

L'internationalisation rapide et précoce des jeunes entreprises en France: des dispositifs d'aide publique encore perfectibles

Flora Bellone - GREDEG – Université Côte d'Azur – CNRS, Catherine Laffineur (GREDEG – Université Côte d'Azur – CNRS) et Sophie Pommet (GREDEG – Université Côte d'Azur – CNRS)

Quels dispositifs d'aide publique pourraient être améliorés en France pour soutenir la croissance des jeunes entreprises les plus innovantes ? Un levier important pourrait consister à adapter certains de ces dispositifs dans un sens plus favorable aux entreprises dites "*born globals*" qui se définissent comme des entreprises qui s'internationalisent de manière intense dès leurs premières années d'existence.

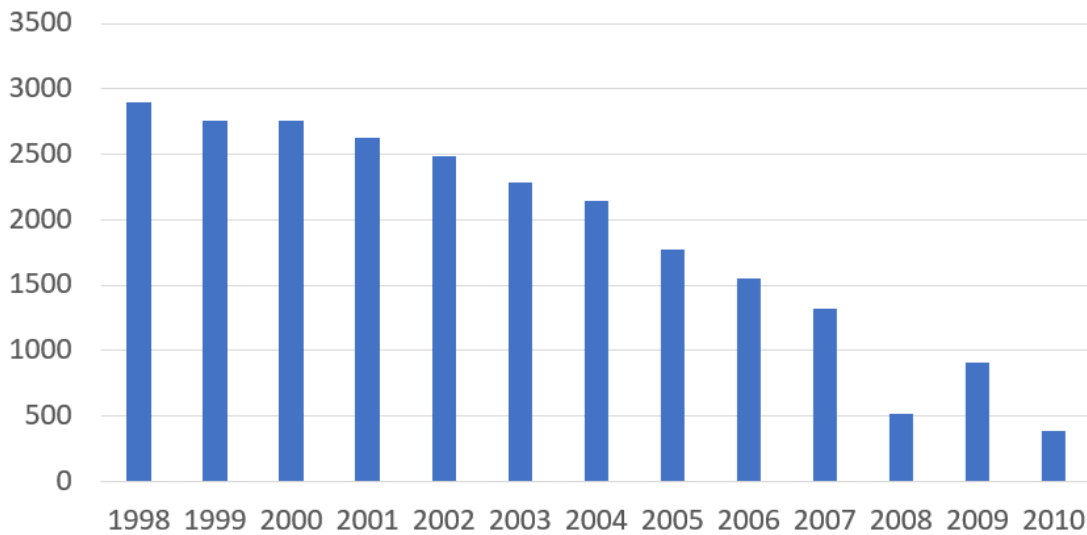
Dans une étude dont les résultats viennent de paraître dans [Economie et Statistiques/Economics and Statistics](#) (Septembre 2023) nous examinons le lien entre différents dispositifs d'aide publique octroyés par la banque publique d'investissement Bpifrance et les performances de jeunes entreprises exportatrices en France.

Pour mener à bien cette étude, nous combinons des données issues de l'INSEE, des Douanes et de la banque publique d'investissement, Bpifrance. Ces données couvrent le secteur manufacturier français sur la période 1998 à 2015. Elles ont le double avantage de fournir des informations exhaustives et détaillées sur les activités de production et d'exportation des entreprises opérant dans ce secteur ainsi que des informations exhaustives sur l'aide financière publique, notamment sur les subventions à l'innovation, les prêts à l'innovation, à l'internationalisation et d'investissement accordés à ces entreprises.

Le phénomène des Born globals est-il massif en France ?

Le contexte de la décennie 2000 en France est celui d'une chute tendancielle du nombre d'entreprises nouvellement créées dans le secteur manufacturier (Graphique 1). Ainsi, sur l'ensemble des cohortes d'entreprises que nous pouvons suivre à minima 6 ans, à savoir les entreprises créées de 1998 à 2010, nous constatons une diminution drastique du nombre d'entrées dans notre base de données.

