

Artisanat (fiche 7.E)

Un **artisan** est une personne inscrite au répertoire des métiers. Cette inscription repose sur divers critères (type de métiers, taille normalement inférieure à dix salariés...). La grande majorité des chefs de très petites entreprises sont des artisans.

L'**artisanat de production** regroupe les secteurs suivants : travail des métaux, textile, cuir, habillement, bois et ameublement, matériaux de construction, céramique, verre et chimie, papier, imprimerie et arts graphiques, ou « autres fabrications ».

L'étude économique des entreprises artisanales s'appuie essentiellement sur différentes données d'origine administrative (répertoires, données fiscales, déclarations de salaires...). On y sélectionne les données des entreprises ayant une activité principale relevant des secteurs de l'artisanat et dont l'effectif salarié est inférieur à un certain seuil (moins de 20 salariés dans la fiche 7E).

Brevets (fiches 2.D et 2.E)

Le **brevet** est un titre de propriété intellectuelle qui confère à l'auteur d'une invention industrielle (nouveau produit ou procédé) un droit exclusif d'exploitation pour un temps déterminé. Un brevet peut donner lieu à achat et cession, ou à concession à un licencié.

Il existe actuellement quatre voies principales **de dépôt d'une demande de brevet** :

- la voie nationale : demande adressée à l'Institut national spécialisé dans la propriété intellectuelle du pays (en France, l'Institut national de la propriété industrielle - INPI) ;
- la voie européenne, via l'Office européen des brevets (OEB) ;
- le dépôt de la demande auprès de l'Office américain (USPTO : United states patent and trademark office). C'est la voie la plus utilisée ;
- le dépôt auprès de l'Office mondial de la propriété industrielle (OMPI).

Pour l'essentiel, les demandes de brevet sont déposées auprès de l'OEB pour la zone Europe ou auprès de l'USPTO.

Budget informatique d'une entreprise (fiche 2.I)

Les enquêtes annuelles d'entreprise interrogent les entreprises industrielles sur leur **budget informatique**. Trois grands postes sont suivis :

- les achats et la location de matériel informatique (ordinateurs, serveurs et périphériques, à l'exclusion du matériel intervenant directement dans la production : système de contrôle, commande de machines...)
- l'achat et la création en interne de logiciels (immobilisés ou non) ;
- l'achat de services informatiques (conseil-assistance, informatique-ingénierie, contrat de maintenance...).

Capacité d'autofinancement (CAF) (fiche 2.C)

La capacité d'autofinancement est le montant dégagé par l'activité de l'entreprise disponible pour financer des investissements. Il dérive de l'excédent brut d'exploitation au travers de l'égalité : $CAF = \text{excédent brut d'exploitation} + \text{transferts de charges et autres produits d'exploitation} + \text{produits financiers et produits exceptionnels} - \text{autres charges d'exploitation} - \text{intérêts et charges exceptionnelles} - \text{participations des salariés aux fruits de l'expansion} - \text{impôts sur les bénéficiaires}$. Le **taux d'autofinancement (CAF / investissements)** est un indicateur de la part des investissements pouvant être financés de façon interne.

Commerce extérieur (fiches 4.B et 6.A)

Comptabilisation CAF-FAB : les déclarations effectuées à la douane doivent respecter les deux conventions de comptabilisation suivantes :

- les importations sont déclarées « CAF » (coût assurance fret inclus), c'est-à-dire que les frais de transport et d'assurance nécessaires pour acheminer un produit à la frontière française sont inclus dans le prix du produit. Ces frais correspondent à environ 2 % du coût des importations ;
- les exportations sont déclarées « FAB » (franco à bord), ce qui signifie que les frais de transport et d'assurance ne sont inclus dans le prix du produit que pour la partie correspondant à son acheminement jusqu'à la frontière française.

En raison de la dissymétrie de ces définitions, un coût des importations « FAB » est estimé afin de donner une vision équilibrée du commerce extérieur (échanges FAB-FAB). Cependant, le détail par produit ou par pays de provenance des importations n'est publié qu'en CAF.

Matériel militaire : les importations et exportations de matériels militaires ne sont publiées que globalement, sans détail sur les produits ou pays de destination ou de provenance.

Le **chiffre d'affaires à l'exportation** (fiche 6.A) comprend les livraisons intracommunautaires. Il se différencie de données des douanes car il correspond aux seules exportations directes, c'est-à-dire ne passant donc pas par une société tierce, et parce que les règles de comptabilisation (frais accessoires, droits d'enregistrement) peuvent être différentes.

