NAF 11), à l'industrie de l'habillement, du cuir et de la chaussure (code NAF 14 et 15) et à la fabrication de savons, de produits d'entretien et de parfums (code NAF 204).

Les entreprises du négoce étudiées sont celles travaillant au plus près du consommateur final. Il s'agit principalement d'entreprises travaillant comme intermédiaires dans le commerce de gros des secteurs de l'alimentaire ou de l'habillement (code NAF 461), dans le commerce de gros de produits alimentaires, de boissons et de tabac (code NAF 463), ou dans le commerce de gros de biens

domestiques (code NAF 464). La liste exhaustive des codes NAF des entreprises de négoce étudiées est la suivante :

- 4611Z - Intermédiaires du commerce en matières premières agricoles, animaux vivants, matières premières textiles et produits semi-finis
- 4612A - Centrales d'achat de carburant
- 4612B - Autres intermédiaires du commerce en combustibles, métaux, minéraux et produits chimiques
- 4615Z - Intermédiaires du commerce en meubles, articles de ménage et quincaillerie
- 4616Z - Intermédiaires du commerce en textiles, habillement, fourrures, chaussures et articles en cuir
- 4617A - Centrales d'achat alimentaires
- 4617B - Autres intermédiaires du commerce en denrées, boissons et tabac
- 4619B - Autres intermédiaires du commerce en produits divers
- 4631Z - Commerce de gros (commerce interentreprises) de fruits et légumes
- 4632A - Commerce de gros (commerce interentreprises) de viandes de boucherie
- 4632B - Commerce de gros (commerce interentreprises) de produits à base de viande
- 4632C - Commerce de gros (commerce interentreprises) de volailles et gibier
- 4633Z - Commerce de gros (commerce interentreprises) de produits laitiers, œufs, huiles et matières grasses comestibles
- 4634Z - Commerce de gros (commerce interentreprises) de boissons
- 4636Z - Commerce de gros (commerce interentreprises) de sucre, chocolat et confiserie
- 4637Z - Commerce de gros (commerce interentreprises) de café, thé, cacao et épices
- 4638A - Commerce de gros (commerce interentreprises) de poissons, crustacés et mollusques
- 4638B - Commerce de gros (commerce interentreprises) alimentaire spécialisé divers
- 4639A - Commerce de gros (commerce interentreprises) de produits surgelés
- 4639B - Commerce de gros (commerce interentreprises) alimentaire non spécialisé
- 4641Z - Commerce de gros (commerce interentreprises) de textiles
- 4642Z - Commerce de gros (commerce interentreprises) d'habillement et de chaussures
- 4644Z - Commerce de gros (commerce interentreprises) de vaisselle, verrerie et produits d'entretien
- 4645Z - Commerce de gros (commerce interentreprises) de parfumerie et de produits de beauté

LE NOMBRE D'ENTREPRISES ÉTUDIÉES

La base de données Diane permet d'identifier 9 505 entreprises correspondant aux secteurs d'activités couverts par la FEEF. La première démarche d'Asterès pour calculer le nombre d'entreprises totales a été d'utiliser les statistiques des tribunaux de commerce (base de données Diane). En retenant les critères d'indépendance et de taille définis précédemment, 9 505 entreprises des secteurs représentés par la FEEF ont été identifiées. Parmi elles, 4 441 sont des entreprises industrielles et 5 064 des entreprises de négoce.

Un premier retraitement consiste à enlever les sociétés coopératives et les filiales de groupes et limite le nombre d'entreprises retenues à 9 068. Les critères de sélection de la base de données Diane ne permettent pas de retirer les sociétés coopératives. Asterès les a donc retirées manuellement de sa première sélection. Le référencement de certaines entreprises dans la base de données Diane ne semblait pas répondre aux critères d'indépendance sélectionnés lors de la recherche (certaines données sont manquantes). Asterès a donc effectué une vérification ligne à ligne pour retirer les entreprises filiales

de grands groupes. Ces ajustements ont conduit à la suppression de 437 entreprises, portant le total à 9 068 entreprises retenues. Par les entreprises retenues, 55 % sont des entreprises familiales⁷⁹.

