
Les entreprises en France

Édition 2016



Coordination	Hervé Bacheré, Jacqueline Perrin-Haynes
Contribution	<p><i>Insee</i> Séverine Arnault, Hervé Bacheré, Marlène Bahu, Paul Beaumont, Sabine Bessière, Anne-Juliette Bessone, Nila Ceci-Renaud, Élise Coudin, Jeanne Daussin-Benichou, Emmanuel Delame, Elvire Demoly, Julien Deroyon, Olivier Dorothée, Véronique Guiberteau, Nathalie Guillon, Vincent Hecquet, Colette Hélicher, Élisabeth Kremp, Maud Micollet, Jacqueline Perrin-Haynes, Nicoleta Petrica, Florent Rau, Xavier Reif, Lise Reynaert, Élisabeth Rignols, Sylvie Rousseau, Catherine Souquet, Stéphane Thomas, Corentin Trevien, Thomas Vacher, Grégory Verriest</p> <p><i>Ministère de l'Enseignement supérieur et de la Recherche (SIES)</i> Stéphane Montenache, Géraldine Seroussi</p> <p><i>Ministère du Travail, de l'Emploi, de la Formation professionnelle et du Dialogue social (Dares)</i> Dominique Demailly, Odile Mesnard</p> <p><i>Direction générale des Finances publiques (GF-3C)</i> Sylvie Amar, Gérard Forgeot, Florian Hatier, Brice Lepetit</p> <p><i>Banque de France</i> François Guinouard, Jean-Pierre Villetelle</p>
Directeur de la publication	Jean-Luc Tavernier
Directeur de la collection	Stéphane Tagnani
Rédaction	Catherine Demaison, Laurence Grivet, Claire Lesdos-Cauhapé, Denise Maury-Duprey, Séverine Mayo-Simbsler, Stéphane Tagnani, Hélène Valdelièvre
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

© Insee 2016 « Reproduction partielle autorisée sous réserve de la mention de la source et de l'auteur ».

Avertissement

Les résultats et analyses présentés dans la vue d'ensemble, les fiches sectorielles et la plupart des fiches thématiques sont, sauf mention contraire, définis sur la base d'**unités légales** et d'**entreprises profilées**.

Comme les autres instituts statistiques européens, dans une optique de meilleure analyse du système productif, l'Insee met en place la définition économique de l'**entreprise**. Les unités légales faisant partie d'un groupe sont rassemblées, puis le « profilage » consiste à identifier, au sein des groupes, la (les) entreprise(s) pertinente(s) pour l'analyse économique au sens du décret de 2008 et à reconstituer leurs comptes consolidés. Ces entreprises sont conformes à la définition donnée par la loi de modernisation de l'économie (LME) : « la plus petite combinaison d'unités légales constituant une unité organisationnelle de production de biens et services jouissant d'une certaine autonomie de décision, notamment pour l'affectation des ressources courantes » 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, DGFiP, etc.) 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.

Le champ de référence le plus large pour ces statistiques d'entreprises est celui des **secteurs marchands non agricoles**. Dans les analyses de cet ouvrage, il est généralement restreint à celui des **secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers** (voir *annexe Le champ des statistiques d'entreprises de cet ouvrage*).

Les données chiffrées sont parfois arrondies, en général au plus près de leurs valeurs réelles. Le résultat arrondi d'une combinaison de chiffres (qui fait intervenir leurs valeurs réelles) peut être légèrement différent de celui que donnerait la combinaison de leurs valeurs arrondies.

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

Édition
2016

Les entreprises en France

Introduction	9
Vue d'ensemble	
Une entreprise sur deux investit, une sur dix exporte	13
Dossiers	
Le commerce de centre-ville : une vitalité souvent limitée aux grandes villes et aux zones touristiques	27
Le financement de l'exportation pour les PME : se mettre à flot pour passer le cap ?	39
Les PME organisées en groupe : un phénomène important dès les unités de petite taille	49
Les fonctions de service dans l'industrie manufacturière : la moitié des emplois directs	63
Fiches thématiques	
1. Structure du système productif	
1.1 Catégories d'entreprise	78
1.2 ETI en France	80
1.3 PME en France	82
1.4 Microentreprises	84
1.5 Données régionales sur les catégories d'entreprise	86
1.6 Démographie des sociétés et entreprises individuelles	88
1.7 Associations	90
1.8 Micro-entrepreneurs	92
1.9 Créateurs d'entreprises hors micro-entrepreneurs	94
1.10 Activités économiques par secteur et par branche	96

2. Activité, emploi et coûts salariaux

2.1	Valeur ajoutée	100
2.2	Prix de production et d'importation	102
2.3	Taux de marge	104
2.4	Emploi	106
2.5	Formation professionnelle continue	108
2.6	Coût du travail	110
2.7	Salaires	112

3. Mondialisation, compétitivité et innovation

3.1	Échanges extérieurs	116
3.2	Entreprises exportatrices	118
3.3	Mondialisation	120
3.4	Firmes multinationales	122
3.5	Compétitivité	124
3.6	Investissement	126
3.7	TIC et commerce électronique	128
3.8	Recherche et développement	130
3.9	Innovation	132
3.10	Impôt sur les sociétés	134
3.11	Vision globale sur la fiscalité directe portant sur les entreprises	136
3.12	Financement des PME	138
3.13	Délais de paiement	140

4. Énergie et développement durable

4.1	Consommation d'énergie dans l'industrie	144
4.2	Investissements de l'industrie pour protéger l'environnement	146

Fiches sectorielles

5. Ensemble des secteurs marchands non agricoles et non financiers

5.1	Chiffres clés des secteurs marchands non agricoles	152
5.2	Chiffres clés des secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers	154
5.3	Ratios des secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers	156

6. Industrie

6.1	Chiffres clés de l'industrie	160
6.2	Ratios de l'industrie	162

7. Construction

7.1	Chiffres clés de la construction	166
7.2	Ratios de la construction	168

8. Commerce

8.1	Chiffres clés du commerce	172
8.2	Ratios du commerce	174

9. Transports et entreposage

9.1	Chiffres clés des transports et entreposage	178
9.2	Ratios des transports et entreposage	180

10. Services marchands

10.1	Chiffres clés des services marchands	184
10.2	Ratios des services marchands	186

Annexes

	Le champ des statistiques d'entreprises de cet ouvrage	191
	Nomenclature d'activités française (NAF rév. 2)	193
	Glossaire	199

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 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. Ce dispositif ambitieux fournit l'image la plus détaillée possible du monde des entreprises en 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 2014.

L'ouvrage est structuré en deux parties. La première est constituée d'un **panorama de la situation des entreprises en 2014** (vue d'ensemble) et de **quatre dossiers** :

- Le commerce de centre-ville : une vitalité souvent limitée aux grandes villes et aux zones touristiques ;
- Le financement de l'exportation pour les PME : se mettre à flot pour passer le cap ? ;
- Les PME organisées en groupe : un phénomène important dès les unités de petite taille ;
- Les fonctions de service dans l'industrie manufacturière : la moitié des emplois directs.

Dans la seconde partie de l'ouvrage, un ensemble de **fiches thématiques et sectorielles** présentent les chiffres de référence sur les entreprises. 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 autour de quatre grands domaines : 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. Une nouvelle thématique est introduite dans cette édition : les associations.

Enfin, pour chaque grand secteur d'activité, les **fiches sectorielles** proposent, les principales données comptables et économiques. En parallèle, des résultats à un niveau sectoriel plus détaillé sont mis à disposition sur le site Internet www.insee.fr dans la rubrique « chiffres clés ». ■

Vue d'ensemble



Une entreprise sur deux investit, une sur dix exporte

Hervé Bacheré*

En 2014, la valeur ajoutée des secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers s'élève à 974 milliards d'euros, soit 51 % de la valeur ajoutée de l'ensemble de l'économie française. Avec une valeur ajoutée stable et des salaires en hausse en 2014, le taux de marge stagne (-0,3 point) notamment en raison d'une baisse des cotisations sociales. Comme les deux années précédentes, le chiffre d'affaires et la valeur ajoutée évoluent plus favorablement pour les entreprises de 10 salariés ou plus que pour les plus petites.

En 2014, l'investissement des secteurs principalement marchands s'élève à 175 milliards d'euros (+1,4 %). Le niveau d'investissement est très hétérogène selon les entreprises. Pour la moitié des entreprises de 250 salariés ou plus, il s'élève à plus de 2 millions d'euros. À l'inverse, moins d'un tiers des unités sans salarié investit et pour la moitié d'entre elles, l'investissement est inférieur à 2 700 euros. Le chiffre d'affaires à l'exportation atteint 608 milliards d'euros (+1,5 %). Deux secteurs en réalisent 80 % : l'industrie (341 milliards d'euros) et le commerce (145 milliards d'euros). L'essentiel des exportations est concentré sur un petit nombre d'entreprises : les 50 premières entreprises en effectuent 34 %, les 500 premières 60 % et les 5 000 premières 86 %.

En 2014, l'ensemble des secteurs marchands non agricoles comptabilise 4,4 millions d'entreprises au sens **unités légales** et **entreprises profilées** pour un chiffre d'affaires hors taxes global de 3 800 milliards d'euros et une valeur ajoutée de 1 100 milliards d'euros, soit 56 % de l'ensemble de l'économie française.

Dans cette vue d'ensemble, pour pouvoir analyser l'ensemble des données fiscales des entreprises sur des critères comparables, trois restrictions sont faites¹. Tout d'abord, les secteurs dans lesquels une partie importante de l'activité est réalisée par des structures non marchandes sont exclus. C'est le cas de la santé, de l'action sociale et de l'enseignement. Ensuite, les secteurs financiers sont également écartés car leur comptabilité est atypique vis-à-vis des entreprises des autres secteurs d'activité. Enfin, 1,3 million de micro-entrepreneurs et micro-entreprises au sens fiscal bénéficiant de formalités comptables et fiscales simplifiées² (pas de bilan, ni de compte de résultat, ni de liasse fiscale) ne sont pas retenus ici. Leur poids économique est très faible (1,2 % du chiffre d'affaires des entreprises de moins de 10 salariés) et les données statistiques disponibles sont moins détaillées.

Ainsi, les secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers, hors micro-entrepreneurs et micro-entreprises au sens fiscal, rassemblent 2,4 millions d'entreprises, au sens unités légales et entreprises profilées. Ces entreprises réalisent 3 600 milliards d'euros de chiffre

* Hervé Bacheré, Insee.

1. Ces secteurs exclus du champ de la vue d'ensemble sont cependant analysés au sein de cet ouvrage. Ainsi, la *fiche 1.8* présente des résultats sur les micro-entrepreneurs et la *fiche 5.1* concerne l'ensemble du champ des secteurs marchands hors agriculture.

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

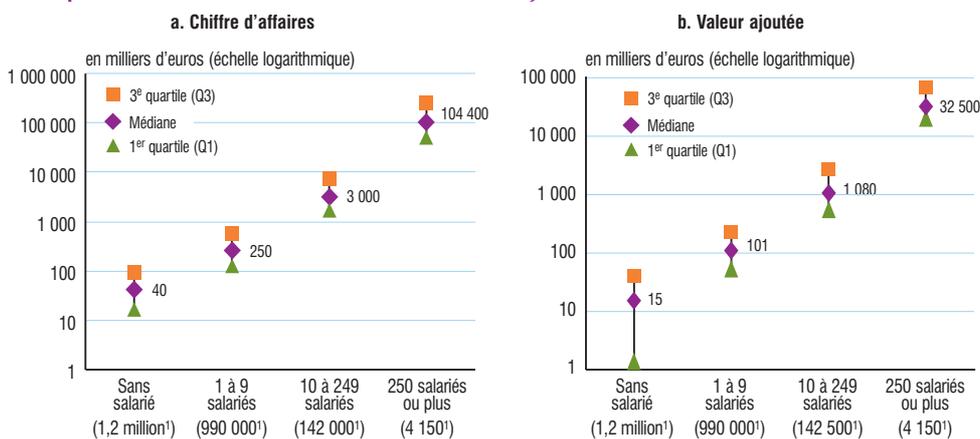
d'affaires, 974 milliards d'euros de valeur ajoutée, soit 51 % de la valeur ajoutée de l'ensemble de l'économie, et emploient 12,3 millions de salariés en équivalent temps plein.

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

En 2014, les 4 150 entreprises de 250 salariés ou plus emploient 5,2 millions de salariés (42 % des secteurs principalement marchands), réalisent 1 620 milliards d'euros de chiffre d'affaires hors taxes (45 %) et 443 milliards d'euros de valeur ajoutée (46 %). En comparaison, les 2,2 millions d'entreprises de moins de 10 salariés comptent 2,6 millions de salariés et réalisent 749 milliards d'euros de chiffre d'affaires et 223 milliards d'euros de valeur ajoutée.

La moitié de ces grandes entreprises réalise un chiffre d'affaires de plus de 104 millions d'euros, médiane 35 fois supérieure à celle des entreprises de 10 à 249 salariés, 420 fois supérieure à celle des 1 à 9 salariés et 2 500 fois supérieure aux entreprises sans salarié (*figure 1a*). Ces écarts selon la taille sont assez similaires en ce qui concerne la valeur ajoutée, avec des disparités nettement plus marquées au sein des différentes tailles d'entreprises (*figure 1b*). En effet, quelle que soit la taille, le rapport interquartile calculé sur le chiffre d'affaires se situe entre 4 et 5³. Le rapport interquartile de la valeur ajoutée est quant à lui compris entre 4 et 5 pour les plus grandes entreprises, celles de 1 à 9 salariés et celles de 10 à 250 salariés, mais il s'élève à 30 pour les entreprises sans salarié. La population des entreprises sans salarié est en effet très hétérogène : artisans, professions libérales, mais aussi sièges sociaux, sociétés civiles immobilières (SCI), filiales de multinationales, etc. Un quart d'entre elles ne dégagent quasiment pas de valeur ajoutée. Et, avec une valeur ajoutée médiane à 15 000 euros, ce sont 600 000 unités qui ne financent pas l'équivalent d'un Smic⁴. À titre de comparaison, la moitié des entreprises de 250 salariés ou plus dégagent une valeur ajoutée supérieure à 32 millions d'euros.

1. Dispersion du chiffre d'affaires et de la valeur ajoutée en 2014



1. Nombre d'entreprises.

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 (données individuelles).

3. 3^e quartile / 1^{er} quartile.

4. Coût annuel à temps plein, charges patronales comprises : près de 20 000 euros.

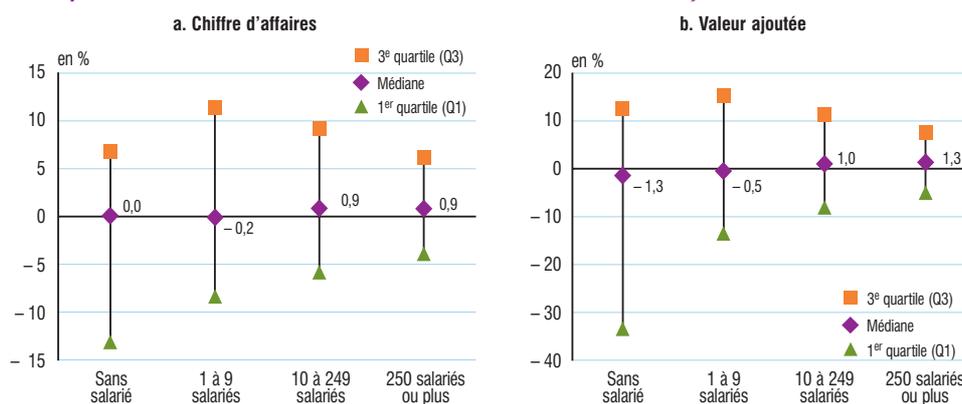
Valeur ajoutée médiane : en baisse pour les entreprises de moins de 10 salariés, en hausse pour celles de 10 salariés ou plus

En 2014, les dispersions des évolutions du chiffre d'affaires et de la valeur ajoutée des secteurs principalement marchands sont proches, voire identiques à celles de l'année précédente en raison d'une inflation faible (prix de la valeur ajoutée en hausse de + 0,3 %), d'un léger recul du chiffre d'affaires moyen (- 0,8 %) et d'une stagnation de la valeur ajoutée (- 0,1 %).