Compétitivité-coût et compétitivité-prix (fiche 5.B)

La **compétitivité-coût** (ou, respectivement, la **compétitivité-prix**) est le rapport entre les coûts salariaux unitaires (respectivement les prix d'exportation) de la France et de ses partenaires. En raison de la fiabilité insuffisante des mesures en niveaux, les comparaisons se limitent souvent à l'évolution de ces indices. Le poids donné à chacun des partenaires tient compte de l'importance de ses échanges avec la France (mesurée par son poids dans ses exportations, ceci pour chaque produit étudié).

Ces éléments de comparaison sont usuellement restreints aux 24 pays de l'OCDE (la concurrence exercée par les pays émergents d'Europe orientale ou d'Asie s'exerce d'ailleurs bien davantage via le niveau du coût du travail qu'au travers de son évolution).

Comptes nationaux en base 2000 (fiche 1.E)

Depuis mai 2005, les comptes nationaux français sont publiés en base 2000. Par rapport à la base précédente (dite base 95), les comptes de l'industrie ont subi deux modifications importantes :

- le traitement des services financiers (Sifim) : en base 2000, le coût des services d'intermédiation financière est réparti selon les différents utilisateurs, alors qu'en base 95 ils étaient affectés en totalité aux consommations intermédiaires des entreprises (de plus, ils n'étaient pas ventilés par branche, ce qui entraînait un écart entre la somme des VA et le PIB) ;
- un plus grand rôle accordé aux données comptables d'entreprise : l'évaluation de la valeur ajoutée des entreprises non financières (SNF-EI) dérive directement du « système d'information sur les entreprises », le SIE, qui intègre en un ensemble cohérent les statistiques fiscales (BIC...) et les résultats de l'enquête annuelle d'entreprise (EAE).

Cotation financière (fiche 6.B)

La **cotation** traduit l'appréciation de la Banque de France sur la capacité d'une entreprise à honorer l'ensemble de ses engagements financiers sur un horizon de trois ans.

Attribuée par un analyste, elle constitue la synthèse d'informations comptables (comptes sociaux et consolidés) et financières (engagements bancaires, incidents de paiement sur effets) mais aussi qualitatives (en particulier des informations relatives à l'environnement de l'entreprise : liens économiques et financiers avec d'autres entreprises, antécédents des dirigeants...).

Actualisée au moins une fois par an lors de l'analyse des documents comptables, elle peut être réexaminée à tout moment dès lors qu'un nouvel élément significatif intervient.

L'attribution d'une cotation obéit à plusieurs finalités : déterminer l'éligibilité des prêts bancaires au refinancement auprès du Système européen des banques centrales (SEBC), offrir aux banques un outil d'aide à la décision et de monitoring de leur portefeuille, fournir au superviseur bancaire un outil de surveillance de la qualité du crédit, informer les entreprises sur l'état de leur situation financière.

Selon la cote de crédit, la capacité de l'entreprise à honorer ses engagements financiers est jugée de 3++ (excellente) à 9 (situation compromise) et P (en procédure judiciaire : redressement ou liquidation).

Crédit-bail (fiche 6.C)

Le **crédit-bail** est un mécanisme financier par lequel un locataire obtient l'usage d'un bien, le rôle du bailleur se limitant à fournir les fonds nécessaires. Il donne au locataire la faculté d'acquérir, en fin de bail, tout ou partie des biens d'équipement loués, moyennant un prix convenu qui tient compte des loyers versés.

Les biens qu'utilisent de la sorte les entreprises ne font pas partie, juridiquement, de leur patrimoine. La mesure de leur capital disponible ou de leur investissement que permet la lecture des bilans ne les prend donc pas en compte.

Délocalisation (fiche 5.A)

Au sens strict, une **délocalisation** correspond au transfert d'une partie de l'appareil productif vers un pays émergent, c'est-à-dire la fermeture d'unités de production en France suivie de réouverture à l'étranger. L'entreprise de l'industrie ou des services réimporte ensuite les mêmes biens afin de servir la même clientèle.

Les délocalisations au sens large comprennent aussi la sous-traitance internationale. Il y a bien transfert de l'activité mais sans investissement dans le pays d'accueil.

L'ensemble des importations de biens manufacturés en provenance des pays émergents effectuées directement par les entreprises industrielles françaises peut servir de majorant pour estimer l'impact des délocalisations. Ces importations incluent bien les flux générés par les délocalisations au sens strict et la sous-traitance internationale, mais leur étendue est plus large : elles ne résultent pas nécessairement de la suppression d'une activité sur le territoire national et peuvent être liées au développement des approvisionnements des pays émergents.

Démographie d'entreprise (fiche 7.F)

La **création** d'entreprise correspond à son enregistrement dans le répertoire Sirene suite à une formalité administrative (inscription au registre du commerce, par exemple). On y distingue les créations pures des reprises d'activité par un nouvel exploitant et des réactivations (entreprises dont l'activité productrice avait cessé).