La base de données Diane a été complétée avec des données de l'Insee, portant le nombre total d'entreprises retenues à 13 323. Une observation des données de l'Insee⁸⁰ indique que toutes les entreprises ne sont pas référencées dans Diane. Nous estimons que le nombre d'entreprises industrielles référencées dans Diane doit être augmenté de 67 % et le nombre d'entreprises de négoce de 31 % de façon à obtenir une estimation du nombre d'entreprises totales. Ainsi, le nombre d'entreprises industrielles répondant aux critères de la FEEF est estimé à 6 859, et le nombre d'entreprises de négoce à 6 464, soit 13 323 entreprises au total.

Enfin, l'ajout des entreprises individuelles permet d'estimer le nombre total d'entreprises à 22 284, soit 0,42 % des entreprises en France. Les entreprises référencées dans la base de données Diane sont exclusivement des sociétés. Or, il convient de prendre en compte les entreprises individuelles dans les statistiques totales. L'ajout des entreprises individuelles augmente le nombre d'entreprises industrielles de 65 % à 11 290 entreprises, et le nombre d'entreprises de négoce de 70 % à 10 994 entreprises. Ainsi, Asterès estime le nombre total d'entreprises françaises répondant aux critères de la FEEF à 22 284. Sachant qu'il existe 5,19 millions d'entreprises en France (dont 49 % d'entreprises individuelles), les entreprises répondant aux critères de la FEEF représentent 0,42 % du total des entreprises françaises.

Tableau récapitulatif : nombre d'entreprises retenues dans l'étude

Nombre d'entreprises retenues par critère :	Entreprises industrielles	Entreprises de négoce	Total
Entreprises référencées dans Diane	4 441	5 064	9 505
Suppression des coopératives et filiales de groupes	4 117	4 951	9 068
Ajout des entreprises non-référencées dans Diane	6 859	6 464	13 323
Ajout des entreprises individuelles	11 290	10 994	22 284

⁷⁹ Calcul de la proportion d'entreprises familiales à partir de l'indicateur du Bureau Van Dijk (entreprises pour lesquelles tous les actionnaires font partie des catégories «une ou plusieurs personnes physiques ou familles» ou «Employés/Administrateurs/Directeurs» et les entreprises pour lesquelles les seuls actionnaires ayant une participation de plus de 25% font partie des catégories «une ou plusieurs personnes physiques ou familles» ou «Employés/Administrateurs/Directeurs»).

⁸⁰ Insee, Tableau de l'économie française.

PRÉCISIONS SUR LE NOMBRE D'EMPLOIS DANS LES ENTREPRISES INDUSTRIELLES INDÉPENDANTES

Les entreprises indépendantes embauchent 171 000 salariés. Pour déterminer le nombre d'emplois dans les entreprises indépendantes, la source de départ est les données des tribunaux de commerce (base de données Diane). D'après ces données, les entreprises indépendantes embauchent 132 000 salariés (102 000 dans l'industrie et 30 000 dans le négoce). Cependant, une partie des entreprises indépendantes ne sont pas référencées dans la base de données Diane. D'après les données Insee, le nombre d'entreprises indépendantes industrielles est 66 % plus élevé que le nombre d'entreprises référencées dans Diane et le nombre d'entreprises indépendantes de négoce est 30 % plus élevé que le nombre d'entreprises référencées dans Diane. Les entreprises non-référencées sont généralement de petites unités, il a été estimé que les entreprises non-référencées sont deux fois plus petites que la moyenne des entreprises indépendantes. C'est pourquoi le nombre de salariés doit être augmenté de 33 % pour les entreprises industrielles et de 15 % pour les entreprises de négoce. Ainsi, le nombre de salariés dans les entreprises indépendantes industrielles est estimé à 136 000 et à 35 000 dans les entreprises de négoce. Le nombre total de salariés dans les entreprises indépendantes est donc de 171 000 salariés.

Les entreprises indépendantes représentent 191 000 emplois après ajout des chefs d'entreprises et entrepreneurs individuels. Le statut des chefs d'entreprise peut varier en fonction du type de société. En faisant l'hypothèse que la majorité des chefs d'entreprises indépendantes n'ont pas le statut de salarié et en ajoutant les entrepreneurs individuels, le nombre d'emplois de direction non-salariés dans les entreprises indépendantes est estimé à 20 000 personnes. Il convient d'y ajouter les 171 000 salariés pour obtenir le nombre d'emplois total dans les entreprises indépendantes.

