

**La face méconnue des entreprises  
de taille moyenne :**  
une contribution vitale à l'économie

**HSBC**   
**Commercial Banking**

# Avant-propos

**Entreprises de taille moyenne, sociétés moyennes... peu importe le nom sous lesquelles on les désigne. Les écrits dont elles font de plus en plus l'objet témoignent de l'intérêt croissant pour ces entreprises ni grandes ni petites.**

HSBC partage cet intérêt. C'est la raison pour laquelle nous publions ce rapport, qui souligne le rôle essentiel des entreprises de taille moyenne dans la vie de nos pays. Nous voulons démontrer l'immense valeur que les entreprises de taille moyenne apportent aux économies développées et en développement, leur contribution au PIB, à l'emploi, ainsi qu'aux entreprises qui les fournissent et qui se fournissent auprès d'elles et, de cette façon, encourager le débat sur la manière dont nous pouvons les aider à se réaliser encore davantage.

Certains dirigeants des entreprises que nous catégoriserions comme de taille moyenne ne se reconnaîtront sans doute pas dans cette définition. C'est d'ailleurs parfaitement compréhensible, car les appellations peuvent induire en erreur, et parce qu'il n'existe pas de définition communément acceptée d'une entreprise de taille moyenne.

Pour les besoins de cette étude, nous avons donc choisi la fourchette de 50 millions à 500 millions USD de chiffre d'affaires pour comparer les entreprises de taille moyenne de quinze pays et territoires d'Asie, d'Europe, du Moyen-Orient et des Amériques. Nous trouvons les similitudes et les divergences qui en ressortent à la fois frappantes et instructives.

Les entreprises de taille moyenne sont les « enfants du milieu » de l'économie mondiale : pas assez grandes pour être considérées comme des parties prenantes susceptibles d'influencer les gouvernements, mais trop grandes pour bénéficier des aides offertes aux petites entreprises.



**Steve Bottomley**  
Global Head, Mid-Market and Business Banking  
HSBC Commercial Banking

Pour HSBC, les points communs entre les entreprises de taille moyenne sont plus importants que les définitions. Il s'agit bien souvent, au contraire des PME dont la structure de direction est exercée par un propriétaire gestionnaire, de sociétés détenues par des personnes privées et généralement pilotées par une équipe de direction professionnelle. Ces sociétés se positionnent souvent comme des spécialistes de leur produit ou service, qui connaissent bien leurs clients et travaillent directement avec eux plutôt que par le biais de tierces parties. Elles se trouvent fréquemment en phase de « croissance du chiffre d'affaires », s'appuyant sur des ressources internes et des financements bancaires pour pénétrer de nouveaux marchés dans leur pays et à l'étranger.

Depuis 150 ans, nous aidons des entreprises présentant ces caractéristiques à réaliser leur potentiel, en les connectant aux opportunités d'affaires dans le monde entier. Ce rapport apporte un éclairage sur ces entreprises au cœur de nos économies et de nos sociétés, dont l'impact positif a été trop longtemps négligé.

## Sommaire

<b>Introduction Comprendre le segment des entreprises de taille moyenne</b>	<b>1</b>
<b>Comment les entreprises de taille moyenne contribuent-elle à l'économie ?</b>	<b>2</b>
<b>Mesurer l'impact économique des entreprises de taille moyenne</b>	<b>4</b>
<b>Annexe</b>	<b>9</b>

# Introduction Comprendre le segment des entreprises de taille moyenne

Les entreprises de taille moyenne sont des sociétés dynamiques qui apportent une contribution substantielle aux économies nationales. On en sait pourtant étonnamment peu au sujet de l'envergure et de la nature de ce segment dans la plupart des pays.

Il est très difficile de trouver des données fiables sur ce type d'entreprises en termes de chiffre d'affaires et de contribution à l'économie. Lorsque ces données existent, les chiffres se révèlent souvent incomplets ou incohérents, rendant impossible une comparaison entre des entreprises de pays différents.

Nous estimons que ce rapport, commandé par HSBC à Oxford Economics, est la première étude internationale sur la contribution à l'économie (basée sur le chiffre d'affaires) des entreprises de taille moyenne prenant en compte les effets secondaires via la chaîne logistique et les effets sur la consommation.

## Qu'est-ce qu'une entreprise de taille moyenne ?

Les entreprises de taille moyenne, définies comme des entreprises dont le chiffre d'affaires annuel s'inscrit dans une fourchette de 50 millions à 500 millions USD, peuvent être décrites comme les « enfants du milieu » de l'économie mondiale : pas assez grandes pour être considérées comme des parties prenantes susceptibles d'influencer les gouvernements, mais trop grandes pour bénéficier des aides offertes aux petites entreprises.

Pourtant, elles jouent un rôle très important dans la prospérité économique, car elles :

- contribuent à la diversité et au dynamisme de l'économie,
- travaillent dans des domaines novateurs et à forte croissance,
- obligent les acteurs établis qui dominent le marché à progresser.

## Ce que révèle ce rapport

Dans ce rapport, nous explorons les facteurs clé qui influencent le nombre d'entreprises de taille moyenne et leur impact sur diverses économies nationales avant de calculer leur impact économique à l'aide des données et statistiques à notre disposition.

Cette méthode nous a permis de fournir des estimations sur le nombre d'entreprises de taille moyenne et leur importance économique dans les pays suivants : Allemagne, Arabie saoudite, Brésil, Canada, Chine, Émirats arabes unis, États-Unis, France, Hong Kong, Inde, Mexique, Pologne, Royaume-Uni, Singapour et Turquie.

Selon nos calculs, ces 15 économies comptent environ 161 800 entreprises de taille moyenne, présentant un chiffre d'affaires total de 16 600 milliards USD. Si l'on inclut les effets directs, ceux sur la chaîne logistique et ceux sur la consommation, nous estimons que les entreprises de taille moyenne contribuent à hauteur de 11 500 milliards USD au PIB. Au total, elles emploient directement 169 millions de personnes.