La **cessation** d'activité d'une entreprise est l'arrêt de toute contribution au système productif. La cessation entraîne la radiation de l'entreprise du répertoire Sirene, ou seulement une « désactivation économique ». De nombreuses cessations sont enregistrées avec retard, faute d'information.

La **défaillance** traduit la mise en redressement judiciaire d'une entreprise en cessation de paiement, c'est-à-dire d'une entreprise qui ne peut pas faire face aux échéances de ses dettes. Le jugement fait l'objet d'une publication au Bodacc (Bulletin officiel des annonces civiles et commerciales). L'Insee enregistre la défaillance à sa date de publication et la Banque de France à la date du jugement.

Diplômes en sciences et techniques (fiche 3.G)

2^e cycle en mathématiques, sciences et techniques : titulaires d'une licence ou d'une maîtrise en sciences et structure de la matière, sciences et technologie, sciences pour l'ingénieur, sciences de la nature et de la vie, santé ; jeunes ayant échoué en maîtrise, DEA ou DESS dans ces spécialités ; diplômés de niveau bac + 3 ou bac + 4 dans une spécialité industrielle ; titulaires d'un DNST de spécialité industrielle.

3^e cycle en mathématiques, sciences et techniques : titulaires d'un diplôme de niveau bac + 5 universitaire en sciences et structure de la matière, sciences et technologie, sciences pour l'ingénieur, sciences de la nature et de la vie, santé ; jeunes sortis diplômés ou non d'un niveau supérieur à bac + 5 dans ces spécialités ; divers diplômés de niveau bac + 5 de spécialité industrielle.

Droits de douanes, barrières tarifaires et non tarifaires (fiche 4.I)

Si depuis vingt ans de gros progrès ont été accomplis dans l'abaissement des barrières douanières, les **barrières non tarifaires** (normes techniques ou environnementales) se sont développées et constituent un nouvel obstacle aux échanges. L'accroissement de ce type de barrières s'explique par l'élévation du niveau de vie des citoyens, devenus plus exigeants sur la qualité des produits.

Durée du travail (fiche 3.D)

La durée du travail peut être définie de façon collective ou individuelle. Elle est hebdomadaire ou annuelle.

La **durée collective** porte sur la durée conventionnelle du travail retenue dans les accords d'entreprise. Mesurée par l'enquête Acemo, elle ne s'applique qu'aux salariés à temps complet et exclut les salariés au « forfait jours ». C'est une durée du travail théorique qui tient compte des jours de congés annuels et des jours fériés ou de repos général spécifiques à l'établissement ou à l'entreprise. La durée collective hebdomadaire est mesurée par l'enquête Acemo chaque trimestre pour les entreprises de dix salariés et plus et chaque année pour les autres. L'enquête trimestrielle surestime la baisse de la durée du travail intervenue depuis 1998, le passage aux 35 heures ayant modifié le mode de décompte de la durée et les entreprises de moins de dix salariés ayant moins réduit leur durée du travail.

La durée annuelle collective du travail est mesurée par l'enquête Acemo annuelle en se limitant aux entreprises de dix salariés et plus. C'est une durée du travail théorique qui tient compte des jours de congés annuels et des jours fériés ou de repos général spécifiques à l'établissement ou à l'entreprise.

La **durée individuelle hebdomadaire** du travail est mesurée par l'enquête de l'Insee sur l'emploi réalisée auprès des salariés. Plus élevée que la durée collective, elle est aussi plus précise. Le salarié déclare son temps de travail habituel (y compris les heures supplémentaires régulières et

hors la pause repas) réalisé au cours d'une semaine « normale » (sans jour férié, congé...). Cette durée étant celle retenue par Eurostat, les comparaisons internationales ne tiennent pas compte des congés annuels et des absences motivées et payées par l'employeur mais intègrent les heures supplémentaires usuelles.

Emploi direct et intérim (fiche 3.A)

Dans les synthèses trimestrielles (et annuelles) sur l'emploi diffusées par l'Insee et la Dares et reprises ici dans la fiche 3A :

- l'**emploi salarié direct** comprend tous les salariés des unités de production résidentes. Il s'agit du nombre de salariés en fin de période où chaque salarié compte pour une unité, quelle que soit la durée du travail ;
- le **volume d'emploi intérimaire** mesure le nombre d'emplois à plein temps qui auraient fourni la même quantité de travail, car, une forte proportion des intérimaires travaillant à temps partiel, le nombre de contrats d'intérim à une date donnée ne permet pas d'apprécier la quantité de travail fournie ;
- l'**emploi salarié total** ajoute à l'emploi salarié direct le volume d'emploi intérimaire.

