
Les entreprises en France

Édition 2015



Coordination	Hervé Bacheré, Jacqueline Perrin-Haynes
Contribution	<p><i>INSEE</i> Hervé Bacheré, Marlène Bahu, Xavier Besnard, Sabine Bessière, Anne-Juliette Bessone, Frédéric Boccara, Grégoire Borey, Joëlle Chazal, Élise Coudin, Jeanne Daussin-Benichou, Elvire Demoly, Julien Deroyon, Lionel Doisneau, Olivier Dorotheé, Alain Gallais, Vincent Hecquet, Elisabeth Kremp, Antoine Luciani, Maud Micollet, Véronique Moyne, Jacqueline Perrin-Haynes, Claude Picart, Florent Rau, Xavier Reif, Elisabeth Rignols, Sylvie Rousseau, Luc Sauvadet, Catherine Souquet, Stéphane Thomas, Corentin Trevien, Thomas Vacher</p> <p><i>Banque de France</i> François Guinouard, Marina Randriamisaina, Jean-Pierre Villetelle</p> <p><i>Direction générale des finances publiques</i> Lorraine Aeberhardt, Sylvie Amar, Gérard Forgeot, Florian Hatier</p> <p><i>Ministère de l'Éducation nationale, de l'Enseignement supérieur et de la Recherche (SIES)</i> Géraldine Seroussi, Stéphane Montenache</p> <p><i>Ministère de l'Écologie, du Développement durable et de l'Énergie - Service de l'observation et des statistiques</i> François Rageau</p> <p><i>Ministère du Travail, de l'Emploi, de la Formation professionnelle et du Dialogue social (Dares)</i> Dominique Demailly, Odile Mesnard</p>
Directeur de la publication	Jean-Luc Tavernier
Directeur de la collection	Stéphane Tagnani
Rédaction	Ravi Baktavatsalou, Denise Maury-Duprey, Jean-Philippe Rathle, Stéphane Tagnani
Composition	<p>Coordination Stéphane Tagnani</p> <p>Maquette Ineiaki Global Design</p>
Couverture	Conception et réalisation Ineiaki Global Design
Éditeur	Institut national de la statistique et des études économiques 18, boulevard Adolphe-Pinard, 75675 PARIS CEDEX 14 www.insee.fr

Avertissement

Les résultats et analyses présentés dans la vue d'ensemble, dans les fiches sectorielles et dans la plupart des fiches thématiques sont, sauf mention contraire, définis sur la base d'unités légales et d'entreprises profilées **sur le champ des secteurs principalement marchands hors agriculture et hors secteurs financiers**.

Comme les autres instituts statistiques européens, dans une optique de meilleure analyse économique du système productif, l'Insee met en place la définition économique de l'entreprise. Dans cette optique, les unités légales faisant partie d'un groupe sont rassemblées, puis le « profilage » consiste à identifier, parmi les groupes, la ou les entreprise(s) pertinente(s) pour l'analyse économique au sens du décret de 2008 en application de la loi de Modernisation de l'économie (LME) et à reconstituer leurs comptes consolidés. Ces entreprises sont conformes à la définition légale donnée par la LME : « la plus petite combinaison d'unités légales constituant une unité organisationnelle de production et jouissant d'une certaine autonomie de décision » et à la définition européenne de l'entreprise précisée dans le règlement 696/93.

Une unité légale est une entité juridique de droit public ou privé. Cette entité juridique peut être :

- une personne morale, type société, dont l'existence est reconnue par la loi indépendamment des personnes ou des institutions qui la possèdent ou qui en sont membres ;
- une personne physique, qui, en tant qu'indépendant, peut exercer une activité économique.

Elle est obligatoirement déclarée aux administrations compétentes (greffes des tribunaux, Sécurité sociale, DGI,...) pour exister. La catégorie juridique d'une telle unité dépend du choix des propriétaires ou de ses créateurs pour des raisons organisationnelles, juridiques ou fiscales. L'unité légale est l'unité principale enregistrée dans Sirene.

Sauf mention explicite, le terme d'entreprise désigne dès lors dans cet ouvrage des unités légales et des entreprises profilées.

Le champ des secteurs principalement marchands hors agriculture et hors secteurs financiers correspond dans la nomenclature d'activités françaises (NAF rév. 2) aux activités suivantes :

- industrie manufacturière, industrie extractives et autres (BE),
- construction (F),
- commerce de gros et de détail, transports, hébergement et restauration (GI),
- information et communication (J),
- activités immobilières (L),
- activités spécialisées, scientifiques et techniques et activités de services administratifs et de soutien (MN),
- arts, spectacles et activités récréatives (R),
- autres activités de services (S) à l'exclusion des activités des organisations associatives.

Dans cette publication, les résultats de 2012 et les évolutions entre 2012 et 2013 sont présentés sur la base du champ de 2013.

Signes conventionnels utilisés

...	Résultat non disponible
///	Absence de résultat due à la nature des choses
e	Estimation
p	Résultat provisoire
r	Résultat révisé par rapport à l'édition précédente
n.s.	Résultat non significatif
€	Euro
K	Millier
M	Million
Md	Milliard
Réf.	Référence

Introduction 9

Vue d'ensemble

24 000 entreprises concentrent les deux tiers de la valeur ajoutée
des secteurs principalement marchands 13

Dossiers

Avec la définition économique des entreprises, une meilleure vision
du tissu productif 27

De nouvelles données issues du profilage des groupes : une part accrue
de l'industrie, des entreprises plus performantes, mais une capacité
à financer l'investissement et un endettement plus dégradés 39

Une comparaison du coût de la main-d'œuvre en Europe : quelle évolution
depuis la crise ? 53

Les évolutions récentes dans le transport et leurs conséquences
sur la gestion de la main-d'œuvre par les entreprises de transport 69

Fiches thématiques

1. Structure du système productif

1.1	Catégories d'entreprise	84
1.2	ETI en France	86
1.3	PME en France	88
1.4	Microentreprises	90
1.5	Données régionales sur les catégories d'entreprise	92
1.6	Démographie des sociétés et entreprises individuelles	94
1.7	Auto-entrepreneurs	96
1.8	Créateurs d'entreprises hors auto-entrepreneurs	98
1.9	Activités économiques par secteur et par branche	100

2. Activité, emploi et coûts salariaux

2.1	Valeur ajoutée	104
2.2	Prix de production et d'importation	106
2.3	Taux de marge	108
2.4	Emploi	110
2.5	Formation professionnelle continue	112
2.6	Coût du travail	114
2.7	Salaires	116

3. Mondialisation, compétitivité et innovation

3.1	Échanges extérieurs	120
3.2	Entreprises exportatrices	122
3.3	Mondialisation	124
3.4	Firmes multinationales	126
3.5	Compétitivité	128
3.6	Investissement	130
3.7	TIC et commerce électronique	132
3.8	Recherche et développement	134
3.9	Innovation	136
3.10	Impôt sur les sociétés	138
3.11	Vision globale sur la fiscalité directe portant sur les entreprises	140
3.12	Financements des PME	142
3.13	Délais de paiement	144

4. Énergie et développement durable

4.1	Consommation d'énergie dans l'industrie	148
4.2	Production de déchets non dangereux non minéraux dans l'industrie	150
4.3	Production de déchets non dangereux non minéraux dans le commerce	152

Fiches sectorielles

5. Ensemble des secteurs marchands non agricoles et non financiers

5.1	Chiffres clés de l'ensemble des secteurs marchands	158
5.2	Ratios de l'ensemble des secteurs marchands	160

6. Industrie

6.1	Chiffres clés de l'industrie	164
6.2	Ratios de l'industrie	166

7. Construction

7.1	Chiffres clés de la construction	170
7.2	Ratios de la construction	172

8. Commerce

8.1	Chiffres clés du commerce	176
8.2	Ratios du commerce	178

9. Transports et entreposage

9.1	Chiffres clés des transports et entreposage	182
9.2	Ratios des transports et entreposage	184

10. Services marchands

10.1	Chiffres clés des services marchands	188
10.2	Ratios des services marchands	190

Annexes

	Le champ des statistiques d'entreprises de cet ouvrage	195
	Nomenclature d'activités française (NAF rév. 2)	197
	Glossaire	203

Introduction

Cet ouvrage de la collection « Insee Références », *Les entreprises en France*, a pour vocation d'offrir la vue la plus complète de notre système productif. L'objectif est plus structurel que conjoncturel. S'appuyant sur des données individuelles d'entreprises, il permet d'éclairer le diagnostic agrégé grâce à l'examen des comportements individuels. Il rend ainsi compte de la diversité des entreprises qui constituent notre tissu productif.

Une partie importante des statistiques diffusées dans cette publication s'appuie sur le dispositif d'élaboration des statistiques annuelles d'entreprise (Ésane). Celui-ci mobilise de nombreuses sources administratives, notamment des déclarations sociales et fiscales, ainsi que des enquêtes statistiques. L'objectif de ce dispositif ambitieux est de fournir l'image la plus détaillée possible du monde des entreprises en rassemblant et mettant en cohérence l'ensemble de ces informations. Compte tenu des délais de recueil de l'information et de la complexité de l'expertise des données individuelles, l'année de référence des statistiques présentées dans cette édition est 2013.

L'ouvrage est structuré en deux grandes parties. La première est constituée d'un **panorama de la situation des entreprises en 2013** et de quatre **dossiers** éclairant certains thèmes d'actualité ou analysant de façon approfondie certains phénomènes. Le premier dossier propose une vision du tissu productif en se basant sur la définition économique des entreprises au sens de la loi de Modernisation de l'économie (LME) de 2008. Cette nouvelle définition permet de mieux appréhender l'organisation en groupe. On constate ainsi que le tissu productif est bien plus concentré que ce que l'approche par les unités légales tendait à montrer. Le deuxième dossier rend compte de la première expérience importante de profilage développée à l'Insee. Les contours d'entreprises au sein de grands groupes ont été définis par un traitement individuel et ont mobilisé une information consolidée produite avec les interlocuteurs des groupes. Ces nouvelles données redessinent une partie du tissu productif avec un double effet de concentration dans des entreprises de grande taille et de réallocations sectorielles ; les ratios économiques ainsi constitués sont plus pertinents. Le troisième dossier présente une comparaison du coût de la main-d'œuvre en Europe et examine les évolutions depuis la crise de 2008. Si entre 1996 et 2008, les coûts horaires de la main-d'œuvre semblaient converger, entre 2008 et 2012 cette convergence s'est interrompue, notamment dans l'industrie, et pourrait même s'être inversée. Le quatrième dossier décrit les importantes évolutions récentes dans le transport et leurs conséquences sur la gestion de la main-d'œuvre par les entreprises de transport.

La seconde partie de l'ouvrage est constituée d'un ensemble de **fiches thématiques et sectorielles** qui rassemblent et commentent les chiffres de référence sur les entreprises. Selon la structure habituelle de la collection, chaque fiche comprend une page de commentaires et une page de figures (tableaux ou graphiques). **Les fiches thématiques** éclairent des sujets transversaux à l'ensemble des secteurs d'activité. Quatre grands domaines sont abordés : la structure du système productif ; l'activité, l'emploi et les coûts salariaux ; la mondialisation, la compétitivité et l'innovation ; l'énergie et le développement durable. Quand des données sont disponibles, ces fiches intègrent aussi des éléments de comparaison européenne. Deux nouvelles thématiques sont introduites cette année : la fiscalité des entreprises et le traitement des déchets. Enfin, les **fiches sectorielles** proposent, pour chaque grand secteur d'activité, les principales données comptables et économiques par catégorie de taille (chiffre d'affaires, valeur ajoutée, emploi, exports, investissement, ratios financiers). En parallèle, des résultats à un niveau sectoriel plus détaillé seront mis à disposition sur le site Internet www.insee.fr dans la collection « Insee Focus ». ■

Vue d'ensemble



24 000 entreprises concentrent les deux tiers de la valeur ajoutée des secteurs principalement marchands

Hervé Bacheré*

En 2013, la valeur ajoutée des secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers s'élevé à 986 milliards d'euros, soit 52 % de la valeur ajoutée de l'ensemble de l'économie française. Les deux tiers de la valeur ajoutée sont concentrés sur 1 % des entreprises. Le taux de marge moyen est stable, les salaires augmentent de 2,5 % et les charges sociales seulement de 0,5 % sous l'effet de la mise en place du CICE.

Comme l'an passé, une entreprise sur deux a investi. Si c'est le cas pour presque toutes les plus grosses structures, seules trois unités sans salarié sur dix l'ont fait. Les montants investis par les petites entreprises sont faibles, en lien avec le niveau de leur activité. Pour la moitié des entreprises sans salarié ayant investi, le montant est inférieur à 2 700 euros. Pour la moitié de celles de 250 salariés ou plus, il est supérieur à 2 millions d'euros. Au total, l'investissement est concentré sur un nombre restreint d'entreprises : 1 %, à l'origine de 85 % du total.

Le chiffre d'affaires à l'exportation atteint 593 milliards d'euros, et seulement une entreprise sur 10 a exporté en 2013. L'essentiel des exportations est réalisé par un nombre encore plus réduit d'entreprises : 1 % des entreprises concentrent 97 % des exportations. La moitié sont sous le contrôle d'une firme multinationale.

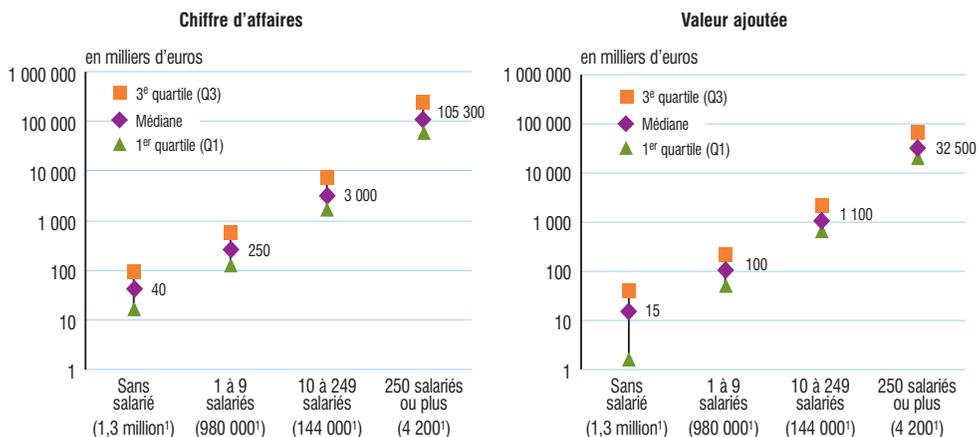
En 2013, les secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers comptent 3,4 millions d'entreprises pour un chiffre d'affaires hors taxes global de 3 700 milliards d'euros et une valeur ajoutée de 986 milliards d'euros, soit 52 % de la valeur ajoutée de l'ensemble de l'économie française. Sur ce champ, les 4 200 entreprises de 250 salariés ou plus représentent 45 % du chiffre d'affaires, 44 % de la valeur ajoutée, 46 % des investissements et 63 % des exportations. À l'opposé, les 3,3 millions d'entreprises de moins de 10 salariés comptent pour un cinquième du chiffre d'affaires et un quart de la valeur ajoutée. Ces petites entreprises comprennent notamment 1 million de micro-entrepreneurs et micro-entreprises¹ au sens fiscal qui ont un poids économique très faible : ils représentent 1,4 % du chiffre d'affaires des moins de 10 salariés. Les micro-entrepreneurs et les micro-entreprises au sens fiscal bénéficient de formalités comptables et fiscales simples (pas de bilan, ni de compte de résultat ni de liasse fiscale), les données statistiques disponibles sont donc moins détaillées que pour les autres entreprises, c'est pourquoi cette population n'est pas incluse dans les analyses par la suite.

En 2013, la moitié des 4 200 entreprises de 250 salariés ou plus ont un chiffre d'affaires supérieur à 105 millions d'euros. Cette valeur médiane est près de 40 fois supérieure à celle des entreprises de 10 à 249 salariés, 420 fois supérieure à celle des 1 à 9 salariés et 2 600 fois supérieure à celles n'ayant pas de salarié (*figure 1*). Cependant, en termes de disparités, les écarts de chiffre d'affaires mesurés par le rapport interquartile (3^e quartile/1^{er} quartile) sont du même ordre parmi les entreprises sans salarié et employeuses : ils se situent à 5 pour les sans salarié et à 4 pour les autres entreprises.

* Hervé Bacheré, Insee.

1. Entreprises ayant choisi les régimes fiscaux micro BIC (bénéfices industriels et commerciaux) ou micro BNC (bénéfices non commerciaux).

1. Dispersion du chiffre d'affaires et de la valeur ajoutée en 2013



1. Nombre d'entreprises.

Champ : France, unités légales et entreprises profilées des secteurs principalement marchands, hors micro-entrepreneurs et micro-entreprises au sens fiscal.

Lecture : en 2013, 50 % des entreprises sans salarié ont un chiffre d'affaires inférieur à 40 000 euros (médiane), 25 % un chiffre d'affaires inférieur à 17 000 euros (1^{er} quartile) et 25 % un chiffre d'affaires supérieur à 89 000 euros (3^e quartile).

Note : échelle logarithmique.

Source : Insee, Esane (Fare).

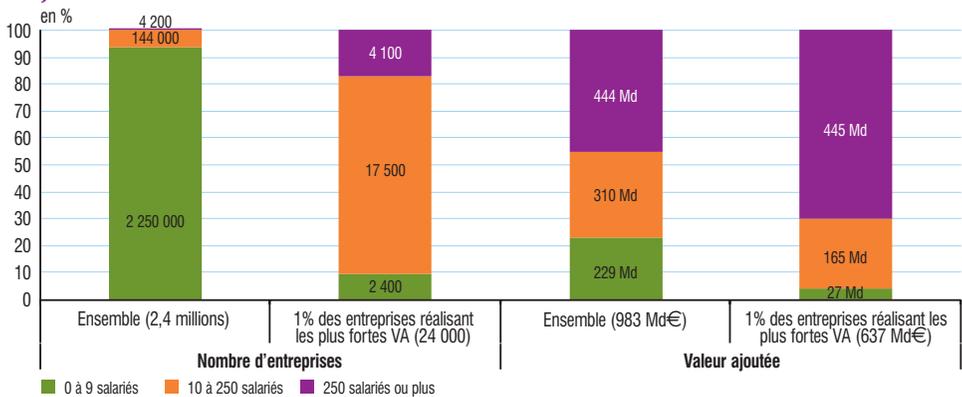
Valeur ajoutée médiane : 15 000 euros pour les entreprises sans salarié, 32 millions pour les 250 salariés ou plus

Pour la valeur ajoutée, les différences sur les montants médians en fonction de la taille des entreprises sont d'ampleur assez similaire. Par contre, elles sont nettement plus marquées sur le rapport interquartile : celui-ci est de 3 pour les grandes entreprises, 4 pour les 1 à 9 salariés et 25 pour les entreprises sans salarié. Cette plus grande dispersion s'explique par une forte hétérogénéité sur les plus petites entreprises : on y retrouve des artisans, des professions libérales, mais aussi des holdings, des SCI, des filiales de multinationales, etc. Un quart de ces entreprises sans salarié ne dégagent quasiment pas de valeur ajoutée. Avec une valeur ajoutée médiane à 15 000 euros, ce sont ainsi plus de 600 000 unités qui ne financent pas l'équivalent d'un Smic (coût annuel à temps plein charges patronales comprises : près de 20 000 euros). En comparaison, la moitié des entreprises de 250 salariés ou plus dégagent une valeur ajoutée supérieure à 32 millions d'euros.

1 % des entreprises concentrent deux tiers de la valeur ajoutée

La valeur ajoutée des entreprises principalement marchandes non agricoles et non financières est concentrée sur un nombre restreint d'entreprises du fait des faibles valeurs ajoutées réalisées par les 2,3 millions d'entreprises de moins de 10 salariés. Ainsi, en 2013, 1 % des entreprises ayant les plus fortes valeurs ajoutées rassemblent 65 % de valeur ajoutée, 55 % de l'emploi et 68 % de l'investissement (figure 2). On y retrouve la quasi-totalité des entreprises de 250 salariés ou plus qui cumulent 445 milliards d'euros de valeur ajoutée, mais aussi 17 500 entreprises de 10 à 249 salariés (165 milliards) et enfin 2 400 entreprises de moins de 10 salariés (27 milliards, dont 21 milliards pour celles faisant partie d'un groupe).

2. Répartition de l'ensemble des entreprises et des 1 % réalisant les plus fortes valeurs ajoutées en 2013



Champ : France, unités légales et entreprises profilées des secteurs principalement marchands, hors micro-entrepreneurs et micro-entreprises au sens fiscal. Lecture : parmi les 1 % des entreprises réalisant les plus fortes valeurs ajoutées, on comptabilise 2 400 entreprises de 0 à 9 salariés qui cumulent 27 milliards de valeur ajoutée.

Source : Insee, *Esane (Fare)*.

La valeur ajoutée augmente pour plus de la moitié des entreprises actives entre 2012 et 2013

En 2013, en valeur, le chiffre d'affaires des secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers est quasi stable par rapport à 2012 et la valeur ajoutée augmente de 0,6 % mais seulement du fait d'un effet prix : l'indice des prix de la valeur ajoutée croît de + 0,7 %. La valeur ajoutée des 2,2 millions d'entreprises actives à la fois en 2012 et en 2013 évolue plus favorablement : + 1,5 %. Par ailleurs, entre 2012 et 2013, 243 000 entreprises ont cessé leur activité ou se sont restructurées, impliquant une baisse de 18 milliards d'euros de valeur ajoutée, tandis que 239 000 entreprises créées en 2013 réalisent une valeur ajoutée de 9 milliards, soit au total une baisse de 9 milliards. Presque toutes les tranches de taille des entreprises sont concernées par cette baisse. Cependant, rapporté à la valeur ajoutée totale, l'effet pèse beaucoup plus pour les entreprises sans salarié que pour les plus grandes entreprises. Les 1 à 9 salariés sont les seules entreprises pour lesquelles les effets sur la valeur ajoutée entre créations et suppressions d'entreprises se neutralisent.

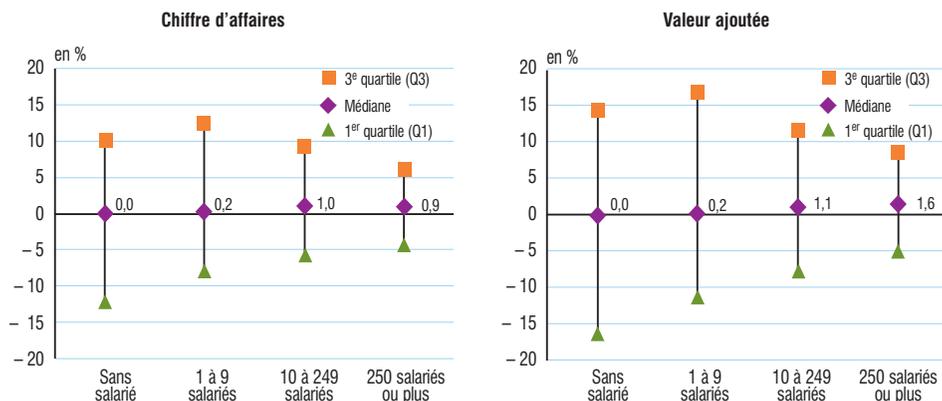
Entre 2012 et 2013, les plus grandes entreprises réalisent plus de croissance : la moitié de celles de 250 salariés ou plus augmentent leur valeur ajoutée de plus de 1,6 % (figure 3). L'évolution médiane est positive dans tous les secteurs pour les entreprises de 250 salariés ou plus et de 10 à 249 salariés, à l'exception de l'hébergement et restauration (- 0,4 %).

Pour la moitié des entreprises sans salarié, la valeur ajoutée stagne ou diminue, particulièrement pour celles du commerce (valeur médiane de - 2,3 %), de l'industrie (- 1,5 %), des services aux particuliers (- 1,3 %) et de l'hébergement et de la restauration (- 0,7 %). La valeur médiane est aussi négative pour les entreprises de 1 à 9 salariés de ces secteurs (entre - 0,2 % et - 0,7 %).

Le CICE : un effet positif sur le taux de marge

Le taux de marge rend compte de la part de la valeur ajoutée qui reste à disposition des entreprises, notamment pour rémunérer et renouveler le capital, une fois déduites les rémunérations salariales (y compris charges sociales), mais aussi pour rémunérer les non-salariés, tout particulièrement lorsqu'il s'agit d'entreprises individuelles.

3. Évolution en dispersion du chiffre d'affaires et de la valeur ajoutée entre 2012 et 2013



Champ : France, unités légales et entreprises profilées des secteurs principalement marchands, hors micro-entrepreneurs et micro-entreprises au sens fiscal.
 Lecture : en 2013, 50 % des entreprises de 10 à 249 salariés ont une évolution de leur valeur ajoutée de 1,1 % entre 2012 et 2013.
 Note : entreprises, avec un chiffre d'affaires ou une valeur ajoutée positifs, présentes sur les deux années selon leur taille en 2013.
 Source : Insee, *Ésane (Fare)*.

Entre 2012 et 2013, le taux de marge moyen est stable pour l'ensemble des secteurs principalement marchands hors agriculture et services financiers, alors qu'il était en recul entre 2011 et 2012 (-1,2 point) (*figure 4*). En 2013, sur les seules entreprises employeuses, les salaires augmentent de 2,5 % alors que les charges sociales n'augmentent que de 0,5 %. La mise en place du crédit d'impôt pour la compétitivité et l'emploi (CICE) a permis aux entreprises d'intégrer les exonérations de charges dans leur comptabilité dès 2013 (*encadré*). Ces exonérations devraient se répercuter sur le taux de marge, mais l'impact précis est complexe à évaluer. En effet, les entreprises comptabilisent ce dispositif dans les déclarations fiscales soit au niveau des charges, soit au niveau de l'impôt sur les sociétés ou ailleurs, sans que l'on puisse identifier de façon certaine leur choix. À titre indicatif, une baisse de 4 milliards des charges aurait un impact positif de 0,5 point sur le taux de marge. Selon la DGFIP, près de 11 % de la créance CICE concernant l'année 2013 revenait à des microentreprises, 31 % aux PME, 22,5 % aux ETI et 35,2 % aux grandes entreprises. Pour l'année 2014, la dépense de CICE portant sur l'exercice 2013 est évaluée à 9,8 Md€ pour les redevables fiscaux soumis à l'impôt sur les sociétés, soit 635 000 entreprises ou groupes fiscalement intégrés².

4. Taux de marge moyen des entreprises avec salariés

	Taux (en %)		Évolution (en point)	
	2013	2012/2011	2012/2011	2013/2012
Industrie	25,5	-1,1	-1,1	-0,1
Construction	13,0	-2,1	-2,1	0,8
Commerce	23,2	-1,9	-1,9	0,2
Transports et entreposage	22,8	-0,2	-0,2	0,5
Hébergement et restauration	18,4	-1,9	-1,9	0,4
Information et communication	32,4	-2,4	-2,4	-1,6
Immobilier	59,2	-0,6	-0,6	0,7
Service aux entreprises	12,8	-1,7	-1,7	0,7
Services aux particuliers	22,5	-1,3	-1,3	2,2
Ensemble	22,8	-1,5	-1,5	0,1

Champ : France, unités légales et entreprises profilées des secteurs principalement marchands, hors micro-entrepreneurs et micro-entreprises au sens fiscal.
 Source : Insee, *Ésane (Fare)*.

2. Source : DGFIP, à partir des données de comptabilité nationale.

L'impact comptable du CICE

À compter du 1^{er} janvier 2013, les salaires versés par les entreprises ouvrent droit à un crédit d'impôt pour la compétitivité et l'emploi, le CICE. L'assiette du CICE est constituée des rémunérations brutes soumises aux cotisations sociales versées au cours d'une année civile dans la limite de 2,5 fois le salaire minimum légal (Smic). Le taux du crédit d'impôt est de 4 % pour les rémunérations versées au titre de 2013 (première année d'application), et de 6 % pour celles versées au titre des années suivantes. Le CICE s'impute sur les sommes dues par les entreprises au titre de l'impôt sur les sociétés (IS) ou de l'impôt sur le revenu des personnes physiques (IRPP) pour les entreprises qui ne sont pas assujetties à l'IS. De manière générale, le CICE dû au titre d'une année donnée s'impute sur l'impôt dû au titre de la même année. Ainsi, le CICE calculé au titre des rémunérations versées en 2013 doit être imputé sur l'impôt dû au titre de l'exercice 2013. Si le CICE ne peut pas être utilisé intégralement (parce qu'il excède le montant dû au titre de l'IS ou de l'IRPP), il peut servir au paiement de l'impôt dû au cours des trois années suivantes. La fraction non imputée au terme des trois ans est remboursée à l'entreprise. Par exception, le remboursement immédiat et intégral de la créance peut être demandé par certaines entreprises (PME, entreprises nouvelles, jeunes entreprises innovantes, entreprises en difficulté). Compte tenu de ces caractéristiques, le CICE dû au titre de l'année 2013 est enregistré dans les comptes 2013 des entreprises, mais ne commence à jouer sur leur trésorerie qu'à partir du règlement du solde d'IS dû au titre de l'exercice 2013, soit en 2014. Dans les comptes des entreprises, il peut apparaître en déduction des charges de personnel, mais aussi en déduction de l'IS.

Source : *L'économie française*, coll. « Insee Références », édition 2015, p. 26.

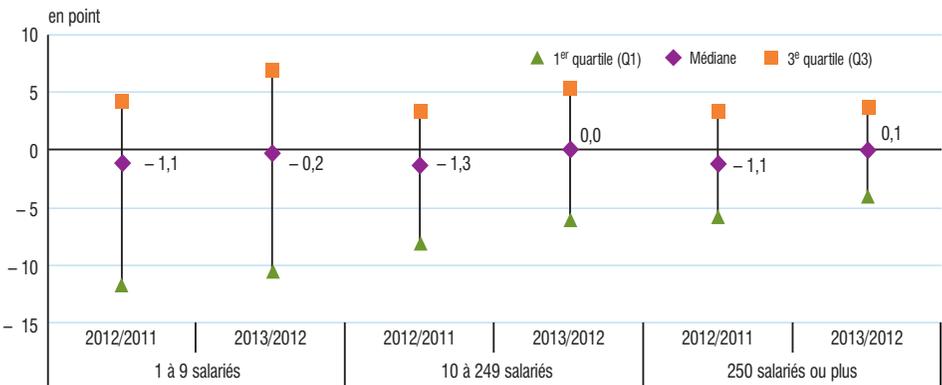
Le traitement du CICE en comptabilité nationale est très différent. Conformément aux dispositions du Système européen de comptes (SEC 2010) relatives aux crédits d'impôt, le CICE doit être enregistré en dépense en une seule fois, l'année où l'entreprise fait valoir sa créance sur l'État. En comptabilité nationale, le CICE ne vient donc en déduction ni des rémunérations salariales ni des impôts versés, mais est enregistré en subvention sur les rémunérations (D.391). En outre, le CICE dû au titre de l'année 2013 est enregistré en une fois en 2014, bien que l'impact du CICE sur les recettes budgétaires s'étale sur plusieurs années. Ce mode d'enregistrement du CICE induit donc un décalage temporel en termes d'impact sur le déficit de l'État, selon que l'on considère le solde d'exécution budgétaire ou le déficit en comptabilité nationale notifié à la Commission européenne : le CICE dû au titre de l'exercice 2013 pèse en totalité sur le déficit notifié pour l'année 2014, tandis que l'impact sur le solde d'exécution budgétaire est étalé sur plusieurs années à partir de 2014. En comptabilité nationale, le CICE accroît la dépense de subvention et pèse sur le déficit public à hauteur de 10,2 milliards d'euros en 2014 (soit 0,5 point de PIB), ce qui correspond au montant de la créance déclarée par les entreprises au fisc en 2014 au titre de l'exercice 2013. L'impact sur les recettes fiscales et le solde d'exécution budgétaire est moindre puisqu'il se limite aux montants imputés sur l'IS ou l'IRPP payé en 2014, ou bien directement remboursés en 2014 aux entreprises, soit environ 6 milliards d'euros. Le CICE étant enregistré en subvention sur les rémunérations (D.391) en comptabilité nationale, il est neutre sur la valeur ajoutée brute des entreprises et les rémunérations qu'elles versent. Il améliore en revanche leur excédent brut d'exploitation (EBE) et leur taux de marge.

En 2013, si le taux de marge moyen de l'ensemble des entreprises avec salariés est stable, il augmente dans les services aux particuliers (+ 2,2 points), la construction (+ 0,8 point), les transports et l'entreposage (+ 0,5 point) et l'hébergement et restauration (+ 0,4 point). En effet, avec des salaires en moyenne plus faibles, ces secteurs bénéficient de plus des effets du CICE. Plus de 80 % de leur masse salariale est éligible à ce nouveau dispositif. Cette proportion est nettement inférieure pour l'industrie (59 %) et pour l'information et communication (39 %), secteurs pour lesquels les salaires sont supérieurs à la moyenne. Au final, le taux de marge reste stable pour l'industrie (- 0,1 point) et est en net recul pour l'information et communication (- 1,6 point).

En 2012, la baisse de 1,5 point du taux de marge des entreprises avec salariés affectait tous les secteurs et dépassait les 2 points dans la construction et dans l'information et communication.

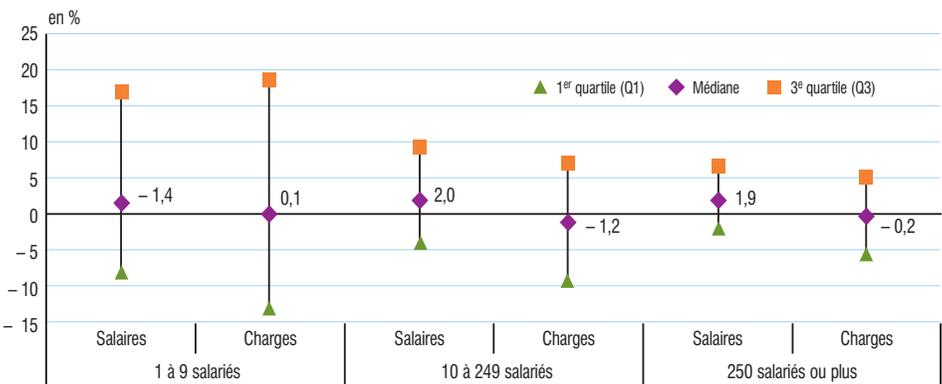
Entre 2012 et 2013, le taux de marge augmente pour une moitié des entreprises et recule pour l'autre moitié : les niveaux médians de l'évolution des taux de marge sont proches de 0 point, quelle que soit la tranche de taille de l'entreprise (figure 5). La situation s'est ainsi améliorée par rapport à 2012 où le niveau médian était en recul de plus de 1 point, quelle que soit la classe de taille. L'effet CICE est le plus visible pour les 10 à 249 salariés avec un recul de 1,2 % de l'évolution médiane de leurs charges entre 2012 et 2013 (figure 6). En comparaison, cette évolution est quasi nulle pour les 1 à 9 salariés et les 250 salariés ou plus (respectivement + 0,1 % et - 0,2 %).

5. Évolution du taux de marge entre 2012 et 2011 et entre 2013 et 2012



Champ : France, unités légales et entreprises profilées des secteurs principalement marchands, hors micro-entrepreneurs et micro-entreprises au sens fiscal.
 Lecture : le taux de marge de la moitié des entreprises de 1 à 9 salariés a baissé de plus de 1,1 point entre 2011 et 2012.
 Note : entreprises présentes sur les 2 années selon leur taille en 2013 pour l'évolution 2013/2012 et selon leur taille en 2012 pour l'évolution 2012/2011.
 Source : Insee, Esane (Fare).

6. Évolution des salaires et charges entre 2012 et 2013



Champ : France, unités légales et entreprises profilées des secteurs principalement marchands, hors micro-entrepreneurs et micro-entreprises au sens fiscal.
 Lecture : entre 2012 et 2013, les salaires ont augmenté de plus de 2 % dans la moitié des entreprises de 10 à 249 salariés.
 Note : entreprises présentes sur les 2 années selon leur taille en 2013.
 Source : Insee, Esane (Fare).

L'investissement en recul malgré un effet positif des créations d'entreprises

Une croissance faible et un taux de marge stable n'ont pas favorisé un redressement de l'investissement. L'investissement corporel brut hors apports des entreprises des secteurs marchands non agricoles et non financiers recule à nouveau en 2013, de - 1,8 % après - 2,7 % en 2012 ; il atteint 182 milliards d'euros (figure 7).

Les baisses de l'investissement de la production et distribution d'énergie (- 4,5 milliards), de la construction (- 1,3 milliard) et des activités de location et location-bail (- 1,2 milliard) pèsent lourdement sur l'évolution globale et ne sont pas compensées par les hausses de l'investissement dans l'entreposage (+ 1,7 milliard), les services de télécommunication (+ 0,8 milliard) ou les industries alimentaires (+ 0,7 milliard).

Le recul de l'investissement est plus marqué sur les entreprises actives à la fois en 2012 et en 2013 (- 4,0 %), notamment dans les plus petites entreprises : - 15,5 % pour les entreprises sans salarié et - 6,4 % pour les 1 à 9 salariés. Les 250 salariés ou plus représentent 46 % de l'investissement des pérennes, et leurs investissements reculent de - 2,2 %, surtout en raison de la baisse dans la production et distribution d'énergie. Seules les 10 à 249 salariés accroissent leurs investissements (+ 2,8 %) ; elles pèsent pour un quart de l'investissement des pérennes.

Contrairement aux effets sur la valeur ajoutée, la création et la disparition d'entreprises entre 2012 et 2013 ont des effets positifs sur le montant de l'investissement. Les 239 000 nouvelles entreprises en 2013 ont investi pour 6,7 milliards d'euros alors que les 243 000 entreprises présentes en 2012 mais disparues en 2013 n'avaient investi que 3 milliards d'euros en 2012. Le solde est ainsi largement positif malgré un nombre de créations inférieur à celui des disparitions. Deux effets se combinent : les nouvelles sont plus nombreuses à investir et elles investissent plus. Seulement 4 entreprises sur 10 disparues avaient investi en 2012 alors que, parmi les nouvelles, 6 sur 10 investissent en 2013. En outre, le montant moyen investi par les nouvelles est 1,4 fois plus élevé que celui des entreprises disparues ayant investi en 2012.

7. Investissement par secteur

	2012	2013	Évolution	
	(en Md€)	(en Md€)	(en Md€)	(en %)
Industrie	57,7	52,9	- 4,8	- 8,3
<i>dont : industrie manufacturière</i>	30,5	30,7	0,3	0,9
<i>dont : industries alimentaires</i>	4,6	5,3	0,7	16,0
<i>métallurgie</i>	4,5	4,5	0,0	0,0
<i>industrie chimique</i>	3,9	4,3	0,4	10,9
<i>matériels de transport</i>	4,5	4,5	0,0	0,0
<i>production et distribution d'énergie</i>	21,4	16,9	- 4,5	- 21,1
Construction	8,9	7,6	- 1,3	- 14,7
Commerce	17,9	17,4	- 0,5	- 2,8
<i>dont : commerce de détail</i>	8,8	9,1	0,3	2,9
<i>commerce de gros</i>	7,2	6,6	- 0,6	- 7,9
Transports et entreposage	21,4	23,6	2,2	10,3
<i>dont : entreposage et services auxiliaires des transports</i>	10,8	12,5	1,7	15,9
<i>transports terrestres et transports par conduites</i>	8,5	9,1	0,7	7,7
Hébergement et restauration	6,3	6,3	0,0	0,0
Information et communication	9,2	10,0	0,8	8,4
<i>dont : services de télécommunication</i>	6,7	7,5	0,8	12,5
Immobilier	36,7	37,1	0,5	1,3
Services aux entreprises	25,0	24,8	- 0,2	- 0,9
<i>dont : activité de location et location-bail</i>	15,2	14,0	- 1,2	- 7,6
Services aux particuliers	2,4	2,5	0,1	3,7
Ensemble	185,5	182,3	- 3,3	- 1,8

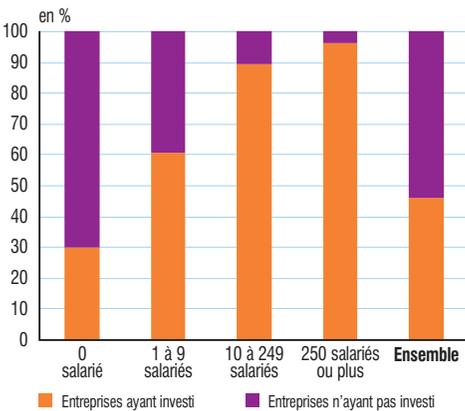
Champ : France, unités légales et entreprises profilées des secteurs principalement marchands, hors micro-entrepreneurs et micro-entreprises au sens fiscal.
Source : Insee, É sane (Fare).

1 % des entreprises concentrent 85 % de l'investissement

Globalement, en 2013, une entreprise sur deux a investi (figure 8). Les plus grosses structures investissent presque toutes. Investir est plus rare parmi les 1,3 million d'unités sans salarié : 30 %, même si les nouvelles petites entreprises y sont plus dynamiques (57 % ont investi en 2013). Ce comportement n'est pas spécifique à 2013. Ainsi, de 2009 à 2012, 43 % des sociétés n'employant aucun salarié n'ont jamais investi sur la période et 21 % ne l'ont fait qu'une seule fois. À l'opposé, 78 % des sociétés de 10 salariés ou plus ont investi chaque année. Si un entrepreneur individuel peut se permettre de n'investir que rarement après son installation, notamment sur certains métiers de services, cette situation n'est pas soutenable pour les plus grosses structures pour lesquelles les investissements sont une nécessité.

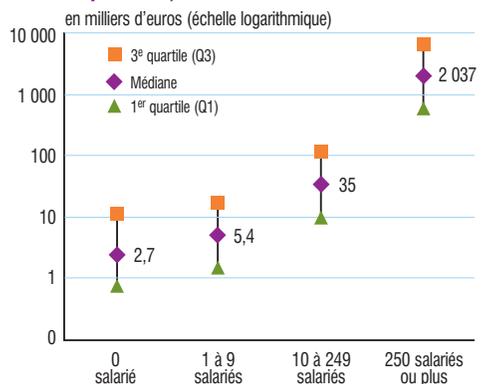
Sans surprise, les montants investis par les petites entreprises sont faibles, en lien avec le niveau de leur activité. Pour un quart des entreprises sans salarié, l'investissement est inférieur à 900 euros, et, pour une sur deux, il est inférieur à 2 700 euros (figure 9). Le montant médian investi par les entreprises de 1 à 9 salariés est deux fois supérieur à celui des unités sans salarié ; celui des unités de 10 à 249 salariés l'est près de treize fois plus. Il s'élève à plus de 2 millions d'euros pour les entreprises de 250 salariés ou plus.

8. Répartition des entreprises selon leur taille et leur investissement en 2013



Champ : France, entreprises profilées et unités légales des secteurs principalement marchands hors agriculture et services financiers. Hors micro-entrepreneurs et micro-entreprises au sens fiscal.
Source : Insee, É sane (Fare).

9. Dispersion de l'investissement des entreprises ayant investi en 2013



Champ : France, entreprises profilées et unités légales des secteurs principalement marchands hors agriculture et services financiers. Hors micro-entrepreneurs et micro-entreprises au sens fiscal.
Source : Insee, É sane (Fare).

Ainsi, en France, l'investissement est concentré sur un nombre relativement faible d'entreprises : 1 % d'entre elles, investissant chacune plus de 500 000 euros, sont à l'origine de 85 % du montant total de l'investissement des secteurs principalement marchands hors agriculture et services financiers. À l'opposé, 1,3 million d'entreprises n'investissent pas et 0,7 million investissent moins de 10 000 euros ; elles contribuent pour 1 % du total de l'investissement corporel brut hors apports.

1 % des entreprises concentrent 97 % des exportations

Le chiffre d'affaires à l'exportation de l'ensemble des entreprises du champ atteint 593 milliards d'euros en 2013, en recul de 0,6 % en valeur entre 2012 et 2013. L'industrie

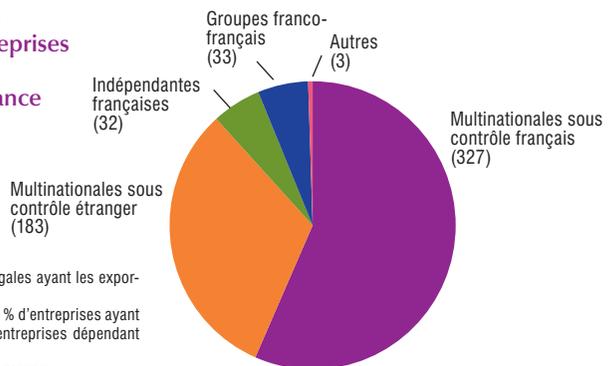
(341 milliards) et le commerce (132 milliards) concentrent 80 % de ces exportations : l'industrie se maintient entre 2012 et 2013 mais le commerce est en retrait (- 0,9 %).

Si près d'une entreprise sur deux a investi en 2013, elles sont beaucoup moins nombreuses à exporter. Sur une population de 2,4 millions d'entreprises hors micro-entreprises et micro-entrepreneurs, seules 9 % ont exporté, soit un peu moins qu'en 2012. De plus, 1% des entreprises ayant le plus exporté concentrent 97 % des exportations, et une part importante des entreprises exportatrices exportent peu.

Les exportations représentent 16 % du chiffre d'affaires de l'ensemble des entreprises, mais 28 % pour celles qui exportent effectivement. Ce taux d'exportation est plus élevé dans les transports et l'entreposage et l'industrie, de l'ordre de 40 %. Il est plus faible dans le commerce bien que ce secteur soit le deuxième secteur exportateur : 87 % des exportations du commerce sont portées par le commerce de gros dont le taux d'exportation des exportatrices est de 18 % ; de plus, les taux d'exportation sont très faibles dans le commerce de détail (6 %) et le commerce et la réparation d'automobiles et de motocycles (8 %).

La moitié des 24 000 d'entreprises ayant les exportations les plus importantes sont sous le contrôle d'une firme multinationale : 5 800 sont sous contrôle d'une multinationale étrangère, 6 200 sous contrôle d'une multinationale française, et cumulent respectivement 32 % et 57 % des exportations de ces entreprises fortement exportatrices (figure 10). 5 100 autres sont sous contrôle d'un groupe franco-français. Enfin, 6 600 sont indépendantes et réalisent 32 milliards d'euros d'exportations, soit presque autant que les groupes franco-français.

10. Répartition du chiffre d'affaires à l'exportation pour les 1 % d'entreprises ayant les exportations les plus importantes selon leur appartenance à un groupe en 2013



Champ : France, 1 % des entreprises profilées ou unités légales ayant les exportations les plus importantes.

Lecture : 327 Md€ du chiffre d'affaires à l'exportation des 1 % d'entreprises ayant les exportations les plus importantes est réalisé par des entreprises dépendant d'une multinationale sous contrôle français.

Note : répartition selon l'appartenance des entreprises à un groupe.

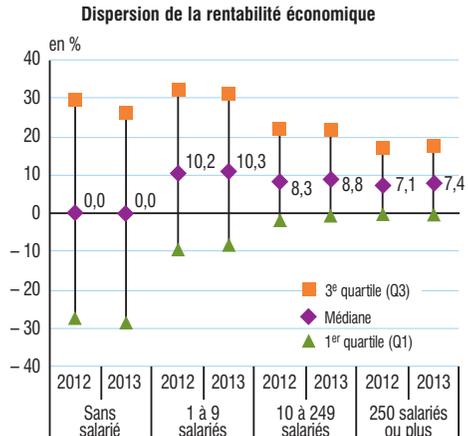
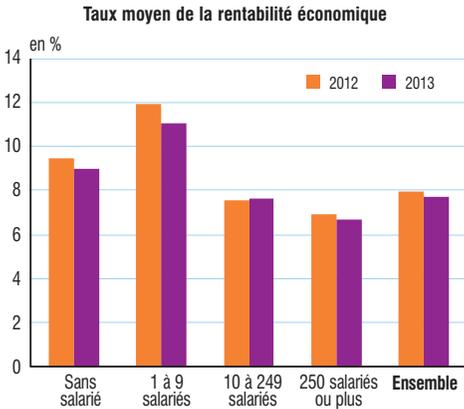
Source : Insee, Esane, Fare, Lifi.

Des ratios financiers en retrait

En 2013, la rentabilité économique, rapport de l'excédent brut d'exploitation (EBE) aux immobilisations corporelles et incorporelles, se situe à 8,0 %, en baisse de 0,3 point (figure 11). L'EBE croît faiblement (+ 0,5 %), alors que les immobilisations augmentent plus rapidement (+ 4,0 %). La plupart des secteurs ont une évolution entre - 0,3 et + 0,1 point, à l'exception de l'information et communication qui recule de 2,9 points sous le double effet d'une baisse de l'EBE et d'une croissance des immobilisations, alors que la rentabilité économique des services aux particuliers augmente de 1,3 point en raison d'une hausse importante de l'EBE.

Sur l'ensemble du champ, le taux moyen de la rentabilité économique évolue comme la médiane. La distinction selon les classes de taille donne une image plus positive. Le principal écart se situe pour les 1 à 9 salariés : le taux moyen baisse de - 0,9 point alors que la médiane est stable.

11. Rentabilité économique en 2012 et 2013

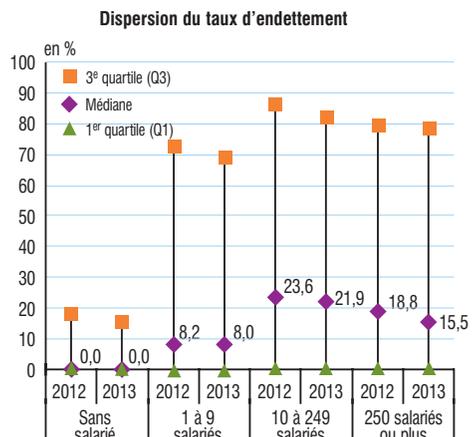
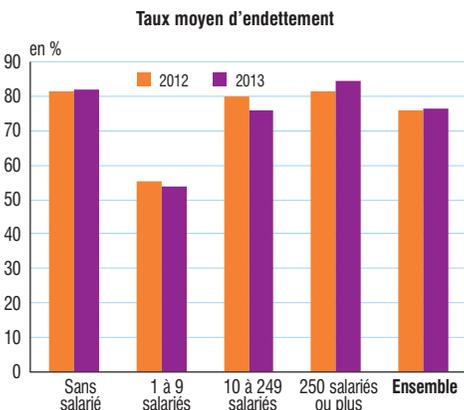


Champ : France, unités légales et entreprises profilées des secteurs principalement marchands, hors micro-entrepreneurs et micro-entreprises au sens fiscal.
Source : Insee, *Ésane (Fare)*.

La dégradation de la rentabilité économique s'accompagne d'un recul du taux d'autofinancement (rapport de la capacité d'autofinancement aux investissements corporels bruts hors apports) de 6 points en moyenne. La capacité d'autofinancement recule plus vite que l'investissement et pèse sur le taux des 250 salariés ou plus et des entreprises sans salarié (respectivement - 8 et - 7 points). Le taux d'autofinancement reste stable pour les 1 à 9 salariés mais masque en réalité de forts reculs de l'investissement et de la capacité d'autofinancement, de l'ordre de 11 %.

Globalement, la contraction de l'autofinancement n'a qu'un effet modeste sur le taux moyen d'endettement financier (dettes financières / fonds propres), qui croit de 0,3 point (*figure 12*). Les dettes financières augmentent peu (+ 0,6 %) mais plus vite que les fonds propres (+ 0,2 %).

12. Taux d'endettement en 2012 et 2013



Champ : France, unités légales et entreprises profilées des secteurs principalement marchands, hors micro-entrepreneurs et micro-entreprises au sens fiscal.
Source : Insee, *Ésane (Fare)*.

Les entreprises sans salarié et celles de 250 salariés ou plus ont un taux d'autofinancement en net retrait et leur taux d'endettement moyen s'accroît (respectivement + 0,8 et + 3,2 points). Le taux d'autofinancement des entreprises de 1 à 9 salariés baisse un peu et leur taux d'endettement recule. Enfin, pour les 10 à 249 salariés, le taux d'autofinancement augmente et leur taux d'endettement recule aussi. ■

Dossiers



Avec la définition économique des entreprises, une meilleure vision du tissu productif

Jean-Marc Béguin, Vincent Hecquet*

Dans les statistiques, l'entreprise a longtemps été associée à sa définition purement juridique, à savoir l'« unité légale ». La mise en place d'une définition économique améliore la vision du tissu productif. Les liens de groupes sont ainsi pris en compte. De même, au sein des groupes les plus complexes et les plus diversifiés, plusieurs entreprises dotées d'une certaine autonomie de décision peuvent désormais être identifiées.

Sur les trois millions d'entreprises en France, 95 % sont des microentreprises qui emploient 20 % des salariés. Par ailleurs, 222 grandes entreprises (GE) emploient 25 % des salariés. On compte également 136 000 PME non microentreprises et 4 900 entreprises de taille intermédiaire (ETI) employant respectivement 29 % et 26 % des salariés. Le tissu productif est bien plus concentré que ce que l'approche par les unités légales tendait à montrer. Alors que les unités légales de moins de 250 salariés réalisent 41 % des exportations, cette part chute à 16 % si l'on exclut les filiales de groupes de catégorie ETI ou GE. Cette nouvelle vision a aussi pour conséquence de réaffecter aux entreprises industrielles leurs filiales tertiaires, ce qui accroît le poids de l'industrie dans l'économie. Ainsi, les répartitions sectorielles de l'emploi, de la valeur ajoutée, des exportations et plus encore celle des moyens de production s'en trouvent modifiées au profit de l'industrie. Dans l'industrie manufacturière, le total du bilan par salarié est multiplié par près de trois par rapport à ce qu'il était en termes d'unité légale. La part du chiffre d'affaires à l'export de l'industrie manufacturière s'élève de quatre points, la productivité du travail est accrue, et le taux de marge progresse légèrement.

L'entreprise a longtemps été définie en France sur un plan purement juridique. Dans les statistiques comme vis-à-vis du droit, l'entreprise était de fait associée à sa personnalité juridique, l'« unité légale » (identifiée par son numéro Siren), à savoir un entrepreneur individuel ou une société exerçant une fonction de production.

La loi de Modernisation de l'économie (LME) de 2008 et son décret n° 2008-1354 du 18 décembre 2008 ont donné pour la première fois une définition économique de l'entreprise, en reprenant les termes du règlement européen 696/93 du Conseil des communautés européennes adopté en 1993 et en s'appuyant sur les recommandations émises par le Conseil national de l'information statistique (Cnis). L'entreprise y est définie comme « la plus petite combinaison d'unités légales qui constitue une unité organisationnelle de production de biens et services jouissant d'une certaine autonomie de décision, notamment pour l'affectation de ses ressources courantes ». Cette nouvelle définition permet de mieux appréhender l'organisation en **groupe**.

* Jean-Marc Béguin, Vincent Hecquet, Insee.

En effet, l'assimilation de l'entreprise à l'unité légale rendait mal compte de la réalité des sociétés détenues par les groupes, celles-ci pouvant avoir une autonomie de décision limitée voire inexistante. Des sociétés filiales de groupes étaient ainsi à tort qualifiées d'entreprises alors qu'elles sont en fait constituées pour des objectifs de pure gestion, en complémentarité uniquement avec le reste du groupe, certaines d'entre elles n'ayant pas de salarié, ou pas d'immobilisation, voire ni l'un ni l'autre. Tel est le cas, par exemple, des sociétés dépendant de groupes ayant pour seule raison d'être de facturer les ventes, sur le marché intérieur ou à l'exportation.

L'application de ce décret par l'Insee a d'abord reposé sur une double approximation. Chaque groupe, quelle que soit sa taille, était assimilé à une seule entreprise. Or certains conglomérats diversifiés sont constitués de plusieurs branches autonomes dans leur gestion courante, exerçant des activités différentes, parfois cotées en bourse séparément, et qui devraient donc être considérées comme autant d'entreprises. De plus, dans la mise en œuvre du décret, pour chaque groupe, les variables comptables étaient simplement sommées sur la totalité des filiales et non consolidées. Ceci ne pose pas de problème pour des variables dites « additives », comme la valeur ajoutée ou les effectifs, dont la somme ne génère pas de double compte. Toutefois, ce n'est pas le cas pour d'autres variables, comme le chiffre d'affaires, dont l'addition pour les sociétés d'un groupe génère des doubles comptes en raisons de flux intra-groupe. Il en va ainsi, par exemple, d'un groupe industriel dans lequel une société de production facture ses produits à une autre société de commerce de gros interne au groupe, celle-ci les commercialisant ensuite auprès des détaillants.

Dans une optique de mise en œuvre plus poussée du décret, le « profilage » consiste à identifier, parmi les groupes, la ou les entreprise(s) pertinente(s) au sens du décret de 2008 ainsi qu'à reconstituer leurs comptes consolidés. Dans l'exemple précédent, à travers le profilage, la société de commerce de gros, dépourvue d'autonomie de décision, sera associée à la société de production pour former une seule entreprise. Une fois ces deux sociétés rassemblées en une seule entité, les facturations entre elles, purement internes au groupe et non tournées vers le marché, seront éliminées par consolidation.

La présente étude vise à fournir la vision de notre tissu productif à travers la prise en compte de cette nouvelle notion économique de l'entreprise. Il s'agit encore d'une estimation puisque actuellement l'Insee n'a pas entièrement mis en œuvre cette nouvelle définition (*encadré 1*). Cependant, l'Insee a développé un algorithme de profilage automatique, qui sera affiné par la suite, mais dont le principe est utilisé dans cette étude. Pour les grands groupes, cet algorithme permet d'identifier une ou plusieurs entreprise(s) dotée(s) d'« *une certaine autonomie de décision* » sur la base de la répartition de leurs effectifs dans leurs diverses activités tournées vers le marché. En revanche, pour les groupes petits ou moyens ou de taille intermédiaire, le choix a été fait de continuer à traiter chaque groupe comme une seule entreprise. En effet, même lorsqu'ils exercent des activités diverses, ces groupes se présentent eux-mêmes comme constituant une seule entreprise : ils restent gérés de façon centralisée, et lorsqu'ils sont cotés, ils le sont sur l'ensemble de leur périmètre¹. Le chiffre d'affaires de toutes les entreprises, quelle que soit leur taille, est en outre consolidé en neutralisant le chiffre d'affaires des **activités auxiliaires**, permettant une meilleure approche de leur poids économique.

Cette nouvelle approche économique de l'entreprise est mise en œuvre dans l'ensemble des instituts nationaux statistiques européens et de tels algorithmes de profilage sont actuellement développés par plusieurs d'entre eux, dans le cadre de groupes de travail mis en place par Eurostat, l'office statistique de l'Union européenne. Cette étude porte sur l'année 2011 puisqu'il s'agissait, au moment de la rédaction de cette étude, de l'année la plus récente pour laquelle les liens de contrôle constituant les groupes étaient disponibles pour l'ensemble des unités légales de l'économie, mais les constats structurels décrits sont très stables.

1. Sauf exceptions éventuelles à examiner individuellement.

De la définition juridique à la définition économique de l'entreprise : mise en œuvre dans les statistiques

Le tissu productif avait été jusqu'à présent étudié selon deux approches différentes :

- la première (notée H1 par la suite) repose sur la définition juridique de l'entreprise identifiant l'unité légale à l'entreprise ;
- une deuxième (notée H2) qui repose sur une double approximation. Dans cette approche, chaque groupe, quelles que soient sa taille et la diversité de ses activités, est assimilé à une seule entreprise. De plus, les trois variables servant à construire les catégories d'entreprise - l'effectif employé, le chiffre d'affaires et le total du bilan - sont simplement sommées et non consolidées. Le chiffre d'affaires et le total du bilan n'étant pas des variables additives, leur sommation à l'intérieur des groupes conduit donc à des doubles comptes.

Un algorithme automatique de profilage des groupes

Dans cette étude, sont présentés les résultats issus d'une nouvelle approche affinant H2, grâce à un algorithme de profilage automatique des groupes construit selon les principes suivants.

Au sein des groupes, des **activités auxiliaires**, activités de support d'un groupe, sont définies à partir d'une liste d'activités de différents niveaux de la nomenclature. Ces activités auxiliaires sont identifiées à partir d'une liste définie *a priori* et faisant l'objet d'un consensus européen puisque la démarche de profilage est une démarche de la statistique européenne (par exemple, le commerce de gros). Toutefois, un point important est que le caractère auxiliaire de ces activités est également déterminé par rapport à leur fréquence parmi les 500 plus grands groupes de France. Si pour un groupe, une activité de la liste est davantage représentée dans la part d'emploi au sein du groupe qu'en moyenne pour ces 500 groupes, elle sera considérée non comme auxiliaire mais bien orientée vers le marché. Ainsi, une unité légale de commerce de gros n'apparaîtra pas comme auxiliaire dans un groupe de commerce de gros.

Ensuite, au sein de chaque groupe, l'algorithme permet d'identifier le nombre d'entreprise(s) (une ou plusieurs) qu'il va retenir *in fine*. Cette

répartition est appréciée réellement hors des activités auxiliaires précédemment définies.

Les activités auxiliaires mises de côté, on ne crée une entreprise au sein d'un groupe que si elle correspond à une activité représentant un poids suffisant en termes d'emploi au sein du groupe.

Appliqué à l'ensemble des groupes, quelle que soit leur taille, cet algorithme (noté H4) conduirait aux résultats suivants. Les grands groupes de 10 000 salariés ou plus en France seraient très majoritairement « pluri-entreprises » (52 cas sur 82). C'est le cas d'un peu moins de la moitié des grands groupes de moins de 10 000 salariés (63 cas sur 131), de 31 % des groupes de taille intermédiaire et de 17 % de ceux de taille petite ou moyenne. Au total, vu le nombre élevé de petits groupes, 81 % des groupes seraient formés d'une seule entreprise.

Le choix de considérer *a priori* chaque groupe petit, moyen ou de taille intermédiaire comme une seule entreprise

Dans cet article, l'algorithme de découpage des groupes en une seule ou plusieurs entreprises n'est appliqué qu'aux seuls grands groupes. Ainsi, chaque groupe petit ou moyen ou de taille intermédiaire reste assimilé à une seule entreprise. Cette approche (H3), dont les résultats sont présentés dans l'article, a été retenue pour plusieurs raisons.

L'algorithme repose sur la distribution de l'emploi au sein des activités orientées vers le marché. Dans les grands groupes, des activités diverses sont produites par des entreprises « dotées d'une certaine autonomie de décision pour l'affectation des ressources courantes ». Les différents segments de production ont généralement des structures distinctes de management ou de gouvernance. Ils sont mis en œuvre par des chaînes de production distinctes, dont la performance est suivie à travers des éléments comptables différenciés, généralement pour le compte de résultats et aussi parfois pour des éléments de bilan. Dans certains conglomérats diversifiés, ces entreprises sont parfois cotées indépendamment les unes des autres. Si certains grands groupes ne forment ainsi qu'une seule entreprise, il est donc justifié que d'autres groupes en forment plusieurs « dotées d'une

Encadré 1 (suite)

certaine autonomie de décision dans la gestion de leurs ressources courantes ».

En revanche, dans les groupes petits ou moyens ou de taille intermédiaire, la diversité des activités est beaucoup moins fréquente. De plus, lorsqu'elle existe, le management reste le plus souvent centralisé. Les groupes de taille intermédiaire diversifiés sont généralement gérés sur l'ensemble de leurs activités. Par exemple, certains groupes du luxe de taille intermédiaire sont fortement diversifiés (joaillerie, textile, maroquinerie, parfums), mais ont toutefois une direction unique (parfois familiale). Ils sont cotés sur l'ensemble de leurs activités, et fortement identifiés à une marque. C'est le cas également d'autres groupes de taille intermédiaire moins connus du grand public car orientés vers le *business to business*.

Ces différences dans la mise en œuvre de l'algorithme selon la taille des groupes sont justifiées par des effets de seuil relativement intuitifs. Prenons l'exemple d'un grand conglomérat diversifié qui réaliserait deux activités différentes. Celles-ci peuvent être considérées comme des entreprises distinctes, l'actualité donnant de nombreux exemples où l'une d'entre elles fait l'objet d'une scission ou est cédée à un autre grand groupe. Une telle entreprise continue donc d'exister en elle-même. En revanche, dans un groupe plus petit, l'abandon d'une des activités ne remettrait pas en cause l'unicité de l'entreprise. Ceci est illustré *a fortiori* par le cas des groupes petits ou moyens ou de taille microentreprises qui exercent des activités distinctes (par exemple conseil et informatique, boulangerie et confiserie, etc.).

Une fois opéré le découpage éventuel des grands groupes et la consolidation du chiffre d'affaires, la catégorie est recalculée. Par rapport à la double approximation (H2), la nouvelle approche (H3) introduit deux améliorations :

- un grand groupe profilé peut donner naissance à plusieurs entreprises de toutes tailles ;
- le chiffre d'affaires est désormais consolidé, ce qui peut générer des reclassements entre les catégories.

Les trois approches de profilage automatique (H2, H3 et H4) donnent des ordres de grandeur assez proches, mais très éloignées en revanche de la première approche (H1) assimilant l'entreprise à l'unité légale (*figure*). En effet, le changement essentiel réside dans la prise en compte des liens de contrôle entre unités légales qui, en groupes comme en entreprises, révèle l'extrême concentration du tissu productif. Par rapport à la double approximation (H2), les approches H3

et H4 renforcent légèrement le nombre d'entreprises dans la catégorie des ETI (de 4 800 selon H2 à 4 900 selon l'approche H3 retenue). En effet, avec la possibilité d'un découpage des grands groupes en plusieurs entreprises et les nouvelles hypothèses de consolidation et non plus de simple sommation, une partie des entreprises issues des grands groupes passe en dessous du seuil de la catégorie la plus grande.

L'objectif d'un profilage fin, différencié selon la taille des groupes, par face-à-face, enquêtes ou algorithme

Les résultats présentés ici sont cependant provisoires et ne constituent qu'une estimation provisoire par rapport à la stratégie de profilage qui est progressivement mise en œuvre par l'Insee.

En effet, tout d'abord, ces résultats seront affinés par plusieurs travaux. D'une part, le nombre de petits groupes sera fortement revu à la hausse avec la prise en compte de l'information exhaustive sur les liens de groupes figurant dans les liasses fiscales, et non plus de l'enquête à seuil Lifi. D'autre part, l'algorithme pourra être perfectionné pour la définition des unités auxiliaires et la consolidation du chiffre d'affaires. Enfin, des travaux pourront être menés pour consolider également le total de bilan.

Ensuite, et surtout, la stratégie de profilage mise en œuvre par l'Insee repose non sur l'application systématique de cet algorithme de découpage, mais sur le traitement différencié de trois ensembles de groupes.

Une soixantaine des plus grands groupes présents en France seront profilés en face-à-face, avec une réunion annuelle entre profileurs et interlocuteurs des groupes. C'est à travers ce dialogue que les profileurs de l'Insee identifient au sein des groupes une ou plusieurs entreprise(s) et construisent des comptes consolidés correspondant à l'activité en France de ces entreprises. En 2015, le processus est achevé pour 109 entreprises profilées au sein de 44 des plus grands groupes sous contrôle français ou étranger présents en France. Pour 105 de ces entreprises, une comparaison entre les résultats en entreprises profilées et en unités légales est présentée dans le dossier « De nouvelles données issues du profilage des groupes : une part accrue de l'industrie, une meilleure efficacité productive, mais une capacité à financer l'investissement et un bilan plus dégradé » de cet ouvrage.

Encadré 1 (suite)

Les groupes petits (de moins de 250 salariés) ou simples (c'est-à-dire contenant au plus deux unités légales) seront assimilés à une seule entreprise et seront consolidés par algorithme simple (H4) (plus de 80 000 groupes sont concernés).

Les autres groupes, au nombre d'environ 5 000, de taille ou de complexité intermédiaire entre les

deux ensembles précédents feront l'objet d'un profilage dit « semi-automatique ». Ils seront, dans une première étape, traités automatiquement mais les informations pourront être collectées ultérieurement par enquête, comme la décomposition éventuelle de chacun de ces groupes en une seule ou plusieurs entreprises et les flux entre sociétés.

Nombre d'entreprises par taille ou catégorie selon les différentes approches

	H1 : Unités légales (UL)	H2 : entreprises avec la double approximation ¹	H3 : profilage selon l'algorithme retenu ²	H4 : hypothèse d'un découpage systématique de tous les groupes ³
GE ou UL de 5 000 salariés ou plus	107	214	222	222
ETI ou UL de 250 à 5 000 salariés	4 487	4 794	4 917	5 066
PME ou UL de 10 à 249 salariés	160 382	136 068	136 059	140 316
Micros ou UL de 0 à 9 salariés	3 072 514	2 951 600	2 951 699	2 956 374
Ensemble	3 237 490	3 092 676	3 092 897	3 101 978
Effectif EQTP	12 581 897	12 581 897	12 581 897	12 581 897
Chiffre d'affaires (en millions d'euros)	3 763,1	3 763,1	3 456,9	3 456,9
VA (en millions d'euros)	1 035,6	1 035,6	1 035,6	1 035,6

1. Entreprises actuelles : unités légales indépendantes/groupes, pas de consolidation du chiffre d'affaires.

2. Entreprises de l'algorithme (profilage automatique des seuls grands groupes et consolidation du chiffre d'affaires de tous les groupes).

3. Entreprises de l'algorithme (profilage automatique et consolidation du chiffre d'affaires de tous les groupes). Approche non retenue.

Champ : France, activités marchandes des secteurs non agricoles et non financiers.

Source : Insee, Clap, É sane, Lifi 2011.

Des microentreprises aux grandes entreprises, la dualité du tissu productif

Dans le décret du 18 décembre 2008, en plus d'une définition économique de l'entreprise, sont définies quatre **catégories d'entreprise** sur la base du nombre de salariés, du chiffre d'affaires et du total du bilan. Cette représentation « en entreprises » met en évidence l'extrême dualité du tissu productif. En 2011, l'ensemble des secteurs marchands non agricoles et non financiers compte 3,1 millions d'entreprises (*figure 1*), dont 95 % de **microentreprises (MIC)** employant 2,5 millions de salariés en équivalents temps plein (EQTP). Ces microentreprises, qui rassemblent seulement 20 % de l'emploi total des entreprises du champ, réalisent 16 % du chiffre d'affaires et 21 % de la valeur ajoutée totale. À l'opposé, 222 **grandes entreprises (GE)** emploient 3,1 millions de salariés, soit 25 % du total, réalisent 31 % du chiffre d'affaires et 30 % de la valeur ajoutée. Par-delà cette dualité, se dessine une partition assez équilibrée : 136 000 **PME** non microentreprises et 4 900 **entreprises de taille intermédiaire (ETI)** emploient respectivement 29 % et 26 % des salariés. Elles réalisent 22 % et 31 % du chiffre d'affaires, et 23 % et 26 % de la valeur ajoutée.

Quatre catégories d'entreprise fort contrastées

Entre les quatre catégories d'entreprise, les activités exercées, les moyens engagés, le rôle et l'organisation des groupes en sociétés, comme le déploiement international sont fort contrastés, attestant de la pertinence de ces catégories et de leur capacité à éclairer différents enjeux du tissu productif.

Les deux tiers des microentreprises n'ont aucun salarié et 16 % n'en ont qu'un (qui peut être le gérant). Les microentreprises comptent 70 % de leurs salariés dans les activités tertiaires contre 62 % pour les trois autres catégories (*figure 2*). Elles comptent aussi 19 % de leurs salariés dans la construction (contre 9 % pour les autres entreprises). Les grandes problématiques propres aux microentreprises sont celles qui se posent pour l'entreprenariat individuel : création d'entreprise, statut de non-salarié, artisanat, professions libérales.

Les PME non microentreprises comptent en moyenne une trentaine de salariés. Les activités qu'elles exercent sont plus diversifiées que celles des entreprises des autres catégories. L'orientation sectorielle des PME non microentreprises est ainsi la plus proche de la moyenne. Seule la construction y apparaît nettement surreprésentée, avec 14 % des effectifs contre 9 % pour les autres catégories. Les groupes petits ou moyens n'ont que trois unités légales en moyenne et un peu plus de la moitié n'en ont que deux. Pour les groupes de cette taille, l'organisation juridique reflète avant tout des montages liés à la gouvernance ou à des problèmes de transmission d'entreprise, associant par exemple une société exerçant une fonction de production avec une *holding* portant les intérêts des différents associés de l'entreprise. Leur déploiement international est quasi inexistant : seules 3 % des PME implantées en France sont des filiales de groupes étrangers et seules 1 % des PME sont des groupes sous contrôle français avec des filiales à l'étranger. Pour ces PME non microentreprises, se posent plus spécifiquement les questions relatives à la croissance et à l'environnement des entreprises : leviers et freins du développement de l'entreprise, accès aux financements, sous-traitance, délais de paiement.

1. Entreprises en 2011 selon la catégorie

en milliards d'euros sauf Nombre et Effectif

	GE	ETI	PME hors MIC	MIC	Ensemble
Nombre d'entreprises	222	4 917	136 059	2 951 699	3 092 897
Unités légales hors groupes	s	391	101 157	2 941 105	3 042 653
Groupes français	168	3 223	30 145	8 776	42 312
Sous contrôle d'un groupe étranger	54	1 303	4 757	1 818	7 932
Effectif salarié en EQTP	3 133 362	3 313 635	3 633 147	2 501 754	12 581 897
Unités légales hors groupes	s	164 262	1 989 909	2 454 826	4 608 997
Groupes français	2 722 455	2 151 396	1 420 682	39 734	6 334 267
Sous contrôle d'un groupe étranger	410 906	997 977	222 556	7 194	1 638 633
Nombre d'unités légales situées en France	26 207	74 544	218 924	2 964 740	3 284 415
Unités légales hors groupes	s	391	101 157	2 941 105	3 042 653
Groupes français	24 412	62 088	109 061	21 319	216 880
Sous contrôle d'un groupe étranger	1 795	12 065	8 706	2 316	24 882
Valeur ajoutée hors taxes	310,6	268,9	235,6	220,4	1 035,6
Unités légales hors groupes	s	10,6	122,9	216,8	350,3
Groupes français	253,2	161,6	93,3	2,8	510,9
Sous contrôle d'un groupe étranger	57,4	96,7	19,4	0,7	174,3
Excédent brut d'exploitation	78,0	67,4	47,7	75,7	268,8
Unités légales hors groupes	s	3,2	25,7	75,2	104,2
Groupes français	69,9	39,3	18,4	0,4	127,9
Sous contrôle d'un groupe étranger	8,2	24,9	3,5	0,1	36,7
Salaires bruts	133,6	127,3	127,6	91,4	479,8
Unités légales hors groupes	s	4,8	67,4	89,3	161,5
Groupes français	109,9	78,4	49,9	1,7	239,9
Sous contrôle d'un groupe étranger	23,7	44,1	10,2	0,4	78,4
Total de bilan	3 536,9	1 960,3	774,7	594,7	6 866,6
Unités légales hors groupes	s	81,0	309,1	554,1	944,3
Groupes français	3 274,4	1 250,5	380,5	34,3	4 939,7
Sous contrôle d'un groupe étranger	262,5	628,7	85,1	6,2	982,6
Chiffre d'affaires	1 056,9	1 074,0	774,8	551,2	3 456,9
Unités légales hors groupes	s	58,4	370,5	539,0	967,9
Groupes français	864,9	606,8	326,3	8,8	1 806,8
Sous contrôle d'un groupe étranger	192,0	408,8	78,0	3,4	682,2
Chiffre d'affaires exporté	272,9	238,7	77,2	18,2	606,9
Unités légales hors groupes	s	4,8	27,6	16,9	49,3
Groupes français	231,7	104,8	29,9	0,5	366,9
Sous contrôle d'un groupe étranger	41,2	129,0	19,7	0,8	190,7

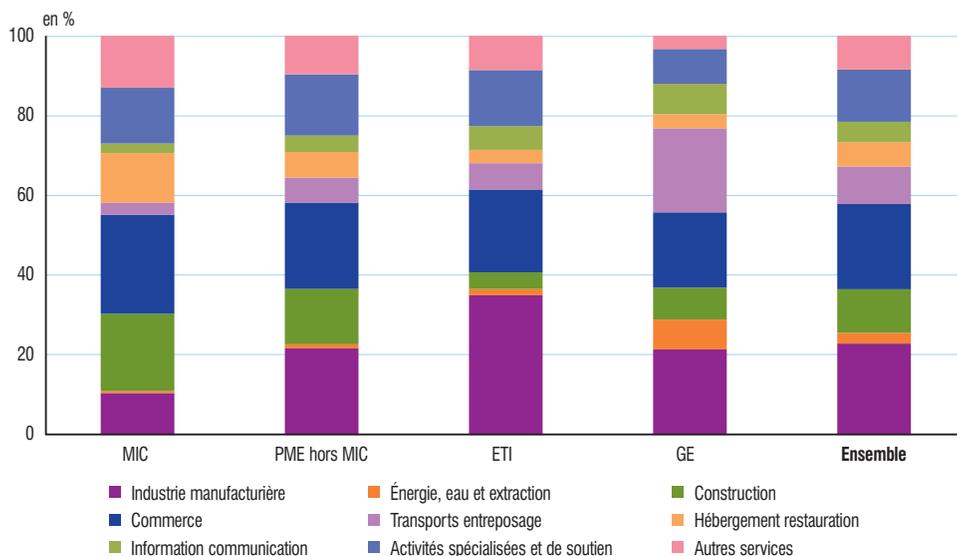
Champ : France, activités marchandes des secteurs non agricoles et non financiers.

Lecture : dans les activités marchandes des secteurs non agricoles et non financiers, on compte en France 222 grandes entreprises en 2011. Elles emploient un peu plus de 3,13 millions de salariés (effectifs équivalents temps plein) et y regroupent 26 207 unités légales.

s : il y a moins de 3 unités légales à contrôle français hors groupes qui ont été rassemblées avec les groupes français pour des raisons de secret statistique.

Source : Insee, Clap, Esane, Lifi 2011.

2. Effectifs salariés par secteur selon la catégorie d'entreprise en 2011



Champ : France, activités marchandes des secteurs non agricoles et non financiers.

Lecture : en 2011, 35,0 % des effectifs salariés (en EQTP) des entreprises de taille intermédiaire (ETI) travaillent dans l'industrie manufacturière, contre 22,9 % pour l'ensemble des entreprises.

Source : Insee, Clap, Ésane, Lifi 2011.

Les ETI emploient 675 salariés et comptent 15 unités légales, en moyenne. La structure de groupe domine nettement, seules 8 % des ETI étant formées d'une seule unité légale. Cette catégorie d'entreprise se distingue à la fois par son orientation vers l'industrie manufacturière et par le poids des groupes étrangers. Dans les ETI, 35 % des salariés travaillent dans l'industrie manufacturière contre 19 % pour les autres catégories. Environ un quart des 4 900 ETI présentes en France sont sous le contrôle de groupes étrangers et emploient près de 1 million de salariés, soit 30 % de l'ensemble des effectifs des ETI. C'est la catégorie où se retrouvent le plus souvent les groupes étrangers : 61 % des salariés des groupes étrangers en France sont dans une ETI. Un peu plus d'un tiers des ETI sous contrôle français ont des filiales à l'étranger ; elles emploient 30 % des effectifs en France des ETI. Selon l'enquête européenne *Outward FATS*, qui permet un suivi des filiales implantées à l'étranger, ces groupes multinationaux de taille intermédiaire sous contrôle français comptent 44 % de leurs effectifs totaux à l'étranger et y réalisent une part équivalente de leur chiffre d'affaires. Dans les ETI se posent donc particulièrement les problématiques concernant l'industrie, la compétitivité, l'internationalisation et l'attractivité de la base productive.

Les 222 grandes entreprises correspondent à des *majors* largement internationalisées. Elles emploient en moyenne 14 000 salariés en France et y comptent près de 120 unités légales. Les trois quarts d'entre elles sont des groupes français, qui rassemblent 87 % de l'emploi en France des grandes entreprises. Presque toutes possèdent des filiales à l'étranger. Les autres correspondent à la partie en France de groupes étrangers. Selon l'enquête *Outward FATS*, les grands groupes multinationaux français comptent 56 % de leurs effectifs à l'étranger et y réalisent 55 % de leur chiffre d'affaires. La moitié de ces grands groupes est implantée dans au moins 19 pays et un quart l'est au moins dans 39 pays. Ces grandes entreprises sont donc tout particulièrement concernées par les enjeux des *majors* multinationaux, dont le territoire national ne représente qu'une partie, minoritaire en moyenne, des activités. Il s'agit notamment des questions de mondialisation, chaînes de valeur, politiques et pratiques fiscales, localisation des centres de décision ou de recherche.

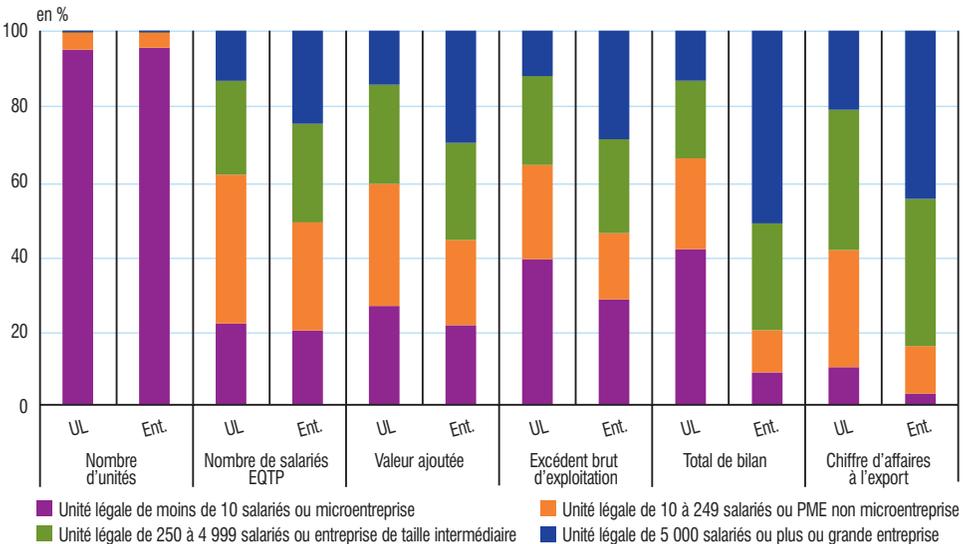
Un tissu d'entreprises nettement plus concentré qu'en unités légales

Les tranches d'unités légales par effectif salarié ont longtemps été prises en compte pour apprécier la concentration par taille du tissu productif et notamment le poids des PME. En 2011, sur les plus de trois millions d'unités légales des activités marchandes des secteurs non agricoles et non financiers, seule une centaine dépasse le seuil de 5 000 salariés qui correspond au seuil salarié des grandes entreprises : elles emploient 13 % des salariés (figure 3). Dans une approche entreprise au sens de la LME, la concentration est bien plus élevée. Employant 25 % des salariés du champ, les 222 grandes entreprises pèsent ainsi pratiquement deux fois plus que les unités légales d'effectif équivalent. Elles réalisent 30 % de la valeur ajoutée des entreprises (soit 15 % du PIB), soit encore plus du double de celle des unités légales d'effectif semblable. Symétriquement, le poids en termes d'effectifs et de valeur ajoutée diminue pour les trois autres catégories d'entreprise par rapport aux unités légales de taille correspondante. Ce sont les PME non microentreprises qui voient leur poids relatif en termes d'emploi et de valeur ajoutée diminuer le plus. En effet, une part importante des unités légales de leur tranche de taille (10 à 249 salariés) est filiale d'un groupe plus grand, de taille intermédiaire ou grand groupe, et s'y trouve intégrée dans la nouvelle approche.

En outre, les groupes détiennent fréquemment leurs moyens de production dans des *holdings* et sociétés immobilières dépourvues de salariés ou n'en employant que quelques-uns. Ainsi, du fait de ces filiales des groupes, les unités légales de moins de 10 salariés détiennent 42 % du total de bilan, contre seulement 9 % quand on regarde les microentreprises. Les grandes entreprises pèsent à elles seules plus de la moitié du total de bilan des entreprises, au lieu de 13 % pour les unités légales de taille correspondante.

De même, les grands groupes et ceux de taille intermédiaire facturent une forte part de leurs exportations *via* des sociétés commerciales plus petites. Alors que 41 % des exportations sont le fait d'unités légales de moins de 250 salariés, cette part chute à 16 % si l'on exclut les filiales de groupes plus grands. En conséquence, les grandes entreprises réalisent à elles seules 45 % des exportations et celles de taille intermédiaire, 39 %.