Toutefois, les chiffres varient fortement entre les pays, les entreprises de taille moyenne contribuant à hauteur de 20 % à près de 40 % du PIB. Notre travail de construction de ces estimations aide à comprendre les raisons qui sous-tendent ces variations, évoquées plus tard dans le rapport.

## Définitions et méthodologie

Pour ce rapport nous avons utilisé une combinaison de données publiques et d'hypothèses prudentes pour analyser les entreprises dont le chiffre d'affaires s'inscrit dans une fourchette de 50 millions à 500 millions USD. Nous avons utilisé des chiffres de 2012, à savoir les sources disponibles les plus récentes pour nos modèles. Nous avons exclu de notre analyse les administrations publiques, l'éducation et la santé, car ces secteurs sont soumis à d'importantes fluctuations et présentent des modes d'actionnariat et des régimes réglementaires différents selon les pays, rendant la comparaison difficile.

Nous avons défini l'impact économique comme la valeur ajoutée brute au produit intérieur brut (PIB) d'un pays. L'impact économique se répercute par ricochet. Nous avons donc identifié séparément l'impact direct (nombre d'emplois et PIB), l'effet sur la chaîne logistique (les entreprises de taille moyenne achètent des biens et services au reste de l'économie) et l'effet sur la consommation (les personnes employées directement ou indirectement par les entreprises de taille moyenne dépensent leurs salaires pour acheter des services et produits d'autres entreprises).

Vous trouverez de plus amples informations en annexe.

## Faits marquants :

- Les entreprises de taille moyenne jouent un rôle important dans la prospérité de l'économie.
- On compte 161 800 entreprises de taille moyenne dans les 15 pays de l'étude.
- Ces entreprises emploient directement 169 millions de personnes.

# Comment les entreprises de taille moyenne contribuent-elles à l'économie ?

En l'absence de données cohérentes sur les entreprises de taille moyenne par pays, nous avons étudié comment la contribution de ces entreprises variait selon les secteurs. Parmi les autres facteurs pris en compte, notons le niveau de développement économique (qui influence la structure du secteur) ainsi que la taille de l'économie et son ouverture au commerce international (ratio d'échanges élevé par rapport au PIB).

## L'impact des entreprises de taille moyenne sur différents secteurs

Selon les statistiques disponibles sur la contribution de ces entreprises à l'économie du Royaume-Uni et des États-Unis, le nombre d'entreprises de taille moyenne varie considérablement entre les secteurs.

Par exemple, des secteurs à forte intensité de capital, comme les mines et l'énergie, sont généralement dominés par de grands groupes. En revanche, des secteurs en évolution rapide avec peu d'obstacles à l'entrée, comme les services aux entreprises, présentent une plus forte concentration d'entreprises de taille moyenne.

L'impact économique direct des entreprises de taille moyenne varie également par secteur.

Les entreprises actives dans le secteur financier et les services aux entreprises créent davantage de valeur ajoutée que celles issues du secteur de la distribution, dont les marges sont moins élevées et pour laquelle davantage de la valeur est transférée aux fournisseurs qu'ils soient dans le pays ou à l'étranger.

Aux fins de cette analyse et sur la base des indications disponibles sur la distribution des entreprises par taille, nous avons jugé raisonnable de supposer que la proportion d'entreprises de taille moyenne d'un secteur et leur impact économique direct sont similaires dans les économies de notre échantillon.

## Qu'est-ce qu'une entreprise de taille moyenne ?

Notre analyse révèle la distribution sectorielle des entreprises de taille moyenne dans les 15 pays et dresse un tableau intéressant de la contribution de ces entreprises. L'illustration 1 vous le montre en image.

Les entreprises de taille moyenne du secteur des services aux entreprises représentent seulement 4,1 % de l'impact économique direct des entreprises en Inde, mais en moyenne 39 % pour trois économies développées (Royaume-Uni, États-Unis et France) présentant le taux le plus élevé.

La production manufacturière représente près de 39,5 % de l'impact économique direct des entreprises de taille moyenne en Chine (importance du secteur manufacturier), mais seulement 1,8 % à Hong Kong (une économie tournée vers les services).

## Impact sur la chaîne logistique par secteur

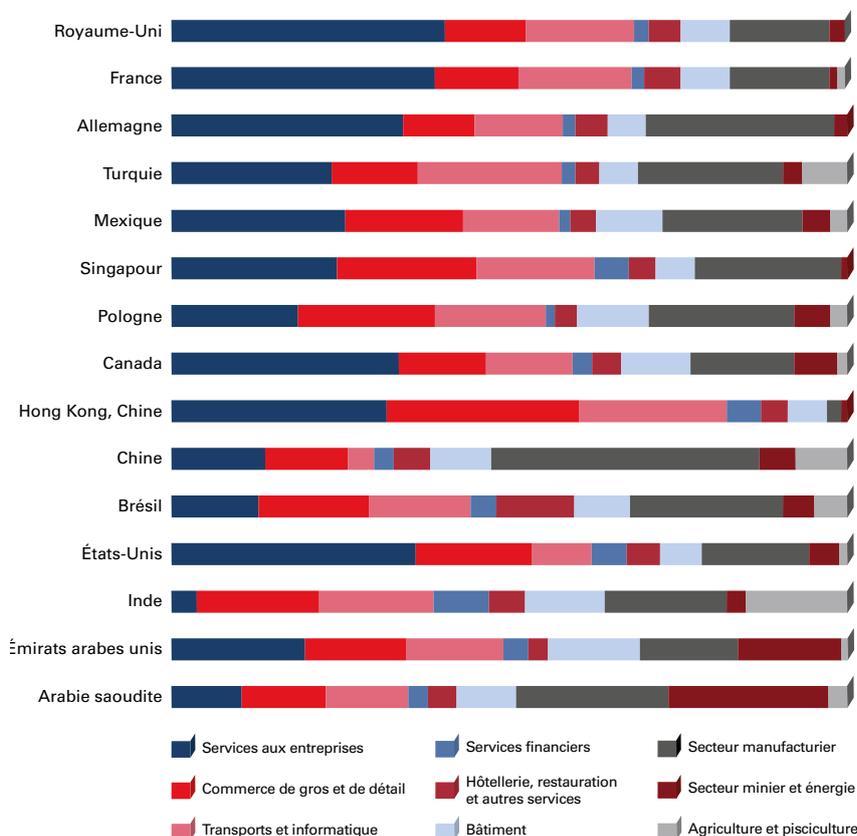
La structure industrielle déterminera également la contribution au PIB générée au sein des chaînes logistiques. Par exemple, l'illustration 2 classe l'échelle des impacts sur la chaîne logistique par secteur dans les 15 pays.