Énergie (fiche 8.A)

Les principales **formes d'énergie** sont les combustibles minéraux solides (coke, houilles agglomérées, lignite et charbon), l'électricité (nucléaire ou non), le gaz de réseau (naturel ou autre), les produits pétroliers (coke de pétrole, butane, propane, fioul lourd ou domestique) et la vapeur. On élimine usuellement l'autoproduction des statistiques courantes.

Les quantités consommées sont agrégées en tonnes équivalent pétrole (tep) à l'aide des coefficients de conversion d'Eurostat calculés sur la base du pouvoir calorifique total de chaque forme d'énergie ; toutefois, les coûts, les rendements propres et les pertes relatifs à chaque forme d'énergie sont très différents selon les usages.

La **consommation totale brute** est égale à la consommation en combustible et en électricité augmentée des achats de vapeur.

La **consommation totale nette** est calculée à partir de la consommation brute, diminuée des ventes de vapeur produite par les établissements et de la part de combustibles utilisés par l'autoproduction d'électricité thermique.

L'**intensité énergétique de la production** mesure la quantité d'énergie consommée par unité de valeur ajoutée.

Enquêtes (fiches 2.F, 3.D, 6.A, 7.B, 7.F et 8.B)

L'**enquête annuelle d'entreprise (EAE)** réalisée par le Sessi interroge les entreprises industrielles de 20 salariés ou plus du secteur manufacturier et de l'énergie. Elle porte sur les principaux aspects de l'activité de l'entreprise et de ses établissements. L'objectif est d'établir des statistiques sur la structure des entreprises industrielles.

L'**enquête sur les liaisons financières (LIFI)** réalisée par l'Insee permet de déterminer si une entreprise est indépendante ou si elle appartient à un groupe. Elle interroge toutes les entreprises qui emploient au moins 500 salariés ou qui disposent d'un portefeuille de plus de 1,2 million d'euros de titres de participations ou qui réalisent un chiffre d'affaires supérieur à 60 millions d'euros. Depuis 1999, l'Insee complète l'enquête LIFI, à partir de la source « Diane : une coédition Bureau Van Dijk Éditions électroniques/Coface SCRL ».

L'**enquête annuelle sur les consommations d'énergie dans l'industrie (EACEI)** réalisée par le Sessi couvre les établissements industriels de 20 salariés et plus (hors secteurs producteurs d'énergie).

L'**enquête sur les investissements et les dépenses courantes pour protéger l'environnement (enquête Antipol)** réalisée par le Sessi couvre les établissements industriels de 20 salariés et plus (y compris énergie et agroalimentaire). Elle distingue :

- les investissements spécifiques par nature (traitement, mesure, recyclage des rejets polluants ou prévention des risques de pollution) et domaine de protection (eau, déchets, air, bruit, sols et eaux souterraines, biodiversité, sites et paysages) ;
- les études « environnement » : études en prévision d'un investissement, études d'impact, de danger, études sur les déchets, éco-audits. Les études périodiques de mesure des nuisances, assimilées à des dépenses courantes, sont exclues.

Le **système d'information sur les nouvelles entreprises (SINE)** est un dispositif cherchant à mieux connaître les caractéristiques et les facteurs de réussite ou d'échec des entreprises nouvelles. Les entreprises sont suivies par voie d'enquêtes pendant cinq ans.

L'**enquête sur l'activité et les conditions d'emploi de la main-d'œuvre (Acemo)** réalisée par la Dares, service statistiques du ministère de l'Emploi, porte sur les entreprises de dix salariés ou plus des secteurs concurrentiels (hors agriculture, administration, éducation, santé et action sociale).

La **quatrième enquête communautaire sur l'innovation (CIS4)** a été lancée conjointement dans l'ensemble des pays européens. Elle couvre la quasi-totalité des secteurs marchands non agricoles de l'économie française. Elle porte sur la période 2002-2004.

Formation brute de capital fixe (FBCF) (fiche 1.E)

En comptabilité nationale, la **formation brute de capital fixe** représente la valeur des biens durables acquis par les unités de production pour être utilisés pendant au moins un an dans leur processus de production, ainsi que l'acquisition de logements par les ménages. Elle comprend aussi les acquisitions de biens neufs (bâtiments, génie civil, matériel), les acquisitions nettes de cessions de biens d'équipement d'occasion (bâtiments existants, matériel d'occasion), les grosses réparations et le gros entretien. La FBCF incorpore aussi les dépenses de logiciels réalisées par les entreprises et la FBCF en autres immobilisations incorporelles. Les biens et services marchands qui entrent dans la FBCF sont évalués au prix d'acquisition (hors TVA déductible s'ils sont achetés, au prix départ usine s'ils sont produits pour compte propre). La FBCF inclut les acquisitions financées par crédit-bail.