En 2014, comme les deux années précédentes, le chiffre d'affaires et la valeur ajoutée évoluent plus favorablement pour les entreprises de 10 salariés ou plus que pour les plus petites (*figure 2*). Pour la moitié des entreprises de 250 salariés ou plus, la valeur ajoutée augmente de plus de 1,3 %. Cette évolution médiane est positive dans tous les secteurs pour les entreprises de 250 salariés ou plus comme pour les entreprises de 10 à 249 salariés, à l'exception de la construction (respectivement - 0,9 % et - 0,7 %) et de l'hébergement et restauration (respectivement - 1,8 % et - 0,9 %).

La valeur ajoutée de plus de la moitié des entreprises sans salarié et des entreprises de 1 à 9 salariés diminue ; cela concerne tous les secteurs à l'exception de l'immobilier pour lequel l'évolution médiane est nulle. Le recul est plus marqué pour des entreprises de 1 à 9 salariés de la construction (- 2,0 %), du commerce et de l'hébergement et restauration (- 1,1 %).

2. Dispersion des évolutions du chiffre d'affaires et de la valeur ajoutée en 2014



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 1,0 % (médiane) entre 2013 et 2014.

Note : entreprises présentes sur les deux années avec leur taille en 2014.

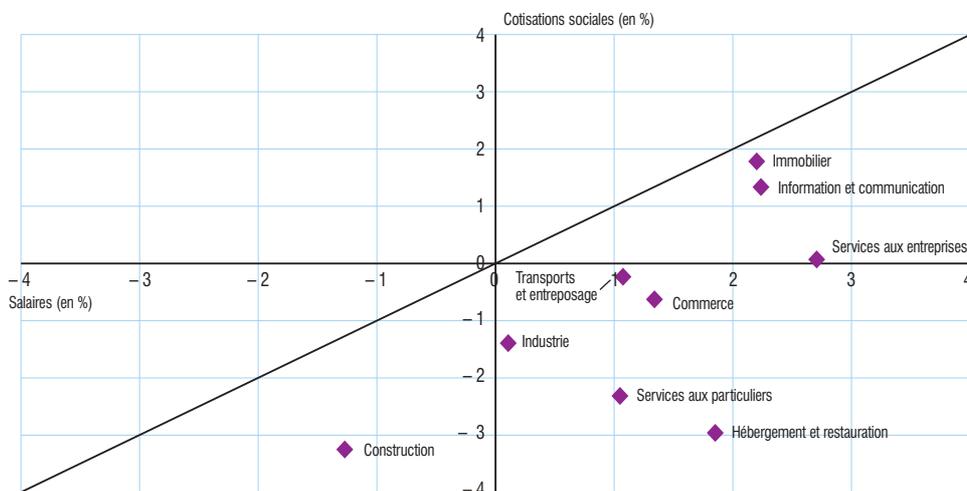
Source : Insee, *Esane* (données individuelles).

Salaires en hausse, cotisations sociales en baisse

En 2014, dans un contexte de stabilité de l'emploi salarié, les salaires augmentent dans tous les secteurs, à l'exception de la construction (*figure 3*). Les cotisations sociales sont en recul dans la plupart des secteurs. Cela tient notamment à un effet comptable du crédit d'impôt pour la compétitivité et l'emploi (CICE) qui prévoit un crédit d'impôt déductible qui peut apparaître soit en déduction des cotisations sociales, soit en déduction de l'impôt sur les sociétés (*encadré*).

Les deux seuls secteurs pour lesquels les salaires et les cotisations sociales augmentent, l'information et communication ainsi que l'immobilier, sont aussi ceux où la masse salariale éligible au CICE (salaires inférieurs à 2,5 fois le Smic) est la plus faible (respectivement 41 %

3. Évolution des salaires et des cotisations sociales en 2014



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

Lecture : dans l'industrie, les salaires ont augmenté de 0,1 % entre 2013 et 2014 et les cotisations sociales ont baissé de 1,4 %.

Note : si un secteur se situe sur la diagonale, cela signifie que les salaires et les cotisations sociales évoluent identiquement ; quand le secteur est sous la diagonale cela signifie que les salaires évoluent plus vite que les cotisations sociales.

Source : Insee, Esane (données individuelles).

Encadré

L'impact comptable du CICE

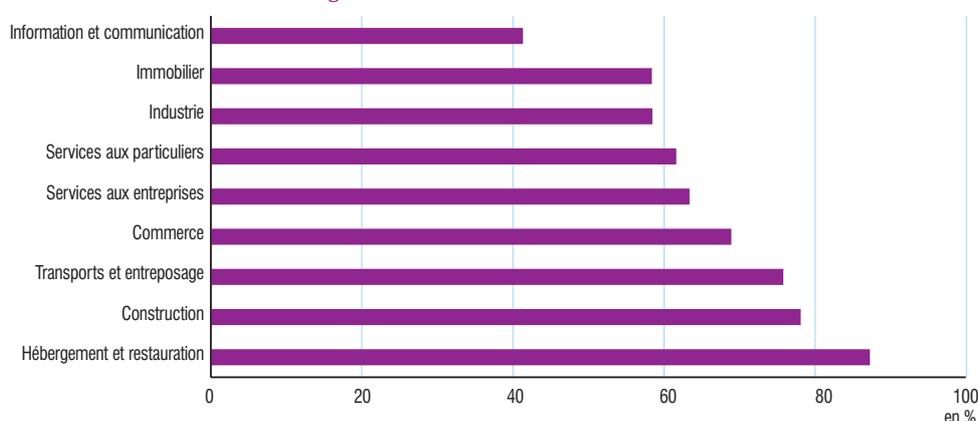
À compter du 1^{er} janvier 2013, les salaires versés par les entreprises ouvrent droit à un crédit d'impôt pour la compétitivité et l'emploi, le CICE. L'assiette du CICE est constituée des rémunérations brutes soumises aux cotisations sociales versées au cours d'une année civile dans la limite de 2,5 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 (IR) 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 du même exercice. 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'IR), 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 soit en déduction des frais de personnel (des cotisations sociales), soit en déduction de l'IS. Sur l'ensemble des entreprises, il conduit donc toutes choses égales par ailleurs à une baisse des frais de personnel et à une hausse du taux de marge. L'impact du CICE sur le taux de marge est toutefois minoré puisque les entreprises ayant choisi une déduction d'impôt ne sont pas prises en compte.

et 58 % de la masse salariale totale) [figure 4]. À l’opposé, dans l’hébergement et restauration, 87 % de la masse salariale est éligible au dispositif ; les cotisations sociales reculent de 3,0 % alors que les salaires augmentent de 1,8 %.

Cette dynamique des salaires dans un contexte de faible inflation et de stabilité de l’emploi amène à se poser la question du rôle qu’a pu tenir le CICE dans l’octroi d’augmentations de salaire par les entreprises. Les premiers éléments statistiques disponibles ne permettent pas de conclure à l’existence d’un lien entre le CICE et l’évolution des salaires. Si, dans leurs réponses aux enquêtes, une part non négligeable des entreprises mentionne un effet du CICE sur les salaires, les directions des ressources humaines ne le confirment pas ; entre 2014 et 2015, les évolutions des salaires les plus significatives s’observent en moyenne dans les secteurs les moins concernés par le CICE [France Stratégie, 2015].

4. Part de la masse salariale éligible au CICE selon le secteur d’activité en 2014



Champ : France, secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers.
 Note : les salaires éligibles au CICE ne doivent pas dépasser 2,5 fois le Smic.
 Source : Acoiss – Urssaf (données à mi-août 2015).

Taux de marge élevé : davantage lié au besoin de financer des investissements qu’à une rentabilité économique forte

En 2014, le taux de marge⁵ est de 25,3 % sur les secteurs principalement marchands hors agriculture et secteurs financiers. Selon les secteurs, il varie entre 16 % et 27 %, sauf dans l’information et la communication et les activités immobilières où il est notablement plus élevé (respectivement 31 % et 68 %).

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**⁶ 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 27 % et un taux d’investissement de 19,7 % a une rentabilité économique de 6,7 %. *A contrario*, la construction avec un taux de marge et un taux d’investissement relativement faibles (respectivement 16 % et 8 %) a une rentabilité économique plus forte que la moyenne (13 % contre 8 %).

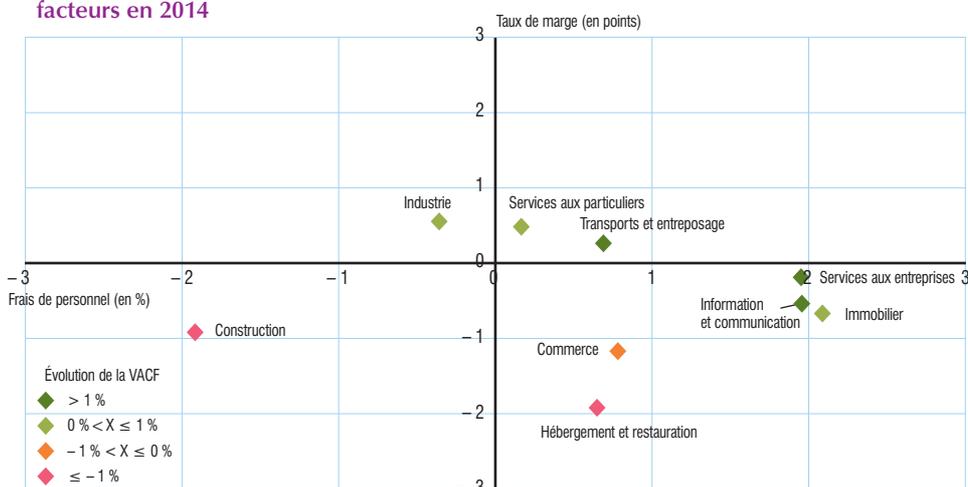
5. Excédent brut d’exploitation / valeur ajoutée aux coûts des facteurs.

6. Excédent brut d’exploitation / (immobilisations corporelles et incorporelles + besoin en fonds de roulement).

Le taux de marge des entreprises employeuses est inférieur au taux de marge global. L'écart est le plus fort dans les activités immobilières (9 points), en raison de la présence de nombreuses sociétés civiles immobilières sans salarié. Il est également marqué dans les services aux entreprises (6 points), les services aux particuliers (4 points) et la construction (3 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 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 2014, avec une croissance de la valeur ajoutée quasi nulle, le taux de marge des entreprises employeuses est quasiment stable (- 0,3 point après + 0,1 point en 2013). Cette quasi-stagnation résulte d'une amélioration du taux dans trois secteurs, alors qu'il est en baisse dans six autres (figure 5). Dans l'industrie, la hausse du taux de marge de 0,6 point s'explique par la modération de l'évolution des salaires (+ 0,1 %) et le recul des frais de personnel⁷ (- 0,4 %). Dans les services aux particuliers ainsi que les transports et l'entreposage, les taux de marge s'améliorent malgré des frais de personnel en hausse (respectivement + 0,2 % et + 0,7 %) car la valeur ajoutée augmente aussi. Dans l'hébergement et restauration et le commerce, la valeur ajoutée diminue alors que les frais de personnel augmentent, impliquant un net recul du taux de marge (respectivement - 1,2 et - 1,9 point). Dans l'information et communication et l'immobilier, le taux de marge recule sous l'effet de l'augmentation des frais de personnel, l'impact du CICE étant faible dans ces secteurs où les salaires sont élevés ; la baisse reste cependant modérée grâce à une évolution positive de la valeur ajoutée. Avec l'industrie, la construction est le seul secteur à enregistrer une baisse des frais de personnel (- 1,9 %), cependant le taux de marge baisse (- 0,9 point) sous l'effet du fort recul de la valeur ajoutée (- 2,9 %).

5. Évolution des frais de personnel, du taux de marge et de la valeur ajoutée aux coûts des facteurs en 2014



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

Lecture : dans l'industrie, les frais de personnel ont reculé de 0,4 % entre 2013 et 2014, le taux de marge a augmenté de 0,6 point et la valeur ajoutée aux coûts des facteurs a augmenté de moins de 1 %.

Note : frais de personnel = salaires + cotisations sociales.

Source : Insee, *Ésane* (données individuelles).

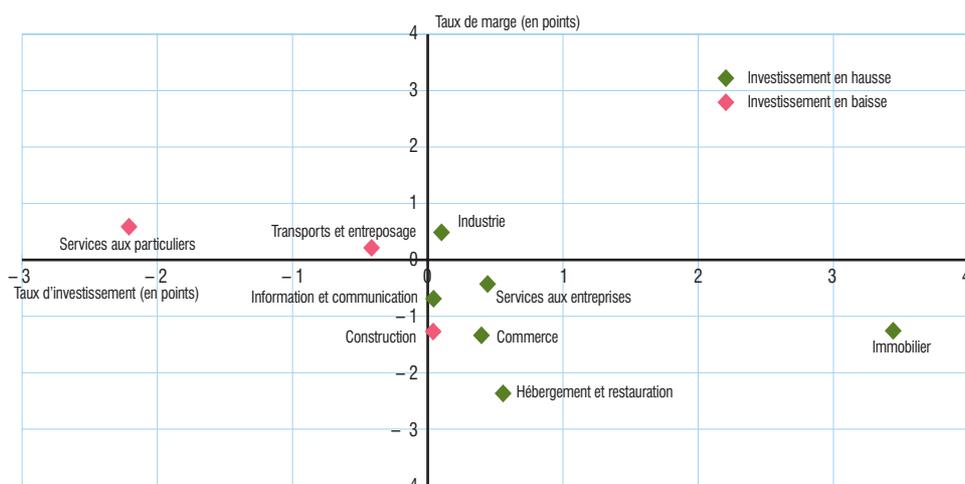
7. Salaires + cotisations sociales.

Rebond de l'investissement

En 2013, avec un taux de marge stable, l'investissement corporel brut hors apports a reculé de 1,8 % ; en 2014, il augmente en moyenne de 1,4 % en valeur. L'investissement corporel brut hors apports s'élève à 175 milliards d'euros pour les secteurs principalement marchands. Les secteurs qui investissent le plus sont l'industrie (51 milliards d'euros), dont 18 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 29 milliards d'investissements grâce notamment à l'agroalimentaire (6 milliards), la fabrication de matériel de transports (4 milliards), la métallurgie (4 milliards) et l'industrie chimique (3 milliards).

Si en 2014 le taux de marge est en recul dans six secteurs sur neuf, paradoxalement ces mêmes secteurs ont accru leur taux d'investissement (*figure 6*). En revanche, les transports et l'entreposage et les services aux particuliers ont amélioré leur taux de marge et réduit leurs investissements. Seule l'industrie a amélioré son taux de marge et a très faiblement augmenté son taux d'investissement. Un taux d'investissement en croissance peut s'accompagner d'un montant brut des investissements en recul. C'est le cas de la construction car la valeur ajoutée baisse plus fortement que l'investissement.

6. Évolution du taux d'investissement et du taux de marge en 2014



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 : dans l'industrie, le taux d'investissement augmente de 0,1 point entre 2013 et 2014 et le taux de marge a augmenté de 0,5 point.
Source : Insee, *Ésane* (données individuelles).

La somme accordée aux entreprises dans le cadre du CICE améliore leur situation financière. Elles peuvent décider de l'utiliser pour diminuer leurs prix de vente ou augmenter leur masse salariale via plus d'emplois ou des salaires plus élevés. Interrogées dans le cadre des enquêtes de conjoncture de l'Insee, elles sont ainsi 34 % dans l'industrie et 48 % dans les services à juger que le CICE aura un effet positif sur leur niveau d'emploi (*figure 7*). Elles sont un peu moins nombreuses à estimer que le CICE permettra des salaires plus élevés (26 % et 41 % respectivement) ou des prix plus bas (30 % et 32 %). Les entreprises de l'industrie et des services annoncent qu'elles utiliseront environ la moitié du montant du CICE pour augmenter leur résultat d'exploitation. Pour 58 % des entreprises de l'industrie et 52 % des entreprises des services, ce surcroît de résultat d'exploitation sera destiné majoritairement à l'investissement.