Les combinaisons de secteurs et de pays à faible chiffres (1-3) en ombré bleu présentent le plus faible impact sur la chaîne logistique, tandis que ceux aux chiffres élevés (8-10), colorés en vert, ont l'impact le plus élevé.

Ces chiffres démontrent, qu'à quelques exceptions près, on observe de fortes similitudes dans les différentes économies dans la manière dont les entreprises de taille moyenne d'un secteur économique donné influent sur la chaîne logistique.

Les entreprises de taille moyenne de secteurs du secondaire, comme la production manufacturière, ont généralement les chaînes logistiques les plus développées dans le pays, tandis que les entreprises des services ont les plus petites. Le secteur primaire, comme l'agriculture, se place entre les deux.

Illustration 1 : Qu'est-ce qu'une entreprise de taille moyenne ? Répartition sectorielle de l'impact économique direct des entreprises de taille moyenne.



Source : Oxford Economics

## L'impact du développement économique

Le niveau de développement économique d'un pays influence sa structure industrielle et par là même la contribution économique de ses entreprises de taille moyenne.

Les économies moins développées sont souvent dominées par le secteur primaire, agriculture et mines, tandis que les pays à revenu faible et intermédiaire sont très présents dans le secteur secondaire, notamment la production manufacturière.

À l'inverse, les économies développées sont de plus en plus tournées vers le secteur des services.

Comme indiqué plus haut, ce n'est pas sans effet sur la contribution économique des entreprises de taille moyenne. Toutefois, à mesure qu'une économie se développe et que des secteurs gagnent en maturité, des changements interviennent dans la manière de créer de la valeur économique dans certains secteurs.

Par exemple, les entreprises de production manufacturière des pays en développement fournissent des travaux à plus faible valeur ajoutée, comme l'assemblage de produits. Un bon exemple est celui des articles électriques, dont la conception est réalisée dans d'autres pays que ceux où ils sont assemblés.

Les entreprises de taille moyenne des pays développés, à l'inverse, créent davantage de valeur dans leur pays. C'est le cas, notamment, à travers les activités de conception ou la mise en œuvre de techniques de production avancées.

Cela signifie que, même à structures industrielles égales, les entreprises de taille moyenne des pays développés ont un impact économique direct plus significatif, tandis que celles des pays moins développés contribueront davantage au PIB via l'activité générée dans la chaîne logistique au sein du pays.

Cette dynamique ne se retrouve pas dans tous les secteurs de l'économie, comme l'illustre le secteur des services. Au sein des services aux entreprises par exemple, il y a très peu de changement dans la façon dont la valeur économique est ajoutée à mesure que l'économie se développe, l'impact sur les chaînes logistiques restant mineur aussi bien dans les pays développés que moins développés.

### Ouverture au commerce

Par « ouverture », nous entendons un haut ratio d'échange par rapport au PIB. Les petits pays font inévitablement plus de commerce international, ce qui signifie que l'activité économique au travers des chaînes logistiques des entreprises de taille moyenne a plus de chance d'être transférée à l'étranger par des importations.

Les impacts sur la chaîne logistique seront également plus faibles pour des territoires comme Hong Kong et Singapour, tandis que l'inverse est vrai pour les pays plus grands. Les entreprises de taille moyenne de pays comme la Chine par exemple soutiennent d'importantes chaînes logistiques principalement nationales.

Illustration 2 : Classement sectoriel de l'impact des entreprises de taille moyenne sur la chaîne logistique de chaque économie. 10 (coloré en rouge) = le plus élevé et 1 (coloré en bleu) = le plus faible

	Primaire		Secondaire		Tertiaire					
	Agriculture	Secteur minier et énergie	Secteur manufacturier	Bâtiment	Commerce de gros et de détail	Hôtellerie et restauration	Transports et communications	Services aux entreprises	Finance et assurance	Autres prestations
Brésil	6	5	10	8	2	7	4	1	3	9
Canada	8	1	9	7	4	5	3	2	6	10
Chine	5	6	9	10	2	7	4	3	1	8
France	5	7	10	9	4	1	3	2	6	8
Allemagne	7	4	9	8	3	2	5	1	6	10
Hong Kong, Chine (sur 9)		8	6	10	4	2	3	7	5	9
Inde	3	7	10	9	1	8	6	5	2	4
Mexique	7	6	10	8	3	2	5	1	4	9
Pologne	7	5	10	8	3	2	6	4	1	9
Arabie saoudite	4	6	10	9	3	5	7	2	1	8
Singapour (sur 9)		7	5	9	3	6	2	8	4	10
Turquie	5	6	10	8	2	7	4	1	3	9
Émirats arabes unis	1	6	9	10	4	5	7	3	2	8
Royaume-Uni	7	6	8	10	5	2	4	1	3	9
États-Unis	8	1	9	7	3	4	5	2	6	10

Source : Oxford Economics

### Faits marquants :

- Les secteurs en évolution rapide avec peu d'obstacles à l'entrée comptent davantage d'entreprises de taille moyenne
- Les entreprises de taille moyenne des pays développés créent davantage de valeur dans leur pays
- L'impact économique direct des entreprises de taille moyenne varie également par secteur.



économique importante<sup>1</sup>. L'énorme impact de ces entreprises de taille moyenne sur la chaîne logistique en Chine et en Turquie illustre bien ce phénomène.