3. Poids des tailles d'unité légale et des catégories d'entreprise dans l'économie en 2011



Champ : France, activités marchandes des secteurs non agricoles et non financiers.

Lecture : en 2011, les unités légales de moins de 10 salariés emploient 21,7 % des salariés alors que les microentreprises en emploient 19,9 %.

Note : UL : unité légale ; Ent. : entreprise.

Source : Insee, Clap, Esane, Lifi 2011.

L'intégration des sociétés tertiaires renforce le poids de l'industrie et de la construction

Le changement d'une unité d'analyse à l'autre modifie également la répartition en termes de secteurs d'activité (figure 4 et encadré 2). Les entreprises industrielles ou de construction constituées en groupe comprennent de nombreuses sociétés dans leur cœur de métier. Cependant, elles ont aussi souvent créé des sociétés distinctes ayant une activité principale pour réaliser leurs fonctions commerciales en France ou à l'exportation, de même que leurs fonctions supports (*holding*, siège social, transport, immobilier, recherche, etc.). Ainsi, le secteur industriel voit le poids relatif de sa main-d'œuvre s'accroître lors du passage d'une approche en unités légales à une approche en entreprises, celle-ci passant de 23,9 % à 25,6 % dans le total des salariés des entreprises. L'impact sur la valeur ajoutée est encore plus grand, avec une augmentation de 3,1 points du poids de l'industrie. En effet, pour les groupes industriels, les filiales tertiaires affichent souvent des marges plus élevées ; certaines ont pour raison d'être de facturer la production tandis que d'autres correspondent à des fonctions très qualifiées (activités de siège, financement, recherche, etc.). Pour une raison similaire, dans la construction, en passant d'une approche unités légales à entreprises, le nombre d'emplois s'accroît de 0,3 point et la valeur ajoutée de 0,4 point. Ce recentrage sur l'industrie et la construction est encore plus visible pour certains agrégats qui sont particulièrement touchés par la filialisation au sein des groupes, comme l'actif net. En effet, la plupart des groupes ont des sociétés classées dans les activités spécialisées, scientifiques ou techniques (dont relèvent notamment les activités de sièges sociaux, de gestion et de recherche-développement) ou dans les services administratifs et de soutien (secteurs M et N de la NAF en 21 postes, figure 4). Aussi, dans l'industrie, passer d'une approche en unités légales à une approche en entreprises fait plus que doubler le total de bilan (de 18,3 % à 41,1 % de l'ensemble). Symétriquement, c'est l'inverse pour les secteurs M et N (de 31,2 % à 9,6%). De la même manière, de nombreux groupes industriels localisent leurs exportations dans des filiales commerciales dédiées. Ainsi, les unités légales industrielles réalisent 54,0 % du chiffre d'affaires à l'exportation, contre 63,7 % pour les entreprises industrielles.

4. Poids des secteurs d'activités, en unités légales et entreprises en 2011

en %

	Industrie	Construction	Commerce, transports, hébergement et restauration	Activités immobilières	Activités spécialisées scientifiques et techniques, services administratifs et de soutien	Autres services	Ensemble
Nombre d'unités							
Unités légales	7,1	14,0	31,6	4,6	17,1	25,6	100,0
Entreprises	6,9	14,3	32,1	4,1	16,7	25,9	100,0
Effectifs salariés EQTP							
Unités légales	23,9	10,6	36,8	1,5	14,6	12,6	100,0
Entreprises	25,6	10,9	36,8	1,5	13,1	12,1	100,0
Valeur ajoutée							
Unités légales	24,4	8,6	31,2	3,5	16,1	16,2	100,0
Entreprises	27,5	9,0	31,1	3,0	13,9	15,6	100,0
Salaires							
Unités légales	24,3	9,7	31,9	1,5	19,1	13,5	100,0
Entreprises	27,2	10,1	32,2	1,5	16,3	12,8	100,0
Excédent brut d'exploitation							
Unités légales	23,3	5,8	27,0	8,1	12,3	23,5	100,0
Entreprises	26,4	6,3	27,0	6,3	11,1	22,9	100,0
Total de bilan							
Unités légales	18,3	3,6	16,3	7,1	31,2	23,5	100,0
Entreprises	41,1	6,0	27,4	5,8	9,6	10,0	100,0
Chiffre d'affaires							
Unités légales	27,9	7,0	44,4	1,8	9,1	9,8	100,0
Entreprises	31,6	7,9	41,9	1,7	7,7	9,3	100,0
Chiffre d'affaires exporté							
Unités légales	54,0	0,7	30,3	0,1	7,6	7,3	100,0
Entreprises	63,7	2,3	26,0	0,1	4,7	3,1	100,0

Champ : France, activités marchandes des secteurs non agricoles et non financiers.

Lecture : en 2011, 7,1 % des unités légales ont une activité principale industrielle et emploient 23,9 % des salariés EQTP. 6,9 % des entreprises ont une activité principale industrielle et emploient 25,6 % des salariés EQTP.

Source : Insee, Clap, Esane, Lifi 2011

Branche et secteur : quelle est la part de l'industrie manufacturière ?

Différentes méthodes permettent de mesurer la part d'une activité économique dans l'économie d'un pays. Un exemple en est la mesure de l'industrie manufacturière (secteur C de la nomenclature, soit l'ensemble de l'industrie, à l'exclusion des industries extractives (B) et d'autres activités industrielles (D, E)).

Une première approche, dite par **branche**, mesure la part de la valeur ajoutée imputable à l'activité quelles que soient les unités dans lesquelles elle est réalisée. En France, la valeur ajoutée de l'industrie manufacturière représente 10,2 % du PIB en 2011. Résultant des comptes nationaux, ce chiffre est celui utilisé pour les comparaisons internationales. Il n'est pas modifié par le changement d'unité de collecte ou d'analyse, comme par exemple le passage des unités légales aux entreprises.

Une seconde approche, dite par **secteur**, mesure la part des unités engagées dans une activité principale donnée en englobant toutes leurs activités. On a donc deux mesures

possibles de cette part, selon que l'on considère l'unité légale ou l'entreprise :

- si l'on considère le secteur des unités légales dont l'activité principale est l'industrie manufacturière, la part de l'industrie manufacturière est alors légèrement plus élevée que dans l'approche par branche, s'établissant à 10,4 % du PIB. La différence est due au fait que certaines unités légales manufacturières ont des activités secondaires tertiaires dont la valeur ajoutée (qui reste affectée au tertiaire dans l'approche en branche) est alors affectée à l'industrie en approche sectorielle.
- si l'on considère le secteur des entreprises manufacturières, sa part est de 11,7 % du PIB. Ici, à la différence de l'approche sectorielle en unités légales, toutes les unités légales des entreprises manufacturières sont incluses, puisqu'elles concourent à leur production. En revanche, les unités légales manufacturières des entreprises d'une autre activité principale sont désormais exclues.

Une vision plus réaliste des performances des entreprises

Ainsi, l'intégration de l'ensemble de leurs unités légales au sein des entreprises constituées en groupe conduit également à une vision plus réaliste des performances économiques, puisque ce sont bien toutes les sociétés concourant au fonctionnement de l'entreprise qui sont désormais prises en compte (*figure 5*). Comme précédemment, le fait le plus significatif tient à l'intégration dans les entreprises constituées en groupe de leurs sociétés relevant des activités spécialisées, scientifiques et techniques (secteur M) dans lesquelles est localisé l'essentiel du capital détenu par les sièges sociaux et diverses *holdings*. Le même phénomène intervient, dans une moindre mesure, pour les activités immobilières. Lorsqu'on passe dans une logique entreprise, tous les moyens productifs et immobiliers sont réalloués aux entreprises des autres secteurs qui les détiennent. Dans l'industrie manufacturière, le total de bilan par salarié passe ainsi de 270 K€ en unité légale à 750 K€ en entreprise. Engageant davantage de moyens, les entreprises manufacturières ont une plus forte productivité du travail que les unités légales correspondantes, la valeur ajoutée par salarié passant de 80 K€ à 85 K€. Au sein des entreprises manufacturières, les filiales tertiaires ont, dans leur ensemble, une valeur ajoutée et une marge plus importantes que les sociétés industrielles. Ainsi, en passant des unités légales aux entreprises, le **taux de valeur ajoutée** de l'industrie manufacturière s'élève de 2,5 points et le **taux de marge**, de 0,7 point.

Les entreprises constituées en groupe commercialisent en outre une partie de leur production *via* des sociétés commerciales, ce commerce intragroupe représentant une part que l'on peut évaluer à environ un cinquième du chiffre d'affaires total des unités légales en France. Dans la plupart des secteurs, des filiales commerciales ou spécialisées jouent un grand rôle dans les exportations. La part du chiffre d'affaires à l'export de l'industrie manufacturière passe ainsi de 34 % en unité légale à 38 % en entreprise.

5. Ratios de performance des unités légales et entreprises par secteur en 2011

	Chiffre d'affaires moyen	Chiffre d'affaires / salarié	VA / salarié	Total de bilan / salarié	Salaire moyen	VA / CA	EBE / VA	Taux d'exportation
	(en milliers d'euros)					(en %)		
C : industrie manufacturière								
Unités légales	4 372,0	332,5	79,5	266,9	38,2	23,9	21,4	34,1
Entreprises	4 801,2	320,8	84,6	750,0	40,3	26,4	22,1	37,9
D : électricité, gaz, vapeur								
Unités légales	9 462,3	680,8	155,2	2 365,4	49,1	22,8	48,7	16,6
Entreprises	12 205,7	677,0	152,7	2 690,8	49,2	22,6	47,8	21,9
E : eau, assainissement, déchets								
Unités légales	3 252,0	269,7	84,5	568,4	34,8	31,3	31,9	9,5
Entreprises	4 282,7	307,6	85,5	929,3	36,4	27,8	31,4	23,9
F : construction								
Unités légales	582,0	196,3	66,2	184,3	34,6	33,7	17,6	1,7
Entreprises	620,7	199,1	67,8	301,9	35,1	34,0	18,1	5,1
G : commerce								
Unités légales	2 010,9	513,3	75,3	260,0	33,8	14,7	22,7	10,1
Entreprises	1 743,7	433,8	74,5	414,0	33,7	17,2	23,6	9,7
H : transports								
Unités légales	2 110,6	171,8	69,8	283,0	35,8	40,6	23,3	21,2
Entreprises	2 217,0	167,5	69,3	523,1	36,2	41,4	20,3	22,3
I : hébergement et restauration								
Unités légales	349,9	111,0	50,0	116,6	27,4	45,0	21,0	2,1
Entreprises	364,7	112,6	51,9	197,3	27,9	46,1	22,5	1,9
J : information et communication								
Unités légales	1 700,5	268,4	122,4	440,2	49,8	45,6	36,3	9,4
Entreprises	1 747,2	264,9	123,4	728,3	49,9	46,6	36,6	9,8
L : immobilier								
Unités légales	458,3	361,3	193,6	2 585,8	38,6	53,6	59,6	0,9
Entreprises	467,9	315,0	166,5	2 129,4	38,5	52,8	54,7	0,9
M : activités spécialisées, scientifiques et techniques								
Unités légales	532,5	217,4	100,3	1 982,3	52,8	46,1	21,1	16,5
Entreprises	396,9	184,1	99,1	518,6	48,5	53,8	26,6	11,9
N : activités administratives et de soutien								
Unités légales	827,0	149,0	80,1	251,4	46,4	53,7	17,7	8,6
Entreprises	788,8	139,5	76,5	294,8	46,5	54,9	13,7	9,6

Champ : France, activités marchandes des secteurs non agricoles et non financiers.

Lecture : en 2011, les unités légales dont l'activité principale relève de l'industrie manufacturière ont en moyenne un chiffre d'affaires annuel de 4 372,0 milliers d'euros. Les entreprises dont l'activité principale relève de l'industrie manufacturière ont en moyenne un chiffre d'affaires annuel de 4 801,2 milliers d'euros (du fait de l'intégration de leurs filiales relevant d'autres activités).

Source : Insee, Clap, É sane, Lifi 2011.

Au sein des entreprises organisées en groupe, les personnels des filiales des activités spécialisées, scientifiques et techniques perçoivent des salaires plus élevés que ceux des autres sociétés, ce qui augmente le salaire moyen par rapport à celui observé en termes d'unité légale. En effet, dans une approche en entreprise, les personnels plus qualifiés de ces filiales sont intégrés à cette moyenne sectorielle.

Pour la plupart des ratios, des phénomènes de nature analogue interviennent dans les secteurs de la construction, de l'hébergement et de la restauration, de l'information et de la communication. Pour le secteur de l'eau, gestion des déchets et dépollution, l'intégration des filiales commerciales ou spécialisées relève particulièrement la part du chiffre d'affaires à l'export, qui passe de 10 % en unités légales à 24 % en entreprises. L'écart des ratios entre unités légales et entreprises est généralement moins marqué dans le secteur des transports (secteur H de la NAF), et dans celui de la production et distribution d'électricité, de gaz ou de vapeur (secteur D). En effet, ces deux secteurs ont pour point commun d'être dominés par des grands groupes dans lesquels quelques sociétés tiennent une position prépondérante, aussi bien par leurs effectifs, leurs moyens de production que par leur chiffre d'affaires. ■

Définitions

Activité auxiliaire : une activité auxiliaire a pour seul objet de servir de soutien aux activités tournées vers le marché d'une unité, en fournissant des biens ou des services au seul usage interne de cette unité. Une activité auxiliaire n'est donc pas tournée vers le marché.

Branche d'activités : regroupe des unités de production homogènes, c'est-à-dire qui fabriquent des produits (ou rendent des services) qui appartiennent au même *item* d'une nomenclature d'activités.

Catégories d'entreprise : dans le décret n° 2008-1354 du 18 décembre 2008, l'entreprise est « la plus petite combinaison d'unités légales constituant une unité organisationnelle de production et jouissant d'une certaine autonomie de décision ». Quatre catégories d'entreprise y sont définies :

- les **petites et moyennes entreprises (PME)** sont celles qui, d'une part occupent moins de 250 personnes, d'autre part ont un chiffre d'affaires annuel n'excédant pas 50 millions d'euros ou un total de bilan n'excédant pas 43 millions d'euros ;
- parmi elles, les **microentreprises (MIC)** occupent moins de 10 personnes et ont un chiffre d'affaires annuel ou un total de bilan n'excédant pas 2 millions d'euros ;
- les **entreprises de taille intermédiaire (ETI)** sont des entreprises qui n'appartiennent pas à la catégorie des PME et qui, d'une part occupent moins de 5 000 personnes, d'autre part ont un chiffre d'affaires annuel n'excédant pas 1 500 millions d'euros ou un total de bilan n'excédant pas 2 000 millions d'euros ;
- les **grandes entreprises (GE)** sont des entreprises non classées dans les catégories précédentes.

Groupe : ensemble de sociétés liées entre elles par des participations au capital et parmi lesquelles l'une exerce sur les autres un pouvoir de décision.

Secteur d'activité : regroupe des unités de production de même activité principale.

Taux de marge : rapport de l'excédent brut d'exploitation à la valeur ajoutée hors taxes.

Taux de valeur ajoutée : rapport de la valeur ajoutée hors taxes au chiffre d'affaires.

Pour en savoir plus

Banque de France - Observatoire des entreprises, « Les entreprises en France en 2011 : l'activité s'accroît mais la rentabilité faiblit », *Bulletin de la Banque de France* n° 190, 4^e trimestre 2012.

Béguin J.-M., Hecquet V., Lemasson J., « Un tissu productif plus concentré qu'il ne semblait - Nouvelle définition et nouvelles catégories d'entreprise », *Insee Première* n° 1399, mars 2012.

Cnis, « Statistiques structurelles fondées sur les groupes d'entreprises et leurs sous-groupes », *Rapports du Cnis* n° 107, janvier 2008.

Hecquet V., « Quatre nouvelles catégories d'entreprises - Une meilleure vision de l'appareil productif », *Insee Première* n° 1321, novembre 2010.

Héricher C., Topiol A., « Les groupes français multinationaux en 2011 - 53 % de salariés hors France », *Insee Focus* n° 7, juillet 2014.

Lemasson J., « Les catégories d'entreprise en France : de la microentreprise à la grande entreprise », *Insee Focus* n° 4, avril 2014.

De nouvelles données issues du profilage des groupes : une part accrue de l'industrie, des entreprises plus performantes, mais une capacité à financer l'investissement et un endettement plus dégradés

Julien Deroyon*

Ce dossier rend compte de la première expérience importante de profilage développée à l'Insee. Les contours d'entreprises au sein de grands groupes ont été définis par un traitement individuel et ont mobilisé une information consolidée produite avec les interlocuteurs des groupes. Ces nouvelles données redessinent une partie du tissu productif avec un double effet de concentration dans des entreprises de grande taille et de réallocations sectorielles, notamment de filiales des services et du commerce vers des entreprises de l'industrie et de la construction. La consolidation des résultats économiques est conséquente. Après l'élimination des flux internes aux entreprises, le chiffre d'affaires des unités traitées est réduit de 13 %, ce qui équivaut à 1,5 % du chiffre d'affaires de l'ensemble des entreprises marchandes hors agriculture et services financiers. La consolidation affecte beaucoup la capacité d'autofinancement, les fonds propres et l'endettement des entreprises. De ces changements d'unité d'observation et de mesure, l'analyse économique ressort plus cohérente. La part de l'industrie dans l'économie est majorée et l'efficacité productive des entreprises, mesurée par le taux de valeur ajoutée, est accrue. En revanche, par rapport à la vision en unités légales, leur capacité à financer l'investissement, mesurée par le taux d'autofinancement, ainsi que leur taux d'endettement apparaissent plus dégradés.

Comme les autres instituts statistiques européens, dans une optique de meilleure analyse économique du système productif, l'Insee met en place la définition économique de l'entreprise (*encadré*). Dans cette optique, les unités légales faisant partie d'un groupe sont rassemblées, puis le « profilage » consiste à identifier, parmi les groupes, la ou les entreprise(s) pertinente(s) pour l'analyse économique au sens de la définition du décret n° 2008-1354 en application de la loi de Modernisation de l'économie de 2008 et à reconstituer leurs comptes consolidés. Ce profilage peut être réalisé automatiquement (voir le *dossier* « Avec la définition économique des entreprises, une meilleure vision du tissu productif » dans ce même ouvrage) ; mais pour les groupes les plus complexes, il est recommandé de pratiquer un profilage individuel en face-à-face. Dans un premier temps, l'Insee a ainsi profilé en face-à-face 43 groupes, sélectionnés en fonction de leur taille ou de leur complexité. Ce dossier décrit l'impact de cette nouvelle mesure statistique en termes de diagnostic économique à l'échelle des entreprises concernées et plus généralement à l'échelle de l'ensemble des entreprises marchandes, hors agriculture et services financiers concernées ou non par le profilage¹.

* Julien Deroyon, Insee.

1. Du fait des spécificités des groupes traités, les résultats présentés ne peuvent en revanche être extrapolés à l'ensemble des groupes. Le dossier « Avec la définition économique des entreprises, une meilleure vision du tissu productif » documente les effets d'une simulation de profilage automatique généralisé à l'ensemble des groupes.

le profilage des grands groupes développé par l'Insee

Profilier un groupe de sociétés consiste à définir une unité statistique qui paraît la mieux appropriée pour une observation de son activité économique « réelle » d'un point de vue global. L'observation statistique du groupe à travers sa structure en unités légales (sociétés juridiques) est abandonnée. Sont définies des unités statistiques intermédiaires, éventuellement différentes du groupe, qui peuvent être les « divisions opérationnelles » du groupe, ou des sous-groupes, ou des découpages *ad hoc* définis en collaboration avec le groupe. Ces entreprises sont conformes à la définition légale donnée par la loi de Modernisation de l'économie de 2008 : « la plus petite combinaison d'unités légales constituant une unité organisationnelle de production et jouissant d'une certaine autonomie de décision ».

Le profilage des grands groupes correspond à l'application la plus conforme à cette définition puisque leur traitement a été mené individuellement en concertation avec les groupes. 43 groupes ont été décomposés en 105 entreprises profilées. Le nouvel ensemble pèse 368 milliards d'euros de chiffre d'affaires, 121 milliards d'euros de valeur ajoutée brute, emploie un million de salariés en équivalent temps plein (EQTP). Ces entreprises ont réalisé 28 milliards d'euros d'investissement et exporté des biens et services pour près de 73 milliards d'euros. L'industrie concentre 42 % du chiffre d'affaires de cet ensemble, la construction 11 %, les services 26 % et le commerce 21 %. À un niveau plus fin, les principaux secteurs sont le commerce de détail, la production et distribution d'électricité et les télécommunications.

La prise en compte de la structure des groupes, de leurs divisions opérationnelles et le dialogue établi ont permis de les décomposer en une ou plusieurs entreprises profilées. Les comptes de ces entreprises sont ensuite construits sur le périmètre France selon l'une ou l'autre de ces méthodes :

- dans la méthode dite « bottom up », le profileur réalise les comptes consolidés des entreprises profilées à partir des liasses fiscales et de flux intragroupes transmis par nos interlocuteurs ;

- dans la méthode dite « mixte », le profileur part d'éléments de comptes consolidés transmis par les groupes selon les normes comptables en vigueur et les concilie avec les liasses fiscales des unités légales qui les constituent. En particulier, pour les variables additives telles que la valeur ajoutée, les effectifs salariés, l'information obtenue par agrégation des liasses fiscales est privilégiée. Pour les variables du bilan, l'information fournie par les groupes est mobilisée.

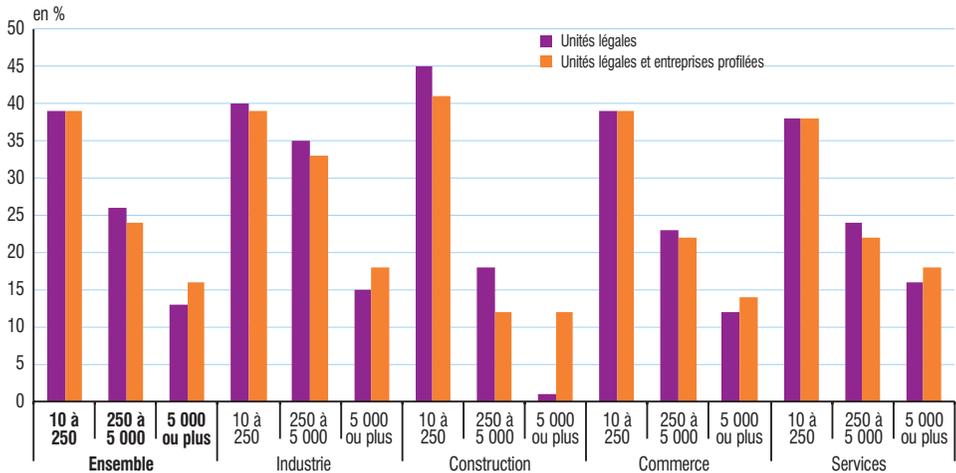
La divergence par rapport aux résultats des liasses peut résulter de différents effets. En premier lieu, le caractère non additif de ces variables conduit à surestimer les résultats avec les liasses fiscales par rapport à l'information consolidée fournie par les groupes. En second lieu, les normes comptables en vigueur (normes IFRS) peuvent jouer par rapport aux concepts sociaux des liasses fiscales (par exemple, valorisation des immobilisations aux prix du marché et non aux prix d'acquisition). L'information peut également s'avérer plus complète en termes d'unités couvertes par rapport aux liasses fiscales. Les variables de stocks telles que dettes, créances font également l'objet d'une consolidation entre les unités.

Une redéfinition du tissu productif

En se fondant sur l'organisation productive des groupes, le profilage efface des segmentations arbitraires entre les unités légales d'un même groupe et redéfinit des frontières ayant un sens économique. Par construction, il entraîne un important effet de concentration. Les 3 500 unités légales de ces premiers groupes traités se retrouvent réparties en 105 entreprises profilées. Alors que seules 11 % de ces unités légales comptaient 250 salariés ou plus, 95 % des entreprises profilées sont dans ce cas. La répartition des effectifs salariés concernés s'en trouve également modifiée : 94 % de ceux-ci sont désormais concentrés dans des

entreprises de 5 000 salariés ou plus, contre la moitié dans l'approche en unités légales. Vu le poids économique des entreprises profilées dans l'ensemble des entreprises marchandes, 16 % de l'effectif salarié en équivalents temps plein (EQTP) est désormais concentré dans des entreprises de 5 000 salariés ou plus (figure 1). Avant le profilage des groupes traités, cette proportion était de 13 %. Cet effet est particulièrement marqué dans la construction, où de grands groupes ont été profilés : la proportion est de 12 % contre 1 % auparavant.

1. Avec le profilage des grands groupes, l'émergence d'entreprises de grande taille au détriment des tailles intermédiaires, notamment dans la construction



Champ : ensemble des unités légales ou entreprises profilées à l'exclusion des secteurs agricoles et financiers, des auto-entrepreneurs et des micro-entreprises au sens fiscal (bénéfices industriels et commerciaux et bénéfices non commerciaux).

Lecture : dans la construction, les unités légales de 5 000 salariés ou plus emploient 1 % de l'effectif salarié en EQTP. Après profilage des grands groupes, les entreprises de 5 000 salariés ou plus emploient 12 % des effectif salariés en EQTP.

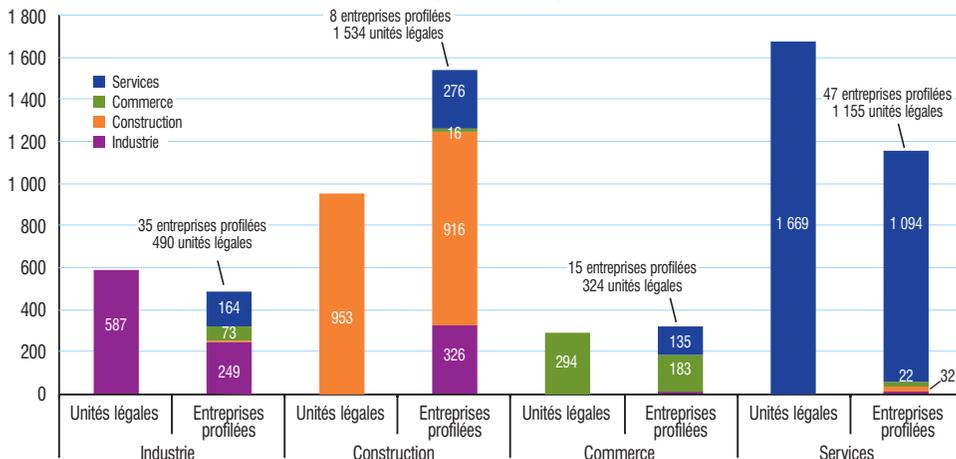
Source : Esane.

Au-delà de l'effet de regroupement des unités légales, un autre effet, « de réallocation sectorielle », intervient lors du profilage. Avec la prise en compte des liens de subordination économique, les activités secondaires au service d'une activité principale, souvent isolées dans des filiales, peuvent être regroupées dans une entreprise profilée réalisant une activité principale différente. Pour les 43 groupes concernés, cet effet de réallocation sectorielle est conséquent : 30 % de leurs unités légales se trouvent réaffectées dans des entreprises profilées appartenant à de grands secteurs — industrie, construction, commerce, services — différents de leur secteur initial de rattachement en tant qu'unité légale (figure 2). À un niveau plus fin de description des secteurs, cette proportion est de plus de la moitié.

L'industrie est le principal secteur concerné par les différentes réallocations

Pour les groupes traités, l'ampleur des réallocations est la plus prononcée dans l'industrie ; dans les entreprises industrielles constituées, une unité légale sur deux est non industrielle (figure 2). Dans le même temps, près de 60 % des unités légales ayant une activité industrielle ont été réallouées dans des entreprises d'autres grands secteurs, essentiellement de la construction. Ce mouvement traduit l'intégration verticale des groupes, important dans la construction : des filiales industrielles produisent les matériaux, consommations intermédiaires de ces entreprises de la construction. Les deux tiers de ces unités légales

2. Une réallocation de 30 % des unités légales entre grands secteurs



Champ : unités légales et entreprises des grands groupes profilées.

Lecture : les grands groupes profilés comptaient 587 unités légales dans l'industrie. Le profilage définit 35 entreprises de l'industrie composées de 490 unités légales. Parmi celles-ci, 249 sont issues de l'industrie (sur les 587 initiales), 73 du commerce, 4 de la construction et 164 des services.

Note : pour certains groupes parmi les plus complexes, des unités légales peuvent assurer des fonctions transversales et intervenir pour le compte de différentes divisions du groupe. Le profilage peut aboutir à la définition de plusieurs entreprises profilées entre lesquelles ces unités légales seront réparties. Dans cette figure, la décomposition sectorielle des entreprises profilées en unités légales prend en compte la segmentation de quelques unités légales entre plusieurs entreprises profilées dans la définition du périmètre de ces dernières. Par souci de lisibilité, les chiffres correspondant à des mouvements inférieurs à la dizaine d'unités n'ont pas été reportés sur la figure.

Source : Esane.

de l'industrie réaffectées avec le profilage vers le secteur de la construction, œuvrent dans l'« extraction de pierres, de sables et d'argiles » et la « fabrication de produits abrasifs et de produits minéraux non métalliques » pour des entreprises dans la « construction de routes et de voies ferrées ». Si ces unités industrielles paraissent secondaires avec 12 % des effectifs salariés EQTP et 15 % de la valeur ajoutée des entreprises de la construction auxquelles elles sont rattachées, elles concentrent toutefois plus de la moitié de l'excédent brut d'exploitation, un tiers des investissements et des immobilisations. Leurs résultats économiques se différencient donc assez nettement des autres unités légales de ces entreprises de la construction. Leur intégration relève significativement le résultat moyen des unités constitutives : le **taux de marge** et le **taux d'investissement** sont relevés de 3 points, la rentabilité économique de 1 point et la productivité de 3 %². Le profilage permet ainsi de réintégrer dans ces entreprises de la construction une partie significative des résultats et de l'investissement réalisés en amont de leur chaîne de production.

À l'inverse, les entreprises industrielles sont les principales bénéficiaires de réallocations d'unités du commerce. 38 % des unités du commerce sont réallouées, aux deux tiers vers des entreprises industrielles. Il s'agit de filiales créées par les groupes pour assurer des fonctions de commercialisation, principalement dans le commerce de gros, en aval de la chaîne de production, notamment dans des entreprises des industries alimentaires et des industries chimiques. Par rapport aux résultats de l'ensemble des unités des entreprises industrielles, ces unités issues du commerce concentrent 13 % du chiffre d'affaires et des exportations, 9 % de l'excédent brut d'exploitation et 12 % de la **capacité d'autofinancement** pour 7 % de la valeur ajoutée (au coût des facteurs), 1 % de l'investissement et 5 % de l'effectif salarié en EQTP. Si leur **taux d'export** est proche des autres unités des entreprises industrielles, elles s'en distinguent par une productivité (+ 47 %) et un taux de marge (+ 5,8 points) supérieurs. Leur prise en compte conduit à majorer ces ratios (0,4 point pour le taux de marge et 3 % pour la productivité). Leur inclusion relève le **taux d'autofinancement** moyen des unités des

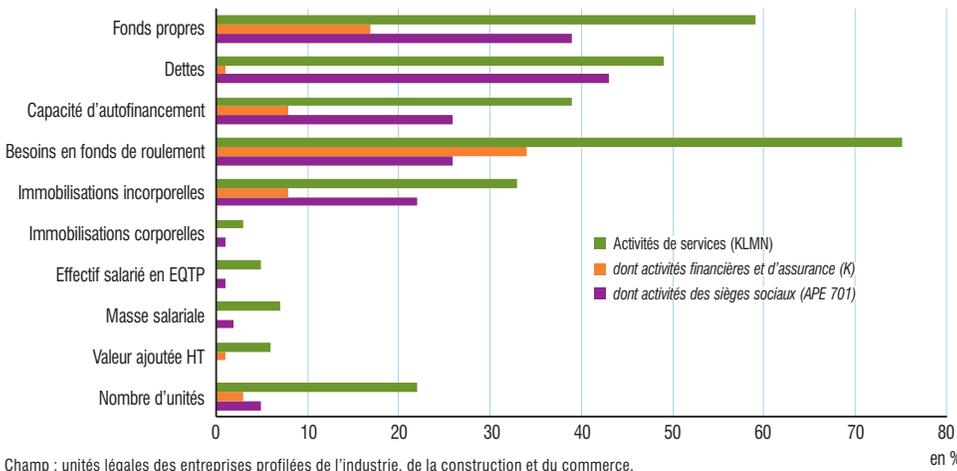
2. La productivité est ici mesurée comme la valeur ajoutée (hors taxe) en valeur rapportée à l'effectif salarié en EQTP.

entreprises industrielles de 157 % à 177 %, car elles ont une capacité d'autofinancement non négligeable et réalisent peu d'investissement.

L'importance de l'intégration des activités des sièges sociaux dans les entreprises profilées

Un tiers des unités légales ayant une activité de services sont réallouées vers des entreprises d'autres secteurs. Les entreprises de la construction contrôlent près de la moitié de ces filiales de services. 30 % sont rattachées à des entreprises de l'industrie et 20 % à des entreprises du commerce. Ces unités se concentrent dans les activités spécialisées, scientifiques et techniques, les activités immobilières, les activités financières et les activités administratives et de soutien. À un niveau plus fin de la nomenclature, les « activités des sièges sociaux », la « location et exploitation de biens immobiliers » et les « activités d'architecture et d'ingénierie » représentent plus de la moitié des activités de ces unités. Certes, elles pèsent peu dans la valeur ajoutée des entreprises de l'industrie, du commerce ou de la construction qui les englobent (6 %) (figure 3). Mais toutes ces unités de services concentrent 39 % de la capacité d'autofinancement et portent la moitié de l'endettement et des fonds propres de ces entreprises (49 % des dettes, 59 % des fonds propres). Ces filiales de services sont logiquement peu concernées par la détention du capital productif des entreprises qui les contrôlent — la part de ces unités des services dans les immobilisations corporelles est de 3 % — ; en revanche, ces filiales détiennent davantage d'actifs immatériels (brevets...) avec un tiers des immobilisations incorporelles. Ces unités gèrent également l'essentiel de la trésorerie et concentrent 75 % du **besoin en fonds de roulement**.

3. Dans les groupes, des unités des services portent le bilan des entreprises de l'industrie, de la construction et du commerce



Champ : unités légales des entreprises profilées de l'industrie, de la construction et du commerce.

Lecture : les entreprises profilées de l'industrie, de la construction et du commerce sont composées de 22 % d'unités légales dans les activités de services : activités spécialisées, scientifiques et techniques, activités immobilières, activités financières et activités administratives et de soutien (secteurs KLMN de la NAF en 21 postes). Ces unités pèsent 6 % de la valeur ajoutée hors taxe des unités légales de ces entreprises profilées, 7 % de leur masse salariale, 5 % de leur effectif salarié en EQTP, 3 % de leurs immobilisations corporelles. En revanche, elles concentrent 33 % de leurs immobilisations incorporelles, 75 % de leur besoin en fonds de roulement, 39 % de leur capacité d'autofinancement, 49 % de leur endettement et 59 % de leurs fonds propres.

Source : Esane

La prise en compte de ces unités des services dans les contours des entreprises de l'industrie, du commerce et de la construction s'avère donc nécessaire à l'analyse de leurs résultats financiers : le taux d'autofinancement est relevé de moitié ; la dette rapportée à la

valeur ajoutée est presque doublée. En revanche, la rentabilité économique est légèrement réduite car ces filiales génèrent peu d'excédent d'exploitation. De même, ces unités légales des services investissent moins et le taux d'investissement moyen est ainsi réduit.

À un niveau plus détaillé de l'activité des filiales et des entreprises qui les contrôlent, ces filiales de services illustrent quelques particularités d'organisation des groupes. Les entreprises sont une majorité à disposer d'une filiale siège social (62 sur 105 entreprises profilées). Cette organisation est moins répandue (un peu moins de la moitié) parmi les entreprises industrielles, mais l'effet de concentration financière y est plus marqué : pour les entreprises industrielles organisées avec une filiale de siège social, ces filiales concentrent 59 % des fonds propres et 83 % de l'endettement.

Des filiales de services d'ingénierie dans la construction et l'industrie, des filiales de services de location immobilière dans le commerce

Dans les entreprises de l'industrie, de la construction et du commerce, une filiale de services sur cinq est dans les activités immobilières, principalement dans « la location de terrains et autres biens immobiliers ».

Ces filiales sont une majorité à appartenir à des entreprises du commerce et occupent une place importante parmi les filiales de ces entreprises. Il peut s'agir par exemple de filiales de location d'espaces ou de fonds commerciaux. Elles représentent 44 % des filiales de services des entreprises commerciales et 18 % de leurs unités légales. Mais elles pèsent peu dans le chiffre d'affaires et la valeur ajoutée des entreprises du commerce (respectivement 1 % et 4 %). Toutefois, comme elles versent peu de masse salariale, elles concentrent *in fine* 25 % de l'excédent brut d'exploitation des entreprises du commerce. Leur prise en compte conduit à relever le taux de marge des entreprises du commerce de quatre points.

Les grands groupes ont également filialisé leurs activités d'ingénierie et d'études techniques. Après les sièges sociaux, et les filiales de location de terrains, il s'agit de la troisième catégorie de filiales de services dans les entreprises de la construction, de l'industrie et du commerce, avec 15 % de ces filiales et 20 % de leur valeur ajoutée. Le phénomène est plus répandu dans la construction. Une majorité d'entreprises de la construction disposent ainsi d'une ou plusieurs unités d'ingénierie, majoritairement des TPE – PME, et rassemblent plus des deux tiers de ce type d'unités de services. La pratique est moins répandue parmi les entreprises de l'industrie et des services : environ un quart des entreprises profilées disposent de ce type de filiales. Toutefois, les entreprises industrielles comptent quelques grandes ETI dans ces activités et concentrent ainsi plus de la moitié du chiffre d'affaires, de la valeur ajoutée et de la masse salariale des services d'ingénierie. Dans les entreprises industrielles qui en disposent, ces filiales réalisent 7 % de la valeur ajoutée et versent 11 % des rémunérations. Dans le cas des entreprises des services, aucune n'a pour activité principale l'ingénierie. Le poids des filiales relevant de cette activité dans la valeur ajoutée est très faible (1 %). La pratique est quasi inexistante pour les entreprises du commerce.

Une mesure du chiffre d'affaires améliorée, consolidée au sein des entreprises profilées

Au-delà de la réaffectation des filiales aux entreprises à l'activité desquelles elles contribuent, cette redéfinition des contours des entreprises a nécessité d'obtenir de nouvelles informations sur leurs résultats. Pour cette première opération, les entreprises sont traitées individuellement avec de nouvelles données collectées directement auprès des

groupes et mises en cohérence avec celles issues des liasses fiscales de leurs unités légales. La mesure est ainsi améliorée, concorde mieux avec les normes comptables en vigueur et aboutit surtout à des résultats consolidés entre les unités légales d'une même entreprise profilée (*encadré*).

Avec l'élimination des flux internes aux entreprises, le chiffre d'affaires est ainsi réduit de 56 milliards d'euros, soit 13 % par rapport au chiffre d'affaires total des unités légales concernées par le profilage et 1,5 % par rapport à l'ensemble des unités légales des secteurs marchands hors agriculture et services financiers (*figure 4*).

4. Un impact macroéconomique de la consolidation du bilan des entreprises lors du profilage des grands groupes

	Écart 2013 (en Md€, en milliers d'emplois)	Écart 2013 par rapport aux unités légales des groupes (en %)	Poids en 2013 des unités légales des groupes dans les unités légales du champ (en %)	Écart 2013 par rapport aux unités légales du champ (en %)	Impact sur les évolutions 2013 / 2012 (en point)
Chiffre d'affaires	-56	-13	11	-1,5	0,1
Valeur ajoutée HT	0	0	12	0,0	0,0
Excédent brut d'exploitation	0	0	15	0,0	0,0
Effectif EQTP	0	0	8	0,0	0,0
Investissement corporel	0	0	15	0,0	0,0
Exportations	-5	-7	13	-0,8	0,0
Capacité d'autofinancement	-20	-35	20	-6,8	-1,2
Total des immobilisations	-52	-9	20	-1,7	0,0
Dettes	-95	-24	23	-5,6	0,4
Fonds propres	-196	-34	27	-9,1	-0,3

Champ : secteurs marchands hors agriculture et services financiers, à l'exclusion également des auto-entrepreneurs et des micro-entreprises au sens fiscal (bénéfices industriels et commerciaux et bénéfices non commerciaux).

Lecture : le passage en entreprises profilées se traduit par une réduction du chiffre d'affaires de 56 milliards d'euros, soit 13 % du chiffre d'affaires des unités légales des groupes profilés. Ce chiffre d'affaires représente 11 % du total des unités de l'ensemble du champ. Par rapport à l'ensemble des unités du champ, le profilage se traduit par une consolidation du chiffre d'affaires de 1,5 %. Avec le profilage en 2012 et en 2013, le taux de croissance du chiffre d'affaires est relevé de 0,1 point. En 2013, le champ en unités légales porte sur 2 767 023 unités.

Source : *Ésane*.

Le degré de consolidation du chiffre d'affaires s'avère très variable. Pour près de la moitié des entreprises profilées, le chiffre d'affaires est consolidé de moins de 5 %, mais pour une trentaine d'entre elles, la consolidation excède 15 % du chiffre d'affaires. Pour une dizaine d'entreprises profilées, il excède même 40 %. Le taux de consolidation ne semble pas particulièrement corrélé avec la taille (chiffre d'affaires des unités légales, effectif salarié en EQTP) ou la complexité apparente des organisations productives (appréciée par le nombre d'unités légales constitutives)³. Les entreprises avec des taux de consolidation intermédiaires de leur chiffre d'affaires — entre 5 et 15 % — sont de taille plus importante. Leur chiffre d'affaires moyen est de 6,5 milliards d'euros contre 2,7 milliards pour les entreprises avec moins de 5 % de consolidation et 3,8 milliards pour les entreprises avec plus de 25 % de consolidation.

La consolidation du chiffre d'affaires est en moyenne un peu plus marquée dans le commerce et l'industrie (respectivement - 15 % et - 14 % du chiffre d'affaires des unités dans les contours des entreprises profilées) que dans la construction et les services (respectivement - 9 % et - 11 %) sans que ces écarts ne soient significatifs. L'importance des flux internes aux entreprises renvoie donc à des facteurs plus spécifiques de leurs organisations productives que leur taille, leur complexité apparente ou leur secteur. Ces premiers constats sur une ampleur de la consolidation difficile à objectiver et à systématiser valident *a posteriori* le choix d'une démarche individuelle d'élaboration des comptes, au moins pour les grands groupes.

3. Le coefficient de corrélation entre le taux de consolidation du chiffre d'affaires et le nombre d'unités légales est de 0,3 %. Avec l'effectif salarié, il est négatif, de - 9,6 %. Dans un modèle explicatif du taux de consolidation, le nombre d'unités et la taille ne ressortent pas significativement.

Un impact macroéconomique sur l'endettement et les fonds propres

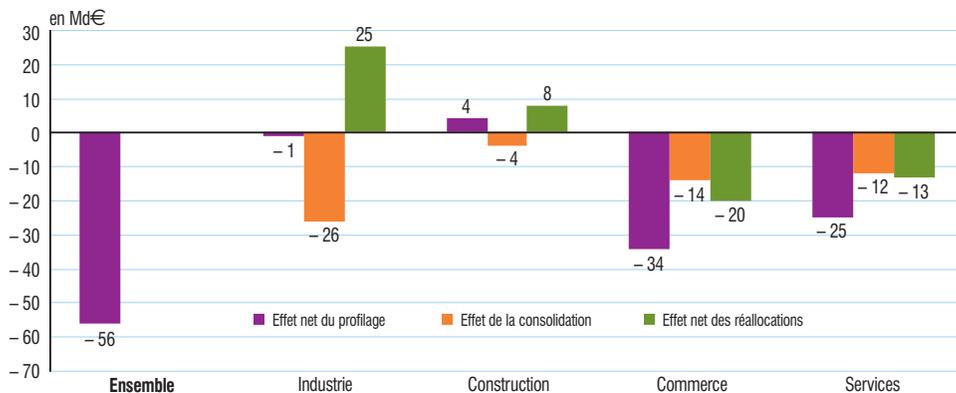
D'autres flux économiques et financiers sont également impactés par la nouvelle mesure issue du profilage. Les exportations, telles qu'elles sont retracées dans les comptes fiscaux des entreprises, sont réduites de 5 milliards d'euros. Les entreprises industrielles rassemblant des unités légales de l'industrie et du commerce sont particulièrement concernées. Ceci peut s'expliquer si ces deux types d'unités déclarent chacune dans leurs comptes des exportations, alors que c'est la filiale commerciale qui les réalise effectivement. La capacité d'autofinancement est très sensible à la consolidation des flux entre unités. Elle se contracte de près de 20 milliards d'euros, soit 35 % du montant total des unités légales des groupes. Du fait du poids économique des groupes traités, la capacité d'autofinancement de l'ensemble du champ diminue de 7 %.

Le profilage a un impact notable sur les variables du bilan des entreprises. En effet, les engagements croisés à l'actif et au passif entre unités légales d'une même entreprise sont neutralisés. Par rapport à la somme des résultats des unités légales des groupes, les fonds propres et l'endettement des entreprises profilées sont inférieurs respectivement de 34 % et 24 %⁴. Sur l'ensemble des entreprises marchandes, hors agriculture et services financiers, l'endettement est réduit de 6 %, les fonds propres de 9 %. Ces effets sont ainsi autant de biais corrigés grâce à la consolidation des résultats entre les unités légales. L'impact du profilage d'une année à l'autre est en revanche limité.

Une hausse du chiffre d'affaires dans la construction et du bilan dans l'industrie, au détriment des services et du commerce

Les réallocations sectorielles précédemment décrites viennent se combiner à l'effet de la consolidation. Au final, le profilage est quasiment sans impact sur le chiffre d'affaires dans l'industrie (figure 5)⁵. Dans la construction, il accroît le chiffre d'affaires de 4 milliards d'euros, soit 10 % du chiffre d'affaires « initial » des unités légales traitées dans ce secteur.

5. Quasi-stabilité du chiffre d'affaires dans l'industrie, hausse dans la construction, contraction dans le commerce et les services



Champ : entreprises et unités légales des grands groupes profilés.

Lecture : le passage en entreprises profilées réduit le chiffre d'affaires de 56 milliards d'euros. Dans la construction, il s'accroît de 4 milliards d'euros. Cet effet se décompose en une hausse de 8 milliards d'euros liée à la réallocation d'unités légales d'autres secteurs dans des entreprises profilées de la construction et en une consolidation de 4 milliards d'euros du chiffre d'affaires des unités légales contrôlées par les entreprises profilées de la construction.

Source : É sane.

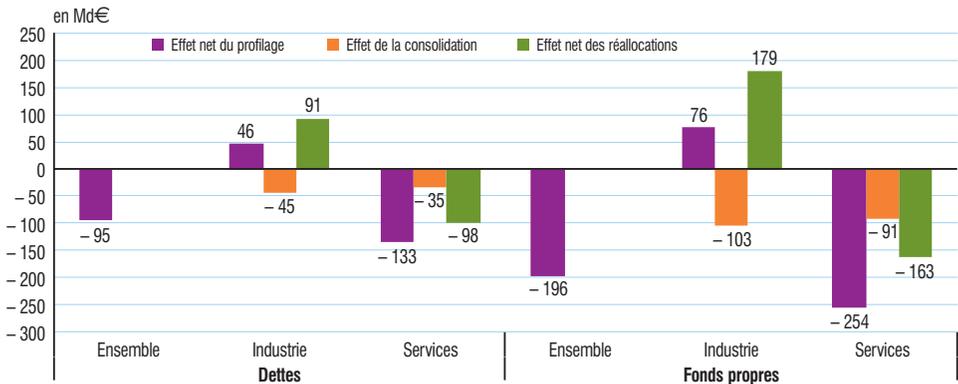
4. Les fonds propres se composent des capitaux propres (capital social, prime d'émission...) et des autres types de fonds propres (produit des émissions de titres participatifs, avances conditionnées).

5. Il s'agit sur les groupes traités de l'écart entre le chiffre d'affaires des entreprises profilées industrielles et le chiffre d'affaires des unités légales industrielles.

Inversement, les effets de consolidation et de réallocation se conjuguent dans les services et le commerce avec des contractions respectivement de 25 et 34 milliards d'euros, soit - 21 % et - 30 % du chiffre d'affaires total des unités de ces secteurs avant profilage. Les effets des réallocations comptent pour plus de la moitié dans ce total.

Pour les fonds propres ou l'endettement, les réallocations d'unités des services vers les entreprises industrielles l'emportent sur l'effet de consolidation, pourtant important (figure 6). L'endettement des entreprises industrielles est ainsi accru de 46 milliards d'euros, soit + 52 % par rapport au total des unités légales industrielles, alors que celui des entreprises des services se contracte de 133 milliards d'euros, soit - 45 % par rapport au total des unités légales des services. Pour les fonds propres, l'ampleur de la variation est de + 80 % dans l'industrie contre - 57 % dans les services.

6. Le transfert d'une partie du bilan des services vers l'industrie fait plus que compenser sa consolidation



Champ : entreprises et unités légales des grands groupes profilés.

Lecture : le passage en entreprises profilées réduit l'endettement de 95 milliards d'euros. Dans l'industrie, il s'accroît de 46 milliards d'euros. Cet effet se décompose en une consolidation de l'endettement des unités légales contrôlées par les entreprises profilées de l'industrie de 45 milliards d'euros et en une hausse de 91 milliards d'euros liée à la réallocation d'unités légales d'autres secteurs dans des entreprises profilées de l'industrie. Dans les services, les réallocations impliquent une baisse de l'endettement d'un montant proche, de 98 milliards d'euros.

Source : É sane.

Du fait de son évolution plus favorable par rapport à la consolidation d'ensemble, la part de l'industrie progresse dans le total des groupes profilés : + 5,4 points pour le chiffre d'affaires, + 3,9 points pour la valeur ajoutée, + 2,3 points pour l'emploi EQTP, + 9,3 points pour les exportations, + 22,5 points pour l'endettement et + 28 points pour les fonds propres (figure 7). La construction voit sa part accrue mais de manière moindre. Les parts du commerce et des services se contractent.

7. Une part accrue de l'industrie au détriment des services

Impact du profilage	en point									
	Chiffre d'affaires	Valeur ajoutée HT	Excédent brut d'exploitation	Effectif EQTP	Investissements	Exportations	Capacité d'autofinancement	Total des immobilisations	Dettes	Fonds propres
Sur les groupes profilés										
Industrie	5,4	3,9	2,9	2,3	0,7	9,3	23,7	5,5	22,5	28,0
Construction	2,4	1,6	0,8	2,2	1,1	0,5	-1,9	0,2	-1,7	-2,0
Commerce	-5,2	-2,1	-1,8	-1,3	0,8	-8,0	-3,3	0,6	0,1	0,7
Services	-2,6	-3,4	-1,9	-3,2	-2,6	-1,8	-18,5	-6,3	-20,9	-26,7
Sur l'ensemble du champ										
Industrie	0,4	0,4	0,5	0,2	0,1	1,1	3,0	0,8	4,0	6,1
Construction	0,2	0,2	0,1	0,2	0,2	0,1	-0,2	0,0	-0,3	-0,4
Commerce	-0,3	-0,2	-0,3	-0,1	0,1	-0,9	0,0	0,3	0,4	1,0
Services	-0,3	-0,4	-0,3	-0,3	-0,4	-0,3	-2,8	-1,1	-4,1	-6,7

Champ : secteurs marchands, hors agriculture et services financiers, hors régimes des auto-entrepreneurs et des micro-entreprises au sens fiscal (bénéfices industriels et commerciaux et bénéfices non commerciaux).

Lecture : le profilage des grands groupes accroît la part de l'industrie dans le chiffre d'affaires des entreprises traitées de 5,4 points. Sur l'ensemble du champ, l'effet est de 0,4 point.

Source : É sane.

Sur l'ensemble des entreprises marchandes hors agriculture et services financiers, l'introduction de ces données issues du profilage des grands groupes conserve un effet notable ; pour le chiffre d'affaires : + 0,4 point pour l'industrie, + 0,2 point pour la construction, - 0,3 point pour le commerce comme pour les services. Ces effets sectoriels sont les plus élevés pour les variables de bilan et se résument à un transfert des services vers l'industrie : - 4,1 points / + 4,0 points pour la part dans l'endettement des sociétés non financières.

Une cohérence accrue des données pour l'analyse économique des entreprises

Le profilage livre une vision plus cohérente de l'appareil productif. D'une part, l'unité d'observation, l'entreprise profilée, s'avère plus pertinente. Au sein d'une même entreprise, les différentes structures servent un objectif global mais assument des fonctions variées. Comme vu précédemment, dans les entreprises industrielles, des unités du commerce concentrent des exportations, des unités des services une partie de l'endettement et des fonds propres, alors que la valeur ajoutée est principalement réalisée par des unités légales industrielles. Les résultats des unités légales résumés par les ratios économiques et financiers (taux de valeur ajoutée, taux de marge, d'export, d'autofinancement, d'endettement, etc. - voir **définitions**) peuvent différer significativement des résultats de l'entreprise et s'avérer très hétérogènes entre unités légales d'une même entreprise. Ces résultats sont alors réconciliés en les agrégeant au niveau de l'entreprise profilée et les comparaisons entre entreprises sont plus cohérentes puisqu'on s'affranchit des décisions individuelles d'organisation en termes d'unités légales.

D'autre part, l'information est améliorée, notamment par la consolidation. Les choix d'organisation de l'entreprise induisent des flux entre les unités, flux sans réalité économique et qui ne contribuent pas au résultat d'ensemble. Par exemple, le taux de valeur ajoutée, en rapportant la valeur ajoutée générée au chiffre d'affaires, donne une indication de la performance productive d'une unité économique. En cas de segmentation d'une même activité en plusieurs unités, le chiffre d'affaires se trouve démultiplié par les flux entre ces unités alors que ces opérations restent sans incidence sur la valeur ajoutée créée. En raisonnant sur les unités légales, le taux de valeur ajoutée s'en trouvait minoré.

Ces deux effets, de changement d'unité d'observation et de consolidation de l'information, peuvent être illustrés en comparant des distributions du taux de valeur ajoutée selon différentes approches. En fonction de la répartition de leur chaîne de valeur, les entreprises profilées peuvent rassembler des filiales avec des performances productives assez diverses. Suivant les analyses, le choix de l'unité d'observation pourra donc biaiser les conclusions.

On pourra par exemple tirer une conclusion plus optimiste sur le tissu productif ; 20 % des unités ont un taux de valeur ajoutée inférieur à 11 %, alors qu'en raisonnant au niveau des entreprises qui les contrôlent, 80 % des unités sont dans des entreprises dont le taux de valeur ajoutée est supérieur à 22 %. Par ailleurs, la mesure non consolidée du chiffre d'affaires au niveau des unités conduit à sous-estimer le taux de valeur ajoutée pour l'ensemble de la distribution. En moyenne, avec le profilage, le taux de valeur ajoutée, mesure de la performance de l'appareil productif, est relevé de 29 % à 33 %. Cet effet est plus marqué dans les services (de 49 % à 57 %). Sur l'ensemble du champ, le taux de valeur ajoutée est majoré de 0,4 point (*figure 8*).

L'intérêt d'analyser les résultats à un niveau plus agrégé que l'unité légale est immédiat pour des variables économiques additives et des ratios non affectés par la consolidation comme le taux de marge. Ainsi, 19 % des unités légales traitées réalisent une marge négative. À ce niveau d'observation, on pourrait donc conclure à des difficultés financières pour près

8. Avec ces nouvelles données, une plus grande efficacité productive mais une capacité à financer l'investissement réduite et un taux d'endettement accru

en %

	Taux de valeur ajoutée	Taux de marge	Taux d'investissement	Taux d'export	Taux d'autofinancement	Taux d'endettement
Entreprises des groupes profilés						
Ensemble	33	35	23	20	136	78
Industrie	30	39	35	32	114	78
Construction	28	12	9	4	84	41
Commerce	13	18	17	3	78	27
Services	57	40	17	20	188	82
Unités légales des groupes profilés						
Ensemble	29	35	23	18	207	68
Industrie	26	41	38	30	89	93
Construction	25	10	7	3	339	48
Commerce	11	20	12	8	263	26
Services	49	39	17	18	374	65
Effet du profilage (en point)						
Ensemble	4	0	0	2	-71	10
Industrie	4	-2	-3	2	25	-15
Construction	3	2	2	1	-255	-7
Commerce	2	-2	5	-5	-185	1
Services	8	1	0	2	-186	17
Ensemble du champ (entreprises profilées et unités légales)						
Ensemble	28,1	26,8	17,4	15,9	150,0	82,5
Industrie	24,7	26,4	20,7	32,9	124,4	67,2
Construction	32,7	15,9	8,3	1,9	172,4	67,8
Commerce	14,6	24,0	8,5	9,4	199,6	57,9
Services	48,4	30,0	20,9	11,3	153,1	96,3
Unités légales de l'ensemble du champ						
Ensemble	27,7	26,8	17,4	15,8	160,9	79,4
Industrie	24,2	26,4	21,0	32,5	117,1	68,3
Construction	32,4	15,9	8,1	1,8	201,3	64,4
Commerce	14,5	24,1	8,3	9,7	217,1	57,4
Services	47,6	29,9	20,9	11,3	170,9	88,1
Effet du profilage (en point)						
Ensemble	0,4	0,0	0,0	0,1	-10,9	3,1
Industrie	0,5	0,0	-0,3	0,4	7,3	-1,1
Construction	0,3	0,0	0,2	0,1	-28,9	3,4
Commerce	0,1	-0,1	0,2	-0,3	-17,5	0,5
Services	0,8	0,1	0,0	0,0	-17,8	8,2

Champ : sociétés non financières, hors agriculture et services financiers.

Lecture : sur l'ensemble du champ des sociétés non financières, hors agriculture et services financiers, les données issues du profilage majorent le taux de valeur ajoutée de 0,4 point. Le taux d'autofinancement est réduit de 10,9 points et le taux d'endettement est relevé de 3,1 points.

Source : *Ésane*.

d'une unité légale sur cinq. Or, 90 % de ces unités qui ne réalisent pas de marge sont présentes dans des entreprises profilées qui dégagent une marge positive. Cela concerne, de fait, une majorité des entreprises profilées (70 %) et ces entreprises qui les contrôlent ont un taux de marge moyen de 28 %. Cet intérêt de changer de niveau d'observation est très net pour la mesure de l'investissement ou des exportations, pratiques plus concentrées dans certaines unités au sein des groupes. Parmi les entreprises profilées, un tiers de leurs unités légales filiales ne réalisent pas d'investissement en 2013 et la grande majorité des entreprises profilées possède au moins une filiale dans ce cas (4 sur 5). Or, dans le même temps, les entreprises profilées qui les contrôlent investissent quasiment toutes et leur taux d'investissement moyen est de 18 %. De même, seules 22 % des unités légales filiales d'entreprises profilées sont exportatrices mais, à l'inverse, seules 16 % des unités légales sont contrôlées par des entreprises profilées qui n'exportent pas.

Comme mentionné précédemment, l'impact du profilage est le plus marqué sur des variables financières telles que la capacité d'autofinancement, l'endettement, les fonds propres. Pour les entreprises, la capacité d'autofinancement qui mesure la capacité à financer l'investissement est significativement réduite avec la résolution des doubles comptes. Alors qu'elle était plus du double de l'investissement réalisé en raisonnant en unités légales, elle n'est plus que de 136 % en entreprises profilées. Sur l'ensemble du champ, l'effet demeure : le ratio est réduit d'une capacité à financer 1,6 fois à 1,5 fois l'investissement réalisé. L'effet est particulièrement prononcé dans la construction. Sur l'ensemble du champ, la capacité passe de plus du double de l'investissement réalisé à 1,7 fois son montant. Avec le profilage, les fonds propres se contractent davantage que l'endettement. Le **taux d'endettement** ressort majoré : sur les entreprises profilées, il est relevé en moyenne de près de 10 points et de 3,1 points sur l'ensemble du champ. Le taux d'endettement est relevé de 8,2 points dans les services et de 3,4 points dans la construction.

Une partie des conclusions chiffrées est très liée aux caractéristiques des groupes profilés dans cette première étape. Le dossier sur la définition économique des entreprises dans ce même numéro simule une généralisation du profilage à l'ensemble des groupes et les constats apparaissent très semblables. Cette simulation se base toutefois sur un profilage automatique qui ne permet pas d'aller très loin dans la détection et la suppression des flux intragroupe, ce qui est une forte limite pour le traitement des plus grands groupes. Le profilage des groupes en face-à-face permet d'affiner les consolidations de variables dont on a vu qu'elles ont un impact très fort. ■

Définitions

Taux de valeur ajoutée : rapport de la valeur ajoutée brute au chiffre d'affaires. Plus ce taux est élevé, plus l'entreprise contribue à créer de la valeur pour un même volume d'affaires. Par ailleurs, une entreprise qui réalise en interne l'ensemble de la chaîne de production aura un taux de valeur ajoutée plus important que celle qui sous-traite certaines étapes, à chiffre d'affaires égal. Le taux de valeur ajoutée mesure la performance de l'outil de production, ainsi que le degré d'intégration d'une entreprise dans une filière de production.

Taux de marge : rapport de l'excédent brut d'exploitation à la valeur ajoutée au coût des facteurs. Il mesure la part de la valeur ajoutée après rémunération du facteur travail.

Taux d'investissement : rapport de l'investissement à la valeur ajoutée brute.

Taux d'exportation : rapport des exportations au chiffre d'affaires.

La **capacité d'autofinancement** est la somme du bénéfice net et des charges non décaissées par l'entreprise. Elle peut être notamment utilisée pour investir, se désendetter, verser des dividendes aux actionnaires.

Le total des **immobilisations** est la somme des immobilisations corporelles, des immobilisations incorporelles et du besoin en fonds de roulement. Les immobilisations corporelles des entreprises sont des actifs physiques destinés à être utilisés durablement par l'entreprise comme moyens de production. Elles comprennent notamment les constructions, les installations techniques, matériel et outillage industriels. Les immobilisations incorporelles regroupent les actifs sans substance physique de l'entreprise : frais d'établissements, de recherche, de développement, de concessions, brevets...

Le **besoin en fonds de roulement** représente les besoins de trésorerie nécessaires à l'entreprise pour financer son activité en fonction des délais de fabrication, de stockage, de paiement de ses clients et de ses propres délais de paiement des fournisseurs.

Taux d'autofinancement : rapport de la capacité d'autofinancement à l'investissement. Ce taux mesure donc la part de l'investissement que l'entreprise est en capacité de financer sans recours à l'emprunt.

Taux d'endettement : rapport de l'endettement aux fonds propres. Ce taux mesure la capacité à rembourser les dettes par recours aux fonds propres.

Une comparaison du coût de la main-d'œuvre en Europe : quelle évolution depuis la crise ?

Grégoire Borey, Élise Coudin, Antoine Luciani*

Les coûts horaires de la main-d'œuvre en 2012 varient fortement entre les pays de l'Union européenne dans l'industrie comme dans les services marchands et, même au sein de l'ex-UE à 15, la dispersion reste forte. Les coûts horaires de la main-d'œuvre diffèrent presque autant selon le pays que selon l'activité économique, mais la composition sectorielle des pays explique très peu les différences des coûts moyens entre pays. Au sein des pays de l'ex-UE à 15, les coûts horaires sont généralement plus élevés dans les pays où le nombre d'heures travaillées est plus faible.

La France n'est pas dans le groupe de pays ayant les coûts les plus élevés mais elle en est proche. En 2012, elle se situe à la 5^e place pour le niveau du coût dans les services marchands et à la 4^e dans l'industrie. Entre 2008 et 2012, le coût horaire en France a augmenté de 2,4 % en moyenne par an dans l'industrie et de 2,3 % dans les services marchands, un rythme proche de la moyenne de l'ex-UE à 15. Depuis 2012, la hausse du coût horaire en France est beaucoup plus modérée, avec notamment l'entrée en vigueur du CICE.

Les coûts horaires de la main-d'œuvre semblaient converger entre 1996 et 2008. Ils augmentaient plus rapidement dans les pays dans lesquels le niveau du coût était initialement bas que dans ceux où il était plus élevé. Entre 2008 et 2012, cette convergence s'est interrompue dans l'industrie et pourrait même s'être inversée. Dans les services marchands, la convergence s'était déjà interrompue entre 2004 et 2008, après un rattrapage pourtant plus rapide que dans l'industrie entre 1996 et 2004. Les évolutions du coût salarial unitaire, qui tiennent compte de celles de la productivité, confirment ce constat.

Depuis 2012, les coûts horaires des pays de l'ex-UE à 15 s'écarteraient encore plus.

Cette étude analyse les coûts européens de la main-d'œuvre et leurs évolutions. Les coûts de la main-d'œuvre, facteurs de compétitivité des pays, sont étroitement suivis au niveau européen grâce à un dispositif coordonné par Eurostat (*encadré 1*). Une nouvelle édition de l'enquête sur le coût de la main-d'œuvre en 2012 compare le niveau, la structure du coût de la main-d'œuvre, le nombre d'heures travaillées effectivement ainsi que leurs évolutions selon les pays européens. L'indice du coût du travail est mobilisé quant à lui pour suivre l'évolution du coût après 2012.

Le coût de la main-d'œuvre se définit comme l'ensemble des dépenses encourues par un employeur pour l'emploi des salariés (*encadré 1*). On analyse ici le coût horaire, c'est-à-dire le coût total rapporté au nombre d'heures effectivement travaillées par les salariés.

* Grégoire Borey, Élise Coudin, Antoine Luciani, Insee.

Sources statistiques et définitions

Les enquêtes sur le coût de la main-d'œuvre

Les enquêtes européennes sur le coût de la main-d'œuvre menées tous les quatre ans depuis 1996 et régies par les règlements (CE) 530/1999 et (CE) 1737/2005 fournissent des informations structurelles sur le coût du travail et ses composantes.

Les données de la dernière enquête 2012 ainsi que celles des enquêtes 2000, 2004 et 2008 sont disponibles pour l'ensemble des pays membres de l'Union européenne dans la base de données d'Eurostat (<http://ec.europa.eu/Eurostat/web/labour-market/labour-costs/database>).

L'enquête sur le coût de la main-d'œuvre porte sur les entreprises de 10 salariés ou plus, au sens « unité légale », hors agriculture. Cette étude porte sur les secteurs principalement marchands (sections B à N de la Nace rev. 2, nomenclature statistique européenne des activités économiques). Le règlement européen précise le champ de l'enquête et définit les concepts retenus pour s'assurer de la comparabilité entre pays, mais les modes de collecte de l'information sont laissés à l'initiative des instituts nationaux de statistique. En France, l'enquête porte sur 27 000 établissements et 234 000 salariés. Chaque établissement remplit un questionnaire au niveau de l'établissement qui concerne les montants globaux et des éléments du coût du travail non individualisables (frais de formation professionnelle, etc.). Il remplit aussi des questionnaires relatifs à un échantillon de ses salariés, tirés aléatoirement, précisant leur salaire brut et ses composantes, ainsi que les éléments permettant de reconstituer le nombre d'heures de travail qu'ils effectuent, à savoir les jours non travaillés (congés et RTT pris, ceux versés sur un CET, jours fériés et ponts, absences selon la raison et jours de grèves), la durée hebdomadaire habituelle de travail, les heures supplémentaires et la durée du forfait en jours pour les salariés au forfait. Il n'y a en revanche pas d'information sur leur profession et catégorie socioprofessionnelle, ni sur leur niveau de formation.

Le coût de la main-d'œuvre représente l'ensemble des dépenses encourues par les employeurs pour l'emploi de salariés. Il est conforme à la définition internationale de la Conférence internationale des statisticiens du

travail (Genève, 1966). Le coût de la main-d'œuvre (D) comprend la rémunération des salariés (D.1), englobant les salaires et traitements bruts (D.11) et les cotisations sociales à la charge de l'employeur (D.12), les frais de formation professionnelle (D.2), les autres dépenses (D.3) et les taxes sur les salaires (D.4), déduction faite des subventions perçues (D.5) :

Coût total de la main-d'œuvre : $D = D.11 + D.12 + D.2 + D.3 + D.4 - D.5$.

Les salaires et traitements bruts (D.11) comprennent : les rémunérations directes, primes et indemnités ; les rémunérations des heures supplémentaires ; les versements au titre de l'épargne salariale ; les rémunérations pour les jours non ouvrés ; les salaires et traitements en nature.

Les cotisations sociales à la charge de l'employeur (D.12) comprennent : les cotisations légales ; les cotisations volontaires au titre des pensions et soins de santé ; les indemnités versées aux salariés quittant l'entreprise.

Les frais de formation professionnelle à la charge de l'employeur (D.2) comprennent les dépenses pour les services et installations de formation professionnelle et les sommes versées par l'entreprise aux organismes de formation professionnelle ; les subventions liées à la formation professionnelle en sont déduites.

Les autres dépenses (D.3) comprennent en particulier les frais de recrutement.

La structure du coût s'analyse en étudiant :

- la part des salaires et traitements bruts dans le coût : $D.11 / D$;
- la part des cotisations sociales employeurs dans le coût : $D.12 / D$;
- le taux de charges : $D.12 / D.11$;
- la part des dépenses de formation : $D.2 / D$.

Le coût horaire de la main-d'œuvre rapporte le coût total au nombre d'heures travaillées :

Coût horaire de la main-d'œuvre : $(D.11 + D.12 + D.2 + D.3 + D.4 - D.5) / B.1$, où B.1 est le nombre total d'heures travaillées sur l'année.

Le mode de collecte étant laissé à l'initiative des instituts de statistique, les heures travaillées sont calculées différemment selon les pays. En France, elles sont calculées sur un échantillon de salariés, à partir de données déclarées par les employeurs.

Encadré 1 (suite)

En Allemagne, elles sont renseignées par les employeurs en moyenne pour l'établissement enquêté. Au Royaume-Uni, elles sont renseignées par les salariés. Ces différences de méthode doivent être prises en compte lors des comparaisons.

L'indice du coût de la main-d'œuvre

L'indice trimestriel du coût de la main-d'œuvre (*Labour cost index*) retrace l'évolution à court terme du coût de la main-d'œuvre. Il permet de suivre les évolutions du coût du travail depuis la dernière année d'enquête (*i.e.* 2012). Cet indice est régi par les règlements (CE) 450/2003 et (CE) 1216/2003. Il est publié 70 jours après la fin du trimestre. Pour la France, il correspond à l'indice du coût du travail, salaires et charges (ICT) publié chaque trimestre par l'Insee. L'ICT est calculé à partir des masses salariales, des effectifs et des exonérations de charges déclarés à l'Agence centrale des organismes de sécurité sociale (Acos). Le volume horaire de travail provient de l'enquête Acemo de la Dares, et les autres coûts sont issus

des enquêtes sur le coût de la main-d'œuvre de l'Insee. L'indice annuel correspond à la moyenne des indices trimestriels sur les quatre trimestres de l'année.

Les champs utilisés dans cette étude sont : l'industrie qui comprend les sections B (industries extractives), C (industrie manufacturière), D (production et distribution d'électricité, de gaz, de vapeur et d'air conditionné) et E (production et distribution d'eau ; assainissement, gestion des déchets et dépollution) ; les services marchands qui comprennent les sections G (commerce ; réparation d'automobiles et de monocycles), H (transports et entreposage), I (hébergement et restauration), J (information et communication), K (activités financières et assurance), L (activités immobilières), M (activités spécialisées, scientifiques et techniques), N (activités de services administratifs et de soutien) ; et l'ensemble de l'industrie et des services marchands qui couvre l'industrie et les services marchands tels que définis ci-dessus ainsi que la construction (section F).

Une forte hétérogénéité des coûts horaires européens de la main-d'œuvre en 2012

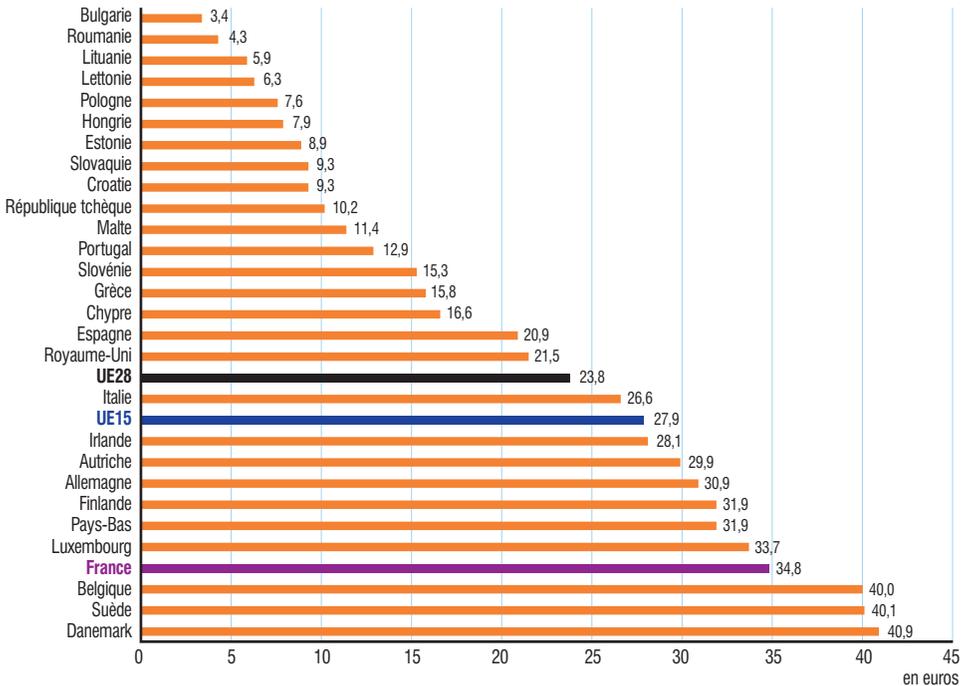
Dans l'Union européenne à 28 pays (UE), le coût horaire de la main-d'œuvre dans l'industrie et les services marchands (sections B à N de la Nace) s'élève en moyenne à 23,8 € en 2012. Les écarts sont importants entre les 28 pays membres (*figure 1*). Les pays entrés dans l'UE depuis 2004 présentent en moyenne un coût très inférieur à celui des pays de l'ex-UE à 15 : de 3,4 € en Bulgarie à 16,6 € à Chypre, alors qu'il s'élève à 27,9 € en moyenne dans l'ex-UE à 15. Chypre et la Slovénie (15,3 €) ont cependant des coûts plus élevés que le Portugal (12,9 €), pays de l'ex-UE à 15. Au total, le coût horaire européen le plus faible, celui de la Bulgarie (3,4 €), est huit fois plus faible que la moyenne des pays de l'ex-UE à 15, et douze fois plus faible que celui du Danemark, le plus élevé de l'Union.

La suite de cette comparaison se restreint aux pays de l'ex-UE à 15 qui forment un groupe plus homogène en termes de productivité, de qualification de la main-d'œuvre et de composition sectorielle que l'ensemble de l'Europe, et que l'on peut suivre sur une longue période.

Même au sein de l'ex-UE à 15, la dispersion du coût horaire reste forte. Deux groupes de pays se démarquent. La Belgique, la Suède et le Danemark présentent un coût horaire très élevé qui dépasse 40 €. À l'inverse, les coûts horaires sont relativement bas au Portugal (12,9 €), en Grèce (15,8 €) et en Espagne (20,9 €)¹. Entre ces deux groupes, l'éventail des coûts est large, puisque les coûts y sont certes plus proches de la moyenne de l'ex-UE à 15, mais varient de 26,6 € en Italie à 34,8 € en France ; l'Allemagne, avec un coût de 30,9 €, apparaît dans une position médiane.

1. Le Royaume-Uni fait partie de ce groupe en apparence mais les heures travaillées y sont renseignées à partir des déclarations des employés qui généralement déclarent plus d'heures que leurs employeurs. Ceci conduit à un coût horaire artificiellement plus bas relativement aux autres pays de l'UE qui s'appuient sur une interrogation des employeurs.

1. Coûts horaires de la main-d'œuvre dans l'industrie et les services marchands dans l'Union européenne en 2012



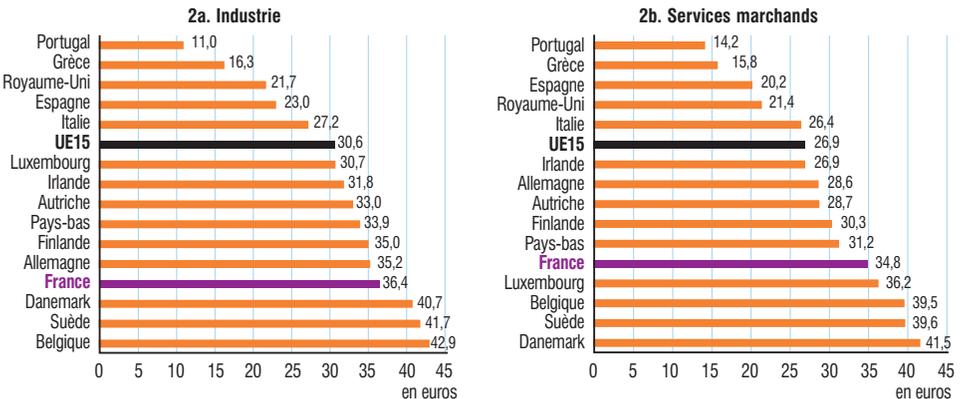
Champ : entreprises de 10 salariés ou plus, industrie et services marchands (sections B à N de la NACE rev. 2), apprentis inclus.

Note : les pays sont classés par ordre croissant de coût.

Source : Eurostat, enquête européenne sur le coût de la main-d'œuvre en 2012.

La dispersion des coûts horaires entre les pays de l'ex-UE à 15 se retrouve dans l'industrie (Nace B à E, *figure 2a*) comme dans les services marchands (Nace G à N, *figure 2b*). Elle est cependant plus forte dans l'industrie. Le coût horaire s'échelonne de 11 € au Portugal à 42,9 € en Belgique dans l'industrie, alors qu'il varie de 14,2 € au Portugal à 41,5 € au Danemark dans les services marchands.

2. Coûts horaires de la main-d'œuvre dans les pays de l'ex-UE à 15 en 2012



Champ : entreprises de 10 salariés ou plus, industrie et services marchands (sections B à N de la NACE rev. 2), apprentis inclus.

Note : les pays sont classés par ordre croissant de coût.

Source : Eurostat, enquête européenne sur le coût de la main-d'œuvre en 2012.

Dans l'industrie comme dans les services marchands, les mêmes groupes de pays se distinguent par leurs niveaux de coût. Les coûts horaires sont relativement plus faibles au Portugal, en Grèce, en Espagne, plus élevés au Danemark, en Suède et en Belgique, et à des niveaux intermédiaires en Italie, Irlande, Allemagne, Autriche, Finlande, Pays-Bas, France et au Luxembourg. Cependant, l'ordre des pays au sein de ces groupes varie légèrement selon le secteur d'activité.

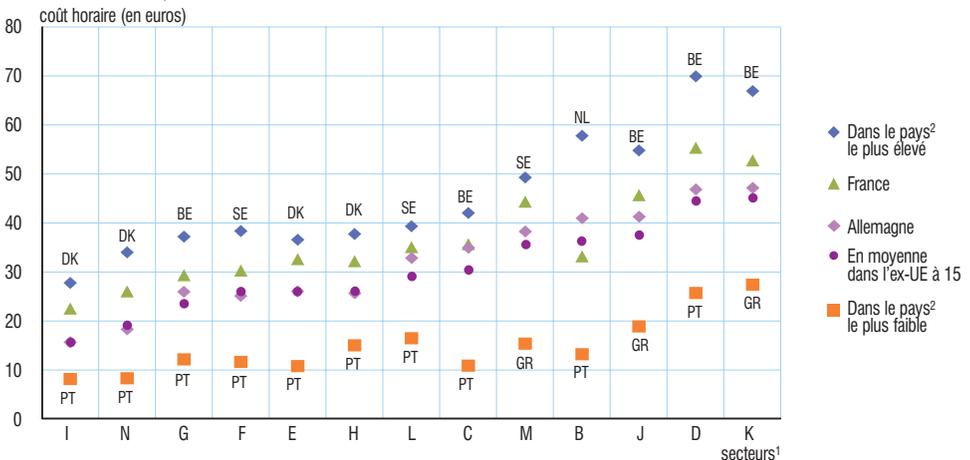
La France occupe la 5^e place selon le niveau de coût dans les services marchands (34,8 €) et la 4^e place dans l'industrie (36,4 €). Cette position est très similaire à celle qu'elle occupait en 2008 : elle se classait alors en 5^e position dans les deux secteurs. En revanche, l'Allemagne, qui se situe en 2012 juste derrière la France dans l'industrie (35,2 €), la devançait en 2008. L'Allemagne occupe la 9^e place dans les services marchands (28,6 €) alors qu'elle occupait la 7^e place en 2008.

L'hétérogénéité des coûts entre pays s'explique peu par la composition sectorielle

Quel que soit le pays de l'ex-UE à 15, les coûts sont les plus faibles dans l'hébergement et la restauration (15,5 € en moyenne), et les plus élevés dans le secteur des activités financières et d'assurance (45,2 €), ainsi que dans la production et la distribution d'énergie (44,4 €) (figure 3a). Ces écarts reflètent notamment des différences de qualification de la main-d'œuvre.

Les coûts par secteur d'activité varient également fortement d'un pays à l'autre. Les écarts sont les plus élevés dans les industries extractives, avec un écart maximal de près de 45 € entre le coût horaire aux Pays-Bas et celui au Portugal. Il en est de même dans la production et la distribution d'énergie avec un écart de 44 € entre la Belgique et le Portugal. Les coûts sont plus comparables d'un pays à l'autre dans les transports et l'entreposage, les activités immobilières, l'hébergement et la restauration. Dans ce dernier secteur, les coûts sont 20 € plus élevés au Danemark qu'au Portugal. Généralement, les secteurs à coût élevé présentent les écarts de coût en niveau les plus importants.

3a. Dispersion des coûts horaires dans l'industrie et les services marchands dans les pays de l'ex-UE à 15, en 2012



1. Les secteurs sont les suivants : B (industries extractives) ; C (industrie manufacturière) ; D (production et distribution d'électricité, de gaz, de vapeur et d'air conditionné) ; E (production et distribution d'eau ; assainissement, gestion des déchets et dépollution) ; G (commerces ; réparation d'automobiles et de monocycles) ; H (transports et entreposage) ; I (hébergement et restauration) ; J (information et communication) ; K (activités financières et assurance) ; L (activités immobilières) ; M (activités spécialisées, scientifiques et techniques) ; N (activités de services administratifs et de soutien).

2. Pays : Belgique (BE), Danemark (DK), Grèce (GR), Pays-Bas (NL), Portugal (PT), Suède (SE).

Champ : entreprises de 10 salariés ou plus, industrie et services marchands (sections B à N de la NACE rev. 2), apprentis inclus.

Note : les secteurs sont classés par ordre croissant de coût.

Source : Eurostat, enquête européenne sur le coût de la main-d'œuvre en 2012.

En termes relatifs cependant, le constat s'inverse. Ce sont les secteurs à coût élevé qui présentent les écarts relatifs les plus faibles entre pays. Ainsi, dans les activités financières et d'assurance, l'écart relatif entre les deux pays extrêmes dans la hiérarchie des coûts s'établit à 2,4, alors que dans l'hébergement et la restauration, ce rapport est de 3,4. Les plus forts écarts relatifs se retrouvent dans l'industrie extractive et les services administratifs et de soutien, avec un rapport proche de 4. Ces secteurs regroupent en effet des activités diverses dont l'importance relative peut varier entre pays. Les activités de l'industrie extractive dépendent notamment de la ressource exploitée et de l'organisation industrielle qui en découle.