Groupe (fiches 7.A et 7.B)

Le **groupe** est un ensemble d'entreprises dépendant d'une même « tête de groupe ». Cette dernière contrôle majoritairement une entreprise lorsque sa participation dans le capital de cette filiale est supérieure à 50 %.

La **tête de groupe** est une entreprise qui contrôle au moins une autre entreprise et qui n'est contrôlée majoritairement par aucune autre société. Elle détient en général le pouvoir central de décision. Toutefois, le plus fréquemment, une certaine autonomie de gestion est laissée aux filiales et sous-filiales.

La **nationalité** d'un groupe est déterminée par la nationalité de sa tête de groupe.

Haute technologie (fiche 2.E)

Les **produits de haute technologie** comprennent les produits pharmaceutiques, l'aéronautique, les instruments médicaux et de précision et les technologies de l'information et de la communication (TIC).

Heures supplémentaires (fiche 3.D)

Les heures effectuées au-delà de la durée légale (35 heures) donnent lieu à une majoration salariale ou à un repos compensateur. Le **contingent d'heures supplémentaires** est le seuil au-delà duquel il est nécessaire d'avoir l'autorisation de l'inspection du travail pour effectuer des heures supplémentaires. Il déclenche le repos compensateur obligatoire. Il est fixé à 220 heures en l'absence d'une convention ou d'un accord de branche, d'entreprise ou d'établissement.

ILEC (fiche 1.)

L'**Institut de liaisons et d'études des industries de consommation (ILEC)** produit chaque année une étude sur la construction des prix des produits alimentaires et de grande consommation. Son échantillon est composé de 120 grands groupes propriétaires de grandes marques, représentant 60 % des ventes de détail. L'étude sous-représente les produits des PMI et les marques de distributeur.

Industrie manufacturière (fiches 1.C et 6.A)

Dans les statistiques internationales de l'OCDE et d'Eurostat, l'industrie manufacturière regroupe les activités de production des biens agroalimentaires, de consommation, intermédiaires et d'équipement ainsi que l'industrie de l'automobile. Elle ne comprend pas les secteurs de l'énergie et de la construction. Les comptes de la nation réalisés par l'Insee et les enquêtes du Sessi excluent les industries agroalimentaires (IAA) du champ de l'industrie manufacturière.

Pour éviter toute ambiguïté, le champ est systématiquement précisé dans cet ouvrage : industrie manufacturière, y compris ou hors IAA selon le cas.

Innovation (fiche 2.F)

Le concept d'innovation est défini par le **Manuel d'Oslo de l'OCDE** qui permet les comparaisons internationales.

L'**innovation de produit** se caractérise par « l'introduction sur le marché d'un produit (bien ou service) nouveau ou nettement modifié au regard de ses caractéristiques fondamentales, ses spécifications techniques, des logiciels incorporés ou de tout autre composant matériel ou immatériel incorporé, ainsi que de l'utilisation prévue ou de la facilité d'usage ».

L'**innovation de procédé** se définit par « l'introduction dans l'entreprise d'un procédé de production, d'une méthode de fourniture de services ou de livraison de produits, nouveaux ou nettement modifiés. Le résultat doit être significatif en ce qui concerne le niveau de production, la qualité des produits ou les coûts de production et de distribution ».

L'innovation peut résulter d'un produit ou procédé nouveau pour l'entreprise mais pas pour le marché. C'est le cas lorsque l'entreprise adopte une technologie déjà mise en œuvre par un concurrent. Au contraire, un produit est nouveau pour le marché s'il n'a aucun équivalent antérieur.

À côté des innovations de produits et de procédés, la dernière édition du manuel introduit les nouveaux concepts d'innovation organisationnelle et de marketing.

Les **innovations organisationnelles** concernent les innovations tenant à la structure de l'entreprise, à l'organisation du travail, à la gestion des connaissances et aux relations avec les partenaires extérieurs.

Les **innovations de marketing** correspondent à la mise en œuvre de concepts ou de méthodes de ventes nouveaux ou modifiés de manière significative, afin d'améliorer les qualités d'appels des produits ou de l'offre des prestations ou pour entrer sur de nouveaux marchés.

Investissements, immobilisations (fiche 2.A)

Les **immobilisations** comprennent tous les biens et valeurs destinés à rester durablement sous la même forme dans l'entreprise. On distingue les immobilisations corporelles et incorporelles. Les immobilisations sujettes à dépréciation sont assorties de corrections de valeur qui prennent la forme d'amortissements et de provision pour dépréciation.

Les **investissements corporels hors apports** sont la somme des dépenses consacrées par les entreprises à l'acquisition ou à la création de moyens de production : bâtiments, terrains, ouvrages existants, matériels et outillage, matériel de transport, construction et génie civil. C'est le flux qui alimente le stock des immobilisations. Il comprend les immobilisations en cours, mais exclut les immobilisations incorporelles et financières et les équipements financés par crédit-bail.