En comparaison, les pays développés comptent davantage d'entreprises de taille moyenne dans des secteurs tels que les services aux entreprises, dont la chaîne logistique est beaucoup plus limitée, les entreprises générant elles-mêmes l'essentiel de la valeur.

Dans ces pays avancés, les entreprises de taille moyenne du secteur de la production manufacturière génèrent généralement des travaux à plus forte valeur ajoutée, d'où des chaînes logistiques plus réduites.

Hong Kong et Singapour, des économies petites et ouvertes, présentent des chaînes logistiques nationales réduites, l'essentiel de la valeur économique partant dans les importations.

Notre analyse des impacts de la chaîne logistique (cf. Illustration 4) montre que pour plusieurs pays, notamment la Chine, la Turquie, le Brésil et l'Arabie saoudite, la contribution des entreprises de taille moyenne à la chaîne logistique nationale est à peu près équivalente à l'impact économique direct. L'impact économique total est donc doublé.

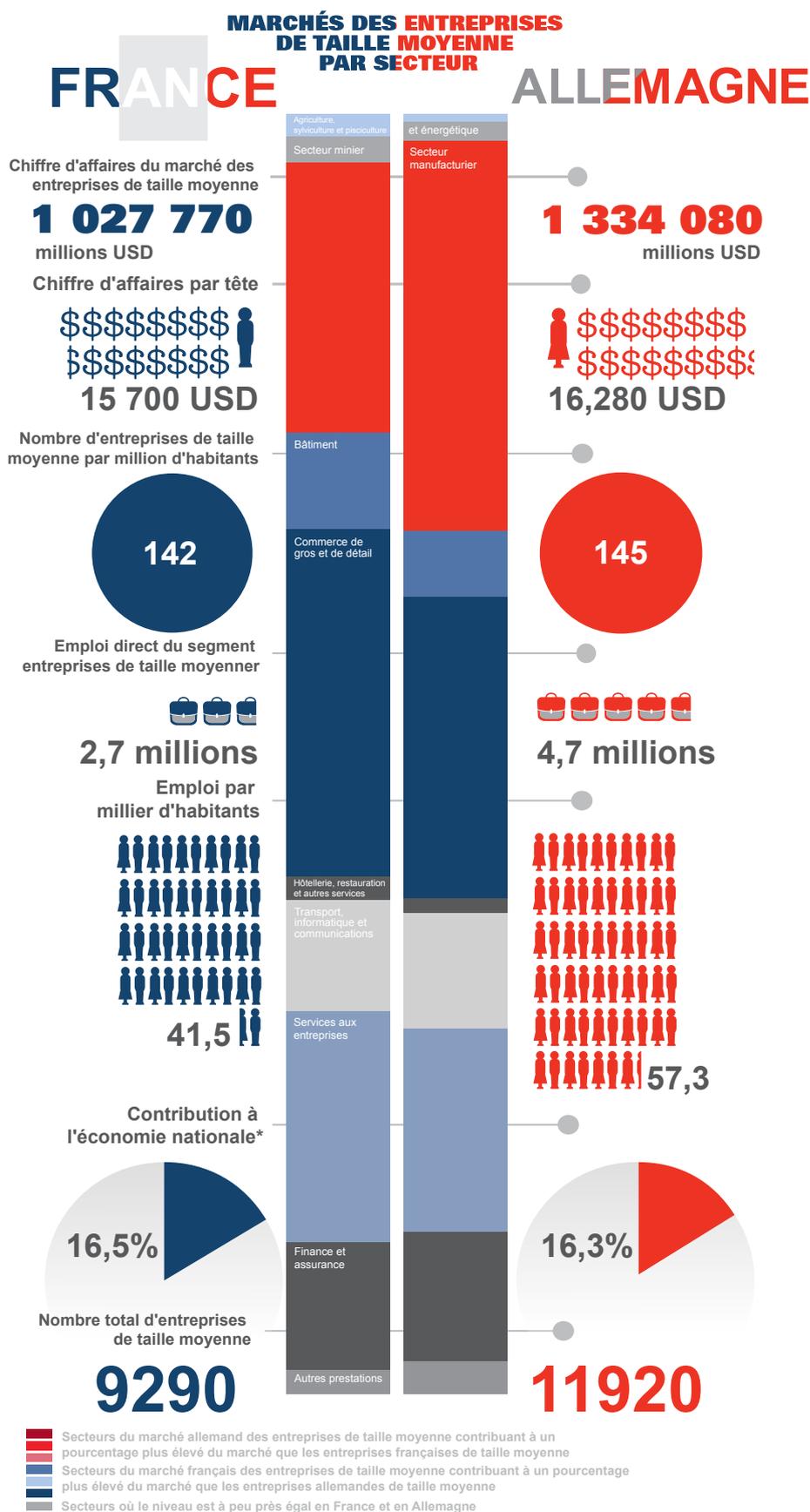
### L'impact de la consommation

La dernière source d'impact économique observée dans cette étude est l'impact des dépenses de consommation liées aux salaires des personnes employées de manière directe par les entreprises de taille moyenne ou par leur chaîne logistique.

L'impact de la consommation est généralement plus marqué dans les secteurs à forte valeur ajoutée des économies développées. Pour le reste, l'impact de la consommation suit des tendances similaires aux effets de la chaîne logistique.

De par leurs achats aux acteurs de la chaîne logistique, les entreprises de taille moyenne soutiennent indirectement des emplois et de la production dans le reste de l'économie.

Illustration 5 : France vs Allemagne



Ainsi, il augmente avec la taille de l'économie et le niveau de population. Il a aussi tendance à baisser dans une économie ouverte et dépendante des échanges commerciaux, parce qu'une plus grande proportion des biens consommés par les employés est importée.

L'impact de la consommation sur le PIB se révèle donc le plus élevé dans les pays développés, atteignant une moyenne de 10,3 % pour les trois pays en tête du classement (Royaume-Uni, France et États-Unis).