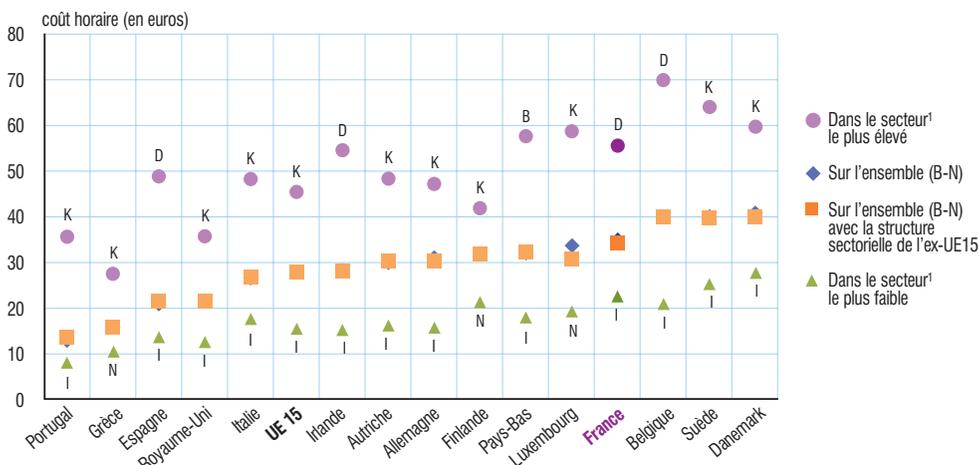
Au sein d'un même pays, les coûts peuvent être très différents d'un secteur à l'autre. Ainsi, en Belgique, le coût horaire dans la production et la distribution d'énergie dépasse de presque 50 € celui dans l'hébergement et la restauration (figure 3b). Les coûts luxembourgeois et danois dans les activités financières et d'assurance sont près de 40 € plus élevés que ceux dans l'hébergement et la restauration, alors que l'écart maximal de coût entre secteurs n'est que de 17 € en Grèce et de 21 € en Finlande. Cet écart est de 33 € en France. En termes relatifs, les écarts sont les plus importants au Portugal : le coût dans les activités financières et d'assurance y est 4,4 fois plus élevé que celui dans les services administratifs et de soutien. En France, le coût dans la production et distribution d'électricité est 2,5 fois plus élevé que dans l'hébergement et la restauration.

Au total, la dispersion des coûts par secteur et par pays s'explique presque autant par une dispersion entre pays des coûts moyens sur l'ensemble du secteur marchand que par une dispersion entre secteurs des coûts européens.

Mais, au niveau agrégé, la dispersion des coûts dans l'industrie et les services marchands entre les pays de l'ex-UE à 15 ne s'explique que peu par la composition sectorielle des pays. Seuls 8 % des 7 € supplémentaires du coût horaire français par rapport à la moyenne dans l'ex-UE à 15 tiennent à la spécificité sectorielle de la France². Si la composition sectorielle française était la même que celle de l'ex-UE à 15, son coût horaire moyen resterait très proche de celui observé (34,2 € contre 34,8 €).

Ces constats généraux sur la dispersion entre secteurs et entre pays étaient les mêmes en 2008.

3b. Dispersion des coûts horaires selon le secteur dans les pays de l'ex-UE à 15, en 2012



1. Les secteurs sont les suivants : B (industries extractives) ; D (production et distribution d'électricité, de gaz, de vapeur et d'air conditionné) ; I (hébergement et restauration) ; K (activités financières et assurance) ; N (activités de services administratifs et de soutien).
Champ : entreprises de 10 salariés ou plus, industrie et services marchands (sections B à N de la NACE rev. 2), apprentis inclus.

Lecture : en 2012, au Luxembourg, le coût horaire de la main-d'œuvre de l'ensemble de l'industrie et des services marchands s'établit à 33,7 euros. Il varie de 19,4 euros dans le secteur où il est le plus faible à 58,7 euros dans celui où il est le plus élevé. Si la composition sectorielle de la main-d'œuvre au Luxembourg était la même que celle de l'ensemble des pays de l'ex-UE à 15, le coût horaire de la main-d'œuvre s'établirait à 30,6 euros.

Note : les pays sont classés par ordre croissant de coût.

Source : Eurostat, enquête européenne sur le coût de la main-d'œuvre en 2012.

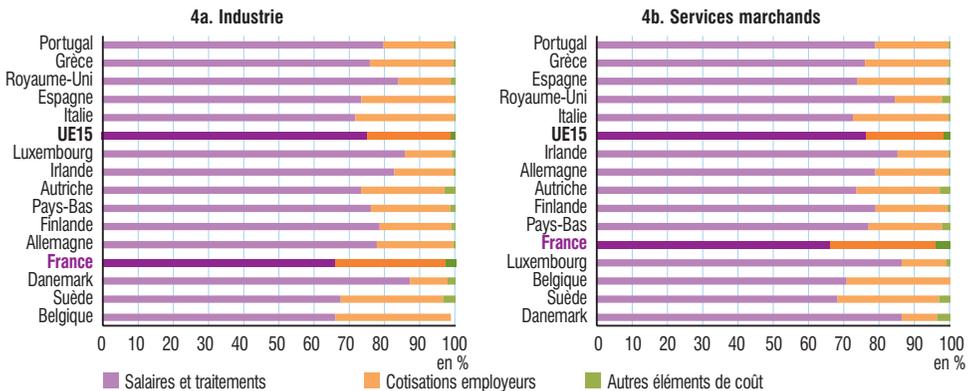
2. Au niveau de la section de la Nace (encadré 1).

La structure du coût reflète le système de financement de la protection sociale

Le coût de la main-d'œuvre se décompose en salaires et traitements bruts, cotisations sociales à la charge de l'employeur et autres dépenses directement liées à la main-d'œuvre encourues par l'employeur. Ces autres dépenses comprennent les frais de formation professionnelle, les autres dépenses de l'employeur et les impôts à la charge de l'employeur, déduction faite des subventions au bénéfice de l'employeur.

Dans tous les pays, les salaires et traitements bruts représentent la plus grande part du coût horaire (figures 4a et 4b), de 66 % dans l'industrie en France à 87 % au Danemark, pour une moyenne de 75 % au sein de l'ex-UE à 15. Ces variations reflètent principalement des systèmes différents de financement de la protection sociale. La comparaison entre le Danemark et la Suède en est un exemple marquant [Marc et Rioux, 2012]. Ces deux pays géographiquement proches, et comparables en termes de PIB et de protection sociale, ont des coûts horaires comparables mais dont la structure est très différente. Au Danemark, le financement de la protection sociale passe principalement par l'impôt sur le revenu et les salaires représentent 87 % du coût dans l'industrie. En Suède, la protection sociale est essentiellement financée par des cotisations sociales (notamment patronales) et les salaires ne représentent plus que 68 % du coût. Dans les figures 4a et 4b, les pays de l'ex-UE à 15 sont ordonnés par niveau croissant de coût, du Portugal à la Belgique pour l'industrie, et du Portugal au Danemark pour les services marchands. Le niveau du coût et le poids des cotisations sociales patronales dans le coût ne semblent pas corrélés.

4. Structure du coût de la main-d'œuvre dans l'industrie et les services marchands, dans les pays de l'ex-UE à 15, en 2012



Champ : entreprises de 10 salariés ou plus, industrie (sections B à E de la NACE rev. 2) et services marchands (G à N), apprentis exclus.

Note : les pays sont classés par ordre croissant de coût.

Source : Eurostat, enquête européenne sur le coût de la main-d'œuvre en 2012.

Les autres dépenses encourues par l'employeur (formation professionnelle, autres dépenses, impôts et subventions déduites) sont généralement marginales dans la composition du coût horaire du travail. Elles représentent seulement 1,3 % du coût dans l'industrie en moyenne pour l'ex-UE à 15. La France (2,9 %) fait partie des pays où ces éléments pèsent le plus (avec l'Autriche, 3,2 % et la Suède, 3,6 %) du fait notamment de la formation professionnelle et de son mode de financement. À l'inverse, en Belgique, les subventions dépassent en ampleur les impôts sur les salaires et les frais de formation, et les autres éléments du coût allègent au final le coût du travail (-1,4 %).

La structure des coûts de la main-d'œuvre dans les services marchands est proche de celle de l'industrie. Cependant, le poids des cotisations sociales employeurs y est moins élevé que dans l'industrie, hormis en Finlande, en Grèce et au Portugal (dans ce dernier, le poids y est même plus

élevé). Ceci peut refléter des caractéristiques de la main-d'œuvre propres à chaque secteur et les éventuels effets sectoriels des dispositifs d'exonération de cotisations. En France par exemple, les cotisations employeurs (obligatoires et facultatives) dépendent du niveau de rémunération des salariés (allègements de charges sur les bas salaires), de leur catégorie (cadre ou non cadre - taux de cotisations différenciés notamment pour les retraites complémentaires) et de la taille des entreprises.

Entre 2008 et 2012, la structure des coûts de la main-d'œuvre a peu évolué dans l'ex-UE à 15

Dans l'ensemble, la structure des coûts de la main-d'œuvre a peu évolué entre 2008 et 2012.

En France, la part des cotisations sociales à la charge des employeurs a cependant augmenté de 1,5 point dans l'industrie et de 1,9 point dans les services marchands. Différentes mesures ont joué à la hausse sur les charges patronales : le forfait social, contribution spécifique à l'épargne salariale introduite début 2009 ; des augmentations de certains taux de cotisation (vieillesse, fonds de garantie des salaires) ; des modifications de l'assiette et des modes de calcul des réductions Fillon³ ; et enfin l'abrogation à partir de septembre 2012⁴ des exonérations de cotisations sociales patronales sur les heures supplémentaires qui avaient été introduites par la loi en faveur du travail de l'emploi et du pouvoir d'achat (Tepa).

Au sein des autres pays de l'ex-UE à 15, parmi les principales évolutions, la part des cotisations sociales patronales a augmenté aux Pays-Bas ainsi que dans les services marchands au Portugal. À l'inverse, elle s'est réduite de presque deux points en Italie et en Finlande dans l'industrie, principalement au profit des salaires et traitements. Enfin, en Belgique, la part des salaires et traitements a augmenté de deux points dans l'industrie entre 2008 et 2012, suite à une hausse des salaires concomitante à une réduction des cotisations sociales. En Allemagne au contraire, la structure du coût est restée la même.

Entre 2008 et 2012, le coût horaire de la main-d'œuvre a davantage progressé dans les pays à coût horaire élevé, surtout dans l'industrie

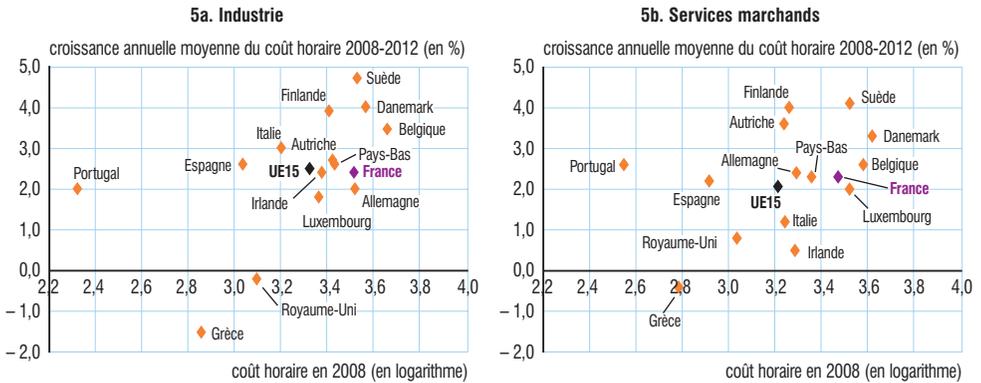
Entre 2008 et 2012, le coût horaire dans l'industrie en euros courants a crû le plus rapidement en Suède (+ 4,7 % en moyenne par an), au Danemark (+ 4,0 %) et en Finlande (+ 3,9 %) (figure 5a). À l'inverse, il a diminué en Grèce (- 1,5 %) et au Royaume-Uni (- 0,2 %). Dans les autres pays de l'ex-UE à 15, il a augmenté de 1,8 % à 3,0 % par an (2,5 % en moyenne). Le coût a ainsi augmenté de 2,4 % par an en France et de 2 % en Allemagne. C'est plutôt dans des pays où le coût horaire du travail était déjà élevé qu'il a le plus augmenté (Suède, Danemark), alors qu'il a diminué en Grèce où il était à un des niveaux les plus bas. Il a augmenté à un rythme proche de la moyenne européenne au Portugal et en Espagne, deux pays dans le bas de l'échelle des coûts.

Ce constat se retrouve dans les services (figure 5b). Le coût horaire en euros a augmenté le plus rapidement en Suède (+ 4,1 % en moyenne par an), en Finlande (+ 4,0 %) et en Autriche (+ 3,6 %), alors qu'il a diminué en Grèce (- 0,4 %), et faiblement augmenté en Irlande (+ 0,5 % par an) et au Royaume-Uni (+ 0,8 %). Il a augmenté de 2,3 % par an en France et de 2,4 % en Allemagne, rythmes intermédiaires légèrement supérieurs à la moyenne de l'ex-UE à 15 (+ 2,1 %). Les ajustements à la crise se sont faits de manières diverses et selon des calendriers différents dans les pays européens. La modération salariale semble ainsi avoir touché plus fortement les pays dans lesquels le coût du travail était déjà modéré.

3. Depuis 2011, les réductions Fillon ne s'appliquent plus aux cotisations pour accidents du travail et maladies professionnelles. Elles sont calculées à partir de la rémunération annuelle et non plus mensuelle, en prenant en compte depuis le 1^{er} janvier 2012 les rémunérations des heures supplémentaires.

4. Seulement dans les entreprises de 20 salariés ou plus.

5. Évolution des coûts horaires dans les pays de l'ex-UE à 15 entre 2008 et 2012, par rapport à leur niveau en 2008



Champ : entreprises de 10 salariés ou plus, industrie (sections B à E de la NACE rev. 2) et services marchands (G à N), apprentis exclus.
 Source : Eurostat, enquêtes européennes sur le coût de la main-d'œuvre, 2008 et 2012.

Notons cependant que la Suède, le Royaume-Uni et le Danemark ne faisant pas partie de la zone euro, une partie des évolutions des coûts en euros de ces pays est directement imputable aux évolutions du taux de change entre l'euro et les monnaies nationales. Les coûts horaires exprimés en monnaie nationale ont évolué de manière sensiblement différente de ceux exprimés en euros au Royaume-Uni et en Suède, alors que ces évolutions sont similaires au Danemark. Au Royaume-Uni, la dépréciation de la livre par rapport à l'euro a joué à la baisse sur le coût en euros. Ainsi, dans l'industrie, le coût horaire en euros y a baissé de 0,2 % par an alors que celui exprimé en monnaie nationale augmentait de 0,3 % ; dans les services marchands, ces évolutions se sont élevées respectivement à - 0,8 % et + 1,3 %. Le phénomène inverse s'est produit en Suède : dans l'industrie, alors que les coûts en euros ont augmenté de 4,7 % par an, ils ont progressé de 2,1 % par an en couronnes (respectivement + 4,1 % et + 1,5 % dans les services).

Le coût horaire progresse, le nombre d'heures travaillées reste stable en moyenne

Au sein des pays de l'ex-UE à 15, le nombre d'heures de travail effectif en équivalent temps plein (EQTP) dans l'industrie et les services marchands s'échelonne de 1 513 en Belgique à 1 851 en Grèce (figure 6). Ce nombre d'heures comptabilise les heures normales ou supplémentaires travaillées et rémunérées mais pas les heures rémunérées non travaillées, comme les congés de diverses natures. Il s'élève à 1 572 en France, soit nettement moins que la moyenne des pays de l'ex-UE à 15 (1 758). Les coûts horaires élevés sont plutôt associés à des heures travaillées moins nombreuses. Cette association reflète le fait qu'économiquement, un coût élevé rémunère une productivité élevée, laquelle permet sur le long terme de réduire le temps de travail, et réciproquement une réduction du temps de travail améliore souvent quelque peu la productivité horaire.

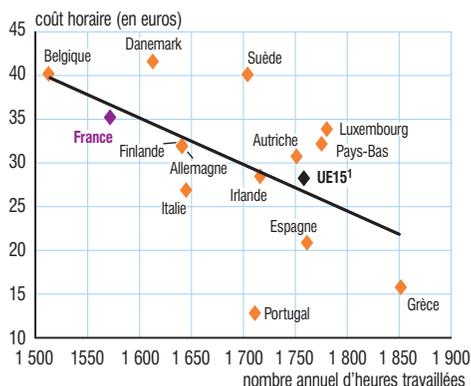
En moyenne sur l'ex-UE à 15, la hausse du coût horaire dans l'industrie (+ 10,3 % sur quatre ans entre 2008 et 2012) reflète essentiellement celle du coût total annuel (+ 9,6 %), alors que le nombre d'heures travaillées est resté stable (- 0,7 %), passant de 1 711 en moyenne à 1 699 heures. Les évolutions sont plus contrastées par pays. L'Italie (- 3,8 % soit - 65 h), la Finlande (- 3,7 % soit - 63 h) et l'Irlande (- 2,7 % soit - 48 h) ont connu de fortes baisses des heures travaillées ; ces baisses expliquent entre 20 % et 30 % de la hausse du coût horaire. Les heures travaillées ont au contraire augmenté au Royaume-Uni (+ 3 %, soit + 65 h) et en Grèce (+ 1,9 %, + 34 h), ce qui a contribué à ralentir la croissance du coût horaire ou à amplifier son recul dans le cas de la Grèce.

6. Coût horaire de la main-d'œuvre selon les heures travaillées dans l'industrie et les services marchands, dans les pays de l'ex-UE à 15, en 2012

1. Le Royaume-Uni est exclu de l'analyse car la mesure des heures travaillées n'y est pas comparable à celles des autres pays. En effet, elle est collectée directement auprès des salariés alors que dans les autres pays elle est collectée auprès des employeurs.

Champ : pays de l'ex-UE à 15 hors Royaume-Uni, entreprises de 10 salariés ou plus, industrie et services marchands (sections B à N de la NACE rev. 2), apprentis exclus.

Source : Eurostat, enquête européenne sur le coût de la main-d'œuvre en 2012.



En France, le nombre d'heures travaillées a légèrement diminué entre 2008 et 2012 (- 14 h soit - 0,9 %), passant de 1 574 à 1 560. Cette baisse de 3,5 h par an est moins prononcée qu'entre 1996 et 2008 (- 6 h par an), et représente 9 % de la hausse du coût horaire. En comparaison, en Allemagne, les heures travaillées sont restées stables (- 3 h entre 2008 et 2012).

Dans les services marchands, les heures travaillées s'élevèrent à 1 785 en moyenne pour les pays de l'ex-UE à 15 : elles n'ont pas évolué entre 2008 et 2012 (+ 0 h). Elles ont le plus baissé au Portugal (- 64 h, soit - 3,6 %) et le plus augmenté en Grèce (+ 61 h, soit + 3,4 %). En France, elles ont baissé plus fortement que dans l'industrie (- 30 h soit - 1,9 %), passant de 1 606 à 1 576 heures, ce qui explique 20 % de la hausse du coût horaire. En Allemagne, le nombre d'heures travaillées a également baissé davantage dans les services marchands que dans l'industrie (- 14 h), mais cette baisse n'explique que 8 % de la hausse du coût.

Les coûts horaires s'écartent depuis 2008

Si les coûts horaires du travail tendaient à converger⁵ entre les pays de l'ex-UE à 15 avant 2008 [Marc et Rioux, 2012], ce n'est plus le cas entre 2008 et 2012 (*figures 5a et 5b*). À l'aide d'un modèle économétrique qui relie le taux de croissance du coût horaire à son niveau passé, on estime la vitesse de convergence des coûts horaires, tous les quatre ans, de 1996 à 2012 (*encadré 2 et figure 7*). La vitesse de convergence⁶ des coûts horaires de l'ensemble de l'industrie (y compris la construction) et des services marchands a fortement diminué entre 1996 et 2012. Elle était comprise entre 3 % et 5 % entre 1996 et 2004 et est nulle depuis. Selon les estimations, un mouvement inverse s'esquisse même. Dans l'industrie (y compris la construction), la vitesse de convergence est estimée entre 2 % et 4 % entre 1996 et 2004. Elle a ralenti à 1 % entre 2004 et 2008 pour s'annuler entre 2008 et 2012. Dans les services marchands, la convergence s'était déjà interrompue dès 2004, après une période de rattrapage plus dynamique que dans l'industrie (entre 3 % et 6 %). Les résultats sont sensiblement les mêmes si l'on retire de cette analyse le Royaume-Uni, la Suède et le Danemark, qui ne font pas partie de la zone euro⁷.

Au final, sur l'ensemble de la période 1996-2012, la vitesse de convergence moyenne des coûts horaires des pays de l'ex-UE à 15 reste positive, se situant entre 1 % et 2 % dans l'industrie. Dans les services, elle vaut entre 0 à 2 % selon les estimations.

5. La convergence des coûts horaires ne reflète pas nécessairement une convergence des fondamentaux économiques sous-jacents, tels que la productivité par exemple.

6. Une vitesse de convergence de 5 % signifie que l'écart entre le coût et son niveau d'équilibre est réduit de 5 % en un an. Dit autrement, avec une vitesse de convergence de 5 %, il faut 14 années pour que le coût horaire atteigne la moitié de la distance qui le sépare de son niveau d'équilibre.

7. Ces périodes de convergence et de divergence restent les mêmes si l'on retire la Grèce, le Portugal, l'Irlande et l'Espagne. Les conclusions restent aussi vraies si l'on contrôle des chocs sectoriels induits par la crise.

Modèle de convergence

On étudie la convergence entre les coûts de la main-d'œuvre européens en reliant le taux de croissance du coût à son niveau passé. Ce type d'approche a été développé pour tester empiriquement des modèles de croissance [Barro et Sala-i-Martin, 2004]. Cette approche est appliquée ici aux coûts horaires de la main-d'œuvre en euros courants. On parle de « convergence absolue » lorsque les coûts convergent vers le même niveau d'équilibre (vers le même état stationnaire). Dans ce cas, plus le coût est initialement loin du niveau d'équilibre, plus son taux de croissance sera élevé. Plus précisément, on considère l'équation suivante qui est une version intégrale log-linéarisée de la relation précédente :

$$\frac{1}{T} \ln \left(\frac{C_{ijt}}{C_{ijt-T}} \right) = \alpha_{jt,t-T} + b_{t,t-T} \ln \left(C_{ijt-T} \right) + u_{ijt}$$

où C_{ijt} est le coût horaire du pays i dans le secteur j (industrie ou services) à la date t , T la période considérée, u_{ijt} un terme d'erreur. Le coefficient $\alpha_{jt,t-T}$ dépend du niveau d'équilibre pour le secteur j . Le coefficient $b_{t,t-T}$, négatif en cas de convergence, capte la vitesse de convergence $\beta_{t,t-T}$ entre $t-T$ et t , vers ce niveau commun :

$$b_{t,t-T} = - \frac{1 - e^{-\beta_{t,t-T} T}}{T}$$

On estime cette équation par moindres carrés ordinaires et par estimation *least absolute deviation* (LAD), moins sensible aux valeurs extrêmes, pour les pays membres de l'ex-UE à 15, un groupe de pays supposés partager le même état stationnaire. Dans les deux premières colonnes de la figure 7, on effectue les régressions sur le champ complet (industrie et services marchands). Dans les autres colonnes, on réalise des estimations de la vitesse par secteur.

On note le même phénomène chez les nouveaux pays membres de l'Union, entrés après 2004. Les coûts horaires semblaient converger entre nouveaux entrants⁸ entre 2004 et 2008 avec une vitesse de convergence de 6 % à 9 % selon les estimations dans l'industrie, et de 7 % à 8 % dans les services marchands. Ce n'est plus le cas entre 2008 et 2012 : la vitesse de convergence est nulle dans l'industrie comme dans les services marchands.

Depuis 2012, en France, le coût horaire a augmenté de façon plus modérée sous l'effet du CICE

L'indice trimestriel du coût du travail (*encadré 1*) est mobilisé ici pour suivre l'évolution du coût depuis 2012 (année de l'enquête). Selon cet indice, le coût de la main-d'œuvre a augmenté modérément en France entre début 2012 et fin 2014 (*figures 8a* et *8b*). Dans l'industrie, il s'est accru de 1,1 % en moyenne annuelle, contre 2,1 % dans la zone euro. Cette hausse modérée tient notamment à l'entrée en vigueur au 1^{er} janvier 2013 du crédit d'impôt compétitivité emploi (CICE). Ce crédit d'impôt allège le coût du travail⁹ au titre d'une subvention au bénéfice de l'employeur à hauteur de 4 % de l'ensemble de la masse salariale brute inférieure à 2,5 Smic¹⁰, et de 6 % à partir du 1^{er} janvier 2014. Le coût du travail en France a baissé à la date de l'entrée en vigueur du CICE, puis dans une moindre mesure lors de l'augmentation de son taux.

8. Chypre, l'Estonie, la Hongrie, la Lettonie, la Lituanie, Malte, la Pologne, la République tchèque, la Slovaquie et la Slovénie sont entrés dans l'Union européenne en 2004 ; la Roumanie et la Bulgarie, en 2007.

9. Il est comptabilisé ici en droits constatés, c'est-à-dire au moment de la période d'emploi donnant lieu au crédit d'impôt.

10. En l'absence de données sur le recours effectif des entreprises au CICE, l'indice du coût du travail est calculé à partir des taux théoriques de crédit d'impôt.

7. Convergence des coûts horaires en Europe, 1996-2012

	Ensemble (MCO ¹)	Ensemble (LAD ²)	Industrie Construction (MCO ¹)	Industrie Construction (LAD ²)	Services (MCO ¹)	Services (LAD ²)
Au sein de l'UE15						
Période 1996-2000						
Coefficient β	-0,042**	-0,025**	-0,030*	-0,017*	-0,056*	-0,034*
(écart-type ³)	(0,018)	(0,010)	(0,016)	(0,009)	(0,032)	(0,019)
Vitesse de convergence	0,046	0,026	0,032	0,018	0,063	0,037
Période 2000-2004						
Coefficient β	-0,035***	-0,036***	-0,029*	-0,036**	-0,043***	-0,036*
(écart-type ³)	(0,011)	(0,010)	(0,015)	(0,014)	(0,011)	(0,019)
Vitesse de convergence	0,038	0,039	0,031	0,039	0,047	0,039
Période 2004-2008						
Coefficient β	-0,002	-0,008	-0,010**	-0,014	0,009	0,008
(écart-type ³)	(0,007)	(0,012)	(0,005)	(0,010)	(0,011)	(0,022)
Vitesse de convergence	0,002	0,008	0,010	0,014	-0,009	-0,008
Période 2008-2012						
Coefficient β	0,018*	0,002	0,019	0,000	0,016	0,005
(écart-type ³)	(0,011)	(0,013)	(0,017)	(0,011)	(0,012)	(0,026)
Vitesse de convergence	-0,017	-0,002	-0,018	0,000	-0,016	-0,005
Nombre d'observations	120	120	60	60	60	60
R ² ajusté	0,149	///	0,125	///	0,149	///
Égalité des vitesses entre les sous-périodes (<i>pvalue</i>)	0,001	0,090	0,127	0,242	0,001	0,297
Période 1996-2012 : estimation jointe						
Coefficient β	-0,019***	-0,012**	-0,015**	-0,014**	-0,024**	-0,003
(écart-type ³)	(0,006)	(0,006)	(0,006)	(0,005)	(0,012)	(0,009)
Vitesse de convergence	0,020	0,012	0,015	0,014	0,025	0,003
R ² ajusté	0,063	///	0,081	///	0,051	///
Pays entrés dans l'UE à partir de 2004						
Période 2004-2008						
Coefficient β	-0,064***	-0,082***	-0,061***	-0,089***	-0,067***	-0,082***
(écart-type ³)	(0,014)	(0,011)	(0,021)	(0,010)	(0,018)	(0,014)
Vitesse de convergence	0,074	0,099	0,070	0,110	0,078	0,099
Période 2008-2012						
Coefficient β	-0,018	0,004	-0,019	0,004	-0,016	0,009
(écart-type ³)	(0,012)	(0,015)	(0,018)	(0,011)	(0,018)	(0,019)
Vitesse de convergence	0,019	-0,004	0,020	-0,004	0,017	-0,009
Nombre d'observations	48	48	24	24	24	24
R ² ajusté	0,807	///	0,785	///	0,819	///
Égalité des vitesses entre les sous-périodes (<i>pvalue</i>)	0,017	0,000	0,154	0,000	0,064	0,001
Période 2004-2012 : estimation jointe						
Coefficient β	-0,047***	-0,057***	-0,045***	-0,057***	-0,048***	-0,045**
(écart-type ³)	(0,009)	(0,012)	(0,014)	(0,017)	(0,012)	(0,020)
Vitesse de convergence	0,052	0,065	0,050	0,065	0,053	0,050
R ² ajusté	0,768	///	0,761	///	0,775	///

1. MCO : moindres carrés ordinaires.

2. LAD : *least absolute deviation estimation*.

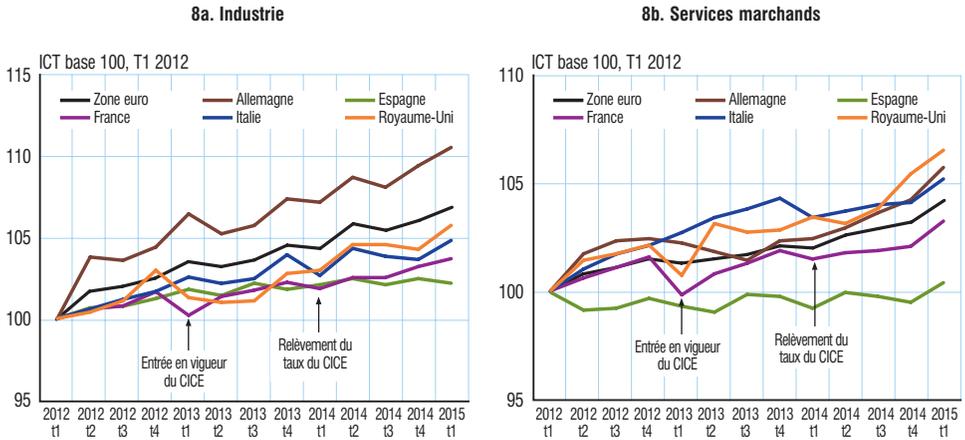
3. Pour les MCO : écart-types robustes.

Note : * : significatif au seuil de 10 % ; ** : significatif au seuil de 5 % ; *** : significatif au seuil de 1 %.

Une vitesse de convergence de 5 % signifie que l'écart entre le coût et son niveau d'équilibre est réduit de 5 % en un an. Il faut donc 14 années pour que le coût horaire atteigne la moitié de la distance qui le sépare de son niveau d'équilibre (plus généralement, $\ln(2)/\beta$ années pour une vitesse β).

Source : Eurostat, enquêtes européennes sur le coût de la main-d'œuvre 1996, 2000, 2004, 2008 et 2012 ; calculs Insee.

8. Évolution de l'indice trimestriel du coût du travail (ICT) depuis 2012



Entre début 2012 et fin 2014, les coûts horaires de la main-d'œuvre dans les industries espagnoles, britanniques et italiennes ont augmenté à un rythme annuel moyen proche de celui de la France. Le coût horaire allemand en revanche a augmenté beaucoup plus fortement qu'auparavant, au rythme annuel moyen de 3,2 %, les salaires ayant notamment bénéficié d'accords collectifs de revalorisation dans de nombreux secteurs ces trois dernières années [Insee 2015].

Dans les services marchands, le coût horaire français a augmenté au rythme annuel modéré de 0,8 %, légèrement inférieur, mais beaucoup plus proche du rythme moyen de la zone euro (+ 1,0 % par an en moyenne), que dans l'industrie. La mise en place du CICE y a aussi allégé le coût du travail. Au final, en France, le coût horaire a moins augmenté qu'en Allemagne (+ 1,4 %), en Italie (+ 1,4 %) ou au Royaume-Uni (+ 1,9 %).

Au sein de l'ex-UE à 15, les coûts horaires continuent de s'écartier depuis 2012, notamment dans les services

Pour analyser la dynamique des coûts horaires de la main-d'œuvre depuis 2012, on construit un coût horaire pour l'année 2014 en affectant l'indice annuel du coût de la main-d'œuvre pour 2014 au niveau de coût observé en 2008 (année de base 100 de l'indice). Ces coûts horaires sont déclinés par grand secteur d'activité, à savoir l'industrie y compris la construction et les services marchands¹¹. On ajoute ces coûts horaires à l'ensemble des observations issues des enquêtes de 1996 à 2012 et on réestime les modèles de convergence.

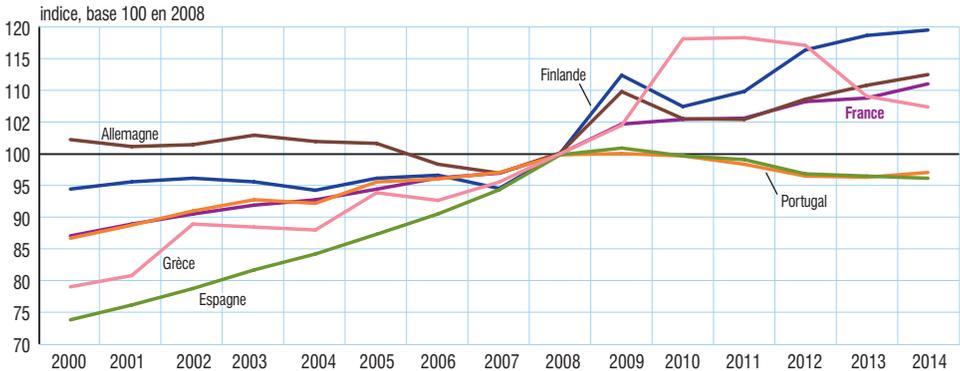
Les pays pour lesquels le niveau du coût était élevé en 2012 ont connu les plus fortes augmentations de coût depuis. La divergence des coûts horaires au sein de l'ex-UE à 15 se confirme donc et même s'accroît depuis 2012. Les vitesses de convergence estimées sont négatives. La divergence est plus forte dans les services (vitesse entre - 6 % et - 7 %) que dans l'industrie (entre - 3 % et - 4 %). Elle est aussi légèrement plus forte si l'on se restreint aux pays de la zone euro.

11. Pour les Pays-Bas, l'indice n'étant pas décliné par grands secteurs, on applique donc l'évolution de l'indice global aux niveaux de coûts par secteur observés en 2008.

Une analyse confirmée par l'évolution des coûts salariaux unitaires

Une partie des écarts de coût horaire de la main-d'œuvre entre pays reflète les différences de productivité. Le coût salarial unitaire¹² (CSU), qui rapporte le coût total à la production en volume (plutôt qu'au nombre d'heures travaillées), tient compte de l'évolution de la productivité. En 2012, dans l'ensemble de l'industrie et des services marchands, le coefficient de variation du coût salarial unitaire, c'est-à-dire le rapport entre l'écart-type et la moyenne, n'est que de 12 % contre 29 % pour le coût horaire.

9. Évolution du coût salarial unitaire entre 2000 et 2014



Champ : secteur marchand non agricole, hors activités immobilières.
Source : OCDE.

Entre 2000 et 2008, les CSU ont augmenté rapidement en Grèce, en Irlande, et en Espagne, traduisant une perte de compétitivité-coût dans ces pays (figure 9). Ils ont aussi fortement augmenté au Danemark et au Luxembourg. À l'inverse, ils ont baissé en Allemagne et ont peu augmenté en Finlande. Ces grandes tendances s'inversent après la crise. Entre 2008 et 2012, les CSU ont baissé au Portugal (-0,9 % par an), en Espagne (-0,8 %) et surtout en Irlande (-4,3 %) alors que les coûts horaires y augmentaient, traduisant une forte augmentation de la productivité horaire. Et les CSU ont le plus augmenté dans les pays à coût horaire élevé : Luxembourg (+3,2 % par an) et Finlande (+3,9 % par an). En Grèce en revanche, le CSU a augmenté car la production a été fortement réduite suite à la crise alors que le coût horaire baissait. Depuis 2012, le CSU baisse. En France entre 2008 et 2012, le CSU a progressé légèrement moins vite que le coût horaire (2 % par an contre 2,4 %) ou que le CSU allemand (2,1 %). Cette tendance se poursuit depuis 2012 : +1,3 % par an entre 2012 et 2014 en France contre 1,8 % en Allemagne. Au total, depuis 2008, les CSU sont stables ou baissent dans les pays en déficit courant, alors qu'ils augmentent dans les pays en excédent (OCDE, 2015).

Les modèles de convergence appliqués aux CSU en niveau sur la période 2000-2012 confirment les résultats de l'analyse menée sur les coûts horaires¹³. Les CSU progressaient plus rapidement dans les pays à coût faible entre 2000 et 2008 que dans les pays à coût élevé, et cette dynamique s'est inversée depuis. ■

12. Les données sur le coût salarial unitaire sont issues du système OCDE des coûts unitaires de la main-d'œuvre disponibles sur le site internet de l'OCDE : <http://stats.oecd.org/Index.aspx?lang=fr>. Elles proviennent des comptes nationaux et sont ajustées pour tenir compte de l'emploi indépendant en faisant l'hypothèse que la rémunération de la main-d'œuvre par heure ou par personne pour l'emploi indépendant est égale à celle des salariés de la même branche d'activité. Les coûts salariaux unitaires sont habituellement utilisés en évolution. Depuis 2011, l'Union européenne suit les évolutions du CSU dans le tableau de bord des critères indicatifs d'un risque de déséquilibre macroéconomique (règlement CE 1176/2011).

13. Après des vitesses de convergence estimées entre 7 % et 9 % entre 2000 et 2004, puis entre 2004 et 2008, celle entre 2008 et 2012 est nulle (ou non significative).

Pour en savoir plus

Ananian S., Demailly D., Pons Y. « Allègements et autres dispositifs dérogatoires portant sur les cotisations sociales patronales : une analyse empirique dans les entreprises de 10 salariés ou plus du secteur privé en 2010 », *Document d'études* n° 186, Dares, novembre 2014.

Barro R., Sala-i-Martin X., *Economic Growth (2nd edition)*, MIT Press, 2004.

Insee, « Salaires mensuels de base – comparaison France-Allemagne en 2014 », *Informations Rapides* n° 155, juin 2015.

Luciani A., « Le coût de la main-d'œuvre depuis la crise : des évolutions contrastées en Europe », *Insee Focus* n° 17, février 2015.

Marc B., Rioux. L., « Le coût de la main-d'œuvre : comparaison européenne 1996-2008 », in *Emploi et salaires*, coll. « Insee Références », édition 2012.

Marcus V., « Les salaires et le coût du travail dans l'Union européenne et les pays candidats », *Données sociales*, Insee, édition 2006.

OCDE, « Perspectives de l'emploi 2014 », 2014.

Les évolutions récentes dans le transport et leurs conséquences sur la gestion de la main-d'œuvre par les entreprises de transport

François Rageau*

De 2000 à 2013, en France, la production du transport et de l'entreposage (hors activités postales) s'est accrue à un rythme proche de celui de l'ensemble des branches marchandes. L'activité s'est toutefois profondément modifiée. Le transport de marchandises a stagné, alors que le transport de voyageurs s'est développé et que les services auxiliaires de transport se sont maintenus. Ces évolutions se sont produites dans un contexte marqué par de nombreuses modifications institutionnelles et réglementaires intervenues depuis la fin des années 1990. Elles sont également la conséquence de la crise économique qui a touché la France à partir de 2008. Le secteur du transport et entreposage hors activités postales rassemble 1,1 million de salariés en 2013. La gestion de la main-d'œuvre s'est adaptée, avec un recours accru à des contrats plus flexibles, une modification de la structure d'emploi et une moindre augmentation du coût du travail à partir de 2009. Les tensions sur le marché du travail des métiers « transports », particulièrement fortes avant 2008, se sont atténuées depuis.

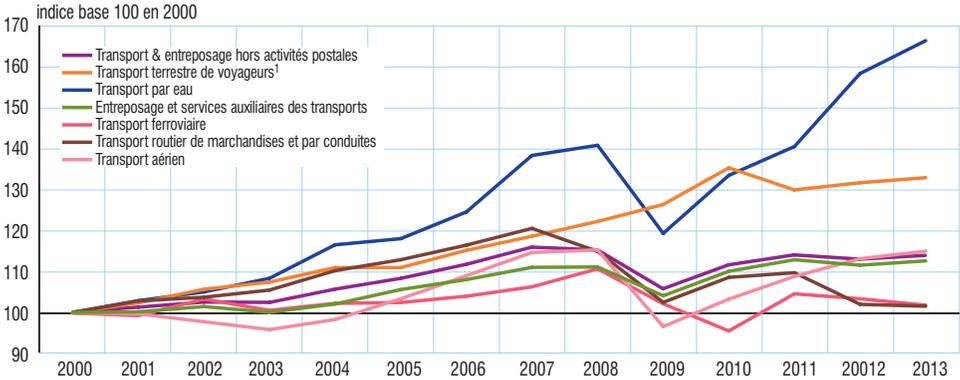
En 2013, en France, la production de services de transport et entreposage (hors activités postales) s'élève à 171,6 milliards d'euros, soit 9 % de la production des services principalement marchands (données provisoires). Depuis 2000, elle a augmenté de 14,5 % en volume (*figure 1*), soit une croissance sensiblement équivalente à celle de l'ensemble des branches marchandes (+ 16 %), mais deux fois moindre que pour l'ensemble des services principalement marchands (+ 28 %). Elle a culminé en 2007 (+ 16,6 % depuis 2000) reculé en 2008 et surtout en 2009, au plus fort de la crise (- 8,6 % en un an). Le niveau de la production s'est ensuite rétabli progressivement mais reste toutefois inférieur de 1,8 % à son niveau de 2007. Dans le même temps, les services marchands se sont redressés (+ 3,1 %), et la production de l'ensemble des branches est restée stable.

L'entreposage et les services auxiliaires des transports représentent environ un tiers de la production. Leur production a suivi celle de l'ensemble des services de transport et entreposage (+ 13,1 % par rapport à 2000).

Le **transport routier de marchandises et par conduites** est le deuxième plus gros contributeur de la branche, avec 27 % de la production en 2013. L'évolution de la production dans ce secteur est contrastée. En volume, celle-ci a augmenté de 1,6 % entre 2000 et 2013. Elle recule toutefois dans le transport routier de marchandises (1,9 %), cette baisse étant plus que compensée par une forte progression de la production dans le transport par conduites. Le transport aérien et le transport terrestre de voyageurs hors ferroviaire (12 % de la production chacun) se sont particulièrement développés sur la période : la production

* François Rageau, SOeS.

1. Évolution de la production en volume des branches du transport et entreposage



1. Hors transport ferroviaire.

Champ : France hors Mayotte.

Source : Insee, comptes nationaux ; Commission des comptes des transports de la Nation.

a augmenté de 33,3 % en volume dans le transport terrestre de voyageurs, de 15,4 % dans le transport aérien.

Le transport ferroviaire (7 % de la production) a connu une situation contrastée. La production de services de transport de voyageurs a augmenté de 17,1 % alors que celle de transport de fret a chuté de 44,0 %. Au total, la production de la branche transport ferroviaire est restée à son niveau de 2000 (+ 2,0 % en 2013).

Le transport par eau (9 % de la production) est en nette augmentation, en volume, depuis 2000 (+ 66,6 %).

Le transport routier de fret est en difficulté

La situation du transport routier de marchandises sous pavillon français s'est détériorée depuis 2000. Sur le seul champ du transport routier par poids lourds (véhicules de plus de 3,5 tonnes), le nombre de **tonnes-kilomètres** transportées par le **pavillon** français sur le territoire national a reculé de 14 % entre 2000 et 2013, alors qu'il a augmenté légèrement tous pavillons confondus (+ 2,1 %, hors trafic de transit). Cette chute est concentrée sur la période 2008-2013, le nombre de tonnes-kilomètres transportées ayant progressé auparavant. Le nombre de tonnes-kilomètres d'un trajet international parcouru par le pavillon français sur le territoire national (4 % des tonnes-km en 2013) s'est effondré et celui effectué lors d'opérations nationales (transport intérieur) est également en baisse. Au total, la part du pavillon français dans le transport intérieur de marchandises par poids lourds est ainsi passée de 81 % en 2000 à 69 % en 2013, au bénéfice des pavillons étrangers.

Ces difficultés sont liées à une concurrence accrue sur le marché national et à un repli des opérations hors du territoire. Le transport réalisé par des pavillons étrangers s'est développé, tant dans le transport international que dans le **cabotage**. La hausse du transport international réalisé en France par les pavillons étrangers (+ 56 %) a plus que compensé le recul du pavillon français sur ce type de transport. Le cabotage, opération de transport de marchandises réalisé sur le territoire français à la suite d'un déplacement international effectuée par des véhicules de transporteurs d'autres pays de l'Union européenne, a pratiquement quadruplé, passant de 2,0 milliards de tonnes-kilomètres en 2000 à 7,4 milliards de tonnes-kilomètres en 2013. En 2013, si l'on rapporte le cabotage au transport intérieur, ce sont maintenant 4 % des tonnes-kilomètres qui sont effectuées par des camions étrangers lors d'opérations de cabotage, contre 1 % en 2000.

Le développement du cabotage s'observe dans l'ensemble de l'Union européenne (UE) : le nombre de tonnes-kilomètres a été multiplié par 3,1 dans l'UE28, par 3,9 en Allemagne. La France, avec 27,5 % du cabotage européen, est le deuxième pays européen derrière l'Allemagne (37,1 %).

Concurrencé sur son marché intérieur, le pavillon français a également reculé sur les autres marchés. Depuis 2004, le nombre de tonnes-kilomètres cabotées par le pavillon français a été divisé par deux. Le cabotage réalisé par le pavillon allemand, aux conditions sociales assez proches, s'est quasiment maintenu, malgré une chute en 2009.

L'entrée dans l'UE en 2004 des pays de l'Europe de l'Est a eu un fort impact sur le cabotage réalisé dans les pays de l'Union. La Pologne est devenue le premier pays caboteur en 2013, loin devant les Pays-Bas (figure 2). De 2004 à 2013, ce pays est passé de 0,5 à 7,4 milliards de tonnes cabotées (1,0 en 2008). Le cabotage réalisé par les pavillons d'autres pays de l'Est (République tchèque, Roumanie, Bulgarie, etc.) s'est également nettement accru. L'essor global du cabotage est aussi en partie dû à la création de filiales dans les pays est-européens par les grands groupes, notamment français. Ces filiales viennent ensuite effectuer des opérations de transport par cabotage, pour le compte de ces grands groupes. En 2012, selon l'enquête européenne *Outward Foreign affiliates statistics* (Ofats) sur l'activité des filiales étrangères des groupes français, les groupes français de transport routier de marchandises employaient 22 400 salariés dans leurs filiales transport des autres pays de l'Union, dont 3 900 dans les pays entrés depuis 2004.

Alors que le transport routier de marchandises recule, le transport ferroviaire s'est effondré entre 2000 et 2013. Les quantités transportées, exprimées en tonnes-kilomètres, ont été divisées pratiquement par deux en 14 ans, passant de 58 à 32 milliards de tonnes-kilomètres.

2. Principaux pavillons caboteurs

	en milliards de tonnes-km		
	2004	2008	2013
Pologne	0,5	1,0	7,4
Pays-Bas	2,9	2,6	2,5
Espagne	1,0	1,1	2,4
Allemagne	1,9	2,8	1,8
Luxembourg	2,3	2,2	1,8
République tchèque	-	0,3	1,3
Portugal	0,7	0,9	1,2
Bulgarie	-	0,1	1,2
Roumanie	-	0,1	1,0
Belgique	1,8	1,5	0,9
France	0,6	0,4	0,3

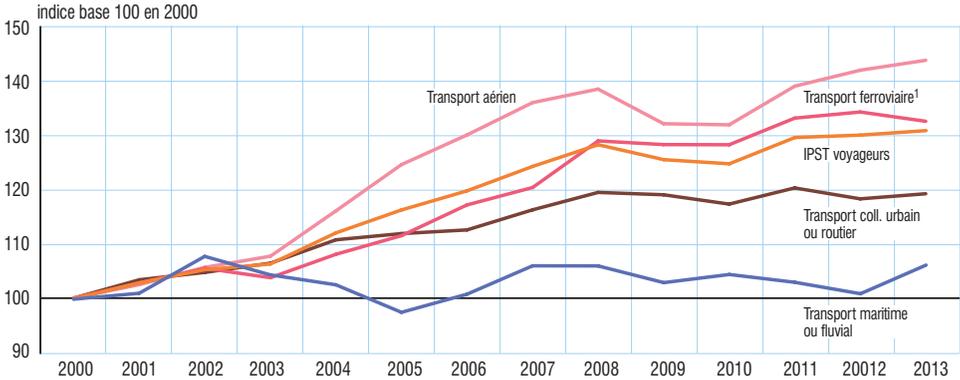
Source : Eurostat, enquêtes TRM.

Le transport de voyageurs est en plein essor

À l'inverse, le transport de voyageurs s'est développé depuis 2000. Cette croissance a été portée par l'augmentation du trafic aérien de voyageurs, du transport ferroviaire à grande vitesse, ainsi que par la volonté des pouvoirs publics de développer l'offre de transports en commun.

Mesure de la quantité de transport effectuée par les entreprises du secteur, l'**indice de production des services de transport** (IPST) de voyageurs est en hausse de 31,1 % entre 2000 et 2013 (figure 3). C'est le transport aérien qui progresse le plus (+ 44,1 %), devant le transport ferroviaire de voyageurs hors Île-de-France (+ 32,9 %). Le transport collectif urbain et routier s'est accru de 19,7 %.

3. Indice de production de services de transport de voyageurs (IPST)



1. Hors Île-de-France.
Champ : France métropolitaine.
Source : SOeS.

Toutefois, une rupture s'opère à partir de 2009, avec un recul de l'IPST voyageurs en 2009 et 2010, puis un redressement les trois années suivantes, sans toutefois retrouver les taux de croissance d'avant crise. Tous les modes ont été affectés : l'indice de production de transport aérien a ainsi chuté de 4,6 % en 2009, l'indice de transport ferroviaire (hors Île-de-France) de 0,5 %, celui de transport collectif urbain et routier de voyageurs de 0,4 %. Au total, en moyenne annuelle, l'IPST a progressé de 3,2 % par an de 2000 à 2008, puis de 0,4 % par an de 2009 à 2013.

Des évolutions réglementaires et économiques importantes ont eu lieu entre 2000 et 2013

Le contexte dans lequel ces évolutions de l'activité de transport se sont opérées est notamment influencé par la poursuite de la construction de l'Union européenne. Dix pays (Chypre, République tchèque, Estonie, Hongrie, Lettonie, Lituanie, Malte, Pologne, République slovaque et Slovénie) sont en effet entrés dans l'Union le 1^{er} mai 2004, la Roumanie et la Bulgarie le 1^{er} janvier 2007 et, dernièrement, la Croatie le 1^{er} juillet 2013.

L'élargissement de l'Union à des pays issus principalement de l'ancien bloc de l'Est modifie les conditions de la concurrence, entraînant un accroissement des disparités salariales sur le marché intérieur. Selon les statistiques d'Eurostat, dans les entreprises de 10 salariés ou plus, dans le transport et entreposage, le coût horaire d'une heure de travail s'élevait à 32 € en France en 2012. En République tchèque, ce coût ne représente que 29 % de ce montant, en Pologne, 22 %. Si la structure de l'emploi salarié entre sous-secteurs du transport diffère entre ces pays et peut expliquer en partie ces écarts, il n'en reste pas moins des différences significatives de coûts, jouant sur les conditions de la concurrence entre les entreprises européennes.

L'élargissement de l'Union pèse notamment sur le transport routier de marchandises, au travers de l'ouverture des marchés nationaux au cabotage routier de marchandises, effectif depuis 1993 dans l'Union européenne. Cette possibilité offerte aux transporteurs non résidents d'effectuer des opérations de transport de marchandises, à la suite d'un déplacement international, dans le pays d'accueil, entraîne ainsi une concurrence exacerbée avec des entreprises soumises à des réglementations sociales différentes. L'Union européenne a toutefois décidé de redéfinir la notion de cabotage en 2009 (règlement (CE) n° 1072/2009). À partir du 14 mai 2010, trois opérations de cabotage au maximum sont autorisées dans les

sept jours suivant un trajet international vers le pays d'accueil du cabotage. Les opérations de contrôle du respect de ces règles encadrant le cabotage restent cependant délicates à mener.

La dernière décennie a également été marquée par l'ouverture à la concurrence du fret ferroviaire de marchandises dans l'Union européenne. En application des directives 2001/12 et 2004/51, le réseau ferré européen a été progressivement ouvert à des opérateurs non nationaux à partir de mars 2003 jusqu'à une ouverture intégrale au 1^{er} janvier 2007.

C'est ainsi qu'en 2011, les nouveaux opérateurs ferroviaires ont effectué 36 % des transports ferroviaires de marchandises (exprimées en tonnes-kilomètres). En 2013, on comptait en France 18 opérateurs ferroviaires (y compris l'opérateur historique SNCF). Certains d'entre eux sont des filiales de la SNCF.

Un troisième secteur, celui du transport aérien de voyageurs, a connu une évolution profonde de son activité. Le 1^{er} avril 1997, l'espace aérien de l'Union européenne a été complètement libéralisé : les lignes aériennes intérieures peuvent désormais être desservies par les compagnies des autres pays, entraînant une hausse de la concurrence sur ces marchés.

Parallèlement, de nouvelles compagnies aériennes sont apparues à partir de 1995 en Europe et ont pris leur essor au début des années 2000. Dites « à bas coût », leur modèle économique se caractérise notamment par une forte utilisation des aéronefs, des liaisons point à point sans correspondance, l'utilisation d'aéroports secondaires, la non-attribution de sièges, des restrictions pour les bagages, et des prix particulièrement bas. Ces compagnies ont rapidement pris des parts de marché dans le trafic aérien.

De plus, dans les années 2000, la Commission européenne avance un projet de « ciel unique » européen, visant à mettre en place un mécanisme européen de régulation des trafics. En effet, la Commission craint une saturation des routes aériennes et promeut l'idée d'un seul système de contrôle de la circulation aérienne, qui permettrait d'augmenter le nombre de vols possibles entre deux points tout en maintenant un haut niveau de sécurité et donc de développer la concurrence sur ces liaisons par une augmentation de l'offre en rationalisant les voies aériennes.

Enfin, le secteur des transports est concerné également par la lutte contre la pollution et contre le réchauffement climatique qu'entraînent certains gaz émis par les véhicules. Lors du Grenelle de l'environnement de 2007, l'engagement a été pris de « réduire de 20 % d'ici 2020 les émissions actuelles de l'ensemble des transports en France (pour les ramener au niveau de 1990) ». La loi n° 2009-967 du 3 août 2009 de programmation relative à la mise en œuvre du Grenelle de l'environnement indique ainsi dans ses articles 12 et 13 que « le développement de l'usage des transports collectifs de personnes revêt un caractère prioritaire ».

Outre l'instauration de normes plus strictes d'émissions de rejets pour les moteurs des véhicules, cela se traduit par une volonté d'étoffer l'offre de transports collectifs de voyageurs, notamment en zone urbaine, ce qui ouvre des marchés nouveaux aux opérateurs de transports publics de voyageurs.

Le nombre de salariés du transport routier de voyageurs augmente fortement

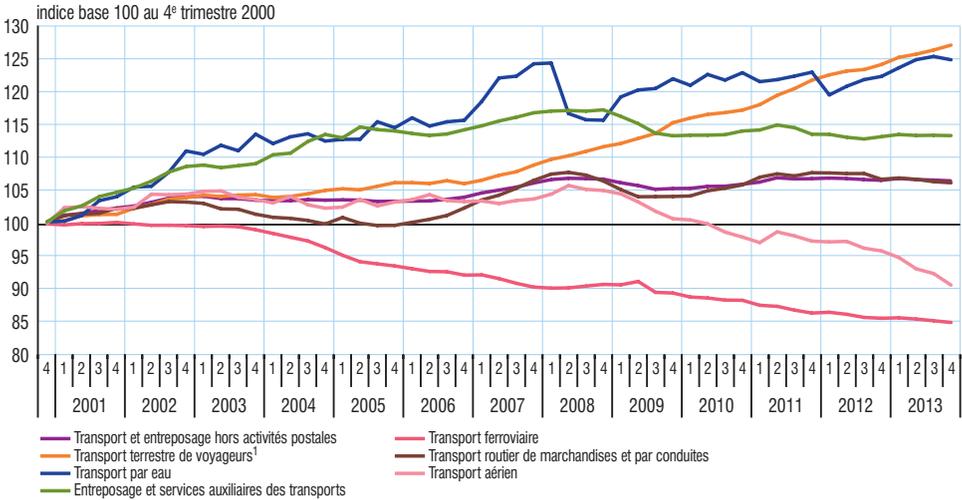
Les besoins de main-d'œuvre ont suivi les évolutions de l'activité entre 2000 et 2013 dans le transport et entreposage.

Fin 2013, 1,1 million de salariés sont employés dans les entreprises de transport et entreposage (hors activités postales), dont 351 000 sont salariés du transport routier de fret et par conduites, et 260 000 de l'entreposage et des services auxiliaires des transports. On compte 228 500 salariés dans le transport terrestre de voyageurs (hors ferroviaire),

162 100 dans le transport ferroviaire. Le transport aérien et le transport fluvial rassemblent nettement moins de salariés (66 200 et 17 300).

Le nombre d'emplois dans le transport et entreposage (hors activités postales) a augmenté de 6,6 % depuis fin 2000 (figure 4). Cette hausse est supérieure à celle de l'ensemble des secteurs marchands (+ 1,9 %).

4. Effectif salarié dans les transports en fin de trimestre



1. Hors transport ferroviaire.

Champ : France métropolitaine.

Sources : SOeS, à partir de : Insee - estimations d'emploi ; Pôle emploi ; Acoess ; SNCF ; RATP ; La Poste ; Air France.

Ce développement a notamment eu lieu dans le secteur du transport terrestre de voyageurs (hors ferroviaire). Celui-ci a créé 48 800 emplois entre 2000 et 2013 (+ 27,2 %), dont les deux tiers dans le **transport routier de voyageurs** et le tiers restant dans le transport collectif urbain, le transport par taxis et par remontées mécaniques. L'entreposage et services auxiliaires de transports a créé 30 700 emplois (36 600 dans l'entreposage et stockage, 11 000 dans les services auxiliaires mais - 12 400 dans l'organisation du transport de fret et - 4 600 dans la manutention). Dans le transport routier de fret (et par conduites), l'emploi a progressé, malgré une conjoncture difficile (+ 20 500, soit + 6,2 % en 13 ans). Cependant, il est en net recul dans le transport routier de fret interurbain (- 7,2 %), davantage confronté à la concurrence internationale, alors que l'emploi a augmenté dans le transport routier de fret de proximité (+ 37,5 %).

La croissance du trafic aérien n'a pas bénéficié à l'emploi du secteur en France. Les entreprises du transport aérien ont réduit leurs effectifs localisés en France depuis 2000 (- 9,6 %). Dans le transport ferroviaire, les effectifs ont également chuté (- 15,3 %).

Ces évolutions contrastées entre la production et l'emploi ont des conséquences différentes en termes de productivité. Ainsi, la production de la branche en volume rapportée aux effectifs employés dans le secteur¹ a augmenté de 7,4 % dans le transport et entreposage hors activités postales entre 2000 et 2013. Quelques secteurs se caractérisent par une hausse de la production par tête : les transports aérien, ferroviaire, routier et urbain de voyageurs. Les logiques en œuvre sont toutefois assez différentes : la production et

1. La répartition de l'activité entre secteur et branche dans le transport et entreposage (hors activités postales) fait apparaître une activité très homogène : en 2012, 97,2 % de l'activité de la branche est effectuée par une entreprise appartenant à ce secteur.

les effectifs s'accroissent dans le transport routier et urbain de voyageurs, la production augmente nettement dans l'aérien alors que les effectifs se replient. Enfin, la production du transport ferroviaire augmente faiblement tandis que les effectifs décroissent nettement.

En revanche, dans le transport routier de marchandises, la production baisse légèrement, et les effectifs augmentent. Il en résulte un recul de la production par tête. La productivité du transport routier de marchandises pourrait être affectée par l'autorisation accordée aux camions jusqu'à 44 tonnes de circuler sur les routes de France à partir du 1^{er} janvier 2013. Il est cependant trop tôt pour en observer les effets.

Enfin, dans les autres services de transport (entreposage, gestion des infrastructures, manutention, organisation du transport), production et effectifs augmentent de concert. La production par tête est donc stable sur la période.

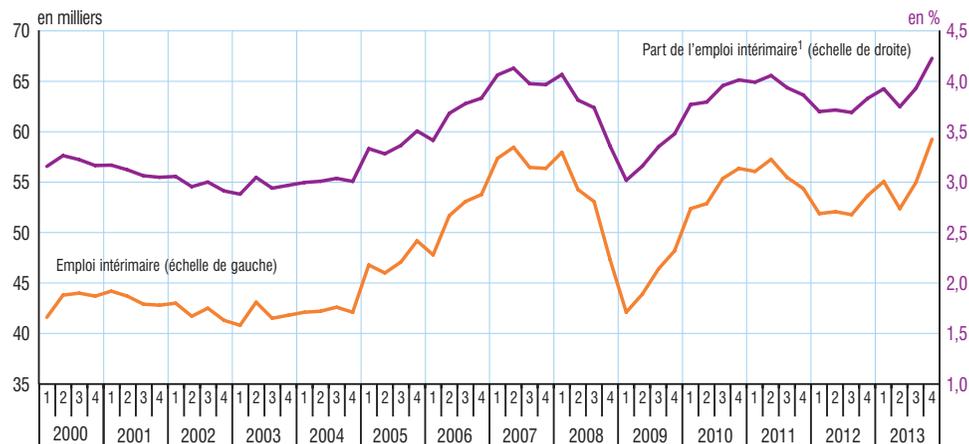
Cette hausse de l'emploi salarié s'est accompagnée d'une légère féminisation des effectifs : la part des postes occupés par des femmes dans le transport et l'entreposage (hors activités postales) est passée de 19,4 % en 2002 à 21,3 % en 2012. Par ailleurs, la part des postes occupés par des salariés âgés de plus de 50 ans a augmenté très nettement, passant de 15,6 % à 24,2 % entre 2002 et 2012.

Le recours à l'intérim s'accroît sensiblement, le recours aux contrats à durée déterminée plus modérément

Le secteur du transport et entreposage peut recourir comme tout secteur à différents outils de gestion de sa main d'œuvre pour parvenir à davantage de flexibilité : l'intérim, les contrats à durée déterminée (CDD) et le chômage partiel.

Fin 2013, 59 300 intérimaires sont employés dans les entreprises de transport et entreposage, en hausse de 36 % par rapport à la fin 2000 (figure 5). Les intérimaires représentent ainsi 4 % des emplois dans ce secteur en moyenne annuelle, contre 3,2 % en 2000. Cette hausse de la part des intérimaires différencie le transport d'autres secteurs qui ont aussi largement recours à l'intérim : dans la construction, la part des intérimaires dans l'emploi a reculé sur la même période (- 0,2 point), de même que dans l'industrie (- 0,7 point), accompagnant les baisses totales d'effectifs.

5. Intérim dans le transport et entreposage



1. Part de l'emploi intérimaire dans l'emploi total (emploi salarié et intérimaire) en fin de trimestre.
 Champ : France métropolitaine.
 Source : Insee, estimations d'emploi.

La hausse du recours à l'intérim est en partie due à un effet de structure : le poids de l'entreposage et stockage, recourant largement à l'intérim, a augmenté dans l'ensemble de l'emploi salarié du transport et entreposage. Mais, cet effet structurel est renforcé par une augmentation significative du recours à la main-d'œuvre intérimaire dans ce sous-secteur (+ 4,7 points). À l'inverse, il y a peu d'intérimaires dans le transport ferroviaire, dont l'importance décline. L'effet de structure expliquerait toutefois un peu moins du quart de la hausse de l'emploi intérimaire entre 2000 et 2013.

L'intérim reste donc un outil privilégié par les entreprises du transport et entreposage pour faire face aux à-coups de l'activité, ce qui est très visible lors de la crise de 2008 et de la reprise. Le recours aux CDD y est moins fréquent que dans l'ensemble des secteurs : la part des CDD dans les recrutements des établissements de 10 salariés ou plus s'élève à 67 % dans le transport et entreposage en 2013, contre 83 % dans l'ensemble des établissements du secteur privé et semi-public. Entre 2000 et 2013, cette part a moins augmenté dans le transport que dans l'ensemble des secteurs (+ 8 points contre + 15 points).

Le chômage partiel permet aux entreprises confrontées à des difficultés passagères de nature économique, technique, ou faisant suite à une catastrophe naturelle, de réduire temporairement les horaires de leurs effectifs. Il vise à préserver l'emploi, mais aussi la capacité des entreprises à reprendre ultérieurement leur activité en maintenant en leur sein les compétences nécessaires. Le chômage partiel s'est fortement développé à partir de 2008 pour répondre à la crise, mais il est relativement moins utilisé dans le transport et entreposage que dans l'ensemble des activités économiques. En effet, en moyenne entre 2000 et 2013, 2,4 % des heures d'activité partielle ont été consommées par le transport et l'entreposage, alors que 7,5 % des salariés des secteurs privé et semi-public y travaillent.

Les qualifications de la main-d'œuvre évoluent peu

En 2012, les postes de travail proposés dans les entreprises du transport et entreposage (hors activités postales) sont majoritairement des postes d'ouvriers, qualifiés (55,4 %) ou non qualifiés (6,1 %). Cette part a légèrement progressé par rapport à 2002 (figure 6). La proportion de cadres a augmenté, passant de 8,6 % à 9,7 % des postes sur la période, au détriment des postes d'employés (- 1 point, soit 14,9 % des postes en 2012) et de professions intermédiaires (- 1,6 point, soit 13,8 %).

6. Répartition des postes salariés par catégorie socioprofessionnelle

	Transport et entreposage ¹		Transport routier de fret élargi		Transport routier de voyageurs		en %
	2002	2012	2002	2012	2002	2012	
Cadres	8,6	9,7	3,8	3,7	3,5	3,6	
Professions Intermédiaires	15,4	13,8	7,4	5,7	4,7	3,8	
Employés	15,9	14,9	9,2	8,2	7,4	6,9	
Ouvriers qualifiés	54,3	55,4	73,1	77,0	82,7	84,6	
Ouvriers non qualifiés	5,8	6,1	6,6	5,4	1,6	1,1	

1. Hors activités postales.

Champ : France métropolitaine.

Sources : Insee, DADS ; calculs SOeS.

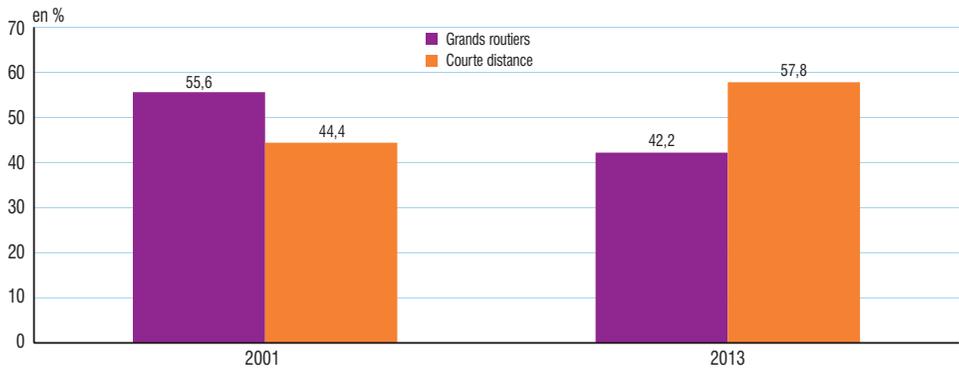
La prépondérance des ouvriers qualifiés dans l'emploi salarié est encore plus forte dans le transport routier de voyageurs et le transport routier de fret « élargi » (c'est-à-dire y compris la messagerie et fret express et hors déménagement) avec 84,6 % et 77,0 % des postes en 2012. Elle s'est accrue nettement par rapport à 2002 (+ 1,9 point dans le transport routier de voyageurs, + 3,9 points dans le transport routier de fret élargi). Dans ces deux secteurs,

la part des cadres est stable, tandis que celle des employés et des professions intermédiaires baisse.

La progression de la part des ouvriers qualifiés dans l'emploi salarié est notamment due à celle des conducteurs de véhicules. Entre 2002 et 2012, cette proportion augmente de près de 6 points dans le transport routier de fret élargi, comme dans le transport routier de voyageurs. En 2012, 71,1 % des salariés du transport routier de fret élargi et 81,1 % des salariés du transport routier de voyageurs étaient des conducteurs, contre 39,4 % des salariés de l'ensemble du transport et de l'entreposage (hors activités postales). La part des fonctions support s'est réduite dans les établissements de transport.

Dans le transport routier de fret, la baisse de l'activité à l'international et la concurrence sur le territoire national ont entraîné une réorientation des besoins en conducteurs salariés poids lourds : les **conducteurs sur courte distance** sont désormais largement majoritaires par rapport aux **conducteurs grands routiers** ; c'était l'inverse en 2001 (figure 7).

7. Répartition par type de conducteurs de poids lourds



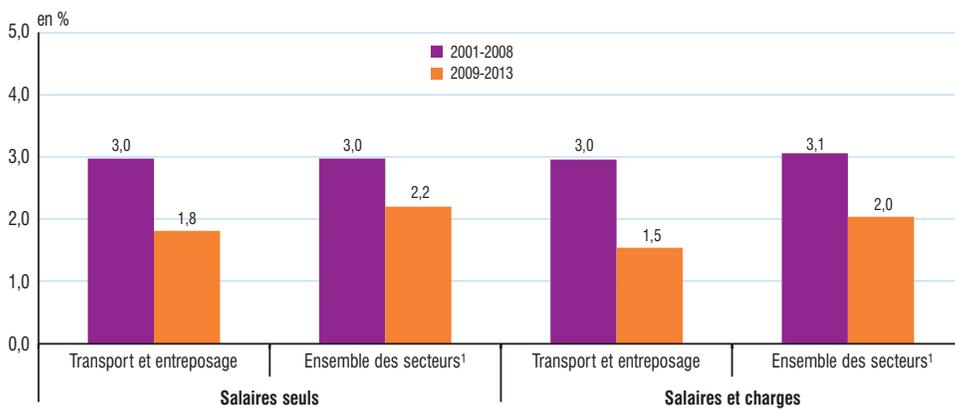
Champ : France hors Mayotte.

Source : SOeS, enquêtes chronotachygraphes.

Depuis 2009, le coût du travail augmente moins vite dans le transport et l'entreposage que dans l'ensemble des secteurs

Les évolutions de ces dernières années ont conduit à une modération salariale plus forte dans le transport et entreposage que dans l'ensemble des secteurs marchands non agricoles. Selon l'indice du coût du travail (ICT), les salaires et charges ont augmenté quasiment au même rythme de 2001 à 2008 dans le transport et entreposage que dans l'ensemble des secteurs (+ 3,0 % contre + 3,1 % par an en moyenne) (figure 8). Cependant, de 2009 à 2013, la progression du coût du travail ralentit, de manière plus prononcée dans le transport et entreposage que dans l'ensemble des secteurs (+ 1,5 % par an contre + 2,0 % par an). La hausse du coût du travail a été la plus modérée en 2009 et 2010 (+ 1,5 % puis + 1,6 % dans le transport et entreposage). L'effet du crédit d'impôt pour la compétitivité et l'emploi (CICE), instauré en 2013, sur l'évolution des coûts salariaux a été plus sensible dans le transport et entreposage, où de nombreux salariés sont payés à un niveau proche du Smic. En effet, le CICE s'applique sur la masse salariale des salariés jusqu'à 2,5 fois le Smic. Dans les pays membres de l'Union européenne sur toute la période 2000-2013, le coût du travail dans ce secteur a également augmenté moins vite de 2009 à 2013 qu'entre 2000 et 2008 (+ 1,6 % contre + 2,2 % en moyenne par an).

8. Évolution annuelle moyenne du coût du travail



1. Ensemble des secteurs marchands non agricoles hors services aux ménages

Champ : France métropolitaine.

Sources : Acoiss ; Dares ; Insee, indice du coût du travail (ICT).

Par secteur détaillé, en tenant compte de l'inflation, le salaire moyen réel par tête a progressé plus lentement entre 2009 et 2013 qu'entre 2000 et 2008, dans tous les secteurs, sauf dans la gestion d'infrastructures et, dans une moindre mesure, le transport maritime et fluvial. Dans le transport routier de voyageurs comme dans le transport routier de fret, il a même diminué (respectivement $-0,6\%$ et $-0,1\%$ par an). Plusieurs facteurs se conjuguent pour expliquer ce recul du pouvoir d'achat du **salaire moyen par tête** : la hausse de la part des ouvriers dans l'emploi, le repli de la part des grands routiers parmi les conducteurs et des grilles salariales conventionnelles moins fréquemment revues.

Dans le transport aérien, le salaire réel moyen par tête n'augmente plus que de $0,1\%$ par an à partir de 2009, alors qu'il progressait en moyenne de $1,2\%$ de 2000 à 2008.

Dans le transport et entreposage hors activités postales, le salaire réel moyen par tête a augmenté de $0,3\%$ par an de 2009 à 2013, soit $0,7$ point de moins que sur la période allant de 2000 à 2008.

Les tensions sur le marché du travail se sont atténuées depuis 2008

Le recrutement de personnel roulant qualifié (poids lourds et transport collectif de personnes) est considéré comme structurellement difficile dans le transport routier. La crise a eu pour effet de détendre le marché du travail sur ces métiers particuliers. D'après l'enquête mensuelle de conjoncture dans les services qui interroge des dirigeants d'entreprises du transport routier de fret et des autres activités postales, principaux employeurs de conducteurs de véhicules de transport de marchandises, 49% des chefs d'entreprise de ces secteurs déclaraient avoir des difficultés à recruter des conducteurs en 2008. En 2013, ils ne sont plus que 21% dans ce cas.

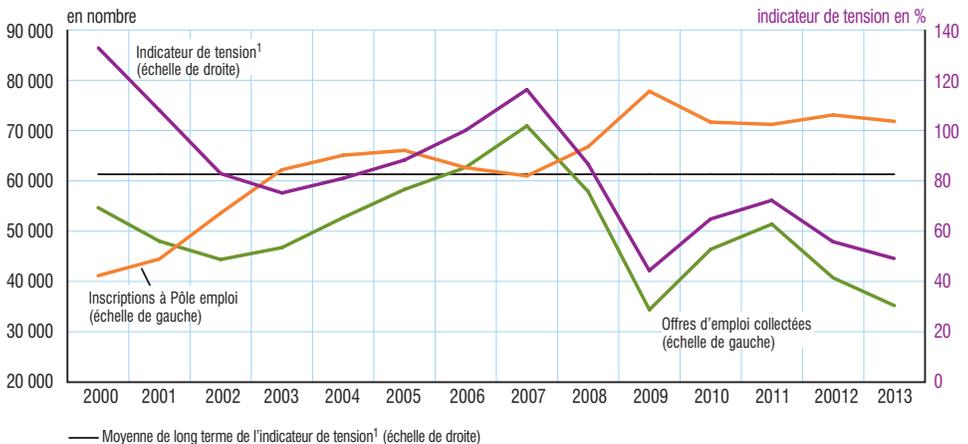
Le recul des tensions sur le marché du travail depuis 2008 a été très sensible. En effet, le nombre d'offres d'emploi proposées par les entreprises de transport routier à Pôle emploi a très nettement diminué en 2008 et 2009 et est resté ensuite à un niveau faible, malgré une reprise en 2010 et 2011. Ce constat concerne à la fois les conducteurs de poids lourds et les conducteurs de transports en commun. Ainsi, $71\ 000$ offres d'emploi de conducteur routier poids lourds marchandises ont été déposées à Pôle emploi en 2007 mais $57\ 900$ en 2008. Et en 2013, le nombre d'offres sur ce poste est deux fois plus faible qu'en 2007. La baisse des offres d'emploi de conducteur de transport en commun a été un peu plus tardive, d'une

année. Elle est également moins prononcée, avec un recul de 20 % entre 2008 et 2009, puis une quasi-stagnation jusqu'en 2013.

Parallèlement, le nombre d'inscriptions annuelles à Pôle emploi pour des postes de conducteur routier marchandises a augmenté de 10 % entre 2008 et 2009, puis de 16,5 % l'année suivante. Il est resté stable pour des postes de conducteur de transport en commun.

Ces évolutions combinées ont conduit à un très net recul de l'**indicateur de tension**. Alors que Pôle emploi recevait plus d'offres d'emploi que d'inscriptions de demandeurs d'emploi de conducteur routier poids lourd en 2007, ce n'est plus le cas en 2013. L'indicateur de tension, qui rapporte ces offres d'emplois collectées aux nouvelles inscriptions de demandeurs d'emploi, est ainsi passé de 116,4 à 49,0 entre 2007 et 2013 (figure 9). Pour le métier de conducteur de transport en commun, le recul est également sensible (85,1 à 71,4).

9. Indicateur de tension sur le métier de conducteur de transport routier de marchandises poids lourds



1. Indicateur de tension : rapport des offres d'emplois collectées au nombre d'inscriptions à Pôle emploi multiplié par 100. Un ratio à 100 signifie qu'autant d'offres ont été collectées que de nouvelles inscriptions ont été reçues. Ne sont comptabilisées ici que les seules offres d'emploi collectées par Pôle emploi : une partie importante des offres passe par d'autres canaux (annonces dans la presse, internet, etc.), sans qu'on puisse exactement le mesurer. Cet indicateur s'analyse donc en évolution plus qu'en niveau.
 Champ : France métropolitaine.
 Sources : Dares, Pôle emploi, calculs SOeS.

La mise en place de formations courtes permettant de passer plus facilement et plus vite du métier de conducteur de poids lourds marchandises à celui de conducteurs de transport collectif de passagers, et inversement, a également pu contribuer au relâchement des tensions sur ces deux métiers. Ces formations, appelées formations « passerelles », se sont rapidement développées de 2009 à 2013. Cette dernière année, 3 900 conducteurs ont pu en bénéficier. ■

Définitions

Cabotage routier : prestation de service de transport à l'intérieur d'un État membre par une entreprise de transport établie dans un autre État membre, à la suite d'un déplacement international, dans le pays d'accueil.

Conducteurs de poids lourds grands routiers : conducteurs de poids lourds passant au moins six nuits par mois hors de leur domicile.

Conducteurs sur courte distance : conducteurs de poids lourds passant moins de six nuits par mois hors de leur domicile.

Demandes d'emploi de catégories A, B et C : demandeurs d'emploi immédiatement disponibles.

Indicateur de tension : rapport du nombre d'offres d'emploi collectées au nombre de **demandes d'emploi enregistrées de catégories A, B et C** sur une période donnée.

Indice de production des services de transport (IPST) : indicateur synthétique calculé par le SOeS permettant de mesurer l'évolution en volume de l'ensemble de la production marchande de services de transports.

Pavillon : nationalité du transporteur.

Salaire moyen par tête (SMPT) : somme des salaires bruts (salaire de base, primes et rémunération des heures supplémentaires et complémentaires pour l'ensemble des salariés, y compris les salariés à temps partiel) rapporté aux effectifs salariés en personnes physiques de toutes les entreprises du secteur privé.

Tonnes-km : unité de mesure correspondant au transport d'une tonne sur une distance d'un kilomètre. Elle permet de sommer l'activité en quantités des différents modes de transport.

Transport routier de voyageurs : transport collectif de voyageurs assuré par autocars. Dans la nomenclature des activités françaises (NAF rév. 2), cette activité correspond aux codes APE 49.39A « transports routiers réguliers de voyageurs » et 49.39B « autres transports routiers de voyageurs ».

Transport routier de marchandises et par conduites : transport de marchandises assuré par camions ou par oléoduc, gazoduc.

Pour en savoir plus

« Bilan social du transport routier de voyageurs », *Repères*, Commissariat général au développement durable, mai 2015.

Lutinier B., « Le transport routier de marchandises européen en 2013 », *Chiffres & statistiques*, n°577, Commissariat général au développement durable, novembre 2014.

« Bilan social annuel du transport routier de marchandises », *Références*, Commissariat général au développement durable, décembre 2014.

« Les comptes des transports en 2013 - Tome 1, 51^e rapport à la Commission des comptes des transports de la Nation », *Références*, Commissariat général au développement durable, juillet 2014.

Fiches thématiques



Fiches thématiques

Structure du système productif



1.1 Catégories d'entreprise

La loi de Modernisation de l'économie (LME) de 2008 a introduit une définition de l'entreprise et de sa taille à partir de critères économiques qui conduit à une meilleure vision du tissu productif.

En approchant cette nouvelle définition par la notion de **groupe**, on dénombre en 2012 3,56 millions d'entreprises dans les secteurs marchands non agricoles dont 3,48 millions correspondent à une seule unité légale indépendante.

La nouvelle définition révèle la forte concentration du tissu productif. Sur ces 3,56 millions d'entreprises, 243 **grandes entreprises** (GE) emploient 4,5 millions de salariés, soit 30 % du total. À l'opposé, 3,4 millions, soit 96 %, sont des **microentreprises** (MIC) qui emploient à peu près 2,8 millions de salariés (19 % du total). Par-delà ce dualisme, se dessine une partition assez équilibrée de la valeur ajoutée ou de l'emploi : 5 200 **entreprises de taille intermédiaire** (ETI) et 138 000 **PME** non microentreprises emploient respectivement 23 % et 28 % des salariés.

Dans les secteurs non financiers, les grandes entreprises dégagent environ un tiers de la valeur ajoutée (VA), tandis que les trois autres catégories en réalisent le reste à parts à peu près égales. 56 % de la VA est ainsi

produite par près de 5 200 entreprises (GE et ETI) qui réalisent aussi 85 % des exportations.

Le secteur le plus concentré est celui des activités financières et assurances. Une trentaine de grandes entreprises y emploient 78 % des salariés. L'industrie comme l'information et communication sont organisées autour de grandes entreprises et d'ETI. Dans l'industrie, 80 grandes entreprises emploient 33 % des salariés, et 1 600 ETI en emploient 32 %. Dans l'information et communication, une quinzaine de grandes entreprises et 250 ETI emploient respectivement 39 % et 28 % des salariés. Les différentes catégories ont un poids proche de la moyenne dans les activités du commerce, transports et entreposage, hébergement et restauration. En effet, ces activités sont marquées par une grande diversité d'acteurs, des grandes entreprises internationalisées jusqu'aux microentreprises qui desservent un marché de proximité. Les PME (y compris microentreprises) emploient la majorité des salariés dans les services destinés aux particuliers, ainsi que les activités spécialisées scientifiques et techniques (qui incluent notamment les professions libérales). Dans la construction, en dépit de la présence d'une dizaine de grandes entreprises, 71 % des salariés sont employés dans des PME. ■

Définitions

Dans le décret n° 2008-1354 du 18 décembre 2008, l'entreprise est la plus petite combinaison d'unités légales constituant une unité organisationnelle de production et jouissant d'une certaine autonomie de décision. Quatre tailles d'entreprise y sont définies :

- les **petites et moyennes entreprises** (PME) sont celles qui, d'une part occupent moins de 250 personnes, d'autre part ont un chiffre d'affaires annuel n'excédant pas 50 millions d'euros ou un total de bilan n'excédant pas 43 millions d'euros ;
- parmi elles, les **microentreprises** (MIC) occupent moins de 10 personnes, et ont un chiffre d'affaires annuel ou un total de bilan n'excédant pas 2 millions d'euros ;
- les **entreprises de taille intermédiaire** (ETI) sont des entreprises qui n'appartiennent pas à la catégorie des PME et qui d'une part occupent moins de 5 000 personnes, d'autre part ont un chiffre d'affaires annuel n'excédant pas 1 500 millions d'euros ou un total de bilan n'excédant pas 2 000 millions d'euros ;
- les **grandes entreprises** (GE) sont des entreprises non classées dans les catégories précédentes.

Groupe : ensemble de sociétés liées entre elles par des participations au capital et parmi lesquelles l'une exerce sur les autres un pouvoir de décision.

Pour en savoir plus

- *Les entreprises en France*, coll. « Insee Références », édition 2014.
- « Un tissu productif plus concentré qu'il ne semblait », *Insee Première* n° 1399, mars 2012.
- « Quatre nouvelles catégories d'entreprise », *Insee Première* n° 1321, novembre 2010.