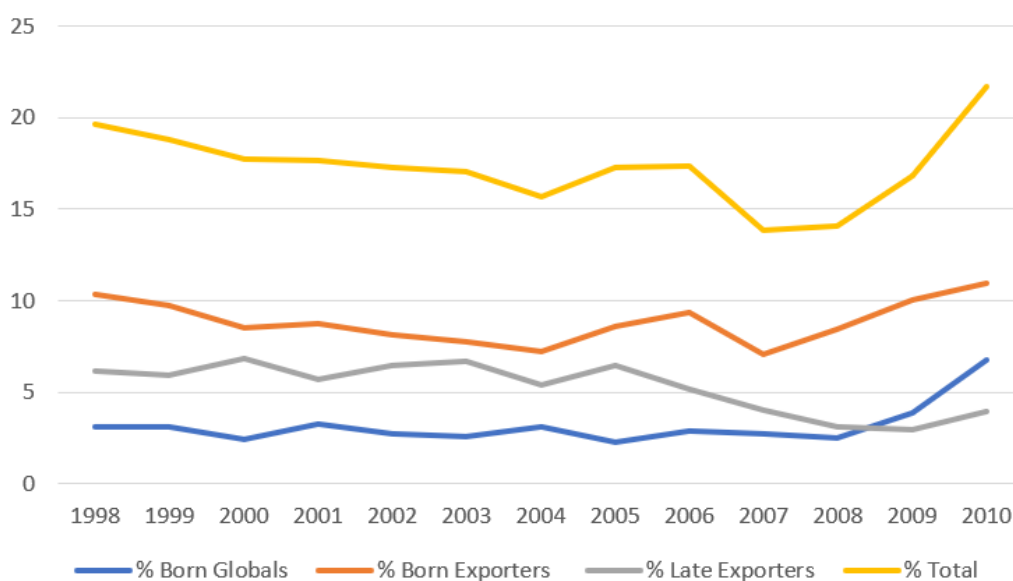
Graphique 1. Nombre d'entreprises entrantes.



Source des données : INSEE, DOUANES, Bpifrance. Echantillon : ensemble des entreprises nouvellement créées dans le secteur manufacturier français et ayant survécu au moins 6 ans.

Sur cette même décennie, le phénomène des *Born globals* y apparaît comme à la fois limité et relativement stable dans le temps (Graphique 2). Précisément, sur la période 1998-2008, les entreprises qui exportent intensément (à minima 20% de leur chiffre d'affaires) et précocement (dès leurs 3 premières années d'existence) représentent en moyenne 3% des entreprises nouvellement créées. Leur grande majorité reste des entreprises non exportatrices qui représentent 83 % de notre échantillon toutes années confondues. Les 14% restants sont soit des entreprises qui deviennent exportatrices précocement mais de manière moins intense que les *Born globals* (les *Born exporters* dans notre terminologie), soit des entreprises qui deviennent exportatrices mais plus tardivement (les *Late exporters* dans notre terminologie).

Graphique 2. Entreprises exportatrices, en % du nombre total des entreprises entrantes.



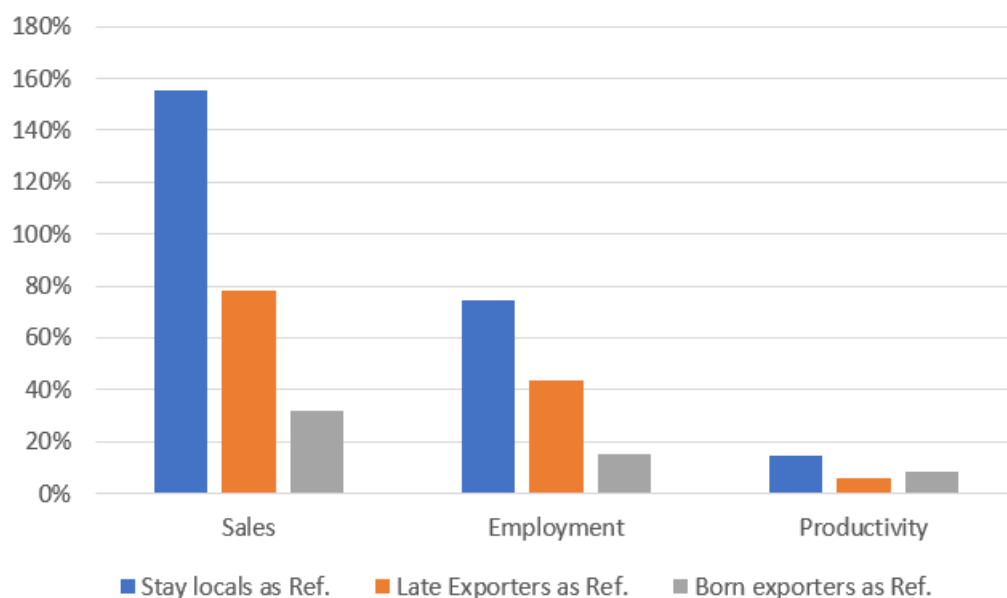
Source des données et échantillon identiques au graphique 1. Le total correspond au total des entreprises exportatrices.

De manière notable, le pourcentage des *born globals* et des *born exporters* s'accroît drastiquement au sein des deux dernières cohortes d'entrée (2009 et 2010), alors que le nombre global d'entrées est au plus bas de la période d'observation. Ce simple fait pourrait justifier une attention particulière des pouvoirs publics à ces entreprises, qui du fait de leur précoce insertion internationale pourraient être plus à même d'endiguer la perte de compétitivité du secteur manufacturier français.

Les entreprises born globals sont-elles plus performantes que la moyenne ?