À l'inverse, l'activité des entreprises de taille moyenne dans les économies pétrolières d'Arabie saoudite et des Émirats arabes unis a le plus faible impact sur le PIB, à 1,6 % seulement en moyenne.

### Contribution à l'emploi des entreprises de taille moyenne

Les niveaux d'emploi reflètent la contribution économique absolue des entreprises de taille moyenne dans chaque pays et la productivité de la population active de chaque pays.

Des données détaillées des États-Unis et du Royaume-Uni indiquent que les entreprises de taille moyenne présentent une meilleure productivité que l'économie dans son ensemble.

Il convient également de souligner que les données sur l'emploi rapportées ici tiennent compte de cette différence de productivité.

Cela étant, en général, les tendances de l'emploi suivent l'impact économique total.

Les nations développées enregistrent la plus forte augmentation des emplois liée aux impacts directs, tandis que les grands pays en développement, avec un important secteur manufacturier, voient la plus forte hausse dans la chaîne logistique.

Une plus faible productivité des pays moins développés exacerbe cette augmentation et explique pourquoi les entreprises chinoises et turques présentent la plus forte proportion d'emploi à plus de 40 %.

### Impact économique global des entreprises de taille moyenne

Nous estimons qu'en prenant en compte les effets directs, l'impact sur la chaîne logistique et les effets sur la consommation, on dénombre 161 800 entreprises de taille moyenne dans les 15 économies de notre échantillon. Le nombre d'entreprises de taille moyenne est déterminé par la taille de l'économie, comme l'illustrent les États-Unis et la Chine, qui comptent un nombre sensiblement plus élevé d'entreprises de taille moyenne que les 13 autres pays observés.

Illustration 6 États-Unis vs Chine

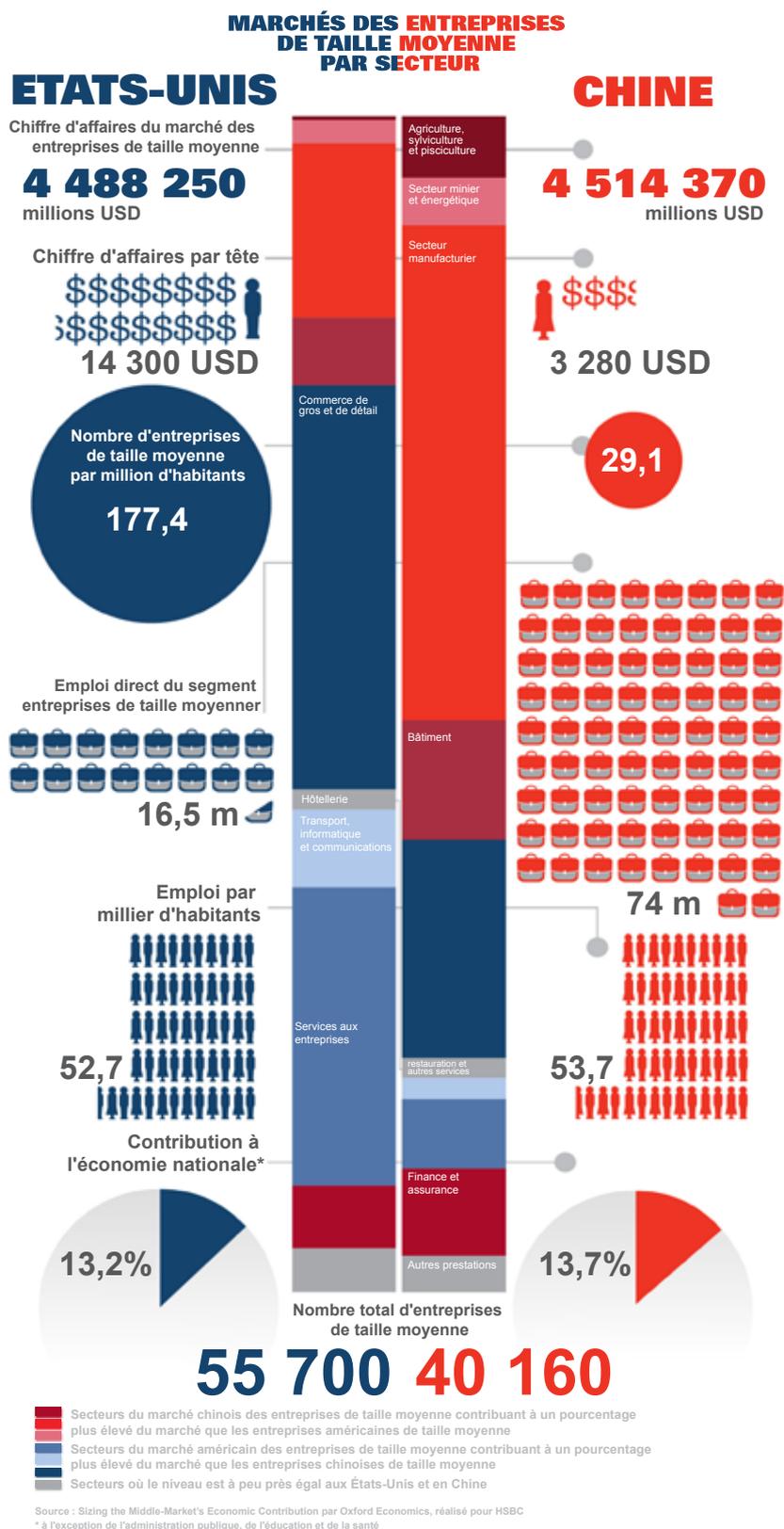


Illustration 7 Impact direct, sur la chaîne logistique et de la consommation en % du PIB