7. Effet attendu du CICE selon le secteur d'activité

en %

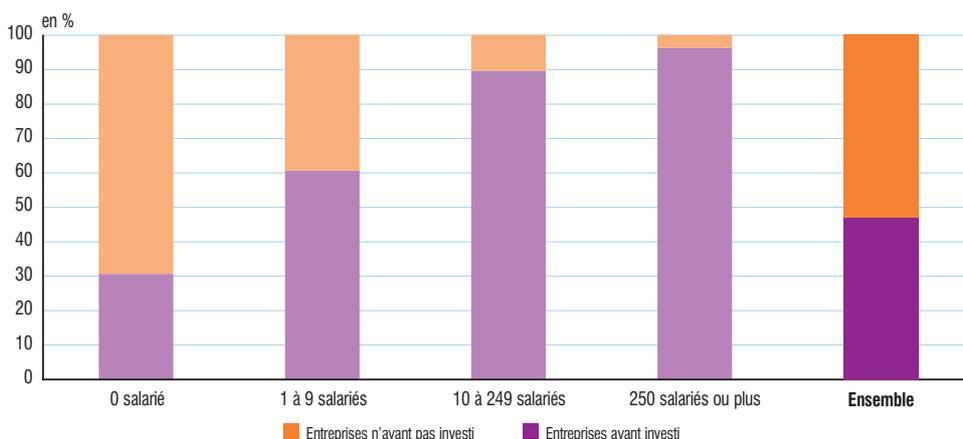
	Part des entreprises jugeant que le CICE aura un effet sur...			Part du CICE destiné à accroître le résultat d'exploitation	Part des entreprises utilisant majoritairement ce montant pour investir
	l'emploi	les salaires	les prix de vente		
Industrie					
Industrie agroalimentaire	33	30	29	48	64
Biens d'équipement	33	21	33	48	52
Automobile	31	12	34	65	74
Autres matériels de transports	46	44	28	27	61
Autres branches industrielles	34	27	29	54	57
Ensemble de l'industrie manufacturière	34	26	30	52	58
Services					
Hébergement, restauration	46	41	16	34	69
Information, communication	40	30	18	46	51
Activités immobilières	21	21	n.s.	46	42
Activités spécialisées, scientifiques et techniques	43	38	21	43	49
Activités de services administratifs et de soutien	62	53	59	55	47
Ensemble des services	48	41	32	46	52

Champ : France métropolitaine.
 Note : entreprises interrogées en 2014.
 Source : Insee, enquêtes de conjoncture.

Investissement médian de 3 000 euros pour les entreprises sans salarié, supérieur à 2 millions d'euros pour celles employant 250 salariés ou plus

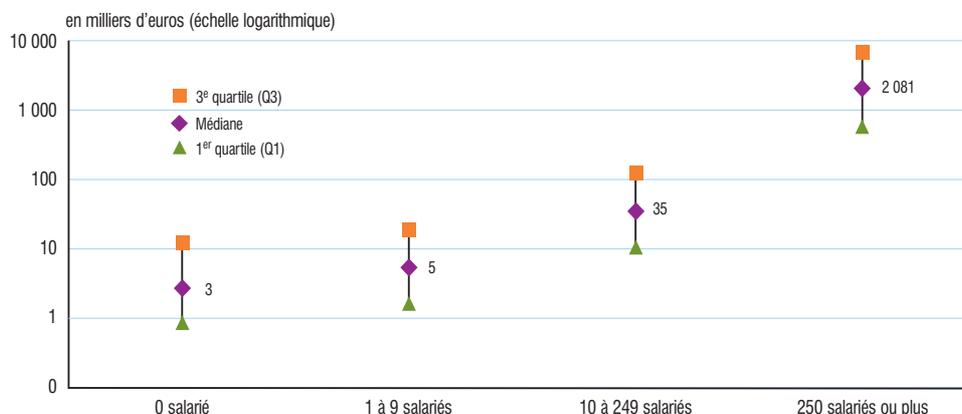
Les montants investis par les petites entreprises sont faibles, en lien avec le niveau de leur activité. En 2014, moins d'un tiers des entreprises sans salarié ont investi (*figure 8*) : pour un quart d'entre elles, l'investissement est inférieur à 900 euros, et pour une sur deux il est inférieur à 2 700 euros (*figure 9*). Le montant médian investi par les entreprises de 1 à 9 salariés est deux fois plus élevé que celui des unités sans salarié ; celui des unités de 10 à 249 salariés l'est près de 13 fois plus. Le montant médian 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 2014



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 (données individuelles).

9. Dispersion de l'investissement des entreprises ayant investi en 2014



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, *Esane* (données individuelles).

80 % du chiffre d'affaires à l'exportation est réalisé par des entreprises industrielles et commerciales

En 2014, le chiffre d'affaires à l'exportation de l'ensemble des entreprises étudiées atteint 608 milliards d'euros, en progression de 1,5 %, après un recul de 0,6 % en 2013. L'industrie (341 milliards d'euros) et le commerce (145 milliards d'euros) concentrent 80 % des exportations. Elles augmentent peu dans l'industrie entre 2013 et 2014 (+ 0,9 %) et se replient dans le commerce (- 0,6 %). Elles sont en nette hausse dans les deux autres principaux secteurs exportateurs : + 3,1 % pour les transports et entreposage et + 6,0 % pour les services aux entreprises. Si près d'une entreprise sur deux a investi en 2014, elles sont beaucoup moins nombreuses à exporter. Sur une population de 2,4 millions d'entreprises, moins de 10 % exportent.

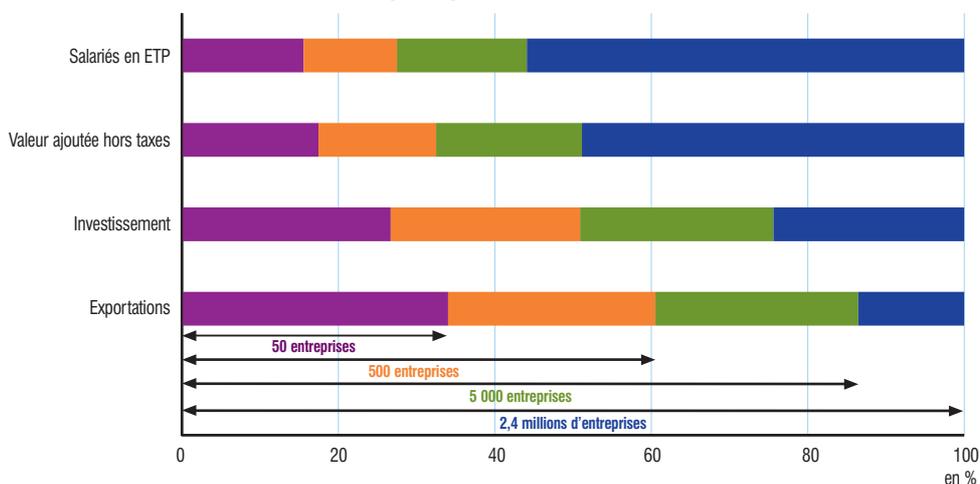
Les exportations représentent 17 % du chiffre d'affaires de l'ensemble des entreprises, mais 28 % pour celles qui exportent effectivement. Ce taux d'exportation est plus élevé dans l'industrie (40 %) et dans les transports et entreposage (34 %). Dans le commerce, deuxième secteur exportateur, 88 % des exportations sont portées par le commerce de gros, avec un taux d'exportation de 24 % ; en revanche les taux d'exportation sont très faibles dans le commerce de détail (7 %), ainsi que dans le commerce et la réparation d'automobiles et de motocycles (9 %).

Les exportations ont augmenté de 9 milliards d'euros entre 2013 et 2014, à égalité entre les entreprises de moins de 10 salariés et celles de 250 salariés ou plus. Ce dynamisme apparent des plus petites unités s'explique par le fait que ces unités légales portent souvent les exportations pour le compte des multinationales auxquelles elles appartiennent.

50 entreprises concentrent 34 % des exportations

Les exportations sont particulièrement représentatives des effets de concentration au sein de l'économie française. En 2014, les 50 entreprises ayant réalisé les plus fortes exportations concentrent 34 % des exportations totales des secteurs principalement marchands (*figure 10*), les 500 premières en concentrent 60 % et les 5 000 premières 86 %. Le niveau de concentration est moindre mais reste élevé pour l'investissement : 50 entreprises, pas forcément les mêmes que

10. Concentration dans les secteurs principalement marchands en 2014



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 : les 50 entreprises ayant les plus fortes exportations concentrent 34 % des exportations totales, les 500 premières entreprises en concentrent 61 %, les 5 000 premières 87 %.

Source : Insee, Esane (données individuelles).

pour les exportations, concentrent 27 % des investissements (51 % pour 500 entreprises et 76 % pour 5 000). Cette situation est un peu moins marquée pour l'emploi et la valeur ajoutée mais la concentration y est tout de même très élevée : 1,9 million de salariés en équivalent temps plein travaillent pour le compte de seulement 50 unités légales ou entreprises profilées.

Pour chaque indicateur, si l'on zoome sur les seules 500 premières entreprises, ce sont pour l'essentiel des grandes unités de 250 salariés ou plus (470 sur 500 pour la valeur ajoutée et 390 pour les exportations). L'investissement se distingue car au sein des 500 entreprises qui réalisent les plus forts montants, se trouve une centaine d'entreprises sans salarié. Ces très petites structures, dont une quarantaine du secteur de l'immobilier, portent souvent l'investissement pour le compte de plus grands groupes du secteur privé ou parfois pour des organismes publics (organismes HLM, administrations, conseils généraux, villes, etc.).

310 entreprises industrielles et 110 du commerce concentrent 300 milliards d'euros d'exportations, soit la moitié du total des entreprises des secteurs principalement marchands. Les entreprises industrielles sont ainsi largement présentes sur ces classements de concentration, 180 sur 500 pour la valeur ajoutée, 120 pour l'investissement et 310 pour les exportations. ■

Définitions

Profilage d'un groupe de sociétés : profiler un groupe de sociétés consiste à définir la structure d'observation statistique du groupe qui paraît la mieux appropriée pour une observation de l'activité économique. Il s'agit de définir 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 alors en collaboration avec le groupe lui-même. Cette opération, appelée « profilage » (terme traduit de l'anglais "*profiling*"), se justifie dans le cas de grands groupes présents dans plusieurs domaines d'activité. Les unités ainsi définies, restreintes au territoire économique français dans le cas d'un groupe multinational, seront appelées entreprises issues du profilage ou par abus de langage « entreprises profilées », et constituent des entreprises.

Les opérations de profilage des groupes français s'étalent sur plusieurs années. Les grands groupes sont profilés en étroite coopération avec les groupes eux-mêmes. En règle générale, la structure d'observation définie correspond aux grands métiers du groupe qui définissent alors autant d'unités statistiques. Celles-ci réunissent généralement plusieurs sociétés du groupe. Les expériences déjà conduites indiquent que ces unités peuvent réunir de une à quelques centaines de sociétés.

Un petit groupe sera considéré comme définissant une seule entreprise.

Unité légale : entité juridique de droit public ou privé. Cette entité juridique peut être :

- une personne morale, 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, DGFiP, etc.) 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 le répertoire Sirene.

Unités légales et entreprises profilées : le profilage des grands groupes étant en cours de mise en œuvre, les statistiques structurelles d'entreprises mêlent des données relatives aux entreprises profilées, lorsque celles-ci ont été définies, et aux unités légales pour celles n'appartenant pas à une entreprise profilée.

Pour en savoir plus

Bacheré H., « 3 000 entreprises au cœur de l'économie française », *Insee Focus* n° 56, mars 2016.

Béguin J.-M., Hecquet V., « Avec la définition économique des entreprises, une meilleure vision du tissu productif », in *Les entreprises en France*, coll. « Insee Références », édition 2015.

Comité de suivi du Crédit d'impôt pour la compétitivité et l'emploi, *Rapport 2015*, France Stratégie.

Gorin Y., Renne C., « Comment les entreprises comptent utiliser le CICE », *Insee Focus* n° 10, septembre 2014.

Dossiers



Le commerce de centre-ville : une vitalité souvent limitée aux grandes villes et aux zones touristiques

Sabine Bessière et Corentin Trevien*

En 2014, les pôles commerçants de centre-ville regroupent un tiers des magasins et un quart de l'emploi salarié du commerce dans les aires urbaines de plus de 20 000 habitants bien qu'ils n'hébergent que 7 % de la population de ces aires. Ces pôles sont délimités par une concentration importante et continue de boutiques dans un espace géographique restreint. Au cours des 10 dernières années, l'emploi dans les commerces de centre-ville est resté globalement stable, malgré de fortes disparités entre les aires urbaines. En moyenne, il progresse dans les grandes métropoles régionales, tandis qu'il diminue dans les aires urbaines plus petites, notamment dans celles de taille moyenne.

Si l'activité a tendance à se déplacer vers la périphérie, les centres-villes conservent une place prépondérante pour le commerce de détail d'équipements de la personne (habillement, chaussure, bijouterie, maroquinerie, parfumerie) et les agences de voyage. Enfin, le tourisme, l'intérêt patrimonial et la proximité du littoral contribuent au dynamisme du commerce de centre-ville.

Depuis les années 1960, le phénomène généralisé d'étalement urbain affecte fortement la physionomie des villes françaises en combinant un développement résidentiel des couronnes périurbaines et un déplacement des activités économiques vers la périphérie. Le **commerce** n'échappe pas à ce mouvement, comme en atteste la multiplication des zones commerciales à l'entrée des villes. Pourtant, le cœur des agglomérations concentre toujours une part importante des activités commerciales, d'une manière bien plus prononcée que pour les autres secteurs ou pour la population.

Afin d'étudier plus précisément le cœur des agglomérations, des pôles commerçants de centre-ville ont été délimités. Ils sont caractérisés par une concentration géographique importante de **points de vente** dans un espace restreint. Plus précisément, ces pôles regroupent au moins 100 boutiques, distantes de 50 mètres en moyenne les unes des autres (*encadré 1*). Plus de 300 pôles commerçants de centre-ville sont ainsi délimités dans les 250 **aires urbaines** de plus de 20 000 habitants de France métropolitaine. Seules 3 % des aires urbaines sont dépourvues de

* Sabine Bessière et Corentin Trevien, Insee.

Méthodologie : construction des pôles commerçants de centre-ville

Une mesure plus adaptée pour l'étude du commerce de centre-ville

La construction de pôles commerçants de centre-ville découle du constat qu'il est impossible d'utiliser les zonages existants pour étudier les centres-villes de manière adéquate. Les **villes-centres**, communes les plus peuplées des unités urbaines, sont trop larges. En effet, leur périmètre dépasse souvent celui de l'hyper-centre et inclut des zones purement résidentielles et parfois des zones commerciales. Ainsi, 41 % des hypermarchés des aires urbaines de plus de 20 000 habitants sont situés dans une ville-centre, alors que ce type de commerce est rare dans le cœur commerçant des villes. La méthode originale retenue dans cette étude s'appuie sur le repérage de zones présentant les caractéristiques spécifiques du commerce en centre-ville : un nombre important de points de vente, majoritairement de petite taille, situés à proximité les uns des autres.

Le repérage des pôles commerçants de centre-ville s'appuie sur le développement des données géolocalisées à une échelle géographique fine, tant pour la population que pour l'emploi et les établissements. La méthode est fondée sur des données carroyées, partition du territoire métropolitain en carreaux de 200 mètres de côté au sein desquels sont connues les caractéristiques des résidents et des activités économiques.