Investissement incorporel (vue d'ensemble)

L'**investissement incorporel (ou immatériel)** se développe à côté de l'investissement matériel et soutient de plus en plus la croissance de l'activité économique. En théorie, il devrait être défini en fonction de trois critères :

- il doit développer la capacité de produire de l'entreprise ;
- il doit s'accumuler sous la forme d'un capital amortissable ;
- il revêt une valeur patrimoniale pouvant être cédée sur un marché.

Dans cet ouvrage, on retient comme investissement immatériel, les dépenses de recherche et développement et transferts technologiques (achats de brevets et licences...), la formation professionnelle, les dépenses de publicité et les dépenses en logiciels.

Investissements directs étrangers (IDE) (fiche 5.E)

L'**investissement direct** est l'acquisition effectuée par un investisseur étranger d'un intérêt durable dans une entreprise afin de détenir une influence dans sa gestion. Par convention, un investissement est direct dès lors que l'investisseur acquiert au moins 10 % du capital social de l'entreprise investie. En deçà, il s'agit d'investissements de portefeuille. Dès que le seuil de 10 % est atteint, toutes les opérations de prêts et tous les flux de trésorerie entre les entreprises apparentées entrent dans le champ des investissements directs. Ces investissements sont recensés par la Banque de France.

Le **solde des flux d'investissements** est la différence entre les flux d'investissements étrangers d'un pays (entrée de capitaux) et les flux d'investissements de ce pays vers l'étranger (sortie de capitaux).

Les **investissements Greenfields** sont des investissements productifs dans le secteur industriel ou tertiaire, relatifs aux créations de sites (avec recrutement de dix salariés minimum), à leurs extensions, aux reprises d'entreprises en dépôt de bilan ou redressement judiciaire et aux reprises-extensions.

Matières premières (fiche 1.G)

Les **matières premières** regroupent, en théorie, les produits « prélevés sur la nature ». On distingue les matières premières minérales, qui ne sont pas renouvelables (combustibles, métaux et minerais) et les matières premières organiques, issues du milieu vivant, végétal ou animal et renouvelables dans la mesure où l'homme conserve le milieu (agriculture, élevage, forêt...). Les matières premières sont aussi classées selon leur emploi : combustible, alimentaire ou industriel.

Les matières premières peuvent être utilisées soit à l'état brut (kaolin, talc, potasse...), soit avoir subi des traitements plus ou moins complexes (ciment, aluminium...); ces matières ne sont en fait « premières » que par leur place en amont dans le processus de production. De façon plus générale, la distinction entre « matière première » et « demi-produit » est très conventionnelle. Les **cours mondiaux** (prix spot) des principales matières premières sont fixés dans des Bourses internationales telles que le London Metal Exchange (LME) pour les métaux non ferreux (aluminium, cuivre, étain, nickel, plomb, zinc). Les prix de certaines matières premières peuvent aussi être fixés (avec souvent des clauses d'indexation) sur la base de contrats annuels (phosphate, laine), ou de plus longue durée (gaz, minerai de fer...).

L'Insee établit un indice de prix internationaux des matières premières importées en France.

Métier (fiche 3.F)

La notion de **métier** se rapporte à la nomenclature des **familles professionnelles (FAP)**. Cette nomenclature est issue du rapprochement de la nomenclature des professions et catégories socio-professionnelles (PCS) et du répertoire opérationnel des métiers (ROME). La nomenclature PCS repose sur la différenciation du statut et de la catégorie sociale, le ROME sur le contenu du travail, les savoirs et les savoir-faire. Leur mise en correspondance repose sur des compromis entre ces deux logiques. Elle permet de rapprocher des statistiques sur le chômage issues du fichier de l'ANPE en nomenclature ROME et des statistiques sur l'emploi en PCS.

Les métiers industriels concernent les métiers en rapport direct avec la conception ou la réalisation d'un produit industriel et la maintenance de machines. Ils se distinguent des secteurs industriels dans la mesure où ces derniers ont recours à des métiers non industriels (secrétaires, cadres du commerce par exemple) et, inversement, des métiers industriels sont exercés dans des secteurs non industriels (techniciens de l'électricité-électronique par exemple).

Part de marché (fiches 1.A et 4.H)

La **part de marché** détenue par un pays est, pour un produit donné, le rapport entre les exportations de ce produit par le pays et le total des exportations mondiales pour ce même produit. On calcule aussi des parts de marché en rapportant les importations provenant d'un pays (la France par exemple) au total des importations, pour un marché donné.