La théorie économique nous enseigne qu'en raison de l'existence de coûts d'entrée sur les marchés d'exportation, ce sont les entreprises les plus performantes *ex ante*, par exemple les plus efficaces ou les plus innovantes, qui vont exporter le plus intensément et le plus loin. L'analyse des performances comparées des *Born globals* vis à vis des entreprises non exportatrices (*Stay locals*) puis vis-à-vis des deux autres catégories d'exportatrices (*Born exporters* et *Late exporters*) (Graphique 3) conforte la théorie puisque nos 3 indicateurs de performance économique (chiffre d'affaires, emploi, productivité) sont systématiquement plus élevés pour la catégorie des *Born globals*. Sans surprise, l'écart de performance est le plus fort vis-à-vis des entreprises non exportatrices.

Graphique 3. Performance relative des *Born globals*, en % de la catégorie de référence



Note: Ce graphique reporte les coefficients d'estimation des primes de performance des *Born globals* lorsque les entreprises *Stay locals*, *Late Exporters*, et *Born Exporters* sont alternativement prises comme référence. Ces coefficients sont estimés avec effets fixes industrie, année et cohorte et des variables de contrôle au niveau firme (taille de l'actif et appartenance à un groupe). La lecture du graphique peut se faire comme suit : Les entreprises *Born globals* génèrent, en moyenne, un chiffre d'affaires environ 155% plus élevé que leurs homologues qui n'exportent pas, 80% plus élevé que leurs homologues qui commencent à exporter plus tardivement, et 30% plus élevé que leurs homologues qui exportent précocement mais de manière moins intensive.

En ce qui concerne les performances commerciales, [notre étude](#) conforte également la théorie. Les *Born globals* disposent de portefeuilles de produits et de destinations plus diversifiés et exhibent, en moyenne, un niveau de qualité plus élevé des biens exportés en comparaison des *Late exporters* ou des *Born exporters*.

Utilisent-elles plus fréquemment les aides octroyées par Bpifrance ?

Les entreprises *Born globals* se différencient des autres catégories d'entreprises dans la manière dont elles ont recours aux différentes aides octroyées par Bpifrance. Dans notre étude, nous analysons la probabilité qu'ont ces entreprises d'obtenir différents types de fonds publics : des subventions à l'innovation, des prêts publics ciblant des projets spécifiques d'innovation, des prêts publics ciblant des projets internationaux, et enfin des prêts non ciblés soutenant l'investissement dans les capacités productives de l'entreprise. Nous établissons que les entreprises *Born globals* ont une probabilité plus forte de recevoir des aides à l'innovation et des aides à l'internationalisation, mais qu'elles sont en revanche *moins* susceptibles de recevoir des prêts d'investissement.

Il peut paraître paradoxal que des entreprises qui cherchent à s'étendre rapidement sur de nombreux marchés internationaux aient moins recours aux prêts d'investissement visant précisément à étendre les capacités productives. Une hypothèse serait que ces entreprises ont moins besoin de financer l'expansion de leurs capacités productives par de l'aide publique. Pourtant, la littérature documente que ces entreprises qui cherchent à s'internationaliser de façon rapide et précoce, ont au contraire de forts besoins en matière de financement externe.

Une explication alternative est que ces entreprises font face à davantage de contraintes financières que leurs homologues qui s'étendent plus progressivement à l'international. Cette explication est cohérente avec le fait que les entreprises *Born globals* sont par nature moins capables d'offrir des garanties nationales que les entreprises qui s'établissent d'abord localement avant de s'étendre à l'étranger. Elles pourraient donc être les moins aptes à fournir les collatéraux nécessaires pour accéder aux financements externes, incluant les prêts publics.

Si cette interprétation est correcte, cela signifierait qu'en dépit d'une volonté de soutien de l'Etat à ces entreprises, les dispositifs d'aide publique pour lesquels la demande de collatéraux est forte, reste biaisés en défaveur des entreprises *Born globals*.

Les entreprises Born Globals obtiennent-elles un bon rendement de ces aides ?

Afin de savoir si une réallocation des prêts d'investissement en faveur des entreprises *Born globals* serait à même d'engendrer des effets bénéfiques pour la société, nous calculons le rendement de ces aides accordées par Bpifrance aux entreprises *Born globals*, notamment en termes d'emploi. Nous montrons que ce rendement est élevé. Ce dernier résultat nous conforte encore dans l'idée que ces entreprises, en dépit de leur déficit de collatéral domestique, devraient bénéficier d'un meilleur accès aux prêts d'investissement et non pas seulement aux prêts ciblés sur leurs projets d'innovation ou d'internationalisation.

Pour en savoir plus

Bellone, F, C. Laffineur, et S. Pommet (2023), Aides publiques et performances des entreprises nées mondiales, [*Economie et Statistiques/Economics and Statistics, preprint*](#)

Une communication sur les résultats de cette recherche est également prévue en Keynote de la "[*Fifht International ZEW Conference on the Dynamics of Entrepreneurship \(CoDE\)*](#)" qui se déroulera au ZEW a Manheim les 12-13 octobre 2023