Catégories d'entreprise 1.1

1. Principales caractéristiques des entreprises par catégorie en 2012

	GE	ETI	PME hors MIC	MIC ¹	Ensemble
Entreprises, y compris activités financières et assurances					
Nombre d'entreprises	243	5 226	138 082	3 416 182	3 559 733
Effectif salarié au 31/12 (en milliers)	4 458	3 404	4 179	2 815	14 857
Effectif salarié EQTP (en milliers)	4 094	3 119	3 716	2 468	13 397
Nombre d'unités légales en France	28 528	51 541	249 443	3 442 846	3 772 358
Entreprises hors activités financières et assurances					
Nombre d'entreprises	217	5 012	136 444	3 369 049	3 510 722
Nombre d'unités légales situées en France	19 080	50 400	245 941	3 393 602	3 709 023
Effectif salarié au 31/12 (en milliers)	3 831	3 310	4 138	2 777	14 055
Effectif salarié EQTP (en milliers)	3 503	3 030	3 678	2 433	12 644
Chiffre d'affaires (en milliards d'euros)	1 396	1 074	815	546	3 831
Chiffre d'affaires à l'export (en milliards d'euros)	330	204	81	18	632
Valeur ajoutée hors taxes (en milliards d'euros)	338	244	239	216	1 037
Chiffre d'affaires par salarié EQTP (en milliers d'euros)	398,6	354,4	221,5	224,4	303,0
Immobilisations corporelles / salarié EQTP ² (en milliers d'euros)	263,9	188,2	92,3	97,6	165,3

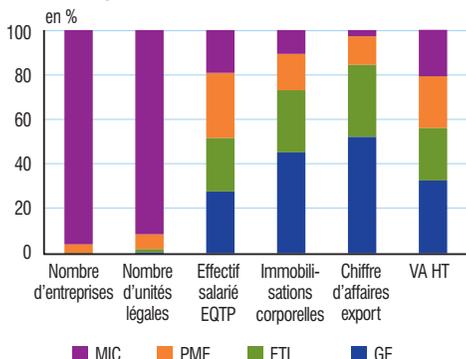
1. Pour les microentreprises, les ratios par salarié doivent être interprétés avec prudence, en l'absence d'information sur le statut du chef d'entreprise et la façon dont il se rémunère.

2. Les immobilisations corporelles par salarié et le total de bilan par salarié sont calculés, non sur l'ensemble des entreprises, mais sur celles ayant des obligations déclaratives sur le bilan.

Champ : France, entreprises (y compris micro-entreprises au sens fiscal et micro-entrepreneurs) dont l'activité principale est non agricole et hors administrations publiques.

Source : Insee, Ésane, Clap, Lifi 2012.

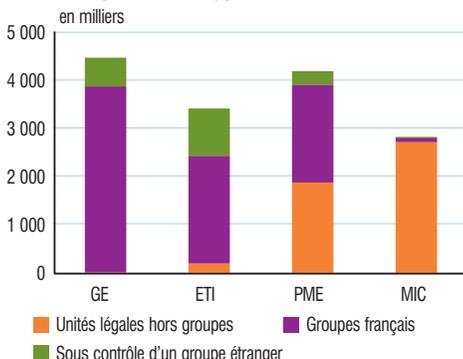
2. Caractéristiques selon la catégorie d'entreprise en 2012



Champ : France, entreprises non agricoles, hors activités financières et assurances et hors administrations publiques.

Source : Insee, Ésane, Lifi 2012.

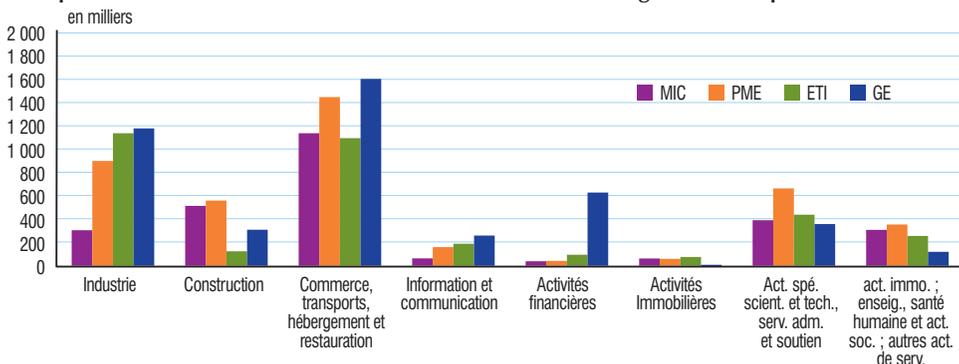
3. Effectifs salariés selon la catégorie d'entreprise et le type de contrôle en 2012



Champ : France, entreprises non agricoles, y compris activités financières et assurances et hors administrations publiques.

Source : Insee, Ésane, Lifi 2012.

4. Répartition des effectifs selon le secteur d'activité et la catégorie d'entreprise en 2012



Champ : entreprises (y compris micro-entreprises au sens fiscal et micro-entrepreneurs) dont l'activité principale est non financière, non agricole et hors administrations publiques.

Note : seules les entreprises ayant un chiffre d'affaires positif en 2012 sont retenues.

Source : Insee, Ésane, Lifi 2012.

1.2 ETI en France

En 2012, on compte en France environ 5 200 **entreprises de taille intermédiaire** (ETI) dont près de 5 000 relèvent des secteurs non financiers et non agricoles. Ces dernières emploient 3,3 millions de salariés (au 31 décembre) et réalisent près d'un quart de la valeur ajoutée de l'ensemble des entreprises. En moyenne, ces entreprises emploient 660 salariés et comptent 10 unités légales. La structure de groupe domine nettement, seules 8 % des ETI étant formées d'une seule unité légale.

Les ETI se distinguent des autres catégories par leur orientation vers l'industrie manufacturière et par le poids des implantations étrangères. 32 % des salariés des ETI travaillent dans l'industrie manufacturière, contre 18 % des salariés des autres catégories. Parmi les 3,15 millions de salariés de l'industrie manufacturière, 35 % sont employés par des ETI contre 28 % dans de grandes entreprises (GE), 28 % également dans des PME et 9 % dans des microentreprises (MIC). Compte tenu de leur orientation industrielle, les ETI jouent un rôle essentiel dans le commerce extérieur, réalisant 32 % du chiffre d'affaires exporté.

Sur les 5 000 ETI non financières et non agricoles présentes en France, 1 310 (soit 26 %) sont sous le contrôle de groupes étrangers. Elles emploient 959 000 salariés, soit 29 % des salariés des ETI, et représentent plus de la moitié (53 %) de l'emploi des implantations étrangères. À titre de comparaison, les ETI sous contrôle français emploient 2,351 millions de salariés, soit seulement 19 % de l'emploi des établissements sous contrôle français. L'industrie occupe 51 % des salariés des ETI contrôlées par des groupes étrangers contre 28 % pour les ETI françaises.

La focalisation des implantations étrangères vers les ETI s'explique à la fois par des logiques

productives et par la taille économique du territoire national. En effet, dans de nombreux cas, la partie en France d'un grand groupe industriel étranger correspond sur le territoire français à cette catégorie de taille. Il en résulte des écarts sectoriels, y compris au sein des activités industrielles. Ainsi, les ETI sous contrôle étranger sont surreprésentées dans la fabrication de produits informatiques, électroniques et optiques, les industries chimiques caoutchouc et plastique et dans l'automobile, alors que les ETI sous contrôle français le sont dans les secteurs traditionnels (agroalimentaire, métallurgie, textile et cuir), plus près de l'orientation sectorielle des PME. Hors industrie, les ETI sous contrôle français sont très surreprésentées dans l'immobilier, où 180 d'entre elles emploient 35 % des salariés du secteur. En revanche, en lien vraisemblablement avec le besoin de connaître le marché et l'environnement juridique, les implantations étrangères en France dans ces activités immobilières sont particulièrement faibles.

En liaison avec ces écarts, les ETI sous contrôle étranger sont plus grandes et plus capitalistiques. Elles emploient en moyenne 706 salariés (en équivalent temps plein) contre 585 pour celles à contrôle français. Elles ont aussi davantage d'immobilisations corporelles (si l'on exclut les entreprises de l'immobilier, que la nature de leurs actifs rend tout à fait atypiques). Dans l'industrie, les ETI sous contrôle étranger ont des immobilisations corporelles par salarié qui dépassent de 51 % celles de leurs homologues à contrôle français. Les ETI à contrôle étranger ont une plus forte productivité par salarié. Aussi, bien qu'elles versent des salaires plus élevés, de 17 % en moyenne, elles parviennent à un taux de marge assez proche de celui des ETI à contrôle français. ■

Définitions

Entreprises de taille intermédiaire (ETI) : voir *annexe Glossaire*.

Pour en savoir plus

- *Les entreprises en France*, coll. « Insee Références », édition 2014.
- « Les entreprises de taille intermédiaire : très orientées vers l'industrie », *Insee Focus* n° 5, avril 2014.
- « Quatre nouvelles catégories d'entreprise », *Insee Première* n° 1321, novembre 2010.

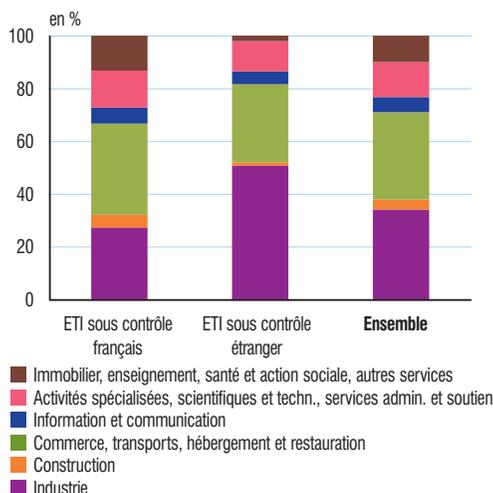
1. Principales caractéristiques des ETI en 2012

	Nombre d'entreprises	Nombre d'unités légales situées en France	Effectif salarié au 31/12 (en milliers)	Effectif salarié EQTP (en milliers)	Chiffre d'affaires (en millions d'euros)	Valeur ajoutée hors taxes (en millions d'euros)
Entreprises de taille intermédiaire (ETI)	5 012	50 400	3 310	3 300	1 073 867	244 295
Poids dans l'ensemble des entreprises (en %)	0,1	1,4	23,6	24,0	28,0	23,6

Champ : France, entreprises marchandes, hors secteurs agricole et financier.

Source : Insee, É sane, Clap, Lifi 2012.

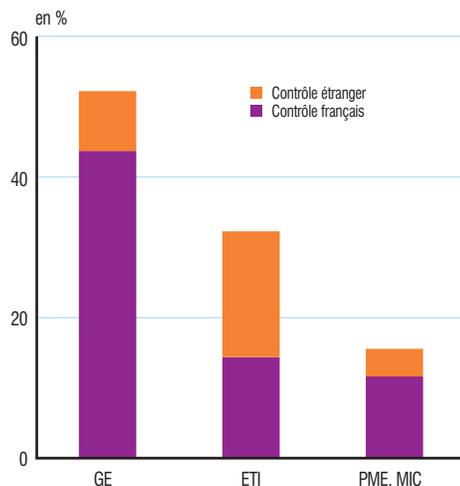
2. Salariés des ETI selon le secteur d'activité et le type de contrôle en 2012



Champ : France, entreprises marchandes, hors secteurs agricole et financier.

Source : Insee, É sane, Clap, Lifi 2012.

3. Poids des ETI et des GE dans les exportations françaises selon le type de contrôle en 2012



Champ : France, entreprises marchandes, hors secteurs agricole et financier.

Source : Insee, É sane, Clap, Lifi 2012.

4. Ratios sur les ETI et les grandes entreprises (GE) selon le type de contrôle en 2012

	Nombre	Effectif salarié au 31/12 (en milliers)	Effectif salarié EQTP moyen	VA HT / salarié	Immobilisations corporelles / salarié (en milliers d'euros)	Total des ressources / salarié (en milliers d'euros)	Salaire annuel moyen	Taux de marge EBE / VAHT (en %)	Taux d'exportation (en %)
Ensemble des secteurs marchands (hors agriculture, finance, et ETI de l'immobilier)									
ETI sous contrôle français	3 535	2 279	585	70	115	407	36	21	14
ETI sous contrôle étranger	1 296	956	706	96	150	554	46	22	29
GE sous contrôle français	149	3 281	20 108	91	279	1 219	41	25	24
GE sous contrôle étranger	68	549	7 481	129	177	666	50	17	21
Industrie manufacturière									
ETI sous contrôle français	899	615	635	76	126	445	37	23	27
ETI sous contrôle étranger	627	481	721	93	190	582	43	24	41
GE sous contrôle français	46	705	14 392	114	273	2 253	52	19	39
GE sous contrôle étranger	24	158	6 120	203	285	1 076	49	16	32

Champ : France, entreprises marchandes, hors secteurs agricole, financier et ETI de l'immobilier.

Note : les ETI de l'immobilier sont exclues de ce tableau car elles sont nombreuses, et très atypiques par les actifs immobiliers qu'elles détiennent, ce qui biaise les ratios au regard du capital productif des autres activités.

Source : Insee, É sane, Clap, Lifi 2012.

1.3 PME en France

En 2012, on compte en France 3,55 millions de **petites et moyennes entreprises** (PME) dont 3,5 millions relèvent des secteurs non financiers et non agricoles. Parmi celles-ci, 3,37 millions sont des microentreprises (MIC), qui emploient 2,8 millions de salariés (au 31 décembre) et réalisent 21 % de la valeur ajoutée des entreprises. 136 400 PME non microentreprises emploient 4,1 millions de salariés et réalisent 23 % de la valeur ajoutée des entreprises. Au total, les PME emploient ainsi près de 7 millions de salariés et réalisent 44 % de la valeur ajoutée des entreprises.

Les microentreprises comptent 70 % de leurs effectifs salariés dans les activités tertiaires, contre 64 % pour l'ensemble des entreprises. Elles ont aussi 19 % de leurs salariés dans la construction, contre 11 % en moyenne. À l'inverse, l'industrie ne représente que 11 % des effectifs des microentreprises, contre 25 % en moyenne. Encore, dans un peu moins de la moitié des cas, les emplois des microentreprises industrielles relèvent-ils de l'artisanat commercial (boulangerie, charcuterie, pâtisserie) ou d'activités proches des services (réparation, imprimerie). Les microentreprises s'adressent à un marché de proximité. 71 % d'entre elles n'ont aucun salarié, 14 % n'en ont qu'un (qui peut être le gérant), et seulement 15 % en ont deux ou plus.

Les PME non microentreprises comptent en moyenne une trentaine de salariés. 60 % ont moins de 20 salariés et 12 % seulement atteignent ou dépassent 50 salariés. Les activités exercées sont plus diversifiées que pour les autres catégories. De ce fait, la structure d'emploi des PME non

microentreprises est assez proche de celle de l'ensemble. Les PME non microentreprises sont surreprésentées dans la construction, les industries de type traditionnel (textile, bois, papier et imprimerie, métallurgie, industries extractives). Dans les services, elles le sont dans l'hébergement et la restauration, l'enseignement marchand, l'hébergement médico-social et l'action sociale. Elles sont également surreprésentées dans plusieurs activités qualifiées où les regroupements de petites entreprises ont été fréquents. Ainsi, les PME non microentreprises emploient 39 % des activités scientifiques et techniques (section M), plus que chacune des autres catégories. Leur part s'élève à 47 % des salariés des activités juridiques et comptables ou 41 % de ceux des autres activités spécialisées, scientifiques et techniques.

Les PME non microentreprises de l'industrie emploient en moyenne un peu plus de salariés que les autres. Elles ont aussi davantage d'immobilisations corporelles (si l'on exclut les entreprises de l'immobilier, que la nature de leurs actifs rend tout à fait atypiques). Leur productivité par salarié est plus élevée que dans les services personnels, mais très en deçà des niveaux atteints dans l'information et la communication ou les activités spécialisées. Dans l'industrie manufacturière, les PME ne réalisent que 9 % du chiffre d'affaires exporté, contre 35 % pour les ETI et 56 % pour les grandes entreprises. Les grandes entreprises et ETI de l'industrie exportent pratiquement toutes. Toutefois, les PME hors microentreprises manufacturières sont encore 57 % à exporter, pour un quart en moyenne de leur chiffre d'affaires. ■

Définitions

Petites et moyennes entreprises (PME) : voir *annexe Glossaire*.

Pour en savoir plus

- *Les entreprises en France*, coll. « Insee Références », édition 2014.
- « Les catégories d'entreprises en France : de la microentreprise à la grande entreprise », *Insee Focus* n° 4, avril 2014.

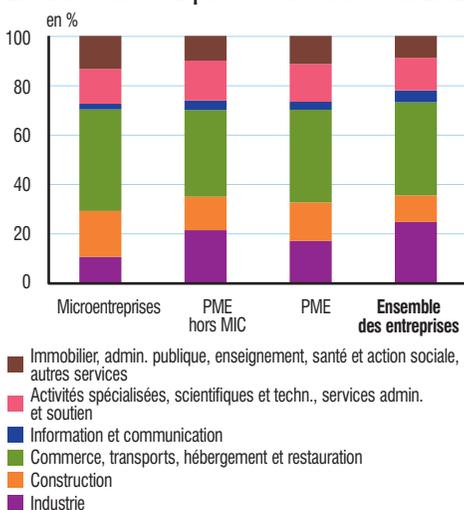
1. Principales caractéristiques des PME en 2012

	Microentreprises (MIC)	Poids des microentreprises dans l'ensemble des entreprises (en %)	PME hors microentreprises	Poids des PME hors microentreprises dans l'ensemble des entreprises (en %)
Nombre d'entreprises	3 369 049	96,0	136 444	3,9
Nombre d'unités légales situées en France	3 393 602	91,5	245 941	6,6
Effectif salarié au 31/12 (en milliers)	2 777	19,8	4 138	29,4
Effectif salarié en équivalent temps plein (en milliers)	2 433	19,2	3 678	29,1
Chiffre d'affaires (en millions d'euros)	546 010	14,3	814 783	21,3
Valeur ajoutée hors taxes (en millions d'euros)	215 494	20,8	239 218	23,1

Champ : France, entreprises marchandes non agricoles et non financières.

Source : Insee, Esane, Clap, Lifi 2012.

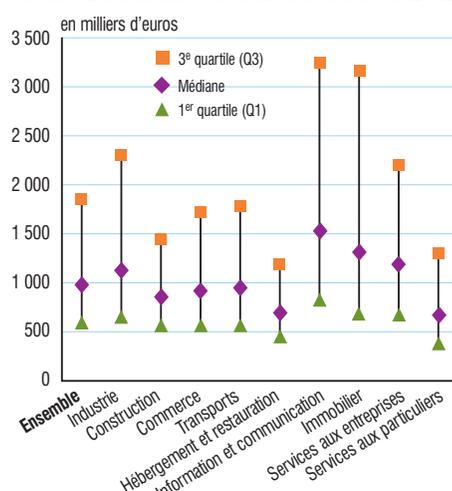
2. Salariés des PME par secteur d'activité en 2012



Champ : France, entreprises marchandes non agricoles et non financières.

Source : Insee, Esane, Clap, Lifi 2012.

3. Dispersion de la valeur ajoutée des PME hors MIC selon le secteur d'activité en 2012



Champ : France, entreprises marchandes non agricoles et non financières.

Source : Insee, Esane, Clap, Lifi 2012.

4. Ratios sur les PME hors microentreprises en 2012

	Nombre d'entreprises (en milliers)	Effectif salarié au 31/12 (en milliers)	Effectif salarié moyen EQTP	VA HT / salarié	Immobilisations corporelles / salarié	Total des ressources / salarié	Salaire annuel moyen	Taux de marge EBE / VAHT
				(en milliers d'euros)			(en %)	
Ensemble	134	4 079	27	63	65	190	36	17
Industrie manufacturière, extractives et autres	25	898	33	63	97	204	35	18
<i>dont : industrie manufacturière</i>	24	856	33	62	77	181	35	16
Construction	23	559	22	60	47	176	33	13
Commerce de gros et de détail, transports, hébergement et restauration	50	1 446	25	60	65	200	33	19
Information et communication	5	160	31	90	42	238	51	17
Activités spécialisées, scientifiques et techniques et activités de services administratifs et de soutien	21	663	28	71	51	187	42	18
Administration publique, enseignement, santé humaine et action sociale	6	251	33	58	36	96	35	15
Autres activités de services	3	102	28	50	65	142	34	12

Champ : France, entreprises marchandes, hors secteurs agricole, financier et immobilier.

Note : les PME de l'immobilier sont exclues de ce tableau car elles sont très atypiques par les actifs immobiliers qu'elles détiennent. Les immobilisations corporelles par salarié et le total de bilan par salarié sont calculés, non sur l'ensemble des entreprises, mais sur celles ayant des obligations déclaratives sur le bilan.

Source : Insee, Esane, Clap, Lifi 2012.

1.4 Microentreprises

Les **microentreprises** regroupent une population très hétérogène : des micro-entrepreneurs, des micro-entreprises au sens fiscal, des artisans, des *start-ups*, des sociétés civiles immobilières, etc. En 2013, dans les secteurs principalement marchands (hors agriculture et services financiers), 3,2 millions de microentreprises emploient 2,2 millions de salariés en équivalent temps plein (EQTP). Elles représentent 18 % de l'emploi salarié, 13 % du chiffre d'affaires hors taxes, 17 % de la valeur ajoutée et 15 % des investissements.

En comparaison, les 111 000 unités légales de moins de 10 salariés mais ayant un chiffre d'affaires et un bilan supérieur à 2 millions d'euros et celles appartenant à un groupe de taille supérieure à la microentreprise emploient 300 000 salariés. Si elles réalisent au total un montant d'investissement proche de celui de l'ensemble des 3 millions de microentreprises, leur chiffre d'affaires à l'exportation est par contre plus de deux fois supérieur.

Parmi les microentreprises, 2,1 millions, soit les deux tiers, sont des **très petites entreprises** (TPE) : elles emploient moins de 10 salariés, n'appartiennent pas à un groupe (sauf s'il s'agit d'un groupe de type microentreprise au sens de la loi de Modernisation de l'économie (LME)), ont un chiffre d'affaires ou un total de bilan inférieur à 2 millions d'euros et ne relèvent ni du statut de micro-entrepreneur, ni du régime fiscal de la micro-entreprise, ces dernières formes d'entreprises étant économiquement très à part. En effet, un tiers des microentreprises (1 million d'unités légales) sont des micro-entrepreneurs et des micro-entreprises au sens fiscal dont le poids économique est très faible (2 % du chiffre d'affaires et de la valeur ajoutée des microentreprises).

Les TPE représentent 67 % des microentreprises, quasiment 100 % de leurs salariés, 98 % de leur chiffre d'affaires et 97 % de leur valeur ajoutée.

Définitions

Une **microentreprise** est une entreprise occupant moins de 10 personnes, et qui a un chiffre d'affaires annuel ou un total de bilan n'excédant pas 2 millions d'euros.

Très petite entreprise (TPE) : voir *annexe Glossaire*.

Décile, médiane, quartile : voir *annexe Glossaire*.

Pour en savoir plus

- « Les très petites entreprises, 2 millions d'unités très diverses » *Insee Focus* n° 24, mars 2015.

De manière générale, les TPE sont tournées vers l'économie locale. Elles œuvrent notamment dans le commerce (22 % des TPE), les services aux entreprises (20 %) et la construction (17 %). Même si l'industrie est traditionnellement associée à de grosses usines, 7 % des TPE y exercent.

La diversité des métiers et des structures juridiques des TPE implique une dispersion des revenus très forte. Les 2,1 millions de TPE ont une valeur ajoutée fortement différenciée selon que l'entreprise est employeuse (quatre TPE sur dix) ou non. La valeur ajoutée **médiane** des TPE de 1 à 9 salariés est de 97 000 euros en 2013, soit plus de six fois supérieure à celle des TPE n'ayant pas de salarié. Plus de la moitié des chefs d'entreprises des TPE sans salarié, qui se rémunèrent souvent sur la base de la valeur ajoutée dégagée par leur société, n'ont pas les moyens de se payer l'équivalent d'un Smic (environ 20 000 euros par an charges comprises). Un quart ne dégage même quasiment aucun revenu avec une valeur ajoutée sur l'année inférieure ou égale à 2 000 euros.

Dans la plupart des secteurs, la valeur ajoutée médiane des TPE employeuses est proche des 97 000 euros annuels. Deux secteurs sont assez nettement en retrait de ce niveau médian : les services aux particuliers et l'hébergement et restauration. Les salaires y sont souvent proches du Smic. À l'opposé, pour l'industrie et les services aux entreprises, les niveaux médians sont supérieurs à celui des autres secteurs. Les dispersions de la valeur ajoutée des TPE employeuses sont relativement homogènes selon les secteurs, le premier **quartile** est proche de 50 000 euros et le troisième quartile est quatre fois supérieur. Les services aux particuliers et l'hébergement et restauration se singularisent à nouveau par une dispersion plus faible. ■

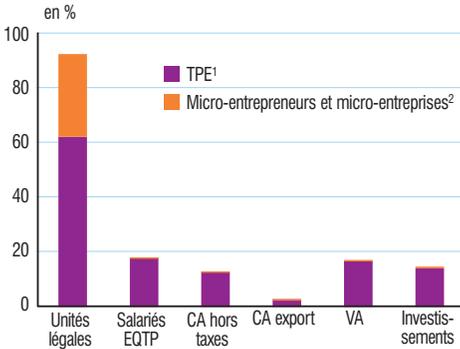
1. Principales caractéristiques des microentreprises en 2013

	Microentreprises			Entreprises de 0 à 9 salariés avec chiffre d'affaires supérieur à 2 millions d'euros ou appartenant à un groupe
	Très petites entreprises ¹ (TPE)	Micro-entrepreneurs et micro-entreprises au sens fiscal	Ensemble	
Nombre d'unités légales (en milliers)	2 126,8	1 035,0	3 161,9	110,6
Effectifs salariés en EQTP (en milliers)	2 147,9	4,0	2 152,0	296,4
Chiffre d'affaires hors taxes (en milliards d'euros)	463,2	10,6	473,8	275,6
Chiffre d'affaires à l'export (en milliards d'euros)	16,6	0,0	16,6	39,1
Valeur ajoutée (en milliards d'euros)	164,5	4,2	168,7	57,4
Investissements corporels bruts hors apports (en milliards d'euros)	25,7	1,2	26,9	27,1

1. Unités légales de 0 à 9 salariés, un chiffre d'affaires hors taxes annuel inférieur à 2 millions d'euros et n'appartenant pas à un groupe, sauf s'il s'agit d'un groupe de taille microentreprises au sens de la LME ne relevant pas du statut de micro-entrepreneur ni du régime fiscal de la micro-entreprise. Champ : France, secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers.

Source : Insee, É sane (Fare).

2. Poids des TPE dans l'ensemble des entreprises en 2013



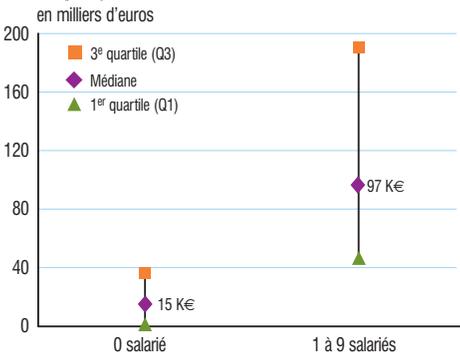
1. Unités légales de 0 à 9 salariés, un chiffre d'affaires hors taxes annuel inférieur à 2 millions d'euros et n'appartenant pas à un groupe, sauf s'il s'agit d'un groupe de taille microentreprises au sens de la LME ne relevant pas du statut de micro-entrepreneur ni du régime fiscal de la micro-entreprise.

2. Micro-entreprises : régime fiscal.

Champ : France, secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers.

Source : Insee, É sane (Fare).

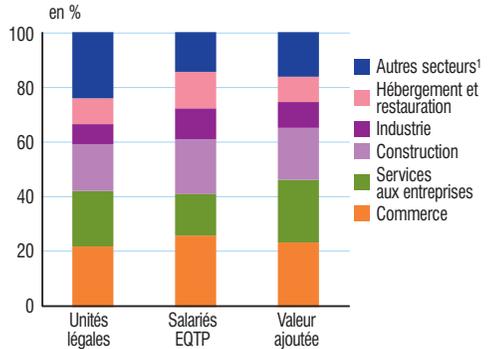
4. Dispersion de la valeur ajoutée des TPE employeuses ou non en 2013



Champ : France, secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers. Unités légales de 0 à 9 salariés, un chiffre d'affaires hors taxes annuel inférieur à 2 millions d'euros et n'appartenant pas à un groupe, sauf s'il s'agit d'un groupe de taille microentreprises au sens de la LME. Hors micro-entrepreneurs et micro-entreprises au sens fiscal.

Source : Insee, É sane (Fare).

3. Répartition des TPE par secteur d'activité en 2013

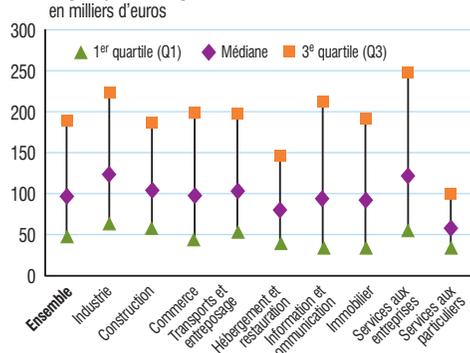


1. Immobilier, information et communication, transports et entreposage, services aux particuliers.

Champ : France, secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers. Unités légales de 0 à 9 salariés, un chiffre d'affaires hors taxes annuel inférieur à 2 millions d'euros et n'appartenant pas à un groupe, sauf s'il s'agit d'un groupe de taille microentreprises au sens de la LME. Hors micro-entrepreneurs et micro-entreprises au sens fiscal.

Source : Insee, É sane (Fare).

5. Dispersion de la valeur ajoutée des TPE employeuses par secteur en 2013



Champ : France, secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers. Unités légales de 0 à 9 salariés, un chiffre d'affaires hors taxes annuel inférieur à 2 millions d'euros et n'appartenant pas à un groupe, sauf s'il s'agit d'un groupe de taille microentreprises au sens de la LME. Hors micro-entrepreneurs et micro-entreprises au sens fiscal.

Source : Insee, É sane (Fare).

1.5 Données régionales sur les catégories d'entreprise

Des quatre **catégories d'entreprise**, les grandes entreprises (GE) sont celles qui emploient le plus grand nombre de salariés en France au sein du secteur marchand non agricole. Elles emploient ainsi 31 % des salariés en équivalent temps plein en 2012. Les grandes agglomérations sont les lieux privilégiés d'implantation de leurs établissements.

Les salariés d'Île-de-France sont 39 % à travailler pour une grande entreprise. Ce phénomène est encore plus marqué dans les petites et grandes couronnes parisiennes que dans la capitale proprement dite. La plupart des grandes entreprises sont présentes en région parisienne, et l'Île-de-France se démarque par une forte implantation des établissements des grandes entreprises d'informatique et de conseils, ou de celles liées aux transports ferroviaires et aériens. Les grandes entreprises sont très présentes dans les bastions industriels : le Nord - Pas-de-Calais Picardie avec la métallurgie, l'agglomération de Clermont-Ferrand avec le secteur du pneumatique, l'agglomération toulousaine avec l'aéronautique, le Territoire de Belfort avec la mécanique. De plus, à travers certaines activités telles que la banque, l'assurance ou encore le génie civil, les grandes entreprises sont présentes dans l'ensemble des grandes agglomérations, couvrant ainsi tout le territoire.

Les entreprises de taille intermédiaire (ETI) emploient 23 % des salariés. Ces entreprises sont très présentes dans le monde de l'industrie, tel que la pharmacie et la chimie ou encore la fabrication de machines ou d'équipements électriques. L'opposition territoriale nord-sud est très marquée : les ETI pèsent davantage dans le nord de la France, et représentent plus

de 25 % de l'emploi dans les Pays de la Loire, en Nord - Pas-de-Calais Picardie et Alsace Champagne-Ardenne Lorraine, régions où l'industrie occupe une place importante.

Les petites et moyennes entreprises (PME) emploient 28 % des salariés, assez équitablement répartis sur le territoire. Cette catégorie d'entreprise correspond essentiellement à deux types d'activité : celles issues d'une demande locale comme la construction, le commerce de gros, les services juridiques et comptables, qui pèsent d'autant plus que les territoires sont peu tournés vers l'extérieur. Les PME sont également fortement implantées dans certains secteurs industriels comme par exemple la fabrication de produits métalliques ou le textile. Le poids de ces entreprises reste très élevé en Corse, dans les DOM, dans les Pays de la Loire, en Bretagne et en Aquitaine Limousin Poitou-Charentes.

Les microentreprises (MIC) sont plus nombreuses et emploient 18 % des salariés des secteurs marchands non agricoles. Ces petites structures pèsent d'avantage dans le sud de la France, particulièrement le Sud-Est, et dans les DOM. 39 % des salariés de Corse sont employés par une microentreprise, plus de 24 % en Provence-Alpes-Côte d'Azur, 23 % en Midi-Pyrénées Languedoc-Roussillon, plus de 28 % dans les DOM.

Les microentreprises ont principalement une activité économique locale. Les services à la personne, les activités touristiques comme par exemple la restauration ou bien encore les travaux de construction, la réparation automobile sont autant de secteurs que l'on côtoie au quotidien et pour lesquels les microentreprises sont très présentes. ■

Définitions

Catégorie d'entreprise : dans cette fiche les établissements sont rattachés à la catégorie de l'entreprise dont ils font partie et dans chaque région on ne comptabilise que l'emploi du ou des établissements implantés (voir *annexe Glossaire*).

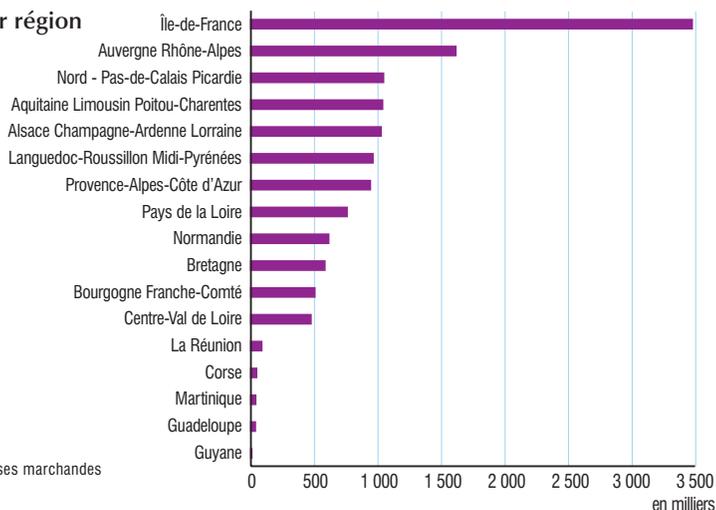
Cette fiche tient compte des nouvelles régions en vigueur au 1^{er} janvier 2016.

Pour en savoir plus

- « Les grandes entreprises pèsent plus dans le Nord et les petites dans le Sud », *Insee Première* n° 1440, avril 2013.
- Voir le communiqué de presse du 2 avril 2013 sur le site insee.fr : http://www.insee.fr/fr/ppp/comm_presse/comm/CP_Entreprises_regionales_web.pdf.

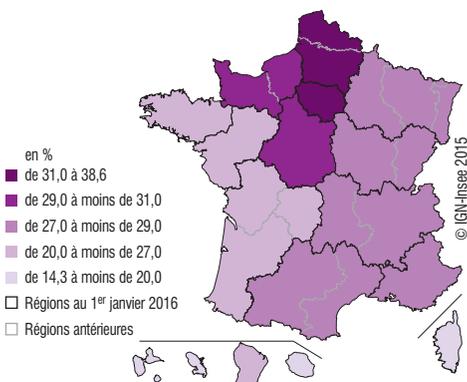
Données régionales sur les catégories d'entreprise 1.5

1. Emploi marchand par région en 2012



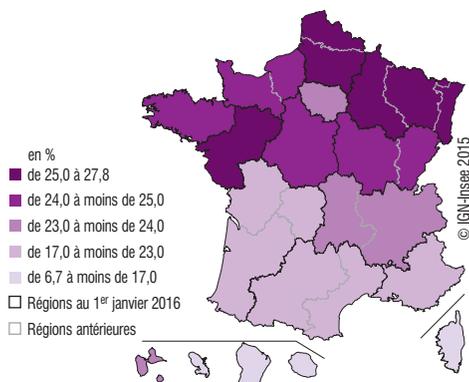
Champ : France, salariés des entreprises marchandes hors agriculture, hors intérimaires.
Source : Insee, É sane, Lifi et Clap 2012.

2. Poids des GE dans l'emploi marchand



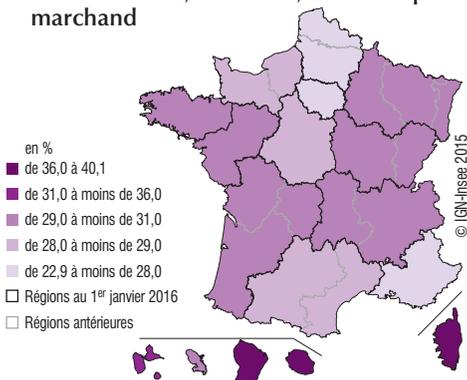
Champ : France, salariés des entreprises marchandes hors agriculture, hors intérimaires.
Source : Insee, É sane, Lifi et Clap 2012.

3. Poids des ETI dans l'emploi marchand



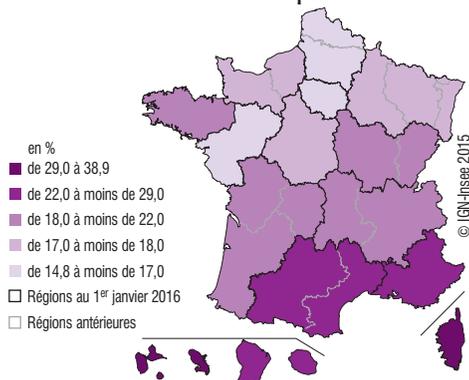
Champ : France, salariés des entreprises marchandes hors agriculture, hors intérimaires.
Source : Insee, É sane, Lifi et Clap 2012.

4. Poids des PME, hors MIC, dans l'emploi marchand



Champ : France, salariés des entreprises marchandes hors agriculture, hors intérimaires.
Source : Insee, É sane, Lifi et Clap 2012.

5. Poids des MIC dans l'emploi marchand



Champ : France, salariés des entreprises marchandes hors agriculture, hors intérimaires.
Source : Insee, É sane, Lifi et Clap 2012.

1.6 Démographie des sociétés et entreprises individuelles

En 2014, 550 700 entreprises ont vu le jour, soit 2 % de plus qu'en 2013. Les secteurs qui contribuent le plus à cette hausse sont les activités spécialisées, scientifiques, techniques et de soutien aux entreprises (+ 5 %) et l'enseignement, santé humaine et action sociale (+ 6 %).

Près d'un tiers des nouvelles entreprises se consacrent à des activités de service. Les services les plus porteurs sont le conseil pour les affaires et autres conseils de gestion (+ 13 %) ou le nettoyage courant des bâtiments (+ 33 %). Dans l'hébergement et la restauration, où s'installent 5 % des créateurs, les inscriptions augmentent de 10 % par rapport à 2013, confirmant en particulier le dynamisme de la restauration de type rapide (+ 18 %). Le nombre de créations s'accroît également dans l'industrie (+ 5 % après - 1 %) et dans les activités financières et d'assurance (+ 8 % en 2014 comme en 2013). La hausse des créations est plus importante dans les transports et l'entreposage (+ 35 % après + 12 %), notamment dans le transport de voyageurs par taxis (+ 85 %).

En revanche, le repli des créations se confirme dans la construction (- 3 % après - 6 %) et le commerce (- 2 % en 2014 comme en 2013) qui rassemblent des activités exercées par un créateur sur trois environ. Le nombre de créations fléchit également pour les autres services aux ménages (- 2 % après - 8 %) et pour le secteur de l'information et la communication (- 1 % après - 4 %).

Depuis 2011, environ 550 000 entreprises ont été créées chaque année en France, dont un peu plus de la moitié sous le régime de l'auto-entrepreneur, requalifié micro-entrepreneur en décembre 2014. Mis en place par la loi de Modernisation de l'économie (LME), ce régime s'est traduit, dès son entrée en vigueur en janvier 2009, par une forte augmentation du nombre

total de créations d'entreprises (331 000 en 2008, 580 000 en 2009 puis 622 000 en 2010).

Hors auto-entreprises, 71 % des entreprises créées au premier semestre 2010 sont encore actives trois ans après leur création. Cette proportion était plus faible (66 %) pour la génération des entreprises nées en 2006, touchée de plein fouet par la récession de 2008-2009. La mise en place du régime de l'auto-entrepreneur en 2009 pourrait aussi contribuer à la plus forte pérennité des autres entreprises de la génération 2010 en attirant les projets les moins solides. Les principaux déterminants de la pérennité à trois ans restent les mêmes que ceux observés pour les entreprises créées en 2006. Celle-ci dépend beaucoup du secteur d'activité : elle est la plus élevée dans la santé (85 %), l'industrie (80 %), le transport (78 %) et les services aux entreprises (77 %). À l'opposé, elle est plus faible pour les entreprises du commerce (64 %), des activités immobilières (67 %) et de la construction (68 %). La catégorie juridique de l'entreprise influe également sur sa pérennité, les sociétés ayant plus de chances que les entreprises individuelles d'être toujours actives. La pérennité augmente aussi avec le capital initial investi, l'âge du créateur, son niveau de diplôme et l'expérience acquise dans le même métier. L'emploi créé par les entreprises nées au premier semestre 2010 est globalement stable trois ans plus tard : la hausse du nombre de salariés dans les entreprises pérennes compense les pertes d'emplois, majoritairement non salariés, dans les entreprises ayant cessé leur activité.

En 2012, le taux de création d'entreprises, défini comme le rapport du nombre des créations d'entreprises d'une année au stock d'entreprises au 1^{er} janvier de cette même année, est de 10,2 % en France contre 11,4 % au Royaume-Uni et 7,8 % en Allemagne. ■

Pour en savoir plus

- « Entreprises créées en 2010 : sept sur dix sont encore actives trois ans après leur création », *Insee Première* n° 1543, mai 2015.
- « Créations et créateurs d'entreprises - Enquête de 2013 : la génération 2010 trois ans après », *Insee Résultats* n° 78 Économie, mai 2015.
- « Hausse des créations d'entreprises en 2014, notamment des sociétés », *Insee Première* n° 1534, janvier 2015.

Démographie des sociétés et entreprises individuelles 1.6

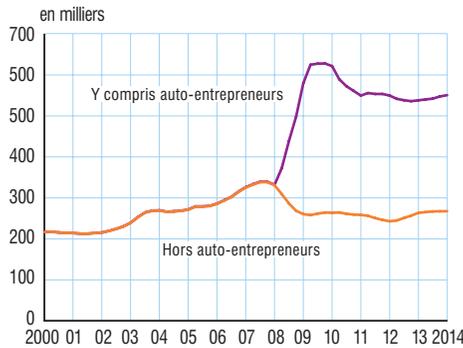
1. Stocks d'entreprises et entreprises créées en 2014

	Nombre d'entreprises au 1 ^{er} janvier 2014			Nombre d'entreprises créées en 2014	
	Ensemble	Personne morale (société)	Personne physique (y c. auto-entreprise)	Ensemble	dont : auto-entreprises
Industrie manufacturière, industries extractives et autres	260 607	161 214	99 393	28 461	15 531
Construction	530 863	289 720	241 143	76 512	32 480
Commerce de gros et de détail et transports	877 627	504 804	372 823	122 575	64 010
Hébergement et restauration	266 737	171 491	95 246	29 599	9 286
Information et communication	143 290	89 511	53 779	26 571	16 325
Activités financières et d'assurance	138 987	116 601	22 386	14 125	2 079
Activités immobilières	177 222	133 873	43 349	15 939	3 298
Activités spécialisées, scientifiques, techniques et de soutien	686 171	352 365	333 806	117 403	68 031
Enseignement, santé humaine et action sociale	537 532	78 655	458 877	64 909	35 125
Autres activités de services	312 523	91 705	220 818	54 639	37 285
Ensemble	3 931 559	1 989 939	1 941 620	550 733	283 450

Champ : France, ensemble des activités marchandes non agricoles.

Source : Insee, Sirene, Répertoire des entreprises et des établissements.

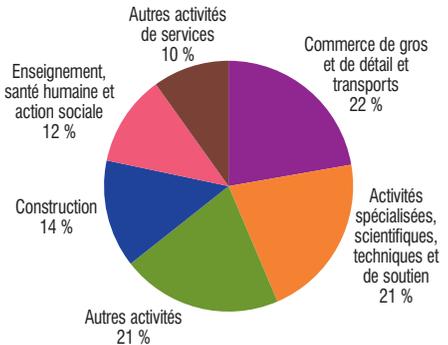
2. Créations annuelles d'entreprises



Champ : France, ensemble des activités marchandes non agricoles.

Source : Insee, Sirene, Répertoire des entreprises et des établissements.

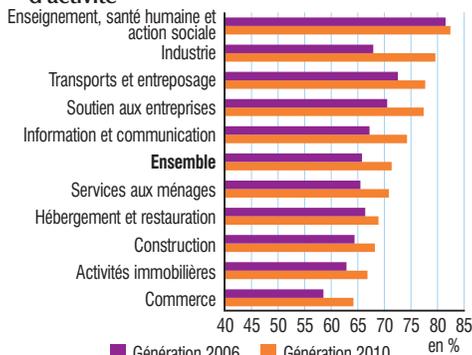
3. Répartition des entreprises créées par secteur en 2014



Champ : France, ensemble des activités marchandes non agricoles.

Source : Insee, Sirene, Répertoire des entreprises et des établissements.

4. Taux de pérennité à trois ans des entreprises créées en 2006 et 2010 selon le secteur d'activité



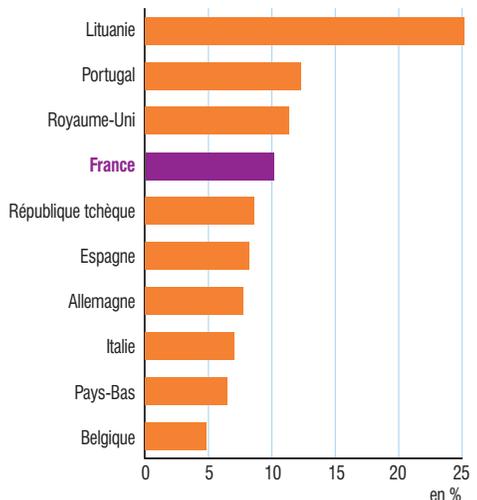
Champ : entreprises, hors régime de l'auto-entrepreneur, des secteurs marchands non agricoles, créées au cours des premiers semestres 2006 et 2010 et ayant vécu plus d'un mois.

Les nouvelles entreprises du secteur des activités financières et d'assurance étant peu nombreuses, ce secteur n'apparaît pas dans le graphique ; il est cependant inclus dans l'ensemble des secteurs.

Lecture : trois ans après leur création, 79,5 % des entreprises industrielles de la génération 2010 sont encore actives (contre 67,9 % des entreprises industrielles de la génération 2006).

Source : Insee, enquêtes Sine 2006 (interrogation 2009) et 2010 (interrogation 2013).

5. Taux de création d'entreprises en 2012 en Europe



Champ : industrie, construction et services, sauf activités des sociétés holding.

Source : Eurostat.

1.7 Auto-entrepreneurs

En 2014, les nouvelles immatriculations sous le régime de l'**auto-entrepreneur** (AE) (requalifié de **micro-entrepreneur** depuis décembre 2014) représentent près des trois quarts des créations d'entreprises individuelles. Même si elles diminuent, elles restent majoritaires parmi l'ensemble des créations d'entreprises (51 % en 2014 et 2013 après 56 % en 2012). Ce régime, mis en place par la loi de Modernisation de l'économie (LME) d'août 2008, est entré en vigueur au 1^{er} janvier 2009 et a dopé la création d'entreprises depuis cette date. Il offre des formalités de création d'entreprises allégées ainsi qu'un mode de calcul et de paiement simplifié des cotisations sociales et de l'impôt sur le revenu.

Si la distribution par tranche d'âge des auto-entrepreneurs est proche de celle des autres créateurs d'entreprises individuelles, les auto-entrepreneurs sont toutefois un peu plus représentés dans les tranches d'âge extrêmes, avant 30 ans et à partir de 60 ans.

Quatre secteurs sont principalement ciblés par les auto-entrepreneurs : les activités de soutien et de conseil aux entreprises (25 % des auto-entreprises créées au 1^{er} semestre 2010), le commerce (21 %), les services aux ménages (17 %) et la construction (15 %). Les auto-entrepreneurs se distinguent des autres créateurs par un choix plus fréquent des activités de soutien aux entreprises et de services aux ménages.

En 2010, avant de créer leur auto-entreprise, les nouveaux créateurs étaient le plus souvent salariés du privé (38 %) ou chômeurs (30 %). Parmi les autres créateurs d'entreprises, on compte moins de salariés du privé (28 %) et un peu plus d'anciens chômeurs (33 %).

Les autres auto-entrepreneurs se répartissent entre personnes sans activité professionnelle (12 %), retraités (6 %), salariés du public (5 %) et étudiants (5 %). Toutes ces catégories sont en proportion plus importantes que parmi les autres créateurs d'entreprises.

Les auto-entrepreneurs qui avaient un emploi ne l'abandonnent pas nécessairement en créant une auto-entreprise : l'auto-entreprise constitue souvent une activité complémentaire à un emploi salarié. En particulier, il s'agit majoritairement d'une activité secondaire pour les salariés sous contrat stable : c'est le cas neuf fois sur dix pour les salariés du public et six fois sur dix pour ceux du privé. À l'inverse, pour les personnes initialement à leur compte, chômeurs ou sans activité professionnelle, plus des trois quarts s'investissent à titre principal dans l'auto-entreprise.

Trois auto-entrepreneurs sur quatre n'auraient pas créé d'entreprise en dehors de ce régime ; deux raisons principales motivent leur immatriculation : développer une activité de complément (40 %) et assurer leur propre emploi (40 %).

En 2012, sur les 812 000 personnes qui ont créé une auto-entreprise depuis l'instauration du régime, 72 % ont exercé une activité économique effective. Ces auto-entrepreneurs actifs tirent un **revenu d'activité** très inférieur à celui des **indépendants « classiques »** : 75 % d'entre eux ont un revenu inférieur à 8 000 euros alors que ce n'est le cas que d'environ 25 % des indépendants « classiques ». Le plus faible niveau de revenu des auto-entrepreneurs s'explique en partie par les plafonds de chiffres d'affaires imposés à ce régime mais aussi par le fait qu'il s'agit souvent d'une activité d'appoint. ■

Définitions

Auto-entrepreneur (AE), **micro-entrepreneur** : voir *annexe Glossaire*.

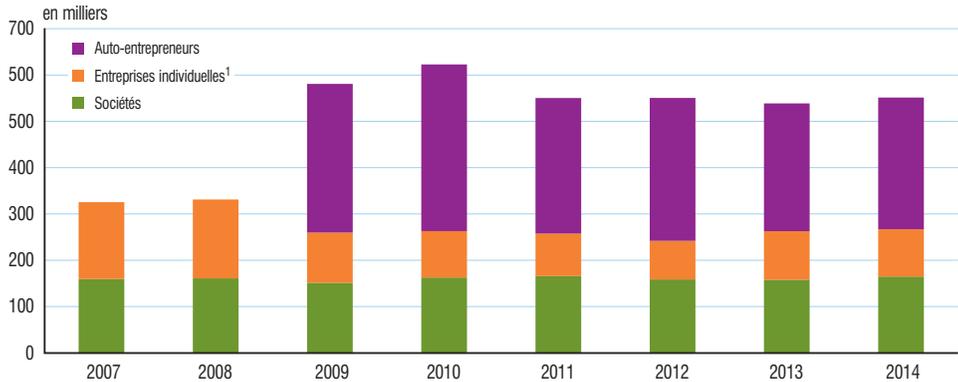
Revenu d'activité : revenu ou bénéfice déclaré aux Urssaf par les non-salariés en activité en fin d'année. Il se rapproche d'un revenu net. Les revenus non déclarés, faisant l'objet d'une taxation d'office, ne sont pas pris en compte dans le calcul des revenus.

Indépendants « classiques » : ils désignent les non-salariés hors auto-entrepreneurs.

Pour en savoir plus

- « Revenus d'activité des indépendants en 2012 - Baisse pour les indépendants « classiques » comme pour les auto-entrepreneurs », *Insee Première* n° 1562, juillet 2015.
- « Auto-entrepreneurs - Au bout de trois ans, 90 % dégagent un revenu inférieur au Smic au titre de leur activité non salariée », *Insee Première* n° 1414, septembre 2012.
- « Trois auto-entrepreneurs sur quatre n'auraient pas créé d'entreprise sans ce régime », *Insee Première* n° 1388, février 2012.

1. Évolution du nombre de créations d'entreprises

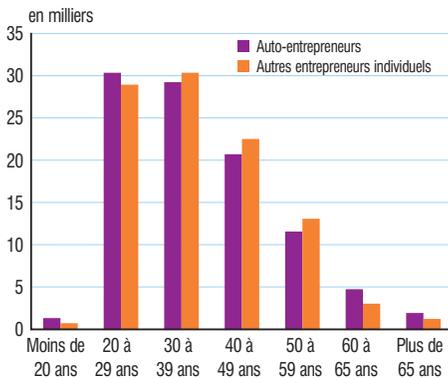


1. Hors auto-entreprises.

Champ : France, ensemble des activités marchandes non agricoles.

Source : Insee, Sirene, Répertoire des entreprises et des établissements.

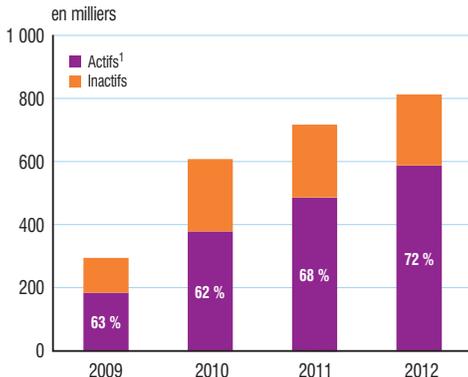
2. Créateurs d'entreprises individuelles selon l'âge en 2014



Champ : France, ensemble des activités marchandes non agricoles.

Source : Insee, Sirene, Répertoire des entreprises et des établissements.

4. AE actifs ou non en fin d'année

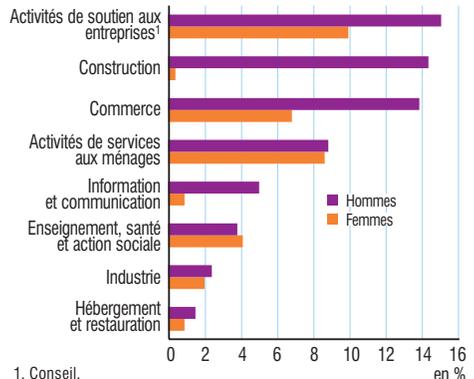


1. Économiquement actifs : auto-entrepreneurs ayant dégagé un chiffre d'affaires non nul dans l'année ou dans les 4 trimestres qui ont suivi leur immatriculation.

Champ : France.

Source : Insee, base Non-salariés.

3. Répartition par sexe et secteur d'activité des créateurs d'auto-entreprises en 2010

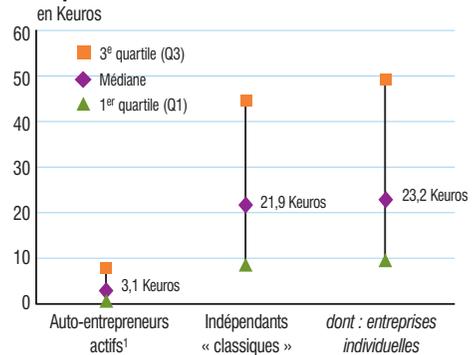


1. Conseil.

Champ : France, auto-entreprises immatriculées au cours du premier semestre 2010.

Source : Insee, enquête Auto-entrepreneurs 2010.

5. Dispersion du revenu des AE actifs en 2012



1. Économiquement actifs : auto-entrepreneurs ayant dégagé un chiffre d'affaires non nul dans l'année ou dans les 4 trimestres qui ont suivi leur immatriculation.

Champ : France, hors agriculture et hors taxés d'office - personnes cotisant à un régime social non salarié, en activité en fin d'année.

Source : Insee, base Non-salariés.

1.8 Créateurs d'entreprises hors auto-entrepreneurs

En 2010, hors régime de l'auto-entrepreneur 262 000 entreprises ont été créées en France.

D'après le dispositif **Sine**, parmi les créateurs d'entreprises de 2010, 70 % sont des hommes, bien que ceux-ci ne représentent que 52 % de la population active. Certains secteurs sont particulièrement masculins : la construction (90 %), l'industrie manufacturière (80 %), le transport (79 %), et l'information et la communication (78 %). En revanche, les créateurs sont majoritairement des femmes dans les secteurs de l'enseignement, de la santé et de l'action sociale (54 %), et des autres services aux ménages (54 %).

Les femmes ayant créé leur entreprise en 2010 sont en moyenne plus jeunes que leurs homologues masculins (38,6 ans contre 40,7 ans). Un quart des créatrices ont moins de 30 ans, et un quart plus de 45 ans, contre respectivement 32 et 48 ans pour les hommes. Avant la création, les hommes sont plus souvent indépendants ou chefs d'entreprise que les femmes (27 % contre 16 %) alors que les femmes sont plus souvent sans activité (10 % contre 4 %). Les créateurs de 2010 sont un peu plus diplômés que ceux de 2006, date de la dernière cohorte comparable. En effet, 43 % d'entre eux possèdent au moins un diplôme universitaire du premier cycle (contre 37 % en 2006), dont 17 % de 3^e cycle ou un diplôme d'ingénieur. 18 % ont au plus un baccalauréat, 27 % un CAP, BEP ou brevet et 12 % sont sans diplôme.

Avant de créer leur entreprise, un tiers des créateurs étaient au chômage (22 %

depuis moins d'un an et 11 % depuis plus d'un an), et presque un tiers étaient salariés (29 % dans le secteur privé et 4 % dans le public). Près d'un quart des créateurs étaient indépendants ou à leur compte (14 %) ou chefs d'entreprise salariés ou PDG (9 %). Pour le reste, 6 % étaient sans activité professionnelle, 3 % étudiants ou scolaires et 2 % retraités.

Les niveaux de financement initiaux des créateurs de 2010 sont un peu plus élevés qu'en 2006, de 40 000 à moins de 80 000 euros pour 9 % des créateurs, de 80 000 à moins de 160 000 euros pour 6 % d'entre eux et au moins 160 000 euros pour 7 % (contre respectivement 6 %, 4 % et 4 % en 2006). Cette enquête ne prenant pas en compte les auto-entrepreneurs, les créateurs démarrant avec peu de moyens ont dû opter en 2010 pour ce nouveau statut plus souvent que les autres.

Le montant des investissements initiaux nécessaires au projet de création d'entreprise est très lié au secteur d'activité. C'est dans le secteur de l'hôtellerie-restauration que ce montant est le plus élevé : plus de 40 % des projets ont nécessité plus de 40 000 euros d'apport initial. Le secteur des transports et de l'entreposage, ainsi que celui de l'industrie exigent également un effort financier important au démarrage. À l'inverse, dans les activités de l'éducation, de la santé et de l'action sociale, ainsi que dans les activités scientifiques et techniques, les moyens nécessaires pour démarrer sont plus faibles : deux tiers des projets sont réalisés avec un montant initial inférieur à 40 000 euros. ■

Définitions

Le dispositif **Sine** (Système d'information sur les nouvelles entreprises) permet de suivre une cohorte d'entreprises sur ses cinq premières années. Une nouvelle cohorte est interrogée tous les quatre ans, ce qui permet de caractériser le profil de ces entreprises et de leurs créateurs, ainsi que d'étudier leur pérennité.

Pour en savoir plus

- « Première interrogation 2010, profil du créateur », *Insee Résultats*, série Économie, n° 58, février 2012.
- « Créateurs d'entreprises. Avec l'auto-entrepreneuriat, de nouveaux profils », *Insee Première* n° 1487, février 2014.
- « Les entreprises créées en 2006. Une pérennité plus faible dans la construction », *Insee Première* n° 1441, avril 2013.

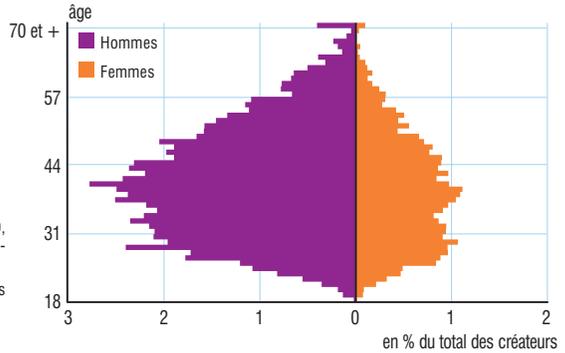
Créateurs d'entreprises hors auto-entrepreneurs 1.8

1. Créateurs d'entreprises en 2010 selon le secteur et le sexe



Champ : France, entreprises créées au cours du 1^{er} semestre 2010, exerçant des activités marchandes non agricoles, hors auto-entrepreneurs.
Source : Insee, Sine 2010, interrogation 2010.

2. Créateurs d'entreprises en 2010 selon l'âge et le sexe

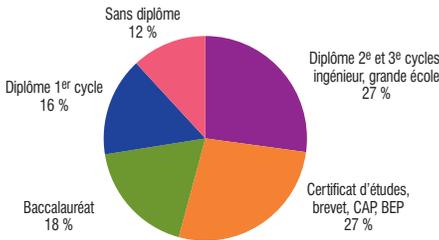


Champ : France, entreprises créées au cours du 1^{er} semestre 2010, exerçant des activités marchandes non agricoles, hors auto-entrepreneurs.

Lecture : 2,5 % des créateurs d'entreprises en 2010 étaient des hommes de 37 ans.

Source : Insee, Sine 2010, interrogation 2010.

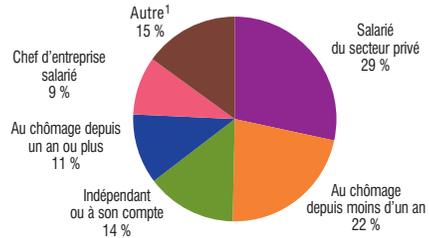
3. Créateurs d'entreprises en 2010 selon le diplôme



Champ : entreprises créées au cours du 1^{er} semestre 2010, exerçant des activités marchandes non agricoles, hors auto-entrepreneurs.

Source : Insee, Sine 2010, interrogation 2010.

4. Situation de l'entrepreneur avant la création en 2010

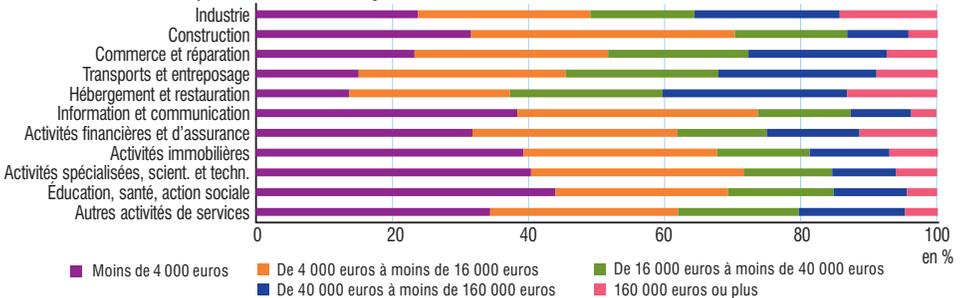


1. Sans activité professionnelle, agent de la fonction publique, étudiant ou scolaire, retraité.

Champ : entreprises créées au cours du 1^{er} semestre 2010, exerçant des activités marchandes non agricoles, hors auto-entrepreneurs.

Source : Insee, Sine 2010, interrogation 2010.

5. Montant des moyens nécessaires pour démarrer selon le secteur d'activité en 2010



Champ : entreprises créées au cours du 1^{er} semestre 2010, exerçant des activités marchandes non agricoles, hors auto-entrepreneurs.

Source : Insee, Sine 2010, interrogation 2010.

1.9 Activités économiques par secteur et par branche

Une entreprise peut exercer simultanément plusieurs activités économiques. Son **activité principale** détermine son **secteur d'activité**, chacune de ses activités correspond à une **branche** d'activité. Pour les statistiques d'entreprises, il est d'usage d'étudier les activités de l'entreprise selon son secteur d'activité alors qu'en comptabilité nationale, on comptabilise ses différentes activités séparément en les répartissant par branches.

Les statistiques disponibles sur les entreprises des secteurs principalement marchands permettent d'étudier la répartition des chiffres d'affaires entre secteurs et branches. Ce champ, hors agriculture, services financiers, administration publique, enseignement, santé humaine et action sociale, représente un peu plus de la moitié du PIB (produit intérieur brut) de la France.

En 2013, le chiffre d'affaires hors taxes des entreprises du secteur de l'industrie s'élève à près de 1 060 milliards d'euros ; 878 milliards découlent d'activités de ce secteur dans la branche industrielle et 182 milliards d'activités secondaires réalisées principalement dans les branches du commerce et des transports (143 milliards) et des activités spécialisées, scientifiques et techniques et activités de services administratifs et de soutien (29 milliards). Le chiffre d'affaires de la branche industrielle est de 898 milliards d'euros, il est réalisé à 98 % par les entreprises du secteur de l'industrie. L'industrie est le seul domaine d'activité où le chiffre d'affaires du secteur est sensiblement supérieur à celui de la branche en raison du poids non négligeable des activités secondaires dans les entreprises industrielles et d'autre part du faible niveau

des activités industrielles dans les entreprises des autres secteurs.

Les chiffres d'affaires des branches construction, hébergement et restauration, information et communication résultent également en quasi totalité des entreprises de leur secteur.

Au contraire, le chiffre d'affaires de la branche commerce et transports est supérieur à celui du secteur. En effet, tous les autres secteurs développent des activités secondaires du type commerce de gros ou transports et contribuent peu ou prou au chiffre d'affaires de cette branche, la contribution des entreprises du secteur de l'industrie étant de loin la plus importante.

Le chiffre d'affaires de la branche des activités spécialisées, scientifiques et techniques et des activités de services administratifs et de soutien est aussi assez nettement supérieur à celui du secteur, alimenté notamment par les activités secondaires des entreprises des secteurs de l'industrie et du commerce et des transports.

Alors que le secteur de l'industrie et celui des autres activités de services ont une proportion de leur chiffre d'affaires liée à des activités secondaires assez importantes (respectivement 17,1 % et 13,4 %), les entreprises des autres secteurs ont une activité qui reste concentrée dans le même grand domaine d'activités : plus de 90 % de leur chiffre d'affaires provient d'activités de leur branche de référence (diagonale secteur-branche).

Cette concentration peut être moins importante lorsque ce type d'analyse est réalisé à un niveau plus fin de la nomenclature. ■

Définitions

Activité principale exercée (APE) : déterminée en fonction de la ventilation des différentes activités de l'entreprise. Comme la valeur ajoutée des différentes branches d'activité est souvent difficile à déterminer à partir des enquêtes statistiques, c'est la ventilation du chiffre d'affaires ou des effectifs selon les branches qui est utilisée comme critère de détermination.

Secteur d'activité : regroupe des entreprises de fabrication, de commerce ou de service qui ont la même activité principale (au sens de la nomenclature d'activités française). L'activité d'un secteur n'est donc pas tout à fait homogène et comprend des productions ou services secondaires qui relèveraient d'autres *items* de la nomenclature que celui du secteur considéré.

Branche (ou branche d'activité) : regroupe des unités de production homogènes, c'est-à-dire qui fabriquent des produits ou rendent des services qui appartiennent au même *item* de la nomenclature d'activité économique considérée. Les chiffres d'affaires des branches sont toujours exprimés hors taxes.

Activités économiques par secteur et par branche 1.9

1. Répartition du chiffre d'affaires (CA) par secteur selon la notion de production de l'entreprise et de la production de la branche en 2013

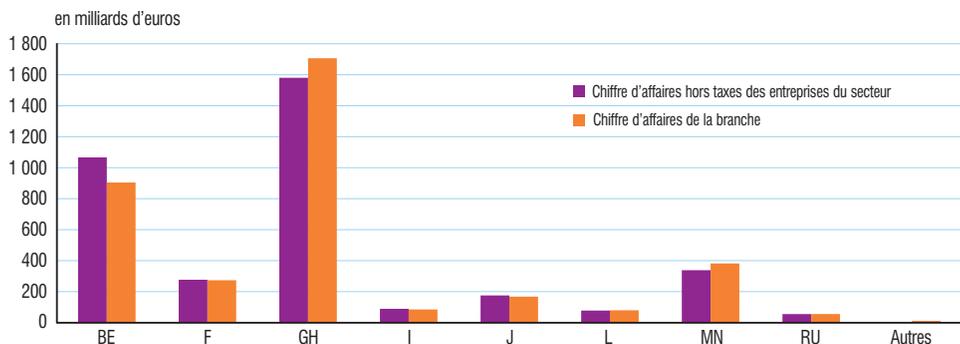
Activité économique	en milliards d'euros			
	CA hors taxes des entreprises du secteur	CA de la branche	CA du secteur dans la branche	CA du secteur hors branche
Industrie (BE)	1 059,4	897,8	877,8	181,6
Construction (F)	273,6	270,0	261,2	12,4
Commerce de gros et de détail et transports (GH)	1 571,0	1 695,8	1 526,6	44,4
Hébergement et restauration (I)	86,8	82,3	80,8	6,0
Information et communication (J)	172,7	164,6	157,3	15,4
Activités immobilières (L)	75,6	77,0	71,7	3,9
Activités spécialisées, scientifiques et techniques et activités de services administratifs et de soutien (MN)	334,9	377,9	320,1	14,7
Autres activités de services (RU)	53,0	52,8	45,9	7,1
Autres ¹	0,0	8,8	0,0	0,0
Ensemble	3 626,9	3 626,9	3 341,4	285,5

1. Secteurs hors du champ de l'enquête Ésane (agriculture, activités financières et d'assurance, administration publique, enseignement, santé humaine et action sociale...) pour lesquels les entreprises ont déclaré une activité secondaire.

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

Source : Insee, Ésane.

2. Chiffre d'affaires par secteur et par branche en 2013



Champ : France, secteurs principalement marchand hors agriculture et services financiers.

Source : Insee, Ésane.

3. Répartition en branche du chiffre d'affaires des entreprises en 2013 selon leur secteur d'appartenance

Secteurs	Branches									Ensemble
	BE	F	GH	I	J	L	MN	RU	Autres ¹	
BE	82,9	0,5	13,5	0,0	0,1	0,1	2,7	0,1	0,2	100,0
F	0,6	95,5	0,9	0,0	0,1	0,4	2,3	0,2	0,0	100,0
GH	0,9	0,1	97,2	0,0	0,3	0,1	1,0	0,2	0,1	100,0
I	0,6	0,1	2,6	93,1	0,0	0,8	1,0	1,7	0,1	100,0
J	0,9	0,0	4,2	0,0	91,1	0,0	3,0	0,2	0,6	100,0
L	0,0	2,5	0,8	0,5	0,0	94,8	0,6	0,0	0,7	100,0
MN	0,5	0,2	2,4	0,0	0,2	0,2	95,6	0,1	0,8	100,0
RU	0,3	0,1	10,3	0,3	0,2	0,1	0,6	86,6	1,6	100,0

1. Secteurs hors du champ retenu (agriculture, activités financières et d'assurance, administration publique, enseignement, santé humaine et action sociale...) pour lesquels les entreprises ont déclaré une activité secondaire.

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

Lecture : le chiffre d'affaires des entreprises du secteur de l'industrie (BE) se répartit en 82,9 % de production de branche de l'industrie, 13,5 % de production de branche du commerce et transports (GH), etc.

Source : Insee, Ésane.

Fiches thématiques

Activité, emploi et coûts salariaux



2.1 Valeur ajoutée

En 2014, la valeur ajoutée (VA) de l'économie nationale dépasse 1 900 milliards d'euros, soit une croissance en valeur de + 0,6 % par rapport à 2013, après + 1,4 % l'année précédente. Les sociétés non financières et les entreprises individuelles (EI) sont les plus gros contributeurs en produisant près des deux tiers de la valeur ajoutée (63 %) devant les administrations (19 %) et les ménages (11 %).

Depuis 20 ans, la répartition de la valeur ajoutée selon les secteurs institutionnels évolue peu. On constate néanmoins une lente décroissance de celle des entrepreneurs individuels dont la forme juridique a pâti d'une moindre attractivité par rapport à celle des sociétés. Inversement celle des ménages progresse légèrement.

Avec le commerce, les transports, l'hébergement et la restauration, les branches des autres services principalement marchands non financiers (information et communication, activités immobilières, services aux entreprises et services aux particuliers) ont produit la moitié de la valeur ajoutée en 2014, devant les services principalement non marchands (23 %) et l'industrie (14 %). Sur les cinq dernières années, cette répartition s'est stabilisée, mais sur longue période la branche industrie est en déclin continu (elle représentait 23 % de la VA en 1980). En contrepartie, la part des autres services principalement marchands non financiers est passée de 24 % en 1980 à 33 % en 2014. Le recul de la part de la branche industrie manufacturière dans la valeur ajoutée totale ne touche pas uniquement la France. Entre 2000 et 2012, ce recul est de même ampleur au Royaume-Uni et un peu moins marqué en Espagne et en Italie. Dans l'Union européenne à 15, seule l'Allemagne fait exception. Parmi les nouveaux États membres, le poids de l'industrie manufacturière est stable ou recule partout sauf en Bulgarie, Lituanie et Roumanie où il augmente au détriment de l'agriculture.

Le produit intérieur brut (PIB) s'obtient à partir de la somme des valeurs ajoutées brutes au prix de base des différents secteurs institutionnels ou des différentes branches d'activité,

en ajoutant les impôts sur les produits (12,6 % de la VA en 2014) et en retirant les subventions correspondantes (0,9 % de la VA en 2014). Sous l'angle des revenus, la valeur ajoutée se partage entre les différents types de revenus bruts de l'ensemble des secteurs institutionnels. En 2014, la rémunération des salariés représente 58,9 % de la valeur ajoutée et l'excédent brut d'exploitation (EBE) 31,6 %. Entre 2007 et 2014, avec la crise de 2008, le partage de la valeur ajoutée s'est déformé, en faveur des rémunérations des salariés (+ 2,8 points) et aux dépens de l'EBE (- 1,7 point). Sur la même période, poursuivant les tendances observées avant la crise, la part du **revenu mixte** des EI dans la VA a continué de diminuer pour des raisons démographiques, et celle des impôts liés à la production a progressé légèrement. Sur les seules sociétés non financières, le partage entre rémunération du travail et du capital est resté plutôt stable entre 1990 et 2014.

Au niveau européen, en 2013, la valeur ajoutée en volume de l'Allemagne est supérieure de 3,5 points à celle de 2008. La France se situe à un niveau légèrement supérieur à 2008 (+ 1,1 point), le Royaume Uni reste en 2013 légèrement en deçà de son niveau de 2008 (- 0,9 point). La situation s'est plus dégradée en Italie et en Espagne dont la valeur ajoutée en volume reste en 2013 très inférieure à celle de 2008. De 2000 à 2008, la croissance en volume de la valeur ajoutée a été nettement plus forte en Espagne et au Royaume-Uni qu'en France et en Allemagne (respectivement + 27 % et + 22 % sur la période contre + 13 % et + 14 %). Au plus fort de la crise, en 2009, toutes les grandes économies européennes ont connu un fort recul de leur valeur ajoutée. C'est la France qui a le mieux résisté (- 2,9 %) tandis que l'Allemagne (- 5,6 %), l'Italie (- 5,6 %) et le Royaume-Uni (- 5,4 %) reculent nettement. L'économie allemande a ensuite connu un redressement rapide. La France, le Royaume-Uni et l'Italie retrouvent une croissance à partir de 2010 mais moins vigoureuse qu'en Allemagne. ■

Définitions

Revenu mixte : solde du compte d'exploitation pour les entreprises individuelles. Il contient deux éléments indissociables : la rémunération du travail effectué par le propriétaire et éventuellement les membres de sa famille, et son profit en tant qu'entrepreneur.

1. Valeur ajoutée brute par secteur institutionnel en 2014

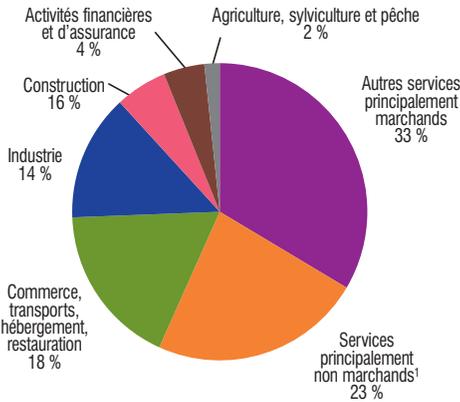
	1990	1994	2000	2004	2014	Prix courants 2014 (en milliards d'euros)
	(en %)					
Sociétés non financières	56,1	54,7	56,1	56,4	56,2	1 073,6
Sociétés financières	5,6	5,4	5,0	4,5	4,9	94,0
Administrations publiques	17,1	18,6	18,0	18,0	18,9	360,2
Entrepreneurs individuels (EI)	11,6	9,9	9,2	8,8	6,9	132,0
Ménages (hors EI) ¹	8,3	10,0	10,3	10,7	11,3	216,5
Institutions sans but lucratif au service des ménages	1,2	1,4	1,5	1,5	1,8	33,8
Ensemble de l'économie nationale	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	1 910,2

1. Y compris loyers imputés au sens de la comptabilité nationale.

Champ : France.

Source : Insee, comptes nationaux, base 2010.

2. Valeur ajoutée brute par branche à prix courants en 2014



1. Administrations publiques, enseignement, santé humaine et action sociale.
Champ : France.

Source : Insee, comptes nationaux, base 2010.

3. Partage de la valeur ajoutée à prix courants en 2014

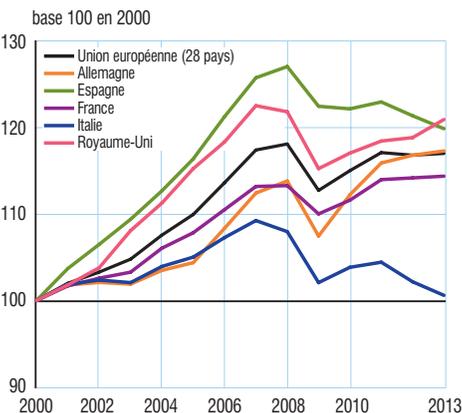
	1990	2000	2007	2014
	(en %)			
Rémunération des salariés	56,3	56,4	56,1	58,9
Salaires et traitements bruts	40,9	41,4	41,4	43,0
Cotisations sociales à la charge des employeurs	15,4	15,0	14,7	16,0
Impôts sur la production	3,7	4,5	4,6	5,2
Subventions d'exploitation	-1,0	-1,0	-1,3	-2,0
Excédent brut d'exploitation	32,0	32,2	33,3	31,6
Revenu mixte brut des EI	9,1	7,9	7,3	6,3
Ensemble	100,0	100,0	100,0	100,0
	(en milliards d'euros)			
Valeur ajoutée brute	948,9	1 333,1	1 746,8	1 910,2
+ impôts sur les produits ¹	124,1	169,3	211,4	240,3
- subventions sur les produits	-14,4	-17,0	-12,6	-18,0
Produit intérieur brut (PIB)	1 058,6	1 485,3	1 945,7	2 132,4

1. TVA, impôts sur les importations et autres impôts sur les produits (TIPP, taxes sur les tabacs, sur les alcools, etc.).

Champ : France.

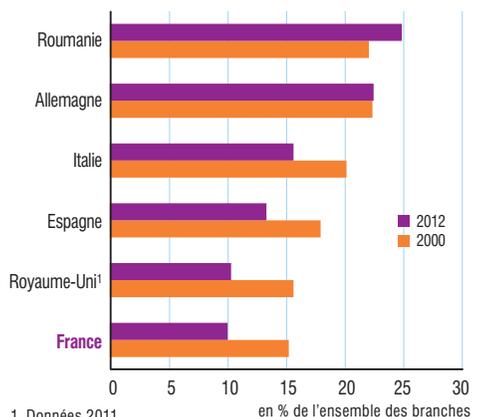
Source : Insee, comptabilité nationale, base 2010.

4. Valeur ajoutée brute en volume aux prix de base



Source : Eurostat.

5. Poids de la VA de la branche industrie manufacturière en Europe en 2000 et 2012



1. Données 2011.

Source : Eurostat.

2.2 Prix de production et d'importation

Les cours des matières premières et du pétrole brut en particulier sont les déterminants essentiels des prix d'importation et de production en France. Si la raréfaction de l'offre de pétrole (diminution des réserves) ou son enchérissement (dû au recours à des techniques plus coûteuses d'extraction) entraînent structurellement son prix à la hausse, le volume de la demande est aussi un paramètre déterminant. Avec la crise, les anticipations sur la croissance mondiale se sont brutalement retournées au milieu de l'année 2008 et le cours du Brent (pétrole brut léger extrait de la mer du Nord), coté à Londres en dollar, a été divisé par trois en six mois (de 133 à 40 dollars par baril). La correction était excessive et il est ensuite revenu en un peu plus de deux ans à son niveau de mi-2008 ; il a oscillé ensuite jusqu'en juin 2014 sous un plafond de 120 dollars par baril, puis a de nouveau chuté jusqu'en janvier 2015, en dessous de 50 dollars par baril.

Les cours de toutes les autres matières premières cotées sur une place internationale ont aussi baissé brutalement au second semestre 2008. Ils ont ensuite rapidement remonté pendant un peu plus de deux ans, au-delà de leur niveau d'avant la crise (surtout en euro, car celui-ci s'est déprécié par rapport au dollar depuis 2008). Depuis février 2011, les prix des matières minérales sont orientés à la baisse et dorénavant en deçà de leur niveau moyen de 2005 à 2007 : comme pour le pétrole, cela traduit l'importance déterminante actuellement du volume de la croissance mondiale attendue. Cependant, les prix des matières agro-industrielles importées restent stables.

En septembre 2011, les prix à l'importation de produits industriels ont dépassé leur niveau de juillet 2008, mais sont repassés en dessous depuis mars 2013. Leur baisse s'est accélérée à partir de septembre 2014 et leur niveau est, en décembre 2014, inférieur à la moyenne de l'année 2010.

Les prix de production de l'industrie française (IPVI) pour le marché français traduisent l'impact des prix des différentes sources d'énergie. Compte tenu des conditions propres au marché de l'électricité français (sécurité, transition énergétique,

développement du marché de gros avec une saisonnalité marquée), les prix de l'énergie produite en France pour le marché français avaient augmenté d'environ 13 % fin 2013 par rapport au point haut de juillet 2008, mais ils diminuent en 2014, l'effet de la baisse des prix des produits pétroliers l'emportant. Les prix des biens intermédiaires produits en France, et notamment ceux des matières plastiques et chimiques, répercutent les évolutions des prix de l'énergie et des matières premières incorporées. Après une baisse de 7 % entre septembre 2008 et décembre 2009, puis une hausse de 10 % entre fin 2009 et fin 2012, les prix des biens intermédiaires fléchissent, avec une accélération en fin d'année 2014. En revanche, les prix des biens d'investissement ou de consommation durable n'ont pas à court terme de lien fort avec les cours des matières premières.

Les prix de production des services de transport et d'entreposage ont intégré l'évolution du prix du pétrole et ponctuellement la contraction des échanges (+ 4,5 % entre le troisième trimestre 2008 et le troisième trimestre 2014, malgré un repli de 2 % entre le troisième trimestre 2008 et fin 2009). En revanche, les prix des services d'information et de communication traduisent les gains continus de productivité de cette branche et ceux des services administratifs et de soutien, la hausse continue du coût du travail, sans impact notable des autres conditions macro-économiques.

Les prix et coûts de la construction ont atteint un sommet en septembre 2008, puis ont été orientés à la baisse pendant 6 à 9 mois. Depuis, ils ont progressé jusqu'au troisième trimestre 2012, où ils subissent à nouveau une inflexion. L'indice de prix des activités immobilières vendues aux entreprises (c'est-à-dire essentiellement la location immobilière de bureaux et surfaces commerciales) a connu une évolution analogue, avec des pics aux mêmes trimestres, mais plus modérée. Traduisant surtout le coût du travail, l'indice de prix de l'entretien-amélioration (IPEA) n'a pas connu les mêmes phénomènes cycliques, mais une simple inflexion dans sa hausse entre le troisième trimestre 2008 et le quatrième trimestre 2010. ■

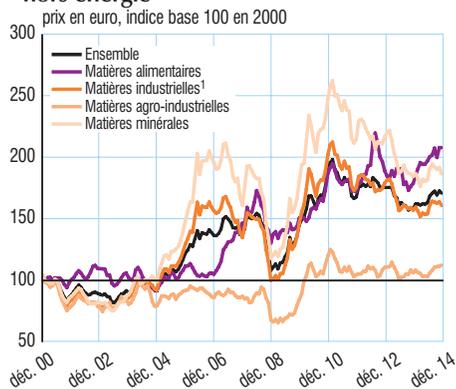
Prix de production et d'importation 2.2

1. Prix du baril de pétrole (Brent)



Source : Insee.