Petites et moyennes industries (PMI) (fiche 7.D)

Il n'existe pas de définition statistique unique de la **PMI**, le nombre de salariés n'étant pas toujours le seul critère de définition. On considère souvent que les PMI sont des entreprises non filiales de groupes, dont l'effectif est inférieur à 250 personnes dans les statistiques produites par les pays de l'Union européenne. Mais certains pays la fixent à 200 salariés, tandis que les États-Unis qualifient de PMI les firmes de moins de 500 personnes. Les PMI se définissent aussi par leurs actifs financiers : dans l'Union européenne, un chiffre d'affaires annuel inférieur ou égal à 40 millions

d'euros et/ou une valeur de bilan inférieure ou égale à 27 millions d'euros. En France, conformément aux définitions européennes, les PMI sont les entreprises industrielles de moins de 250 salariés. L'enquête annuelle d'entreprise interrogeant les entreprises de 20 salariés et plus, les données sur les PMI concernent dans cet ouvrage les entreprises de 20 à 249 salariés.

Parités de pouvoir d'achat (PPA) (fiche 1.A)

Les **parités de pouvoir d'achat (PPA)** sont des taux de conversion monétaire qui cherchent à neutraliser les écarts de prix du PIB entre les pays. Autrement dit, une somme d'argent donnée, convertie en monnaies nationales au moyen de ces taux, représentera un panier de production de biens et services, qu'ils soient marchands ou non marchands, « similaires » dans tous les pays. Leur précision est cependant limitée et leur utilisation au sein de la zone euro doit rester prudente. Le calcul des PPA est effectué par l'OCDE, en liaison avec Eurostat.

Prix industriels (fiche 1.H)

Publiés par l'Insee, les **indices des prix à la production dans l'industrie (IPPI)**, calculés hors TVA, succèdent aux anciens prix de vente industriels (IPVI). D'abord limités aux marchés intérieurs français, ils sont maintenant aussi calculés, plus succinctement, pour les marchés extérieurs où ils remplacent des indices de « valeur unitaire » calculés par les Douanes.

Profitabilité, résultat net comptable (RNC) (fiche 6.A)

Le résultat net comptable correspond aux ressources nettes après amortissement du capital et provisions diverses restant à l'entreprise à l'issue d'un exercice.

Le **taux de profitabilité (RNC / CAHT)** rapporte le résultat net comptable au chiffre d'affaires hors taxes.

Recherche et Développement (R & D) (fiches 2.B, 2.C et 2.E)

La **recherche et développement (R & D)** est l'ensemble des travaux entrepris de façon systématique dans le but d'accroître les connaissances scientifiques et techniques, d'amener les résultats de ces recherches au stade de l'exploitation de nouveaux produits (matériaux, dispositifs, systèmes) et procédés. Le seuil de prise en compte statistique implique que l'entreprise emploie au moins un chercheur en équivalent temps plein annuel.

Les dépenses de R & D d'une entreprise sont l'ensemble des dépenses, réalisées en interne ou sous-traitées à des tiers, toutes sources de financement confondues. Elles comprennent les dépenses courantes de fonctionnement et les dépenses en capital (achats d'équipements et opérations immobilières).

L'effort de recherche d'une nation est évalué selon deux approches :

- la dépense nationale de recherche et développement (DNRD) représente l'effort financier des acteurs économiques nationaux, quelle que soit l'unité qui réalise l'investissement ;
- la **dépense intérieure de recherche et développement (DIRD)** correspond à l'ensemble des travaux exécutés sur le territoire national, quelles que soient l'origine et la nationalité des bailleurs de fonds. La DIRD est obtenue en additionnant les dépenses intérieures de R & D des entreprises (**DIRDE**) et celles des administrations (**DIRDA**).

Le poids des pays étant différent, on rapporte souvent ces grandeurs au PIB.

Salaire (fiche 3.I)

Le **salaire mensuel de base** (SMB) est un salaire brut (avant déduction des cotisations sociales et versement des prestations sociales). Il ne comprend pas les primes, les heures supplémentaires, les indemnités et autres formes de rémunération, attachées à des postes de travail et à des niveaux hiérarchiques fixés. Il est mesuré par l'enquête Acemo de la Dares pour les salariés des entreprises métropolitaines de dix salariés et plus du secteur marchand non agricole.

Le **salaire horaire de base ouvrier** (SHBO) s'obtient en divisant le salaire mensuel de base des ouvriers par l'horaire mensuel de base calculé en moyenne sur l'année.

Le **salaire moyen par tête** tient compte de l'ensemble de la rémunération des salariés. Il intègre ainsi la partie variable des rémunérations (primes, heures supplémentaires) et les effets de structure (en termes de qualification et de poids du temps partiel). Il couvre toutes les entreprises, quelle que soit leur taille.