Les pôles commerçants construits par le repérage de zones à forte densité en magasins

La première étape sélectionne les carreaux suffisamment denses en magasins. Le seuil de 15 points de ventes par carreau a été retenu, c'est-à-dire à peu près un magasin tous les 50 mètres. Ces carreaux denses sont ensuite agrégés lorsqu'ils sont contigus, pour former des pôles de commerce. Les pôles regroupant plus de 100 magasins sont retenus. Volontairement simple, cette méthode a été affinée grâce à la vérification de nombreux cas individuels. Elle conduit bien à désigner des pôles de centre-ville : la quasi-totalité contient une mairie, ainsi que de nombreux équipements et services publics. La densité de population y est très élevée, l'occupation des sols est continue, et la taille des magasins beaucoup plus faible.

Dernière contrainte, une commune ne peut contenir qu'un seul pôle de centre-ville. En revanche, une même aire urbaine peut avoir plusieurs pôles dans différentes communes. Par exemple, dans l'aire urbaine de Nice, des pôles de commerce de centre-ville sont identifiables non seulement dans la ville principale mais aussi à Cannes, Grasse, Antibes, etc. En outre, certaines aires urbaines plus petites contiennent, en plus de leur pôle urbain principal, une station balnéaire ou de sport d'hiver comprenant un pôle commerçant de centre-ville, par exemple, Megève dans l'aire urbaine de Sallanches.

Des résultats peu sensibles au changement des seuils fixés pour la constitution des pôles

L'étude de la sensibilité des principaux résultats aux seuils minimaux de 15 magasins par carreau et 100 magasins par pôle confirme l'écart très important entre communes « ville-centre » et pôles commerçants de centre-ville et justifie *a posteriori* l'utilité de la méthode. En outre, l'évolution de l'emploi comme celle du nombre de magasins se révèlent particulièrement stables aux changements de seuils. Enfin, la population et la surface moyenne des pôles sont beaucoup plus sensibles à la variation des seuils que l'emploi salarié du commerce et le nombre de magasins. La variation du seuil de 100 magasins par pôle modifie néanmoins fortement leur nombre et les résultats obtenus sont alors moins plausibles. Ainsi, lorsque que le seuil est abaissé à 50 magasins par pôle, chaque aire urbaine comprend en moyenne plus de deux centres-villes. En revanche, la méthode laisse 16 % des aires urbaines sans pôle de centre-ville quand le seuil est porté à 150. Enfin, le changement du seuil du nombre minimal de magasins par carreau, fixé à 15 dans l'étude, modifie peu le nombre de pôles de centre-ville identifiés. Le poids du commerce en centre-ville varie quant à lui modérément sans changer fondamentalement les résultats de l'étude : la part des centres-villes dans l'emploi salarié du commerce reste comprise entre 22 % et 25 % quand le seuil est augmenté à 20 magasins ou abaissé à 10 magasins minimum par carreau.

pôles commerçants tandis que 13 % en comptent plusieurs. Il s'agit le plus souvent des aires urbaines les plus peuplées, qui regroupent plusieurs villes importantes. Dans la région parisienne, très dense en boutiques, le pôle commerçant intègre non seulement toute la ville de Paris mais aussi plusieurs communes de banlieue. L'aire urbaine de Paris est donc étudiée séparément et de façon spécifique (*encadré 2*). Par ailleurs, deux tiers des aires urbaines comptent moins de 20 000 habitants et ne représentent que 6 % de la population de France métropolitaine ; y identifier de façon fiable et automatisée des pôles commerçants de centre-ville est délicat. Les aires urbaines de plus de 20 000 habitants, hors aire urbaine de Paris, qui regroupent 59 % de la population de la France métropolitaine, constituent donc le centre de l'étude.

Dans les aires urbaines de plus de 20 000 habitants, près d'un magasin sur trois se trouve en centre-ville

Un tiers des établissements et un quart de l'emploi salarié du commerce sont localisés dans des pôles de centre-ville¹. La taille des **magasins** y est plus réduite que dans le reste des aires urbaines, corollaire du critère de densité élevée utilisé pour le repérage des pôles commerçants de centre-ville. En particulier, les établissements employeurs sont bien plus petits dans les pôles commerçants de centre-ville avec 4,3 salariés en moyenne contre 6,8 salariés hors centre-ville. Ceci est en partie compensé par une surreprésentation des non-salariés dans les pôles commerçants de centre-ville : 30 % des non-salariés exercent leur activité dans ces zones. La part des salariés du commerce qui travaillent en centre-ville est très variable : pour un quart des aires urbaines, elle est inférieure à 19 % et pour un autre quart, supérieure à 27 %. Enfin, elle est plus élevée pour les aires urbaines de petite taille, dont la population est comprise entre 20 000 et 49 999 habitants, et les plus grandes, dont la population excède 500 000 habitants.

Le commerce de centre-ville : plutôt des achats de loisirs

Les commerces accessibles à pied pour une majorité d'urbains, liés aux achats ordinaires comme ceux de l'artisanat commercial, les pharmacies, ou les services de proximité relativement usuels comme les agences bancaires, les coiffeurs et les soins de beauté, sont rarement surreprésentés en centre-ville. En revanche, les centres-villes sont une localisation plutôt privilégiée pour les commerces liés à des achats moins courants, culturels ou de loisirs et nécessitant peu d'espace.

Si les pôles commerçants concentrent une grande variété de commerces alimentaires, de magasins non alimentaires et de services de proximité, seules quelques activités sont fortement implantées en centre-ville (*figure 1*). C'est le cas des agences de voyage, des agences immobilières et des débits de boissons, dont environ la moitié de l'emploi est localisé en centre-ville. Parmi les commerces, il en va de même pour les magasins de technologies de l'information et de la communication (TIC) et d'équipement de la personne (habillement, chaussures, maroquinerie, bijouterie et parfumerie). En outre, plus de deux tiers des grands magasins, des magasins multi-commerces, et dans le domaine de la culture, des librairies, sont situés au cœur des agglomérations.

À l'inverse, les centres-villes rassemblent moins d'un quart de l'emploi des boulangeries-pâtisseries, des boucheries-charcuteries, ou encore des pharmacies. Certes bien implantés en centre-ville, ces commerces du quotidien servent une large partie de la population et sont également très présents dans le reste des aires urbaines. Les grandes surfaces alimentaires, les commerces d'équipement de la maison (meubles, électroménager, bricolage, etc.), de sport et de jouets et les garages automobiles sont en revanche peu fréquents dans le cœur des villes, car ils nécessitent de grandes surfaces d'exposition et de stationnement.

1. Changer les seuils de définition des pôles ne modifie que peu ces proportions (*encadré 1*).

Encadré 2

Dans l'aire urbaine de Paris, une localisation centrale reste capitale pour certains secteurs

L'emploi du commerce fortement concentré au cœur de l'agglomération parisienne

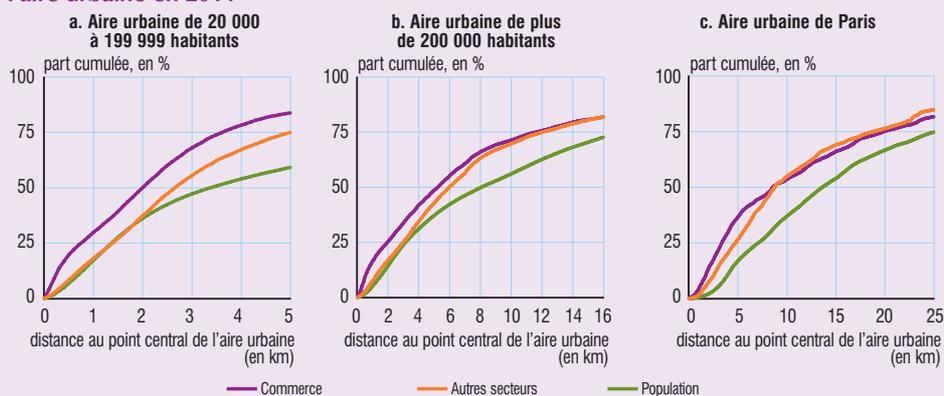
Dans l'aire urbaine de Paris, la part de l'activité regroupée dans la zone centrale est plus importante dans le commerce que dans les autres secteurs marchands (*figure*). Ainsi, un quart de l'emploi salarié du commerce est localisé à moins de 3,3 km de l'Hôtel de ville de Paris, point central de l'aire urbaine, contre 17 % de l'emploi salarié des autres secteurs et 7 % de la population. Ce constat est également valable dans les aires urbaines plus petites avec néanmoins un contraste moins marqué et, bien sûr, à une échelle plus restreinte. Dans les autres aires urbaines de plus de 200 000 habitants, un quart de l'emploi salarié du commerce est localisé à moins de 2 km du centre-ville, contre 17 % de l'emploi salarié des autres secteurs et 14 % de la population. En outre, dans les aires urbaines dont la population est comprise entre 20 000 et 199 000 habitants, se trouve un quart de l'emploi du commerce à moins de 800 mètres du centre-ville contre seulement 13 % de la population et 14 % de l'emploi dans les autres secteurs marchands. Dans l'aire urbaine de Paris, cette répartition se rééquilibre en première couronne. Ainsi, à moins de 19,5 km de la mairie de Paris, se situent trois quarts de l'emploi salarié, tous secteurs confondus, et deux tiers de la population.

Des commerces du quotidien proches de leur clientèle et donc moins regroupés au centre

Comme dans le reste des aires urbaines, la localisation des commerces au sein de la région parisienne n'est pas homogène. Tout d'abord, le commerce alimentaire est sous-représenté à moins de 5 km du centre de Paris, et légèrement surreprésenté au-delà, par rapport à sa part globale dans le commerce à l'échelle de l'agglomération parisienne. Ces commerces sont en effet situés à proximité de la population, moins concentrée au cœur de l'agglomération, en comparaison des activités économiques. Or, ce segment du commerce sert une clientèle qui habite fréquemment à proximité immédiate. Les petites surfaces alimentaires sont par ailleurs surreprésentées, par rapport à leur poids moyen dans le tissu commercial, à moins de 12 km du centre de Paris et les grandes surfaces alimentaires au-delà de 7 km.

Dans les services, la plupart des activités (banques, salons de coiffure, soins de la personne, agences immobilières, écoles de conduite, restauration rapide) sont uniformément réparties : leur poids dans le commerce ne varie pas avec la distance à Paris. Seuls les débits de boisson, les agences de voyage et les restaurants traditionnels sont plus représentés au cœur qu'en périphérie. Ces secteurs sont plus directement liés au tourisme, très largement localisé dans le cœur historique de la région parisienne.

Répartition de l'emploi et de la population en fonction de l'éloignement au centre de l'aire urbaine en 2014



Champ : France métropolitaine, aires urbaines de plus de 20 000 habitants.

Note : dans les aires urbaines de plus de 200 000 habitants, 49 % de l'emploi salarié du commerce, 43 % de l'emploi salarié des autres secteurs et 37 % de la population sont localisés à moins de 5 km du point central de l'aire urbaine (la mairie de la commune la plus peuplée de l'aire urbaine).

Source : Insee, REE, Clap, 2013-2014, données carroyées de population 2010.

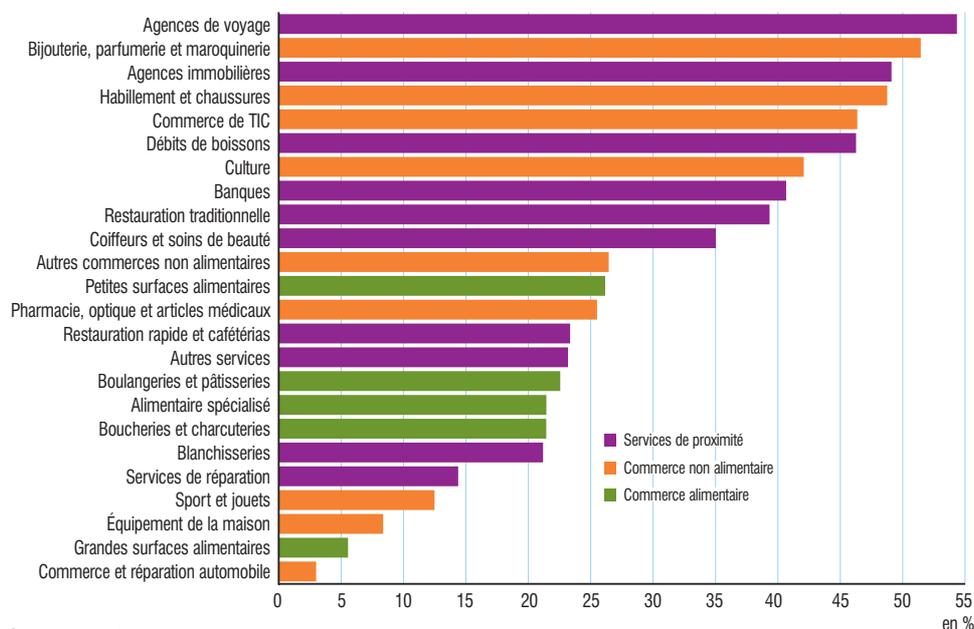
Encadré 2 (suite)

Les grands magasins essentiellement implantés dans Paris

Enfin, les grands magasins sont le secteur le plus concentré en cœur de l'aire urbaine mais leur poids dans le commerce chute très rapidement quand on s'éloigne du centre. Ainsi, à plus de 4 km du centre de Paris, leur part dans l'emploi salarié du commerce est déjà inférieure à son niveau moyen. Les équipements de la personne (habillement, chaussures, parfumerie, maroquinerie et horlogerie)

sont également fortement concentrés dans Paris mais d'une manière moins prononcée. Le secteur de la culture est également plus important au centre qu'en périphérie, sans pour autant être sous-représenté en grande couronne. Dans la situation opposée, on trouve le secteur de l'équipement de la maison (meubles, électroménager, bricolage, etc.) dont le poids ne cesse d'augmenter en s'éloignant du centre de Paris. Le constat est identique pour les magasins de jouets et de sport.

1. Part des salariés travaillant en centre-ville par secteur en 2014



Champ : France métropolitaine, aires urbaines de plus de 20 000 habitants, hors aire urbaine de Paris.

Lecture : dans les aires urbaines de plus de 20 000 habitants, hors aire urbaine de Paris, 26 % des salariés des petites surfaces alimentaires travaillent en centre-ville.

Source : Insee, REE, Esane, Clap, BPE, 2013-2014.

La clientèle des centres-villes est loin de se limiter à leurs résidents

Les pôles commerçants de centre-ville sont densément peuplés. Avec 8 700 habitants par km² en moyenne, ils dépassent très largement la densité moyenne des pôles urbains des aires urbaines de plus de 20 000 habitants hors Paris (630 habitants par km²) mais restent en deçà de la ville de Paris (21 000 habitants par km²). Néanmoins, seuls 7 % de la population des aires urbaines résident dans les pôles commerçants de centre-ville. Le poids démographique de ces pôles est donc nettement plus limité que la place qu'ils occupent pour le commerce (un tiers des magasins et un quart de l'emploi salarié). En outre, seul un dixième des effectifs salariés des autres secteurs marchands (hors agriculture) est localisé en centre-ville.

Le niveau de vie de la population des pôles commerçants de centre-ville est inférieur à la moyenne. La part des ménages pauvres² y atteint 28 % (20 % dans l'ensemble des aires urbaines de plus de 20 000 habitants hors Paris). Les résultats sont plus nuancés en termes de revenu annuel par unité de consommation : 18 330 euros contre 18 900 euros dans l'ensemble.

Enfin, ces pôles concentrent un grand nombre de services publics et d'équipements. Leur zone d'influence dépasse ainsi leur immédiat voisinage : trois quarts des tribunaux, près de la moitié des cinémas, deux salles de théâtre sur cinq ou un tiers des médecins spécialistes sont situés en centre-ville. En revanche, les équipements nécessitant beaucoup d'espace comme les hôpitaux, ou plus usuels comme les établissements scolaires ou les bureaux de poste, y sont moins concentrés (*figure 2*).