2. Prix des matières premières importées hors énergie

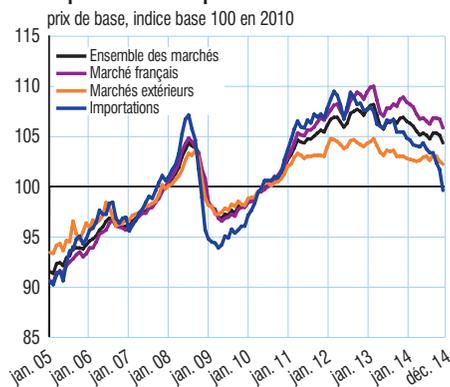


1. Les matières industrielles comprennent les matières agro-industrielles et les matières minérales.

Champ : France.

Source : Insee.

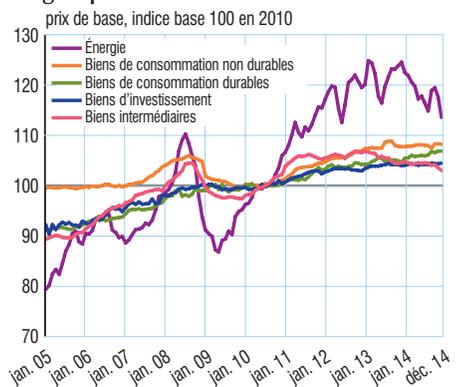
3. IPVI selon le marché destinataire et prix à l'importation de produits industriels



Champ : France, ensemble de l'industrie sauf gestion de l'eau et dépollution pour les importations.

Source : Insee.

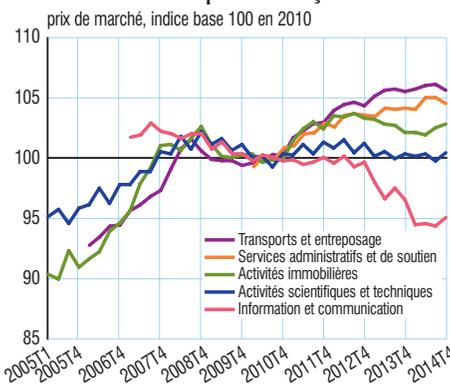
4. IPVI pour le marché français par grands regroupements industriels



Champ : France.

Source : Insee.

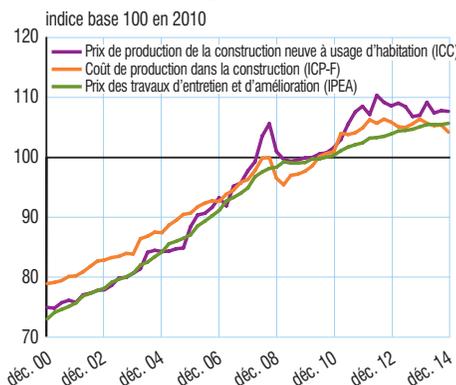
5. Indices des prix de production de services vendus aux entreprises françaises



Champ : France.

Source : Insee.

6. ICC, indice de coût de production dans la construction et IPEA



Champ : France pour ICP-F et France métropolitaine pour ICC et IPEA.

Source : Insee

2.3 Taux de marge

Dans le partage de la **valeur ajoutée aux coûts des facteurs** (VACF), le taux de marge rend compte de ce qui reste à disposition des entreprises – l'excédent brut d'exploitation (EBE) –, notamment pour rémunérer le capital, une fois déduites les rémunérations salariales. En 2013, le taux de marge (EBE/VACF) est de 25,5 % sur l'ensemble des secteurs principalement marchands hors agriculture et secteurs financiers. Il varie entre 18 % et 26 % sauf dans l'information et la communication et les activités immobilières où il est notablement plus élevé (respectivement 33 % et 69 %).

Un taux de marge élevé résulte en général de la mise en œuvre d'un capital d'exploitation important ; il n'implique pas nécessairement une **rentabilité économique** forte (l'EBE devant alors être rapporté à ce capital d'exploitation) mais sert à financer les investissements. Ainsi, l'industrie avec un taux de marge de 26 % et un taux d'investissement de 20,7 % a une rentabilité économique de 6,5 %. *A contrario*, la construction avec un taux de marge et un taux d'investissement relativement faibles (respectivement 18 % et 8 %) a une rentabilité économique plus forte que la moyenne (16 % contre 8 %).

L'écart entre le taux de marge total et celui des entreprises employeuses est le plus fort dans les activités immobilières (11 points), en raison de la présence de nombreuses sociétés civiles immobilières sans salarié. Il en est de même dans les services aux entreprises (6 points), les services aux particuliers (4 points) et la construction (4 points), secteurs regroupant beaucoup de très petites unités légales. En effet, le taux de marge des unités légales sans salarié atteint fréquemment 100 %. L'entrepreneur individuel, bien qu'il puisse comptabiliser une partie de ses revenus

et/ou charges patronales obligatoires en charges de personnel, se rémunère le plus souvent sur le résultat de son entreprise sans retenir de charges de personnel.

En 2013, le taux de marge moyen des entreprises employeuses est stable alors qu'il avait nettement reculé entre 2011 et 2012 dans tous les secteurs d'activité (- 1,5 point globalement). Entre 2012 et 2013, seul le taux de marge de l'information et communication baisse (- 2,3 points) : c'était déjà le secteur qui avait connu le recul le plus important en 2012 (- 2,4 points). Les services aux particuliers (+ 2,1 points), la construction (+ 1,1 point) et les transports et l'entreposage (+ 1,0 point) consolident leur taux de marge, les autres secteurs le stabilisent. Cependant, la **médiane** du taux de marge des entreprises employeuses augmente en 2013, quelle que soit la taille de l'entreprise. Cette hausse est modérée pour les entreprises de 1 à 9 salariés (+ 0,3 point) et de 250 salariés ou plus (+ 0,5 point), et plus affirmée pour celles de 10 à 249 salariés (+ 0,8 point). Cette légère amélioration s'observe aussi parmi les 25 % d'entreprises ayant le taux de marge le plus faible : le 1^{er} **quartile** du taux de marge augmente d'environ 1 point pour toutes les tailles d'entreprises.

La dispersion des taux de marge des entreprises employeuses est assez homogène entre les secteurs d'activité, avec une médiane comprise entre 15 % et 20 %, à l'exception de l'information et la communication (10 %) et des activités immobilières (14 %). L'écart entre les 25 % d'entreprises ayant le taux de marge le plus faible (1^{er} quartile) et les 25 % ayant le taux de marge le plus élevé (3^e quartile) se situe entre 30 et 36 points sauf dans les activités immobilières (53 points). ■

Définitions

Valeur ajoutée aux coûts des facteurs (VACF) : la valeur ajoutée est égale à la valeur de la production diminuée de la consommation intermédiaire. La valeur ajoutée aux coûts des facteurs est égale à la valeur ajoutée de laquelle on déduit les impôts sur la production (type taxe professionnelle) et à laquelle on ajoute les subventions d'exploitation.

Rentabilité économique : rapport entre l'excédent brut d'exploitation et les immobilisations corporelles, incorporelles et du besoin en fonds de roulement.

Médiane, quartiles : voir *annexe Glossaire*.

1. Taux de marge en 2013

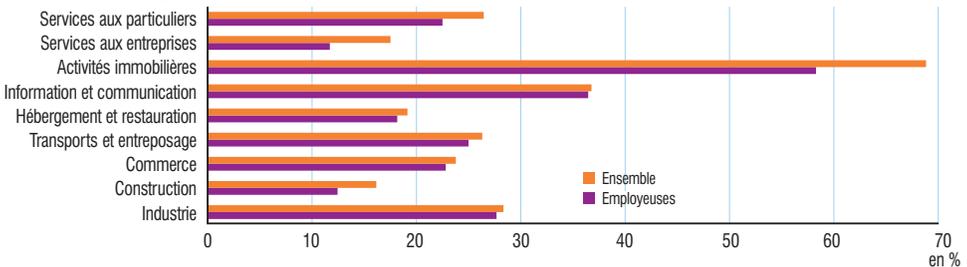
en milliards d'euros

	Valeur ajoutée aux coûts des facteurs a	Charges de personnel b	Excédent brut d'exploitation c = a - b	Taux de marge (en %) c / a
Industrie	241,2	177,7	63,5	26,3
<i>dont : industrie manufacturière</i>	197,7	155,7	42,0	21,3
Construction	88,5	72,9	15,6	17,6
Commerce, réparation d'automobiles et de motocycles	167,6	127,2	40,4	24,1
Transports et entreposage	78,4	60,3	18,1	23,1
Hébergement et restauration	36,2	29,3	7,0	19,2
Information et communication	77,2	51,7	25,5	33,1
Activités immobilières	37,0	11,5	25,5	68,8
Autres services principalement marchands	183,7	146,8	36,8	20,0
Ensemble	909,7	677,4	232,3	25,5

Champ : France, entreprises profilées et unités légales des secteurs principalement marchands hors agriculture et secteur financier.

Source : Insee, *Ésane*.

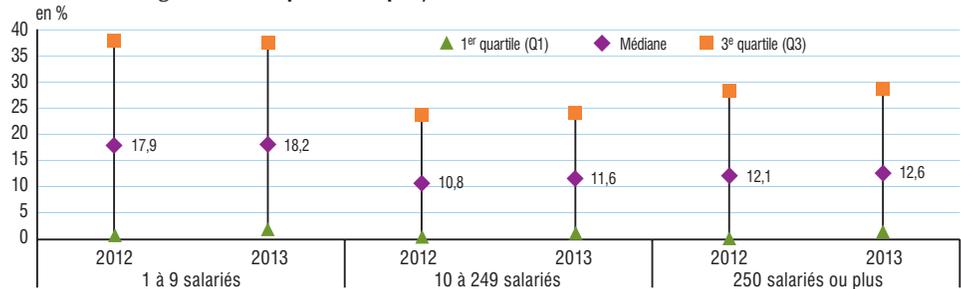
2. Taux de marge moyens en 2013 selon le secteur d'activité



Champ : France, entreprises profilées et unités légales des secteurs principalement marchands hors agriculture et services financiers, hors auto-entrepreneurs et micro-entreprises au sens fiscal.

Source : Insee, *Ésane (Fare)*.

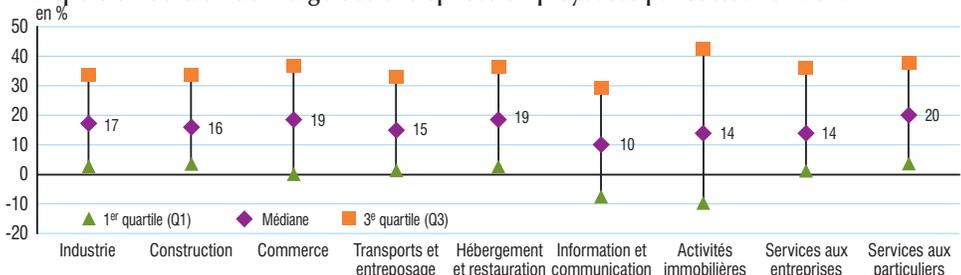
3. Taux de marge des entreprises employeuses en 2012 et 2013 selon leur taille



Champ : France, entreprises profilées et unités légales employeuses des secteurs principalement marchands hors agriculture et services financiers, hors auto-entrepreneurs et micro-entreprises au sens fiscal.

Source : Insee, *Ésane (Fare)*.

4. Dispersion du taux de marge des entreprises employeuses par secteur en 2013



Champ : France, entreprises profilées et unités légales employeuses des secteurs principalement marchands hors agriculture et services financiers, hors auto-entrepreneurs et micro-entreprises au sens fiscal.

Source : Insee, *Ésane (Fare)*.

2.4 Emploi

Au 31 décembre 2013, la France métropolitaine compte 26,5 millions d'emplois dont 90 % d'emplois salariés. Près de la moitié des emplois, soit 12,6 millions, sont dans le tertiaire marchand : le commerce, les transports, l'hébergement, la restauration et les autres services marchands. Avec 8,2 millions d'emplois, le tertiaire non marchand (administrations publiques, santé et action sociale, éducation) se situe devant l'industrie (3,3 millions) et la construction (1,7 million). Les femmes constituent 48 % de la population active en emploi. Elles sont notamment très largement majoritaires dans le tertiaire non marchand (68 %), mais peu présentes dans l'industrie (29 %) et encore moins dans la construction (12 %). Près d'une femme sur trois travaille à temps partiel dans la plupart des secteurs d'activité à l'exception de l'industrie (16 %). Parmi les actifs en emploi, 19 % ont moins de 30 ans, 28 % ont plus de 50 ans. Le CDI reste le contrat de référence pour les salariés (87 %) dans tous les secteurs. L'intérim est davantage répandu dans la construction et l'industrie (respectivement 6,3 % et 5,6 %) que dans l'ensemble des secteurs (2,2 %).

En lente diminution depuis 2012, l'emploi salarié des secteurs marchands non agricoles est redescendu fin 2014 au niveau de 2004. La faible reprise de 2010 et 2011 (+ 111 000 salariés) a été annulée dès 2012, tandis que les trois quarts des 580 000 emplois créés progressivement entre fin 2003 et fin 2007 avaient été perdus en 2008 et 2009.

Dans la construction, l'emploi salarié recule de façon continue depuis 2009 (- 151 000 entre fin 2008 et fin 2014). Ce secteur, qui avait enregistré la plus forte croissance de l'emploi entre 2003 et 2007 (+ 15,0 % sur la période, soit près de 195 000 emplois créés hors intérimaires), a ensuite été fortement affecté par la crise de 2008-2009.

Dans le tertiaire marchand hors commerce, transports, hébergement et restauration, l'emploi progresse depuis fin 2012 (+ 75 000) et rejoint en 2014 son niveau de 2011. Il est désormais supérieur de 11,2 % à celui de 2003. L'emploi, en hausse entre 2003 et 2007

(+ 9,7 % sur la période, soit 524 000 emplois créés), a ensuite subi l'effet de l'ajustement rapide de l'intérim. L'intérim est en effet utilisé comme un volant de flexibilité par les entreprises qui, en cas de retournement de la conjoncture, mettent fin aux missions d'intérimaires. Mais ce repli a été de courte durée, de sorte que l'emploi dans les services marchands a retrouvé dès 2010 son niveau d'avant la crise.

Dans le commerce, les transports, l'hébergement et la restauration, globalement l'emploi est en légère baisse depuis fin 2011 (- 0,7 % en 3 ans), mais les situations sont très contrastées. Dans le commerce de détail, les transports, l'hébergement et la restauration, l'emploi est resté stable pendant la crise et a connu une reprise rapide dès 2010. L'embellie s'est poursuivie jusqu'en 2014 pour la restauration, alors que l'emploi s'est stabilisé dans le commerce de détail et qu'il s'est replié dans l'hébergement. À l'opposé, le commerce de gros et le commerce d'automobiles et de motocycles sont en recul depuis 2008. Enfin, dans les transports, les effectifs diminuent de manière quasi continue depuis mi-2011.

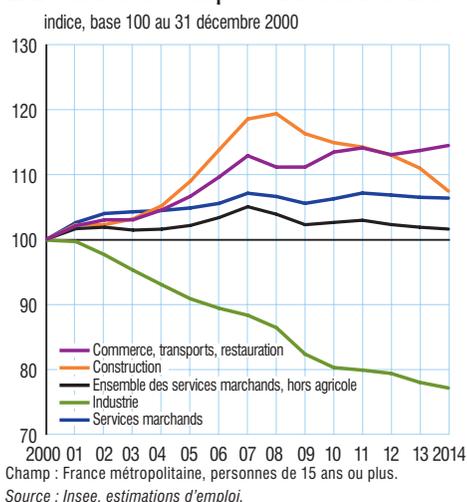
Dans l'industrie, l'emploi continue de baisser en 2014, sur un rythme moins élevé qu'en 2009 et 2010 mais plus sensible qu'en 2011 et 2012. Contrairement aux autres secteurs, l'industrie perdait déjà des emplois avant la crise (- 474 000 entre fin 2000 et fin 2007) et au total, le secteur perd 933 000 emplois salariés (hors intérimaires) entre 2000 et 2014, soit 23 % de ses effectifs. Parallèlement, l'emploi intérimaire (inclus dans les services marchands) a servi d'ajustement à ce secteur qui en est le principal utilisateur (44 % de l'ensemble des intérimaires en 2014). Depuis 2013, le nombre d'intérimaires dans l'industrie tend à augmenter mais reste bien en deçà de son niveau d'avant la crise (240 000 fin 2014 contre 320 000 début 2007). Il avait diminué en effet pratiquement de moitié entre début 2007 et début 2009, puis rapidement remonté jusqu'en début 2011 avant de se replier à nouveau nettement jusqu'à fin 2012. ■

1. Emploi au 31 décembre 2013

	en milliers		
	Salariés	Non-salariés	Ensemble
Agriculture	236	420	656
Industrie	3 174	138	3 312
Construction	1 387	316	1 703
Tertiaire marchand	11 268	1 353	12 621
Tertiaire non marchand ¹	7 757	459	8 216
Ensemble	23 821	2 686	26 507

1. Administrations publiques, enseignement, santé humaine et action sociale.
 Champ : France métropolitaine, personnes de 15 ans ou plus.
 Source : Insee, estimations d'emploi localisées.

2. Évolution de l'emploi salarié marchand

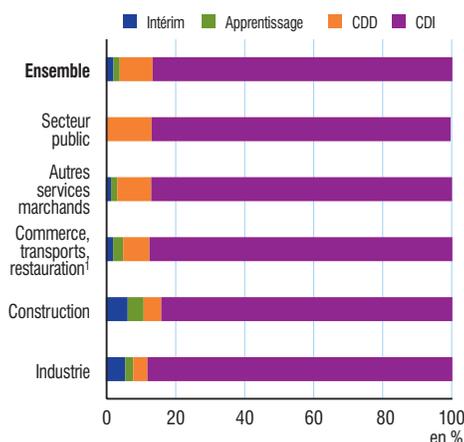


3. Structure de la population occupée active en 2013

	Part de femmes	Part de temps partiel		Part de moins de 30 ans	Part de plus de 50 ans
		Ensemble	Parmi les femmes		
Ensemble	47,9	18,4	30,7	18,9	28,2
Industrie	28,5	6,4	15,6	17,0	28,3
Construction	11,5	6,5	33,4	21,7	24,1
Commerce, transports, restauration ¹	41,8	16,4	28,7	23,7	24,4
Autres services marchands	50,8	22,5	34,3	20,7	26,1
Tertiaire non marchand ²	68,3	24,8	31,8	14,4	32,2

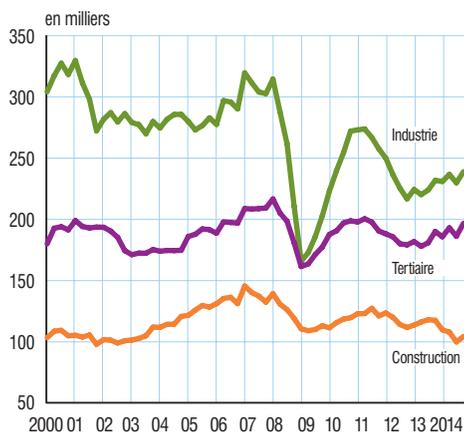
1. Commerce de gros et de détail, transports, hébergement et restauration.
 2. Administrations publiques, enseignement, santé humaine et action sociale.
 Champ : France métropolitaine, population active occupée de 15 ans ou plus.
 Source : Insee, enquête Emploi 2013.

4. Salariés selon le secteur d'activité et le type de contrat de travail en 2013



1. Commerce de gros et de détail, transports, hébergement et restauration.
 Champ : France métropolitaine, population active occupée de 15 ans ou plus.
 Source : Insee, enquête Emploi 2013.

5. Évolution de l'emploi intérimaire par secteur utilisateur



Champ : France métropolitaine.
 Source : Dares, exploitation des fichiers Pôle emploi des déclarations mensuelles des agences d'intérim.

2.5 Formation professionnelle continue

En 2012, 32 milliards d'euros ont été consacrés à la formation professionnelle continue et à l'apprentissage, soit un montant proche de celui de 2011. Les entreprises sont de loin le principal financeur de cette formation (43 % de la dépense totale). Les régions et l'État (hors financement public pour le personnel) y contribuent à parts quasi égales (14 % de la dépense totale) et les administrations ou organismes investis d'une mission de service public (dont l'Association de gestion du fonds pour l'insertion professionnelle des personnes handicapées), l'Unedic et Pôle emploi pour 6 %. La dépense des ménages, constituée de leurs achats de formation à titre individuel, est dynamique (+ 4,2 % par rapport à 2011) et représente 4 % de la dépense globale. Enfin, sur ces 32 milliards, 19 % sont des dépenses engagées par les trois fonctions publiques pour la formation de leur personnel ; elles progressent de 2,4 % par rapport à 2011 (+ 4,2 % pour la fonction publique territoriale, + 2,4 % pour l'hospitalière et + 0,5 % pour l'État).

Les actifs ayant un emploi dans le secteur privé (hors agents de la fonction publique) sont les principaux bénéficiaires des fonds avec 42 % de la dépense totale en 2012, et 83 % de leur formation est financée par les entreprises. Les personnes en insertion dans des dispositifs ciblés « jeunes » en représentent 24 % et les demandeurs d'emploi, 14 % ; dans ces deux cas, la participation des entreprises est moins importante (respectivement 27,5 % et 10 %). L'investissement (achats d'équipements et de biens durables directement liés aux actions de formation), tous bénéficiaires confondus, représente 1 % de la dépense totale.

Entre 2006 et 2012, les dépenses de formation ont augmenté de 2,8 % en moyenne annuelle. Cette hausse bénéficie aux actifs ayant un emploi (+ 2,8 %), malgré un léger creux en 2010 dû à la crise économique. En 2012, la dépense de

formation en faveur des dispositifs ciblés « jeunes » baisse après deux années de stabilité et retrouve un niveau proche de celui de 2009. En effet, les nouvelles mesures en faveur de l'alternance mises en place en 2011, dont certaines ont été maintenues jusqu'en 2012, ne compensent pas l'arrivée à terme des aides instaurées en 2009 pour lutter contre les effets négatifs de la crise sur l'emploi. Les dépenses pour la formation des demandeurs d'emploi ont, quant à elles, progressé de 3,4 % sur la période ; en 2012, elles sont supérieures de plus de 20 % à leur niveau de 2006.

Les entreprises contribuent à la formation essentiellement par le biais de la formation qu'elles dispensent à leurs salariés. Jusqu'à fin 2014, les entreprises ont l'obligation légale de consacrer une part de leur masse salariale au financement de la formation. En 2012, comme en 2010 et 2011, le **taux de participation financière** (TPF) des entreprises de 10 salariés ou plus s'établit à 2,7 % de leur masse salariale. Il augmente avec la taille des entreprises, de 1,3 % pour les entreprises de 10 à 19 salariés à 3,9 % pour celles de 2 000 salariés ou plus. Le TPF est relativement stable depuis 2008.

En 2010, les entreprises européennes déclarent avoir formé 38 % de leurs salariés sous forme de cours et stages, tandis que 21 % des salariés ont connu une formation en situation de travail, 9 % ont participé à des cercles d'enseignement ou de qualité, 8 % à des conférences, ateliers ou séminaires, 3 % se sont auto-formés et 2 % se sont formés par rotation des postes, mobilité ou détachement. En France, 45 % des salariés ont eu accès à une formation continue par cours ou stages et 14 % à une formation en situation de travail. La France se situe en effet dans le groupe des pays « mono-formateurs », avec un **taux d'accès** élevé aux cours et stages, et plus réduit pour les autres modalités de formation. ■

Définitions

Taux de participation financière (TPF) : rapport de l'effort de formation des entreprises (dépenses déductibles : dépenses internes, dépenses externes – conventions avec des organismes –, rémunérations des stagiaires et versements aux OPCA) à la masse salariale.

Taux d'accès à un type de formation : rapport du nombre de salariés ayant suivi ce type de formation à l'ensemble des salariés.

Pour en savoir plus

- « La dépense nationale pour la formation professionnelle continue et l'apprentissage, en 2012 », *Dares Analyses* n° 014, février 2015.
- « Formation continue des salariés en Europe : les écarts entre pays se réduisent encore », *Bref du Céreq* n° 312, juillet 2013.

Formation professionnelle continue 2.5

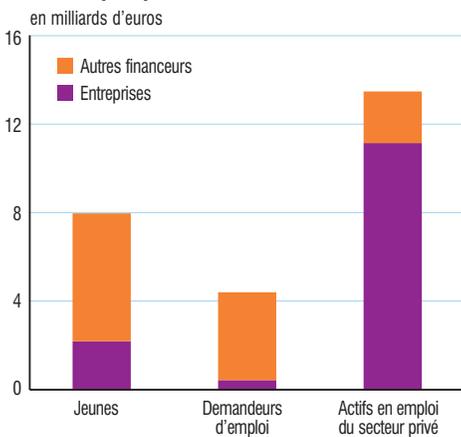
1. Dépense nationale de formation professionnelle par financeur final, y compris investissement

	2012	Structure 2012	Évolution 2012/2011
	(en millions d'euros)		(en %)
Entreprises	13 790	43	0,8
État	4 340	14	- 8,8
Régions	4 475	14	- 0,1
Autres collectivités territoriales	82	0	- 0,3
Autres administrations publiques et Unédic/Pôle emploi	1 872	6	4,5
Ménages	1 282	4	4,2
Ensemble (hors fonctions publiques pour leurs propres agents)	25 841	81	- 0,7
Fonctions publiques pour leurs propres agents	5 908	19	2,4
Ensemble	31 749	100	- 0,1

Champ : France.

Source : Dares.

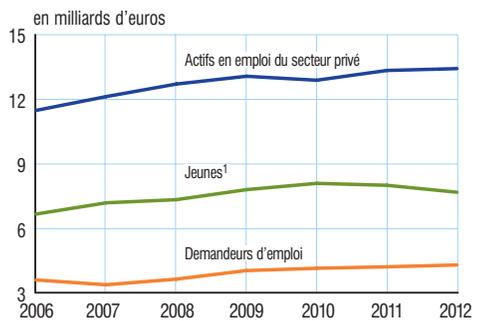
2. Dépenses de formation des financeurs finaux par public bénéficiaire en 2012



Champ : France hors secteur public.

Source : Dares.

3. Dépenses de formation par public bénéficiaire



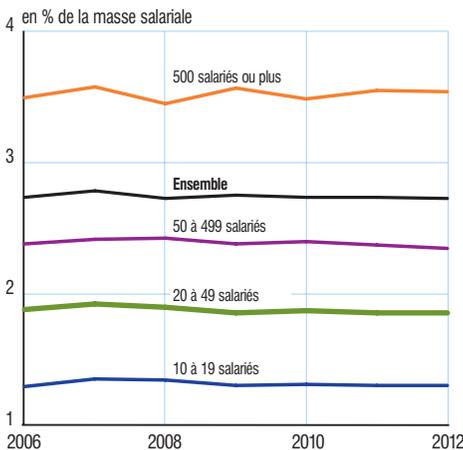
1. Une partie des dépenses pour les jeunes est classée avec les actifs en emploi (plan de formation, etc.) ou les demandeurs d'emploi (jeunes bénéficiaire de l'Aref, etc).

Champ : France hors secteur public.

Note : les dépenses des entreprises relatives aux CIF-CDD sont classées avec les demandeurs d'emploi et non avec les actifs en emploi, comme cela était le cas dans la publication précédente. Les données ont été recalculées depuis 2006.

Source : Dares.

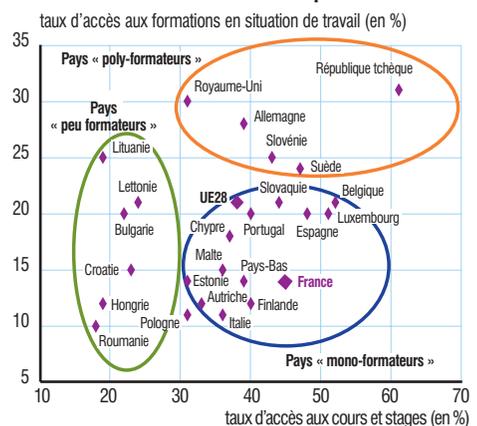
4. Participation financière des entreprises à la formation continue



Champ : France.

Source : Céreq, déclarations 2483.

5. Taux d'accès des salariés à la formation en 2010 dans l'Union européenne



Champ : entreprises de 10 salariés ou plus du secteur privé et semi-public.

Note : la moyenne UE28 est une estimation sur les 28 pays (y compris les données non disponibles).

Source : Eurostat, enquête Continuing vocational training survey (CVTS4).

2.6 Coût du travail

En 2014, la France fait partie des pays de l'Union européenne dans lesquels le **coût horaire de la main-d'œuvre** est élevé. Avec 34,6 euros pour l'ensemble de l'industrie, de la construction et des services marchands, la France se situe cependant en dessous de la Suède ou du Danemark mais au-dessus de l'Allemagne, même hors apprentis (35,0 euros contre 32,7). Dans l'industrie, le coût horaire en France est légèrement inférieur à celui de l'Allemagne (37,0 euros contre 37,1 ; 37,5 euros contre 38,2 hors apprentis). En effet, la hausse du coût horaire y est plus modérée depuis 2012 (+ 0,8 % par an contre + 2,7 %), avec notamment la mise en place du **crédit d'impôt compétitivité emploi** (CICE) début 2013, et l'élévation du taux de CICE au 1^{er} janvier 2014.

Mesurés à partir des comptes nationaux, les **coûts salariaux unitaires** rapportent le coût du travail à la valeur ajoutée. En 2013, le coût salarial unitaire réel en France dépasse légèrement son point haut de 2009 (+ 0,4 %). Mais il recule au contraire entre 2009 et 2013 en Allemagne (- 0,9 %), en Italie (- 0,5 %), au Royaume-Uni (- 1,5 %) et surtout en Espagne (- 7,8 %). Entre 2008 et 2009, en raison de la crise, le coût salarial unitaire a augmenté en France comme en Allemagne, mais de manière un peu plus marquée en Allemagne. À l'inverse, il avait baissé fortement en Allemagne (- 9,0 %), entre 2000 et 2007 alors qu'il était resté plus stable en France sur cette période (- 0,7 %).

Le coût du travail couvre l'ensemble des dépenses réalisées par les employeurs pour l'emploi d'un salarié : les rémunérations perçues par le salarié, les cotisations sociales à la charge de l'employeur, les frais de formation professionnelle, les autres dépenses et les taxes sur les salaires, déduction faite des subventions perçues. L'enquête européenne sur le Coût de la main-d'œuvre menée en 2012 renseigne sur la structure du coût du travail. En 2012, en France, dans

les établissements dépendant d'entreprises de 10 salariés ou plus, les cotisations sociales à la charge de l'employeur représentaient en moyenne 45,3 % du salaire brut, contre 42,0 % en 2008. Les mesures ayant joué à la hausse sur les charges patronales entre 2008 et 2012 sont le forfait social, les augmentations de certains taux de cotisation, des modifications de l'assiette et des modes de calcul des allègements généraux des charges sur les bas salaires, ainsi que l'abrogation des exonérations de cotisations sociales patronales sur les heures supplémentaires dans les entreprises de 20 salariés ou plus. Depuis 2013 en revanche, le CICE joue à la baisse sur le coût du travail.

En 2012, les coûts horaires étaient les plus élevés dans la production et la distribution d'électricité et de gaz, dans les activités financières et d'assurance, et dans l'information et la communication (entre 45 et 55 euros), et les plus faibles dans l'hébergement-restauration et les activités de services administratifs et de soutien (entre 22 et 26 euros). Ils avoisinaient 30 euros dans le commerce et la construction.

Le coût horaire augmente avec la taille de l'entreprise dont dépend l'établissement. En effet, certaines obligations légales ne concernent que les entreprises de 50 salariés ou plus (participation des salariés aux résultats de l'entreprise, versement d'une contribution au comité d'entreprise, etc.). En outre, plus l'entreprise est grande et plus elle est susceptible de proposer à ses salariés des compléments de rémunération (intéressement ou abondement à des plans d'épargne entreprise) et des avantages en nature (mutuelle santé, dispositif de retraite facultatif). Le coût horaire est également plus élevé dans les établissements implantés en Île-de-France ou dans les régions voisines. D'autres facteurs influent sur le coût horaire moyen dans l'établissement, comme la composition de la main-d'œuvre (âge, sexe, catégorie socioprofessionnelle et part des temps partiels). ■

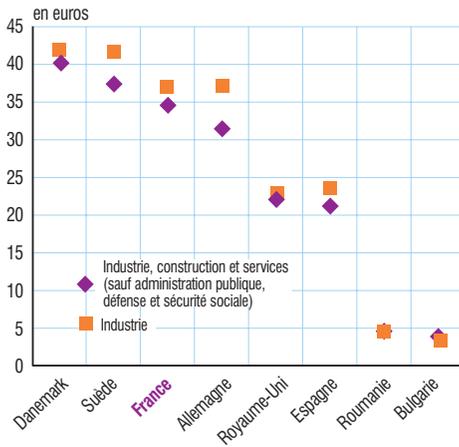
Définitions

Coût horaire de la main-d'œuvre, coût salarial unitaire, crédit d'impôt pour la compétitivité et l'emploi (CICE) : voir *annexe Glossaire*.

Pour en savoir plus

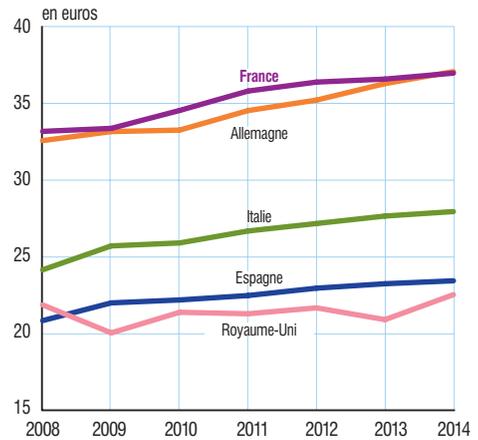
- Voir le dossier « Une comparaison en Europe du coût de la main-d'œuvre Europe : quelle évolution depuis la crise ? » dans cet ouvrage.
- « Les déterminants du coût du travail en France », *Insee Première*, à paraître.
- « Participation, intéressement et plans d'épargne salariale : quelles différences d'accès et de répartition entre les salariés », in *Emploi et salaires*, coll. « Insee Références », édition 2013.

1. Coût horaire de la main-d'œuvre en Europe en 2014



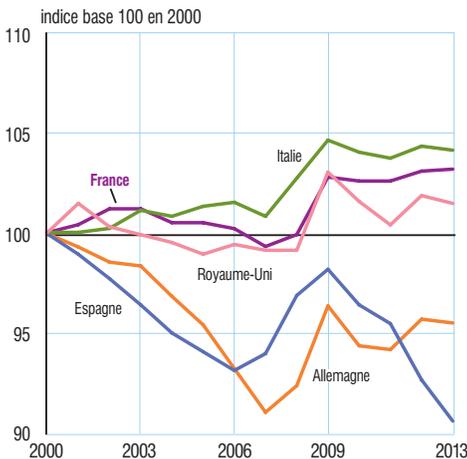
Champ : établissements des entreprises de 10 salariés ou plus.
Source : Eurostat, enquête européenne sur le Coût de la main-d'œuvre.

2. Coût horaire de la main-d'œuvre dans l'industrie



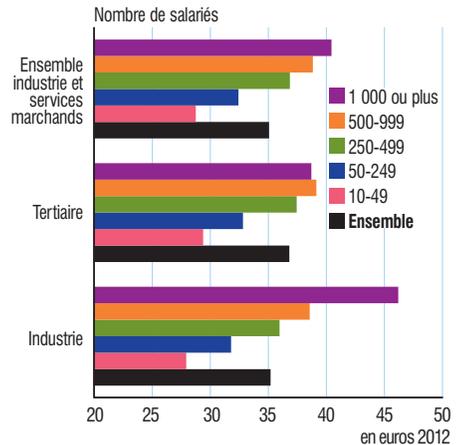
Champ : établissements des entreprises de 10 salariés ou plus.
Source : Eurostat, enquête européenne sur le Coût de la main-d'œuvre.

3. Coût salarial unitaire réel



Champ : ensemble des secteurs.
Source : Eurostat.

4. Coût de la main-d'œuvre par heure travaillée selon le secteur d'activité de l'établissement et la taille de l'entreprise en 2012



Champ : France métropolitaine, établissements des entreprises de 10 salariés ou plus, hors apprentis.
Source : Eurostat, enquête européenne sur le Coût de la main-d'œuvre.

5. Structure du coût de la main-d'œuvre selon le secteur d'activité de l'établissement en 2012

	Coût horaire	dont : salaires et traitements	Coût annuel par salarié en EQTP	Cotisations sociales à la charge de l'employeur / salaire brut (en %)
Industrie	36,4	24,0	56 741	47,2
dont : industrie manufacturière	35,7	23,6	55 886	46,9
Construction	30,3	20,9	48 046	41,5
Tertiaire	34,8	23,0	54 785	44,9
Ensemble industrie et services marchands	34,8	23,1	54 730	45,3

Champ : France métropolitaine, établissements des entreprises de 10 salariés ou plus, y compris apprentis.
Source : Eurostat, enquête européenne sur le Coût de la main-d'œuvre.

2.7 Salaires

En 2012, le **salaire brut annuel moyen** se situe à 35 400 euros pour un salarié travaillant à temps plein pendant toute l'année. Un cadre perçoit, en moyenne, un salaire 2,9 fois supérieur à celui d'un ouvrier non qualifié et 1,9 fois supérieur à celui d'un salarié exerçant une profession intermédiaire. Les salaires bruts sont plus élevés dans les activités financières et d'assurance (54 400 euros) et dans l'information et la communication (49 600 euros). Ils sont plus faibles dans l'hébergement et la restauration (25 700 euros), les salariés y étant souvent peu qualifiés et payés au Smic. Lors de la revalorisation du Smic au 1^{er} janvier 2014, 34 % des salariés de l'hébergement-restauration ont bénéficié de cette augmentation, contre moins de 6 % dans l'industrie manufacturière. Au niveau européen, la France se situe parmi les pays où le salaire moyen est le plus élevé. Il l'est cependant moins qu'en Allemagne, au Royaume-Uni et surtout qu'au Danemark.

En 2014, l'évolution du **salaire mensuel de base** (SMB) en euros courants ralentit (+ 1,4 % en moyenne annuelle, après + 1,7 % en 2013) malgré une revalorisation du Smic horaire brut de 1,1 %. Ce moindre dynamisme s'explique d'abord par le niveau élevé du chômage, qui limite le pouvoir de négociation des salariés. De plus, les salaires sont

moins soutenus par l'inflation, quasi nulle en 2014. Pendant les années précédant la crise de 2008, l'évolution du SMB était supérieure à + 2,5 % en moyenne annuelle en euros courants, puis celle-ci a ralenti à partir de 2009, se situant autour de + 1,9 %.

En 2014, le **salaire moyen par tête** (SMPT) accélère légèrement (+ 1,7 % en moyenne annuelle, après + 1,5 % en 2013). Deux évolutions expliquent ce dynamisme : celle de la part variable des rémunérations et celle des structures de qualification. L'évolution du SMPT, plus sensible à la conjoncture, avait marqué le pas dès 2008, pour atteindre un point bas au deuxième trimestre 2009. En effet, au plus fort de la crise, les employeurs avaient eu recours à certains outils de flexibilité en termes d'intensité du travail et de politique salariale (accroissement du chômage partiel, réduction des heures supplémentaires et baisse des primes). En 2010, le SMPT a repris de l'allant avec une nouvelle progression des éléments variables de la rémunération. Depuis 2011, il augmente au rythme annuel moyen de 1,6 % dans un contexte de conjoncture morose. De plus, le nombre d'heures supplémentaires déclarées continue de baisser (- 1,1 % en glissement annuel au 4^e trimestre 2014), en lien notamment avec l'abrogation depuis le 1^{er} septembre 2012 de la défiscalisation des heures supplémentaires. ■

Définitions

Le **salaire brut annuel moyen** intègre le salaire de base, les avantages en nature, les primes, les gratifications fixes, les heures supplémentaires, ainsi que les sommes versées au titre de la participation et de l'intéressement. Le **salaire mensuel de base** (SMB) est un indicateur du salaire négocié par les partenaires sociaux. Un indice du SMB est obtenu grâce à l'enquête Acemo sur le champ des salariés à temps complet dans les entreprises de 10 salariés ou plus du secteur privé de France métropolitaine. Cet indice de prix des salaires ne prend pas en compte les modifications éventuelles de la structure des qualifications, ni l'évolution de la durée du travail, ou de la rémunération des primes.

Le **salaire moyen par tête** (SMPT) est la somme des salaires bruts (salaire de base, primes et rémunération des heures supplémentaires et complémentaires pour l'ensemble des salariés, y compris ceux à temps partiel) rapportée aux effectifs salariés en personnes physiques de toutes les entreprises du secteur privé.

Pour en savoir plus

- « En 2014, les salaires de base réels continuent de progresser légèrement plus vite en Allemagne qu'en France », *Informations Rapides* n° 155, Insee, juin 2015.
- *Emploi et salaires*, coll. « Insee Références », édition 2014.

1. Salaire brut annuel moyen par catégorie socioprofessionnelle en 2012

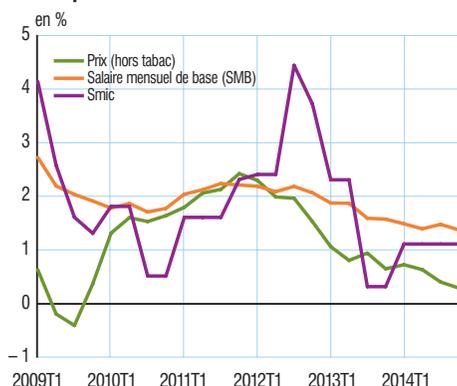
en milliers d'euros

	Cadres et professions intellectuelles supérieures	Professions intermédiaires	Employés	Ouvriers qualifiés	Ouvriers non qualifiés	Ensemble
Ensemble	66,4	35,8	25,7	27,7	23,2	35,4
Industrie manufacturière, industries extractives et autres	71,9	39,7	28,6	29,5	25,3	37,8
Construction	62,4	36,7	28,2	27,0	22,8	31,2
Commerce ; réparation d'automobiles et de motocycles	64,9	34,5	24,6	26,2	23,9	32,5
Transports et entreposage	58,9	34,8	28,8	28,1	25,0	33,2
Hébergement et restauration	50,0	31,1	22,7	24,8	22,7	25,7
Information et communication	58,9	35,5	30,9	33,8	26,1	49,6
Activités financières et d'assurance	82,6	40,4	32,5	45,8	38,6	54,4
Activités immobilières	62,0	32,3	27,0	26,4	23,0	35,9
Activités scientifiques et techniques ; services administratifs et de soutien	67,8	34,5	26,2	25,7	22,0	36,3
Autres activités de services	55,1	36,0	24,0	25,5	20,2	31,3
Administrations publiques, enseignement, santé et action sociale	57,1	31,8	23,8	23,6	13,3	29,2

Champ : France, salariés à temps complet hors apprentis, stagiaires, y compris chefs d'entreprise salariés et emplois aidés.

Source : Insee, DADS 2012.

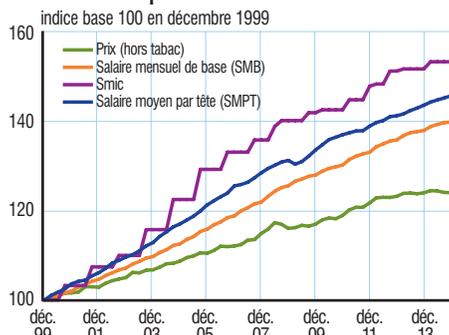
2. Évolution en glissement annuel des salaires, des prix à la consommation et du Smic



Champ : SMB, France métropolitaine, entreprises de 10 salariés ou plus, secteurs marchands non agricoles, Smic et prix : France.

Sources : Insee, comptes nationaux ; Dares, enquêtes Acemo

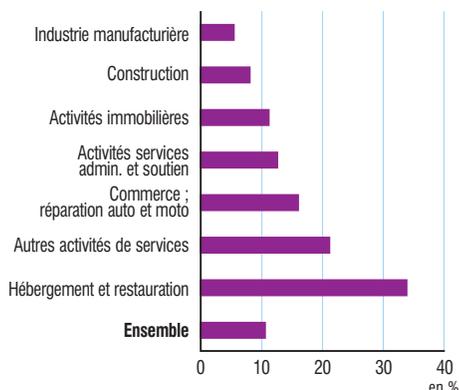
4. Évolution du SMPT, du Smic, du salaire de base et des prix



Champ : SMB, France métropolitaine, entreprises de 10 salariés ou plus, secteurs marchands non agricoles, SMPT : France, secteurs marchands non agricoles, Prix (hors tabac) et Smic : France.

Sources : Insee, comptes nationaux ; Dares, enquêtes Acemo.

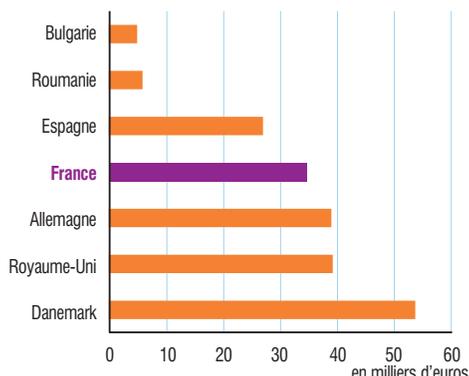
3. Part de salariés ayant bénéficié de la revalorisation du Smic au 1^{er} janvier 2014



Champ : France métropolitaine, ensemble des salariés sauf apprentis, stagiaires, intérimaires ; ensemble des secteurs sauf agriculture, administration.

Source : Dares, enquêtes Acemo.

5. Salaires annuels bruts en 2012



Champ : salariés en équivalents temps plein, y compris apprentis, entreprises de 10 salariés ou plus, industrie, construction et services.

Source : Eurostat, enquête européenne sur le Coût de la main-d'œuvre.

Fiches thématiques

Mondialisation, compétitivité
et innovation



3.1 Échanges extérieurs

En 2014, le **solde commercial douanier (CAF-FAB)** de la France est déficitaire de 68 Md€, mais continue à s'améliorer par rapport à l'année précédente (- 75 Md€ en 2013). L'allègement de 10 Md€ de la facture énergétique contribue fortement à cette embellie.

Les exportations de marchandises se stabilisent (+ 0,1 % en 2014, après - 1,3 %). Elles sont tirées par l'habillement-cuir-textile, la chimie, les véhicules automobiles et les machines, notamment vers l'Union européenne (UE). Par ailleurs, les livraisons aéronautiques et de produits de luxe restent dynamiques. En revanche, les exportations agricoles reculent (baisse des cours et des quantités), ainsi que celles de produits pharmaceutiques.

Les importations de marchandises fléchissent à nouveau (- 1,3 % en valeur après - 2,3 %) : les approvisionnements énergétiques se replient de 13,4 % et les achats de produits agricoles s'inscrivent en baisse. Hors pétrole raffiné, les achats de produits manufacturés redémarrent (+ 0,8 %). C'est aussi le cas des importations de textile-habillement-cuir (depuis la Chine) et de produits pharmaceutiques (Belgique), mais aussi d'automobiles.

Sur dix ans, l'évolution la plus notable est la diminution du poids des exportations automobiles (y compris équipements), avec un déficit à partir de 2008. D'autres produits fortement exportés sont déficitaires : l'informatique-électronique, les produits métallurgiques, les machines industrielles, l'habillement-cuir-textile. En revanche, l'aéronautique et l'agro-alimentaire sont nettement excédentaires ; leur poids dans le total des exportations se renforce. L'excédent des produits chimiques s'améliore et commence à être comparable à

celui de la pharmacie, qui lui-même s'érode. Par ailleurs, la parfumerie est fortement excédentaire, même si son poids est plus limité dans l'ensemble des exportations.

La France présente ses principaux déficits commerciaux avec la Chine, les États-Unis, l'UE, en particulier l'Allemagne, tandis que les excédents les plus forts sont avec le Royaume-Uni, les Émirats Arabes Unis, Singapour, la Corée du Sud et l'Algérie. En 2014, les ventes vers l'UE se redressent (+ 0,9 %, après - 0,9 % en 2013), notamment vers l'Espagne, le Royaume-Uni et l'Allemagne, ainsi que vers les nouveaux États membres (NEM). En revanche, les ventes vers les pays tiers continuent à se replier (- 1,6 % après - 2,4 %), sauf vers l'Asie (+ 1,1 % après - 3,6 %). Les importations diminuent à nouveau en provenance de presque toutes les zones, à l'exception notable des NEM, du Maghreb et de l'Asie.

Les parts de marché de la France dans le commerce mondial industriel en volume continuent à reculer en 2014, malgré une meilleure orientation de la demande mondiale adressée à la France. Elles ne cessent de décroître depuis 2001, en raison, dans un premier temps, de pertes de compétitivité-prix, puis d'une moins bonne orientation géographique et sectorielle et d'éléments hors-prix.

Le **solde extérieur de biens et services** en comptabilité nationale est stable en 2014 et s'établit à 39 Md€. Il représente 1,8 point de PIB, comme dans le creux du début des années 1980. Les exportations et les importations de biens et services progressent de façon comparable (respectivement + 1,4 % et + 1,3 % en valeur), les importations accélérant par rapport à leur faible rythme de 2013 (+ 0,4 % en valeur). ■

Définitions

Le **solde commercial douanier** décrit les échanges physiques de marchandises passant la frontière française.

Le **solde extérieur de biens et services** est issu des comptes nationaux. Voir *annexe Glossaire*.

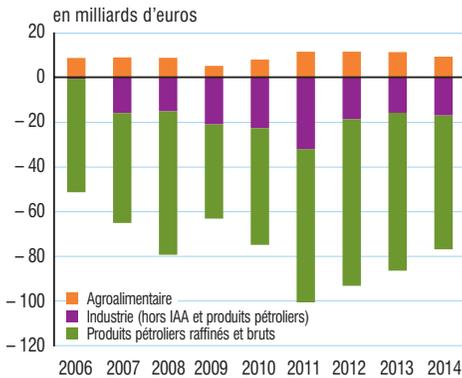
CAF-FAB : désigne la valorisation des échanges lorsque les importations sont mesurées CAF (coût, assurance et fret compris jusqu'à notre frontière nationale), tandis que les exportations sont mesurées FAB (franco à bord à notre frontière).

Pour en savoir plus

- Site Internet de la direction générale des Douanes et droits indirects : http://lekiosque.finances.gouv.fr/APPCHIFFRE/Portail_default.asp
- *L'économie française – Comptes et dossiers*, coll. « Insee Références », édition 2015.

Échanges extérieurs 3.1

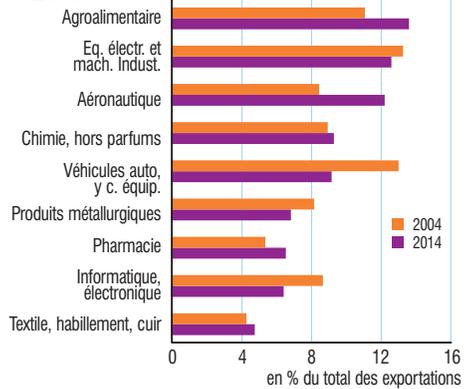
1. Solde commercial douanier par produit



Champ : France.

Sources : Douanes ; Insee, comptabilité nationale ; Banque de France, Balance des paiements.

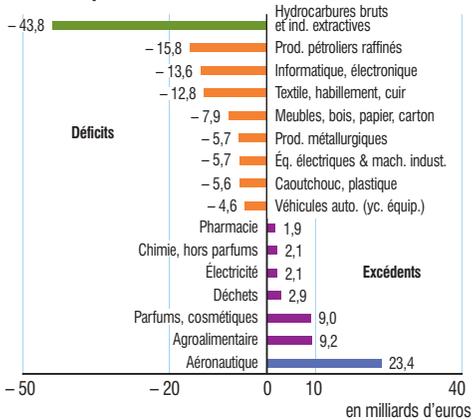
2. Parts des principaux produits exportés en 2014



Champ : France.

Source : Douanes (données estimées FAB).

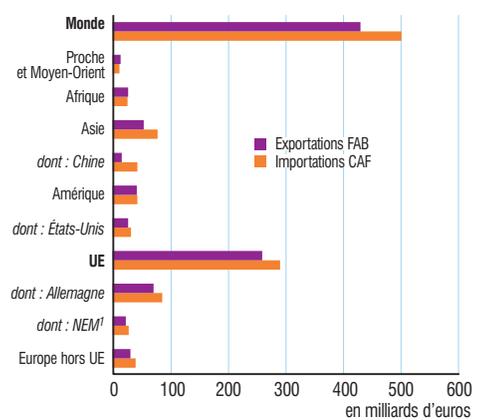
3. Principaux excédents ou déficits en 2014



Champ : France.

Source : Douanes (données estimées CAF/FAB).

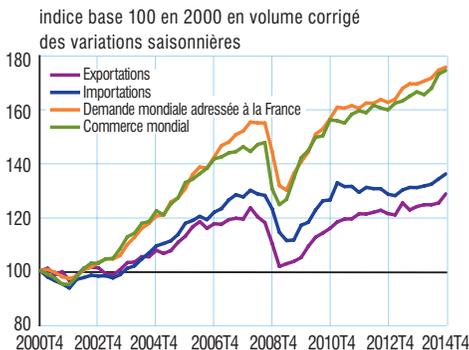
4. Partenaires commerciaux en 2014



1. NEM : Nouveaux états membres de l'UE (Roumanie, Hongrie, Pologne, République tchèque, Slovaquie, Slovaquie).

Source : Douanes (données estimées CAF-FAB, hors matériel militaire).

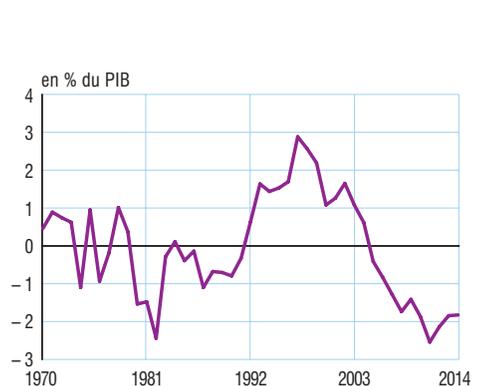
5. Commerce extérieur et demande mondiale adressée à la France



Champ : France, commerce de biens.

Sources : Insee, comptabilité nationale ; direction générale du Trésor ; CPB (Netherlands Central Plan Bureau).

6. Solde de biens et services



Champ : France.

Source : Insee, comptabilité nationale.

3.2 Entreprises exportatrices

En 2013, 213 800 entreprises, soit 9 % de l'ensemble des entreprises des secteurs principalement marchands hors agriculture et services financiers (hors micro-entrepreneurs et micro-entreprises au sens fiscal) ont déclaré un chiffre d'affaires (CA) à l'exportation pour un montant global de 593 milliards d'euros. Les deux tiers de celles de 250 salariés ou plus (soit 2 800 unités légales) sont exportatrices et réalisent 63 % des exportations (373 milliards). À l'opposé, 164 200 très petites entreprises, soit 7 % de celles de moins de 10 salariés hors auto-entrepreneurs et micro-entreprises au sens fiscal, sont à l'origine de 10 % du total des exportations (57 milliards).

Le montant des exportations représente 16 % du chiffre d'affaires de l'ensemble des entreprises, mais 28,3 % de celles qui exportent. Ce **taux d'exportation** est plus élevé dans les transports et l'entreposage (41 %) et l'industrie (39 %). Le commerce présente un taux d'exportation plus faible, mais le montant total de ses exportations (132 milliards) en fait le deuxième secteur. En fait, 87 % des exportations du commerce sont portées par le commerce de gros dont le taux d'exportation des exportatrices est de 18 % ; en revanche, les taux d'exportation sont très faibles dans le commerce de détail (6 %) et le commerce et réparation d'automobiles et de motocycles (8 %).

Une part importante des entreprises exportatrices affiche un chiffre d'affaires à l'exportation relativement faible. L'essentiel est réalisé par un nombre réduit d'entreprises : 1 % des entreprises exportatrices concentrent 78 % des exportations et les 24 000 entreprises ayant déclaré sur l'année 2013 au moins un million d'euros d'exportations en réalisent 97 %.

Les 6 800 entreprises de moins de 10 salariés ayant un chiffre d'affaires à l'exportation supérieur à un million d'euros ont, de fait, un taux d'exportation élevé : pour la moitié d'entre elles, il est supérieur à 81 % (**médiane**). Parmi ces entreprises, des sociétés du commerce de gros ou de petites structures légales portent les exportations d'un groupe plus important. Dans leur ensemble, ces très petites entreprises réalisent 45 milliards d'euros d'exportations. Au sein des 14 900 entreprises de 10 à 249 salariés dépassant le million d'euros à l'exportation, celle-ci est souvent un enjeu fort : la moitié a un taux d'exportation supérieur à 38 % pour un montant total de 157 milliards. Enfin, sur les 2 800 entreprises exportatrices de 250 salariés ou plus, 2 300 ont des exportations qui dépassent le seuil du million d'euros pour un montant à 373 milliards. La moitié d'entre elles ont un taux d'exportation inférieur à 22 %, indiquant que leur production reste tournée essentiellement vers le marché domestique. Un quart d'entre elles ont un taux d'exportation supérieur à 61 %.

50 % des entreprises réalisant un chiffre d'affaires à l'exportation supérieur à 1 million d'euros sont sous le contrôle d'une **firme multinationale** : 5 900 sous contrôle d'une étrangère, 6 300 sous contrôle d'une française. Elles cumulent 88 % de ces exportations. 5 100 sont sous contrôle d'un groupe franco-français. Les entreprises indépendantes sont les plus nombreuses (6 800), mais ne réalisent que 32 milliards d'euros d'exportations, soit presque autant que les groupes franco-français. L'industrie et le commerce représentent 80 % des exportations de ces plus grosses exportatrices. ■

Définitions

Taux d'exportation, 1^{er} quartile, 3^e quartile, médiane : voir *annexe Glossaire*.

Firme multinationale : groupe ayant au moins une filiale à l'étranger.

Firme multinationale sous contrôle français (étranger) : firme multinationale dont la tête de groupe (société contrôlant les autres sans être elle-même contrôlée) est une société française (étrangère).

Entreprises exportatrices 3.2

1. Entreprises exportatrices en 2013

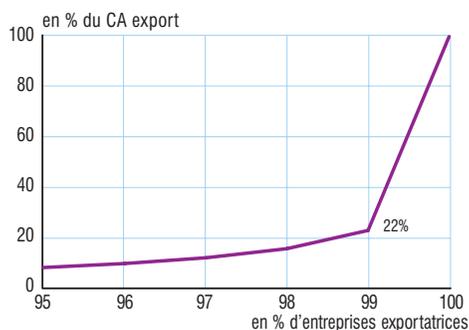
	Nombre	en % des entreprises	Chiffre d'affaires à l'export (en milliards d'euros)	Taux d'exportation moyen ¹ (en %)
Taille				
0 à 9 salariés EQTP	164 160	7,3	57	30,4
10 à 249 salariés EQTP	46 855	32,5	163	24,1
250 salariés ou plus EQTP	2 768	66,1	373	28,8
Secteur				
Industrie	37 458	18,8	341	39,0
Commerce	77 529	14,6	132	16,9
Transports et entreposage	9 739	10,7	44	41,0
Services aux entreprises	42 096	8,6	48	29,9
Autres secteurs	46 961	4,3	29	12,2
Ensemble	213 783	8,9	593	28,3

1. Taux d'exportation des entreprises exportatrices.

Champ : France, unités légales et entreprises profilées exportatrices, hors micro-entrepreneurs et micro-entreprises au sens fiscal.

Source : Insee, Ésane, Fare.

2. Concentration des entreprises exportatrices en 2013

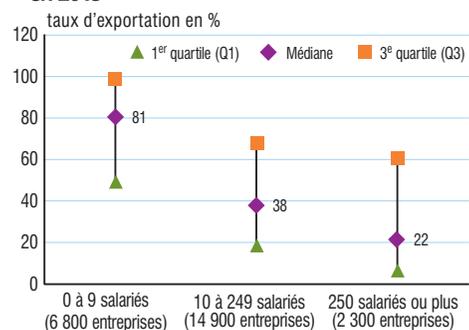


Champ : France, unités légales et entreprises profilées exportatrices, hors micro-entrepreneurs et micro-entreprises au sens fiscal.

Lecture : 99 % des entreprises exportatrices réalisent 22 % du chiffre d'affaires à l'export et le 1 % des plus grosses 78 %.

Source : Insee, Ésane, Fare.

3. Taux d'exportation des entreprises réalisant un CA à l'export supérieur à 1 million d'euros en 2013



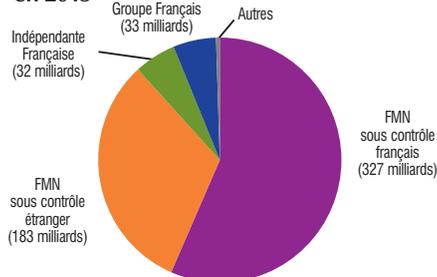
Champ : France, entreprises profilées ou unités légales exportant plus de 1 million d'euros.

Lecture : parmi les unités de 250 salariés ou plus exportant plus de 1 million d'euros, 25 % ont un taux d'export inférieur à 6 % (Q1), 50 % (médiane) inférieur ou supérieur à 22 % et 25 % (Q3) supérieur à 61 %.

Note : les 24 000 unités légales réalisant un chiffre d'affaires à l'export supérieur à 1 million d'euros représentent 97 % des exports.

Source : Insee, Ésane, Fare.

4. Répartition du CA à l'export (supérieur à 1 million d'euros) selon le type de groupe en 2013



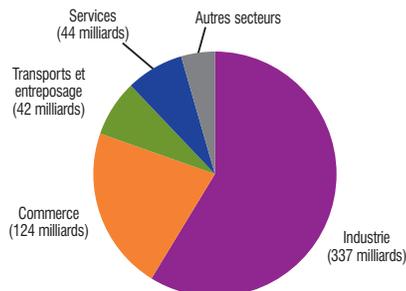
Champ : France, entreprises profilées ou unités légales exportant plus de 1 million d'euros.

Lecture : 327 milliards du chiffre d'affaires à l'export est réalisé par des entreprises réalisant un chiffre d'affaires à l'export supérieur à 1 million d'euros et dépendant d'une multinationale sous contrôle français.

Note : répartition selon l'appartenance des unités légales à un groupe.

FMN : firmes multinationales.
Source : Insee, Ésane, Fare, Lifi.

5. Répartition du CA à l'export (supérieur à 1 million d'euros) selon le secteur en 2013



Champ : France, entreprises profilées ou unités légales exportant plus de 1 million d'euros.

Lecture : 337 milliards du chiffre d'affaires à l'export sont réalisés dans le secteur de l'industrie par des entreprises réalisant un chiffre d'affaires à l'export supérieur à 1 million d'euros.

Source : Insee, Ésane, Fare.

3.3 Mondialisation

En 2014, en France, les exportations de biens et de services aux entreprises représentent 25 % du PIB, contre environ 20 % au début des années 1990. Pour les importations, ce poids est de 29 % contre 20 %. Le poids des services a presque doublé sur la période, passant de 2,8 % à 4,7 % du PIB (moyenne des exportations et des importations). Ceci traduit surtout l'activité des **firmes multinationales** qui développent des filiales à l'étranger, par investissement ou par prise de contrôle, parties prenantes de « chaînes d'activité mondiales ».

En 2012, à l'étranger, les **firmes multinationales sous contrôle français** (hors agriculture) réalisent près de 1 300 milliards d'euros de chiffres d'affaires dans leurs filiales (53 % de leur total mondial). Elles y emploient plus de la moitié de leurs effectifs totaux (soit 5,6 millions de salariés à l'étranger). Parmi elles, les **grandes entreprises** emploient 55 % de leur effectif à l'étranger, soit 4,5 millions de salariés (y compris les grandes banques), les **entreprises de taille intermédiaire** (ETI) 51 %, soit près d'un million de salariés, et les PME 57 % (150 000 salariés). Les PME implantées à l'étranger le sont dans au plus 2 pays pour la moitié d'entre elles, contre 4 pays pour la moitié des ETI et au moins 18 pays pour la moitié des grandes entreprises multinationales sous contrôle français.

En 2012, en France, près de la moitié des salariés des entreprises des secteurs principalement marchands non agricoles dépendent directement de firmes multinationales. Ceci ne prend pas en compte la sous-traitance dans les sociétés franco-françaises. Les firmes multinationales sous contrôle français y emploient 5,1 millions de salariés et celles **sous contrôle étranger** 1,8 million.

Les réseaux d'activité des firmes multinationales résultent surtout de leurs **investissements directs étrangers**. En 2014, les stocks d'investissement direct

français à l'étranger et étranger en France, mesurés selon le principe directionnel étendu du **BPM6**, représentent respectivement 49 % et 28 % du PIB. Depuis 2000, le stock d'investissement direct français à l'étranger en capital social a été multiplié par 2,8, témoignant du gonflement du prix des actifs financiers et du développement à l'étranger des firmes multinationales sous contrôle français. Parallèlement, l'ouverture aux investissements étrangers s'est poursuivie avec un stock d'investissement direct étranger en France multiplié par 2,6.

Sur les données en méthodologie **BPM5**, la comparaison internationale montre l'importance de l'extension à l'étranger des firmes multinationales à base française relativement à la taille de l'économie française : parmi les grandes économies, seul le Royaume-Uni présente des proportions plus élevées. Toutefois, la France se situe juste en dessous de la moyenne de l'UE, qui comprend des pays de petite taille très internationalisés (Pays-Bas, Danemark, Belgique, etc.).

La mondialisation entraîne différents flux financiers au sein des firmes multinationales. En France, en 2014, les échanges de services financiers engendrent des recettes de 11,1 milliards d'euros et 6,1 milliards d'euros d'excédent, les paiements technologiques avec l'étranger 10,6 milliards d'euros de recettes, pour un excédent de 1,5 milliard d'euros et les autres services aux entreprises (télécom, R&D, holdings, etc.) 79,3 milliards d'euros de recettes, pour un excédent de 2,1 milliards d'euros. Les services aux personnes, culturels et de loisirs génèrent des recettes de 2,9 milliards d'euros pour un déficit de 0,8 milliard d'euro. Les revenus du capital tirés des entreprises situées à l'étranger représentent 71 milliards d'euros et ceux versés à l'étranger depuis la France par des entreprises 44 milliards d'euros, soit un excédent de 27 milliards d'euros. ■

Définitions

Firme multinationale : groupe ayant au moins une unité légale à l'étranger et une en France. Sa catégorie d'entreprise est déterminée sur son périmètre observé en France.

Firme multinationale sous contrôle français (étranger) : firme multinationale dont la tête de groupe (société contrôlant les autres sans être elle-même contrôlée) est une société française (étrangère).

Grandes entreprises, entreprises de taille intermédiaire : voir *annexe Glossaire* (voir **catégorie d'entreprise**).

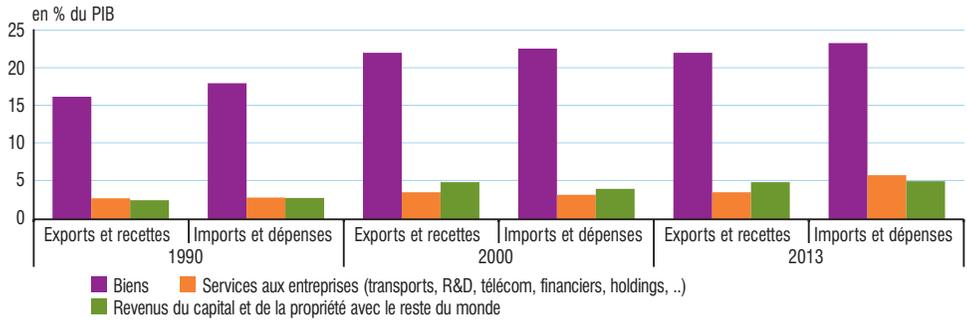
Investissement direct étranger : voir *annexe Glossaire*.

BPM5 et BPM6 (méthodologie) : voir *annexe Glossaire*.

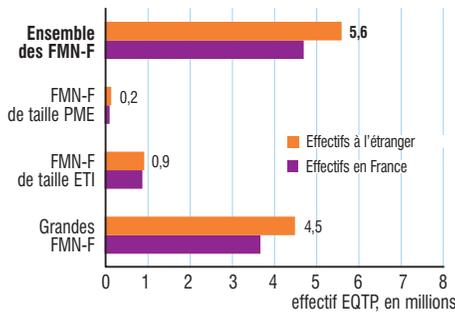
Pour en savoir plus

- « Les groupes français multinationaux en 2012 », *Insee Focus* n° 21, 2015.
- « Commerce extérieur et implantations de firmes multinationales : des profils différents selon les pays », *Insee Première* n° 1558, 2015.

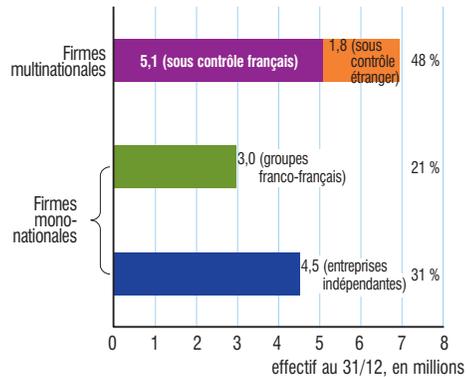
1. Commerce extérieur de biens, de services, revenus du capital avec le reste du monde



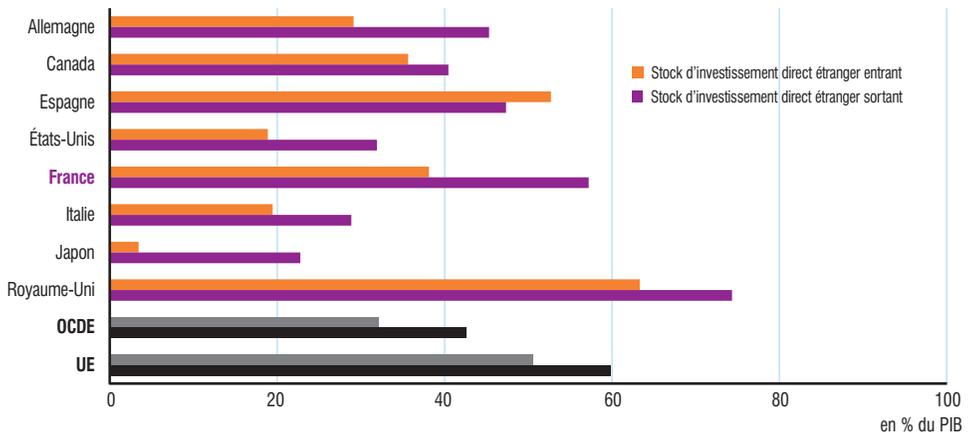
2. Emploi des multinationales sous contrôle français (FMN-F) en 2012



3. Emploi en France des multinationales et des autres entreprises en 2012



4. Capital - Stock d'investissement direct : à l'étranger (sortant) et dans le pays (entrant) en 2013



3.4 Firmes multinationales

En France, près d'un salarié sur deux des entreprises des secteurs principalement marchands hors agriculture travaille dans une **firme multinationale**, soit 6,9 millions de salariés en 2012. Parmi eux, 1,8 million sont employés dans une **firme multinationale sous contrôle étranger**. En regard, à l'étranger, les **firmes multinationales sous contrôle français** emploient 5,6 millions de salariés (hors agriculture).

À l'étranger, les firmes multinationales sous contrôle français s'implantent pour une petite moitié dans l'Union européenne (UE) et pour plus de la moitié dans le reste du monde. Leur présence productive est plus importante que leur présence commerciale dans les nouveaux États membres de l'UE et les pays en développement. Inversement, leur présence commerciale est plus marquée dans les pays développés (UE15, États-Unis, Suisse, Japon, etc.). Ainsi, le Brésil et la Chine sont au 2^e et 3^e rang des pays pour les effectifs à l'étranger des firmes multinationales sous contrôle français, mais seulement au 7^e et 9^e rang pour le chiffre d'affaires des filiales.

Les filiales en Allemagne, Espagne, Royaume-Uni et Italie représentent plus de la moitié des effectifs des firmes multinationales sous contrôle français dans l'UE. La Pologne compte une petite moitié des effectifs des filiales situées dans des nouveaux États membres de l'UE (9^e rang des pays). Enfin, la Chine et le Brésil représentent 71 % des effectifs des **Brics** et 75 % de leurs ventes. L'Afrique (y compris Maghreb et Proche et Moyen-Orient), qui pèse pour 9 % des effectifs et 6 % du chiffre d'affaires, représente 15 % des investissements corporels en 2012, notamment dans des pays pétroliers.

L'industrie et la grande distribution sont les secteurs d'implantation à l'étranger privilégiés par les firmes multinationales sous contrôle français. Les deux tiers de leurs effectifs industriels mondiaux se situent à l'étranger, soit le double de leurs effectifs industriels en France. De même, pour la grande

distribution, les effectifs des filiales à l'étranger de ces firmes représentent deux fois leurs effectifs en France. Dans les transports et entreposage, la situation est inverse, avec 2,4 fois plus de salariés en France qu'à l'étranger. Enfin, globalement, les services non financiers sont le second grand secteur d'implantation à l'étranger, après l'industrie, pesant pour 25 % des effectifs localisés à l'étranger.

En France, les multinationales sous contrôle étranger proviennent d'un nombre plus concentré de pays, au premier rang desquels les États-Unis (plus de 20 % des effectifs de ces firmes en France), puis l'Allemagne, le Bénélux, le Royaume-Uni et la Suisse. Plus de 60 % des effectifs de ces multinationales sont sous le contrôle de centres de décision situés dans l'UE et plus de 95 % est le fait de pays développés.

Dans l'industrie en France, les filiales sous contrôle étranger emploient 21 % des effectifs, quand les firmes multinationales sous contrôle français en emploient de leur côté un peu moins de la moitié (43 % des effectifs). Dans le commerce de gros, où les filiales exercent en général plutôt une fonction qu'une activité propre au sein d'un groupe qui peut être industriel, les firmes multinationales sous contrôle étranger ont en France un poids équivalent à celui des multinationales sous contrôle français, comptant pour 27 % des effectifs du secteur (contre 24 % pour les multinationales sous contrôle français). Le secteur du commerce et de la réparation automobile est dans une situation similaire, avec des filiales commerciales de constructeurs dont la partie industrielle est hors de France : les multinationales sous contrôle étranger comptent pour 9 % des effectifs du secteur et les multinationales sous contrôle français pour 14 %. Dans les transports et l'entreposage, la construction ou les secteurs financiers, le poids des groupes sous contrôle étranger est nettement plus faible, inférieur à 10% des effectifs. Les services non financiers sont dans une position intermédiaire, avec un poids des multinationales sous contrôle étranger de 10 %, de même que le commerce de détail (12 %). ■

Définitions

Firme multinationale : groupe ayant au moins une unité légale à l'étranger et une en France.

Firme multinationale sous contrôle français (étranger) : firme multinationale dont la tête de groupe (société contrôlant les autres sans être elle-même contrôlée) est une société française (étrangère).

Brics : Brésil, Russie, Inde, Chine et Afrique du Sud.

Pour en savoir plus

- « Les groupes français multinationaux en 2012 », *Insee Focus* n° 21, 2015.
- « Commerce extérieur et implantations de firmes multinationales : des profils différents selon les pays », *Insee Première* n° 1558, 2015.

Firmes multinationales 3.4

1. Multinationales sous contrôle français dans le monde en 2012

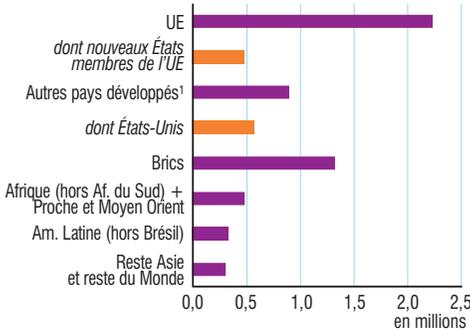
	Total à l'étranger	dont : UE
Chiffre d'affaires consolidé (en Md€) ¹	1 296,8	592,7
Effectifs EQTP (en millions)	5,6	2,2
Nombre de filiales	39 987	19 734
Part du CA consolidé (en %)	53,3	24,4
Part des effectifs (en %)	54,3	21,7
Part des filiales (en %)	52,2	25,8

1. Produit net bancaire pour les banques.

Champ : secteurs principalement marchands hors agriculture (y compris services financiers).

Sources : Insee, Banque de France ; enquête O-FATS.

3. Emploi à l'étranger des filiales des multinationales sous contrôle français par pays ou zone en 2012

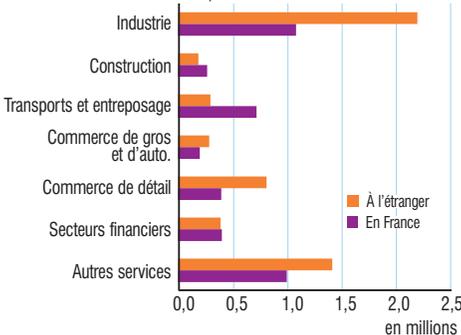


1. États-Unis, Canada, Japon, Association européenne de libre-échange (AELE), Corée du Sud, Australie, Nouvelle-Zélande, paradis fiscaux.

Champ : secteurs principalement marchands hors agriculture (y compris services financiers).

Sources : Insee, Banque de France ; enquête O-FATS.

5. Effectifs des multinationales sous contrôle français à l'étranger et en France, par secteur des filiales, en 2012



Champ : secteurs principalement marchands hors agriculture (y compris services financiers).

Note : secteur de l'unité légale (filiale résidente ou à l'étranger).

Sources : Insee, Banque de France ; enquête O-FATS.

2. Multinationales et autres entreprises en France en 2012

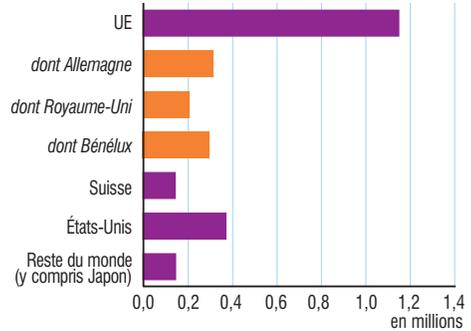
	Effectifs salariés France (millions) au 31/12	Nombre d'entreprises ¹	Nombre d'unités légales
Multinationales sous contrôle étranger	1,8	16 086	25 232
Multinationales sous contrôle français	5,1	5 025	56 984
Ensemble des multinationales	6,9	21 111	82 216
Groupes français sans filiale à l'étranger	3,0	66 902	216 890
Unités légales indépendantes	4,5	3 140 785	3 140 785
Ensemble	14,4	3 228 798	3 439 891

1. Entreprises ou groupes.

Champ : secteurs principalement marchands hors agriculture (y compris services financiers).

Source : Insee, Lifi, I-FATS, Ésane.

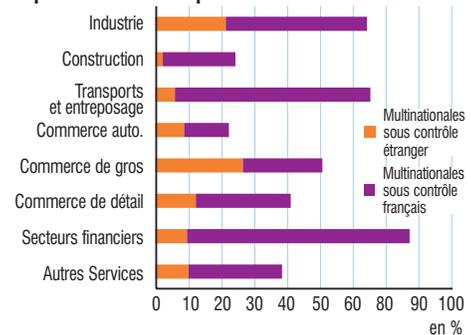
4. Effectifs en France des multinationales sous contrôle étranger par pays ou zone de contrôle en 2012



Champ : secteurs principalement marchands hors agriculture (y compris services financiers).

Source : Insee, Lifi, enquête I-FATS, Ésane.

6. Poids des différents types de multinationales en France dans les effectifs, par secteur d'implantation en 2012



Champ : secteurs principalement marchands hors agriculture (y compris services financiers).

Note : secteur de l'unité légale (filiale résidente).

Sources : Insee, Lifi, I-FATS, Ésane.

3.5 Compétitivité

Entre 2000 et 2014, la part de marché des exportations françaises dans les exportations mondiales de biens et services a diminué de 2,0 points. Elle s'est repliée régulièrement pour atteindre 3,1 % en 2012 et reste stable les deux années suivantes. Deux éléments principaux expliquent cette érosion : la montée en puissance de la Chine et des autres pays émergents, et la compétitivité-prix. De façon sous-jacente, cette évolution est aussi déterminée par des facteurs coûts (coûts salariaux, importations, coût du capital, etc.) et des facteurs hors-prix (gamme, qualité des produits, service après-vente, dépenses « de développement » pour la recherche et développement, la formation, etc.).

Depuis la crise de 2008, la France a perdu des parts de marché à l'exportation, le Royaume-Uni stabilise sa position et les États-Unis ont regagné des parts. Entre 2000 et 2008, les pertes de parts de marché de la France sont d'une ampleur moindre que celles des États-Unis et du Royaume-Uni. L'Allemagne a perdu 1,4 point de part de marché entre 2007 et 2014 ; il était le seul principal pays de l'OCDE à résister face à l'expansion des grands pays émergents avant la crise. La Chine connaît une croissance continue et a plus que triplé sa part de marché entre 2000 et 2014.

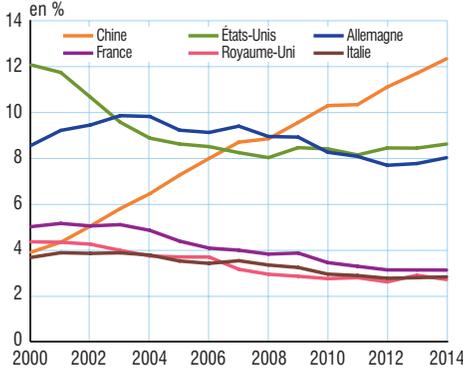
En volume, la part de marché de la France, stable depuis 2010, reste cependant inférieure au niveau moyen observé durant les années 1990 : au cours des années 2000, les exportateurs français ont notamment été handicapés par l'appréciation de l'euro jusqu'en 2008 et par la montée en puissance dans les échanges mondiaux des grands pays émergents.

Le taux de change effectif réel de la France vis-à-vis de ses principaux partenaires commerciaux de l'OCDE est stable en 2014, alors qu'il s'était apprécié de + 2,2 % en moyenne annuelle en 2013. Les prix à la consommation progressent nettement moins

en France que chez ses principaux partenaires, ce qui compense l'appréciation de l'euro en termes nominaux de + 0,7 % en 2014 (après + 2,9 % en 2013). Dans ce contexte de taux de change réel stable sur l'ensemble de l'année, la compétitivité-coût de la France, mesurée par rapport à ses partenaires de l'OCDE et en incluant l'effet du crédit d'impôt pour la compétitivité et l'emploi (CICE), s'améliore en 2014 : + 0,3 % en moyenne annuelle, après - 2,2 % en 2013. Entre 2008 et 2014, elle progresse de + 3,7 %. Si la compétitivité-prix de la France se dégrade en 2014 et en 2013 (- 0,4 %, après - 2,1 %), elle progresse de près de 5,3 % depuis 2008. L'amélioration de la compétitivité-coût couplée à une dégradation de la compétitivité-prix en 2014 rompt avec la tendance observée dans les années 2000 d'une performance relativement meilleure en termes de compétitivité-prix qu'en termes de compétitivité-coût. Cette rupture se traduit par une évolution des marges à l'exportation en 2014 plus favorable en France que chez ses principaux partenaires commerciaux.

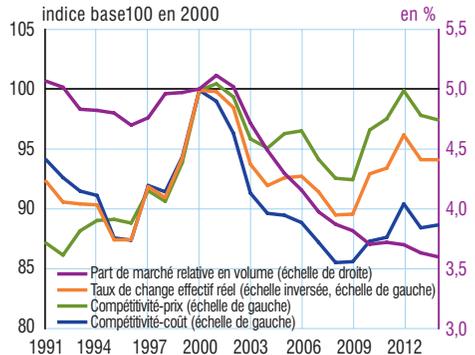
L'évolution de la productivité apparente du travail de l'ensemble de l'économie en France, mesurée en PIB par heure travaillée, est une des plus favorables entre 2010 et 2014 par rapport aux autres grands pays de l'OCDE ; elle se situe à un niveau proche de l'Allemagne. Les États-Unis, le Japon et le Royaume-Uni affichent une croissance de la productivité annuelle entre 2010 et 2014 inférieure à 0,5 % alors qu'avant la crise, ils affichaient de 2003 à 2007 une croissance annuelle plus de trois fois supérieure. L'Italie enregistre de faibles gains de productivité avant comme après la crise. L'Espagne est le seul pays ayant une croissance de sa productivité supérieure à celle de la France : elle s'est nettement redressée avec l'apurement de la bulle immobilière et des secteurs peu productifs et la réduction d'une partie de la main-d'œuvre. ■

1. Parts de marché dans les exportations mondiales de marchandises



Source : OMC.