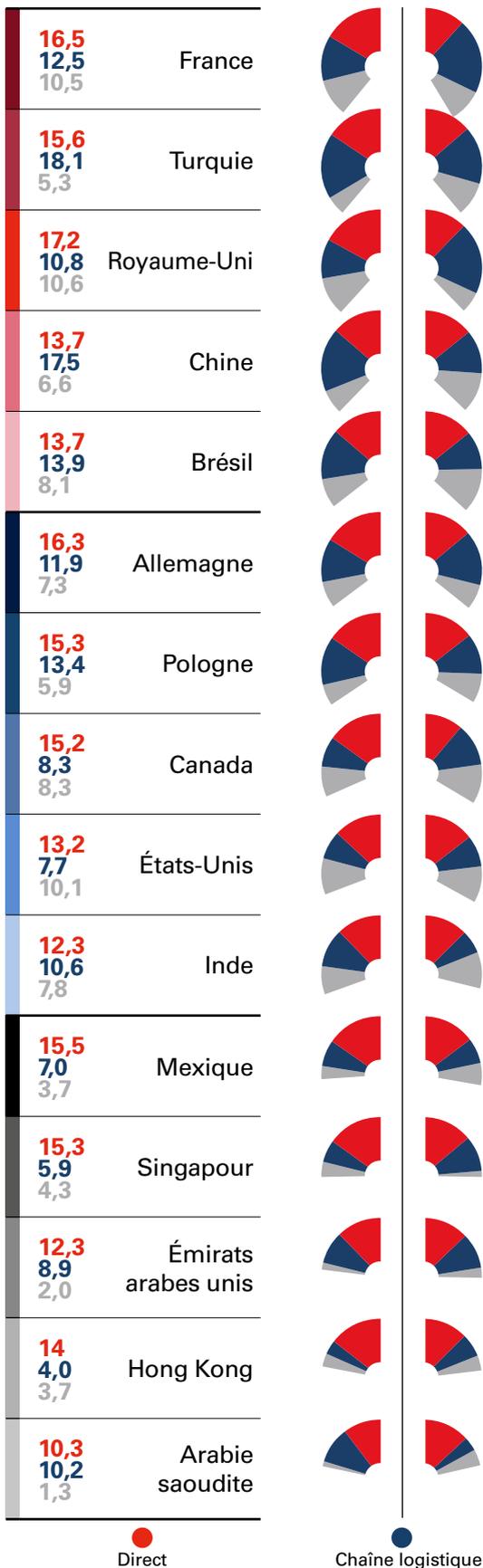


Illustration 8: Impact direct, sur la chaîne logistique et de la consommation en proportion d'emploi



Les États-Unis comptent le plus grand nombre d'entreprises de taille moyenne, avec 55 700 entreprises, contribuant à 16,5 millions d'emplois. La Chine compterait 40 200 entreprises de taille moyenne, contribuant à 74 millions d'emplois.

Mais même dans des économies de taille plus modeste, le nombre d'entreprises de taille moyenne reste substantiel. Singapour, par exemple, compterait plus de 1 500 entreprises de taille moyenne, soutenant plus de 400 000 emplois, tandis que les 2 140 entreprises polonaises soutiendraient 1,7 million d'emplois.

Toutefois, il est plus instructif d'observer la contribution économique des entreprises de taille moyenne en tant que proportion de l'économie nationale, afin de mieux les comprendre et les comparer. Nous avons découvert que les entreprises de taille moyenne soutenaient de un à deux cinquièmes du PIB et de l'emploi.

Les illustrations 7 et 8 montrent ces différents impacts de façon agrégée pour illustrer la contribution économique totale des entreprises de taille moyenne par pays.

Sur cette base, les entreprises de taille moyenne françaises soutiennent la plus forte proportion du PIB (plus de 39 %), mais le pays se classe seulement à la cinquième place pour ce qui est de l'emploi (à 37,3 %)

En revanche, la Chine s'établit au quatrième rang en termes de contribution au PIB, mais atteint la première place concernant la proportion d'emplois.

#### Faits marquants :

- > Les entreprises de taille moyenne contribuent au PIB et à l'emploi de manière directe via leur chaîne logistique et par la consommation des personnes qu'elles emploient.
- > C'est en Europe (Royaume-Uni, France et Allemagne) que les entreprises ont le plus fort impact direct proportionnel.
- > Les États-Unis et la Chine comptent beaucoup plus d'entreprises de taille moyennes que les 13 autres pays de l'étude
- > Les États-Unis comptent 55 700 entreprises de taille moyenne, soutenant 16,5 millions d'emplois.

Source : Oxford Economics

# Conclusion

Notre rapport fait apparaître que les entreprises de taille moyenne soutiennent une part impressionnante de l'activité économique dans les 15 pays étudiés.

De fait, près des deux cinquièmes du PIB français dans les secteurs étudiés dépend des entreprises de taille moyenne, suivis de près par la Turquie, le Royaume-Uni, la Chine, le Brésil, l'Allemagne et la Pologne.

Même dans les économies moins dépendantes comme l'Arabie saoudite, les entreprises de taille moyenne représentent un cinquième du PIB national de ces secteurs.

Notre analyse a mis en évidence la variété et l'importance de la contribution des entreprises de taille moyenne aux économies nationales. Nous pensons que ces données devraient faire prendre conscience aux autorités de l'importance de ce segment et de la nécessité de le soutenir.

En outre, une augmentation du nombre d'entreprises de taille moyenne devrait stimuler la productivité dans le monde, car leur niveau de productivité est supérieur à la moyenne.

Au sein des économies développées, de nombreuses entreprises de taille moyenne sont actives dans des secteurs à forte valeur ajoutée, comme les services aux entreprises, et apportent des contributions directes plus élevées à l'économie.

En revanche, dans des économies moins développées, beaucoup d'entreprises de taille moyenne sont présentes dans la production manufacturière, où des avantages économiques sont générés par d'autres entreprises via la chaîne logistique dans le pays.

Notre conclusion est que les entreprises de taille moyenne jouent un rôle considérable dans la stimulation de l'innovation et de la concurrence, facteurs essentiels au dynamisme de l'économie dans son ensemble.

Ce rapport a commencé à quantifier l'impact économique des entreprises de taille moyenne, mais nous espérons qu'il encouragera de nouvelles recherches sur la forte contribution de ces sociétés.