2. Part des équipements dans les pôles commerçants de centre-ville en 2014

en %

Part des équipements localisés en pôle de centre-ville	
École maternelle ou primaire	6
Hôpital ou clinique	9
Bureau de poste	11
Collège	13
Police ou gendarmerie	14
Agence Pôle emploi	15
Médecin généraliste	18
Lycée	19
Enseignement supérieur	21
Laboratoire d'analyses	27
Chirurgien-dentiste	28
Médecin spécialiste	31
Théâtre	41
Cinéma	44
Tribunal	73

Champ : France métropolitaine, aires urbaines de plus de 20 000 habitants, hors aire urbaine de Paris.

Lecture : 28 % des chirurgiens-dentistes sont localisés dans des pôles commerçants de centre-ville.

Source : Insee, REE, Esane, Clap, BPE, 2013-2014.

Dans une majorité de centres-villes, l'emploi salarié du commerce diminue sur dix ans

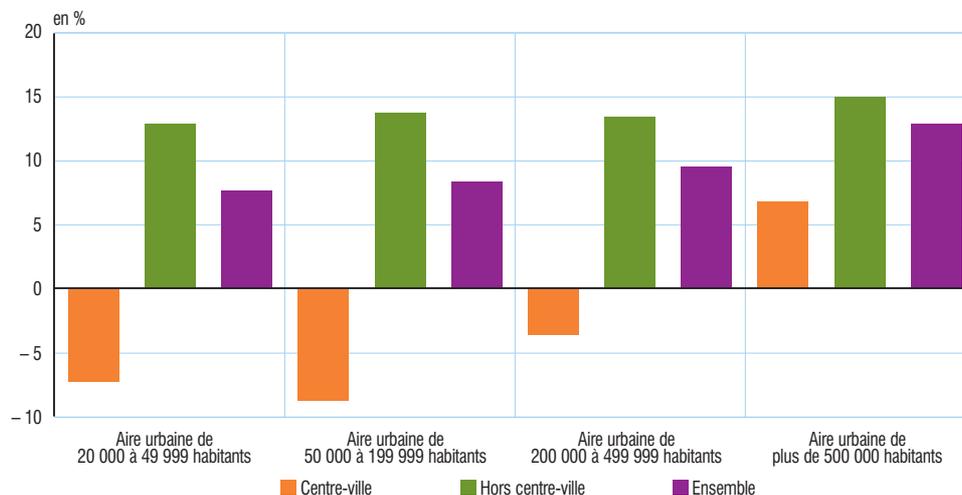
Entre 2004 et 2014, l'évolution de l'emploi du commerce est très contrastée selon la taille de l'aire urbaine (*figure 3*). En moyenne, l'emploi salarié dans les commerces de centre-ville progresse dans les aires urbaines de plus de 500 000 habitants hors Paris (+ 5 %), tandis qu'il diminue dans les aires urbaines plus petites, la baisse la plus forte concernant les aires urbaines de taille moyenne (de 50 000 à 199 000 habitants). En revanche, sur la même période, le commerce est en moyenne beaucoup plus dynamique hors des centres-villes, tant en termes de nombre de magasins que d'emploi salarié (respectivement + 12 % et + 14 %). En conséquence, la part des salariés du commerce qui travaillent en centre-ville recule de plus 4 points de pourcentage dans la moitié des villes. En outre, à l'échelle de l'aire urbaine, la vitalité du commerce de centre-ville apparaît assez décorrélée de l'évolution des activités commerciales en périphérie.

L'emploi dans les commerces de centre-ville diminue de plus de 7 % dans la moitié des aires urbaines de plus de 20 000 habitants et de plus de 14 % dans un quart d'entre elles. Là encore, la taille de l'agglomération est un facteur déterminant. L'emploi des commerces de centre-ville s'est ainsi replié dans 85 % des aires urbaines de 20 000 à 199 999 habitants, contre 73 % des aires urbaines de 200 000 à 499 999 habitants et seulement 31 % des aires urbaines de plus de 500 000 habitants (toujours hors Paris).

Malgré ces fortes disparités selon les agglomérations, globalement, le nombre de magasins et l'emploi salarié diminuent légèrement dans les pôles commerçants de centre-ville (- 1 %).

2. Ménages dont le niveau de vie est inférieur à 60 % du revenu médian par unité de consommation.

3. Évolution de l'emploi salarié du commerce entre 2004 et 2014



Champ : France métropolitaine, aires urbaines de plus de 20 000 habitants, hors aire urbaine de Paris.
Source : Insee, REE, Esane, Clap, BPE, 2013-2014.

L'emploi du commerce alimentaire progresse légèrement en centre-ville

En 2014, au sein des pôles commerçants de centre-ville, le commerce alimentaire représente seulement 11 % des points de vente et 14 % de l'emploi salarié contre 32 % dans le reste des aires urbaines (figure 4). Au sein du commerce alimentaire, les magasins spécialisés sont les plus nombreux (4 magasins sur 10), mais emploient moins de 2 salariés sur 10. Le reste des points de vente est composé pour un quart de boulangeries-pâtisseries, et presque à même hauteur, de boucheries-charcuteries et de petites surfaces alimentaires. Les grandes surfaces alimentaires ne représentent que 4 % des magasins alimentaires en centre-ville mais occupent cependant 32 % de leurs effectifs salariés.

Entre 2004 et 2014, la progression modérée du nombre de salariés des commerces alimentaires en centre-ville (4 %) masque deux mouvements contraires. La baisse de l'emploi est importante en centre-ville dans les boucheries-charcuteries, les boulangeries-pâtisseries, les primeurs et les poissonneries. Mais elle est plus que compensée par la croissance du nombre de salariés dans les commerces de boissons, de confiserie-chocolaterie, ainsi que les grandes et petites surfaces alimentaires, en lien notamment avec le développement des magasins de produits biologiques.

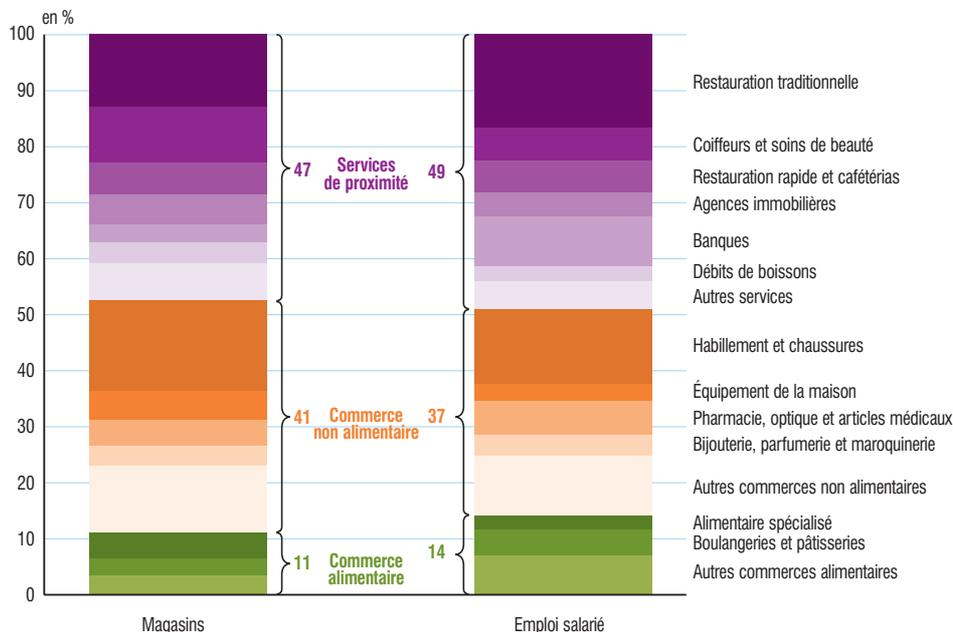
Hors centres-villes, l'emploi du commerce alimentaire est encore plus dynamique, en particulier dans l'alimentaire spécialisé, si bien que la part des centres-villes dans l'emploi salarié du commerce alimentaire recule légèrement au cours de la décennie (- 1 point) dans les aires urbaines de plus de 20 000 habitants hors Paris.

Un redéploiement important du commerce non alimentaire vers la périphérie

Le commerce de détail non alimentaire représente 4 magasins sur 10 et plus d'un tiers de l'emploi salarié des centres-villes. Les magasins d'habillement et de chaussures, qui constituent 16 % des commerces de centre-ville, y sont très souvent implantés, à l'inverse du commerce et de la réparation d'automobiles.

Entre 2004 et 2014, au sein du commerce non alimentaire, l'emploi dans les commerces de TIC progresse en centre-ville, en raison du développement des magasins de télécommunications,

4. Répartition des magasins et de l'emploi salarié des pôles commerçants de centre-ville selon le secteur en 2014



Champ : France métropolitaine, aires urbaines de plus de 20 000 habitants, hors aire urbaine de Paris.

Lecture : dans les pôles commerçants des centres-villes des aires urbaines de plus de 20 000 habitants hors aire urbaine de Paris, 16 % des magasins et 13 % des salariés appartiennent au secteur de l'habillement et de la chaussure.

Source : Insee, REE, É sane, Clap, BPE, 2013-2014.

qui compense le repli des commerces de matériels audio et vidéo (figure 5). De même, en centre-ville, l'emploi salarié augmente très légèrement dans les magasins d'optique, les parfumeries, et fortement pour les commerces d'articles médicaux. Pour ces commerces, la part des centres-villes dans l'emploi diminue cependant sur la période, car l'emploi a progressé encore plus vivement dans le reste des aires urbaines.

Plus généralement, dans tous les secteurs du commerce non alimentaire, l'activité se déplace vers la périphérie, c'est-à-dire que la part des salariés localisés hors des centres-villes s'accroît.

Dans l'habillement-chaussures, certains autres équipements de la personne (maroquinerie, bijouterie) et la pharmacie, l'emploi baisse légèrement en centre-ville, alors qu'il augmente en dehors. Dans la culture (notamment journaux, papeteries, et enregistrements musicaux et vidéo), le repli est important et s'observe en centre-ville comme ailleurs. L'emploi se contracte fortement pour les magasins de sport et les commerces d'équipement de la maison (électroménager, meubles, bricolage, fleurs, etc.) implantés au cœur des villes, au profit du reste des aires urbaines. Les zones commerciales des banlieues offrent en effet de plus grandes surfaces d'exposition, plus propices à ce type d'achats.

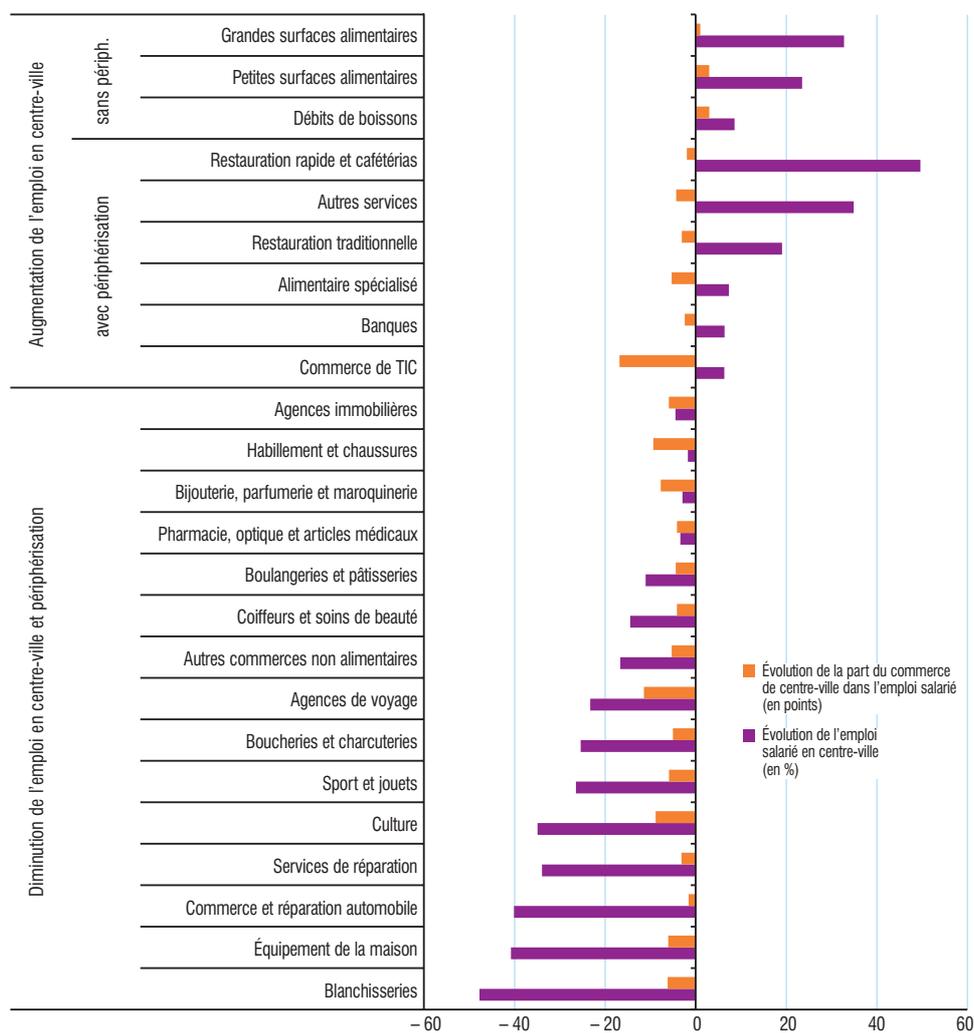
La restauration se développe fortement, en centre-ville comme en dehors

Les services emploient la moitié des salariés des pôles commerçants de centre-ville, contre un quart dans le reste des aires urbaines. Parmi eux, les restaurants traditionnels emploient la part la plus importante des salariés des services travaillant en centre-ville, suivis de près par les agences bancaires, les salons de coiffure et établissements de soins de beauté.

L'emploi salarié dans la restauration, tant traditionnelle que rapide, s'est fortement développé au cours des 10 dernières années, en centre-ville et encore davantage dans le reste des aires urbaines. Bien que de moindre ampleur, l'évolution est similaire pour les agences bancaires.

À l'inverse, l'emploi s'est fortement replié au cœur des villes dans les blanchisseries, les services de réparation, les agences de voyage, et dans une moindre mesure la coiffure et les soins de beauté, alors que l'évolution est moins défavorable, voire positive, dans les autres espaces des aires urbaines. En revanche, au sein des services de proximité, la part des salariés des débits de boissons travaillant en centre-ville progresse sur la période.

5. Évolution de l'emploi salarié en centre-ville entre 2004 et 2014 selon les secteurs



Champ : France métropolitaine, aires urbaines de plus de 20 000 habitants hors aire urbaine de Paris.

Note : il y a « périphérisation » d'un secteur quand la part des salariés travaillant en centre-ville recule entre 2004 et 2014. Dans les aires urbaines de plus de 20 000 habitants hors aire urbaine de Paris, le nombre de salariés travaillant en centre-ville diminue de -11 % dans le secteur des boulangeries et pâtisseries entre 2004 et 2014. En outre, dans ce même secteur et sur la même période, la part des centres-villes dans l'emploi salarié recule de 4 points.

Source : Insee, REE, É sane, Clap, BPE, 2003-2014.

Le commerce de centre-ville, plus dynamique dans les grandes villes et les zones touristiques

En raisonnant « toutes choses égales par ailleurs », plusieurs caractéristiques urbaines se distinguent pour expliquer le déclin ou le développement des commerces du centre-ville (figure 6). Tout d'abord, le commerce de centre-ville semble légèrement plus développé dans les quartiers nord-est et sud-est du pays, tout comme dans les aires urbaines de taille moyenne, dont la population est comprise entre 50 000 et 199 999 habitants.