2. Compétitivité, taux de change effectif réel et part de marché de la France dans l'OCDE



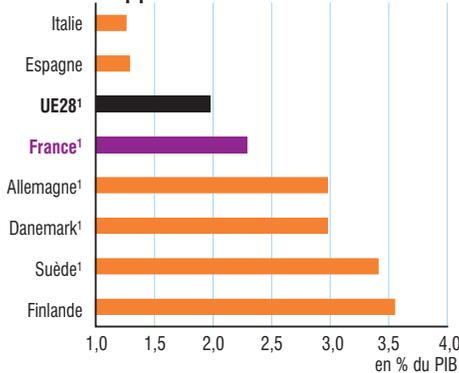
Champ : France.

Lecture : une hausse du taux de change effectif réel (échelle inversée) correspond à une dépréciation ; une hausse de la compétitivité correspond à une amélioration.

Note : la compétitivité-coût est calculée à partir des coûts salariaux unitaires (ratio entre le coût de production et la valeur ajoutée en volume). Dans le cas de la France, les effets du CICE ont été intégrés dans le calcul du coût de production.

Sources : OCDE, direction générale du Trésor.

3. Dépenses intérieures de recherche et développement en 2012

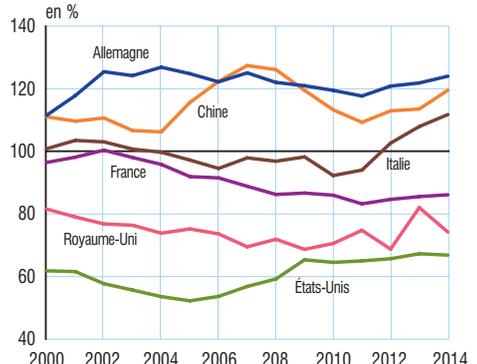


1. Estimation ou projection nationale.

Note : la révision méthodologique de la mesure du PIB entraîne une baisse mécanique de l'effort de recherche. Tous les pays européens n'ont pas encore aujourd'hui procédé à ce changement, qu'ils sont tenus de mettre en œuvre au cours de l'année 2014.

Source : Eurostat.

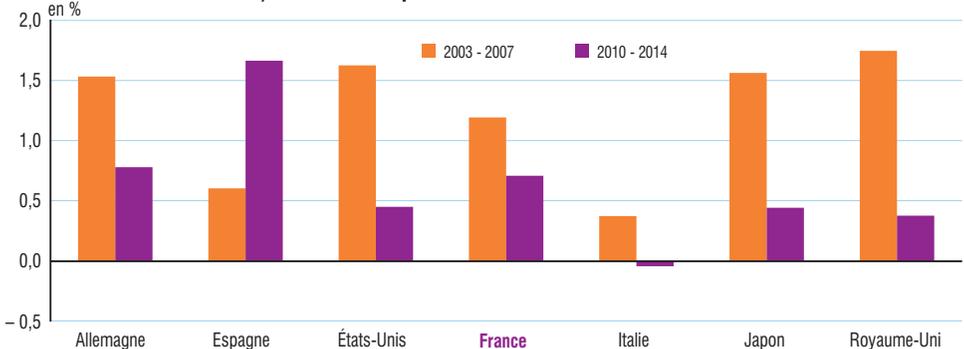
4. Taux de couverture du commerce extérieur de marchandises par pays



Note : taux de couverture : exports (FAB) / imports (CAF).

Source : OMC.

5. Évolution annuelle moyenne du PIB par heure travaillée



Source : OCDE.

3.6 Investissement

En 2013, l'investissement corporel brut hors apports des entreprises des secteurs principalement marchands non financiers et non agricoles s'élève à 183,4 milliards d'euros. Il recule de 1,8 % après une baisse de 2,7 % en 2012, alors qu'il s'était redressé très nettement après la fin de la crise de 2008 (+ 11,5 % en valeur en 2011 après + 10,7 % en 2010). Les secteurs qui investissent le plus sont l'industrie (53 milliards d'euros) dont 17 milliards dans l'énergie, puis l'immobilier, les services aux entreprises, les transports, le commerce et l'information et communication avec notamment le secteur de la téléphonie. Dans l'industrie, l'industrie manufacturière cumule 31 milliards d'investissements grâce notamment à l'agro-alimentaire (5 milliards), l'industrie chimique (4 milliards), la fabrication de matériel de transports (5 milliards) et la métallurgie (4 milliards).

En 2013, sur les 2,4 millions d'entreprises (hors micro-entrepreneurs et micro-entreprises au sens fiscal) des secteurs principalement marchands hors agriculture et finance, 1,1 million ont réalisé des investissements corporels bruts hors apports, soit 46 % des entreprises. Une faible proportion de petites unités investissent : 30 % des entreprises parmi les 1,3 million d'unités qui n'emploient aucun salarié et 61 % parmi les 1,0 million d'unités comptant de 1 à 9 salariés. Par contre, les plus grosses structures investissent presque toutes : 89 % des sociétés de 10 à 249 salariés et 96 % de celles de 250 salariés ou plus. L'année 2013 n'est pas spécifique. Ainsi, de 2009 à 2012, 43 % des sociétés n'employant aucun salarié n'ont jamais investi sur la période et 21 % ne l'ont fait qu'une seule fois. À l'opposé, 78 % des sociétés de 10 salariés ou plus ont investi chaque année. Si un entrepreneur individuel peut se permettre, notamment sur certains métiers de services, de n'investir que rarement après son installation, cette situation n'est pas soutenable pour les plus grosses structures pour

lesquelles les investissements sont une nécessité.

Les montants investis par les petites entreprises sont faibles, en lien avec le niveau de leur activité. Pour un quart des entreprises sans salarié ayant investi, l'investissement est inférieur à 900 euros, et pour une sur deux il est inférieur à 2 700 euros. Le montant investi médian des entreprises de 1 à 9 salariés est deux fois supérieur à celui des unités non employeuses ; celui des unités de 10 à 249 salariés l'est près de treize fois plus. Le montant médian de l'investissement s'élève à plus de 2 millions d'euros pour les entreprises de 250 salariés ou plus.

Ainsi, l'investissement en France est concentré sur un nombre relativement faible d'entreprises : 0,9 % des entreprises, réalisant chacune un investissement supérieur à 500 000 euros, sont à l'origine de 85 % du montant total de l'investissement des secteurs principalement marchands, hors agriculture et services financiers. À l'opposé, 2 millions d'entreprises réalisent un investissement inférieur à 10 000 euros et pour 1 % du total de l'investissement corporel brut hors apports.

Les **taux d'investissement** des entreprises non financières issus des comptes annuels sont orientés à la baisse en 2012 et 2013 dans la zone euro (19 pays), et notamment en Allemagne, en France et en Italie. Par contre, ils sont en croissance en Espagne et au Royaume-Uni. La récession de 2009 avait entraîné une forte baisse des taux d'investissement ; en 2013, les taux d'investissement des cinq principaux pays européens les plus importants restent en retrait à ceux de 2008.

Ces taux varient selon les pays en raison notamment de la structure des économies nationales. Ainsi, le taux particulièrement élevé de l'Espagne jusqu'en 2007 tenait au poids de l'immobilier. L'investissement y chute considérablement avec l'éclatement de la « bulle immobilière » en 2009. ■

Définitions

Taux d'investissement : voir *annexe Glossaire*

Pour en savoir plus

- « 11 400 sociétés concentrent 75 % de l'investissement », *Insee Focus* n° 32, juillet 2015.
- « Un tissu productif plus concentré qu'il ne semblait - Nouvelle définition et nouvelles catégories d'entreprises », *Insee Première* n° 1399, mars 2012.

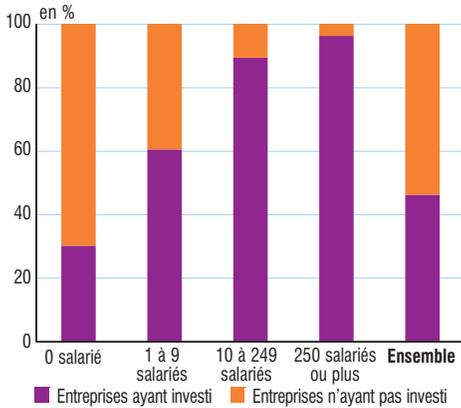
1. Investissements et taux d'investissement en 2013

	en milliards d'euros		
	Investissements corporels bruts hors apports	Valeur Ajoutée hors taxes	Taux d'investissement (en %)
Industrie	53,2	256,9	20,7
<i>dont : industrie manufacturière</i>	<i>31,0</i>	<i>213,1</i>	<i>14,5</i>
Construction	7,8	91,9	8,4
Commerce gros, détail, automobile et motocycle	17,3	202,7	8,5
Transports, entreposage	23,7	82,0	28,8
Hébergement et restauration	6,5	38,1	17,2
Information et communication	10,1	80,8	12,5
Activités immobilières	37,2	42,7	87,2
Autres services principalement marchands	27,6	190,5	14,5
Ensemble des secteurs d'activité	183,4	985,7	18,6

Champ : France, entreprises profilées et unités légales des secteurs principalement marchands hors agriculture et services financiers.

Source : Insee, *Ésane*.

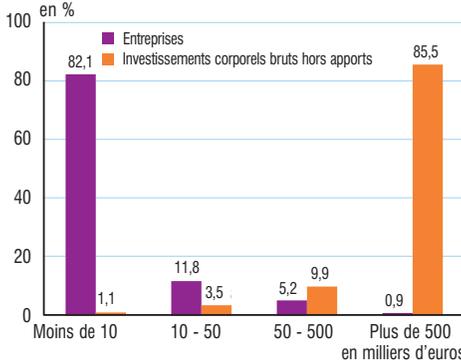
2. Répartition des entreprises selon leur taille et leur investissement en 2013



Champ : France, entreprises profilées et unités légales des secteurs principalement marchands hors agriculture et services financiers. Hors micro-entrepreneurs et micro-entreprises au sens fiscal.

Source : Insee, *Ésane (Fare)*.

4. Répartition des entreprises selon le montant de leur investissement en 2013

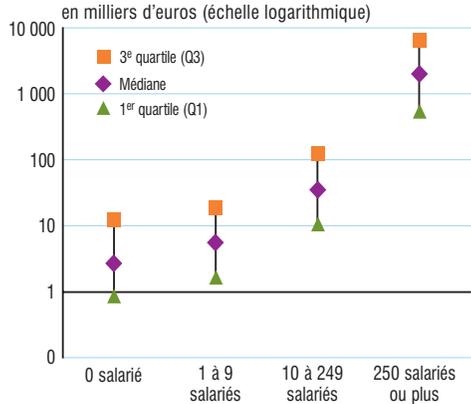


Champ : France, entreprises profilées et unités légales des secteurs principalement marchands hors agriculture et services financiers. Hors micro-entrepreneurs et micro-entreprises au sens fiscal.

Lecture : 0,9 % des entreprises profilées et unités légales ont réalisé chacune un investissement de plus de 500 000 euros en 2013, leurs investissements représentent 85,5 % de l'investissement total.

Source : Insee, *Fare, Ésane*.

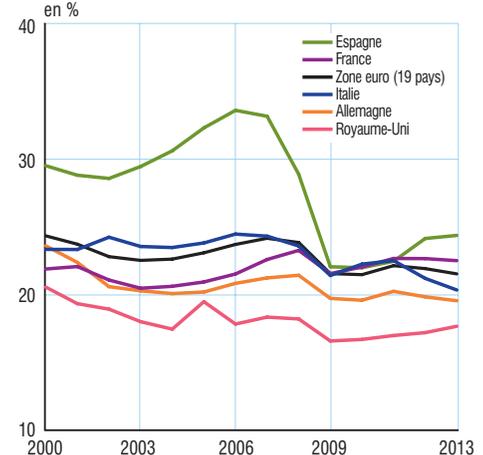
3. Dispersion de l'investissement des entreprises ayant investi en 2013



Champ : France, entreprises profilées et unités légales des secteurs principalement marchands hors agriculture et services financiers. Hors micro-entrepreneurs et micro-entreprises au sens fiscal.

Source : Insee, *Ésane (Fare)*.

5. Taux d'investissement des entreprises non financières



Champ : secteurs des entreprises non financières.

Source : Eurostat, *comptes de secteurs annuels*.

3.7 TIC et commerce électronique

Début 2014, 64 % des sociétés françaises d'au moins dix personnes possèdent un site *web*, contre 74 % dans l'Union européenne à 28 pays. Cette proportion a augmenté de 10 points entre 2009 et 2012 et est stable depuis.

En 2013, comme en 2012, 15 % des sociétés françaises d'au moins dix personnes ont reçu des commandes électroniques, *via* un site *web* ou d'autres réseaux de type **EDI**. Ce type de vente est pratiqué par 44 % des sociétés de 250 personnes ou plus, contre 19 % de celles de 20 à 249 personnes et 10 % de celles de 10 à 19 personnes.

En 2013, la vente *via* un site *web* représente 3,7 % du chiffre d'affaires des sociétés d'au moins 10 personnes implantées en France. Cette part a augmenté de 0,9 point depuis 2009, mais reste légèrement plus faible que dans l'ensemble de l'Union européenne (4,8 %). C'est essentiellement la **vente web** aux particuliers, dite **B to C** (*business to consumer*), qui a progressé en France : son poids atteint 1,8 % en 2013, en hausse de 0,8 point depuis 2009. Pour ce type de vente, la France est dans la moyenne européenne (1,9 %).

En 2014, 12 % des sociétés françaises d'au moins 10 personnes ont acheté des services de **cloud computing**, soit un niveau comparable à celui des sociétés allemandes (11 %) mais inférieur à la moyenne européenne (19 %), le niveau le plus élevé étant atteint en Finlande (51 %).

Comme pour la plupart des technologies de l'information et de la communication (TIC), l'usage du *cloud* est plus répandu parmi les plus grandes sociétés. Ainsi, 36 % des sociétés de 250 personnes ou plus achètent ce type de services contre 14 % des sociétés

de 20 à 249 personnes et 9 % de celles de 10 à 19 personnes.

Le *cloud computing* est le plus utilisé dans les sociétés des services, et surtout dans celles de l'information et de la communication : 39 % de ces dernières en achètent contre seulement 5 % des sociétés de l'hébergement et de la restauration. Les différences entre secteurs d'activité s'estompent nettement pour les plus grandes sociétés. Ainsi, à partir de 500 personnes, plus de 40 % des sociétés utilisent le *cloud* quel que soit le secteur d'activité, à l'exception des activités administratives et immobilières (36 %).

Parmi les sociétés consommatrices de *cloud*, 62 % achètent des services de courriel (messagerie) et 61 % des services de stockage de fichiers, qui sont les services de *cloud* les plus utilisés. Un quart des sociétés consommatrices de *cloud* y recourent pour utiliser des logiciels de comptabilité ou de gestion de la relation client (GRC ou CRM en anglais), et 14 % pour disposer d'une puissance de calcul servant à faire fonctionner les logiciels de l'entreprise.

En 2014, parmi les sociétés d'au moins 10 personnes qui utilisent le *cloud*, 63 % le font *via* des serveurs partagés (soit 7,5 % de l'ensemble des sociétés d'au moins 10 personnes), 55 % par l'intermédiaire de serveurs dédiés (soit 6,5 % de l'ensemble), et 18 % ont recours aux deux types de *cloud*.

Les sociétés de l'information et de la communication se démarquent : 71 % des sociétés du secteur qui utilisent le *cloud* le font par serveurs dédiés. À l'opposé, dans les transports et dans l'hébergement-restauration, seules 40 % d'entre elles sont dans ce cas. ■

Définitions

EDI (échange de données informatisé) : désigne ici l'envoi ou la réception d'informations commerciales dans un format agréé permettant leur traitement automatique (Edifact, XML, UBL, etc.) hors messages tapés manuellement.

Cloud computing : appelé aussi informatique en nuage ou *cloud*, il désigne des services informatiques utilisés sur Internet, délivrés par les serveurs d'un prestataire. Il permet à une société d'accéder à des ressources informatiques sur Internet (stockage, puissance de calcul, logiciels) plutôt que *via* sa propre infrastructure informatique. Les services de *cloud* pris en compte ici sont payants, mobilisables par l'utilisateur à la demande et en libre-service.

Types de vente web : la vente *web B to C* (*business to consumer*) désigne la vente en ligne aux particuliers ; celle dite *B to B* (*business to business*) entre entreprises et *B to G* (*business to government*) celle des entreprises aux administrations publiques.

Pour en savoir plus

- « Les acteurs de la vente en ligne en 2014 : vers une meilleure articulation avec les points de vente physiques », *Insee Première* n° 1547, mai 2015.
- « La timide émergence du *cloud computing* dans les sociétés en 2014 », *Insee Première* n° 1545, avril 2015.
- "Cloud computing - Statistics on the use by enterprises", *Statistics explained*, Eurostat, décembre 2014.

1. Commerce électronique en 2013

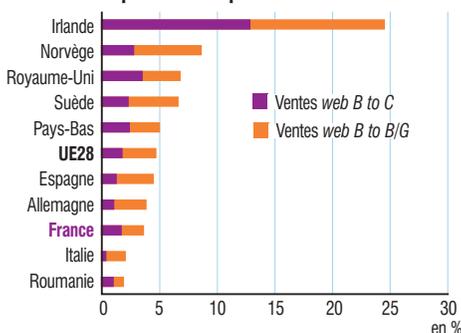
en %

	Part des sociétés qui ont reçu des commandes via...		Part des ventes dans le chiffre d'affaires total via...		Part des achats électroniques dans le montant total des achats des sociétés via...	
	...un site web ¹	...d'autres réseaux (type EDI)	...un site web	...d'autres réseaux (type EDI)	...un site web	...d'autres réseaux (type EDI)
	Industrie	6	15	2	18	3
Construction	1	1	0	1	1	1
Commerce	16	9	5	11	4	18
Transports	4	9	12	12	6	9
Hébergement et restauration	24	3	8	1	4	6
Information et communication ; réparation d'ordinateurs	16	4	8	5	4	15
Services administratifs et de soutien ; activités immobilières	6	2	4	2	3	3
Activités spécialisées scientifiques et techniques	4	3	0	4	4	3
Ensemble	9	7	4	11	3	16

1. Cette part est moins élevée que celle des sociétés proposant la vente via des sites web, ces dernières pouvant par exemple le faire via des sites revendeurs et ne recevant pas directement les commandes.

Champ : sociétés d'au moins 10 personnes implantées en France des secteurs principalement marchands hors secteurs agricole, financier et d'assurance. Source : Insee, enquête TIC 2014.

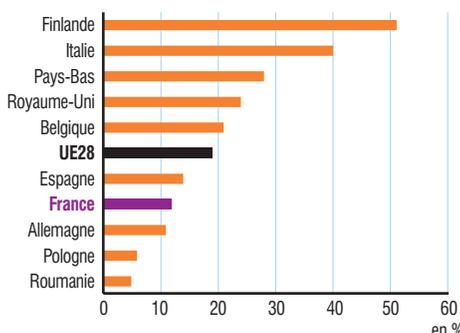
2. Poids de la vente web totale et de la vente web B to C dans le chiffre d'affaires des entreprises européennes en 2013



Champ : sociétés d'au moins 10 personnes implantées dans l'UE à 28 des secteurs principalement marchands hors secteurs agricole, financier et d'assurance. Lecture : en 2013, 3,7 % du chiffre d'affaires des entreprises françaises occupant au moins dix personnes est issu de la vente via un site web et 1,8 % si l'on se restreint aux ventes web B to C seulement.

Sources : Insee, Eurostat, enquêtes TIC 2014.

3. Utilisation de services de cloud computing dans l'Union européenne en 2014



Champ : sociétés d'au moins 10 personnes implantées dans l'UE à 28 des secteurs principalement marchands hors secteurs agricole, financier et d'assurance.

Sources : Insee, Eurostat, enquêtes TIC 2014.

4. Sociétés achetant des services de cloud et services achetés

en %

	Sociétés achetant des services de cloud	Parmi les sociétés qui achètent des services de cloud						
		Services d'utilisation moyenne			Services d'utilisation avancée			
		Courriel	Stockage de fichiers	Hébergement de bases de données	Logiciels de bureautique	Logiciels de comptabilité	Logiciels relation client (GRC/CRM)	Puissance de calcul
Industrie	10	58	52	40	24	24	16	10
Construction	7	65	63	39	30	32	13	8
Commerce	12	65	66	51	33	24	25	15
Transports	12	73	64	51	51	28	20	10
Hébergement et restauration	5	50	53	49	33	25	22	13
Information et communication ; réparation d'ordinateurs	39	61	71	61	30	16	29	22
Activités spécialisées scientifiques et techniques	19	63	58	51	40	35	29	18
Services administratifs et de soutien ; activités immobilières	14	54	60	50	24	27	23	12
France	12	62	61	49	32	26	23	14
UE28	19	66	53	39	34	31	21	17

Champ : sociétés d'au moins 10 personnes implantées en France ou en UE à 28 des secteurs principalement marchands hors secteurs agricole, financier et d'assurance. Lecture : 10 % des sociétés du secteur de l'industrie achètent des services de cloud ; parmi elles, 58 % achètent des services de courriel.

Sources : Insee, Eurostat, enquêtes TIC 2014.

3.8 Recherche et développement

En 2013, la dépense intérieure de **recherche et développement** des entreprises (DIRDE) implantées en France s'établit à 30,7 milliards d'euros. Elle représente près de 65 % de la **dépense intérieure de recherche et développement** (DIRD), la dépense DIRD des administrations (DIRDA) s'élevant à 16,8 milliards d'euros en 2013.

La DIRDE a connu un ralentissement sur les deux dernières années : en volume, elle ne progresse que de 1,4 % en 2013, après + 2,9 % en 2012 et + 4,1 % en 2011. *A contrario*, la hausse de la DIRDA s'accroît en 2013 (+ 1,0 %, après + 0,2 % et + 0,6 %). Au total, la DIRD augmente de 1,3 % en 2013 (après + 1,9 % et + 2,8 %).

L'effort de recherche, qui rapporte la DIRD au produit intérieur brut, s'élève, en France, à 2,2 % en 2013. Il est au-dessus de celui de la moyenne des 28 pays de l'Union européenne (1,9 %) et de celui du Royaume-Uni (1,6 %), mais derrière ceux des pays scandinaves : Suède et Finlande (3,3 %), Danemark (3,1%) et celui de l'Allemagne (2,9 %).

Alors que la DIRDE des branches industrielles diminue en 2013 (- 0,2 % en volume), celle des branches de services est de nouveau en forte hausse (+ 8,1 %). Les branches industrielles ont engagé 24,1 milliards d'euros dont 44 % sont réalisés par l'industrie automobile, la construction aéronautique et spatiale et l'industrie pharmaceutique. La DIRDE de l'industrie automobile baisse fortement en volume (- 12,6 %), celle de la branche pharmaceutique est de nouveau en légère baisse (- 1,4 %) tandis que celle de la construction aéronautique et spatiale continue de progresser (+ 8,4 %). Sur plus long terme, le poids de l'ensemble industrie automobile et industrie pharmaceutique a fortement baissé au sein de la DIRDE : 23 % en 2013 contre 31 % en 2005.

Dans les branches de services, 6,6 milliards d'euros de DIRDE en 2013, la DIRDE des activités spécialisées, scientifiques et techniques augmente de 14 % en volume. Elle dépasse désormais 2 milliards d'euros, comme celle des activités informatiques et des services d'information. La DIRDE de la branche de l'édition, de l'audiovisuel et de la diffusion s'accroît de près de 10 % et s'élève à plus d'un milliard d'euros, pour la première fois.

En 2013, 162 000 chercheurs en équivalent temps plein (EQTP) sont employés pour des activités de R&D dans les entreprises implantées en France. Les entreprises de moins de 500 salariés comptabilisent 41 % de ces effectifs, celles de 500 à 5 000 salariés 31 % et celles de plus de 5 000 salariés 28 %. Ces dernières engagent 35 % de la DIRDE et mobilisent 36 % des financements publics.

Les ressources des entreprises en provenance de l'étranger (entreprises et organismes étrangers, organisations internationales) atteignent 3 milliards d'euros en 2013 et financent 9,6 % des travaux de R&D des entreprises. Les filiales de groupes sous contrôle étranger installées en France ont engagé 8,7 milliards d'euros de dépenses de R&D, soit 28 % de la DIRDE. Près des trois quarts de ces dépenses sont réalisés par des entreprises ayant leur siège dans l'Union européenne et 16 % par des filiales américaines.

L'ensemble des dépenses engagées par les entreprises ou les administrations françaises pour la réalisation, en France ou à l'étranger, de travaux de recherche constitue la **dépense nationale de recherche et développement** (DNRD). Elle s'élève, en 2013, à 49,4 milliards d'euros, dont 5,8 milliards pour des travaux réalisés à l'étranger. En 2013, la DNRD progresse au même rythme que la DIRD (+ 1,3 % en volume). ■

Définitions

Recherche et développement (R&D) : les travaux de R&D ont été définis et codifiés par l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE). Ils englobent les travaux de création entrepris de façon systématique en vue d'accroître la somme des connaissances. Ils regroupent de façon exclusive les activités suivantes : la recherche fondamentale, la recherche appliquée, le développement expérimental.

Dépense intérieure de recherche et développement (DIRD) : correspond aux travaux de recherche et développement exécutés sur le territoire national, quelle que soit l'origine des fonds.

Dépense nationale de recherche et développement (DNRD) : mesure, sans double compte, l'effort financier des acteurs économiques nationaux, quelle que soit la destination des financements.

Recherche et développement 3.8

1. Exécution de la DIRD et financement de la DNRD en France en 2013

	en milliards d'euros	
	D I R D	D N R D
Ensemble	47,5	49,4
En % du PIB	2,2	2,3
Par les administrations¹	16,8	20,3
En % du PIB	0,8	1,0
Par les entreprises	30,7	29,2
En % du PIB	1,5	1,4

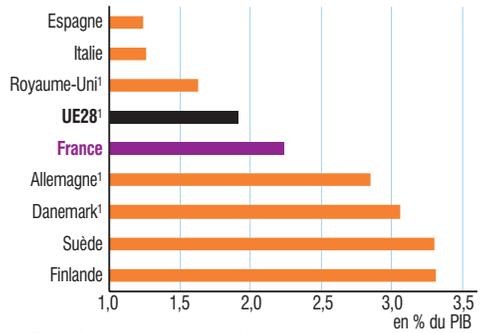
1. Administrations publiques et privées (État, enseignement supérieur et institutions sans but lucratif).

Champ : France.

Note : ces données sont semi-définitives.

Sources : MENESR - SCSESER - SIES.

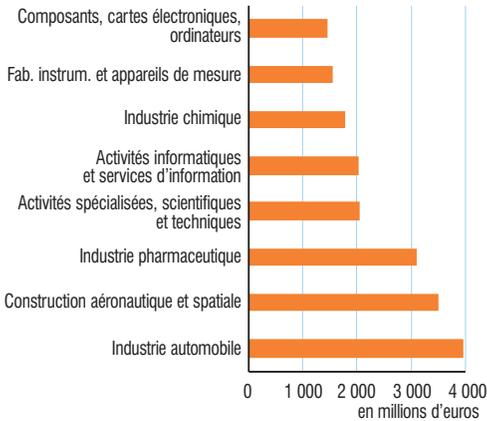
2. Effort de recherche en Europe en 2013



1. Estimation ou projection nationale.

Source : OCDE.

3. DIRDE par branche bénéficiaire en 2013

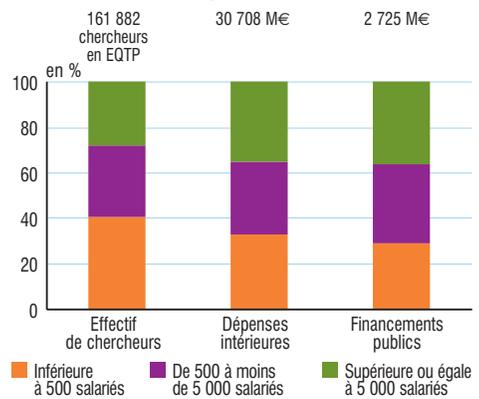


Champ : France.

Note : ces données sont semi-définitives.

Source : MENESR - SCSESER - SIES.

4. Concentration de la R&D en fonction de la taille des entreprises en 2013



Champ : France.

Note : ces données sont semi-définitives.

Source : MENESR - SCSESER - SIES.

5. Dépenses de R&D et chercheurs des filiales sous contrôle étranger (plus de 50 %) en 2013

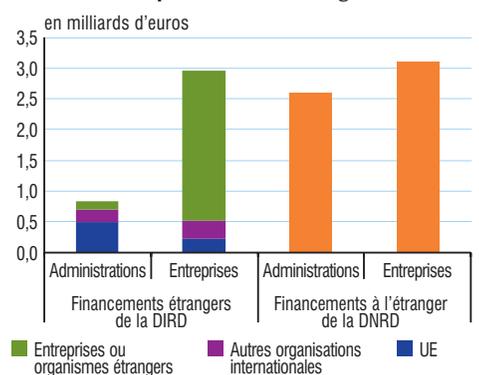
	DIRDE (M€)	Chercheurs (EQTP)
Union européenne (UE28)	6 434	31 421
dont : Pays-Bas	3 369	15 461
Allemagne	933	4 715
Europe hors UE	500	2 284
Reste du monde	1 763	9 521
dont : États-Unis	1 379	7 436
Ensemble des filiales sous contrôle étranger	8 697	43 226
Ensemble des entreprises	30 708	161 882

Champ : France.

Note : ces données sont semi-définitives. Sont entendues ici comme filiales sous contrôle étranger, les entreprises dont la tête de groupe (société contrôlant les autres sans être elle-même contrôlée) est une société étrangère.

Source : MENESR - SCSESER - SIES.

6. Flux des financements des administrations et des entreprises avec l'étranger en 2013



■ Entreprises ou organismes étrangers

■ Autres organisations internationales

■ UE

Champ : France.

Note : ces données sont semi-définitives.

Source : MENESR - SCSESER - SIES.

3.9 Innovation

Au cours des années 2010 à 2012, parmi les sociétés marchandes de 10 salariés ou plus implantées en France et faisant partie du champ de l'**enquête communautaire sur l'innovation**, un peu plus de la moitié (53 %) ont **innové**. Les **innovations technologiques**, qui correspondent aux innovations ou à des activités d'innovation en produits ou en procédés, concernent 37 % des sociétés. Directement liées à la production, elles constituent le cœur de l'innovation ; 24 % des sociétés ont introduit un nouveau produit et, pour 67 % d'entre elles, ce produit est nouveau pour le marché. Un peu plus d'un tiers des sociétés (34 %) ont développé des **innovations non technologiques** relatives aux modes d'organisation et 25 % des innovations non technologiques en marketing.

Le secteur le plus innovant est celui de l'information et de la communication dans lequel 69 % des sociétés ont innové entre 2010 et 2012 et 54 % technologiquement. La part de sociétés innovantes augmente avec la taille de celles-ci : 49 % parmi les sociétés de 10 à 19 salariés, contre 81 % parmi celles de 250 salariés ou plus. Elle est également plus élevée parmi les sociétés appartenant à un groupe ou à un réseau d'enseignes (61 %, contre 48 % pour les sociétés indépendantes).

Le chiffre d'affaires lié à la vente de produits nouveaux, pour le marché ou pour la société,

représente 13 % du chiffre d'affaires de l'ensemble des sociétés. Il est relativement plus élevé dans l'industrie et le secteur de l'information et communication (17 %) et inférieur à 10 % dans le commerce de gros et les transports et entreposage.

À secteur et taille identiques, les sociétés exportatrices innovent plus souvent que les autres : c'est le cas de 64 % d'entre elles, contre 43 % des sociétés non exportatrices. En particulier, près de la moitié des sociétés exportatrices se sont engagées dans des innovations technologiques, soit deux fois plus que celles dont le marché est régional ou national (49 % contre 25 %).

À champ sectoriel constant, la part de sociétés investissant dans des innovations est stable : 53 % entre 2010 et 2012, contre 54 % entre 2008 et 2010. Le taux d'innovation technologique est quasiment stable (37 % contre 35 %). Le taux d'innovation non technologique, en organisation ou en marketing, n'évolue pratiquement pas non plus (42 % contre 44 %).

Le taux d'innovation des sociétés implantées en France au cours des années 2010 à 2012 est supérieur à celui de la moyenne de l'Union européenne (UE28) à champ sectoriel identique (53 % contre 49 %). Il est nettement inférieur à la moyenne en Espagne (34 %), mais nettement supérieur en Allemagne (67 %). ■

Définitions

L'**enquête communautaire sur l'innovation** est une enquête européenne, menée dans tous les pays membres. Portant sur 2010-2012, l'enquête CIS 2012 couvre le champ des sociétés (ou entreprises individuelles) actives de 10 salariés ou plus implantées en France (métropole et DOM), relevant de l'industrie (sections B à E de la nomenclature NAF rév. 2), du commerce de gros (division G46), des transports et entreposage, de l'information-communication, des activités financières et d'assurance (sections H, J et K) et des activités scientifiques et techniques (divisions M71, M72 et M73).

L'**innovation** (au sens large) se décompose en innovation technologique et innovation non technologique, une société pouvant combiner plusieurs catégories d'innovation. L'**innovation technologique** correspond à l'innovation en produits (biens ou prestations de services) ou en procédés, ou à des activités d'innovation dans ces domaines, que celles-ci aient conduit ou non à une innovation. Les **activités d'innovation** incluent l'acquisition de machines, d'équipements, de logiciels, de licences et les travaux d'ingénierie et de recherche-développement dès lors qu'ils sont entrepris pour développer ou mettre en œuvre une innovation en produits ou procédés. L'**innovation non technologique** correspond à l'innovation en organisation (méthodes d'organisation du travail et de prise de décisions, etc.) ou en marketing (modification de l'apparence ou du mode de vente des produits etc.).

Pour en savoir plus

- « Les sociétés exportatrices sont plus innovantes que les autres », *Insee Première* n° 1521, octobre 2014.
- « Enquête communautaire sur l'innovation 2010 », *Insee Résultats* n° 66, mai 2013.
- « Innover pour résister à la crise ou se développer à l'export », *Insee Première* n° 1420, octobre 2012.

1. Sociétés innovantes entre 2010 et 2012 par catégorie d'innovation

en %

	Tous types d'innovation	Innovations technologiques			Innovations non technologiques	
		Produits	Procédés	Ensemble	Organisation	Marketing
Industrie manufacturière, industries extractives et autres	55	28	28	42	34	23
Commerce de gros	50	16	18	28	33	29
Transports et entreposage	37	9	15	18	26	15
Information et communication	69	44	33	54	45	38
Activités financières et d'assurance	67	36	35	48	53	45
Activités scientifiques et techniques	61	31	25	42	40	27
Ensemble	53	24	24	37	34	25

Champ : France, sociétés actives, marchandes et exploitantes de 10 salariés ou plus relevant du champ de l'enquête CIS 2012 (voir Définitions).

Note : les intitulés des secteurs d'activité respectent les sections de la NAF rév. 2 sauf « Commerce de gros » qui désigne la division 46 de la NAF rév. 2 et « Activités scientifiques et techniques » qui désigne les divisions 71, 72 et 73 de la NAF rév. 2. Le secteur « Activités financières et d'assurance » est hors holdings financières.

Source : Insee, enquête communautaire sur l'innovation 2012 (CIS2012).

2. Chiffre d'affaires lié aux produits innovants entre 2010 et 2012



Champ : France, sociétés actives, marchandes et exploitantes de 10 salariés ou plus relevant du champ de l'enquête CIS 2012 (voir Définitions).
Note : les intitulés des secteurs d'activité respectent les sections de la NAF rév. 2 sauf « Commerce de gros » qui désigne la division 46 de la NAF rév. 2 et « Activités scientifiques et techniques » qui désigne les divisions 71, 72 et 73 de la NAF rév. 2. Le secteur « Activités financières et d'assurance » est hors holdings financières.

Source : Insee, enquête communautaire sur l'innovation 2012 (CIS2012).

4. Sociétés innovantes entre 2008-2010 et 2010-2012

en % du nombre de sociétés innovantes

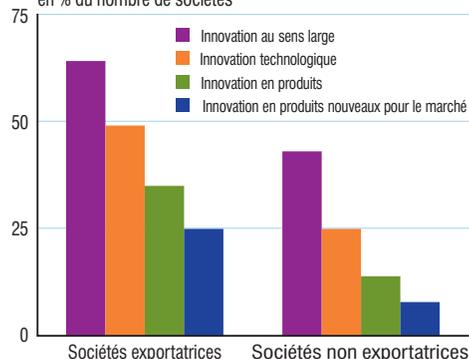
	2008-2010	2010-2012
Sociétés...		
...innovantes au sens large	54	53
...innovantes technologiques	35	37
...innovantes en produits	24	24
...innovantes en procédés	24	24
...innovantes en organisation	37	34
...innovantes en marketing	27	25

Champ : France, sociétés actives, marchandes et exploitantes de 10 salariés ou plus relevant du champ de l'enquête CIS 2012 (voir Définitions).

Source : Insee, enquêtes communautaires sur l'innovation 2010 et 2012 (CIS2010 et CIS2012).

3. Innovation parmi les sociétés, exportatrices ou non, entre 2010 et 2012

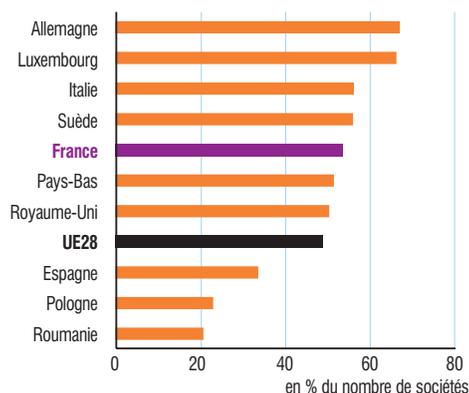
en % du nombre de sociétés



Champ : France, sociétés actives, marchandes et exploitantes de 10 salariés ou plus relevant du champ de l'enquête CIS 2012 (voir Définitions).

Source : Insee, enquête communautaire sur l'innovation 2012 (CIS2012).

5. Sociétés ayant eu une activité d'innovation entre 2010 et 2012



Champ : France, sociétés actives, marchandes et exploitantes de 10 salariés ou plus relevant du champ de l'enquête CIS 2012 (voir Définitions).

Source : Eurostat, enquête communautaire sur l'innovation 2012 (CIS2012).

3.10 Impôt sur les sociétés

Près de 98 % des entreprises, soit la très grande majorité d'entre elles, sont dites indépendantes et sont directement redevables de leur impôt. Certaines entreprises appartiennent toutefois à des **groupes fiscaux** et sont dites intégrées. L'impôt de l'ensemble du groupe est alors dû par la société tête de groupe (société intégrante).

En 2013, environ 1,5 million de **redevables** ont déposé une déclaration d'**impôt sur les sociétés** (IS). Il s'agit en général (pour 87 %) de microentreprises au sens de la loi de Modernisation de l'économie. Toutefois, ces microentreprises ne représentent que 15 % de l'**IS brut** et 9 % des **créances fiscales**. À l'inverse, les grandes entreprises représentent moins de 0,05 % des redevables en nombre et contribuent à hauteur d'un tiers au montant de l'IS brut total. Elles sont aussi les principaux bénéficiaires des différents **crédits d'impôt** (43 % des montants accordés).

Les petites et moyennes entreprises versent 28 % de l'IS brut et bénéficient de 26 % des crédits d'impôt. Le constat est similaire pour les entreprises de taille intermédiaire, qui représentent 24 % de l'IS brut et 21 % des créances fiscales.

Les redevables se répartissent de manière assez homogène entre les différents secteurs d'activité, à l'exception du secteur du commerce qui regroupe 32 % des redevables. Toutefois, l'IS brut est concentré sur trois secteurs, à savoir

le secteur financier, le commerce et l'industrie qui représentent près de 70 % des montants. Les crédits d'impôt se répartissent de manière plus homogène entre les différents secteurs.

L'IS brut au titre de 2012 s'élève à 49,1 Md€. Les créances de crédits d'impôt enregistrées au titre de ce même exercice s'élèvent à 11 Md€, dont près de 6 Md€ pour le crédit impôt recherche. Pour 2013, le montant de l'IS brut diminue (48,1 Md€). En parallèle, avec la mise en place du crédit d'impôt pour la compétitivité et l'emploi (CICE), le montant des crédits d'impôt a presque doublé (+ 80 % à 19,7 Md€).

La part du secteur de l'industrie dans la globalité des crédits d'impôt, qui était importante en 2011 et 2012, diminue en 2013 (de 33 % en 2012 à 27 % en 2013), même si le secteur bénéficie d'environ 20 % du montant global de CICE. Au contraire, la part du commerce dans le total des crédits d'impôt passe de 12 % en 2011 à 22 % en 2013.

L'impact du CICE est aussi très important pour les PME pour lesquelles le montant global des crédits d'impôt a plus que doublé (+ 150 %) entre 2012 et 2013.

L'évolution entre ces deux années ne reflète toutefois pas une tendance générale. En effet, l'IS payé par les sociétés est très volatil en fonction des résultats des sociétés mais aussi des stratégies et des choix de gestion des entreprises. ■

Définitions

Les bénéfices des entreprises sont imposés soit à l'**impôt sur les sociétés** (IS) soit à l'impôt sur le revenu. Sont soumises de plein droit à l'IS, les sociétés de capitaux et, sur option, les sociétés de personnes, les sociétés en participation, les sociétés civiles, les EURL, etc. Le résultat fiscal imposable est soumis au taux normal (33,33 %) ou au taux réduit (15 %) pour les PME sous certaines conditions ou encore à un taux spécifique pour les plus-values professionnelles (0 %, 15 % ou 19 %). Selon le montant de son chiffre d'affaires, de la nature des opérations réalisées ou encore de l'option choisie, une entreprise soumise à l'IS peut être soumise au régime réel normal (RN) ou au régime réel simplifié d'imposition (RSI).

Un **redevable** de l'impôt sur les sociétés est soit une entreprise indépendante, soit une tête de groupe fiscal. Un **groupe fiscal** est constitué de plusieurs entreprises détenues à hauteur d'au moins 95 % par une autre entreprise dite tête de groupe. Cette dernière est le redevable de l'IS pour l'ensemble du groupe.

Chaque redevable doit verser à l'État au titre d'un exercice N un **IS « brut »**, assis sur le résultat fiscal N. En raison de la mécanique de l'IS, les paiements de cet IS « brut » sont répartis sur plusieurs années budgétaires, en général N et N+1. Certaines règles de taxation permettent de réduire ces paiements. Par exemple, l'État a mis en place au fil des ans des mesures fiscales de politique publique prenant la forme de divers **crédits d'impôt**. Dès l'année N ou les années suivantes selon la nature du crédit d'impôt, la **créance fiscale**, c'est-à-dire le droit acquis en N au titre d'un crédit d'impôt, vient réduire les paiements d'IS ou est restituée aux redevables.

Voir annexe *Glossaire* (fiche 3.11).

Impôt sur les sociétés 3.10

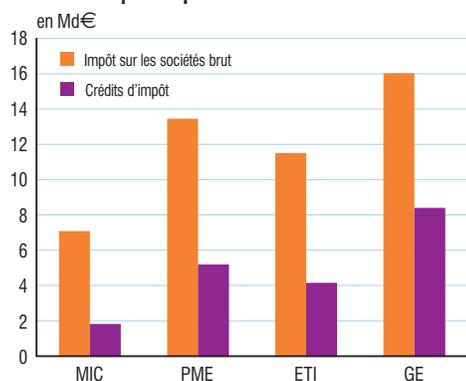
1. Répartition par type d'entreprise de l'impôt sur les sociétés brut et des crédits d'impôt pour 2013

	Microentreprises (MIC)	Petites et moyennes entreprises (PME)	Entreprises de taille intermédiaire (ETI)	Grandes entreprises (GE)	Entreprises de taille indéterminée	Ensemble
Nombre de redevables	1 280 400	173 900	6 000	300	4 800	1 460 600
Impôt sur les sociétés brut (en M€)	7 096,1	13 441,1	11 502,0	16 005,4	98,0	48 142,6
Nombre de bénéficiaires de crédits d'impôt	485 200	135 100	4 600	300	10 500	635 700
Créances en M€	1 854,8	5 209,9	4 176,0	8 406,2	43,4	19 690,3

Champ : France.

Source : DGFIP.

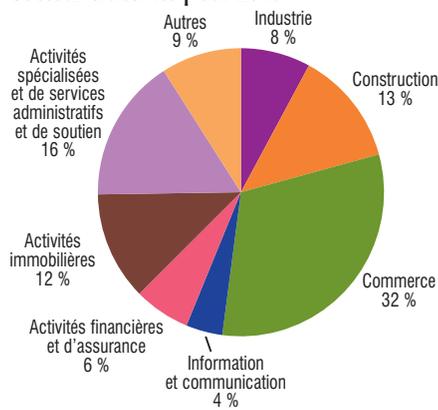
2. Répartition de l'impôt sur les sociétés brut et des crédits d'impôt en fonction de la taille des entreprises pour 2013



Champ : France.

Source : DGFIP.

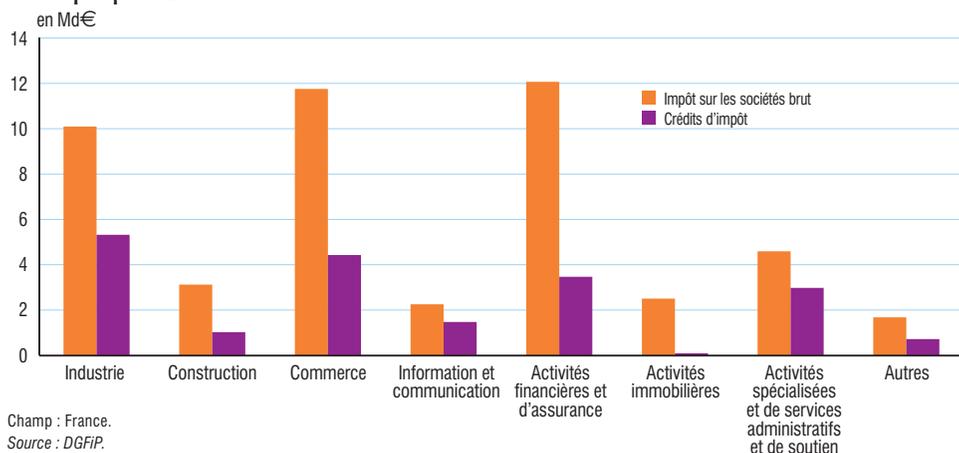
3. Répartition des entreprises redevables par secteur d'activité pour 2013



Champ : France.

Source : DGFIP.

4. Répartition par secteur d'activité des montants de l'impôt sur les sociétés brut et des crédits d'impôt pour 2013



Champ : France.

Source : DGFIP.

3.11 Vision globale sur la fiscalité directe portant...

La **fiscalité directe** dont les entreprises sont redevables représente un peu plus de 100 milliards d'euros, soit 38 % des prélèvements directs.

Cette fiscalité se caractérise par la multiplicité des régimes d'imposition et des bases fiscales taxées. Elle est notamment assise sur le résultat de l'activité (impôt sur les sociétés (IS), impôt sur le revenu), sur le capital (cotisation foncière des entreprises (CFE), taxe foncière, imposition forfaitaire sur les entreprises de réseaux...), sur la masse salariale (taxe sur les salaires), sur le chiffre d'affaires (contribution sociale de solidarité des sociétés), et sur la valeur ajoutée (cotisation sur la valeur ajoutée des entreprises (CVAE)).

2,9 millions de redevables ont déposé une déclaration de résultats en 2013, dont environ 1,5 million de redevables soumis à l'impôt sur les sociétés (au régime réel normal ou simplifié). Les autres entreprises sont majoritairement imposables sur le revenu à raison des bénéfices produits annuellement dans leur catégorie (bénéfices industriels et commerciaux, bénéfices non commerciaux, et bénéfices agricoles).

L'évolution des montants recouverts reflète l'évolution spontanée des recettes liée notamment à l'activité économique d'une part, et les variations de recettes induites par les mesures fiscales votées chaque année d'autre part.

Sur la période 2004-2007, l'augmentation de 23,2 % des recettes fiscales totales est presque exclusivement le résultat de la bonne santé économique des entreprises. Seule la répartition des recettes entre l'État et la Sécurité sociale évolue. En effet, à compter de 2006, l'État compense les organismes de sécurité sociale des allègements généraux via un transfert supplémentaire de recettes fiscales, en remplacement d'une dotation budgétaire.

La forte baisse des recouvrements de 2009 (- 44,6 % sur l'IS) s'explique par la chute de près de 24 % du bénéfice fiscal imposable de 2008, dans un contexte de crise économique. Compte tenu de cette dégradation des comptes des entreprises, différentes mesures d'urgence ont été adoptées lors de l'instauration du plan de relance de l'économie. Tous les millésimes de crédit impôt recherche (CIR) ont été immédiatement restitués, et les entreprises ont été autorisées à demander au cours de l'année 2009 le remboursement immédiat de leur stock de créances liées au report en arrière de leurs déficits d'impôt sur les sociétés.

Le creux constaté en 2010 sur les recettes issues de la sphère professionnelle au profit des collectivités locales traduit l'effet ponctuel de la mise en œuvre de la réforme de la taxe professionnelle (TP). L'État a transitoirement perçu les recettes de CFE et de CVAE en 2010. Le manque à gagner pour les collectivités locales a été compensé sous forme d'une dotation. Au final, une partie de la taxation du capital a été déplacée sur la valeur ajoutée.

À partir de 2010, les rentrées fiscales nettes issues des entreprises sont de nouveau orientées à la hausse. Cette évolution est notamment portée par le plafonnement de la déductibilité des charges financières, ainsi que par la limitation de l'imputation des déficits décidés fin 2011.

Enfin, l'implémentation du crédit d'impôt pour la compétitivité et l'emploi (CICE) en 2013 a mécaniquement diminué les recettes 2014 de l'impôt sur les sociétés d'un peu plus de 6 milliards d'euros.

En effet, le CICE au titre de l'année 2013 peut être déduit des paiements d'impôt sur les sociétés sur plusieurs années à compter de 2014. ■

Définitions

Impôt direct : un impôt direct est un impôt supporté et payé par la même personne (exemple : impôt sur le revenu, impôt sur les sociétés). Le redevable économique et le contribuable sont alors confondus. Pour plus de définitions concernant cette fiche, voir *annexe Glossaire (Fiche 3.11)*.

1. Répartition de la fiscalité pesant sur les entreprises en 2013

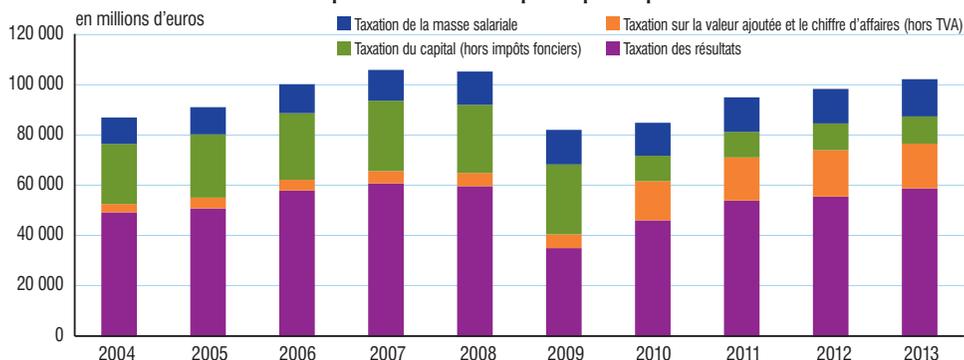
en millions d'euros

Taxation de la valeur ajoutée et du chiffre d'affaires	17 759
Cotisation sur la valeur ajoutée des entreprises (CVAE)	12 173
Contribution Sociale de Solidarité des Sociétés (C3S)	5 586
Taxation des résultats	58 778
Impôt sur les sociétés (IS)	50 985
Impôt sur le revenu (IR)	7 793
Taxation du capital	10 759
Cotisation foncière des entreprises (CFE)	5 897
Taxe professionnelle (TP)	168
Imposition forfaitaire sur les entreprises de réseaux (IFER)	1 217
Imposition forfaitaire sur les pylônes	244
Taxes perçues au profit des CCI	1 321
Taxe perçue au profit des Chambres des métiers	232
Droits d'enregistrements applicables aux entreprises (DE)	494
Taxe sur les véhicules de sociétés (TVS)	876
Taxe sur les bureaux	310
Taxation de la masse salariale	14 763
Taxe sur les salaires (TS)	13 128
Taxe d'apprentissage (TA)	1 582
Autres prélèvements sur la masse salariale	53
Ensemble	102 058

Champ : France.

Sources : Insee, comptes nationaux et DGFIP bureau GF-3C.

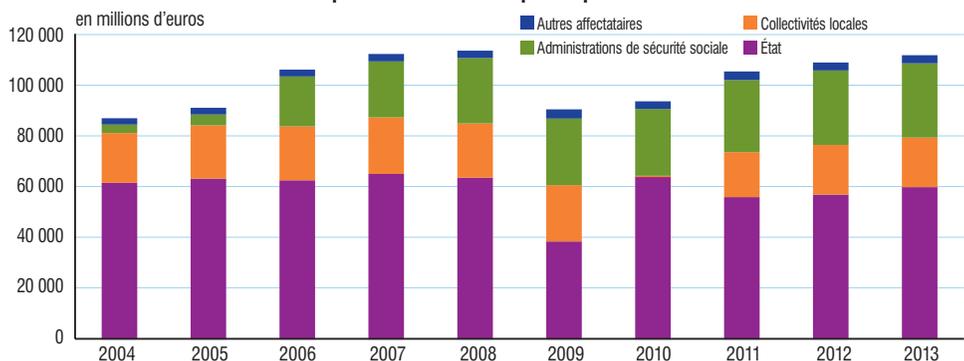
2. Évolution de la fiscalité directe pesant sur les entreprises par impôt



Champ : France.

Sources : Insee, comptes nationaux et DGFIP bureau GF-3C.

3. Évolution de la fiscalité directe pesant sur les entreprises par affectataire



Champ : France.

Sources : Insee, comptes nationaux et DGFIP bureau GF-3C.

3.12 Financement des PME

D'après les données du **Service central des risques**, utilisant la définition de catégories d'entreprise de la loi de Modernisation de l'économie (LME), les encours de crédit mobilisés accordés aux PME sont de 372,0 milliards d'euros en décembre 2014 (soit 45 % du total des encours mobilisés), en hausse de 1,7 % par rapport à décembre 2013. Pour les autres catégories d'entreprise, les encours de ce même type de crédit augmentent sur la même période, de 1,2 % pour les entreprises de taille intermédiaire (ETI) et de 2,2 % pour les grandes entreprises (GE).

Les catégories retenues ici isolent de l'ensemble des entreprises, dans une rubrique « divers SCI », certaines **sociétés civiles immobilières** (SCI) et les entreprises qui n'ont pas pu être classées en fonction des critères LME. Les encours de crédit mobilisés accordés à ces entreprises représentent 138,8 milliards d'euros en décembre 2014 (17 % du total). Cette composante du total des encours mobilisés est la plus dynamique sur l'année 2014, avec une croissance de 6,7 %.

L'ensemble des activités immobilières représente plus du quart de l'encours de crédit mobilisé par les PME (104,5 milliards d'euros). Viennent ensuite le commerce et la réparation automobile (56,7 milliards), l'agriculture, la sylviculture et la pêche (44,2 milliards) et l'industrie (40 milliards).

Pour leurs besoins d'exploitation, les PME font appel à leur banque pour obtenir, souvent en début d'année, des lignes de crédit pouvant être utilisées au cours de l'année. Pour ce type de besoins, la demande est au même niveau en 2014 qu'en 2013 : environ 35 %

des PME déclarent chaque trimestre avoir formulé une demande de lignes de crédit. En 2014, s'agissant des nouvelles demandes de crédit – hors tirage sur des lignes de crédit préalablement accordées –, la demande pour les crédits d'investissement est en légère hausse, concernant 21 % des PME au quatrième trimestre, alors que celle pour les crédits de trésorerie est stable. L'accès au crédit de trésorerie s'améliore nettement sur un an : 79 % des PME obtiennent totalement ou en grande partie les crédits demandés (contre 68 % au quatrième trimestre 2013). Déjà haut en 2013, l'accès au crédit d'investissement se conforte : 93 % des PME obtiennent (en totalité ou à plus de 75 %) les financements souhaités.

À la faveur de deux baisses de taux de 10 points de base chacune, décidées par le Conseil des gouverneurs en juin et septembre 2014, les taux des crédits aux PME (hors microentreprises) baissent de 30 points de base par rapport à fin 2013, pour atteindre 1,9 % en décembre. L'écart par rapport aux taux appliqués aux grandes entreprises – présentant généralement des niveaux de risque plus faibles – se réduit en fin d'année, à 70 points de base.

La « cotation Banque de France » permet de ventiler le total des encours mobilisés par **classes de risque**. Cette cotation est une appréciation de la Banque de France sur la capacité de l'entreprise à honorer ses engagements financiers à un horizon de trois ans. La part des crédits mobilisés par les PME qui bénéficient des meilleures cotes (ensembles des cotes 3 et 4) évolue peu en 2014 par rapport à 2013, passant de 53,9 % à 53,6 %.

Définitions

Service central des risques de la Banque de France : recense chaque mois les encours de crédit consentis par les établissements de crédit à chaque entreprise – au sens d'unité légale –, au-delà du seuil de 25 000 euros depuis janvier 2006. Ces encours comprennent les crédits mobilisés, effectivement distribués et les crédits mobilisables, part non consommée des lignes de crédit.

Les **classes de risque** sont les suivantes : cote 3 : situation financière particulièrement satisfaisante, voire excellente pour la cote 3++ ; cote 4 : situation financière satisfaisante, mais avec certains éléments d'incertitudes et de fragilité ; cote 5 : situation financière présentant des signes de fragilité ; cote 6 : situation financière très déséquilibrée ; cote 7 : incident de paiement ; cotes 8/9 : paiements irréguliers menaçant la pérennité de l'entreprise.

Société civile immobilière (SCI) : société non commerciale, soumise au droit civil, ayant un objet immobilier. Une entreprise commerciale ou industrielle détenant des biens immobiliers peut séparer la gestion de ses biens immobiliers de son activité commerciale ou industrielle en créant une SCI. Ces sociétés apparaissent ici lorsque les liens avec les entreprises dont elles assurent la gestion des biens immobiliers n'ont pu être établis ou lorsqu'il s'agit de sociétés de gestion patrimoniale de particuliers sans lien avec une entreprise industrielle ou commerciale.

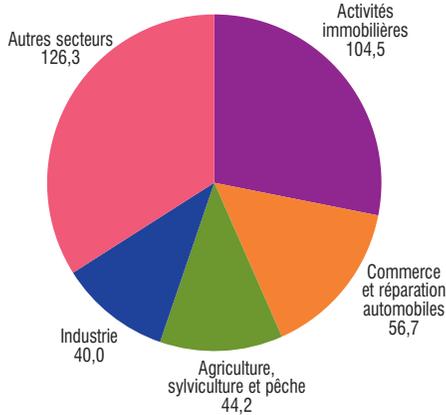
1. Encours de crédit aux entreprises résidentes en 2014

	Nombre d'entreprises	encours en milliards d'euros, évolutions en %			
		Crédits mobilisés		Crédits mobilisés et mobilisables	
		Encours	Évolutions annuelles	Encours	Évolutions annuelles
PME	1 086 793	372,0	1,7	419,3	0,9
ETI	5 481	234,1	1,2	294,8	1,7
GE	240	79,7	2,2	199,6	- 1,0
Ensemble hors divers SCI	1 092 514	685,7	1,6	913,6	0,7
Divers SCI	505 135	138,8	6,7	146,7	6,9
Ensemble	1 597 649	824,5	2,5	1 060,3	1,6

Champ : France, y compris entrepreneurs individuels. Entreprises ayant contracté un crédit de plus de 25 000 euros auprès d'un établissement de crédit français.
Source : Banque de France.

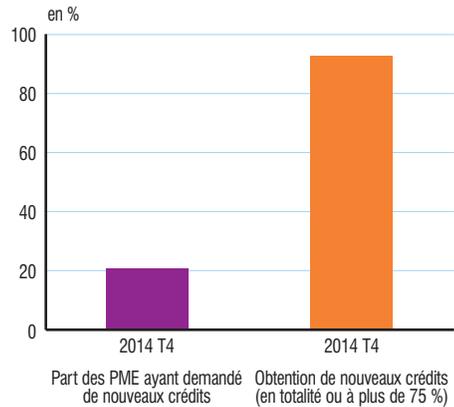
2. Crédits mobilisés par secteurs par les PME

en milliards d'euros



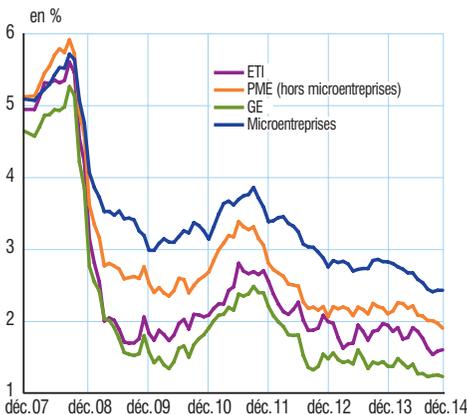
Champ : France, PME.
Source : Banque de France.

3. Demande et obtention de nouveaux crédits d'investissement par les PME



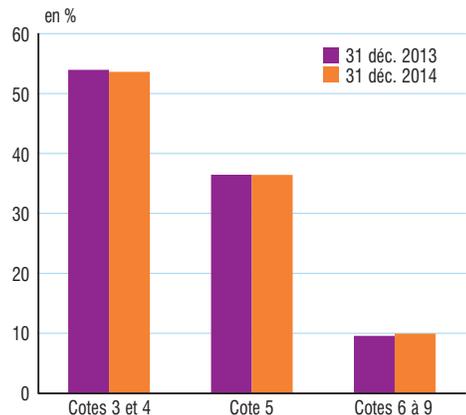
Champ : France, PME avec une autonomie de décision en matière de demande de crédit.
Note : hors utilisation de lignes de crédits obtenues précédemment.
Source : Banque de France.

4. Taux des crédits aux entreprises



Champ : France.
Source : Banque de France.

5. Répartition des encours de crédit mobilisés par les PME par classe de risques



Champ : France, PME hors entrepreneurs individuels.
Note : voir Définitions pour les classes de risques.
Source : Banque de France.

3.13 Délais de paiement

En 2013, le **décal de paiement** net fournisseur est stable à 57 jours d'achats, tandis que celui client est à 43 jours de chiffre d'affaires. Les entreprises continuent donc de payer leurs fournisseurs nettement plus tard qu'elles ne sont payées par leurs clients, avec un effet positif sur leur trésorerie au détriment de celle de leurs fournisseurs. Cependant, comme le poids des créances clients est légèrement supérieur à celui des dettes fournisseurs sur l'ensemble des entreprises, le **solde commercial** a globalement généré un besoin de financement des entreprises de 0,4 jour de chiffre d'affaires en 2013.

Environ quatre entreprises sur dix ont réduit conjointement leurs délais client et fournisseur entre 2012 et 2013, tandis que plus d'une sur cinq a vu augmenter les deux. Cette tendance perdure depuis 2009.

Ces résultats globaux doivent être interprétés avec précaution étant donné les différences observées selon les tranches d'effectifs et surtout les activités. Avec un pouvoir de marché important, les grandes entreprises de 5 000 salariés ou plus ont toujours les délais de paiement fournisseurs les plus élevés à 74 jours (4 jours de plus qu'en 2012). Elles sont les seules à dégager une trésorerie positive de leurs créances clients et de leurs dettes fournisseurs, avec un solde commercial de - 25 jours (- 22 jours en 2012). Globalement, les entreprises de 250 salariés ou plus ont diminué leur solde commercial d'un jour en 2013, améliorant ainsi leur trésorerie. Toutefois, la moitié d'entre elles ont réduit leurs délais fournisseurs, signe d'un geste en leur faveur. *A contrario*, le solde commercial des entreprises de moins de 250 salariés a légèrement augmenté en 2013, dégradant leur trésorerie.

La dichotomie entre entreprises est souvent sectorielle : les entreprises en **B to C** sont souvent payées par le consommateur immédiatement ou rapidement (les trois quarts en

moins de 8 jours en moyenne) ; mais elles ne paient pas pour autant leurs fournisseurs aussi vite (seulement un quart le font dans les 15 jours et la moitié d'entre elles procèdent à plus de 35 jours). Elles alimentent ainsi leur trésorerie, avec un solde commercial moyen de - 19 jours de chiffre d'affaires. Ainsi, le commerce de détail et l'hébergement-restauration bénéficient de délais clients avoisinant en moyenne 10 jours mais règlent leurs fournisseurs respectivement à plus de 40 jours et à plus de 60 jours. Cependant, un quart des entreprises en **B to C** présentent un solde commercial supérieur à - 2 jours, notamment parce que de nombreuses entreprises dans les services aux particuliers réalisent peu d'achats interentreprises et ont donc des dettes fournisseurs faibles.

Les entreprises en **B to B** supportent des délais clients beaucoup plus élevés, la moitié d'entre elles devant attendre 34 jours. Les délais fournisseurs moyens sont particulièrement élevés dans l'information et la communication, les services aux entreprises et la construction (plus de 70 jours). En contrepartie, les entreprises en **B to B** reportent cette situation sur leurs fournisseurs : presque la moitié d'entre elles les règlent à plus de 40 jours. Dans certains secteurs, il s'agit d'un simple report, mais dans d'autres il y a un écart entre délais fournisseurs et clients du même type que celui observé pour le **B to C**. Cet écart est inférieur à 2 jours dans le commerce de gros et les services aux entreprises. Par contre, dans l'information-communication, les transports et l'industrie, la différence est de plus de 20 jours. Les écarts selon les tranches de taille et les activités se retrouvent également *in fine* dans le solde commercial : il est positif pour le **B to B**, avec un besoin de financement moyen de 6 jours de chiffre d'affaires ; le solde commercial d'un quart des entreprises est supérieur à 40 jours, mais en revanche un quart sont en dessous de - 10 jours. ■

Définitions

Décal de paiement (client / fournisseur), solde commercial, B to B, B to C : voir annexe Glossaire.

1. Délais client, fournisseur et interentreprise moyens en 2013

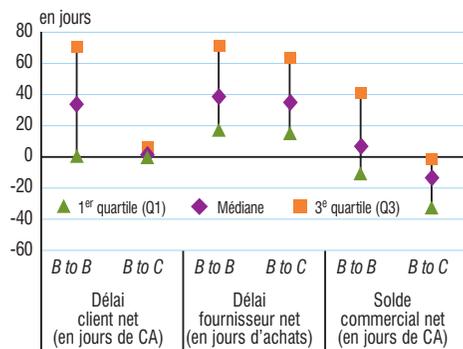
	Délai client (en jours de chiffre d'affaires)		Délai fournisseur (en jours d'achats)		Solde commercial (en jours de chiffre d'affaires)	
	2012	2013	2012	2013	2012	2013
Ensemble	43,1	42,8	57,2	57,2	0,5	0,4
<i>B to B (business to business)</i>	50,9	50,4	60,2	60,0	6,4	6,2
<i>B to C (business to consumer)</i>	16,3	17,1	47,1	47,9	-19,3	-19,0
Moins de 10 salariés	45,3	46,0	56,3	56,6	4,9	5,7
10 à 249 salariés	49,0	49,4	53,9	54,1	7,9	8,4
250 à 4 999 salariés	42,6	40,9	54,0	52,2	2,5	1,6
5 000 salariés ou plus	29,6	28,4	69,6	73,6	-21,8	-24,9

Champ : France, entreprises profilées et unités légales des secteurs principalement marchands non financiers et non agricoles, hors unités assujetties au BNC, micro-entreprises au sens fiscal et micro-entrepreneurs.

Note : délais nets des avances. *B to B* : activités d'une entreprise visant principalement une clientèle d'entreprises. *B to C* : activités d'une entreprise visant principalement une clientèle de particuliers.

Source : Insee, É sane (Fare).

2. Dispersion des délais client, fournisseur et du solde commercial en 2013

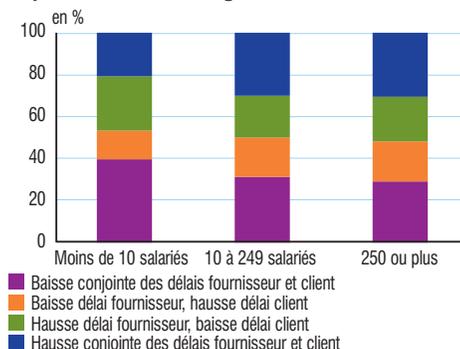


Champ : France, entreprises profilées et unités légales des secteurs principalement marchands non financiers et non agricoles, hors unités assujetties au BNC, micro-entreprises au sens fiscal et micro-entrepreneurs.

Note : délais nets des avances.

Source : Insee, É sane (Fare).

3. Évolution des délais fournisseur et client par taille d'unité légale entre 2012 et 2013

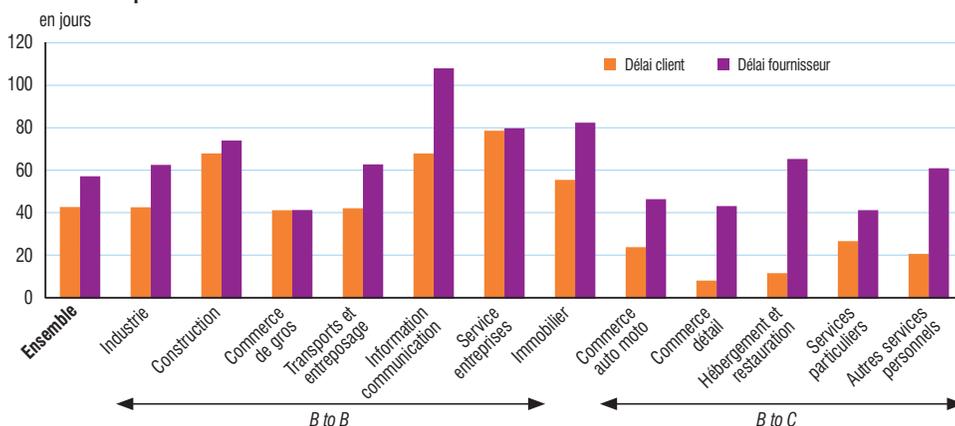


Champ : France, unités légales des secteurs principalement marchands non financiers et non agricoles, hors unités assujetties au BNC, micro-entreprises au sens fiscal et micro-entrepreneurs.

Note : délais nets des avances.

Source : Insee, É sane (Fare).

4. Délais de paiement selon le secteur d'activité en 2013



Champ : France, entreprises profilées et unités légales des secteurs principalement marchands non financiers et non agricoles, hors unités assujetties au BNC, micro-entreprises au sens fiscal et micro-entrepreneurs.

Note : *B to B* : activités d'une entreprise visant principalement une clientèle d'entreprises. *B to C* : activités d'une entreprise visant principalement une clientèle de particuliers. Délais nets des avances.

Source : Insee, É sane (Fare).

Fiches thématiques

Énergie et développement durable



4.1 Consommation d'énergie dans l'industrie

En 2013 en France, la **consommation brute d'énergie** des secteurs de l'industrie (hors industrie de l'énergie et artisanat commercial) s'élève à 35,6 millions de **tonnes équivalent pétrole** (tep) hors carburant. Les secteurs les plus énergivores restent l'industrie chimique et la métallurgie, suivis des industries agroalimentaires (IAA). L'industrie chimique consomme beaucoup de gaz et, dans une moindre mesure, de produits pétroliers, tandis que la métallurgie est plutôt utilisatrice de **combustibles minéraux solides** (CMS). La consommation d'énergie, comme les achats d'énergies, est stable en 2013 (à champ constant) après une baisse de 18 % entre 2005 et 2012. Cette évolution reflète celle de la production dans l'industrie manufacturière, mesurée par l'indice de la production industrielle (IPI), mais aussi les efforts des établissements du secteur pour consommer moins d'énergie.

Parallèlement, la facture énergétique du secteur industriel se stabilise en 2013, après la hausse de 2005 à 2012, seulement interrompue par la baisse de 2009. En effet, les prix des combustibles minéraux solides, qui avaient bondi de 2009 à 2011, diminuent en 2013 pour la deuxième année consécutive. Par exemple, le prix de la houille, qui représente 90 % des quantités de combustibles minéraux solides achetées en 2013, est passé de 90 euros la tonne en 2005 à 180 euros en 2011, puis est redescendu à 130 euros la tonne en 2013 (soit 210 euros par tep). En outre, après avoir plus que doublé entre 2005 et 2012, le prix

moyen des produits pétroliers recule en 2013, en lien avec la baisse du prix du Brent ; il atteint 525 euros par tep en 2013. Le prix de la vapeur fléchit légèrement en 2013 et s'établit à 29 euros la tonne (soit 400 euros par tep). Parallèlement, les prix de l'électricité et du gaz de réseau continuent d'augmenter de manière relativement tendancielle. En 2013, le prix du gaz naturel s'élève à 32 euros le MWh (soit 420 euros par tep) et celui de l'électricité à 65 euros le MWh (soit 760 euros par tep), soit un des prix les plus faibles d'Europe.

Entre 2005 et 2013, la répartition de la consommation par type d'énergie a peu varié. Hors usage en tant que matière première, le gaz et l'électricité restent les deux énergies les plus consommées (36 % et 34 % de la consommation d'énergie totale). La part des produits pétroliers continue de diminuer : en 2013, elle s'établit à moins de 7 % de la consommation d'énergie dans l'industrie (hors usage en tant que matière première), contre 10 % en 2005. Celle des combustibles minéraux solides se situe à 6 % en 2013, comme la part des achats de vapeur. Enfin, la part des **autres combustibles** (bois, liqueur noire, autres produits pétroliers, combustibles renouvelables ou non) est stable à 12 %.

L'industrie produit également elle-même de l'électricité, représentant 5 % de la consommation totale d'électricité en 2013. 10 % de cette autoproduction est d'origine hydraulique, photovoltaïque ou éolienne, le reste étant d'origine thermique. ■

Définitions

La **consommation brute d'énergie** est obtenue en sommant les consommations en combustibles et en électricité, ainsi que les achats de vapeur.

En plus de l'électricité, du gaz naturel de réseau, des autres gaz de réseau et de la vapeur, l'enquête annuelle sur les consommations d'énergie dans l'industrie (EACEI) recense les combustibles usuels comprenant : les **combustibles minéraux solides** (coke de houille, houilles agglomérées, lignite et charbon), et les produits pétroliers (coke de pétrole, butane-propane, fioul lourd ou domestique). L'EACEI recense également les **autres combustibles** suivants : le bois, la liqueur noire, les autres produits pétroliers non marchands, les combustibles renouvelables ou non. Hormis le bois (dont la majeure partie est achetée), ces derniers, sans valeur d'achat, ne sont pas inclus dans la facture énergétique.

La **tonne équivalent pétrole** (tep) est une unité commune aux différentes énergies.

Pour en savoir plus

- « Les consommations d'énergie dans l'industrie en 2013 », *Insee Résultats* n° 77 Économie, février 2015.
- « Stabilité de la consommation d'énergie dans l'industrie en 2013 », *Insee Focus* n° 11, octobre 2014.

Consommation d'énergie dans l'industrie 4.1

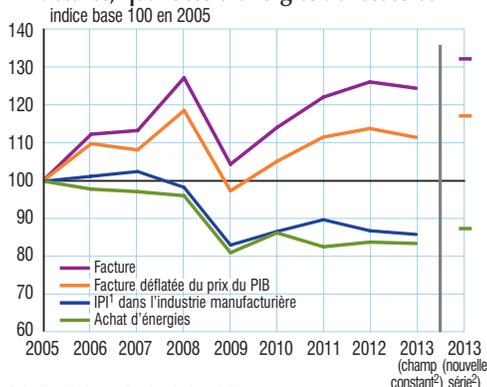
1. Consommation d'énergie y c. usage matières premières, par type et grand secteur en 2013 en ktep

	Combustibles				Consommation d'électricité (y c. autoproduite)	Vapeur achetée	Consommation brute
	Gaz	CMS	Produits pétroliers	Autres combustibles			
Industrie extractive, récupération	92	0	94	52	111	27	377
Industrie agroalimentaire	2 440	228	287	114	1 648	185	4 902
Textiles, habillement, cuir et chaussures	132	0	19	0	123	8	282
Bois, papier et imprimerie	1 051	19	75	1 500	1 057	436	4 138
Chimie	3 304	438	2 102	1 171	1 604	835	9 454
Pharmacie	177	0	3	2	226	98	505
Caoutchouc, plastique et minéraux non métalliques	1 738	254	866	573	1 284	79	4 794
Métallurgie et produits métalliques	1 412	4 726	235	41	2 256	25	8 695
Équipements électriques, électroniques, informatiques ; machines	379	15	47	2	714	2	1 160
Matériels de transport	455	8	25	4	556	25	1 074
Autres industries manufacturières y c. réparation et installation	72	0	30	19	143	2	267
Ensemble	11 251	5 689	3 784	3 479	9 722	1 723	35 648

Champ : France, industrie hors artisanat commercial et industrie de l'énergie, y compris récupération, établissements de 20 salariés ou plus.

Source : Insee, enquête annuelle sur les Consommations d'énergie dans l'industrie (EACEI) 2013.

2. Factures, quantités d'énergies achetées et IPI



1. Indice de la production industrielle.

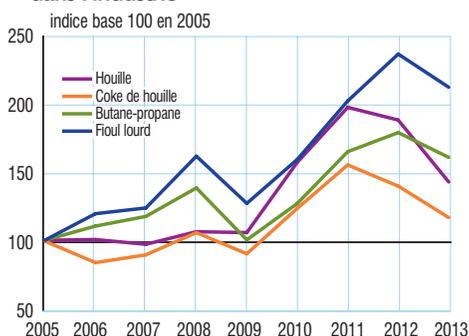
2. La base de sondage a été élargie en 2013 ; les données « 2013 (champ constant) » ont été calculées pour comparer aux années antérieures.

Champ : France, industrie hors artisanat commercial et industrie de l'énergie, y compris récupération, établissements de 20 salariés ou plus.

Note : depuis 2012, la facture énergétique comprend la facture de bois acheté (0,5 % de la facture totale en 2013 et 1,7 % en volume).

Source : Insee, EACEI.

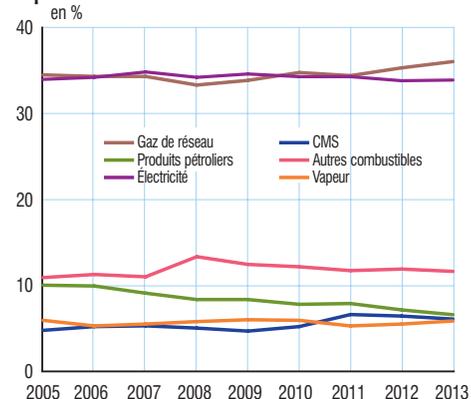
4. Prix moyen annuel des combustibles achetés dans l'industrie



Champ : France, industrie hors artisanat commercial et industrie de l'énergie, y compris récupération, établissements de 20 salariés ou plus.

Source : Insee, EACEI.

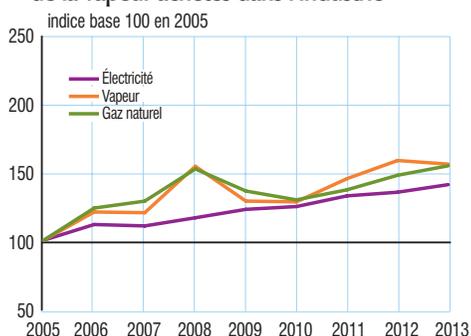
3. Part des grandes familles d'énergies dans la consommation hors usage matières premières



Champ : France, industrie hors artisanat commercial et industrie de l'énergie, y compris récupération, établissements de 20 salariés ou plus.

Source : Insee, EACEI.

5. Prix moyen annuel du gaz, de l'électricité et de la vapeur achetés dans l'industrie



Champ : France, industrie hors artisanat commercial et industrie de l'énergie, y compris récupération, établissements de 20 salariés ou plus.

Source : Insee, EACEI.

4.2 Production de déchets non dangereux...

En 2012, l'ensemble des établissements industriels a produit un peu plus d'un tiers des **déchets non dangereux non minéraux**. Cette contribution est légèrement supérieure à celle des ménages (29 %) ; le reste est essentiellement produit par le secteur tertiaire (21 %) et celui de la construction (13 %).

Les établissements de l'industrie manufacturière de 10 salariés ou plus ont généré près de 20 millions de tonnes de ces **déchets**. Plus de la moitié de ce volume est constitué de **déchets banals** ; les autres déchets, boues et déchets organiques, en représentent respectivement 28 % et 18 %. Quatre secteurs d'activité produisent chacun plus d'un million de tonnes de déchets banals : la métallurgie (2,2 millions de tonnes), l'industrie du papier-carton et de l'imprimerie (2,1 millions de tonnes), celle du bois (1,9 million de tonnes) et celle du matériel de transport, essentiellement l'automobile (1,2 million de tonnes).

Dans les établissements de l'industrie manufacturière de 10 salariés ou plus, 84 % des déchets banals sont triés ou collectés sélectivement dans l'entreprise. Ces **déchets triés** sont des métaux pour un tiers des cas, du bois pour un quart, du papier-carton pour un sixième et plus rarement du plastique ou du verre. L'effort de tri ne se borne pas à limiter la quantité produite de **déchets en mélange**, il se concrétise aussi par un tri très fin des déchets par matière. Ainsi, 87 % des déchets de métaux sont triés par les établissements, qui séparent les métaux ferreux des métaux non ferreux.

Le tri favorise la valorisation des déchets, c'est-à-dire leur réutilisation tels quels ou après transformation ou leur utilisation pour produire de l'énergie. Ainsi, 90 % des déchets triés sont valorisés. Les déchets de métaux et de bois sont ceux dont la matière est la plus valorisée (94 %

chacun). Les métaux valorisés sont intégralement recyclés. Quant aux déchets de bois, 55 % sont recyclés, 27 % utilisés pour produire de l'énergie, les 12 % restants faisant l'objet d'une valorisation organique, compostage, épandage.

Entre 2008 et 2012, la quantité de déchets banals des établissements de 20 salariés ou plus de l'industrie manufacturière (hors tabac) a baissé de 28 % . Cette forte baisse peut être rapprochée de la diminution de la production de l'industrie manufacturière sur cette période (- 12 %), mais elle résulte également de la chute du volume des déchets de bois, divisé par deux, passant de 4,3 à 2,0 millions de tonnes. Le développement du bois en tant qu'énergie conduit à une meilleure exploitation du produit « bois ». Ainsi, ce qui était considéré comme un déchet en 2008 est devenu un produit à part entière, entrant dans le plan de développement des établissements de l'industrie du bois.

La gestion des déchets est considérée principalement comme une préoccupation environnementale par 53 % des établissements, tandis que 16 % y voient un enjeu économique et 11 % un moyen de rationaliser le fonctionnement des services ; les 20 % restants la ressentent comme une contrainte. La quasi-totalité des établissements de 50 salariés ou plus a mis en place une organisation de la gestion des déchets de même qu'un peu plus de 80 % de ceux de 10 à 49 salariés. Plus l'établissement est grand, plus il consacre de moyens à cette organisation. Près de 75 % des établissements disposent d'équipements pour trier les déchets, cette proportion variant de 66 % dans les plus petits établissements (10 à 19 salariés) à 96 % dans les plus grands (500 salariés ou plus). Enfin, 78 % des grands établissements ont un personnel dédié à la gestion des déchets, contre 20 % des petits. ■

Définitions

Déchets : voir *annexe Glossaire*.

Les **déchets non dangereux non minéraux** sont constitués de déchets banals, de boues, de déchets organiques et de déchets ponctuels.