LA RECHERCHE-DÉVELOPPEMENT DANS LES ENTREPRISES INDUSTRIELLES INDÉPENDANTES

Les entreprises indépendantes ont une activité de recherche-développement globalement moins intense la moyenne des entreprises françaises. Les entreprises indépendantes consacrent moyenne 2,3 % de leur chiffre d'affaires⁸¹ à la R&D, contre 2,5 % pour les PME françaises⁸². 14 % des entreprises répondant aux critères de la FEEF déposent des brevets. En moyenne, ces entreprises déposent 1,3 brevet par an⁸³, contre 1,4 pour les entreprises françaises de taille comparable⁸⁴. Ce léger écart ne semble pas lié au secteur d'activité : les entreprises indépendantes de l'alimentaire qui déposent des brevets en déposent en moyenne 0,6 par an, contre 0,7 pour l'ensemble des entreprises de taille comparables du même secteur⁸⁵.

Le moindre investissement en recherche-développement pourrait des entreprises indépendantes pourrait s'expliquer justement par l'indépendance de ces entreprises. En moyenne, l'appartenance à un groupe semble bénéfique à la recherche⁸⁶, du fait d'un soutien financier, d'effets d'apprentissage ou d'économie d'échelle.

⁸¹ Sondage FEEF/Asterès, octobre 2020.

⁸² Sophie Huguin, « En France, PME et ETI portent la R&D ».

⁸³ Sondage FEEF/Asterès, octobre 2020.

⁸⁴ Emmanuelle Fortune et Mickaël Chion, « Entreprises privées déposantes de brevets en 2017 », *INPI*, mars 2019.

⁸⁵ Estimations d'après « Emmanuelle Fortune et Mickaël Chion, « Entreprises privées déposantes de brevets en 2017 », *INPI*, mars 2019. Les entreprises alimentaires déposent 0,6 % des brevets alors qu'elles représentent 1,1 % des entreprises françaises (données Diane). On en déduit qu'elles déposent 1,8 fois moins de brevets que la moyenne des PME (1,4), soit 0,7 brevets déposés en moyenne par les PME françaises de l'industrie alimentaire.

⁸⁶ Sophie Huguin, « En France, PME et ETI portent la R&D », *Techniques de l'ingénieur*, 14 mars 2017.

PRÉCISIONS SUR LE MODÈLE D'IMPACT D'ASTERÈS

Asterès a développé un modèle d'étude d'impact économique. Ce modèle permet d'analyser l'impact de l'activité d'une entreprise ou d'un groupe d'entreprises sur l'ensemble de l'économie française. Les entreprises créent de la richesse directement (notamment création d'emploi, de valeur ajoutée, paiement d'impôts), mais aussi indirectement, de par les effets d'entraînement que leur activité implique sur l'ensemble de l'économie. Si les impacts directs sont relativement faciles à identifier, la quantification des effets d'entraînement est plus difficile, d'où l'intérêt du modèle d'impact d'Asterès.

La construction de ce modèle repose sur les matrices entrées-sorties de l'Insee. Ces matrices permettent de savoir comment une dépense impacte les autres secteurs de l'économie française. À partir de ces matrices, il est notamment possible d'estimer les montants qui « fuient » en dehors de l'activité économique directe, notamment via l'épargne des ménages et les importations.

Le modèle mesure l'effet de trois types de dépenses effectuées par les entreprises : le versement des salaires, l'investissement et les dépenses courantes des entreprises (consommations intermédiaires). Les effets d'entraînement de ces trois types de dépenses sont calculés mensuellement sur une période de quatre ans (l'année au cours de laquelle ces dépenses sont réalisées puis les trois années suivantes). Le modèle permet théoriquement d'estimer les impacts au-delà de quatre ans, cependant Asterès estime que, au bout d'une période de quatre ans, les effets sont tellement faibles qu'ils n'ont plus d'impact économique significatif.

Le modèle permet également d'estimer les impôts générés par les effets d'entraînement des entreprises étudiées sur quatre années. Afin de calculer les impôts calculés directement par les entreprises (impôt sur les sociétés, impôts de production), il se base sur la valeur ajoutée supplémentaire générée par les dépenses initiales (versement de salaires, dépenses courantes et investissement). Le modèle permet aussi d'estimer la TVA supplémentaire générée par les effets d'entraînement des dépenses des entreprises.