6. Lien entre les caractéristiques de l'aire urbaine et l'emploi salarié dans le commerce en centre-ville

	Part de l'emploi en centre-ville (2014)		Évolution de la part de l'emploi en centre-ville (2004-2014)
Constante	- 0,09 (0,065)	Constante	- 0,082*** (0,026)
Aire urbaine de 20 000 à 49 999 habitants	0,056*** (0,012)	Aire urbaine de 20 000 à 49 999 habitants	- 0,02*** (0,004)
Aire urbaine de 50 000 à 199 999 habitants	- 0,015* (0,008)	Aire urbaine de 50 000 à 199 999 habitants	- 0,019*** (0,003)
Aire urbaine de 200 000 à 499 999 habitants	- 0,022*** (0,008)	Aire urbaine de 200 000 à 499 999 habitants	- 0,011*** (0,003)
<i>Aire urbaine de plus de 500 000 habitants</i>	<i>Réf.</i>	<i>Aire urbaine de plus de 500 000 habitants</i>	<i>Réf.</i>
Niveau de vie moyen de l'aire urbaine (en milliers d'euros)	0,013*** (0,003)	Niveau de vie moyen de l'aire urbaine (en milliers d'euros)	0,004*** (0,001)
Nombre élevé de bâtiments classés (comparé aux aires urbaines similaires)	0,027*** (0,006)	Nombre élevé de bâtiments classés (comparé aux aires urbaines similaires)	0,002 (0,002)
Nombre de chambres d'hôtel dans l'aire urbaine par habitant	0,667*** (0,206)	Nombre de chambres d'hôtel dans l'aire urbaine par habitant	0,098 (0,07)
Aire urbaine littorale	0,028*** (0,008)	Croissance démographique de l'aire urbaine 1999-2012 (en %)	- 0,102*** (0,028)
Nord-est	0,023** (0,009)	Croissance de densité de population de l'aire urbaine 1999-2012 (en %)	0,052*** (0,018)
<i>Nord-ouest</i>	<i>Réf.</i>	Variation du taux de chômage 2004-2014 (en points)	- 0,002 (0,002)
Sud-est	0,044*** (0,009)		
Sud-ouest	0,015 (0,01)		
Densité élevée (comparé aux aires urbaines similaires)	0,037*** (0,007)		

Champ : France métropolitaine, aires urbaines de plus de 20 000 habitants, hors aire urbaine de Paris.

Lecture : toutes choses égales par ailleurs, la part de l'emploi salarié du commerce localisé en centre-ville, dans les aires urbaines de 200 000 à 499 999 habitants, est inférieure de 2,2 % à celle des aires urbaines de plus de 500 000 habitants en 2014. Elle a reculé de 1,1 point entre 2004 et 2014, par rapport aux aires urbaines de plus de 500 000 habitants. Cette part a également diminué de 0,52 point quand la densité moyenne de l'agglomération baissait de 10 % entre 1999 et 2012.

Note : régression linéaire pondérée par la population de l'aire urbaine. L'écart-type du coefficient estimé est indiqué entre parenthèses. Le nombre d'étoiles correspond au seuil de significativité des estimations (*** pour 1 %, ** pour 5 % et * pour 10 %).

Sources : Insee, REE, Ficus, É sane, Clap, 2003-2014, données carroyées de population 2010, IGN BD CARTO.

Le patrimoine architectural, le tourisme et le niveau de vie de la population contribuent à accroître le poids du commerce en centre-ville, ce qui conforte le constat que le commerce de centre-ville concerne plus souvent des achats liés aux loisirs. Ainsi, un nombre élevé de bâtiments classés dans les communes contenant un pôle commerçant de centre-ville, est associé à la localisation d'une part plus grande de l'emploi du commerce en centre-ville. Il en va de même

avec le nombre de chambres d'hôtel par habitant et le revenu moyen par unité de consommation dans l'aire urbaine.

Le dynamisme des grandes villes prime sur les autres considérations économiques. Ainsi, la conjoncture économique des dix dernières années, mesurée par l'évolution du taux de chômage, apparaît comme un facteur secondaire. S'il existe bien un lien entre la situation économique et le dynamisme du commerce de centre-ville au cours des dix dernières années, il disparaît dès lors qu'est prise en compte la taille de l'aire urbaine.

En outre, la croissance démographique et l'étalement urbain de la population, mesurés par l'évolution de la densité moyenne pondérée au niveau communal, ont plutôt favorisé le développement du commerce en périphérie au détriment du centre-ville. Dans les grandes aires urbaines, la présence d'un tramway contribue également à une croissance plus élevée des activités commerciales en centre-ville, depuis 2004. L'effet d'une meilleure accessibilité du centre-ville en transports en commun est cependant difficile à isoler, le développement de ce type d'infrastructures étant souvent associé à de larges opérations de requalification urbaine. ■

Définitions

Commerce : la définition retenue excède celle de la nomenclature d'activité française et y ajoute l'artisanat commercial et des services de proximité. En plus du commerce de détail en magasin (division 47) sont inclus l'artisanat commercial (10.13B, 10.71B, C et D), le commerce et la réparation automobile (division 45 hors 45.19Z et 45.31Z), et des services de proximité [la réparation d'ordinateurs (division 95), les soins de la personne (division 96, hors 96.01Z), les bars et restaurants (56.1 et 56.3), les traiteurs (56.21Z), les écoles de conduite (85.53Z), les agences bancaires (64.19Z), immobilières (68.31Z), de location de véhicules (77.11A) et de voyage (79.11Z)].

Magasin, boutique ou point de vente (les trois mots sont utilisés indistinctement dans l'article) : établissement dont le secteur appartient au commerce « au sens large ». Les établissements des entreprises ayant choisi le régime fiscal de la micro-entreprise sont exclus. En dehors du commerce de détail et de l'artisanat commercial, cette exclusion permet de limiter le risque de retenir certains établissements n'étant pas des magasins. D'autre part, elle limite la rupture de série provoquée par l'introduction du statut d'auto-entrepreneur en 2009, qui a conduit à une augmentation importante du nombre d'entreprises immatriculées.

Aires urbaines : une aire urbaine est un ensemble de communes, d'un seul tenant et sans enclave, constitué par un pôle urbain (unité urbaine) et par des communes rurales ou unités urbaines (couronne périurbaine) dont au moins 40 % de la population résidente ayant un emploi travaillent dans le pôle ou dans des communes attirées par celui-ci.

Villes-centres des unités urbaines : on appelle unité urbaine une commune ou un ensemble de communes présentant une zone de bâti continu (pas de coupure de plus de 200 mètres entre deux constructions) qui compte au moins 2 000 habitants. La notion de ville-centre s'applique aux unités urbaines comptant plusieurs communes. Ainsi, si une commune représente plus de 50 % de la population de l'agglomération multicommunale, elle est la seule ville-centre. Sinon, toutes les communes qui ont une population supérieure à 50 % de celle de la commune la plus peuplée, ainsi que cette dernière, sont villes-centres.

Pour en savoir plus

Baccaïni B., Sémécurbe F., « La croissance périurbaine depuis 45 ans », *Insee Première* n° 1240, juin 2009.

Brueckner J.-K., Thisse J.-F., Zenou Y., "Why is central Paris rich and downtown Detroit poor?: An amenity-based theory", *European Economic Review*, Volume 43, Issue 1, January 1999.

Floch J.-M., « Des revenus élevés et en plus forte hausse dans les couronnes des grandes aires urbaines », in *France, portrait social*, coll. « Insee Références », édition 2014.

Le financement de l'exportation pour les PME : se mettre à flot pour passer le cap ?

Paul Beaumont*

En France, les entreprises exportatrices sont en grande majorité des PME, bien que ces dernières réalisent une faible part des exportations totales. En 2013, 20 % des PME de l'industrie manufacturière et du commerce de gros sont exportatrices ; elles sont souvent plus grandes et productives que les autres PME. L'activité d'export en termes de chiffre d'affaires est très concentrée au sein de ces entreprises. Les PME à faible intensité d'exportation vendent leurs produits de façon plus intermittente que celles à haute intensité d'exportation, présentes de manière plus pérenne sur les marchés. Les ressources en liquidités propres à l'entreprise peuvent expliquer en partie ces différences. Les PME exportatrices ont en effet davantage de besoins de financement, notamment de court terme, pour faire face à des délais de paiement importants dans les transactions internationales. L'étude des effets des dispositions de la loi de modernisation de l'économie de 2008 pour réduire les délais de paiement suggère que les entreprises qui accusent les délais les plus longs auraient des dynamiques d'exportation plus fragiles. Ces effets restent modestes en raison notamment de l'impact de la crise financière de 2008.

Les opérations d'exportation se différencient des transactions domestiques par des coûts d'entrée sur les marchés étrangers plus élevés, des délais de paiement plus longs notamment liés au temps de transport et un plus grand risque client. Ces caractéristiques génèrent des besoins de trésorerie plus importants que les transactions sur les marchés domestiques [Feenstra *et al.*, 2014]. Si les plus grandes entreprises peuvent recourir à des solutions de financement bancaires classiques, le financement de la trésorerie peut constituer un obstacle supplémentaire à l'exportation pour les **petites et moyennes entreprises** (PME). La compréhension du rôle des conditions de financement sur les comportements à l'exportation des PME en France constitue un enjeu important, car bien que les PME ne réalisent que 15 % des exportations dans l'industrie manufacturière et le commerce de gros en 2013, elles représentent la quasi-totalité (97 %) des exportateurs de ces secteurs.

Les PME exportatrices, plus grandes et plus productives

En 2013, 75 000 PME de l'industrie manufacturière et du commerce de gros déclaraient un chiffre d'affaires (CA) à l'export (*encadré 1*), contre 299 000 qui n'en déclaraient pas, soit 20 % de PME exportatrices pour ces deux secteurs (*figure 1*). Si parmi ces PME exportatrices, 68 % sont des **microentreprises**, la plus grande partie du chiffre d'affaires à l'exportation est réalisée de manière attendue par des PME hors microentreprises (77 % pour le commerce de gros et pour l'industrie).

* Paul Beaumont, Insee.

Données d'entreprises

Les données de bilans et de comptes de résultats sont issues du dispositif Ésane (élaboration des statistiques annuelles d'entreprises) ; seules les PME (hors micro-entreprises au sens fiscal) de l'industrie manufacturière (divisions 10 à 32 de la NAF rev. 2), donc hors extraction et énergie, et du commerce de gros (divisions 45 et 46) ont été retenues. Les résultats sont présentés au niveau de l'entreprise au sens de la loi de modernisation de l'économie (LME) de 2008, sauf mention contraire. Une entreprise organisée en groupe, c'est-à-dire composée de plusieurs unités légales (par exemple une PME composée d'une tête de groupe et d'une ou de filiales), est alors considérée comme un tout. La consolidation au niveau entreprise hors unités profilées [Béguin et Hecquet, 2015] a nécessité le recours au dispositif liaisons financières (Lifi) qui fournit les structures de groupe et le secteur principal d'activité de l'entreprise : pour estimer une variable dite « additive » (ici le montant global d'exportation, la valeur ajoutée, le nombre de salariés et le montant d'immobilisations corporelles) au niveau « entreprise LME », on prend ainsi la somme de cette même variable sur l'ensemble des unités légales comprises dans l'entreprise. La dernière partie de l'étude revient toutefois au concept d'unité légale, certains éléments de bilan étant difficilement estimables au niveau de l'entreprise au sens de la LME : les créances clients, par exemple, ne peuvent pas être simplement sommées sur les unités légales pour remonter au niveau de l'entreprise, car certaines d'entre elles sont des créances croisées entre unités légales de la même entreprise.

Les données d'exportation, fournies par la Direction générale des douanes et droits indirects (DGDDI), renseignent pour chaque unité légale, et par agrégation pour chaque « entreprise LME »,

le montant de ses exportations par pays (code ISO2) et produit (CPF à 6 chiffres). Les exportations vers des pays hors Union européenne sont reportées dès que leur montant annuel est supérieur à 1 000 euros. Pour les exportations intra-Union européenne, seules les entreprises exportant plus qu'un certain seuil sur un an sont tenues de remplir une déclaration : entre 2007 et 2010, le seuil était de 150 000 euros. Il est de 460 000 euros depuis 2011. Ainsi, en 2013, le dispositif Ésane recense 75 000 PME exportatrices (ayant un chiffre d'affaires à l'exportation positif) dans l'industrie manufacturière et le commerce de gros, dont 40 000 sont absentes des données de douanes. Parmi ces dernières, presque toutes (94 %) exportent moins de 460 000 euros.

Les statistiques sur les seuls montants d'exportation s'appuient sur le dispositif Ésane qui indique le chiffre d'affaires à l'exportation. Les statistiques donnant une information sur les pays de destination ou les produits exportés se fondent en revanche sur les données de douanes. Les montants d'exportation issus des données fiscales et des données de douanes ne sont pas toujours identiques, car les dates d'enregistrement des deux bases ne se recoupent pas nécessairement.

Les estimations économétriques s'appuient aussi sur les Enquêtes annuelles de production (EAP) pour l'industrie manufacturière et les Enquêtes sectorielles annuelles (ESA) pour le commerce de gros. Ces enquêtes sont exhaustives sur le champ des unités légales de plus de 20 salariés ou dont le chiffre d'affaires excède 5 millions d'euros ; les unités légales plus petites sont sélectionnées par sondage. Ces enquêtes renseignent la ventilation du chiffre d'affaires de chaque unité légale par branche sectorielle et sont appariées aux données Ésane et de la DGDDI.

Les PME exportatrices sont plus grandes que les autres : elles ont en moyenne 12 salariés, contre 2 salariés pour les non exportatrices. La productivité apparente du travail (rapport de la valeur ajoutée au nombre de salariés) dans le commerce de gros s'élève en moyenne à 82 000 €/salarié pour les PME exportatrices, contre 66 000 €/salarié pour les PME non exportatrices (la différence est plus faible dans l'industrie manufacturière, avec 66 contre 64 000 €/salarié). Ces différences subsistent à secteur et taille d'entreprise donnés, ce qui suggère que ces résultats résistent à de potentiels effets de composition. Cet écart de productivité n'est pas imputable à une

1. PME exportatrices : plus grandes et plus productives

	Entreprises exportatrices	Nombre d'entreprises (en milliers)	Nombre moyen de salariés	VA (en M€)	Taux d'exportation des biens (en %)	Intensité capitalistique (en K€/salarié)	Productivité du travail (en K€/salarié)
Industrie							
Microentreprise sans salarié	Non	71	///	2 795	///	///	///
	Oui	5	///	262	18,9	///	///
Microentreprise de 1 salarié ou plus	Non	65	3,0	10 301	///	53,4	52,6
	Oui	11	4,0	2 873	14,6	84,8	62,5
PME (hors microentreprise)	Non	11	20,2	13 958	///	99,0	61,9
	Oui	14	40,9	36 707	22,5	90,7	65,7
Ensemble PME	Non	148	2,8	27 053	///	99,1	64,2
	Oui	30	20,2	39 841	22,0	91,2	65,8
Commerce de gros							
Microentreprise sans salarié	Non	85	///	1 846	///	///	///
	Oui	13	///	643	28,8	///	///
Microentreprise de 1 salarié ou plus	Non	60	2,7	8 974	///	40,2	56,5
	Oui	21	3,1	4 737	18,8	37,8	72,8
PME (hors microentreprise)	Non	8	19,5	9 611	///	53,5	64,2
	Oui	11	24,7	21 250	17,5	55,4	81,6
Ensemble PME	Non	153	2,0	20 430	///	53,7	66,2
	Oui	45	7,2	26 630	18,0	53,2	81,8
Ensemble PME industrie et commerce de gros							
Ensemble PME	Non	299	2,4	47 057	///	78,5	65,0
	Oui	75	12,3	66 185	19,8	77,2	71,4

Champ : PME de l'industrie manufacturière et du commerce de gros, hors micro-entreprises au sens fiscal.

Lecture : les microentreprises exportatrices, employant un salarié ou plus, du secteur de commerce de gros ont une productivité du travail moyenne de 72,8 K€/salarié.

Note : les entreprises sont définies au sens de la loi de modernisation de l'économie (LME). Les trois dernières colonnes donnent les valeurs des ratios moyens.