Les **déchets banals** regroupent les déchets en mélange et les déchets triés produits par une activité de manière courante. Ils s'opposent aux déchets « ponctuels » et aux boues et déchets organiques.

Les **déchets triés** sont des déchets composés d'une unique matière.

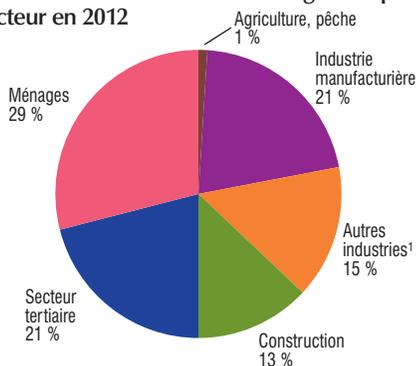
Les **déchets en mélange** sont des déchets composés de matières différentes (verre, plastiques, textiles, etc.).

Pour en savoir plus

- « En 2012, 90 % des déchets industriels triés sont valorisés », *Insee Première* n° 1535, janvier 2015.

...non minéraux dans l'industrie 4.2

1. Production de déchets non dangereux par secteur en 2012



1. Industries extractives ; production et distribution d'électricité, de gaz, de vapeur et d'air conditionné ; production et distribution d'eau, assainissement, gestion des déchets et dépollution.

Champ : ensemble des secteurs d'activité et ménages.

Sources : SDeS, données 2012 provisoires transmises à Eurostat dans le cadre du règlement européen relatif aux déchets ; Insee, enquête sur la production des déchets non dangereux en 2012.

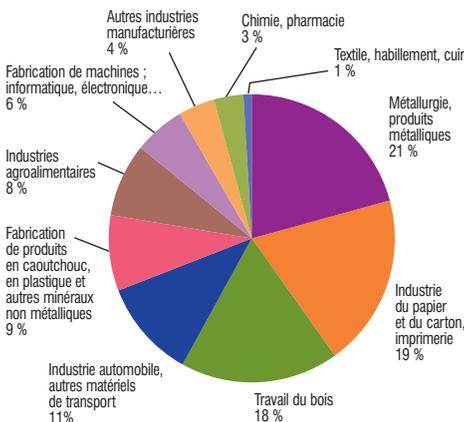
2. Déchets non dangereux non minéraux de l'industrie manufacturière par type en 2012

	Industries agroalimentaires (IAA)		Industries manufacturières hors IAA		Ensemble	
	Quantité (en milliers de tonnes)	en %	Quantité (en milliers de tonnes)	en %	Quantité (en milliers de tonnes)	en %
Déchets banals	882	12	9 829	79	10 712	54
Boues	2 960	41	2 550	20	5 510	28
Déchets organiques	3 382	47	165	1	3 547	18
Déchets ponctuels	2	0	23	0	26	0
Ensemble	7 226	100	12 568	100	19 794	100

Champ : industrie manufacturière, établissements de 10 salariés ou plus.

Source : Insee, enquête sur la production des déchets non dangereux dans l'industrie 2012.

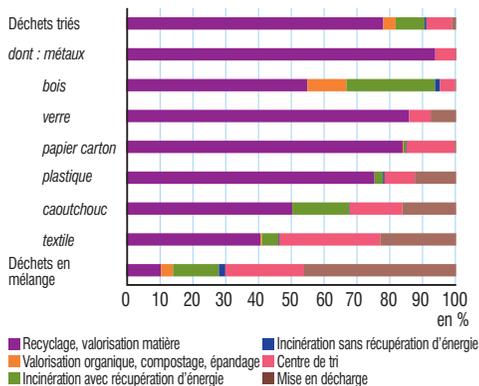
3. Déchets banals de l'industrie manufacturière par activité en 2012



Champ : industrie manufacturière, établissements de 10 salariés ou plus.

Source : Insee, enquête sur la production des déchets non dangereux dans l'industrie 2012.

4. Répartition des déchets banals de l'industrie manufacturière par matière et mode de traitement en 2012



Champ : industrie manufacturière, établissements de 10 salariés ou plus. Lecture : 94 % des déchets de bois sont valorisés dont 55 % sont recyclés, 12 % sont valorisés de façon organique ou compostés ou épandus et 27 % sont incinérés avec récupération d'énergie.

Source : Insee, enquête sur la production des déchets non dangereux dans l'industrie 2012.

5. Évolution des quantités de déchets banals entre 2008 et 2012

	2008	2012	Évolution 2012/2008 (en %)
Déchets triés	11 047	7 903	-28
dont : verre	304	224	-26
métaux	3 940	3 434	-13
plastique	462	420	-9
papier et carton	1 966	1 689	-14
textile	23	28	22
caoutchouc	81	82	1
bois	4 272	2 027	-53
Déchets en mélange	2 081	1 605	-23
Ensemble	13 129	9 508	-28

Champ : industrie manufacturière, établissements de 20 salariés ou plus.

Source : Insee, enquête sur la production des déchets non dangereux dans l'industrie 2012.

4.3 Production de déchets non dangereux...

En 2012, les établissements de 20 salariés ou plus du commerce (hors commerce et réparation automobile) ont produit 4,2 millions de tonnes de **déchets** non dangereux non minéraux. En prenant aussi en compte les établissements de moins de 20 salariés, on estime que ce secteur génère environ 5,5 millions de tonnes de ce type de déchets. Ainsi, il produit seulement 5 % de l'ensemble des déchets non dangereux non minéraux, mais près de 30 % des déchets de papiers et cartons.

Le commerce de détail produit plus de 60 % des déchets non dangereux non minéraux des établissements commerciaux (hors automobile) de 20 salariés ou plus, soit 2,6 millions de tonnes ; les hypermarchés et les supermarchés en concentrent à eux seuls près de 45 %, soit 1,9 million de tonnes. Le commerce de gros en génère 1,6 million de tonnes, dont plus de la moitié dans les secteurs de l'alimentation, des boissons et du tabac.

Les trois quarts de ces déchets sont triés ou collectés sélectivement dans l'entreprise, ils sont composés d'une seule matière : il s'agit principalement de papiers et cartons et de déchets organiques. Plus de 85 % des déchets de papiers et cartons sont des emballages et 65 % des déchets organiques sont des produits périmés ou invendus. Le tri favorise la valorisation des déchets. Un déchet valorisé peut être réutilisé tel quel ou après transformation ou, plus rarement, utilisé pour produire de l'énergie. Ainsi, plus des trois quarts des déchets non organiques triés sont recyclés ; le reste est envoyé en centre de tri, incinéré sans récupération d'énergie ou mis en décharge. Les déchets organiques sont valorisés à plus de 65 %. Il s'agit principalement d'une valorisation de leur matière (40 %), notamment pour la

production de matière fertilisante. Ils peuvent également être valorisés via un processus de méthanisation (14 %), de compostage (9 %) ou d'épandage (3 %).

L'effort de tri s'est nettement accru dans un contexte de réduction globale des déchets. Entre 2006 et 2012, la quantité de déchets produits par les établissements de 50 salariés ou plus (représentant la moitié de la quantité de déchets des établissements de 20 salariés ou plus) a diminué de manière sensible : - 14 % en 6 ans. La baisse est même plus importante pour les déchets en mélange : - 29 %. La part des déchets en mélange dans le total des déchets est ainsi passée de 40 % en 2006 à 32 % en 2012, alors que, sur la même période, le volume des ventes de l'ensemble des établissements commerciaux a augmenté (+ 2,2 % pour le commerce de gros et + 7,8 % pour le commerce de détail).

La moitié des établissements commerciaux de 20 salariés ou plus considèrent la gestion des déchets principalement comme une préoccupation environnementale, 20 % y voient un enjeu économique et 12 % un moyen de rationaliser le fonctionnement des services ; enfin, 18 % la ressentent surtout comme une contrainte. La quasi-totalité des établissements de plus de 50 salariés et 85 % de ceux de 20 à 49 salariés ont mis en place une organisation de la gestion des déchets. Plus l'établissement est grand, plus il consacre de moyens à cette organisation. Ainsi, 85 % des établissements de 250 salariés ou plus possèdent des équipements de tri des déchets et 75 % d'entre eux déclarent sensibiliser et former du personnel à la gestion des déchets ; 53 % disposent d'un personnel dédié. Ces chiffres sont respectivement de 70 %, 50 % et 18 % pour les établissements de 20 à 49 salariés. ■

Définitions

Déchets : voir *fiche 4.2* et *annexe Glossaire*.

Pour en savoir plus

- « En 2012, plus de 70 % des déchets triés du commerce sont valorisés », *Insee Focus* n° 15, janvier 2015.

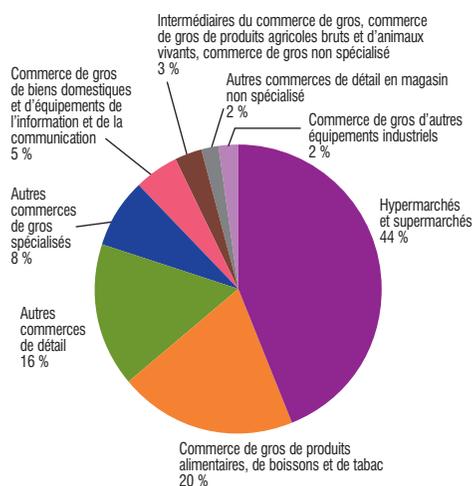
1. Déchets non dangereux non minéraux du commerce par type en 2012

	Commerce de détail		Commerce de gros		Ensemble	
	en milliers de tonnes	en %	en milliers de tonnes	en %	en milliers de tonnes	en %
Déchets triés	1 822	69	1 368	85	3 189	75
Déchets de papier et carton	1 141	44	534	33	1 675	40
Déchets organiques	403	15	505	31	909	21
Déchets de bois	164	6	68	4	232	6
Déchets plastique	72	3	40	3	112	3
Déchets de métaux	29	1	192	12	221	5
Déchets ponctuels	9	0	3	0	11	0
Déchets de verre	2	0	17	1	19	0
Déchets de textile	1	0	2	0	2	0
Déchets de caoutchouc	1	0	7	0	7	0
Déchets en mélange	802	31	241	15	1 043	25
Ensemble	2 624	100	1 609	100	4 233	100

Champ : établissements commerciaux (hors commerce automobile) de 20 salariés ou plus.

Source : Insee, enquête sur les déchets non dangereux dans le commerce 2012.

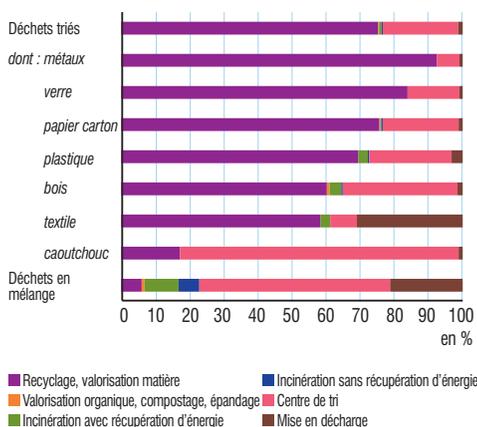
2. Déchets non dangereux non minéraux du commerce par secteur en 2012



Champ : établissements du commerce (hors commerce automobile) de 20 salariés ou plus.

Source : Insee, enquête sur les déchets non dangereux dans le commerce 2012.

3. Déchets non minéraux, non organiques du commerce par matière et mode de traitement en 2012



Champ : déchets non minéraux, non organiques des établissements du commerce (hors commerce automobile) de 20 salariés ou plus.

Lecture : 72 % des déchets de plastique sont valorisés dont 69 % sont recyclés et 3 % incinérés avec récupération d'énergie.

Source : Insee, enquête sur les déchets non dangereux dans le commerce 2012.

4. Évolution des quantités de déchets entre 2006 et 2012

	en milliers de tonnes		
	2006	2012	Evolution 2012/2006 (en %)
Déchets triés	1 486	1 437	- 3
dont : papier et carton	1 066	1 066	0
bois	230	170	- 26
métaux	119	125	5
plastique	60	67	12
verre	12	9	- 21
Déchets en mélange	973	690	- 29
Ensemble	2 460	2 127	- 14

Champ : établissements du commerce de gros et détail de 50 salariés ou plus.

Source : Insee, enquête sur les déchets non dangereux dans le commerce 2012.

Fiches sectorielles



Fiches sectorielles

Ensemble des secteurs marchands
non agricoles et non financiers



5.1 Chiffres clés de l'ensemble des secteurs marchands

En 2013, 3,4 millions d'entreprises des secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers sont en activité en France. Ce nombre comprend aussi bien des micro-entrepreneurs que des unités légales appartenant à des multinationales. Si les petites entreprises permettent de développer notablement le tissu productif dans des activités du bâtiment, du commerce de détail ou certaines activités de services, une part importante de l'activité économique est réalisée par un nombre restreint d'entreprises. Ainsi, les 4 200 entreprises employant 250 salariés ou plus représentent 0,1 % des entreprises mais 40 % des emplois salariés de ces secteurs, 44 % de la valeur ajoutée, 63 % des exportations et 46 % des investissements. À l'opposé, les 3,3 millions d'entreprises de moins de 10 salariés ont un poids économique faible : elles comptent pour un cinquième du chiffre d'affaires et de l'emploi salarié, un quart de la valeur ajoutée et un dixième des exportations.

Les entreprises des secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers comptent 12 millions de salariés en équivalent temps plein (EQTP) en 2013, 32 % employés dans les services, 25 % dans l'industrie et 22 % dans le commerce. Elles enregistrent un chiffre d'affaires de 3 657 milliards d'euros dont 593 milliards réalisés à l'export. L'industrie, avec un chiffre d'affaires à l'export de 342 milliards, est le premier secteur exportateur essentiellement grâce à l'industrie manufacturière (317 milliards). Le commerce est le second (130 milliards), pour l'essentiel grâce aux activités de commerce de gros.

Les entreprises des secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers dégagent une valeur ajoutée de 986 milliards d'euros en 2013, soit 52 % de la valeur ajoutée de l'ensemble de l'économie nationale, les entreprises des autres secteurs (agriculture, services financiers, secteur marchand de la santé et de l'enseignement) en créant un peu moins de 10 %. Les évolutions de la valeur ajoutée entre 2012 et 2013 sont d'autant plus favorables que l'entreprise est de grande taille (évolution de la médiane égale à 1,6 % pour les entreprises de 250 salariés ou plus, à 1,1 % pour celles de 10 à 249 salariés et nulle pour celles de

9 salariés ou moins). Toutefois, la dispersion de ces évolutions est plus forte pour les entreprises de petite taille que pour les plus grandes (évolutions respectivement des 1^{ers} quartiles à -13 % et -5 % et des 3^e quartiles à 16 % et 8 %).

Les investissements corporels bruts hors apports sont de 183 milliards d'euros en 2013 (-1,8 % par rapport à 2012). Les services principalement marchands (81 milliards) et l'industrie (53 milliards) en sont les principaux contributeurs, suivis par les transports et l'entreposage (24 milliards). Les industries manufacturières (31 milliards) et l'énergie (17 milliards) contribuent à l'essentiel de l'investissement industriel ; dans les services, les activités immobilières (37 milliards), les services aux entreprises (25 milliards) et l'information et la communication (10 milliards) pèsent le plus.

En 2014, la production en volume de toutes les branches marchandes non agricoles et non financières stagne depuis quatre années. Après une croissance continue de 2000 à 2007, elle avait fortement reculé en 2009. Seule la production en volume de la branche des services marchands (incluant l'activité des ménages en services de logement) a retrouvé en 2014 un niveau nettement supérieur à celui d'avant la crise. La production du commerce est légèrement supérieure à celle de 2007. Pour toutes les autres branches, la production stagne en 2013 et 2014 et reste en dessous du niveau de 2007. Depuis 2009, elle est même en net recul dans la construction.

En 2014, l'emploi salarié poursuit sa baisse (-0,3 %) amorcée en 2012 (-0,7 %). De 2000 à 2007, l'emploi salarié a globalement augmenté (+4,1 %), seul l'emploi industriel ayant diminué sur cette période. L'essentiel de cette croissance a été effacé par la crise de 2008-2009, les évolutions de 2010 et 2011 étant restées faibles. Les effectifs de l'industrie sont en recul continu de 2000 à 2014, bien que la baisse ait ralenti en 2011 (-0,4 %) et 2012 (-0,5 %). Dans les services principalement marchands, l'emploi repart à la hausse en 2013 (+1,1 %) et 2014 (+0,9 %). Ils étaient les seuls à afficher dès 2010 un niveau d'emploi supérieur à celui de 2007. Mais en 2012, leurs effectifs reculent (-0,8 %) pour la première fois depuis 2008. ■

Définitions

Médiane, quartiles : voir annexe *Glossaire*.

Chiffres clés de l'ensemble des secteurs marchands 5.1

1. Chiffres clés des secteurs marchands non agricoles et non financiers en 2013

	Entreprises	Salariés EQTP	Chiffre d'affaires hors taxes	Chiffre d'affaires export	Valeur ajoutée	Investissements corporels bruts hors apports
	(milliers)		(milliards d'euros)			
De 0 à 9 salariés EQTP	3 273,6	2 607,4	786,6	56,5	245,7	50,5
De 10 à 249 salariés EQTP	144,0	4 510,2	1 243,7	162,5	306,4	49,2
250 salariés EQTP ou plus	4,2	4 813,1	1 627,1	373,7	433,6	83,7
Ensemble¹	3 421,7	11 930,7	3 657,4	592,6	985,7	183,4

1. Les entreprises de ce champ réalisent 52 % de la valeur ajoutée de l'économie (comptabilité nationale).

Champ : France, unités légales et entreprises profilées des secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers.

Source : Insee, É sane.

2. Dispersion de l'évolution de la valeur ajoutée entre 2012 et 2013



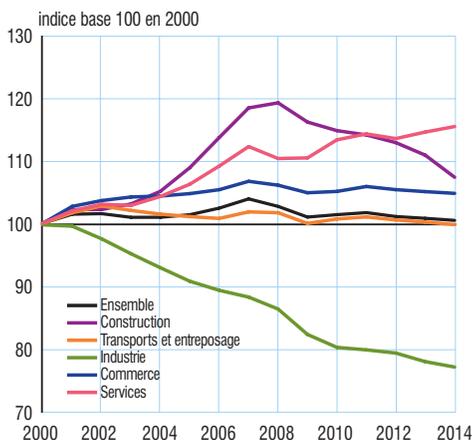
Champ : France, unités légales et entreprises profilées des secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers, hors micro-entrepreneurs et micro-entreprises au sens fiscal.

Lecture : 50 % des entreprises de 10 à 249 salariés ont une évolution de leur valeur ajoutée supérieure à 1,1 % entre 2012 et 2013

Note : les entreprises retenues sont celles présentes sur les 2 années, elles sont classées selon leur taille en 2013. Sont exclues les entreprises dont la valeur ajoutée est négative ou nulle (11,4 % en 2012 et 11,7 % en 2013).

Source : Insee, É sane (Fare).

3. Évolution de l'emploi salarié

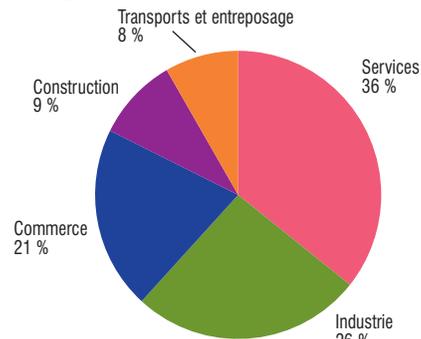


Champ : France métropolitaine, secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers, en secteur d'établissements.

Note : les titulaires de contrats d'intérim sont classés systématiquement dans l'activité de travail temporaire.

Source : Insee, estimations d'emploi (CVS au 4^e trimestre).

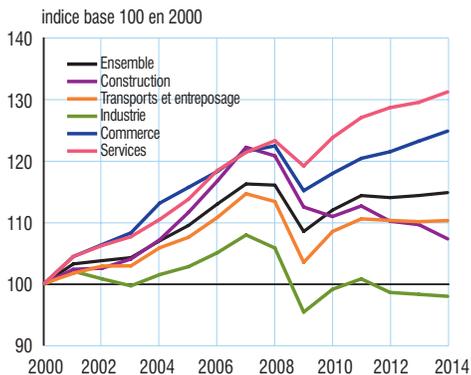
4. Principales activités selon la valeur ajoutée en 2013



Champ : France, unités légales et entreprises profilées des secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers.

Source : Insee, É sane.

5. Production par branche en volume



Champ : France, branches principalement marchandes non agricoles et non financières.

Source : Insee, comptabilité nationale.

5.2 Ratios de l'ensemble des secteurs marchands

Les **ratios** présentés dans cette fiche permettent d'avoir une vue d'ensemble de la situation économique et financière des entreprises des secteurs marchands, hors agriculture et services financiers, mais ils recouvrent des situations très contrastées selon les secteurs d'activité et les tailles d'entreprises. Ils servent de référence pour des analyses sectorielles plus fines.

L'intensité capitalistique, qui rapporte les immobilisations corporelles (construction, installations, machines et matériels) aux effectifs salariés, est en moyenne de 184 000 euros par salarié dans les secteurs marchands, mais son niveau varie fortement en fonction du secteur. Elle est faible dans la construction (44 000 euros) et le commerce (66 000 euros) et élevée dans l'industrie (262 000 euros), les transports et l'entreposage (262 000 euros) et les services principalement marchands (229 000 euros). Au sein des services, ce niveau important résulte de deux activités très capitalistiques : la location et l'exploitation de biens immobiliers et les télécommunications.

Les secteurs avec une forte intensité capitalistique sont ceux qui ont les niveaux d'investissement les plus élevés. Le taux d'investissement passe de 19 % en 2012 à 18,6 % en 2013. Dans les secteurs contribuant fortement à l'investissement, ce taux est en recul dans l'immobilier (- 1,7 point), l'industrie (- 1,5 point), le commerce (- 0,6 point), les services aux entreprises (- 0,4 point), alors qu'il augmente dans les transports et l'entreposage (+ 3,4 points).

La **médiane** du taux de marge des entreprises employeuses augmente en 2013, quelle que soit la taille de l'entreprise. Cette hausse provient en partie de la mise en place du CICE qui a permis aux entreprises d'intégrer les exonérations de charges dans leur comptabilité dès 2013. Ainsi, en 2013, pour les entreprises employeuses, les salaires augmentent de 2,5 % alors que

les charges sociales n'augmentent que de 0,5 %. Toutefois, l'impact précis des exonérations obtenues grâce au CICE sur le taux de marge est complexe à évaluer. En effet, les entreprises choisissent de comptabiliser ce dispositif soit au niveau des charges, soit au niveau de l'impôt sur les sociétés. La hausse du taux de marge est modérée pour les entreprises de 1 à 9 salariés (+ 0,3 point) et de 250 salariés ou plus (+ 0,4 point), et plus affirmée pour celles de 10 à 249 salariés (+ 0,8 point). Cette légère amélioration s'observe aussi parmi les 25 % d'entreprises ayant le taux de marge le plus faible : le 1^{er} **quartile** du taux de marge augmente d'environ 1 point pour toutes les tailles d'entreprises.

Si la rentabilité économique des entreprises employeuses recule globalement entre 2012 et 2013 (- 0,6 point pour le taux de rentabilité médian), elle ne baisse que pour les entreprises de 1 à 9 salariés (- 0,7 point). Dans les entreprises de 10 salariés ou plus, la dispersion est plus resserrée et plus stable entre 2012 et 2013 que dans les autres entreprises.

Les femmes occupent 37 % de l'emploi des secteurs marchands non agricoles et non financiers, soit une proportion nettement en dessous de celle observée dans l'ensemble de l'économie nationale (48 % en 2014), les femmes étant plus représentées dans les secteurs non marchands. La présence des femmes est notamment assez faible dans la construction (11 %), les transports et l'entreposage (26 %) et l'industrie (29 %), secteurs où de nombreux postes de travail leur sont particulièrement difficiles d'accès.

La proportion de non-salariés est de 5 % dans l'industrie et les transports et l'entreposage. Elle est plus élevée dans la construction (22 %), les services (18 %) et le commerce (14 %), secteurs avec un tissu productif comprenant un nombre relativement important de très petites entreprises. ■

Définitions

Ratios : voir annexe *Glossaire*.

Médiane, quartiles : voir annexe *Glossaire*.

Ratios de l'ensemble des secteurs marchands 5.2

1. Ratios des secteurs marchands selon la taille en 2013

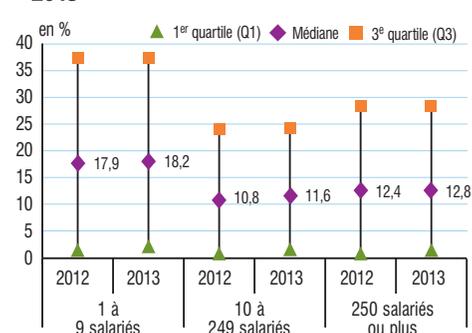
	Ensemble	De 0 à 9 salariés	De 10 à 249 salariés	250 salariés ou plus
Organisation et débouchés de la production				
Taux d'exportation	16,2	7,2	13,1	23,0
Taux de valeur ajoutée	27,0	31,2	24,6	26,6
Intensité capitalistique (en milliers d'euros)	184,2	187,6	112,6	249,4
Ratios de rentabilité				
Taux de marge ¹	26,0	35,9	20,4	24,3
Rentabilité économique	7,9	11,6	7,6	6,3
Ratios d'endettement, de solvabilité et de liquidité				
Taux d'endettement	76,1	67,2	75,5	86,9
Ratios d'investissement				
Taux d'investissement	18,6	20,5	16,1	19,3
Taux d'autofinancement	150,5	231,6	121,0	119,0

1. Hors sièges sociaux

Champ : France, unités légales et entreprises profilées des secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers.

Source : Insee, É sane.

2. Dispersion des taux de marge en 2012 et 2013

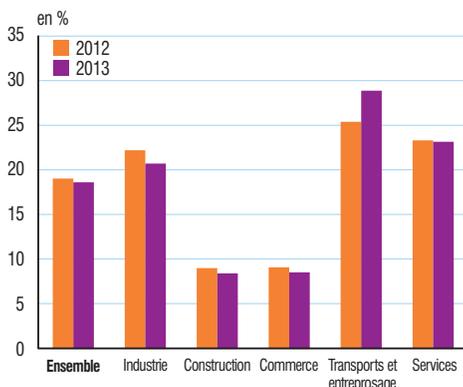


Champ : France, unités légales employeuses et entreprises profilées des secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers, hors micro-entrepreneurs et micro-entreprises au sens fiscal.

Lecture : 50 % des entreprises de 10 à 249 salariés ont un taux de marge supérieur à 11,6 % en 2013.

Source : Insee, É sane (Fare).

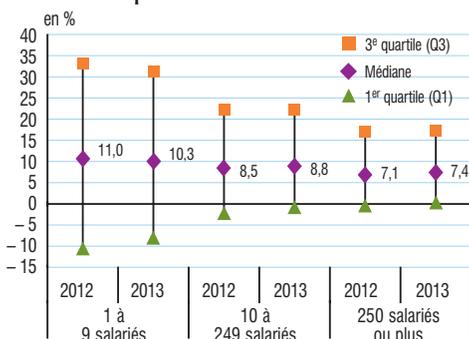
3. Évolution du taux d'investissement



Champ : France, unités légales et entreprises profilées des secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers, hors micro-entrepreneurs et micro-entreprises au sens fiscal.

Source : Insee, É sane.

4. Dispersion des taux de rentabilité économique en 2012 et 2013



Champ : France, unités légales employeuses et entreprises profilées des secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers, hors micro-entrepreneurs et micro-entreprises au sens fiscal.

Lecture : 50 % des entreprises de 10 à 249 salariés ont un taux de rentabilité économique supérieur à 8,8 % en 2013.

Source : Insee, É sane (Fare).

5. Personnes en emploi des entreprises marchandes non financières en 2014

	Part de femmes	Part d'actifs		Part de non-salariés
		de 15 à 29 ans	de 50 ans ou plus	
Industrie	28,6	17,8	28,0	4,9
Construction	10,9	22,1	24,9	22,2
Commerce	46,8	25,3	23,5	14,0
Transports et entreposage	26,0	14,7	29,4	5,2
Services	46,6	22,6	24,2	17,7
Ensemble secteurs principalement marchands	36,6	21,3	25,5	13,3

Champ : France métropolitaine, population des ménages, personnes de 15 ans ou plus exerçant dans les secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers.

Source : Insee, enquête Emploi.

Fiches sectorielles

Industrie



6.1 Chiffres clés de l'industrie

En 2013, le secteur de l'**industrie** compte 262 000 entreprises et emploie 3 millions de salariés en équivalent temps plein (EQTP), soit un quart des salariés de l'ensemble des entreprises du champ des secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers. Les entreprises industrielles réalisent un chiffre d'affaires total de 1 040 milliards d'euros. Elles génèrent plus du quart du chiffre d'affaires, de la valeur ajoutée (26 %) et de l'investissement (29 %) de l'ensemble des secteurs du champ. L'industrie est davantage tournée vers l'extérieur que les autres grands secteurs puisque son chiffre d'affaires à l'exportation y pèse beaucoup plus (57,7 %) que son chiffre d'affaires total.

L'industrie est surtout composée d'entreprises de moins de 10 salariés en EQTP (88 % en 2013), mais ce sont les entreprises de 250 salariés EQTP ou plus qui génèrent la grande majorité du chiffre d'affaires (65 %), de la valeur ajoutée (61 %), de l'investissement (64 %) et des exportations (78 %) du secteur. Elles emploient aussi la moitié (51 % en 2013) des salariés (en EQTP). Les entreprises entre 10 et 249 salariés en EQTP représentent 12 % des entreprises du secteur de l'industrie, emploient 39 % de ses salariés EQTP et contribuent pour 28 % à son chiffre d'affaires et 31 % à sa valeur ajoutée.

L'évolution de la valeur ajoutée entre 2012 et 2013 est la plus dispersée pour les plus petites entreprises : un quart de celles ayant moins de 10 salariés EQTP ont une valeur ajoutée qui baisse d'au moins 13,2 % (1^{er} quartile) et un quart ont une valeur ajoutée qui progresse de plus de 12,9 % (3^e quartile). L'évolution de la valeur ajoutée est la moins dispersée pour les plus grandes entreprises de 250 salariés EQTP ou plus : la moitié d'entre elles ont une évolution comprise entre - 6,3 % et + 8,4 %.

L'activité du secteur est essentiellement manufacturière : 83 % de la valeur ajoutée en résulte. Le secteur de l'électricité et du gaz crée 12 % de cette valeur ajoutée industrielle, celui

de la production et distribution d'eau, gestion des déchets et dépollution 4 % et les industries extractives 1 %.

La production en volume de la branche « industrie » reste quasiment stable en 2014 comme en 2013. Elle avait baissé en 2012 (- 2,2 %). Après le fort recul lié à la crise en 2009 (- 10,1 %), elle ne s'était redressée que partiellement en 2010 et 2011 (+ 4,0 % puis + 1,8 %). Elle dépassait alors à peine le niveau de 2000 (de moins d'un point) et restait bien en deçà de celui d'avant la crise. La production d'électricité-gaz se contracte en 2014 en lien avec la douceur climatique en début et en fin d'année ; elle avait légèrement crû en 2013. La production de l'industrie manufacturière se redresse alors légèrement en 2014 (+ 0,3 %) après avoir faiblement diminué en 2013 (- 0,5 %).

Entre fin 2013 et fin 2014, l'industrie a perdu 1,1 % de ses emplois salariés directs (hors intérim), après - 1,7 % un an auparavant. La baisse est un peu plus marquée qu'au cours des deux années précédentes (- 0,6 % en 2012 et - 0,5 % en 2011). Affectée par la crise de 2008-2009, l'industrie avait perdu 9,2 % de ses emplois salariés directs (hors intérim) entre le quatrième trimestre 2007 et le quatrième trimestre 2010. Au total, entre fin 2000 et fin 2014, la perte est de 22,9 %. Dans le secteur de l'électricité-gaz, le recul de l'emploi hors intérim était acquis dès la fin de 2008 et a été beaucoup plus limité sur l'ensemble de la période (- 4,1 % de fin 2000 à fin 2014). La prise en compte de l'intérim, qui s'ajuste plus rapidement que l'emploi direct aux variations de l'activité, modère un peu la diminution de l'emploi industriel en 2013 et 2014. À l'inverse, les très fortes baisses de l'intérim en 2008, 2009 et 2012 conduisent à un repli plus marqué de l'emploi y compris intérim que de l'emploi hors intérim, alors que sa forte hausse en 2010 et son maintien en 2011 soutiennent l'emploi en 2010 et, dans une moindre mesure, en 2011. ■

Définitions

Industrie : elle correspond aux sections B (industries extractives), C (Industrie manufacturière), D (production et distribution d'électricité, de gaz, de vapeur et air conditionné), E (production et distribution d'eau, assainissement et gestion des déchets, dépollution) de la nomenclature d'activités NAF rév. 2 (voir *annexe Nomenclature d'activités française*).

Chiffres clés de l'industrie 6.1

1. Chiffres clés de l'industrie en 2013

	Entreprises	Salariés EQTP	Chiffre d'affaires hors taxes	Chiffre d'affaires export	Valeur ajoutée	Investissements corporels bruts hors apports
	(milliers)		(milliards d'euros)			
De 0 à 9 salariés EQTP	230,4	291,9	71,4	6,3	22,5	8,3
De 10 à 249 salariés EQTP	30,3	1 175,0	294,5	69,8	78,8	10,8
250 salariés EQTP ou plus	1,5	1 529,8	674,5	265,7	155,7	34,1
Ensemble	262,3	2 996,6	1 040,4	341,7	256,9	53,2
Ensemble des entreprises marchandes non agricoles et non financières	3 421,7	11 930,7	3 657,4	592,6	985,7	183,4
Poids des entreprises du secteur de l'industrie¹ (en %)	7,7	25,1	28,4	57,7	26,1	29,0

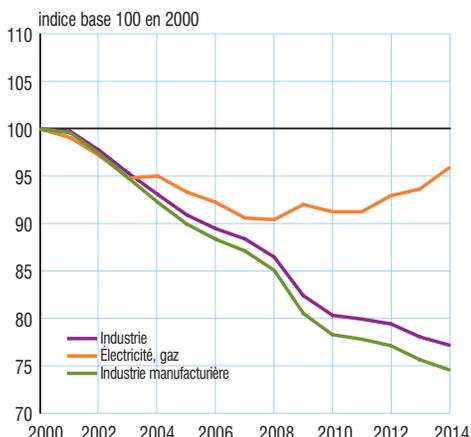
1. Poids des entreprises ayant une activité principale dans le secteur industriel par rapport à l'ensemble des entreprises marchandes non agricoles et non financières. Champ : France, unités légales et entreprises profilées du secteur de l'industrie. Source : Insee, *Ésane*.

2. Dispersion de l'évolution de la valeur ajoutée entre 2012 et 2013



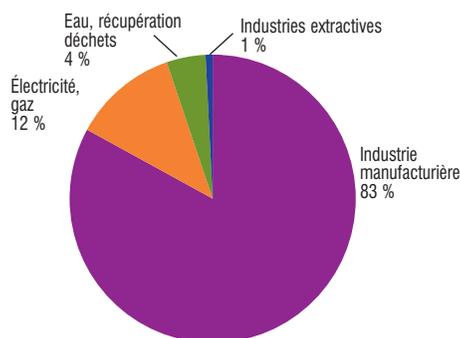
Champ : France, unités légales et entreprises profilées du secteur de l'industrie, hors micro-entrepreneurs et micro-entreprises au sens fiscal. Lecture : 50 % des entreprises de 10 à 249 salariés ont une évolution de leur valeur ajoutée supérieure à 0,6 % entre 2012 et 2013. Note : les entreprises retenues sont celles présentes sur les 2 années, elles sont classées selon leur taille en 2013. Sont exclues les entreprises dont la valeur ajoutée est négative ou nulle (9,5 % en 2012 et 8,6 % en 2013). Source : Insee, *Ésane (Fare)*.

3. Évolution de l'emploi salarié, hors intérim



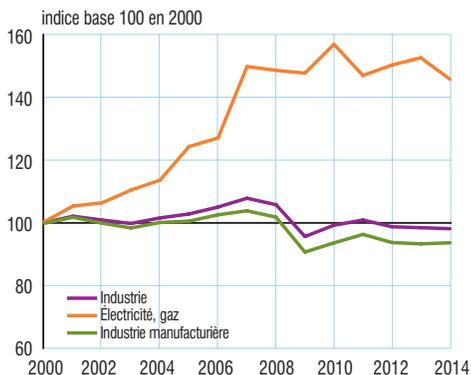
Champ : France métropolitaine, industrie, en secteur d'établissements. Note : les titulaires de contrats d'intérim sont classés systématiquement dans l'activité de travail temporaire. Source : Insee, estimations d'emploi (CVS au 4^e trimestre).

4. Principales activités selon la valeur ajoutée en 2013



Champ : France, unités légales et entreprises profilées du secteur de l'industrie. Source : Insee, *Ésane*.

5. Production par branche en volume



Champ : France, branches industrielles. Source : Insee, *comptabilité nationale*.

6.2 Ratios de l'industrie

Le taux de valeur ajoutée de l'industrie est de 24,7 % en 2013, un taux un peu plus faible que celui de l'ensemble des entreprises des secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers (27 %). L'industrie est un secteur très capitalistique, avec 262 milliers d'euros d'immobilisations corporelles par salarié en 2013, contre 184 milliers d'euros pour l'ensemble des entreprises du champ. L'industrie manufacturière est globalement beaucoup moins capitalistique (163 milliers d'euros par salarié) que l'industrie.

Le taux de marge s'élève à 26,3 % dans l'industrie en 2013, quasiment au même niveau que celui de l'ensemble des entreprises non agricoles et non financières hors sièges sociaux (26 % en 2013). Il est cependant plus faible dans l'industrie manufacturière (21,3 %). Le taux de marge industriel est le plus dispersé pour les plus petites entreprises, de 1 à 9 salariés en équivalent temps plein (EQTP) : en 2013, un quart de ces entreprises ont un taux de marge inférieur à 3,5 % (1^{er} quartile) et un quart supérieur à 35,7 % (3^e quartile). À l'inverse, le taux de marge est le moins dispersé pour les entreprises entre 10 et 249 salariés EQTP : en 2013, un quart d'entre elles ont un taux de marge inférieur à 2,3 % et un quart supérieur à 26,2 %. Par ailleurs, le taux de marge est à peine moins dispersé en 2013 qu'en 2012 pour ces deux groupes de tailles d'entreprises et à peine plus pour les plus grandes entreprises : l'intervalle interquartile (soit l'écart entre le 3^e quartile et le 1^{er} quartile) est un peu plus réduit pour les premiers et légèrement plus étendu pour les entreprises de 250 salariés EQTP ou plus.

L'industrie investit en moyenne 20,7 % de sa valeur ajoutée en 2013, un peu plus que l'ensemble des entreprises des secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers (18,6 %). Le taux d'investissement

est de 14,5 % dans l'industrie manufacturière et beaucoup plus élevé dans l'industrie non manufacturière. De 2012 à 2013, il a légèrement progressé dans la première et diminué dans la seconde.

Le taux d'autofinancement des entreprises industrielles est inférieur à celui des entreprises du champ : respectivement 124,6 % et 150,5 % en 2013.

Leur taux de rentabilité économique est également en deçà de celui des entreprises du champ : respectivement 6,5 % et 7,9 % en 2013. Un quart des entreprises ayant 250 salariés EQTP ou plus ont un taux de rentabilité économique inférieur à 1,3 % et un quart supérieur à 14,3 %. Pour ces plus grandes entreprises, la dispersion a peu varié par rapport à 2012. Elle s'est en revanche légèrement réduite pour les entreprises industrielles de taille plus petite.

L'industrie est un secteur moins féminisé que l'ensemble des secteurs du champ : en 2014, la part des femmes y est de 28,6 % contre 36,6 % pour l'ensemble. Dans l'industrie manufacturière, les femmes représentent 29,5 % des effectifs. Dans chacun des autres grands secteurs industriels non manufacturiers, leur part est à l'inverse inférieure à la moyenne de l'industrie. Dans ce secteur, la majorité des actifs (54,2 % en 2014) a entre 30 et 49 ans, à peine plus que dans l'ensemble des secteurs (53,2 %). En revanche, les 50 ans ou plus sont proportionnellement un peu plus nombreux dans l'industrie que dans l'ensemble des secteurs, respectivement 28 % et 25,5 % en 2014. Les moins de 30 ans sont notablement plus représentés dans le secteur de l'électricité-gaz (26,2 % en 2013) que dans chacun des autres grands secteurs de l'industrie (17,8 % dans l'ensemble de l'industrie) et que de l'ensemble des secteurs du champ (21,3 %). Les non-salariés sont peu présents dans l'industrie (4,9 % contre 13,3 %). ■

Définitions

Ratios : voir annexe *Glossaire*.

Médiane, quartile : voir annexe *Glossaire*.

Ratios de l'industrie 6.2

1. Ratios du secteur de l'industrie selon la taille en 2013

en %

	Ensemble	De 0 à 9 salariés	De 10 à 249 salariés	250 salariés ou plus	Ensemble entreprises marchandes ¹
Organisation et débouchés de la production					
Taux d'exportation	32,8	8,8	23,7	39,4	16,2
Taux de valeur ajoutée	24,7	31,5	26,7	23,1	27,0
Intensité capitalistique (en milliers d'euros)	261,6	272,8	121,6	366,9	184,2
Ratios de rentabilité					
Taux de marge	26,3	32,6	21,6	27,8	26,0 ²
Rentabilité économique	6,5	6,9	8,1	6,0	7,9
Ratios d'endettement, de solvabilité et de liquidité					
Taux d'endettement	72,9	85,4	47,0	77,4	76,1
Ratios d'investissement					
Taux d'investissement	20,7	36,8	13,8	21,9	18,6
Taux d'autofinancement	124,6	140,8	110,9	125,0	150,5

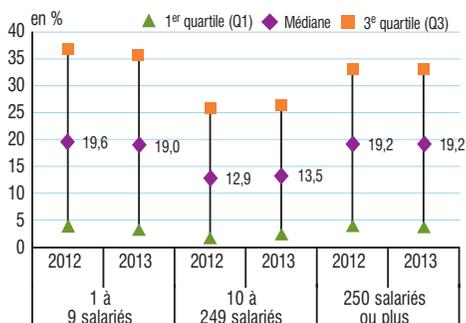
1. Entreprises des secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers.

2. Hors sièges sociaux.

Champ : France, unités légales et entreprises profilées du secteur de l'industrie.

Source : Insee, Esane.

2. Dispersion des taux de marge en 2012 et 2013

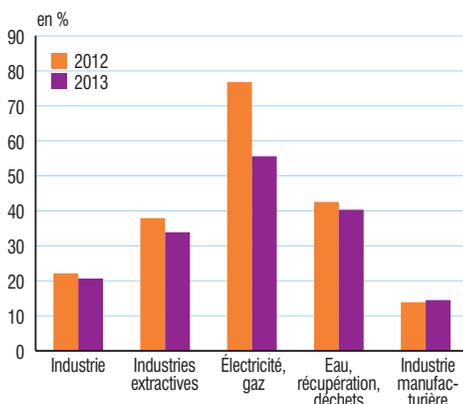


Champ : France, unités légales employeuses et entreprises profilées du secteur de l'industrie, hors micro-entrepreneurs et micro-entreprises au sens fiscal.

Lecture : 50 % des entreprises de 10 à 249 salariés ont un taux de marge supérieur à 13,5 % en 2013.

Source : Insee, Esane (Fare).

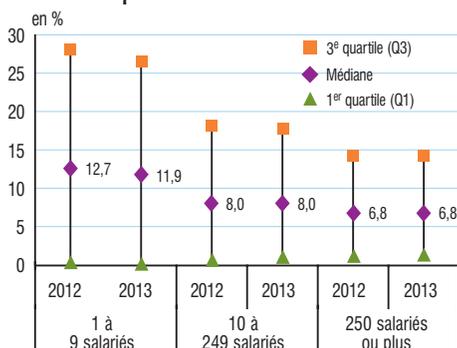
3. Évolution du taux d'investissement



Champ : France, unités légales et entreprises profilées du secteur de l'industrie, hors micro-entrepreneurs et micro-entreprises au sens fiscal.

Source : Insee, Esane.

4. Dispersion des taux de rentabilité économique en 2012 et 2013



Champ : France, unités légales employeuses et entreprises profilées du secteur de l'industrie, hors micro-entrepreneurs et micro-entreprises au sens fiscal.

Lecture : 50 % des entreprises de 10 à 249 salariés ont un taux de rentabilité économique supérieur à 8 % en 2013.

Source : Insee, Esane (Fare).

5. Personnes en emploi dans l'industrie en 2014

en %

	Part de femmes	Part d'actifs		Part de non-salariés
		de 15 à 29 ans	de 50 ans ou plus	
Industries extractives	11,6	8,8	31,8	3,6
Production et distribution d'électricité, de gaz, de vapeur et d'air conditionné	25,8	26,2	24,7	0,9
Production et distribution d'eau ; assainissement, gestion des déchets et dépollution	18,6	15,9	28,3	1,1
Industrie manufacturière	29,5	17,5	28,2	5,4
Ensemble industrie	28,6	17,8	28,0	4,9
Ensemble entreprises marchandes¹	36,6	21,3	25,5	13,3

1. Entreprises des secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers.

Champ : France métropolitaine, population des ménages, personnes de 15 ans ou plus exerçant dans le secteur de l'industrie.

Source : Insee, enquête Emploi.

Fiches sectorielles

Construction



7.1 Chiffres clés de la construction

Avec 536 000 entreprises et un chiffre d'affaires de 288 milliards d'euros en 2013, la **construction** représente 16 % des entreprises et 8 % du chiffre d'affaires de l'ensemble des entreprises du champ des secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers. La construction se caractérise par un grand nombre d'unités de petite taille : 96 % ont moins de 10 salariés. Le nombre moyen de salariés en équivalent temps plein (EQTP) est de 2,5 contre 11,4 dans l'industrie. Le secteur regroupe ainsi près de 40 % des entreprises artisanales. Néanmoins, les entreprises de 250 salariés ou plus réalisent le quart du chiffre d'affaires du secteur.

Le secteur emploie 1,34 million de salariés en EQTP en 2013, soit 11 % de l'emploi salarié des entreprises du champ. Les grandes entreprises, de 250 salariés ou plus, rassemblent 23 % des salariés, celles de taille moyenne, de 10 à 249 salariés, 40 % et les petites unités, 37 %. La construction recourt aussi fréquemment à l'intérim (110 000 intérimaires en EQTP en 2013).

En 2013, la valeur ajoutée des entreprises de la construction augmente un peu. Mais 9 % des entreprises ont une valeur ajoutée négative ou nulle. Pour les autres, les disparités sont particulièrement fortes pour les entreprises de moins de 10 salariés, où un quart se développe à un rythme de plus de 20 %, et un autre quart connaît un repli de plus de 15 %. Pour les entreprises de 10 à 249 salariés, la valeur ajoutée croît de plus de 13 % pour un quart d'entre elles et baisse de plus de 8 % pour un autre quart. Pour les entreprises de 250 salariés ou plus, la valeur ajoutée augmente de plus de 7 % pour un quart d'entre elles et diminue de plus de 6 % pour un autre quart.

En 2014, la production baisse pour la troisième année consécutive, après le fragile sursaut de 2011. L'impact de la crise reste net avec un niveau de 2014 inférieur de 12 %

au point haut de 2007. Celle-ci a interrompu brutalement la croissance continue de la production en volume du début des années 2000, croissance nettement plus rapide que celle observée pour les autres activités à partir de 2004 (+ 19,2 % de 2003 à 2007, contre + 8,8 % pour l'industrie et + 13,1 % pour les services hors commerce et transports).

En 2014, la baisse de l'emploi salarié dans la construction amorcée en 2009 se poursuit : - 10 % entre fin 2008 et fin 2014. Elle succède à des années de forte croissance au début des années 2000. Au total, de fin 2000 à fin 2014, l'emploi salarié a crû davantage dans la construction que dans les secteurs du champ (+ 7 % contre + 1 %), mais toutefois à un rythme moindre que celui des services hors commerce et transports (+ 16 %).

Neuf dixièmes des entreprises, plus de 60 % du chiffre d'affaires et près des trois quarts de la valeur ajoutée de la construction relèvent des travaux de construction spécialisés (installation électrique, plomberie, peinture, menuiserie, maçonnerie...).

Seulement 4 % des entreprises de la construction sont des entreprises de construction générale de bâtiment ; elles génèrent 15 % du chiffre d'affaires et plus de 11 % de la valeur ajoutée du secteur. À côté de la construction de bâtiment proprement dite, la promotion immobilière consiste à réunir les moyens nécessaires à la réalisation de projets immobiliers destinés à la vente. Avec 1 % des salariés de la construction, elle réalise 11 % du chiffre d'affaires et près de 5 % de la valeur ajoutée.

Le génie civil ne rassemble que 1 % des entreprises de la construction mais réalise 13 % du chiffre d'affaires et 11 % de la valeur ajoutée. Elles y emploient en moyenne 31 salariés, soit dix fois plus que la moyenne de la construction. ■

Définitions

Construction : ce secteur correspond à la section F de la nomenclature d'activités NAF rév. 2. Elle comprend le génie civil (division 42) et les activités de bâtiment et travaux spécialisés. Ces dernières couvrent la promotion immobilière et la construction générale de bâtiments (division 41), et les travaux de construction spécialisés (division 43) (voir *annexe Nomenclature d'activités française*).

Chiffres clés de la construction 7.1

1. Chiffres clés de la construction en 2013

	Entreprises	Salariés EQTP	Chiffre d'affaires hors taxes	Chiffre d'affaires export	Valeur ajoutée	Investissements corporels bruts hors apports
	(milliers)		(milliards d'euros)			
De 0 à 9 salariés EQTP	512,2	498,1	118,8	1,3	40,8	3,8
De 10 à 249 salariés EQTP	23,1	535,3	96,7	0,8	30,1	2,3
250 salariés EQTP ou plus	0,2	305,2	72,8	3,0	21,0	1,6
Ensemble	535,6	1 338,6	288,3	5,1	91,9	7,8
Ensemble des entreprises marchandes non agricoles et non financières	3 421,7	11 930,7	3 657,4	592,6	985,7	183,4
Poids des entreprises de la construction¹ (en %)	15,7	11,2	7,9	0,9	9,3	4,2

1. Poids des entreprises ayant une activité principale dans le secteur de la construction par rapport à l'ensemble des entreprises des secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers.

Champ : France, unités légales et entreprises profilées du secteur de la construction.

Source : Insee, É sane.

2. Dispersion de l'évolution de la valeur ajoutée entre 2012 et 2013

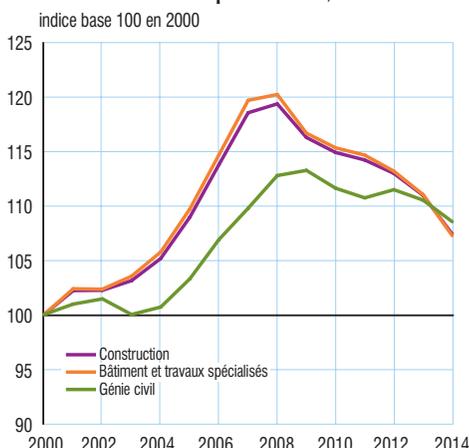


Champ : France, unités légales et entreprises profilées du secteur de la construction, hors micro-entrepreneurs et micro-entreprises au sens fiscal. Lecture : 50 % des entreprises de 10 à 249 salariés ont une évolution de leur valeur ajoutée supérieure à 1,2 % entre 2012 et 2013.

Note : les entreprises retenues sont celles présentes sur les 2 années, elles sont classées selon leur taille en 2013. Sont exclues les entreprises dont la valeur ajoutée est négative ou nulle (8,8 % en 2012 et 9,4 % en 2013).

Source : Insee, É sane (Fare).

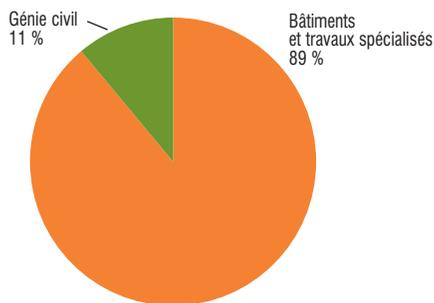
3. Évolution de l'emploi salarié, hors intérim



Champ : France métropolitaine, construction, en secteur d'établissements. Note : les titulaires de contrats d'intérim sont classés systématiquement dans l'activité de travail temporaire.

Source : Insee, estimations d'emploi (CVS au 4^e trimestre).

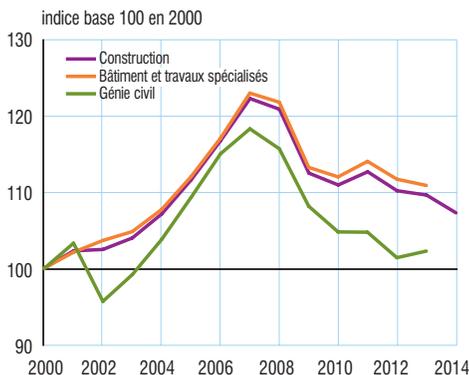
4. Principales activités selon la valeur ajoutée en 2013



Champ : France, unités légales et entreprises profilées du secteur de la construction.

Source : Insee, É sane.

5. Production par branche en volume



Champ : France, branches de la construction.

Source : Insee, comptabilité nationale.

7.2 Ratios de la construction

Composée de nombreuses petites entreprises, la construction compte, en 2014, 22 % de travailleurs non salariés (essentiellement chefs d'entreprise), contre 13 % sur le champ des secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers. La présence des femmes est marginale (11 %). La construction emploie un peu plus de jeunes et un peu moins de salariés de 50 ans ou plus que les autres activités.

Son intensité capitalistique est faible : ses immobilisations corporelles (construction, installations, machines et matériel) s'élèvent à 44 000 euros par personne en 2013, contre plus du quadruple pour l'ensemble des entreprises du champ.

Le taux de marge est aussi en moyenne nettement plus faible que pour l'ensemble des entreprises du champ : 18 % en 2013 contre 26 %. L'écart est important entre les entreprises de moins de 10 salariés (30 %) et les autres (moins de 8 %), dû en partie à l'importance des entrepreneurs individuels au sein de ces très petites entreprises. En effet, avec cette forme juridique, le chef d'entreprise est non salarié et la rémunération de son activité est le plus souvent incluse dans l'excédent brut d'exploitation.

En 2013 comme en 2012, un quart des entreprises employeuses de moins de 10 salariés ont un taux de marge inférieur à 5 %, mais un quart d'entre elles ont un taux de marge supérieur à 35 %. Pour les entreprises de 10 salariés ou plus, près d'un quart ont un taux de marge négatif et près d'un quart un taux de marge supérieur à 15 %.

Le faible niveau de l'investissement dans la construction répond à une faiblesse structurelle des immobilisations. Le taux d'investissement est de 8 % en 2013 contre 19 % pour l'ensemble des entreprises du champ. Il est en léger repli en 2013 à la fois pour les entreprises du génie civil et pour celles des activités de bâtiment et travaux spécialisés. Le taux d'autofinancement, qui mesure la capacité des entreprises à financer leurs investissements, s'élève à 189 % en 2013, soit un niveau nettement supérieur à celui observé pour l'ensemble des entreprises du champ (151 %). Ceci résulte d'un investissement faible et d'une forte présence de non-salariés ; comme pour l'excédent brut d'exploitation, celle-ci se traduit par un niveau plus élevé de capacité d'autofinancement en incluant la rémunération du chef d'entreprise.

Globalement, le taux de rentabilité économique est relativement élevé : 16 % en 2013, soit le double de celui observé sur l'ensemble des entreprises du champ. Les entreprises ont en effet peu de capitaux investis à rentabiliser.

En 2013 comme en 2012, près d'un quart des entreprises employeuses de moins de 10 salariés ont un taux de rentabilité économique négatif inférieur à - 14 % et plus d'un quart un taux de rentabilité économique supérieur à 57 %. Pour les entreprises de 10 salariés ou plus, un quart ont un taux négatif et plus d'un quart un taux de rentabilité économique supérieur à 20 % en 2013 comme en 2012. ■

Définitions

Ratios : voir annexe *Glossaire*.

Médiane, quartile : voir annexe *Glossaire*.

Ratios de la construction 7.2

1. Ratios du secteur de la construction selon la taille en 2013

	Ensemble	De 0 à 9 salariés	De 10 à 249 salariés	250 salariés ou plus	en % Ensemble entreprises marchandes ¹
Organisation et débouchés de la production					
Taux d'exportation	1,8	1,1	0,8	4,2	16,2
Taux de valeur ajoutée	31,9	34,4	31,1	28,9	27,0
Intensité capitalistique (milliers d'euros)	44,0	53,9	36,2	41,8	184,2
Ratios de rentabilité					
Taux de marge	17,6	30,3	8,5	5,8	26,0 ²
Rentabilité économique	15,7	7,9
Ratios d'endettement, de solvabilité et de liquidité					
Taux d'endettement	74,8	99,9	61,2	36,8	76,1
Ratios d'investissement					
Taux d'investissement	8,4	9,4	7,8	7,6	18,6
Taux d'autofinancement	189,3	150,5

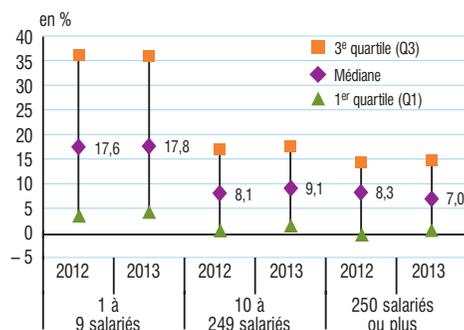
1. Entreprises des secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers.

2. Hors sièges sociaux.

Champ : France, unités légales et entreprises profilées du secteur de la construction.

Source : Insee, Esane.

2. Dispersion des taux de marge en 2012 et 2013

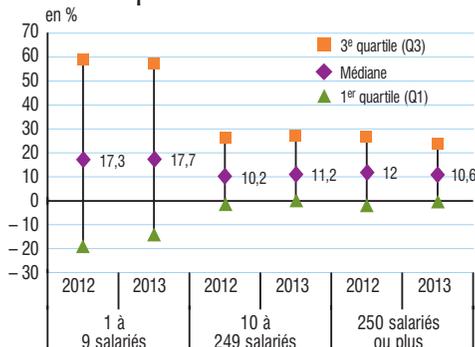


Champ : France, unités légales employeuses et entreprises profilées du secteur de la construction, hors micro-entrepreneurs et micro-entreprises au sens fiscal.

Lecture : 50 % des entreprises de 10 à 249 salariés ont un taux de marge supérieur à 9,1 % en 2013.

Source : Insee, Esane (Fare).

4. Dispersion des taux de rentabilité économique en 2012 et 2013

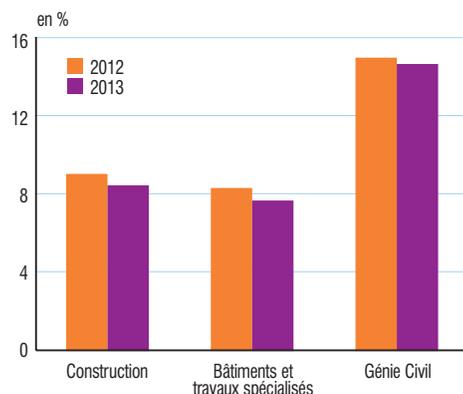


Champ : France, unités légales employeuses et entreprises profilées du secteur de la construction, hors micro-entrepreneurs et micro-entreprises au sens fiscal.

Lecture : 50 % des entreprises de 10 à 249 salariés ont un taux de rentabilité économique supérieur à 11,2 % en 2013.

Source : Insee, Esane (Fare).

3. Évolution du taux d'investissement



Champ : France, unités légales et entreprises profilées du secteur de la construction, hors micro-entrepreneurs et micro-entreprises au sens fiscal.

Source : Insee, Esane.

5. Personnes en emploi dans la construction en 2014

	Part de femmes	Part d'actifs		
		de 15 à 29 ans	de 50 ans ou plus	Part de non-salariés
Bâtiments et travaux spécialisés	11,0	22,0	24,6	24,6
Génie civil	10,0	23,4	28,4	0,7
Ensemble construction	10,9	22,1	24,9	22,2
Ensemble entreprises marchandes¹	36,6	21,3	25,5	13,3

1. Entreprises des secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers.

Champ : France métropolitaine, population des ménages, personnes de 15 ans ou plus exerçant dans le secteur de la construction.

Source : Insee, enquête Emploi.

Fiches sectorielles

Commerce



8.1 Chiffres clés du commerce

En 2013, le **commerce** rassemble 753 000 entreprises, qui réalisent un chiffre d'affaires (CA) de 1 390 milliards d'euros et dégagent une valeur ajoutée (VA) de 203 milliards d'euros. Elles emploient plus de 2,6 millions de salariés en équivalent temps plein. Leur poids dans l'ensemble des entreprises du champ des secteurs principalement marchands non financiers et non agricoles est sensiblement le même en termes de nombre d'entreprises (22 %), de valeur ajoutée (21 %) que de salariés en équivalent temps plein (EQTP) (22 %).

Les entreprises du commerce sont essentiellement de petite taille : 96 % d'entre elles comptent moins de 10 salariés. Cependant elles ne réalisent que 23 % du chiffre d'affaires du commerce. Le secteur comprend en effet quelques très grandes sociétés qui concentrent une part élevée du chiffre d'affaires : les entreprises de 250 salariés ou plus sont en proportion infime (0,1 %) mais réalisent 37 % du chiffre d'affaires et 29 % des exportations du secteur.

En 2013, la valeur ajoutée progresse d'au moins 1 % pour la moitié des entreprises de 250 salariés ou plus. Parmi les entreprises employeuses, les disparités sont les plus importantes pour celles de 1 à 9 salariés : leur valeur ajoutée augmente d'au moins 13 % pour un quart d'entre elles et se replie de plus de 12 % pour un autre quart.

Le secteur du commerce comprend trois sous-secteurs : le commerce de détail vend principalement aux particuliers ; le commerce de gros dont les clients sont le plus souvent

d'autres sociétés du commerce, grossistes ou détaillants ; le commerce automobile regroupe des commerçants, grossistes ou détaillants spécialisés dans la vente ou la réparation d'automobiles et de motocycles.

Le commerce de gros réalise 51 % de la VA du commerce, le commerce de détail 39 % et le commerce automobile 10 %. Mais le commerce de gros n'emploie qu'un tiers des salariés, le commerce de détail plus de la moitié (53 %) et le commerce automobile 13 %. Les entreprises du commerce de gros, qui comprennent notamment des filiales commerciales de groupes industriels, sont celles qui exportent le plus (14 % de leur CA). Comparativement, les entreprises du commerce de détail et automobile exportent peu (2 % et 5 %).

En 2014, les ventes en volume du commerce de gros en secteur d'entreprises progressent de 0,8 %. Les ventes du commerce de détail, comptabilisées par forme de vente, augmentent également légèrement (+ 0,8 %). Celles du commerce et réparation d'automobiles sont stationnaires (+ 0,1 %), après une baisse de - 3,2 % en 2013.

En 2014, malgré un léger redémarrage de l'activité, les établissements commerciaux continuent à perdre globalement des emplois salariés (- 0,3 % comme en 2013). Si les effectifs salariés baissent dans le commerce automobile (1,2 % en 2014 après - 1,9 % en 2013) et dans le commerce de gros (- 0,4 % en 2014 après - 1 % en 2013), ils sont stables dans le commerce de détail, après une légère croissance (+ 0,4 %) en 2013. ■

Définitions

Le **commerce** regroupe les entreprises de trois secteurs de la NAF rév. 2 : commerce et réparation d'automobiles et de motocycles (45), commerce de gros (46) et commerce de détail (47) (voir *annexe Nomenclature d'activités française*). L'artisanat commercial (charcuterie, boulangerie-pâtisserie) entre dans le champ de l'industrie car son activité de fabrication l'emporte sur celle de revente en l'état de marchandises, bien que les secteurs concernés soient proches par certains aspects du commerce de détail alimentaire spécialisé (vente directe à des consommateurs dans des magasins, etc.) et soient souvent regroupés avec lui.

Pour en savoir plus

- « Le commerce en 2014 : l'activité redémarre timidement », *Insee Première* n° 1556, juin 2015.
- « Le commerce en 2013 : l'activité reste freinée par la faiblesse de la demande intérieure », *Insee Première* n° 1504, juin 2014.
- « La situation du commerce en 2014 », *Document de travail*, Insee, juin 2015.
- « La situation du commerce en 2013 », *Document de travail*, Insee, décembre 2014.

Chiffres clés du commerce 8.1

1. Chiffres clés du commerce en 2013

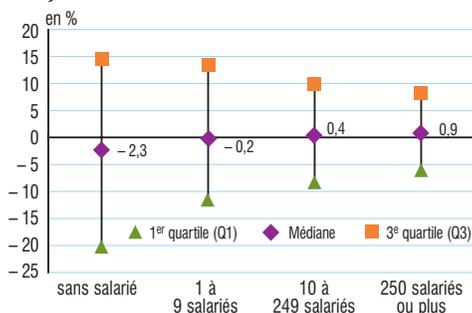
	Entreprises	Salariés EQTP	Chiffre d'affaires hors taxes	Chiffre d'affaires export	Valeur ajoutée	Investissements corporels bruts hors apports
	(milliers)		(milliards d'euros)			
De 0 à 9 salariés EQTP	719,9	686,2	324,7	33,2	56,7	4,6
De 10 à 249 salariés EQTP	32,0	989,2	557,2	58,5	71,0	5,9
250 salariés EQTP ou plus	0,8	929,0	510,8	38,2	75,0	6,9
Ensemble	752,7	2 604,3	1 392,7	130,0	202,7	17,3
Ensemble des entreprises marchandes non agricoles et non financières	3 421,7	11 930,7	3 657,4	592,6	985,7	183,4
Poids des entreprises du secteur du commerce¹ (en %)	22,0	21,8	38,1	21,9	20,6	9,4

1. Poids des entreprises ayant une activité principale dans le secteur du commerce par rapport à l'ensemble des entreprises marchandes non agricoles et non financières.

Champ : France, unités légales et entreprises profilées du secteur du commerce.

Source : Insee, É sane.

2. Dispersion de l'évolution de la valeur ajoutée entre 2012 et 2013

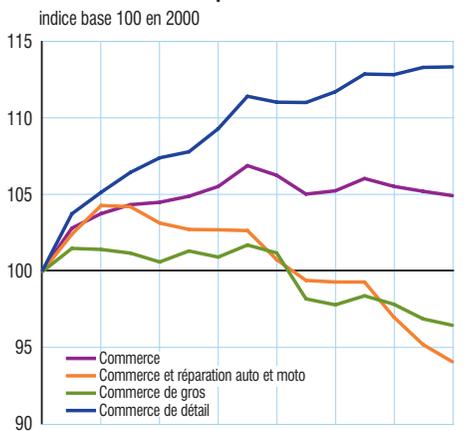


Champ : France, unités légales et entreprises profilées du secteur du commerce, hors micro-entrepreneurs et micro-entreprises au sens fiscal. Lecture : 50 % des entreprises de 10 à 249 salariés ont une évolution de leur valeur ajoutée supérieure à 0,4 % entre 2012 et 2013.

Note : les entreprises retenues sont celles présentes sur les 2 années, elles sont classées selon leur taille en 2013. Sont exclues les entreprises dont la valeur ajoutée est négative ou nulle (12,1 % en 2012 et 11,5 % en 2013).

Source : Insee, É sane (Fare).

3. Évolution de l'emploi salarié, hors intérim

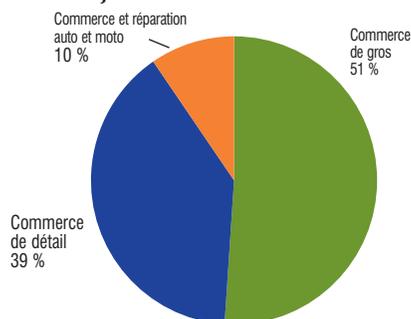


Champ : France métropolitaine, commerce, en secteur d'établissements.

Note : les titulaires de contrats d'intérim sont classés systématiquement dans l'activité de travail temporaire.

Source : Insee, estimations d'emploi (CVS au 4^e trimestre).

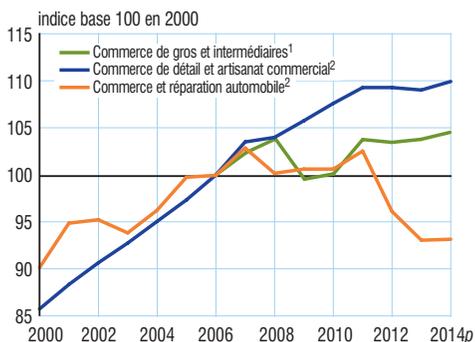
4. Principales activités du secteur selon la valeur ajoutée en 2013



Champ : France, unités légales et entreprises profilées du secteur du commerce.

Source : Insee, É sane.

5. Ventes par branche en volume



1. Ventes HT par secteur d'établissement.

2. Ventes TTC par forme de vente (secteur d'établissement).

Champ : France, branches du commerce.

Source : Insee, comptes du commerce.

8.2 Ratios du commerce

La **marge commerciale** rémunère le service commercial. Le taux de marge commerciale (rapport de la marge commerciale aux ventes de marchandises) est ainsi un indicateur de la valeur dégagée par l'activité commerciale. Il est plus élevé pour les commerçants dont les coûts de distribution sont plus grands ou qui bénéficient de conditions d'achat plus favorables ou qui parviennent à se différencier et pratiquer un prix plus élevé.

En 2013, le taux de marge commerciale est de 23 % pour l'ensemble du commerce. Proche de la moyenne dans le commerce de gros (21 %), il varie de 14 % dans le commerce automobile à 28 % dans le commerce de détail. Il dépend aussi fortement des caractéristiques des produits vendus et, pour un produit donné, du format de vente ou du positionnement en gamme.

Le taux de marge commerciale est plus élevé pour les entreprises de moins de 10 salariés (25 %) et celles de 250 salariés ou plus (24 %). En 2013, il progresse en médiane pour toutes les catégories de tailles d'entreprises. La dispersion est plus forte pour les entreprises de moins de 10 salariés. En 2013 comme en 2012, un quart d'entre elles ont un taux de marge commerciale inférieur à 13 % tandis que, pour un autre quart, ce taux est supérieur à 45 %.

La production des entreprises commerciales comprend les ventes de services facturées aux clients ou aux fournisseurs, la production de biens et, composante dominante, la marge commerciale. Le taux de valeur ajoutée (rapport de la valeur ajoutée sur le chiffre d'affaires) est donc très lié au taux de marge commerciale. Il est de 15 % dans le commerce, soit sensiblement moins que pour l'ensemble des entreprises du champ des secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers (27 %). Il est de 13 % dans le commerce de gros et dans le commerce automobile et est plus élevé dans le commerce de détail (18 %).

En 2013, le taux de marge, mesuré par l'excédent brut d'exploitation (EBE) sur la valeur ajoutée, est de 24 % dans le commerce, soit légèrement moins élevé que dans l'ensemble des entreprises du secteur marchand (26 %). Il renseigne sur la

part de la valeur ajoutée qui n'est pas consacrée à la rémunération des salariés. Il diminue quand la taille de l'entreprise augmente, passant de 33,5 % pour les entreprises de moins de 10 salariés à 14 % pour celles de 250 salariés ou plus, en raison notamment de la surreprésentation des entrepreneurs individuels parmi les entreprises de petite taille. Avec cette forme juridique, le chef d'entreprise est non salarié et la rémunération de son activité est en effet le plus souvent incluse dans l'excédent brut d'exploitation.

Le taux d'investissement est sensiblement moins élevé dans le commerce (8,5 %) que dans l'ensemble du champ marchand (18,6 %), en lien avec une intensité capitalistique également plus faible. Il n'atteint que 6,3 % dans le commerce de gros et c'est dans le commerce de détail (11,4 %) qu'il est le plus fort. Par suite, le taux d'autofinancement, qui mesure la capacité des entreprises à financer leurs investissements, est plus fort dans le commerce (201 %) que dans l'ensemble des secteurs marchands (150 %). Ceci résulte d'un investissement faible et d'une part importante de non-salariés, leur rémunération étant incluse dans la capacité d'autofinancement.

De même, la rentabilité économique (rapport de l'excédent brut d'exploitation sur les immobilisations) est plus élevée dans le commerce (11,4 %) que dans l'ensemble des secteurs du champ (7,9 %). Entre 2012 et 2013, ce taux ne progresse en médiane que pour les entreprises de 250 salariés ou plus. Il est le plus dispersé pour les petites entreprises : en 2013, plus d'un quart des entreprises employeuses de moins de 10 salariés a un taux de rentabilité économique négatif inférieur à -6 % et près d'un quart un taux supérieur à 26 %.

Dans les établissements du commerce de détail, la main-d'œuvre est très féminisée (59 % de femmes) et jeune (30 % de moins de 30 ans). Les femmes sont moins présentes dans le commerce de gros (34 %) et surtout dans le commerce et réparation d'automobiles (19 %). La part des non-salariés est deux fois plus faible dans le commerce de gros (8 %) que dans celui de l'automobile et le commerce de détail (16 %). ■

Définitions

La **marge commerciale** est l'écart entre les ventes de marchandises et leur coût d'achat.

Ratios : voir annexe *Glossaire*.

Médiane, quartile : voir annexe *Glossaire*.

1. Ratios du secteur du commerce selon la taille en 2013

	Ensemble	De 0 à 9 salariés	De 10 à 249 salariés	250 salariés ou plus	en % Ensemble entreprises marchandes ¹
Organisation et débouchés de la production					
Taux de marge commerciale	22,8	24,7	21,2	23,5	///
Taux d'exportation	9,3	10,2	10,5	7,5	16,2
Taux de valeur ajoutée	14,6	17,5	12,7	14,7	27,0
Intensité capitalistique (milliers d'euros)	65,8	57,9	58,0	79,9	184,2
Ratios de rentabilité					
Taux de marge	24,1	33,5	24,1	14,0	26,0 ²
Rentabilité économique	11,4	19,0	11,7	5,4	7,9
Ratios d'endettement, de solvabilité et de liquidité					
Taux d'endettement	58,1	67,8	57,1	50,6	76,1
Ratios d'investissement					
Taux d'investissement	8,5	8,0	8,3	9,2	18,6
Taux d'autofinancement	201,1	369,2	202,8	88,3	150,5

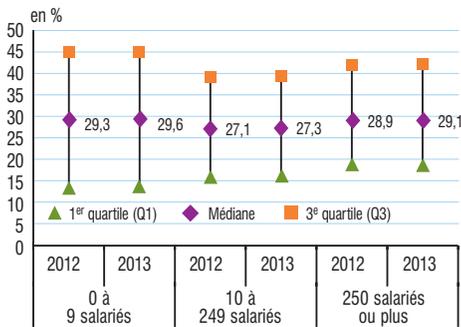
1. Entreprises des secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers.

2. Hors sièges sociaux.

Champ : France, unités légales et entreprises profilées du secteur du commerce.

Source : Insee, É sane.

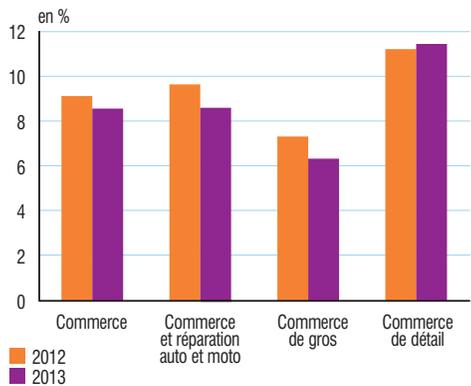
2. Dispersion des taux de marge commerciale en 2012 et 2013



Champ : France, unités légales et entreprises profilées du secteur du commerce, hors micro-entrepreneurs et micro-entreprises au sens fiscal. Lecture : 50 % des entreprises de 10 à 249 salariés ont un taux de marge commerciale supérieur à 27,3 % en 2013.

Source : Insee, É sane (Fare).

3. Évolution du taux d'investissement



Champ : France, unités légales et entreprises profilées du secteur du commerce, hors micro-entrepreneurs et micro-entreprises au sens fiscal. Source : Insee, É sane.

4. Dispersion des taux de rentabilité économique en 2012 et 2013



Champ : France, unités légales employeuses et entreprises profilées du secteur du commerce, hors micro-entrepreneurs et micro-entreprises au sens fiscal. Lecture : 50 % des entreprises de 10 à 249 salariés ont un taux de rentabilité économique supérieur à 9 % en 2013.

Source : Insee, É sane (Fare).

5. Personnes en emploi dans le secteur du commerce en 2014

	en %			
	Part de femmes	Part d'actifs de 15 à 29 ans	Part de 50 ans ou plus	Part de non-salariés
Commerce et réparation d'automobiles et de motocycles	18,8	24,6	25,2	16,4
Commerce de gros, à l'exception des automobiles et des motocycles	34,2	16,6	26,3	8,4
Commerce de détail, à l'exception des automobiles et des motocycles	59,0	29,9	21,7	16,3
Ensemble commerce	46,8	25,3	23,5	14,0
Ensemble secteurs principalement marchands¹	36,6	21,3	25,5	13,3

1. Entreprises des secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers.

Champ : France métropolitaine, population des ménages, personnes de 15 ans ou plus exerçant dans le secteur du commerce.

Source : Insee, enquête Emploi.

Fiches sectorielles

Transports
et entreposage



9.1 Chiffres clés des transports et entreposage

En 2013, le secteur des **transports et de l'entreposage** compte 103 100 entreprises et réalise un chiffre d'affaires (CA) de 202 milliards d'euros, soit 5,5 % de celui de l'ensemble des entreprises du champ des secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers. Les transports terrestres concentrent 41 % du CA, 46 % de la valeur ajoutée (VA) et 54 % des effectifs salariés. Ils se subdivisent en deux grands groupes, hors transport par conduites, très marginal : le transport de voyageurs (60 %) et le transport de fret et les services de déménagement (40 %). L'entreposage et les services auxiliaires de transport viennent en deuxième position (35 % du CA, 32 % de la VA et 19 % des effectifs), suivis des transports aériens pour le chiffre d'affaires (respectivement 10 %, 8 % et 6 %), de la poste et du courrier pour l'emploi salarié et la valeur ajoutée (7 %, 13 %, 20 %) et, enfin, des transports par eau (7 %, 1 % et 1 %).

Le secteur des transports et entreposage est plus concentré que la moyenne de l'économie marchande : les sociétés de 250 salariés ou plus, qui ne comptent que 0,3 % des entreprises du secteur, génèrent 60 % du chiffre d'affaires, 68 % de la valeur ajoutée (contre 46 % et 44 % en moyenne) et 73 % des investissements bruts corporels hors apports (contre 46 %). *A contrario*, la contribution des unités de moins de 10 salariés (91 % des entreprises du secteur) est modeste, souvent inférieure à 10 %, alors qu'elle est supérieure à 20 % dans l'ensemble de l'économie marchande.

Les entreprises du secteur ont une taille moyenne plus élevée que celles de l'ensemble de l'économie (12 salariés contre 4), bien qu'elles soient, pour moitié, des entrepreneurs individuels (54 %). Elles incluent quelques dizaines d'établissements publics industriels et commerciaux (Epic) d'importance, assurant des missions de service public, comme la SNCF ou la RATP dans le ferroviaire, comme le port de Marseille ou l'aéroport de Bâle-Mulhouse dans l'entreposage. Ces Epic contribuent pour

12 % au chiffre d'affaires du secteur et pour 15 % à ses effectifs.

Le secteur des transports et de l'entreposage regroupe un dixième des salariés des secteurs principalement marchands non financiers et non agricoles. Leurs rémunérations sont inférieures à la moyenne (35 300 euros par EQTP et par an contre 39 700). Elles s'échelonnent de 58 600 euros dans le transport aérien, dont la main d'œuvre est très qualifiée et soumise à de fortes contraintes de service, à 28 100 euros dans les activités postales.

De 2000 à 2013, la production en volume de la branche augmente à un rythme plus lent que l'ensemble de l'économie marchande (+ 10 % contre + 14 %). En fort recul en 2009 (- 10 points), elle s'est redressée depuis, sans rattraper cependant le niveau de 2008. La progression est forte dans le transport par eau (59 %), l'entreposage (15 %), nettement moindre dans le terrestre (9 %) et dans l'aérien (4 %), sujet à de fortes fluctuations d'une année sur l'autre. En revanche, elle régresse fortement dans les activités postales et de courrier (- 20 %), confrontées à l'essor de moyens de communication concurrents.

En 2014, sur l'ensemble du secteur des transports et de l'entreposage, la production se stabilise (+ 0,2 %), après une baisse de 0,3 % en 2012 et de 0,2 % en 2013.

Sur la même période, l'emploi salarié reste, en revanche, stable (+ 0,2), comme dans l'ensemble de l'économie marchande (+ 0,8 %). Cette performance est meilleure que celle de l'industrie (- 22 %), mais moins satisfaisante que celle des services (+ 16 %). Les secteurs créateurs d'emploi sont le transport par eau (+ 21 %), le transport terrestre (+ 8 %) et l'entreposage (+ 6 %). Mais d'autres perdent des effectifs : le transport aérien (- 9 %) et les services postaux (- 18 %). En 2014, l'emploi salarié stagne pour la troisième année consécutive (- 0,4 % après - 0,4 % et - 0,5 %). En 2013, seul l'entreposage a enregistré une croissance de ses effectifs (+ 0,4 %), ce qui n'était pas le cas en 2012 (- 0,8 %). ■

Définitions

Le secteur des **transports et l'entreposage** comprend la section H de la NAF rév.2 (divisions 49 à 53) (voir *annexe Nomenclature d'activités française*).

Chiffres clés des transports et entreposage 9.1

1. Chiffres clés du secteur des transports et entreposage en 2013

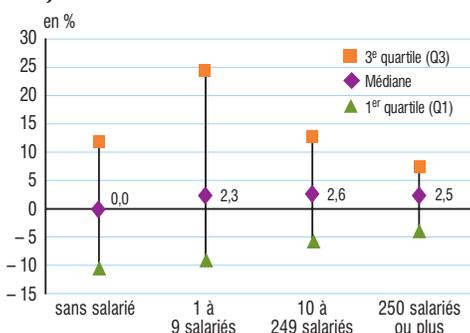
	Entreprises	Salariés EQTP	Chiffre d'affaires hors taxes	Chiffre d'affaires export	Valeur ajoutée	Investissements corporels bruts hors apports
	(milliers)		(milliards d'euros)			
De 0 à 9 salariés EQTP	93,8	92,5	22,5	2,6	8,3	1,6
De 10 à 249 salariés EQTP	9,0	348,7	58,0	7,9	18,1	4,9
250 salariés EQTP ou plus	0,3	760,2	121,7	33,4	55,7	17,2
Ensemble	103,1	1 201,4	202,3	43,9	82,0	23,7
Ensemble des entreprises marchandes non financières	3 421,7	11 930,7	3 657,4	592,6	985,7	183,4
Poids des entreprises du secteur des transports et entreposage¹ (en %)	3,0	10,1	5,5	7,4	8,3	12,9

1. Poids des entreprises ayant une activité principale dans le secteur des transports et entreposage par rapport à l'ensemble des entreprises marchandes non agricoles et non financières.

Champ : France, unités légales et entreprises profilées du secteur des transports et entreposage.

Source : Insee, É sane.

2. Dispersion de l'évolution de la valeur ajoutée entre 2012 et 2013



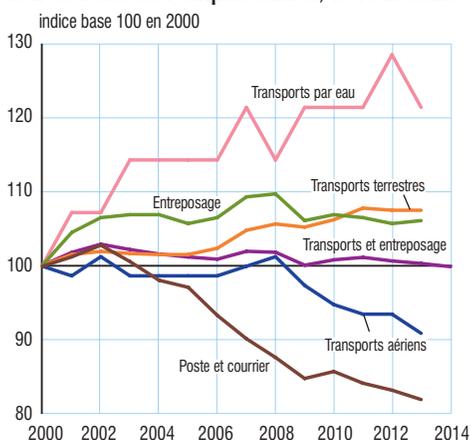
Champ : France, unités légales et entreprises profilées du secteur des transports et entreposage, hors micro-entrepreneurs et micro-entreprises au sens fiscal.