Total Industrie	2018	2017	2016	2015	2014	2013	2012	2011	2010	2009
Variation total CA 2009-2018	37%									
Variation totale VA 2009-2019	25%									
Taux d'exportation (CA export / CA total)	21%	19%	19%	19%	20%	21%	21%	21%	20%	20%
Taux de valeur ajoutée (VA / CA)	25%	25%	25%	25%	25%	25%	25%	26%	27%	27%
Taux de marge brute d'exploitation (EBE / CA)	6%	6%	6%	6%	6%	6%	5%	6%	6%	6%
Marge nette (résultat / CA)	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%
BFR en jour de CA	64	61	58	58	54	50	43	43	40	40
Productivité (VA / nb salariés) €	63435	64018	62408	64202	64826	64359	61303	62078	61327	59390
Variation Productivité 2009-2018 (%)	7%									
Salaire moyen (€)	34281	34463	33874	33600	33129	32687	31740	31808	30919	30191
Variation Salaire 2009-2018 (%)	14%									
Solvabilité générale (Actifs / dettes)	217%	222%	225%	253%	225%	235%	240%	229%	234%	246%
ratio d'endettement (dette / capitaux propres)	99%	96%	95%	84%	96%	93%	92%	97%	95%	89%
Rendement des capitaux propres (résultat / CP)	6%	7%	7%	8%	8%	8%	10%	9%	9%	8%
Rentabilité économique (résultat / actif total)	3%	3%	3%	4%	4%	3%	4%	4%	4%	4%

ENTREPRISES APPARTENANT À DES SECTEURS SIMILAIRES (CODES NAF IDENTIQUES) DE CEUX DE LA FEEF MAIS NE CORRESPONDANT PAS AUX CRITÈRES D'INDÉPENDANCE

Total Négoce	2018	2017	2016	2015	2014	2013	2012	2011	2010	2009
Variation total CA 2009-2018	46%									
Variation totale VA 2009-2019	34%									
Taux d'exportation (CA export / CA total)	18%	19%	19%	19%	19%	20%	20%	20%	19%	18%
Taux de valeur ajoutée (VA / CA)	12%	12%	12%	13%	12%	13%	12%	13%	13%	13%
Taux de marge brute d'exploitation (EBE / CA)	4%	4%	4%	4%	4%	4%	4%	4%	4%	4%
Marge nette (résultat / CA)	3%	3%	4%	4%	4%	3%	3%	3%	4%	2%
BFR en jour de CA	41	42	43	43	45	42	42	41	42	42
Variation Productivité 2009-2018 (%)	17%									
Productivité (VA / nb salariés) €	100609	97229	96784	99700	96454	99018	93977	93683	90874	85828
Variation Salaire 2009-2018 (%)	20%									
Salaire moyen (€)	44018	42767	41361	40663	40583	40395	39207	38388	38057	36710
Solvabilité générale (Actifs / dettes)	223%	227%	226%	231%	234%	248%	257%	218%	225%	222%
ratio d'endettement (dette / capitaux propres)	117%	114%	114%	112%	108%	101%	102%	121%	117%	123%
Rendement des capitaux propres (résultat / CP)	12%	10%	14%	13%	12%	12%	11%	11%	14%	8%
Rentabilité économique (résultat / actif total)	5%	4%	5%	5%	5%	5%	4%	4%	5%	3%

Total Industrie	2018	2017	2016	2015	2014	2013	2012	2011	2010	2009
Variation total CA 2009-2018	33%									
Variation totale VA 2009-2019	30%									
Taux d'exportation (CA export / CA total)	16%	20%	19%	19%	20%	20%	19%	19%	18%	18%
Taux de valeur ajoutée (VA / CA)	21%	21%	21%	21%	21%	21%	20%	20%	21%	21%
Taux de marge brute d'exploitation (EBE / CA)	7%	7%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%
Marge nette (résultat / CA)	3%	3%	3%	3%	2%	3%	3%	3%	4%	3%
BFR en jour de CA	58	57	56	54	54	52	48	49	46	48
Variation Productivité 2009-2018 (%)	1%									
Productivité (VA / nb salariés) €	75189	77661	76923	77608	77942	78158	77156	76665	76132	74346
Variation Salaire 2009-2018 (%)	7%									
Salaire moyen (€)	34428	34761	34302	33552	33212	33389	33290	33259	32691	32245
Solvabilité générale (Actifs / dettes)	241%	249%	262%	280%	270%	288%	282%	241%	239%	237%
ratio d'endettement (dette / capitaux propres)	92%	91%	84%	80%	83%	78%	80%	94%	94%	96%
Rendement des capitaux propres (résultat / CP)	8%	9%	8%	8%	8%	8%	9%	10%	12%	8%
Rentabilité économique (résultat / actif total)	4%	4%	4%	4%	3%	4%	4%	4%	5%	4%