Source : Insee, *Ésane 2013*.

différence d'intensité capitalistique (montant des immobilisations corporelles rapporté au nombre de salariés) entre les PME exportatrices et les non exportatrices, les deux groupes allouant tous deux en moyenne environ 78 000 euros de capital par salarié.

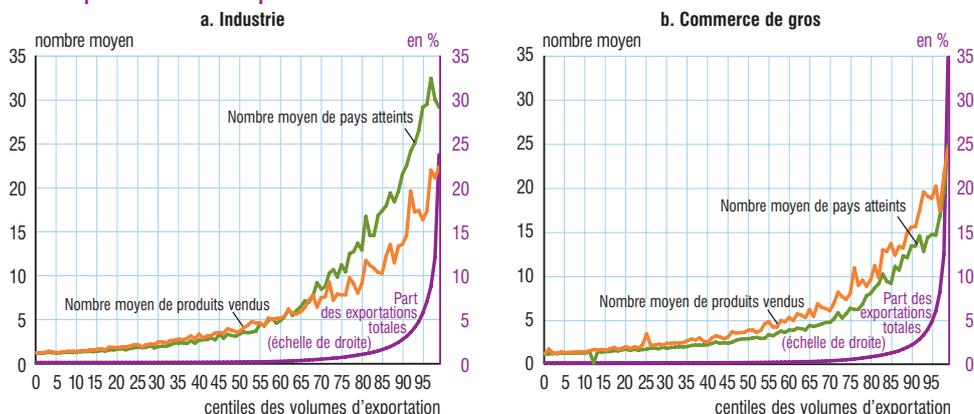
Une grande concentration des exportations au sein des PME exportatrices

En 2013, 1 % des entreprises exportatrices réalisent près de 97 % des exportations dans les secteurs principalement marchands, hors agriculture et services financiers [Bacheré, 2015]. Cette concentration est moins marquée mais toujours très présente au sein des PME : 24 % du chiffre d'affaires à l'international des PME exportatrices de l'industrie (36 % pour le commerce de gros) sont réalisés par 1 % d'entre elles. Il existe également une grande hétérogénéité du nombre de produits différents exportés et du nombre de pays atteints. Quand les plus petits exportateurs exportent en moyenne un produit unique vers une seule destination, les plus grands exportateurs sont présents dans plus de 25 pays et exportent un peu plus de 20 produits différents (*figure 2a et 2b*).

Des stratégies différenciées vis-à-vis des marchés internationaux suivant l'intensité d'exportation des PME

Les dynamiques d'exportation sont également différenciées selon l'intensité d'exportation (*figure 3a et 3b*). Les PME dont l'intensité d'exportation est plus faible (dans la première moitié de la distribution du montant d'exportation par salarié) réalisent en 2012 une part importante de leurs exportations vers des pays où elles n'ont exporté que cette seule année (sur la période

2. Comportement à l'exportation des PME

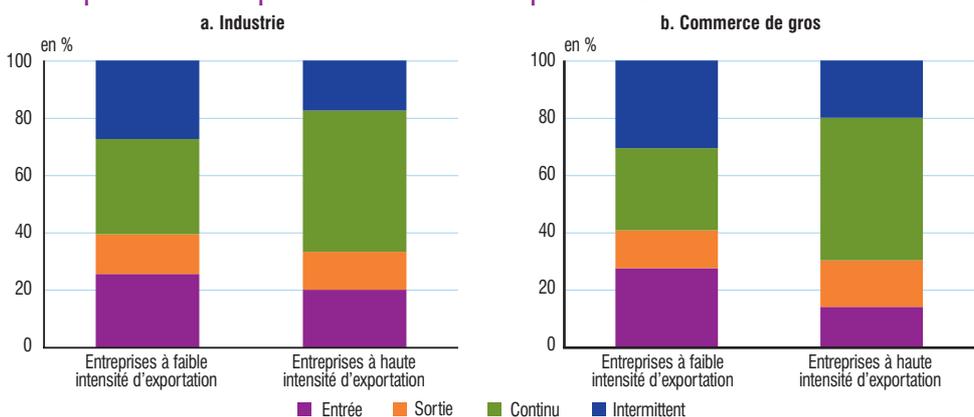


Champ : PME exportatrices de l'industrie manufacturière et du commerce de gros, hors micro-entreprises au sens fiscal.
 Lecture : les entreprises du 95^e centile de la distribution des volumes d'exportation des PME de l'industrie réalisent 5,7 % des exportations totales, exportent en moyenne 17 produits différents dans 29 pays. Celles des PME du commerce de gros réalisent 4,7 % des exportations totales, exportent en moyenne 19 produits dans 15 pays.
 Note : les entreprises sont définies au sens de la LME.
 Source : DGDDI 2013.

2011-2013) : 27 % pour l'industrie manufacturière et 30 % pour le commerce de gros. Cette part est bien moins importante pour la moitié des exportateurs de plus haute intensité d'exportation (respectivement 17 % et 20 %). Les pays vers lesquels les entreprises ont exporté continuellement entre 2011 et 2013 représentent *a contrario* une part plus importante des ventes au niveau international pour les entreprises de plus haute intensité d'exportation, ce qui suggère une plus grande pérennité des flux d'exportations dans ce type d'entreprises.

Toutefois, si les entreprises de plus faible intensité d'exportation exportent moins régulièrement, elles tendent à orienter une plus grande partie de leurs exportations vers de nouveaux marchés : les pays vers lesquels les entreprises ont commencé à exporter en 2012 représentent en effet une part plus importante des exportations pour les entreprises de plus faible intensité d'exportation que pour les autres (figure 3a et 3b).

3. Comportement à l'exportation et volumes d'exportation des PME



Champ : PME exportatrices en 2012, de l'industrie manufacturière et du commerce de gros, hors micro-entreprises au sens fiscal.
 Lecture : en 2012, les entreprises de la première moitié de la distribution des volumes d'exportation des PME de l'industrie réalisent en moyenne 26 % de leurs exportations vers des pays où elles ont commencé à exporter en 2012 (entrée), 14 % vers des pays où elles ont cessé d'exporter après 2012 (sortie), 33 % vers des pays où elles ont exporté en 2011, 2012 et 2013 (continu) et 27 % vers des pays où elles n'ont exporté qu'en 2012 (intermittent).
 Source : DGDDI 2011-2013.

Les ressources en liquidité de l'entreprise favorisent la pérennité des opérations d'exportation

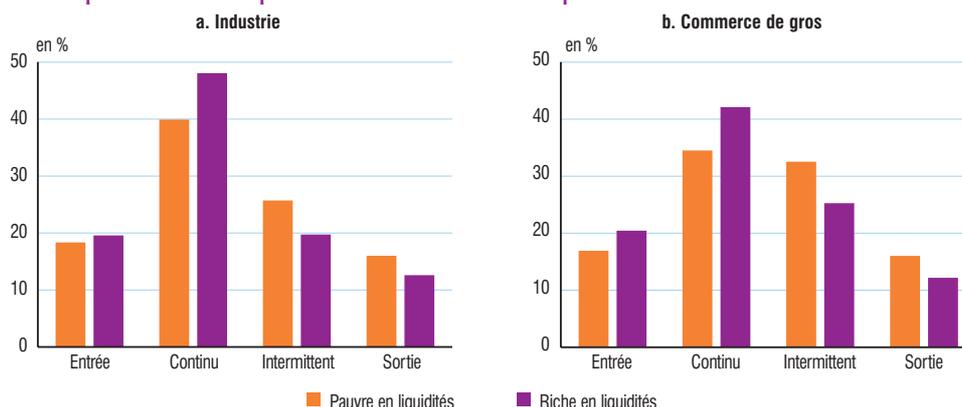
La plus grande part de flux pérennes chez les entreprises de plus haute intensité d'exportation pourrait simplement être la conséquence chez ces dernières de meilleures conditions d'accès à la liquidité pour faire face aux besoins de financement relatifs aux exportations. Une entreprise disposant de liquidités du fait de son activité ou de ses réserves de trésorerie aura ainsi potentiellement plus de facilités à répondre aux besoins de financement de court terme : elle pourra en effet puiser, au moins partiellement, dans ses liquidités sans avoir à faire appel au financement bancaire, souvent plus coûteux (encadré 2). En s'inspirant de Boutin *et al.* [2013], les ressources en liquidités d'une entreprise sont mesurées par la somme de la trésorerie et de l'excédent brut d'exploitation (« liquidités »). Cette mesure est normalisée par l'effectif salarié de l'entreprise comme dans Cabannes *et al.* [2013] pour la corriger des effets de taille.

En 2012, les PME ayant le plus de liquidités réalisent une plus grande partie de leurs exportations dans des pays où elles viennent de commencer à exporter ou dans lesquels elles ont exporté continûment entre 2011 et 2013 que les entreprises ayant le moins de liquidités (figure 4a et 4b). Sans pouvoir permettre de conclure quant à un effet de la richesse en liquidités sur le comportement à l'export (la productivité pourrait ainsi être un déterminant commun de ces deux variables), cette analyse suggère toutefois que les richesses en liquidités et les stratégies d'ouverture à l'international sont liées.

Les délais de paiement, un potentiel frein à l'exportation pour les PME

L'accroissement des délais de paiement pour les opérations d'exportation par rapport aux ventes domestiques entraîne des besoins de financement de court terme plus élevés : aux délais de paiement « classiques » s'ajoutent en effet le temps de transport, qui peut pour certains produits atteindre plusieurs mois – Amiti et Weinstein [2011] estiment le temps médian de transport à deux mois.

4. Comportement à l'exportation et ressources en liquidités



Champ : PME exportatrices de l'industrie manufacturière et du commerce de gros, hors micro-entreprises au sens fiscal, hors entreprises sans salariés. Lecture : les entreprises de l'industrie riches en liquidités réalisent 48 % de leurs exportations vers des pays dans lesquels elles ont exporté continûment entre 2011 et 2013, contre 40 % pour les entreprises pauvres en liquidités.

Note : les entreprises sont définies au sens de la LME. Les « liquidités » sont définies comme la somme de l'excédent brut d'exploitation et des détentions de trésorerie de l'entreprise rapportée au nombre de salariés. La moitié des entreprises dont les liquidités sont les plus élevées (resp. les plus faibles) sont dites « riches en liquidités » (resp. « pauvres en liquidités »).

Source : DGDDI 2011-2013.

Encadré 2

Modalités de financement des transactions d'exportation

Plusieurs options de financement sont ouvertes aux entreprises exportatrices. L'exportateur peut d'abord négocier avec sa banque la mise en place de solutions de financement des besoins de trésorerie additionnels liés aux délais de paiement importants rencontrés dans les opérations d'exportation. Il peut, par exemple, demander l'ouverture d'une « ligne de crédit » lui permettant de se financer à court terme à des taux plus bas que sur un simple découvert. L'exportateur peut également avoir recours à des solutions de « mobilisations de créances » (cessions Dailly, affacturage) pour vendre ses créances clients à un tiers et obtenir immédiatement le montant dû moyennant une commission variant en fonction du risque client.

Une deuxième gamme de financement vise ensuite à assurer l'exportateur contre le risque de non-paiement : l'exportateur peut ainsi exiger

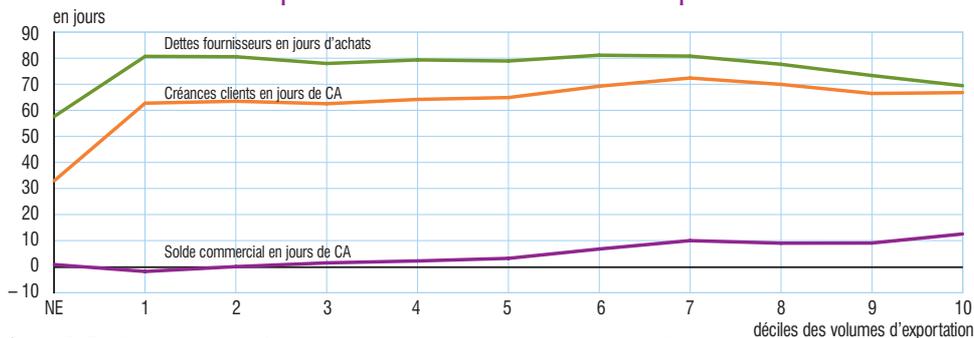
de son client qu'il lui fournisse une « lettre de crédit » (aussi appelée « crédit documentaire ») laquelle garantit que la banque de l'importateur paiera le montant dû si toutes les clauses du contrat de paiement (qualité du produit, respect des délais) ont bien été respectées. Une lettre de crédit fait ainsi porter le risque de non-paiement à la banque de l'importateur.

Ces différentes solutions sont disponibles auprès d'acteurs privés (banques, assureurs, affacteurs), mais également auprès d'établissements publics ou opérant pour le compte de l'État (Banque publique d'investissement – BPI, Compagnie française d'assurance pour le commerce extérieur – Coface). La présence d'une offre publique de solutions de financement de l'exportation se justifie par la difficulté pour les marchés privés à maintenir une activité rentable pour les plus petits exportateurs [Fromantin et Prat, 2013].

Les délais de paiement accordés aux clients sont ainsi en moyenne plus élevés pour les petits exportateurs (PME du premier décile des exportatrices, 63 jours de chiffre d'affaires) que pour les PME non exportatrices (32 jours) [encadré 3 et figure 5]. Dans le même temps, les délais fournisseurs que doivent respecter les petits exportateurs (81 jours d'achats) sont également plus élevés que ceux des PME non exportatrices (57 jours).

Du point de vue de la trésorerie, c'est la différence entre les deux délais qui joue. Le solde des délais de paiement, ainsi défini, est faible pour les entreprises non ou faiblement exportatrices. En revanche, le délai client est supérieur au délai fournisseur pour les plus grosses exportatrices. La différence, qui peut atteindre 13 jours de chiffre d'affaires pour les plus grosses PME exportatrices, pèse sur leur trésorerie : les besoins de financement à court terme ont donc tendance à augmenter avec l'activité à l'exportation.

5. Évolution des délais de paiement en fonction du volume d'exportation



Champ : PME de l'industrie manufacturière et du commerce de gros, hors micro-entreprises au sens fiscal.

Lecture : les unités légales du premier décile de la distribution des volumes d'exportation connaissent en moyenne des délais clients de 63 jours de CA, des délais fournisseurs de 81 jours d'achats, et un solde commercial de -2 jours de CA.

Note : Les entreprises sont définies au sens de l'unité légale, « NE » désigne les entreprises non exportatrices et les nombres 1 à 10 les entreprises des déciles d'exportations correspondants.

Source : Insee, *Ésane 2013*.

Encadré 3

Délais de paiement

Les délais de paiement mesurent l'écart entre la date d'émission de la facture par le fournisseur et la date du règlement par le client. Du point de vue d'une entreprise, on distingue un délai « client » (le temps moyen pour être payée par ses clients) et un délai « fournisseur » (le temps moyen pour payer ses fournisseurs). Les délais clients (resp. fournisseurs) sont estimés au niveau comptable pour une entreprise en rapportant le montant dû par les clients (resp. dû aux fournisseurs) aux montants du chiffre d'affaires (resp. des achats) :

$$\text{Délais clients} = \frac{\text{Créances clients}}{\text{CA}} \times 365 \text{ et } \text{Délais fournisseurs} = \frac{\text{Dettes fournisseurs}}{\text{Achats}} \times 365$$

Le premier ratio s'exprime en jours de chiffres d'affaires, le second en jours d'achats.

Le risque client a un effet ambigu sur la mesure des délais de paiement clients : si une créance impayée fait augmenter les délais de paiement dans un premier temps, elle le fera baisser ensuite car elle sera retirée à terme du montant des créances clients pour être ajoutée au compte des créances « douteuses et irrécouvrables ».

L'écart entre le délai clients et le délai fournisseurs pondéré par le poids des achats dans le chiffre d'affaires est appelé « solde commercial »*.

$$\text{Solde commercial} = \frac{\text{Créances clients} - \text{Dettes fournisseurs}}{\text{CA}} \times 365$$

Un solde commercial positif indique la présence de besoins de financement de court terme. Ces calculs sont faits au niveau de l'unité légale (encadré 1).