## Faits marquants :

- Les entreprises de taille moyenne jouent un rôle important dans la prospérité économique.
- Sur les 15 économies de notre échantillon, nous arrivons à une estimation de 161 800 entreprises de taille moyenne, avec un chiffre d'affaires combiné de 16 600 milliards USD.
- Elles contribuent ainsi à hauteur de 11 500 milliards USD au PIB et emploient de manière directe 169 millions de personnes. Cela correspond à 20 à 40 % du PIB et d'emplois

Une augmentation du nombre d'entreprises de taille moyenne impliquerait une hausse de la productivité dans le monde.

# Annexe

## Objectifs de l'étude

L'objectif de cette étude est de souligner l'importance du secteur des entreprises de taille moyenne dans le groupe de pays suivant : Allemagne, Arabie saoudite, Brésil, Canada, Chine, Émirats arabes unis, États-Unis, France, Hong Kong, Inde, Mexique, Pologne, Royaume-Uni, Singapour et Turquie. Aux fins de cette étude, les entreprises de taille moyenne sont définies comme celles présentant un chiffre d'affaires dans une fourchette de 50 millions à 500 millions USD en taux de change de 2012.

## Disponibilité et qualité des données

Les données sur les entreprises sont très limitées et leur qualité varie selon les pays. Certains pays ne disposent pas de données officielles et des incompatibilités de définition parmi les sources de données et les économies peuvent également s'avérer problématiques. Il existe donc peu d'études de ce type.

Sur les 15 économies de cette étude, seuls le Royaume-Uni et les États-Unis disposaient de données officielles suffisamment détaillées. Des organismes internationaux comme l'OCDE fournissent des données sur la taille des entreprises, mais elles se fondent sur les effectifs plus que sur le chiffre d'affaires.

Des entreprises privées tiennent des bases de données d'entreprise conçues à l'aide de données administratives. Toutefois, elles sont loin d'être complètes sur toutes les économies, car tous les pays n'exigent pas une immatriculation des sociétés.

Il n'y a donc pas de moyen de connaître le véritable nombre d'entreprises de taille moyenne dans chaque secteur pour tous les pays, à partir de données administratives. Pour produire nos estimations, nous avons donc adopté une méthode dite « descendante » consistant à appliquer les modèles observés dans les rares économies disposant de données détaillées afin d'agréger les chiffres disponibles pour les autres économies.

## Une méthode « descendante »

La principale hypothèse de notre méthode est que la distribution des tailles d'entreprises dans un secteur donné est comparable dans les différentes économies. Cela signifie que nous pouvons utiliser les données publiées des États-Unis et du Royaume-Uni pour produire des moyennes et les appliquer aux 13 économies pour lesquelles nous ne disposons pas de données publiées suffisantes.

À l'aide des données du Royaume-Uni et des États-Unis, nous pouvons estimer une part moyenne de chiffre d'affaires des entreprises de taille moyenne et un chiffre d'affaires moyen de ces entreprises par secteurs. Ces chiffres sont ensuite appliqués aux estimations de Oxford Economics sur le chiffre d'affaires total du secteur par pays de notre **Modèle sectoriel mondial**.<sup>1</sup> Cela nous permet de dériver des données sectorielles pour les entreprises de taille moyenne, notamment leur valeur ajoutée brute et leur nombre.

Ensuite, nous ajustons les estimations de productivité sectorielle pour chaque pays en appliquant la productivité relative des entreprises de taille moyenne par rapport aux autres entreprises dans les économies de référence, pour obtenir la **productivité des**

**entreprises de taille moyenne** par secteur.

Appliquer nos estimations de productivité à nos chiffres de valeur ajoutée brute nous permet d'obtenir **l'emploi des entreprises de taille moyenne**.

Cette méthode comporte de nombreux avantages.

- Nous pouvons fournir des estimations cohérentes de l'activité des entreprises de taille moyenne dans les divers secteurs et pays.
- Elles peuvent être mises à jour et projetées si nécessaire.
- Les estimations se fondent sur les données disponibles de PNB et d'emploi dans chaque secteur pour chaque pays.

Enfin, la structure organisationnelle de secteurs comme l'administration publique, l'éducation et la santé sont vulnérables à des facteurs liés aux politiques menées dans chaque économie. Nous avons donc exclu ces trois secteurs de notre analyse pour assurer la compatibilité entre les économies de référence et les autres économies de l'étude.

## Tester les hypothèses de distribution des tailles d'entreprises

La principale hypothèse de notre méthode est que la distribution des tailles d'entreprises dans un secteur donné est comparable dans les différentes économies. Cette hypothèse a deux implications :

- Les entreprises de taille moyenne d'un secteur donné contribuent à la même proportion du chiffre d'affaires total des différentes économies.
- Le chiffre d'affaires moyen d'un secteur donné est le même pour toutes les économies.

Pour tester cette hypothèse, nous avons passé en revue les documents existants et analysé les données disponibles. Nous avons trouvé que :

- Les études sur le sujet laissent supposer que la distribution des tailles d'entreprises est similaire dans les différentes économies (voir sous-section suivante) ;
- Les publications et plus de 250 sources sur l'emploi ne donnent pas de preuves indiquant que la contribution des entreprises de taille moyenne au chiffre d'affaires (par secteur ou sous forme agrégée) soit corrélée au PIB par tête. Autrement dit, étant donné les différences de productivité entre les pays, on peut s'attendre à ce que le chiffre d'affaires des entreprises employant plus de 250 salariés soit plus élevé dans les pays plus productifs et moins élevé dans les moins productifs. Toutefois, les contributions au chiffre d'affaires dans les pays de l'OCDE ne suivent pas toujours cette règle.
- Nous avons tenté d'affiner l'hypothèse à l'aide de données disponibles sur les PME, mais cela n'a pas amélioré le résultat ni pu prédire de façon précise les données américaines et britanniques connues.

## Études sur la distribution des tailles d'entreprises

De nombreux écrits académiques existent sur la distribution des tailles d'entreprises, mais ils tendent à se concentrer sur le nombre d'employés pour mesurer la taille. Les études sur la taille

<sup>1</sup> Le Modèle sectoriel mondial contient des données historiques et des prévisions allant de 1980 à 2040 pour 69 économies et 14 régions et blocs d'échange.