ENTREPRISES INDUSTRIELLES INDÉPENDANTES, PAR BRANCHES

Industrie alimentaire (code NAF10)	2018	2017	2016	2015	2014	2013	2012	2011	2010	2009
Variation CA 2009-2018	34%									
Taux d'exportation (CA export / CA total)	11%	11%	10%	10%	11%	11%	11%	12%	11%	11%
Taux de valeur ajoutée (VA / CA)	24%	24%	24%	25%	25%	24%	24%	25%	27%	27%
Taux de marge brute d'exploitation (EBE / CA)	6%	6%	6%	6%	6%	5%	5%	5%	6%	6%
Marge nette (résultat / CA)	2%	3%	2%	3%	3%	2%	2%	2%	3%	3%
BFR en jour de CA	36	34	31	31	29	26	25	25	21	20
Variation Productivité 2009-2018 (%)	3%									
Productivité (VA / nb salariés) €	59786	60019	59096	60582	60674	60163	58754	58585	58305	57972
Variation salaire 2009-2018 (%)	12%									
Salaire moyen	33912	33854	33420	33032	32533	32226	31767	31399	30502	30147
Solvabilité générale (Actifs / dettes)	222%	226%	227%	229%	225%	249%	238%	224%	227%	229%
ratio d'endettement (dette / capitaux propres)	99%	97%	98%	97%	100%	93%	100%	107%	105%	108%
Rendement des capitaux propres (résultat / CP)	7%	8%	8%	10%	10%	9%	8%	9%	11%	11%
Rentabilité économique (résultat / actif total)	3%	4%	4%	4%	4%	4%	4%	4%	4%	4%

Industrie boissons (code NAF 11)	2018	2017	2016	2015	2014	2013	2012	2011	2010	2009
Variation CA 2009-2018	88%									
Taux d'exportation (CA export / CA total)	54%	54%	54%	54%	55%	53%	54%	54%	54%	53%
Taux de valeur ajoutée (VA / CA)	23%	23%	23%	23%	24%	24%	22%	23%	24%	25%
Taux de marge brute d'exploitation (EBE / CA)	8%	8%	8%	8%	8%	9%	6%	7%	7%	7%
Marge nette (résultat / CA)	4%	5%	3%	4%	4%	3%	8%	2%	3%	2%
BFR en jour de CA	160	154	153	149	139	134	92	89	99	119
Variation Productivité 2009-2018 (%)	26%									
Productivité (VA / nb salariés) €	119522	129166	113491	115769	122089	123981	101748	115743	110946	94910
Variation salaire 2009-2018 (%)	46%									
Salaire moyen (€)	42695	45685	41314	40460	39567	38600	32928	36115	34847	29255
Solvabilité générale (Actifs / dettes)	186%	192%	193%	273%	191%	185%	197%	184%	197%	226%
ratio d'endettement (dette / capitaux propres)	131%	124%	123%	86%	126%	134%	127%	141%	126%	97%
Rendement des capitaux propres (résultat / CP)	6%	7%	5%	6%	6%	5%	17%	5%	6%	4%
Rentabilité économique (résultat / actif total)	2%	3%	2%	2%	2%	2%	7%	2%	2%	2%

Industrie habillement cuir et chaussure (codes NAF 14 et 15)	2018	2017	2016	2015	2014	2013	2012	2011	2010	2009
Variation CA 2009-2018	17%									
Taux d'exportation (CA export / CA total)	31%	18%	21%	19%	31%	33%	31%	31%	30%	30%
Taux de valeur ajoutée (VA / CA)	29%	29%	28%	29%	30%	29%	28%	29%	29%	30%
Taux de marge brute d'exploitation (EBE / CA)	4%	5%	5%	5%	6%	6%	5%	6%	5%	5%
Marge nette (résultat / CA)	2%	3%	2%	3%	3%	4%	3%	5%	4%	3%
BFR en jour de CA	105	98	93	98	93	83	79	83	74	70
Variation Productivité 2009-2018 (%)	0%									
Productivité (VA / nb salariés) €	51066	53304	52426	55816	57500	56592	53516	55570	53887	51257
Variation salaire 2009-2018 (%)	6%									
Salaire moyen (€)	31420	31731	31461	32234	32066	31348	30338	31235	30569	29716
Solvabilité générale (Actifs / dettes)	267%	266%	289%	308%	299%	308%	335%	325%	318%	337%
ratio d'endettement (dette / capitaux propres)	65%	65%	60%	55%	57%	54%	51%	52%	53%	50%
Rendement des capitaux propres (résultat / CP)	4%	5%	4%	5%	6%	8%	7%	11%	8%	7%
Rentabilité économique (résultat / actif total)	2%	3%	2%	3%	4%	5%	4%	6%	4%	4%