Lecture : 50 % des entreprises de 10 à 249 salariés ont une évolution de leur valeur ajoutée supérieure à 2,6 % entre 2012 et 2013.

Note : les entreprises retenues sont celles présentes sur les 2 années, elles sont classées selon leur taille en 2013. Sont exclues les entreprises dont la valeur ajoutée est négative ou nulle (3,4 % en 2012 et 3,7 % en 2013).

Source : Insee, É sane (Fare).

3. Évolution de l'emploi salarié, hors intérim

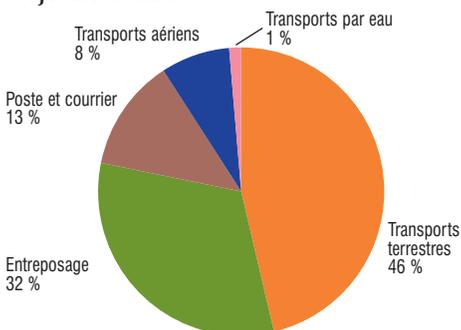


Champ : France métropolitaine, transports et entreposage, en secteur d'établissements.

Note : les titulaires de contrats d'intérim sont classés systématiquement dans l'activité de travail temporaire.

Source : Insee, estimations d'emploi (CVS au 4^e trimestre).

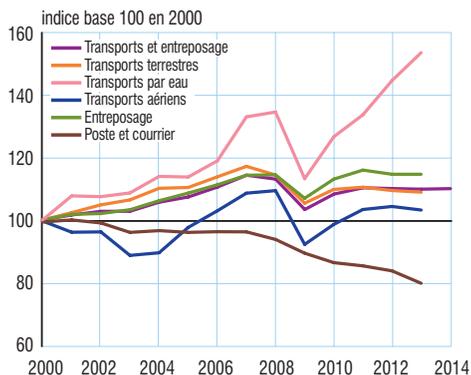
4. Principales activités du secteur selon la valeur ajoutée en 2013



Champ : France, unités légales et entreprises profilées du secteur des transports et entreposage.

Source : Insee, É sane.

5. Production par branche



Champ : France, branches des transports et de l'entreposage.

Source : Insee, comptabilité nationale.

9.2 Ratios des transports et entreposage

Le secteur des transports et de l'entreposage réalise un cinquième de son chiffre d'affaires à l'étranger (22 %), davantage que les services et le commerce (autour de 10 %), mais moins que l'industrie (33 %). Les trois quarts de ses exportations proviennent des entreprises de 250 salariés ou plus, souvent implantées sur les marchés étrangers. Les activités les plus exportatrices sont le transport aérien (avec un taux d'exportation de 85 %) et le transport par eau (79 %), ce dernier étant tiré par le transport maritime de fret (84 %) plus que par celui de passagers (55 %). En revanche, le transport terrestre, à l'exception du transport ferroviaire de fret (25 %), et les activités de poste et de courrier se cantonnent au marché domestique et leurs exportations ne représentent qu'une part très marginale de leur chiffre d'affaires à l'étranger (respectivement 4,1 % et 1,2 %). L'entreposage et les services auxiliaires de transport se situent dans une position intermédiaire (18 %).

La production, plus intégrée dans les transports que dans l'ensemble de l'économie, affiche un taux de valeur ajoutée de 41 % (contre 27 %). Ce ratio est très élevé dans le secteur de la poste et du courrier (79 %), activité de main-d'œuvre faiblement consommatrice d'intrants et, dans une moindre mesure, dans les transports terrestres (46 %). *A contrario*, la production est très peu intégrée dans les services internationalisés, car une partie de la chaîne de valeur se réalise hors de l'Hexagone : transport par eau (8 %) et aérien (31 %). L'essentiel des achats des entreprises de transports sont des services (88 % des consommations intermédiaires), les besoins en matières premières et produits semi-finis (11 %) étant faibles, sauf dans le transport par eau (20 %), gros consommateur de carburant, et les transports terrestres (15 %).

En 2013, le taux de marge des entreprises de transports et de l'entreposage est

très proche de celui de 2012 (23 % contre 24 %), soit un niveau légèrement inférieur à celui de l'ensemble de l'économie (26 %). Mais l'approche par sous-secteur montre que cette stabilité apparente masque des évolutions hétérogènes. En effet, si le taux de marge reste stable dans l'entreposage et les services auxiliaires (49,2 % contre 48,8 % en 2011) et ne se modifie guère dans les transports terrestres (15 % contre 17 %), il se replie fortement dans le transport par eau (20 % au lieu de 34 %), du fait du transport maritime et côtier de fret en repli, après une forte progression en 2012. En revanche, la situation se redresse dans le transport aérien, dont le taux de marge, redevenu positif en 2012 (1,2 % contre - 6,2 % en 2011), poursuit sa remontée en 2013 (8 %), du fait d'une progression du trafic passagers.

En 2013, la rentabilité économique de l'ensemble des transports se modifie peu (- 0,5 point), malgré une amélioration de ce ratio dans le transport aérien par rapport à 2012 (+ 9 points) et une dégradation dans le transport par eau (- 5 points).

Supérieur de dix points à la moyenne de l'économie marchande, le taux d'investissement (investissements corporels bruts hors apports) rebondit en 2013 (28,8 % après un recul en 2012 à 25,4 %). L'effort d'investissement se concentre dans deux activités : l'entreposage et les services auxiliaires (53 % du total, dont les neuf dixièmes dans les services auxiliaires de transports terrestres) et le transport terrestre (39 %), essentiellement de voyageurs. L'investissement s'élève à 23,7 milliards d'euros dans le secteur des transports et de l'entreposage en 2013, en progression de 2,5 milliards en valeur par rapport à 2012. Il a crû dans toutes les activités, à l'exception du transport par eau (- 20 %). La plus forte croissance a eu lieu dans le transport aérien (+ 25 %). ■

Définitions

Ratios : voir annexe *Glossaire*.

Médiane, quartile : voir annexe *Glossaire*.

Ratios des transports et entreposage 9.2

1. Ratios du secteur des transports et entreposage selon la taille en 2013

	Ensemble	De 0 à 9 salariés	De 10 à 249 salariés	250 salariés ou plus	en % Ensemble entreprises marchandes ¹
Organisation et débouchés de la production					
Taux d'exportation	21,7	11,4	13,7	27,4	16,2
Taux de valeur ajoutée	40,6	36,9	31,1	45,8	27,0
Intensité capitalistique (milliers d'euros)	262,5	300,6	80,0	341,5	184,2
Ratios de rentabilité					
Taux de marge	23,1	38,6	9,6	25,2	26,0 ²
Rentabilité économique	5,9	9,8	5,4	5,4	7,9
Ratios d'endettement, de solvabilité et de liquidité					
Taux d'endettement	169,6	94,7	74,1	208,1	76,1
Ratios d'investissement					
Taux d'investissement	28,8	19,3	27,0	30,8	18,6
Taux d'autofinancement	59,8	164,9	24,7	59,9	150,5

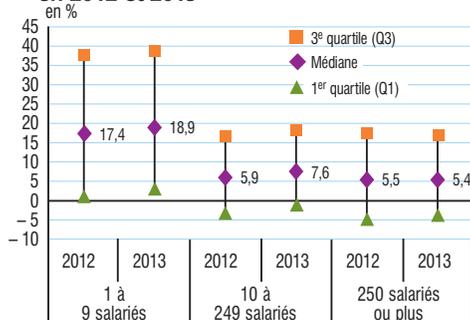
1. Entreprises des secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers.

2. Hors sièges sociaux.

Champ : France, unités légales et entreprises profilées du secteur des transports et entreposage.

Source : Insee, Esane.

2. Dispersion des taux de marge en 2012 et 2013

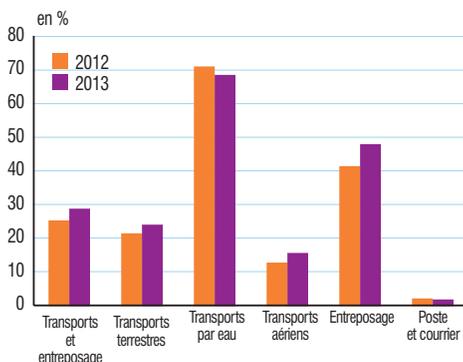


Champ : France, unités légales employeuses et entreprises profilées du secteur des transports et entreposage, hors micro-entrepreneurs et micro-entreprises au sens fiscal.

Lecture : 50 % des entreprises de 10 à 249 salariés ont un taux de marge supérieur à 7,6 % en 2013.

Source : Insee, Esane (Fare).

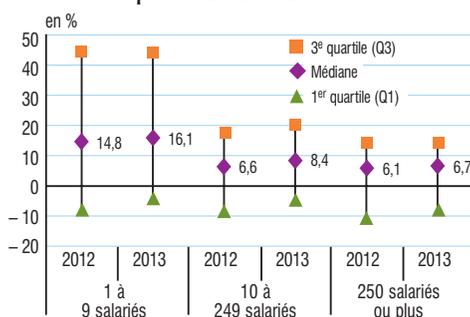
3. Évolution du taux d'investissement



Champ : France, unités légales et entreprises profilées du secteur du commerce, hors micro-entrepreneurs et micro-entreprises au sens fiscal.

Source : Insee, Esane.

4. Dispersion des taux de rentabilité économique en 2012 et 2013



Champ : France, unités légales employeuses et entreprises profilées du secteur des transports et entreposage, hors micro-entrepreneurs et micro-entreprises au sens fiscal.

Lecture : 50 % des entreprises de 10 à 249 salariés ont un taux de rentabilité économique supérieur à 8,4 % en 2013.

Source : Insee, Esane (Fare).

5. Personnes en emploi dans les transports et entreposage en 2014

	Part de femmes	Part d'actifs		Part de non-salariés
		de 15 à 29 ans	de 50 ans ou plus	
Transports terrestres	16,7	15,1	30,1	8,6
Transports par eau	18,3	10,8	32,1	5,4
Transports aériens	43,9	3,6	28,4	0,0
Entreposage et services auxiliaires des transports	29,5	18,2	21,6	1,4
Activités de poste et de courrier	47,9	12,8	37,9	0,6
Ensemble des transports et entreposage	26,0	14,7	29,4	5,2
Ensemble secteurs principalement marchands¹	36,6	21,3	25,5	13,3

1. Entreprises des secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers.

Champ : France métropolitaine, population des ménages, personnes de 15 ans ou plus exerçant dans le secteur des transports et entreposage.

Source : Insee, enquête Emploi.

Fiches sectorielles

Services marchands



10.1 Chiffres clés des services marchands

En 2013, le secteur des **services principalement marchands** (hors services financiers) compte près de 1,8 million de sociétés non financières et d'entrepreneurs individuels (SNFEI) et réalise un chiffre d'affaires (CA) de 734 milliards d'euros. Les **services aux entreprises** concentrent un peu moins de la moitié de la valeur ajoutée (VA) du secteur et se subdivisent en deux grands groupes : les activités spécialisées, scientifiques et techniques, apparentées aux métiers du conseil et de l'assistance (60 % du CA, 57 % de la VA et 53 % des effectifs des services aux entreprises) et les activités administratives et de soutien, plus opérationnelles. **L'information et la communication** viennent ensuite (23 % du CA et de la VA des services marchands), portées, pour les deux tiers et à parts égales, par les télécommunications et les activités informatiques. **L'immobilier** et **l'hébergement-restauration** réalisent des chiffres d'affaires et des valeurs ajoutées de même ordre (respectivement 12 % et 10 % du CA et 12 % et 11 % de la VA), mais le second emploie près de quatre fois plus de salariés que le premier. Enfin, les **services aux particuliers** génèrent une valeur ajoutée de 21 milliards d'euros (soit 6 % de la VA du secteur).

Les petites structures sont au cœur du tissu productif des services. Les unités de moins de 10 salariés génèrent une part des ventes nettement supérieure à la moyenne observée dans l'ensemble de l'économie marchande (34 % du CA contre 22 %) et la taille moyenne des unités légales y est modeste (2,1 salariés). Le poids des non-salariés dans l'emploi y est élevé (17,7 % au lieu de 13,3 % dans l'ensemble de l'économie marchande), du fait d'un nombre important d'entrepreneurs individuels et de gérants.

Entre 2013 et 2014, la croissance de la production est plus soutenue dans les services que dans l'ensemble des secteurs principalement marchands hors agriculture et services financiers (+ 1,3 % contre + 0,4 %). Les secteurs les plus dynamiques sont l'information et la communication (+ 2,3 % dont + 3,9 % dans les télécommunications) et les services aux entreprises (+ 1,5 %). La valeur ajoutée augmente davantage dans les grandes que dans les petites unités légales.

Sur longue période (2000-2013), la vitalité des services est manifeste : la production augmente deux fois plus vite dans les services que dans l'ensemble du secteur marchand (hors financier et agricole) (+ 30 % en volume contre + 15 %). Ce dynamisme est d'abord dû à une forte et durable demande en produits de l'information et de la communication (+ 63 %), portée par l'explosion du marché des télécommunications (+ 141 %) et par les services informatiques (+ 59 %). Il est également lié aux besoins croissants des entreprises en prestations intellectuelles (+ 59 %).

En matière d'emploi salarié aussi, les services se caractérisent par leur tonicité (+ 16 % entre 2000 et 2014 contre moins de 1 % dans l'ensemble du secteur marchand). L'écart est particulièrement marqué avec l'industrie (- 23 %). Dans les services, les effectifs augmentent dans la plupart des activités, à l'exception des télécommunications (- 28 %), de l'édition, audiovisuel, diffusion (- 5 %), et des autres activités spécialisées (2 %). Les secteurs les plus créateurs d'emploi sont la programmation informatique (+ 47 %), les services intellectuels aux entreprises (activités juridiques, comptables, ingénierie, publicité, etc.) (+ 37 %) et la restauration (+ 29 %). ■

Définitions

Les **services** englobent un ensemble d'activités dont le principal point commun est la fabrication de produits immatériels, même si, parfois, la frontière entre matériel et immatériel est ténue.

Les **services des secteurs principalement marchands** sont composés des **activités immobilières** (section L de la NAF rév. 2), des **services rendus aux entreprises** (sections M et N), du secteur de **l'information et la communication** (section J), de **l'hébergement et de la restauration** (section I) et des **services aux particuliers** (sections R et S), hors associations (voir *annexe Nomenclature d'activités française*).

Pour en savoir plus

- « Les services marchands en 2014 : la croissance reste faible », *Insee Première* n° 1561, juillet 2015.

Chiffres clés des services marchands 10.1

1. Chiffres clés des services marchands en 2013

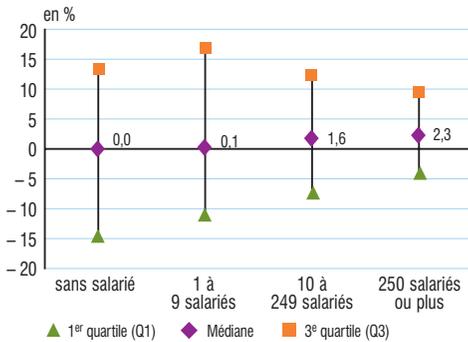
	Entreprises	Salariés EQTP	Chiffre d'affaires hors taxes	Chiffre d'affaires export	Valeur ajoutée	Investissements corporels bruts hors apports
	(milliers)		(milliards d'euros)			
De 0 à 9 salariés EQTP	1 717,2	1 038,6	249,2	13,2	117,4	32,2
De 10 à 249 salariés EQTP	49,5	1 462,1	237,2	25,5	108,6	25,3
250 salariés EQTP ou plus	1,2	1 289,0	247,4	33,4	126,1	24,0
Ensemble	1 768,0	3 789,7	733,8	72,0	352,1	81,4
Ensemble des entreprises marchandes non agricoles et non financières	3 421,7	11 930,7	3 657,4	592,6	985,7	183,4
Poids des entreprises du secteur des services¹ (en %)	51,7	31,8	20,1	12,2	35,7	44,4

1. Poids des entreprises ayant une activité principale dans le secteur des services marchands par rapport à l'ensemble des entreprises marchandes non agricoles et non financières.

Champ : France, unités légales et entreprises profilées des services marchands.

Source : Insee, É sane.

2. Dispersion de l'évolution de la valeur ajoutée entre 2012 et 2013

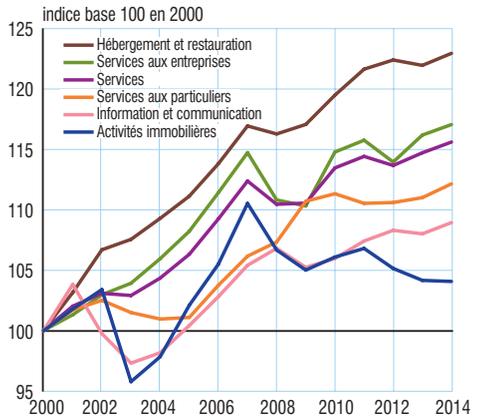


Champ : France, unités légales et entreprises profilées des services marchands, hors micro-entrepreneurs et micro-entreprises au sens fiscal. Lecture : 50 % des entreprises de 10 à 249 salariés ont une évolution de leur valeur ajoutée supérieure à 1,6 % entre 2012 et 2013.

Note : les entreprises retenues sont celles présentes sur les 2 années, elles sont classées selon leur taille en 2013. Sont exclues les entreprises dont la valeur ajoutée est négative ou nulle (12,9 % en 2012 et 13,7 % en 2013).

Source : Insee, É sane.

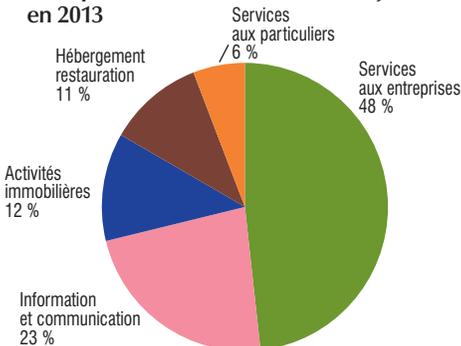
3. Évolution de l'emploi salarié, y compris intérim



Champ : France métropolitaine, services marchands, en secteur d'établissements. Note : les titulaires de contrats d'intérim sont classés systématiquement dans l'activité de travail temporaire.

Source : Insee, estimations d'emploi (CVS au 4^e trimestre).

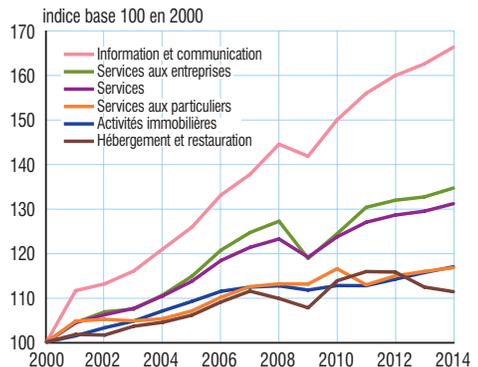
4. Principales activités selon la valeur ajoutée en 2013



Champ : France, unités légales et entreprises profilées des services marchands.

Source : Insee, É sane.

5. Production par branche en volume



Champ : France, branches des services marchands.

Source : Insee, comptabilité nationale.

10.2 Ratios des services marchands

Les entreprises des services marchands (hors services financiers) exportent peu, contrairement à leurs homologues de l'industrie (10 % du chiffre d'affaires en 2013 contre 33 %), car, la production de services exigeant souvent une proximité géographique ou culturelle avec la clientèle, la pénétration d'un marché étranger se fait plutôt par l'implantation de filiales. Cependant, quelques activités sont internationalisées : la recherche-développement, qui affiche un taux d'exportation de 43 %, les sièges sociaux (35 %), l'édition de logiciels (34 %), l'ingénierie (22 %). Les activités liées aux voyages, de par leur nature même, sont aussi très ouvertes sur les marchés étrangers (32 %). Au final, les exportations des services se concentrent dans les services aux entreprises (66 % du total) et l'information-communication (27 %).

La production de services est relativement intégrée : près de la moitié est réalisée en interne (taux de valeur ajoutée de 48 %), contre un peu plus d'un quart (27 %) dans l'ensemble du champ des secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers. Ce taux culmine dans l'immobilier (56 %) et les services administratifs et de soutien aux entreprises (53 %), du fait du poids des activités de main-d'œuvre (intérim, sécurité, nettoyage). En revanche, il est très faible dans les activités liées aux voyages (14 %), en raison du modèle économique des voyageurs, fondé sur l'achat de séjours ou circuits clé en main.

En 2013, le taux de marge des entreprises de services est légèrement supérieur à celui de l'ensemble du secteur marchand, hors sièges sociaux (30 % contre 26 %). Il est stable par rapport à 2012, cette stabilité se retrouvant dans la plupart des grands secteurs et par taille d'entreprises. Ce ratio est fortement lié à la nature de l'activité, capitalistique ou de main-d'œuvre. Ainsi, il dépasse les 50 % dans les secteurs nécessitant des investissements lourds : location et location-bail (73 %), immobilier (69 %), télécommunications (58 %). *A contrario*, il est inférieur à 10 % dans les activités reposant exclusivement ou presque sur le travail humain : voyages (8 %),

enquêtes et sécurité (5 %), intérim (1 %). Il est également tributaire de la taille des unités légales : les très petites unités (0 à 9 salariés) ont un taux de marge supérieur à celui des grandes (250 salariés et plus) — 38 % contre 26 % —, mais nettement plus dispersé.

Comme en 2012, les services ont des rentabilités économique et financière proches de la moyenne de l'économie (respectivement autour de 8 % et 6,5 %). Les secteurs les plus performants sur ces deux critères sont les autres activités de services (19 % et 21 %), du fait des jeux de hasard et d'argent (43 % et 46 %) et des activités artistiques (38 % et 24 %), et les activités administratives et de soutien (13 % et 8 %), tirées par le nettoyage (22 % et 24 %) et la location et location-bail (16 % et 13 %).

Le taux d'investissement dans les services est supérieur à la moyenne (23 % contre 19 %). L'effort d'investissement est concentré dans trois activités très capitalistiques : l'immobilier (46 % du total), où le taux d'investissement atteint 87 % en 2013, la location et location-bail (17 % du total) et les télécommunications (9 %). Ce haut niveau d'investissement nécessite un fort recours à l'emprunt. Alors que le taux moyen d'endettement dans les services est de 75 %, très proche de celui de l'économie marchande (76 %), il atteint 135 % dans l'immobilier, 101 % dans les télécommunications et 96 % dans la location. Mais l'intensité capitalistique n'est pas la seule cause d'endettement : le secteur de la restauration, dont l'effort d'investissement est faible (12 %), est très endetté (145 %).

Les salariés des services marchands bénéficient de rémunérations nettement supérieures à la moyenne, soit 44 900 euros annuels en 2013 contre 39 700 par équivalent temps plein (EQTP). Les activités intellectuelles (conseil, assistance...) sont mieux rémunérées que les services opérationnels : 75 000 euros dans les sièges sociaux et le conseil en gestion, 62 800 euros dans la programmation et diffusion de radio et télévision, mais moins de la moitié dans le nettoyage (24 300 euros), les services personnels (26 000 euros). ■

Définitions

Ratios : voir annexe *Glossaire*.

Médiane, quartile : voir annexe *Glossaire*.

Ratios des services marchands 10.2

1. Ratios du secteur des services marchands selon la taille en 2013

	Ensemble	De 0 à 9 salariés	De 10 à 249 salariés	250 salariés ou plus	en % Ensemble entreprises marchandes ¹
Organisation et débouchés de la production					
Taux d'exportation	9,8	5,3	10,7	13,5	16,2
Taux de valeur ajoutée	48,0	47,1	45,8	51,0	27,0
Intensité capitalistique (milliers d'euros)	229,0	303,4	177,9	227,0	184,2
Ratios de rentabilité					
Taux de marge ²	29,9	39,6	22,5	27,2	26,0
Rentabilité économique	7,9	9,7	6,0	7,7	7,9
Ratios d'endettement, de solvabilité et de liquidité					
Taux d'endettement	74,5	63,7	91,1	84,9	76,1
Ratios d'investissement					
Taux d'investissement	23,1	27,5	23,3	19,0	18,6
Taux d'autofinancement	179,4	230,6	126,3	166,4	150,5

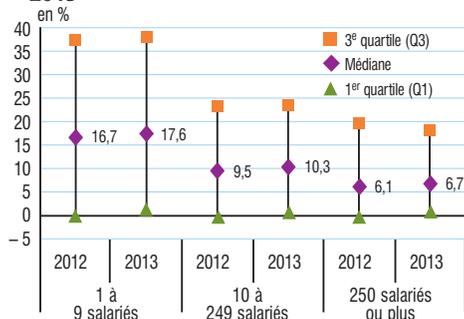
1. Entreprises des secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers.

2. Hors sièges sociaux.

Champ : France, unités légales et entreprises profilées des services marchands.

Source : Insee, É sane.

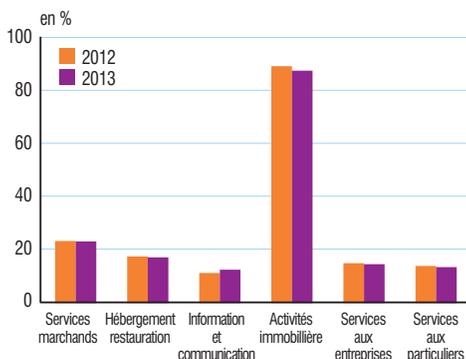
2. Dispersion des taux de marge en 2012 et 2013



Champ : France, unités légales employeuses et entreprises profilées des services marchands, hors micro-entrepreneurs et micro-entreprises au sens fiscal. Lecture : 50 % des entreprises de 10 à 249 salariés ont un taux de marge supérieur à 10,3 % en 2013.

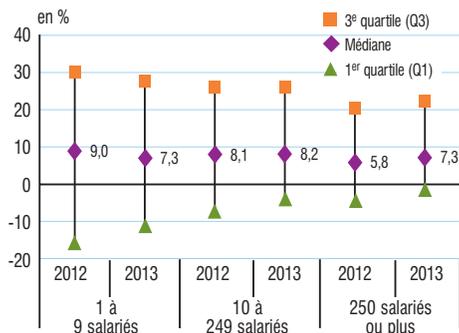
Source : Insee, É sane (Fare).

3. Évolution du taux d'investissement



Champ : France, unités légales et entreprises profilées des services marchands, hors micro-entrepreneurs et micro-entreprises au sens fiscal. Source : Insee, É sane (Fare).

4. Dispersion des taux de rentabilité économique en 2012 et 2013



Champ : France, unités légales employeuses et entreprises profilées des services marchands, hors micro-entrepreneurs et micro-entreprises au sens fiscal. Lecture : 50 % des entreprises de 10 à 249 salariés ont un taux de rentabilité économique supérieur à 8,2 % en 2013.

Source : Insee, É sane (Fare).

5. Personnes en emploi dans les services marchands en 2014

	en %			
	Part de femmes	Part d'actifs		Part de non-salariés
		de 15 à 29 ans	de 50 ans ou plus	
Hébergement et restauration	49,3	32,2	21,5	19,1
Information et communication	32,5	21,6	21,3	7,9
Activités immobilières	52,1	16,5	30,4	18,1
Services aux entreprises	44,8	19,6	25,2	15,6
Services aux particuliers	59,0	24,8	23,5	31,0
Ensemble services marchands	46,6	22,6	24,2	17,7
Ensemble secteurs principalement marchands¹	36,6	21,3	25,5	13,3

1. Entreprises des secteurs principalement marchands hors agriculture et secteur financier.

Champ : France métropolitaine, population des ménages, personnes de 15 ans ou plus exerçant dans les services marchands.

Source : Insee, enquête Emploi.

Annexes



Le champ des statistiques d'entreprises de cet ouvrage

Les résultats et analyses présentés dans la vue d'ensemble, dans les fiches sectorielles et dans la plupart des fiches thématiques sont, sauf mention contraire, définis sur la base d'unités légales et d'entreprises profilées **sur le champ des secteurs principalement marchands hors agriculture et hors secteurs financiers**.

Comme les autres instituts statistiques européens, dans une optique de meilleure analyse économique du système productif, l'Insee met en place la définition économique de l'entreprise. Dans cette optique, les unités légales faisant partie d'un groupe sont rassemblées, puis le « profilage » consiste à identifier, parmi les groupes, la ou les entreprise(s) pertinente(s) pour l'analyse économique au sens du décret de 2008 en application de la loi de Modernisation de l'économie (LME) et à reconstituer leurs comptes consolidés. Ces entreprises sont conformes à la définition légale donnée par la LME : « la plus petite combinaison d'unités légales constituant une unité organisationnelle de production et jouissant d'une certaine autonomie de décision » et à la définition européenne de l'entreprise précisée dans le règlement 696/93.

Une unité légale est une entité juridique de droit public ou privé. Cette entité juridique peut être :

- une personne morale, type société, dont l'existence est reconnue par la loi indépendamment des personnes ou des institutions qui la possèdent ou qui en sont membres ;
- une personne physique, qui, en tant qu'indépendant, peut exercer une activité économique. Elle est obligatoirement déclarée aux administrations compétentes (greffes des tribunaux, Sécurité sociale, DGI,...) pour exister. La catégorie juridique d'une telle unité dépend du choix des propriétaires ou de ses créateurs pour des raisons organisationnelles, juridiques ou fiscales. L'unité légale est l'unité principale enregistrée dans Sirene.

Sauf mention explicite, le terme d'entreprise désigne dès lors dans cet ouvrage des unités légales et des entreprises profilées.

Le champ des secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers correspond dans la nomenclature d'activités françaises (NAF rév. 2) aux activités suivantes :

Industrie (BE)

Industries extractives (B)

Industries manufacturières (C)

Production et distribution d'électricité, de gaz, de vapeur et d'air conditionné (D)

Production et distribution d'eau ; assainissement, gestion des déchets et dépollution (E)

Construction (F)

Commerce ; réparation d'automobiles et de motocycles (G)

Transports et entreposage (H)

Services marchands

Hébergement et restauration (I)

Information et communication (J)

Activités immobilières (L)

Services aux entreprises : activités spécialisées, scientifiques et techniques et activités de services administratifs et de soutien (MN)

Services aux particuliers : arts, spectacles et activités récréatives (R) et autres activités de services (S) à l'exclusion des activités des organisations associatives

Nomenclature d'activités française (NAF rév. 2)

Postes utilisés dans l'ouvrage

B Industries extractives

- 05** **Extraction de houille et de lignite**
- 05.1 Extraction de houille
- 05.2 Extraction de lignite
- 06** **Extraction d'hydrocarbures**
- 06.1 Extraction de pétrole brut
- 06.2 Extraction de gaz naturel
- 07** **Extraction de minerais métalliques**
- 07.1 Extraction de minerais de fer
- 07.2 Extraction de minerais de métaux non ferreux
- 08** **Autres industries extractives**
- 08.1 Extraction de pierres, de sables et d'argiles
- 08.9 Activités extractives n.c.a.
- 09** **Services de soutien aux industries extractives**
- 09.1 Activités de soutien à l'extraction d'hydrocarbures
- 09.9 Activités de soutien aux autres industries extractives

C Industrie manufacturière

- 10** **Industries alimentaires**
- 10.1 Transformation et conservation de la viande et préparation de produits à base de viande
- 10.2 Transformation et conservation de poisson, de crustacés et de mollusques
- 10.3 Transformation et conservation de fruits et légumes
- 10.4 Fabrication d'huiles et graisses végétales et animales
- 10.5 Fabrication de produits laitiers
- 10.6 Travail des grains ; fabrication de produits amylacés
- 10.7 Fabrication de produits de boulangerie-pâtisserie et de pâtes alimentaires
- 10.8 Fabrication d'autres produits alimentaires
- 10.9 Fabrication d'aliments pour animaux
- 11** **Fabrication de boissons**
- 11.0 Fabrication de boissons
- 12** **Fabrication de produits à base de tabac**
- 12.0 Fabrication de produits à base de tabac
- 13** **Fabrication de textiles**
- 13.1 Préparation de fibres textiles et filature
- 13.2** **Tissage**
- 13.3 Ennoblement textile
- 13.9 Fabrication d'autres textiles
- 14** **Industrie de l'habillement**
- 14.1 Fabrication de vêtements, autres qu'en fourrure
- 14.2 Fabrication d'articles en fourrure
- 14.3 Fabrication d'articles à mailles
- 15** **Industrie du cuir et de la chaussure**
- 15.1 Apprêt et tannage des cuirs ; préparation et teinture des fourrures ; fabrication d'articles de voyage, de maroquinerie et de sellerie
- 15.2 Fabrication de chaussures
- 16** **Travail du bois et fabrication d'articles en bois et en liège, à l'exception des meubles ; fabrication d'articles en vannerie et sparterie**
- 16.1 Sciage et rabotage du bois
- 16.2 Fabrication d'articles en bois, liège, vannerie et sparterie
- 17** **Industrie du papier et du carton**
- 17.1 Fabrication de pâte à papier, de papier et de carton
- 17.2 Fabrication d'articles en papier ou en carton
- 18** **Imprimerie et reproduction d'enregistrements**
- 18.1 Imprimerie et services annexes
- 18.2 Reproduction d'enregistrements
- 19** **Cokéfaction et raffinage**
- 19.1 Cokéfaction
- 19.2 Raffinage du pétrole
- 20** **Industrie chimique**
- 20.1 Fabrication de produits chimiques de base, de produits azotés et d'engrais, de matières plastiques de base et de caoutchouc synthétique
- 20.2 Fabrication de pesticides et d'autres produits agrochimiques
- 20.3 Fabrication de peintures, vernis, encres et mastics
- 20.4 Fabrication de savons, de produits d'entretien et de parfums
- 20.5 Fabrication d'autres produits chimiques
- 20.6 Fabrication de fibres artificielles ou synthétiques

21	Industrie pharmaceutique
21.1	Fabrication de produits pharmaceutiques de base
21.2	Fabrication de préparations pharmaceutiques
22	Fabrication de produits en caoutchouc et en plastique
22.1	Fabrication de produits en caoutchouc
22.2	Fabrication de produits en plastique
23	Fabrication d'autres produits minéraux non métalliques
23.1	Fabrication de verre et d'articles en verre
23.2	Fabrication de produits réfractaires
23.3	Fabrication de matériaux de construction en terre cuite
23.4	Fabrication d'autres produits en céramique et en porcelaine
23.5	Fabrication de ciment, chaux et plâtre
23.6	Fabrication d'ouvrages en béton, en ciment ou en plâtre
23.7	Taille, façonnage et finissage de pierres
23.9	Fabrication de produits abrasifs et de produits minéraux non métalliques n.c.a.
24	Métallurgie
24.1	Sidérurgie
24.2	Fabrication de tubes, tuyaux, profilés creux et accessoires correspondants en acier
24.3	Fabrication d'autres produits de première transformation de l'acier
24.4	Production de métaux précieux et d'autres métaux non ferreux
24.5	Fonderie
25	Fabrication de produits métalliques, à l'exception des machines et des équipements
25.1	Fabrication d'éléments en métal pour la construction
25.2	Fabrication de réservoirs, citernes et conteneurs métalliques
25.3	Fabrication de générateurs de vapeur, à l'exception des chaudières pour le chauffage central 25.4 Fabrication d'armes et de munitions
25.5	Forge, emboutissage, estampage ; métallurgie des poudres
25.6	Traitement et revêtement des métaux ; usinage
25.7	Fabrication de coutellerie, d'outillage et de quincaillerie
25.9	Fabrication d'autres ouvrages en métaux
26	Fabrication de produits informatiques, électroniques et optiques
26.1	Fabrication de composants et cartes électroniques
26.2	Fabrication d'ordinateurs et d'équipements périphériques
26.3	Fabrication d'équipements de communication
26.4	Fabrication de produits électroniques grand public
26.5	Fabrication d'instruments et d'appareils de mesure, d'essai et de navigation ; horlogerie
26.6	Fabrication d'équipements d'irradiation médicale, d'équipements électromédicaux et électrothérapeutiques
26.7	Fabrication de matériels optique et photographique
26.8	Fabrication de supports magnétiques et optiques
27	Fabrication d'équipements électriques
27.1	Fabrication de moteurs, génératrices et transformateurs électriques et de matériel de distribution et de commande électrique
27.2	Fabrication de piles et d'accumulateurs électriques
27.3	Fabrication de fils et câbles et de matériel d'installation électrique
27.4	Fabrication d'appareils d'éclairage électrique
27.5	Fabrication d'appareils ménagers
27.9	Fabrication d'autres matériels électriques
28	Fabrication de machines et équipements n.c.a.
28.1	Fabrication de machines d'usage général
28.2	Fabrication d'autres machines d'usage général
28.3	Fabrication de machines agricoles et forestières
28.4	Fabrication de machines de formage des métaux et de machines-outils
28.9	Fabrication d'autres machines d'usage spécifique
29	Industrie automobile
29.1	Construction de véhicules automobiles
29.2	Fabrication de carrosseries et remorques
29.3	Fabrication d'équipements automobiles
30	Fabrication d'autres matériels de transport
30.1	Construction navale
30.2	Construction de locomotives et d'autre matériel ferroviaire roulant
30.3	Construction aéronautique et spatiale
30.4	Construction de véhicules militaires de combat
30.9	Fabrication de matériels de transport n.c.a.
31	Fabrication de meubles
31.0	Fabrication de meubles
32	Autres industries manufacturières
32.1	Fabrication d'articles de joaillerie, bijouterie et articles similaires
32.2	Fabrication d'instruments de musique
32.3	Fabrication d'articles de sport
32.4	Fabrication de jeux et jouets
32.5	Fabrication d'instruments et de fournitures à usage médical et dentaire
32.9	Activités manufacturières n.c.a.
33	Réparation et installation de machines et d'équipements
33.1	Réparation d'ouvrages en métaux, de machines et d'équipements
33.2	Installation de machines et d'équipements industriels

D	Production et distribution d'électricité, de gaz, de vapeur et d'air conditionné
35	Production et distribution d'électricité, de gaz, de vapeur et d'air conditionné
35.1	Production, transport et distribution d'électricité
35.2	Production et distribution de combustibles gazeux
35.3	Production et distribution de vapeur et d'air conditionné E Production et distribution d'eau ; assainissement, gestion des déchets et dépollution
36	Captage, traitement et distribution d'eau
36.0	Captage, traitement et distribution d'eau
37	Collecte et traitement des eaux usées
37.0	Collecte et traitement des eaux usées
38	Collecte, traitement et élimination des déchets ; récupération
38.1	Collecte des déchets
38.2	Traitement et élimination des déchets
38.3	Récupération
39	Dépollution et autres services de gestion des déchets
39.0	Dépollution et autres services de gestion des déchets
F	Construction
41	Construction de bâtiments
41.1	Promotion immobilière
41.2	Construction de bâtiments résidentiels et non résidentiels
42	Génie civil
42.1	Construction de routes et de voies ferrées
42.2	Construction de réseaux et de lignes
42.9	Construction d'autres ouvrages de génie civil
43	Travaux de construction spécialisés
43.1	Démolition et préparation des sites
43.2	Travaux d'installation électrique, plomberie et autres travaux d'installation
43.3	Travaux de finition
43.9	Autres travaux de construction spécialisés
G	Commerce ; réparation d'automobiles et de motocycles
45	Commerce et réparation d'automobiles et de motocycles
45.1	Commerce de véhicules automobiles
45.2	Entretien et réparation de véhicules automobiles
45.3	Commerce d'équipements automobiles
45.4	Commerce et réparation de motocycles
46	Commerce de gros, à l'exception des automobiles et des motocycles
46.1	Intermédiaires du commerce de gros
46.2	Commerce de gros de produits agricoles bruts et d'animaux vivants
46.3	Commerce de gros de produits alimentaires, de boissons et de tabac
46.4	Commerce de gros de biens domestiques
46.5	Commerce de gros d'équipements de l'information et de la communication
46.6	Commerce de gros d'autres équipements industriels
46.7	Autres commerces de gros spécialisés
46.9	Commerce de gros non spécialisé
47	Commerce de détail, à l'exception des automobiles et des motocycles
47.1	Commerce de détail en magasin non spécialisé
47.2	Commerce de détail alimentaire en magasin spécialisé
47.3	Commerce de détail de carburants en magasin spécialisé
47.4	Commerce de détail d'équipements de l'information et de la communication en magasin spécialisé
47.5	Commerce de détail d'autres équipements du foyer en magasin spécialisé
47.6	Commerce de détail de biens culturels et de loisirs en magasin spécialisé
47.7	Autres commerces de détail en magasin spécialisé
47.8	Commerce de détail sur éventaires et marchés
47.9	Commerce de détail hors magasin, éventaires ou marchés
H	Transports et entreposage
49	Transports terrestres et transport par conduites
49.1	Transport ferroviaire interurbain de voyageurs
49.2	Transports ferroviaires de fret
49.3	Autres transports terrestres de voyageurs
49.4	Transports routiers de fret et services de déménagement
49.5	Transports par conduites
50	Transports par eau
50.1	Transports maritimes et côtiers de passagers
50.2	Transports maritimes et côtiers de fret
50.3	Transports fluviaux de passagers
50.4	Transports fluviaux de fret
51	Transports aériens
51.1	Transports aériens de passagers
51.2	Transports aériens de fret et transports spatiaux
52	Entreposage et services auxiliaires des transports
52.1	Entreposage et stockage
52.2	Services auxiliaires des transports
53	Activités de poste et de courrier
53.1	Activités de poste dans le cadre d'une obligation de service universel
53.2	Autres activités de poste et de courrier I Hébergement et restauration

55	Hébergement
55.1	Hôtels et hébergement similaire
55.2	Hébergement touristique et autre hébergement de courte durée
55.3	Terrains de camping et parcs pour caravanes ou véhicules de loisirs
55.9	Autres hébergements
56	Restauration
56.1	Restaurants et services de restauration mobile
56.2	Traiteurs et autres services de restauration
56.3	Débites de boissons

J Information et communication

58	Édition
58.1	Édition de livres et périodiques et autres activités d'édition
58.2	Édition de logiciels
59	Production de films cinématographiques, de vidéo et de programmes de télévision ; enregistrement sonore et édition musicale
59.1	Activités cinématographiques, vidéo et de télévision
59.2	Enregistrement sonore et édition musicale
60	Programmation et diffusion
60.1	Édition et diffusion de programmes radio
60.2	Programmation de télévision et télédiffusion
61	Télécommunications
61.1	Télécommunications filaires
61.2	Télécommunications sans fil
61.3	Télécommunications par satellite
61.9	Autres activités de télécommunication
62	Programmation, conseil et autres activités informatiques
62.0	Programmation, conseil et autres activités informatiques
63	Services d'information
63.1	Traitement de données, hébergement et activités connexes ; portails Internet
63.9	Autres services d'information

L Activités immobilières

68	Activités immobilières
68.1	Activités des marchands de biens immobiliers
68.2	Location et exploitation de biens immobiliers propres ou loués
68.3	Activités immobilières pour compte de tiers

M Activités spécialisées, scientifiques et techniques

69	Activités juridiques et comptables
69.1	Activités juridiques
69.2	Activités comptables
70	Activités des sièges sociaux ; conseil de gestion
70.1	Activités des sièges sociaux
70.2	Conseil de gestion
71	Activités d'architecture et d'ingénierie ; activités de contrôle et analyses techniques
71.1	Activités d'architecture et d'ingénierie
71.2	Activités de contrôle et analyses techniques
72	Recherche-développement scientifique
72.1	Recherche-développement en sciences physiques et naturelles
72.2	Recherche-développement en sciences humaines et sociales
73	Publicité et études de marché
73.1	Publicité
73.2	Études de marché et sondages
74	Autres activités spécialisées, scientifiques et techniques
74.1	Activités spécialisées de design
74.2	Activités photographiques
74.3	Traduction et interprétation
74.9	Autres activités spécialisées, scientifiques et techniques n.c.a.
75	Activités vétérinaires
75.0	Activités vétérinaires

N Activités de services administratifs et de soutien

77	Activités de location et location-bail
77.1	Location et location-bail de véhicules automobiles
77.2	Location et location-bail de biens personnels et domestiques
77.3	Location et location-bail d'autres machines, équipements et biens
77.4	Location-bail de propriété intellectuelle et de produits similaires, à l'exception des œuvres soumises à copyright
78	Activités liées à l'emploi
78.1	Activités des agences de placement de main-d'œuvre
78.2	Activités des agences de travail temporaire
78.3	Autre mise à disposition de ressources humaines
79	Activités des agences de voyage, voyagistes, services de réservation et activités connexes
79.1	Activités des agences de voyage et voyagistes
79.9	Autres services de réservation et activités connexes
80	Enquêtes et sécurité
80.1	Activités de sécurité privée
80.2	Activités liées aux systèmes de sécurité
80.3	Activités d'enquête

- 81 Services relatifs aux bâtiments et aménagement paysager**
- 81.1 Activités combinées de soutien lié aux bâtiments
- 81.2 Activités de nettoyage
- 81.3 Services d'aménagement paysager
- 82 Activités administratives et autres activités de soutien aux entreprises**
- 82.1 Activités administratives
- 82.2 Activités de centres d'appels
- 82.3 Organisation de salons professionnels et congrès
- 82.9 Activités de soutien aux entreprises n.c.a.

R Arts, spectacles et activités récréatives

- 90 Activités créatives, artistiques et de spectacle**
- 90.0 Activités créatives, artistiques et de spectacle
- 91 Bibliothèques, archives, musées et autres activités culturelles**
- 91.0 Bibliothèques, archives, musées et autres activités culturelles
- 92 Organisation de jeux de hasard et d'argent**
- 92.0 Organisation de jeux de hasard et d'argent
- 93 Activités sportives, récréatives et de loisirs**
- 93.1 Activités liées au sport
- 93.2 Activités récréatives et de loisirs

S Autres activités de services

- 95 Réparation d'ordinateurs et de biens personnels et domestiques**
- 95.1 Réparation d'ordinateurs et d'équipements de communication
- 95.2 Réparation de biens personnels et domestiques
- 96 Autres services personnels**
- 96.0 Autres services personnels

Activité principale exercée (APE)

Elle est déterminée en fonction de la ventilation des différentes activités de l'entreprise. Comme la valeur ajoutée des différentes branches d'activité est souvent difficile à déterminer à partir des enquêtes statistiques, la ventilation du chiffre d'affaires ou des effectifs selon les branches est utilisée comme critère de détermination.

Auto-entrepreneur

Voir *Micro-entrepreneur*.

B to B (*Business to Business*)

Activités d'une entreprise visant principalement une clientèle d'entreprises.

B to C (*Business to Consumers*)

Activités d'une entreprise visant principalement une clientèle de particuliers.

Balance commerciale

Compte qui retrace la valeur des biens exportés et la valeur des biens importés. Si la valeur des exportations dépasse celle des importations, on dit qu'il y a excédent commercial ou que la balance commerciale est excédentaire. Si les importations sont supérieures aux exportations, le pays a un déficit commercial ou sa balance commerciale est déficitaire.

Biomasse

Ensemble des matières organiques pouvant devenir des sources d'énergie.

BPM5 et BPM6

Désignent les méthodologies successives du Manuel de la balance des paiements. Elles sont élaborées dans le cadre du FMI. La version 6 est en application à partir de 2014. Une différence importante porte sur le traitement des prêts et emprunts au sein d'une firme multinationale, comptés dans les deux cas comme investissements directs étrangers. Ils sont reclassés selon

le principe directionnel, c'est à dire selon le lieu où se trouve le centre de décision de la firme multinationale. Ainsi, le prêt d'une filiale à sa maison-mère est compté comme un désinvestissement de la maison-mère (centre de décision) dans la filiale et non comme un investissement de la filiale dans sa maison-mère. Le BPM5 recommandait d'appliquer le principe directionnel « simple » qui ne tient compte que des relations directes fille-mère. Le BPM6 permet à la France de privilégier le principe directionnel « étendu » qui tient compte de toutes les sociétés appartenant à une même firme multinationale. Les montants de prêts et emprunts au sein d'une même firme multinationale se compensent alors tous entre eux, faisant donc substantiellement diminuer le volume des stocks d'investissement direct étranger (pour la France en 2013, environ - 14 % du PIB pour le stock entrant comme pour le stock sortant, cf. « La balance des paiements selon les nouvelles normes internationales : une réponse statistique à la mondialisation de l'économie », *Bulletin de la Banque de France*, n°198, 4^e trimestre 2014, p. 125-139).

Branche (ou branche d'activité)

Elle regroupe des unités de production homogènes, c'est-à-dire qui fabriquent des produits ou rendent des services qui appartiennent au même item de la nomenclature d'activité économique considérée. Les chiffres d'affaires des branches sont toujours exprimés hors taxes.

Brics

Brésil, Russie, Inde, Chine, Afrique du Sud.

CAF (Coût, Assurance, Fret)

Les importations en France sont valorisées avec les coûts d'acheminement (transport et assurance) jusqu'à la frontière française.

CAF/FAB

Désigne la valorisation des échanges lorsque les importations sont mesurées CAF (coût, assurance et fret compris jusqu'à notre frontière nationale),

tandis que les exportations sont mesurées FAB (franco à bord à notre frontière).

Catégorie d'entreprise

Quatre catégories d'entreprises sont définies par la loi de Modernisation de l'économie (article 51) pour les besoins de l'analyse statistique et économique.

Pour déterminer la catégorie à laquelle une entreprise appartient, les données suivantes, afférentes au dernier exercice comptable clôturé et calculées sur une base annuelle, sont utilisées : l'effectif, le chiffre d'affaires et le total du bilan.

Sont ainsi distinguées :

- les petites et moyennes entreprises (PME) dont les microentreprises (MIC) ;
- les entreprises de taille intermédiaire (ETI) ;
- les grandes entreprises (GE).

Voir *Entreprises*.

Cloud computing

Appelé aussi informatique en nuage ou *cloud*, il désigne des services informatiques utilisés sur Internet, délivrés par les serveurs d'un prestataire. Il permet à une société d'accéder à des ressources informatiques sur Internet (stockage, puissance de calcul, logiciels) plutôt que *via* sa propre infrastructure informatique. Les services de *cloud* pris en compte ici sont payants, mobilisables par l'utilisateur à la demande et en libre-service.

Combustibles minéraux solides

Une des principales formes d'énergie qui comprend la coke de houille, les houilles agglomérées, la lignite et le charbon. Les autres énergies sont l'électricité, le gaz de réseau (naturel ou autre) et les produits pétroliers (coke de pétrole, butane propane, fioul lourd ou domestique). L'enquête annuelle sur les consommations d'énergie dans l'industrie (EACEI) recense également les combustibles non marchands, ou autres combustibles (autres produits pétroliers, liqueur noire, bois, autres combustibles renouvelables ou non).

Connexion mobile à Internet

Accès à Internet *via* le réseau des téléphones portables, utilisant des liens de communication

par ondes radio (par exemple, connexion 3G - troisième génération).

Consommation brute d'énergie

Elle est obtenue en sommant les consommations en combustibles et en électricité, ainsi que les achats de vapeur.

Coût horaire

Coût salarial total rapporté au nombre d'heures effectivement travaillées par les salariés.

Coûts salariaux

Incluent les salaires et traitements bruts versés par l'employeur (rémunérations, primes, congés payés, commissions et honoraires, y compris cotisations sociales), augmentés des charges patronales.

Coût salarial unitaire

Coût salarial rapporté à la valeur ajoutée.

Crédit d'impôt compétitivité emploi (CICE)

Entré en vigueur au 1^{er} janvier 2013, ce crédit d'impôt allège le coût du travail au titre d'une subvention au bénéfice de l'employeur à hauteur de 4 % de l'ensemble de la masse salariale brute inférieure à 2,5 Smic, et de 6 % à partir du 1^{er} janvier 2014.

Déchet

Résidu produit non intentionnellement, jugé inutile dans un contexte donné, sortant d'un établissement ou subissant un traitement sur site. Les déchets sont les matières destinées à l'abandon ainsi que celles qui sont recyclées, valorisées, traitées, mises en décharge en interne (sur site) ou en externe. La définition d'un déchet est indépendante de la destination finale du déchet et des notions économiques liées à sa gestion.

Déchets banals

Regroupent les déchets en mélange et les déchets triés produits par une activité de manière courante. Ils s'opposent aux déchets « ponctuels » et aux boues et déchets organiques.

Déchets en mélange

Déchets composés de matières différentes (verre, plastiques, textiles, etc.).

Déchets non dangereux non minéraux

Déchets banals, de boues, de déchets organiques et de déchets ponctuels.

Déchets triés

Déchets composés d'une unique matière.

Déciles

Si l'on ordonne une distribution de salaires, de revenus, de chiffre d'affaires, etc., les déciles sont les valeurs qui partagent cette distribution en dix parties égales. Ainsi, pour une distribution de chiffres d'affaires :

- le premier décile (noté généralement D1) est le chiffre d'affaires au-dessous duquel se situent 10 % des entreprises ;
- le neuvième décile (noté généralement D9) est le chiffre d'affaires au-dessous duquel se situent 90 % des entreprises.

Délais de paiement (client / fournisseur)

Désignent la période existant entre la date d'émission de la facture (ou, parfois, la livraison) et la date du règlement par le client ou du règlement du fournisseur.

Voir *Ratios*.

Dépense nationale de recherche et développement (DNRD)

Mesure, sans double compte, l'effort financier des acteurs économiques nationaux quelle que soit la destination des financements.

Dépense intérieure de recherche et développement (DIRD)

Correspond aux travaux de recherche et développement exécutés sur le territoire national quelle que soit l'origine des fonds.

EDI (échange de données informatisé)

Désigne l'envoi ou la réception d'informations commerciales dans un format agréé permettant

leur traitement automatique (Edifact, XML, UBL, etc.) hors messages tapés manuellement.

Énergies marchandes

Combustibles minéraux solides (coke de houille, houilles agglomérées, lignite et charbon), électricité, gaz naturel de réseau, autres gaz de réseau et produits pétroliers (coke de pétrole, butane-propane, fioul lourd ou domestique).

Énergies non marchandes

Bois, liqueur noire, autres produits pétroliers non marchands, combustibles renouvelables ou non.

Enquête communautaire sur l'innovation (CIS)

Enquête européenne, menée dans tous les pays membres. Portant sur 2010-2012, l'enquête CIS 2012 couvre le champ des sociétés (ou entreprises individuelles) actives de 10 salariés ou plus implantées en France (métropole et DOM), relevant de l'industrie (sections B à E de la nomenclature NAF rév. 2), du commerce de gros (division G46), des transports et entreposage, de l'information communication, des activités financières et d'assurance (sections H, J et K) et des activités scientifiques et techniques (divisions M71, M72 et M73).

Entreprise

Dans le décret n° 2008-1354 du 18 décembre 2008, l'entreprise est la plus petite combinaison d'unités légales constituant une unité organisationnelle de production et jouissant d'une certaine autonomie de décision. Quatre **catégories** d'entreprise y sont définies :

- les **petites et moyennes entreprises** (PME) sont celles qui, d'une part occupent moins de 250 personnes, d'autre part ont un chiffre d'affaires annuel n'excédant pas 50 millions d'euros ou un total de bilan n'excédant pas 43 millions d'euros ;
- parmi elles, les **microentreprises** (MIC) occupent moins de 10 personnes, et ont un chiffre d'affaires annuel ou un total de bilan n'excédant pas 2 millions d'euros ;
- les **entreprises de taille intermédiaire** (ETI) sont des entreprises qui n'appartiennent pas à la catégorie des PME et qui d'une part occupent moins

de 5 000 personnes, d'autre part ont un chiffre d'affaires annuel n'excédant pas 1 500 millions d'euros ou un total de bilan n'excédant pas 2 000 millions d'euros ;

– les **grandes entreprises** (GE) sont des entreprises non classées dans les catégories précédentes.

FAB (franco à bord)

Les exportations à partir de la France sont valorisées avec les coûts d'acheminement jusqu'à la frontière française.

FAB/FAB

Afin de rendre comparables importations et exportations, un coefficient est appliqué aux importations. Ce taux de passage CAF/FAB vaut 0,968 pour les données depuis janvier 2009 et le calcul n'est appliqué qu'à la série générale dite « FAB/FAB y compris matériel militaire ». Toutes les autres données sont présentées CAF/FAB.

Fiche 3.11 « Vision globale sur la fiscalité directe portant sur les entreprises »

• Impôt direct

Impôt supporté et payé par la même personne (exemple : impôt sur le revenu, impôt sur les sociétés). Le redevable économique et le contribuable sont alors confondus.

• Contribution économique territoriale (CET)

Contribution instituée au 1^{er} janvier 2010, composée de deux éléments distincts : la cotisation foncière des entreprises (CFE) et la cotisation sur la valeur ajoutée des entreprises (CVAE). Elle est plafonnée pour chaque entreprise en fonction de la valeur ajoutée produite : lorsque le montant total des cotisations de CFE et de CVAE excède 3 % de la valeur ajoutée, le surplus peut donner lieu à un dégrèvement sur demande du redevable.

• La cotisation foncière des entreprises (CFE)

Imposition due par les personnes physiques ou morales ou les sociétés non dotées de la personnalité morale qui exercent à titre habituel en France une activité professionnelle non salariée. La base d'imposition est constituée par la valeur locative des biens passibles de taxe foncière dont a disposé le redevable pour les besoins de

sa profession pour la période de référence. La période de référence retenue est généralement constituée par l'avant-dernière année précédant celle de l'imposition. Cette imposition est une composante de la contribution économique territoriale ; elle est recouvrée par voie de rôle.

• Cotisation sur la valeur ajoutée des entreprises (CVAE)

Imposition due par les personnes physiques ou morales ou les sociétés non dotées de la personnalité morale qui exercent une activité imposable à la cotisation foncière des entreprises et ont un chiffre d'affaires hors taxes supérieur à 152 500 €. Elle est déterminée à partir du chiffre d'affaires réalisé et de la valeur ajoutée produite au cours de l'année d'imposition. Cette imposition est une composante de la contribution économique territoriale (voir définition) ; elle est liquidée spontanément par les entreprises.

• La contribution sociale de solidarité des sociétés (C3S)

Elle finance le régime de protection sociale des travailleurs indépendants (artisans, commerçants, exploitants agricoles, etc.). La contribution additionnelle, prélevée en complément, contribue au financement du Fonds de solidarité vieillesse (FSV). Toute personne morale de droit privé ou public ayant une activité dans le secteur concurrentiel est soumise à la C3S. L'assiette de la C3S est constituée par le chiffre d'affaires entrant dans le champ d'application des taxes sur le chiffre d'affaires (addition des sommes imposables à la TVA, déclarées dans la TVA-CA3), auquel est appliqué un abattement de 3,25 millions d'euros. Jusqu'au 31 décembre 2014, le seuil d'assujettissement à la C3S était fixé à 760 000 €.

Le taux des contributions est égal à 0,16 % du chiffre d'affaires (0,13 % pour la C3S proprement dite, et 0,03 % pour la contribution additionnelle). Les entreprises de certains secteurs à faible marge bénéficient d'un taux de 3,08 % de leur marge brute (somme des salaires, impôts, dotations, etc.).

• Taxe professionnelle (TP)

Taxe qui était due par les personnes physiques ou morales exerçant à titre habituel une activité professionnelle non salariée. La base d'imposition de la taxe professionnelle était constituée de la valeur locative des immobilisations corporelles, et d'une partie des recettes pour les béné-

fices industriels ou commerciaux (BIC). Cette taxe est supprimée à compter de 2010.

- Imposition forfaitaire sur les entreprises de réseaux (IFER)

Imposition forfaitaire à laquelle sont assujetties certaines entreprises de réseaux (production d'électricité, transport de voyageurs, etc.). Le produit est affecté aux collectivités territoriales, aux établissements publics de coopération intercommunale, et à l'établissement public du grand Paris.

- Taxe sur les salaires (TS)

Taxe acquittée par les personnes ou organismes qui versent des traitements, salaires, indemnités et émoluments, lorsqu'ils ne sont pas assujettis à la TVA l'année du versement des rémunérations, ou ne l'ont pas été sur au moins 90 % de leur chiffre d'affaires au titre de l'année civile précédant celle du paiement desdites rémunérations. La base d'imposition est déterminée à partir du montant des salaires bruts. L'imposition est calculée à partir d'un barème au taux normal de 4,25 % ou au taux majoré de 9,35 %.

- Taxe d'apprentissage (TA)

Taxe due par les entreprises industrielles, commerciales ou artisanales ainsi que les entreprises soumises à l'impôt sur les sociétés (IS). Elle contribue au financement de l'enseignement technique et de l'apprentissage. La TA est calculée annuellement sur la même base que celle déterminée pour la taxe sur les salaires (TS). Son taux est de 0,5 %, sauf pour les départements de la Moselle, du Bas-Rhin et du Haut-Rhin, où le taux est de 0,26 %. Les entreprises effectuent des versements libératoires auprès d'organismes agréés, sinon à la DGFIP.

- Participation à la formation professionnelle continue (FPC)

Toutes les entreprises doivent consacrer une fraction de leur masse salariale à la formation professionnelle continue de leur personnel. La FPC est basée sur le montant des salaires bruts ; le taux applicable dépend de l'effectif de l'entreprise : 0,55 % (pour moins de 10 salariés), 1,05 % (de 10 à 19 salariés) et 1,6 % (plus de 20 salariés). Les entreprises effectuent des versements libératoires auprès d'organismes agréés, sinon à la DGFIP.

- Participation à l'effort de construction (PEC)

À partir de 20 salariés, toute entreprise doit participer à l'effort de construction de logement ; le

montant des sommes à verser est égal à une fraction fixée à 0,45 % des rémunérations payées au cours de l'année précédente. Si le montant des investissements est inférieur à cette fraction ou si l'investissement n'a pas été effectué dans le délai convenu, l'employeur est assujetti à une cotisation de 2 % du montant des salaires à raison de l'investissement non effectué.

- Taxe sur les véhicules de sociétés (TVS)

Sont concernées par la TVS toutes les sociétés (personnes morales) qui possèdent ou utilisent des voitures particulières en France, quel que soit le pays d'immatriculation de ces véhicules. La TVS est calculée par trimestre en fonction du nombre de véhicules possédés ou utilisés au cours du trimestre. Il existe deux tarifs annuels, soit en fonction de l'émission de CO₂, soit en fonction de la puissance fiscale.

- Impôt sur les sociétés (IS)

Sont soumises de plein droit à l'IS, les sociétés de capitaux et, sur option, les sociétés de personnes, les sociétés en participation, les sociétés civiles, les EURL, etc. Le résultat fiscal imposable est soumis au taux normal (33,33 %) ou au taux réduit (15 %) pour les PME sous certaines conditions ou encore à un taux spécifique pour les plus-values professionnelles (0 %, 15 % ou 19 %). Selon le montant de son chiffre d'affaires, de la nature des opérations réalisées ou encore de l'option choisie, une entreprise soumise à l'IS peut être soumise au régime réel normal (RN) ou au régime réel simplifié d'imposition (RSI).

Un redevable de l'impôt sur les sociétés est soit une entreprise indépendante, soit une tête de groupe fiscal. Un groupe fiscal est constitué de plusieurs entreprises détenues à hauteur d'au moins 95 % par une autre entreprise dite tête de groupe. Cette dernière est le redevable de l'IS pour l'ensemble du groupe.

Chaque redevable doit verser à l'État au titre d'un exercice N un IS « brut », assis sur le résultat fiscal N. En raison de la mécanique de l'IS, les paiements de cet IS « brut » sont répartis sur plusieurs années budgétaires, en général N et N+1. Certaines règles de taxation permettent de réduire ces paiements. Par exemple, l'État a mis en place au fil des ans des mesures fiscales de politique publique prenant la forme de divers crédits d'impôt. Dès l'année N ou les années suivantes selon la nature du crédit d'impôt, la

créance fiscale, c'est-à-dire le droit acquis en N au titre d'un crédit d'impôt, vient réduire les paiements d'IS ou est restituée aux redevables.

- Impôt sur le revenu (IR)

Les revenus d'activité des entreprises individuelles sont soumis à l'IR. L'assiette d'imposition est obtenue soit par application d'un abattement représentatif des frais professionnels (régime de la micro-entreprise) lorsque le chiffre d'affaires ne dépasse pas certaines limites, soit par déduction des charges réelles de l'entreprise (régime du bénéfice réel).

- Acomptes

Pour chaque exercice social, l'impôt sur les sociétés donne lieu normalement au versement de quatre acomptes à date fixe. Ces acomptes doivent être payés au plus tard les 15 mars, 15 juin, 15 septembre et 15 décembre selon un ordre qui est fonction de la date de clôture de l'exercice précédent. Pour les plus grandes entreprises, le dernier acompte de l'exercice doit être modulé pour s'approcher au mieux des versements lié au résultat de l'exercice en cours.

- Crédit d'impôt

Avantage fiscal qui réduit le montant de l'impôt à payer (le crédit est imputé sur l'impôt). Il peut donner lieu à une restitution d'impôt.

- Réduction d'impôt

Avantage fiscal qui réduit le montant de l'impôt à payer.

- Bénéfices industriels et commerciaux (BIC)

Revenus déclarés à l'impôt sur le revenu, provenant de l'exercice à titre habituel d'une profession commerciale, industrielle ou artisanale. Selon l'importance de son chiffre d'affaires hors taxe, une entreprise de la catégorie BIC peut être soumise à l'un des trois régimes d'imposition qui déterminent ses obligations fiscales : RN (dépôt d'une liasse fiscale normale), le RSI (dépôt d'une liasse fiscale simplifiée) ou le régime du micro-BIC (dispense de déclaration professionnelle).

- Régime normal (BIC-RN)

Ce régime s'applique de plein droit aux entreprises dont le chiffre d'affaires est supérieur à 777 000 € pour les ventes et les prestations d'hébergement et à 234 000 € pour les prestations de services (seuils de 2013).

- Régime simplifié d'imposition (BIC-RSI)

Ce régime s'applique de plein droit aux entreprises dont le chiffre d'affaires est compris entre 81 500 € et 777 000 € pour les ventes et les

prestations d'hébergement et entre 32 600 € et 234 000 € pour les prestations de services (seuils de 2013).

- Régime micro-BIC

Ce régime s'applique aux entreprises exonérées de TVA dont le chiffre d'affaires n'excède pas 81 500 € si l'activité consiste à vendre des marchandises, objets, fournitures et denrées à emporter ou à consommer sur place ou à fournir le logement, ou 32 600 € s'il s'agit d'activités de prestations de services ou de location meublée (seuils de 2013).

- Bénéfices non commerciaux (BNC)

Revenus déclarés à l'impôt sur le revenu, provenant soit de l'exercice des professions libérales (médecins, avocats, architectes, peintres...), professions dans lesquelles l'activité intellectuelle joue le principal rôle et qui consistent en la pratique personnelle, en toute indépendance, d'une science ou d'un art, soit des revenus des charges et offices (notaires, huissiers, commissaires-priseurs...), soit des profits ne se rattachant pas à une autre catégorie de revenus (produits perçus par les inventeurs...). Selon l'importance de son chiffre d'affaires hors taxe et son régime applicable en matière de TVA, une entreprise de la catégorie BNC peut être soumise soit au régime micro-BNC (dispense de déclaration professionnelle), soit au régime de la déclaration contrôlée (déclaration professionnelle annuelle).

- Déclaration contrôlée (DÉC)

Ce régime s'applique de plein droit aux entreprises relevant des bénéfices non commerciaux (BNC) dont les recettes encaissées sont supérieures à 32 600 € hors taxe (seuil de 2013).

- Régime micro-BNC

Ce régime s'applique de plein droit aux entreprises dont les recettes encaissées sont inférieures ou égales à 32 600 €. Ces entreprises doivent par ailleurs bénéficier de la franchise en base de TVA ou être exonérées de TVA au titre de leur activité (seuil de 2013).

- Bénéfices agricoles (BA)

Revenus déclarés à l'impôt sur le revenu, procurés par l'exploitation des biens agricoles ruraux, aux fermiers, métayers ou propriétaires exploitants. En fonction du chiffre d'affaires hors taxe, une entreprise de la catégorie BA est imposée selon l'un des trois régimes suivants : le régime du forfait, le régime micro-social simplifié (RSI), ou le régime normal (RN).

- BA forfaitaire

Ce régime s'applique aux exploitants dont la moyenne des recettes calculée sur deux années consécutives n'excède pas 76 300 € (seuil de 2013).

- Régime normal (BA - RN)

Ce régime s'applique de plein droit aux exploitants dont la moyenne des recettes annuelles, calculée sur deux années consécutives, excède 350 000 € (seuil de 2013).

- Régime simplifié d'imposition (BA - RSI)

Ce régime s'applique aux exploitants dont la moyenne des recettes annuelles, calculée sur deux années consécutives excède 76 300 € sans dépasser 350 000 € (seuils de 2013).

- Groupe fiscal

Il est défini à l'article 223 A du code général des impôts : une société peut se constituer seule redevable de l'impôt sur les sociétés dû sur l'ensemble des résultats du groupe formé par elle-même et les sociétés dont elle détient au moins 95 % du capital. Le secteur d'activité retenu pour le groupe fiscal est alors celui dont la masse salariale est la plus importante au sein du groupe. Cette méthodologie permet d'éviter une sur-représentation des redevables dans le secteur financier ou des services aux entreprises puisque les têtes de groupe fiscal sont souvent des holdings ou des sièges sociaux quand bien même l'activité principale du groupe est une activité manufacturière ou commerciale.

- Mécanisme de l'impôt sur les sociétés

Chaque redevable doit verser à l'État un montant d'impôt sur les sociétés, l'IS « brut », assis sur le résultat, et tenant compte de la mécanique spécifique de l'impôt sur les sociétés (réintégrations, déductions, exonérations, imputations de déficits, remboursements d'excédents...). Comme les exercices fiscaux peuvent être clôturés tout au long de l'année civile, tous les redevables ne paient pas leur impôt au titre d'une année donnée au même moment. Ces décalages introduisent une distorsion entre l'IS « brut » payé par les redevables au titre d'une année, et les recettes d'IS comptabilisées cette même année dans le budget de l'État. La fiche 3.11 de la publication présente les montants d'IS brut payés au titre d'une année par les redevables.

L'État a mis en place au fil des ans des mesures fiscales de politique publique prenant la forme de divers crédits d'impôts. Chaque année, le droit acquis au titre d'un crédit d'impôt, c'est-à-dire la créance fiscale, peut venir en réduction de l'impôt à payer mais peut aussi, selon sa nature, venir en diminution de l'impôt des années suivantes ou être restitué au redevable. La fiche 3.11 de la publication présente les droits à crédits d'impôts acquis au titre d'une année, qu'ils réduisent l'IS de cette même année ou des années ultérieures.

Firme multinationale

Groupe ayant au moins une unité légale à l'étranger et une en France. Sa catégorie d'entreprise est déterminée sur son périmètre observé en France.

Firme multinationale sous contrôle français (étranger)

Firme multinationale dont la tête de groupe (société contrôlant les autres sans être elle-même contrôlée) est une société française (étrangère).

GRC (ou CRM pour Customer relationship management)

Application de gestion de la relation client.

GCL (ou SCM pour Supply chain management)

Partage électronique d'informations relatives à la gestion de la chaîne logistique d'approvisionnement qui suppose l'échange de tout type d'information avec les fournisseurs et/ou les clients afin de coordonner la disponibilité et la livraison des produits ou services au consommateur final. L'information peut être échangée via des sites *web* ou d'autres moyens de transfert électronique de données (messages de type EDI (échanges de données informatisés) par exemple). Les courriels tapés manuellement sont exclus.

Global Reporting Initiative (GRI)

Référentiel d'indicateurs permettant de mesurer l'avancement des programmes de développement durable des entreprises.

Groupe

Ensemble de sociétés liées entre elles par des participations au capital et parmi lesquelles l'une exerce sur les autres un pouvoir de décision.

Indépendants « classiques »

Ils désignent les non-salariés hors micro-entrepreneurs.

Innovation

L'innovation (au sens large) se décompose en innovation technologique et innovation non technologique, une société pouvant combiner plusieurs catégories d'innovation. L'**innovation technologique** correspond à l'innovation en produits (biens ou prestation de services) ou en procédés ou à des activités d'innovation dans ces domaines, que celles-ci aient conduit ou non à une innovation. Les **activités d'innovation** incluent l'acquisition de machines, d'équipements, de logiciels, de licences et les travaux d'ingénierie et de recherche-développement dès lors qu'ils sont entrepris pour développer ou mettre en œuvre une innovation en produits ou procédés. L'**innovation non technologique** correspond à l'innovation en organisation (méthodes d'organisation du travail, prise de décisions, etc.) ou en marketing (modification de l'apparence ou du mode de vente des produits, etc.).

Intensité capitalistique : voir *Ratios*.

Investissement direct étranger

L'investissement direct étranger sortant est un flux monétaire ou financier, transfrontière directement dépensé par une société française dans une société non résidente où elle détient directement au moins 10 % du capital social, ainsi que les prêts et bénéfices réinvestis correspondants, ou du stock de capital social détenu directement à plus de 10 % à l'étranger (*outward*) dans une société non résidente. Inversement, l'investissement direct étranger entrant concerne le même type de flux ou de stock d'investissement par une société étrangère en France dans une société résidente (*inward*).

Marge commerciale

Écart entre les ventes de marchandises et leur coût d'achat.

Médiane

Si l'on ordonne une distribution de salaires, de revenus, de chiffre d'affaires, etc., la médiane est la valeur qui partage cette distribution en deux parties égales.

Ainsi, pour une distribution de chiffre d'affaires, la médiane est le chiffre d'affaires au-dessous duquel se situent 50 % des entreprises. C'est de manière équivalente le chiffre d'affaires au-dessus duquel se situent 50 % des entreprises.

Micro-entrepreneur

Ce régime est la nouvelle dénomination pour celui de l'auto-entrepreneur depuis le 19 décembre 2014. Il a été mis en place par la loi de Modernisation de l'économie (LME) d'août 2008 et s'applique depuis le 1^{er} janvier 2009 aux personnes physiques qui créent, ou possèdent déjà, une entreprise individuelle d'une part artisanale, commerciale ou d'autre part libérale relevant de la Caisse interprofessionnelle de prévoyance et d'assurance vieillesse (CIPAV), soumise au régime fiscal « micro » avec un chiffre d'affaires en 2015 inférieur pour une année civile complète à :

- 82 200 euros (HT) pour une activité d'achat / revente ;
- 32 900 euros (HT) pour une activité de prestations de services.

Microentreprise

Entreprise occupant moins de 10 personnes, et qui a un chiffre d'affaires annuel ou un total de bilan n'excédant pas 2 millions d'euros.

Voir *Entreprise*.

Norme ISO 26000

Norme ISO (Organisation internationale de normalisation) relative à la responsabilité sociale des organisations.

Part des frais de personnel : voir *Ratios*.

Parties prenantes

Ensemble des acteurs gravitant autour de l'entreprise, internes (salariés, actionnaires) ou externes (clients, fournisseurs, concurrents, pouvoirs publics, investisseurs, associations, citoyens).

PGI (ou ERP pour *Enterprise resource planning*)

Progiciel de gestion intégré.

Pompe à chaleur (PAC)

Elle permet d'extraire l'énergie disponible dans le sol, l'eau ou l'air et de la transférer vers un diffuseur de chaleur, comme un émetteur de chaleur par brassage d'air, le chauffage au sol ou des radiateurs « basse température ».

Prix CAF (coût, assurance, fret)

Prix d'un bien à la frontière du pays importateur ou prix d'un service fourni à un résident avant acquittement de tous les impôts et droits sur les importations et paiement de toutes les marges commerciales et de transport dans le pays.

Prix FAB (franco à bord)

Prix d'un bien à la frontière du pays exportateur ou prix d'un service fourni à un non-résident. Il comprend la valeur des biens ou des services au prix de base, des services de transport et de distribution jusqu'à la frontière, les impôts moins les subventions.

Quartiles

Si l'on ordonne une distribution de salaires, de revenus, de chiffre d'affaires, etc., les quartiles sont les valeurs qui partagent cette distribution en quatre parties égales. Ainsi, pour une distribution de chiffre d'affaires :

- le premier quartile (noté généralement Q1) est le chiffre d'affaires au-dessous duquel se situent 25 % des entreprises ;
- le deuxième quartile (noté généralement Q2) est le chiffre d'affaires au-dessous duquel se situent 50 % des entreprises : c'est la médiane ;
- le troisième quartile (noté généralement Q3) est le chiffre d'affaires au-dessous duquel se situent 75 % des entreprises.

Le premier quartile est, de manière équivalente, le chiffre d'affaires au-dessus duquel se situent 75 % des entreprises ; le deuxième quartile est celui au-dessus duquel se situent 50 % des entreprises, et le troisième quartile celui au-dessus duquel se situent 25 % des salaires.

Ratios

- Taux d'exportation : $\text{chiffre d'affaires (CA)} / \text{l'export} / \text{CA}$
- Taux de valeur ajoutée : $\text{valeur ajoutée (VA)} / \text{CA}$
- Intensité capitalistique : $\text{immobilisations corporelles brutes} / \text{effectif salarié en équivalent temps plein (EQTP)}$
- Part des frais de personnel : $\text{frais de personnel} / \text{valeur ajoutée au coût des facteurs}$
- Taux d'investissement : $\text{investissements corporels bruts hors apport} / \text{valeur ajoutée (VA)}$
- Taux de marge : $\text{excédent brut d'exploitation (EBE)} / \text{valeur ajoutée au coût des facteurs}$
- Rentabilité économique : $\text{excédent brut d'exploitation (EBE)} / (\text{immobilisations corporelles et incorporelles} + \text{besoins en fonds de roulement})$
- Rentabilité financière : $\text{résultat net comptable} / \text{capitaux propres}$
- Levier financier : $\text{dettes financières (« emprunts et dettes assimilées »)} / \text{fonds propres}$
- Taux de prélèvement financier : $\text{intérêts versés et charges assimilées} / \text{excédent brut d'exploitation (EBE)}$
- Délais de paiement des fournisseurs en jours : $\text{dettes fournisseurs et comptes rattachés} / (\text{achats TTC} / 360)$
- Délais de paiement des clients en jours : $(\text{créances clients et comptes rattachés} + \text{effets escomptés non échus}) / (\text{CA TTC} / 360)$

Recherche et développement (R&D)

Les travaux de R&D ont été définis et codifiés par l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE). Ils englobent les travaux de création entrepris de façon systématique en vue d'accroître la somme des connaissances. Ils regroupent de façon exclusive les activités suivantes : la recherche fondamentale, la recherche appliquée, le développement expérimental.

Rentabilité économique : voir *Ratios*.

Rentabilité financière : voir *Ratios*.

Revenu d'activité

Revenu ou bénéfice déclaré aux Urssaf par les non-salariés en activité en fin d'année. Il se rapproche d'un revenu net. Les revenus non déclarés, faisant l'objet d'une taxation d'office, ne sont pas pris en compte dans le calcul des revenus.

Revenu mixte

Solde du compte d'exploitation pour les entreprises individuelles. Il contient deux éléments indissociables : la rémunération du travail effectué par le propriétaire et éventuellement les membres de sa famille, et son profit en tant qu'entrepreneur.

Salaire annuel brut moyen

Le salaire brut intègre le salaire de base, les avantages en nature, les primes, les gratifications fixes, les heures supplémentaires, ainsi que les sommes versées au titre de la participation et l'intéressement.

Salaire mensuel de base (SMB)

Indicateur du salaire négocié par les partenaires sociaux. Un indice du SMB est obtenu grâce à l'enquête Acemo sur le champ des salariés à temps complet dans les entreprises de 10 salariés ou plus du secteur privé de France métropolitaine. Cet indice de prix des salaires ne prend pas en compte les modifications éventuelles de la structure des qualifications, ni l'évolution de la durée du travail, ou de la rémunération des primes.

Salaire moyen par tête (SMPT)

Somme des salaires bruts (salaire de base, primes et rémunération des heures supplémentaires et complémentaires pour l'ensemble des salariés y compris ceux à temps partiel) rapporté aux effectifs salariés en personnes physiques de toutes les entreprises du secteur privé.

Secteur d'activité

Regroupe des entreprises de fabrication, de commerce ou de service qui ont la même acti-

vité principale au sens de la Nomenclature d'activités française. L'activité d'un secteur n'est donc pas tout à fait homogène et comprend des productions ou services secondaires qui relèveraient d'autres items de la nomenclature que celui du secteur considéré.

Service central des risques de la Banque de France

Recense chaque mois les encours de crédit consentis par les établissements de crédit à chaque entreprise – au sens d'unité légale –, au-delà du seuil de 25 000 euros depuis janvier 2006. Ces encours comprennent les crédits mobilisés, effectivement distribués et les crédits mobilisables, part non consommée des lignes de crédit.

Les classes de risques sont les suivantes : cote 3 : situation financière particulièrement satisfaisante, voire excellente pour la cote 3++ ; cote 4 : situation financière satisfaisante, mais avec certains éléments d'incertitudes et de fragilité ; cote 5 : situation financière présentant des signes de fragilité ; cote 6 : situation financière très déséquilibrée ; cote 7 : incident de paiement ; cotes 8/9 : paiements irréguliers menaçant la pérennité de l'entreprise.

Sine (système d'information sur les nouvelles entreprises)

Ce dispositif permet de suivre une cohorte d'entreprises sur ses cinq premières années. Une nouvelle cohorte est interrogée tous les quatre ans, ce qui permet de caractériser le profil de ces entreprises et de leurs créateurs, ainsi que d'étudier leur pérennité.

Société civile immobilière (SCI)

Société non commerciale, soumise au droit civil, ayant un objet immobilier. Une entreprise commerciale ou industrielle détenant des biens immobiliers peut séparer la gestion de ses biens immobiliers de son activité commerciale ou industrielle en créant une SCI. Ces sociétés apparaissent ici lorsque les liens avec les entreprises dont elles assurent la gestion des biens immobiliers n'ont pu être établis ou lorsqu'il s'agit de sociétés de gestion patrimoniale de particuliers sans lien avec une entreprise industrielle ou commerciale.

Solde commercial (ou balance commerciale) de la France

Il constitue un indicateur macroéconomique d'importance, présentant l'équilibre des flux de marchandises (et non de services) entre la France et le reste du monde. Cet indicateur est dit « solde FAB/FAB y compris le matériel militaire » et correspond à la différence entre le total des exportations FAB et des importations FAB. Il intègre une estimation des déclarations non encore parvenues à la douane et des montants d'échanges dits « sous le seuil ».

Solde commercial douanier

Décrit les échanges physiques de marchandises passant la frontière française.

Solde extérieur de biens et services

Il est issu des comptes nationaux. Le solde du commerce extérieur est la différence entre la valeur des exportations et celle des importations entre deux pays (ou deux zones). Il peut être relatif à un produit ou à l'ensemble des échanges de produits (biens et services).

Taux d'accès à la formation

Rapport du nombre de salariés en formation en situation de travail ou par cours et stages à l'ensemble des salariés.

Taux d'exportation, taux de prélèvement financier, taux de valeur ajoutée, taux d'investissement, taux de marge : voir *Ratios*.

Taux de participation financière (TPF)

Rapport de l'effort de formation des entreprises (dépenses déductibles : dépenses internes,

dépenses externes – conventions avec des organismes –, rémunérations des stagiaires et versements aux OPCA) à la masse salariale.

Tonne équivalent pétrole (TEP)

Unité commune aux différentes énergies.

Très petites entreprises (TPE)

Microentreprises au sens de la loi de Modernisation de l'économie (LME) qui ne relèvent ni du statut de micro-entrepreneur, ni du régime fiscal de la micro-entreprise.

Unités propres (UP)

Ce sont les unités physiques usuelles des énergies (MWh pour l'électricité, tonne pour le butane propane, etc.), par opposition à la **tonne d'équivalent pétrole (tep)**, unité commune aux énergies. La conversion des UP en tep utilise les coefficients en vigueur au moment de l'enquête.

Valeur ajoutée aux coûts des facteurs (VACF)

La valeur ajoutée est égale à la valeur de la production diminuée de la consommation intermédiaire. La valeur ajoutée aux coûts des facteurs est égale à la valeur ajoutée de laquelle on déduit les impôts sur la production (type taxe professionnelle) et à laquelle on ajoute les subventions d'exploitation.

Vente web

La vente *web* B to C (*business to consumer*) désigne la vente en ligne aux particuliers ; celle dite B to B (*business to business*) entre entreprises et B to G (*business to government*) celle des entreprises aux administrations publiques.

Dans la même collection

Parus

Emploi et revenus des indépendants, édition 2015

Tableaux de l'économie française, édition 2015

La France et ses territoires, édition 2015

L'économie française, édition 2015

À paraître

France, portrait social, édition 2015

Couples, familles

Tableaux de l'économie française, édition 2016

Imprimerie Jouve - 1, rue du Docteur Sauvé, 53100 Mayenne

Dépôt légal : octobre 2015