## Annexe (suite)

par fourchette de chiffre d'affaires sont beaucoup plus limitées. À mesure que nous explorons les sections ci-dessous, nous verrons que la relation entre ces deux types de distribution est complexe. Il faut également prendre en compte des questions de définition.

De nombreux écrits se concentrent sur la distribution théorique des entreprises. Ces travaux tentent d'estimer la distribution des entreprises à l'aide d'une combinaison de données sur les ventes, le chiffre d'affaires et l'emploi. Notamment :

- Stanley, Buldyrev, Havlin, Mantegna, Salinger et Stanley « Zipf plots and the size distribution of firms », *Economics Letters* 49 (1995) pages 453-457 ;
- De Wit « Firm size distributions: An overview of steady state distributions resulting from firm dynamics models », *International Journal of Industrial Organisation* 23 (2005), pages 424-450 ;
- Fujiwara, Guilmi, Aoyama, Gallegati, et Souma « Do Pareto–Zipf and Gibrat laws hold true? An analysis with European firms », *Physica A* 335 (2004), pages 197-216 ; et
- Zhang, Chen et Wang « Zipf distribution in top Chinese firms and an economic explanation », *Physica A* 388 (2009), pages 2020-2014.

Les études concluent que la taille des entreprises suit assez étroitement la loi de Zipf, la distribution log-normale ou la loi de puissance, à l'exception peut-être des très grandes sociétés. Par ailleurs, elles trouvent des résultats similaires dans les pays développés et pour diverses mesures de taille d'entreprises (par exemple les ventes et l'emploi).

Ces articles ne suggèrent pas que l'hypothèse sous-jacente est appropriée, mais rien (de ce que nous avons lu) ne teste de manière explicite la possibilité de comparer la distribution de tailles d'entreprises sur des secteurs et économies en utilisant des données sur le chiffre d'affaires.

Des études plus pratiques et riches en données sur la distribution des tailles d'entreprises dans les économies sont plus rares et il est donc difficile de déterminer s'il y a des différences entre les économies développées et en développement. Quelques exemples :

- Ayyagari, Beck et Demircuc-Kunt « Small and Medium Enterprises across the Globe A new Database » *World Bank Policy research Working paper* 3127 (2003) ;
- Abe et al « A Distributive comparison of enterprise size in Korea and Taiwan » *The Developing Economies*, XXXV-4 (1997), pages 382-400 ;

- O'Mahony et Van Ark « EU Productivity and Competitiveness: An Industry Perspective », *European Commission* (2003) ; et
- Cebulla (2011) « Mid-Sized Businesses in Finland, France, Germany, Sweden and the UK – General Statistics », *National Institute of Economic and Social Research* (2011).

Ces articles se concentrent aussi souvent sur les chiffres de l'emploi, compte tenu des données disponibles. En résumé, ils apportent des preuves soutenant l'hypothèse que la contribution des entreprises de taille moyenne (en termes de valeur ajoutée brute et d'emploi) est indépendante du PIB par tête.

### **Analyse de données sur la distribution de taille des entreprises au-delà des 15 économies étudiées**

En termes pratiques, nous avons entrepris des recherches pour tester la validité de l'hypothèse de modélisation. Cela nous a amené à observer d'autres pays que les 15 de notre étude. Des discussions initiales avec des agences statistiques nationales dans un groupe de pays de référence (parmi lesquels le Japon, Taïwan, l'Australie et Singapour) se sont avérées inclusives étant donné l'absence de données disponibles par fourchette de chiffre d'affaires.

Des analyses plus poussées sur un plus grand nombre de pays utilisant des données sur les employés n'ont pas contredit notre hypothèse centrale de modélisation.

### **1 Contribution économique totale des entreprises de taille moyenne**

L'impact économique total des entreprises de taille moyenne inclut l'effet indirect (la production économique associée à l'activité de chaîne logistique du segment des entreprises de taille moyenne) et les effets induits (l'activité économique associée aux dépenses de salaires des employés). Ces données ont été estimées à l'aide de tableaux disponibles et synthétisés collectés auprès des agences statistiques nationales et de la World Input Output Database [www.wiod.org/new\\_site/home.htm](http://www.wiod.org/new_site/home.htm).

Pour toute question média ou information supplémentaire sur notre recherche, veuillez contacter :

Kate Woodyatt  
HSBC Global Communications  
katewoodyatt@hsbc.com

Ou cliquez sur <https://globalconnections.hsbc.com/france/fr>

Commentaire : Nous nous sommes efforcés au mieux lors de la préparation de ce rapport de garantir l'exactitude des statistiques et autres contenus, mais les éditeurs et fournisseurs de données ne peuvent pas s'engager à assumer la responsabilité de toutes pertes liées à des erreurs ou omissions éventuelles. Les informations fournies dans ce rapport ne constituent pas un conseil en investissement et nous recommandons aux investisseurs d'obtenir un conseil professionnel avant toute décision d'investissement.

Même si le plus grand soin a été apporté à la préparation de ce document, la Banque ne donne pas de garantie (expresse ou implicite) quant à son exactitude ou son exhaustivité et en aucune circonstance la Banque ne pourra être tenue responsable de toute perte occasionnée par le crédit accordé à une opinion ou affirmation contenue dans le présent document.

Il ne constitue ni une offre ni une invitation à faire appel à nos services pour qui que ce soit, dans quelque juridiction que ce soit.

Il n'est pas conçu pour être distribué à toute personne présente ou résidente dans des juridictions restreignant la diffusion du présent document.

Compilé par Oxford Economics pour HSBC Commercial Banking  
[www.oxfordeconomics.com](http://www.oxfordeconomics.com)

**Publié par HSBC Bank plc**

8 Canada Square  
Londres E14 5HQ  
Royaume-Uni  
[www.hsbc.com](http://www.hsbc.com)