Industrie chimique (code NAF 204)	2018	2017	2016	2015	2014	2013	2012	2011	2010	2009
Variation CA 2009-2018	37%									
Taux d'exportation (CA export / CA total)	38%	38%	35%	36%	35%	36%	40%	39%	38%	37%
Taux de valeur ajoutée (VA / CA)	32%	32%	32%	33%	32%	32%	32%	32%	33%	33%
Taux de marge brute d'exploitation (EBE / CA)	9%	9%	8%	9%	8%	8%	7%	8%	9%	7%
Marge nette (résultat / CA)	5%	4%	5%	5%	4%	4%	3%	3%	6%	2%
BFR en jour de CA	80	81	82	76	74	73	71	72	66	66
Variation Productivité 2009-2018 (%)	16%									
Productivité (VA / nb salariés) €	73351	70556	70626	70023	68405	66817	66915	67021	67453	63006
Variation salaire 2009-2018 (%)	13%									
Salaire moyen (€)	37421	37149	37554	36211	35917	35210	34194	34014	32951	33121
Solvabilité générale (Actifs / dettes)	274%	274%	279%	324%	281%	293%	280%	287%	288%	320%
ratio d'endettement (dette / capitaux propres)	63%	63%	61%	52%	61%	58%	62%	61%	61%	56%
Rendement des capitaux propres (résultat / CP)	8%	7%	8%	9%	8%	7%	7%	7%	11%	4%
Rentabilité économique (résultat / actif total)	5%	4%	5%	5%	4%	4%	4%	4%	6%	2%

BIBLIOGRAPHIE

- AFISE/Asterès. « La crise du Covid-19 : un accélérateur pour L'industrie des produits d'hygiène et d'entretien », septembre 2020.
- Alexandre Asselineau et Anne Cromarias. « Entreprise et territoire, architectes conjoints d'un développement local durable ? » *Management et avenir* 36 (2010).
- Alternatives Economiques. « Combien y a-t-il de stagiaires en France ? Personne ne le sait... », 1 octobre 2014.
- Anne Albert-Cromarias et Alexandre Asselineau. « La coutellerie thiernoise : de l'intérêt des compétences collectives de territoire ». *Working Paper*, 2013.
- Anne Musson. « Construire l'attractivité durable régionale: l'exemple del'Aquitaine ». *LAREFI Working Paper*, 2012.
- Asterès/FEBEA. « L'économie des cosmétiques: innovation, dynamisme territorial et rayonnement mondial », mai 2019.
- Bruno RETAILLEAU. « Les entreprises de taille intermédiaire au cœur d'une nouvelle dynamique de croissance ». *Rapport de mission auprès de la ministre de l'Economie, des finances et de l'emploi*, 2010.
- Cabannes, Pierre-Yves, Vincent Cottet, et Yves Dubois. « Les ajustements des entreprises françaises pendant la crise de 2008/2009 », Insee, 2013, 16p.
- Camille Harel. « Le bio approche les 12 milliards d'euros de chiffre d'affaires en France », 9 juillet 2020, LSA Green édition.
- . « Les approvisionnements locaux, un enjeu majeur du bio », 10 juin 2020, LSA Green édition.
- . « Les produits alimentaires responsables cartonnent ». *LSA conso*, 15 octobre 2019.
- Charreaux G. « Quelle théorie pour la gouvernance? De la gouvernance actionnariale à la gouvernance cognitive et comportementale ». *Cahier du FARGO*, 2011.
- Dares. « Femmes et hommes sur le marché du travail », n° 17 (mars 2015).
- . « Un tiers des entreprises de 10 salariés ou plus n'utilisent pas leurs fonds dédiés à la formation », n° 31 (avril 2015).
- Emmanuelle Fortune et Mickaël Chion. « Entreprises privées déposantes de brevets en 2017 ». *INPI*, mars 2019.
- Gouvrenement. « 485 800 apprentis en 2019 : un record pour l'apprentissage en France », 4 février 2020.
- Insee. « Note de conjoncture », 15 décembre 2020.
- Insee Première. « Les entreprises indépendantes d'un groupe : un renouvellement continu et important », 2013. <https://www.insee.fr/fr/statistiques/1281008>.
- Institut Montaigne. « ETI : taille intermédiaire, gros potentiel », janvier 2018.
- . « Vive le long terme ! Les entreprises familiales au service de la croissance et de l'emploi », 2013. <https://www.institutmontaigne.org/publications/vive-le-long-terme-les-entreprises-familiales-au-service-de-la-croissance-et-de-lemploi>.
- Jean-Luc Arrègle et Isabelle Mari. « Avantages ou désavantages des entreprises familiales? » n°200 (2010).
- Keith Walley. « Coopetition An Introduction to the Subject and an Agenda for Research ». *International studies of management and organization*, juillet 2007.
- Mark Granovetter. « The Impact of Social Structure on Economic Outcomes ». *Journal of economic perspectives* 19 (s. d.).
- MC Jensen et WH Meckling. « Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs and ownership structure ». *Journal of financial economics*, 1976.
- OCDE. « Emploi par tranche d'ancienneté -ancienneté moyenne », 17 novembre 2020.
- Patrick Artus. « L'hétérogénéité de la performance des ETI en France ? », Natixis, 22 octobre 2020.
- Philippe Martin et Hélène Paris. « Éclairages complémentaires sur les impôts sur la production ». *CAE*, n° 042-2020 (3 juillet 2020).
- Richard Duhautois et Héloïse Petit. « Que deviennent les entreprises acquises par des groupes ? », n° 144 (2013).