Score de risque de défaillance (fiche 6.B)

La méthode des scores est utilisée par la Banque de France pour la mesure du degré de vulnérabilité d'une entreprise. Elle est fondée sur l'examen statistique, sur plusieurs années, des ratios économiques et financiers des entreprises. Les causes de défaillance dans l'industrie les plus significatives sont identifiées et combinées linéairement pour fournir le score BDFI2. Le score d'une entreprise est calculé au titre d'un exercice. L'intensité de son risque est évaluée par sa probabilité de défaillance à l'horizon de trois ans.

Les entreprises sont ventilées en dix classes de risque, en fonction de la valeur prise par leur score. À chaque classe est associée une probabilité de défaillance à trois ans. La valeur de ces probabilités montre le caractère discriminant du score puisqu'elles vont de 40,1 % pour le regroupement des deux premières classes à 0,6 % pour celui des deux dernières, en passant par 20,9 % (classes 3 et 4), 10,2 % (classes 5 et 6) et 3,3 % (classes 7 et 8).

Secteurs concurrentiels non agricoles (fiche 3.G)

Il s'agit de l'ensemble des secteurs hors agriculture-sylviculture-pêche, éducation, santé, action sociale et administration.

Sous-traitance (fiche 7.H)

Distincte de la sous-traitance de marché, la **sous-traitance industrielle** est une notion juridique que la Commission européenne, dans sa communication en date du 18 décembre 1978, définit comme suit : « Une entreprise, le « donneur d'ordres », charge, suivant ses directives, une autre entreprise, le « sous-traitant », de la fabrication des produits, de la prestation de services ou de l'exécution des travaux qui sont destinés à être fournis au donneur d'ordres ou exécutés pour son compte ». La relation de sous-traitance est ici, contrairement au cas de la sous-traitance de marché, bipartite ; il n'y a aucun lien entre le sous-traitant d'une part, et l'acheteur du produit ou du service final du producteur d'autre part [source : AJ Darmon, Lawperationnel.com].

La responsabilité juridique et commerciale est ce qui distingue fondamentalement les achats traditionnels (sur catalogue) de ceux - répondant aux spécifications techniques du donneur d'ordres - relevant de contrats de sous-traitance. Pour les premiers, le producteur est responsable, pour les seconds, c'est le donneur d'ordres, concepteur du bien au cycle de production duquel ces achats ont été intégrés, qui en assume la responsabilité.

La sous-traitance peut être **confiée** (point de vue du donneur d'ordres) ou **reçue** (point de vue de l'entreprise sous-traitante). La sous-traitance industrielle peut se décomposer en deux catégories bien distinctes :

- les donneurs d'ordres recourent à la sous-traitance dite **de capacité** pour faire face à un excès de commandes ou garder en réserve une partie de leurs propres capacités de production ;
- la sous-traitance est dite **de spécialité** lorsque le donneur d'ordres, estimant que les compétences lui font défaut en interne, s'adresse à un « spécialiste » qui dispose des équipements et des compétences nécessaires. La sous-traitance de spécialité reflète soit des activités que l'entreprise ne maîtrise pas car il ne s'agit pas de son métier d'origine, soit des activités exercées par le passé en interne mais qui ont été depuis délaissées, traduisant une stratégie de recentrage de l'entreprise sur son cœur de métier.

Technologies de l'information et de la communication (fiche 2.E)

L'industrie des **technologies de l'information et de la communication (TIC)** recouvre les trois filières suivantes :

- la filière informatique : ordinateurs, serveurs, périphériques, matériels de réseaux, cartes et machines de bureau (NAF 300C et 300A) ;
- la filière des télécommunications : équipements professionnels de diffusion, commutateurs, relais, terminaux destinés aux usagers (NAF 322A, 322B) ainsi que la connectique : fils et câbles isolés (NAF 313Z) ;
- la filière électronique au sens large, regroupant les composants électroniques : semi-conducteurs, circuits imprimés (NAF 321A, 321C, 321D) ; l'électronique grand public : téléviseurs, magnétoscopes, radios (NAF 323Z) ; les instruments de mesure et de contrôle : instruments de navigation, compteurs, productique (NAF 332A, 332B, 333Z).

Très petites entreprises industrielles (fiche 7.E)

Les entreprises industrielles de moins de 20 salariés, ou réalisant moins de cinq millions d'euros de chiffre d'affaires, ne sont pas enquêtées au titre de l'enquête annuelle d'entreprise (EAE). La mobilisation croisée du répertoire Sirene et des sources administratives DADS (Déclarations annuelles de données sociales) et BIC (Bénéfices industriels et commerciaux) permet de donner quelques indications sur le poids économique de ces petites entreprises. Toutefois, les plus petites d'entre elles ne sont pas soumises aux mêmes obligations déclaratives, si bien que les montants obtenus sont un peu minorés.