Sophie Huguin. « En France, PME et ETI portent la R&D ». *Techniques de l'ingénieur*, 14 mars 2017.
Valérie Loctin. « Marché du bio : Un essor exceptionnel ». *Entreprendre*, 26 mars 2020.

CHARTRE ETHIQUE

Asterès est régulièrement sollicité par des entreprises et des fédérations professionnelles pour intervenir en amont de leurs activités de lobbying, particulièrement lors des débats d'orientation budgétaire. Asterès peut donc être amené à réaliser des travaux financés par des donneurs d'ordres et démontrant l'impact économiquement nocif d'une mesure qui pourrait leur être appliquée.

Dans ce cas, notre démarche répond à une charte éthique stricte. Notre client s'engage à accepter que les travaux menés par Asterès répondent aux principes intangibles suivants :

- Asterès ne peut s'engager sur les résultats d'une étude avant de l'avoir réalisée. Nous ne délivrons nos conclusions qu'au terme de nos analyses.
- Nos travaux suivent une méthodologie standard (*top down*), qui s'appuie sur l'utilisation de données statistiques publiques, ou conçues par nous-mêmes.
- Si un client souhaite modifier des conclusions de travaux réalisés par Asterès sans une totale approbation de nos consultants, il devient le seul signataire de l'étude, et n'a plus le droit d'utiliser la marque Asterès.
- Les consultants d'Asterès ne défendent dans le débat public que des travaux qu'ils ont réalisés eux-mêmes. En aucun cas ils n'acceptent de se faire le relais de travaux réalisés par d'autres.

Contestations & litiges

Par le présent contrat, la société ASTERES sarl s'engage à mettre en œuvre les moyens pour réaliser les travaux décrits dans le présent document contractuel. En cas de litige, les parties s'engagent à rechercher un accord amiable préalablement à toute instance judiciaire. En l'absence de conciliation dans un délai d'un mois après stipulation du litige par lettre recommandée avec accusé de réception, le litige sera soumis au Tribunal de Commerce de Paris à la requête de la partie la plus diligente.

Il est entendu entre les parties qu'Asterès intervient en tant que prestataire externe. Asterès ne saurait être tenue en aucun cas pour responsable des interprétations qui pourraient être données de ses travaux ou de leurs conséquences. Asterès est en outre tributaire de la qualité des statistiques utilisées, dont elle n'est pas responsable.

A S T E R è S

ASTERES ETUDES & CONSEIL

81 rue Réaumur,

75002 PARIS 01 44 76 89 16

contact@asteres.fr