* Le solde commercial d'une entreprise utilisé ici est à ne pas confondre avec le solde commercial d'un pays (aussi appelé balance commerciale) défini comme la différence entre les valeurs des exportations et des importations de biens et de services.

Des délais de paiement longs semblent fragiliser les dynamiques d'exportation des PME

Pour aller plus loin, on a cherché à estimer l'effet d'une variation des délais de paiement et donc du solde commercial sur le comportement à l'exportation, plus précisément sur trois indicateurs de comportement à l'exportation : l'entrée sur un **marché**, la sortie d'un marché et l'évolution du montant des exportations pour un marché donné.

La variation du solde commercial de l'entreprise n'est toutefois pas un indicateur approprié pour une telle estimation (encadré 3) : l'entreprise peut en effet jouer sur son solde commercial (par exemple en payant plus tard ses fournisseurs) pour financer une opération d'exportation. Cet indicateur est donc potentiellement lui-même influencé par le comportement d'exportation de l'entreprise. En limitant les délais de paiement contractuels entre entreprises à 60 jours après réception de la facture à compter de 2009, la loi de modernisation de l'économie de 2008 fournit une source de variation des délais de paiement indépendante des choix de l'entreprise. L'hypothèse testée ici est donc que la LME, en modifiant les délais de paiement sur le marché domestique, a pu influencer sur les comportements d'exportation des PME.

La variable retenue, Solde commercial excédentaire_f, indique dans quelle mesure les délais de paiement auxquels l'entreprise faisait face en 2008 ont pu être modifiés avec la réforme liée à la LME (encadré 4) ; cet indicateur de l'écart à la règle des 60 jours prend des valeurs

Construction du solde commercial excédentaire

Pour construire une mesure de l'exposition à la réforme avec la LME pour une entreprise f , on utilise l'information fournie par les délais de paiement moyens dans les secteurs dans lesquelles f opère. La présence de délais clients ou fournisseurs excessifs variait beaucoup selon les branches d'activité et les ajustements consécutifs à la réforme ont donc été très hétérogènes entre secteurs [Observatoire des délais de paiement, 2010]. Cette hétérogénéité est exploitée en définissant pour un secteur s le solde commercial en excès SCE_s comme la moyenne sur toutes les PME f présentes dans ce secteur de

$$\max(0, \text{Délais clients}_f - 60) - \max(0, \text{Délais fournisseur}_f - 60)$$

Les valeurs des Délais clients $_f$ et des Délais fournisseurs $_f$ sont celles de 2007, soit un an avant la LME. On impute ensuite à l'entreprise f le solde commercial excédentaire moyen des PME opérant sur chacun des secteurs où elle intervient :

$$\text{Solde Commercial excédentaire}_f = \sum \frac{CA_{fs}}{CA_f} SCE_s$$

où CA_f est le chiffre d'affaires de l'entreprise f et CA_{fs} son chiffre d'affaires dans le secteur s pris tous les deux pour l'année 2008. La variable Solde commercial excédentaire $_f$ indique donc pour une entreprise f dans quelle mesure les délais de paiement effectifs dans les secteurs dans lesquels elle opère sont en conformité avec la règle des 60 jours.

positives si l'entreprise f réalisait avant l'application de la réforme des ventes dans des secteurs où il était courant d'avoir des délais de paiement clients trop longs et des délais fournisseurs relativement bas ; le respect de la LME devait dans ce cas conduire en principe à une baisse du solde commercial pour l'entreprise. À l'inverse, une valeur négative de Solde commercial excédentaire $_f$ indique que l'entreprise f opérait en 2008 dans des secteurs où les entreprises devaient en moyenne davantage réduire leurs délais fournisseurs que leurs délais clients (hausse du solde commercial pour l'entreprise). Des estimations d'impact complémentaires montrent que la réforme a bien conduit à corriger les écarts tels que mesurés par le solde commercial excédentaire, 10 jours de solde commercial excédentaire conduisant en moyenne à une baisse entre 2008 et 2009 de 7,3 jours de solde commercial des entreprises [Beaumont, 2016].

Les entreprises qui opéraient en 2008 dans des secteurs où les délais de paiement étaient trop longs (et qui donc ont dû être réduits avec la réforme) sont plus souvent entrées sur de nouveaux marchés, sont moins souvent sorties de marchés dans lesquels elles étaient déjà présentes et ont augmenté leur volume d'exportation sur les marchés dans lesquels elles sont restées (*figure 6*).

Les résultats suggèrent que les délais de paiement peuvent influencer sur le comportement à l'exportation des PME en France, révélant par là-même un rôle des conditions de financement sur l'accès au commerce international (*encadré 5*). Ainsi, un solde commercial excédentaire de 10 jours, conduisant en moyenne à une baisse du solde commercial de 7,3 jours entre 2008 et 2009, aurait eu comme conséquence une augmentation des exportations de 0,1 % (contre une variation moyenne des exportations de - 48 % entre 2008 et 2009), une baisse de la probabilité de sortie du marché d'exportation de 0,05 % (24 %) et une hausse de la probabilité d'entrée de 0,01 % (1,6 %). Ces effets sont modestes, la faible part de l'effet de la réforme dans les variations moyennes de ces variables pouvant s'expliquer en partie par l'impact de la crise financière de 2008, laquelle a particulièrement affecté les exportations [Cabannes *et al.*, 2013]. ■

6. Délais de paiement et comportements d'exportation des PME de l'industrie et du commerce de gros

	Probabilité d'entrée dans un marché entre 2008 et 2009	Probabilité de sortie d'un marché entre 2008 et 2009	Variation des montants d'exportation entre 2008 et 2009
Solde commercial excédentaire (2007)	0,007*** (0,002)	- 0,038* (0,020)	0,089* (0,046)
Évolution des ventes des secteurs dans lesquels l'entreprise opère (2008-2009, en %)	0,002 (0,002)	- 0,036 (0,028)	0,268*** (0,082)
Évolution de la rentabilité d'exploitation de l'entreprise (2008-2009, en niveau)	0,001 (0,004)	- 0,065** (0,031)	0,465*** (0,072)
Logarithme du total des actifs (2008)	0,004*** (0,001)	- 0,032*** (0,003)	0,001 (0,007)
Appartenance à un groupe (2008)	- 0,000 (0,000)	- 0,002 (0,006)	- 0,008 (0,015)
Évolution du ratio trésorerie sur total des actifs (2008-2009, en niveau)	0,001 (0,001)	- 0,002** (0,001)	0,004* (0,002)
Nombre d'observations	442 050	69 360	55 571
Effets fixes marché et secteur	Oui	Oui	Oui

Champ : PME exportatrices de l'industrie manufacturière et du commerce de gros, hors micro-entreprises au sens fiscal.
Lecture : un solde commercial excédentaire de 10 jours conduit à une baisse de la probabilité de sortie d'un marché de 0,04 %, une augmentation des montants d'exportation de 0,09 % et une augmentation d'entrée dans un marché de 0,01 %.
Note : les entreprises sont ici définies au niveau de l'unité légale. Les erreurs standards sont données entre parenthèses ; le calcul des erreurs standards prend compte de potentielles corrélations entre les observations faites pour une même entreprise. Les symboles *, ** et *** désignent un niveau de significativité à 10 %, 5 % et 1 %. Les coefficients de régression et les erreurs standards pour le solde commercial excédentaire ont été multipliés par 1 000 par souci de lisibilité.

Sources : Insee, *Ésane 2008-2009, enquête ESA/EAP* ; DGDDI 2008-2009.

Encadré 5

Estimation de l'effet des délais de paiement sur le développement à l'international

L'équation estimée est la suivante :

$$Y_{fm} = \delta_m + \theta \text{Solde commercial excédentaire}_f + \rho X_f + \vartheta_{fm}$$

où Y_{fm} est une indicatrice d'entrée, de sortie ou de variation du montant d'exportation de l'entreprise f sur le marché m entre 2008 et 2009. Solde commercial excédentaire $_f$ mesure l'exposition de l'entreprise f à la réforme des délais de paiement introduite par la LME (encadré 4). Pour tenir compte des effets potentiels d'autres déterminants des comportements d'exportation, le groupe de variables de contrôle X_f comprend :

- les ventes des secteurs dans lesquels l'entreprise opère (évolution entre 2008 et 2009 en %) ;
- la rentabilité d'exploitation de l'entreprise (écart entre 2008 et 2009 en points) ;
- la trésorerie rapportée au total des actifs (écart entre 2008 et 2009 en points) ;
- le total des actifs en 2008 exprimé en log ;
- l'appartenance à un groupe en 2008 ainsi que des effets fixes sectoriels.

δ_m est un effet fixe marché ; il prend en compte la présence de chocs agrégés au niveau du marché (dus à la crise de 2008 par exemple) et la spécialisation d'entreprises sur certains marchés (il est probable que les entreprises choisissent leurs marchés d'exportation en fonction notamment des délais de paiement, et donc que le solde commercial excédentaire soit corrélé à des variables inobservables stables au niveau du marché). ϑ_{fm} désigne le résidu de l'équation ; les matrices de variance-covariance des résidus sont spécifiées de manière à ce que les estimations soient robustes à des structures arbitraires de corrélation entre observations d'une même entreprise.

Le champ d'observation est déterminé par la variable d'intérêt Y_{fm} considérée :

- l'indicatrice de sortie ne peut être observée que pour l'ensemble des marchés dans lesquels l'entreprise f opérait en 2008 ;
- la variation des montants d'exportation n'est définie que pour les marchés dans lesquels l'entreprise exportait en 2008 et 2009 ;
- l'ensemble des marchés dans lesquels l'entreprise f est susceptible d'entrer est défini comme le produit entre les divisions de la nomenclature d'activité française (NAF) dans lesquelles l'entreprise f exporte en 2008 et les 50 pays dans lesquels les exportateurs français réalisaient le plus de CA en 2007.

Définitions

Les **petites et moyennes entreprises** (PME) sont définies par la loi de modernisation de l'économie de 2008 comme les entreprises (*encadré 1*) dont l'effectif est inférieur à 250 personnes et dont le chiffre d'affaires annuel n'excède pas 50 millions d'euros ou dont le total de bilan n'excède pas 43 millions d'euros.

Les **microentreprises** sont des entreprises employant moins de 10 personnes et dont le chiffre d'affaires ou le total de bilan ne dépasse pas 2 millions d'euros. Les microentreprises constituent donc un sous-groupe des PME.

Un **marché** est défini comme le croisement d'une division de la classification française des produits et d'un pays de destination (par exemple : produits en caoutchouc et en plastique en Suisse).

Pour en savoir plus

Amiti M., Weinstein D., "Exports and Financial Shocks", *The Quarterly Journal of Economics* n° 126, octobre 2011.

Bacheré H., « 24 000 entreprises concentrent les deux tiers de la valeur ajoutée des secteurs principalement marchands », in *Les entreprises en France*, coll. « Insee Références », édition 2015.

Barrot J.-N., Sauvagnat J., « Délais de paiement : l'effet sur l'emploi du non-respect de la LME », Note, avril 2015.

Beaumont P., "Time is Money: Cash-Flow Risk and Product Market Behavior", *Document de travail de la DESE*, Insee, septembre 2016.

Béguin J.-M., Hecquet V., « Avec la définition économique des entreprises, une meilleure vision du tissu productif », in *Les entreprises en France*, coll. « Insee Références », édition 2015.

Boutin X., Cestone G., Fumagalli C., Pica G., Serrano-Velarde N., "The deep-pocket effect of internal capital markets", *Journal of Financial Economics* n° 109, juillet 2013.

Cabannes P.-Y., Cottet V., Dubois Y., Lelarge C., Sicsic M., « Les ajustements des entreprises françaises pendant la crise de 2008/2009 », in *L'économie française*, coll. « Insee Références », édition 2013.

Feenstra R., Li Z., Yu M., "Exports and Credit Constraints under Incomplete Information: Theory and Evidence from China", *Review of Economics and Statistics* n° 96, octobre 2014.

Fromantin J.-C., Prat P., « Rapport d'information par le comité d'évaluation et de contrôle des politiques publiques sur l'évaluation du soutien public aux exportations », *Rapport d'information* n° 1225, Assemblée nationale, juillet 2013.

Observatoire des délais de paiement, Rapport annuel, exercice 2010.

Les PME organisées en groupe : un phénomène important dès les unités de petite taille

Julien Deroyon*

Les analyses de la taille des entreprises font encore parfois abstraction de leur appartenance à des groupes, donc à des ensembles plus grands. Or, l'entrée d'une unité légale dans un groupe, par création ou acquisition, puis le développement des unités de ce groupe peuvent constituer une forme de croissance alternative à la hausse de l'effectif salarié de cette unité. L'organisation en groupe est prépondérante même pour les petites unités. Ainsi, à partir de 20 salariés, une majorité d'unités légales appartiennent à un groupe. Après substitution des groupes à leurs unités légales constitutives, les groupes sont plus nombreux que les unités indépendantes à partir de 30 salariés. Pour des tailles plus conséquentes, le principal facteur explicatif de la taille devient le nombre d'unités constitutives du groupe.

D'un point de vue dynamique, ceci suggère que, après l'entrée dans un groupe, très probable pour une petite unité, celle-ci pourra ensuite voir une partie de sa croissance se concrétiser « en externe » avec la création de nouvelles unités au sein du groupe.

Le mode d'organisation en groupe est caractéristique au voisinage du seuil de 50 salariés : en deçà de ce seuil, la formation de groupes s'intensifie et au-delà, les unités légales se multiplient dans les groupes déjà constitués.

Souvent présenté comme dominé par les TPE-PME, le tissu productif français se caractériserait par une difficulté de croissance pour ces entreprises. Ce phénomène se manifesterait dès les petites tailles d'effectif salarié au sein même des PME, avec un déficit de PME de plus grande taille, de 50 à moins de 250 salariés¹. L'existence de seuils sociaux, les difficultés d'accès au crédit, le financement interentreprises et la question des délais de paiement, la fiscalité sont des facteurs explicatifs fréquemment avancés [CAE, 2015].

Sans remettre en cause ces analyses, on peut tout de même objecter l'absence de prise en compte de l'appartenance potentielle des unités à des groupes. Cette vision du tissu productif considère implicitement que la seule perspective de croissance de l'activité des entreprises – **unités légales** – est de devenir des unités légales plus grandes.

Sur les vingt dernières années, les structures de **groupes** se sont considérablement développées. Ceci concerne non seulement les grands groupes internationaux, mais aussi des petites structures composées de quelques unités légales [Loiseau, 2001]. Négliger ce phénomène peut compromettre la compréhension de la taille des unités du système productif en termes d'effectif salarié.

* Julien Deroyon, Insee.

1. Dans cette étude, les effectifs salariés sont mesurés en équivalent temps plein (ETP). Sont qualifiées de « PME », les unités légales de 10 à moins de 250 salariés en ETP (encadré 1).

Encadré 1

Les PME : définitions et concepts

Selon la définition établie par le décret du 18 décembre 2008 pris en application de la loi de modernisation de l'économie (LME), « l'entreprise correspond à 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 » [Béguin et al. 2012]. Le décret du 18 décembre 2008 précise les critères d'appartenance aux quatre catégories d'entreprises :

- les microentreprises 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 PME correspondent aux entreprises qui occupent moins de 250 personnes et 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 ;
- les entreprises de taille intermédiaire (ETI) n'appartiennent pas à la catégorie des PME, occupent moins de 5 000 personnes et 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 sont les entreprises non classées dans les catégories précédentes.

Nombre d'analyses du tissu productif ne sont pas conformes à cette définition, à la fois pour la nature et les catégories des entreprises considérées. En fait d'entreprises, ce sont souvent des unités légales qui sont considérées, c'est-à-dire des unités telles qu'enregistrées au registre du commerce et des sociétés. De plus, dans ces analyses, le seul critère considéré pour les catégories de taille d'unité est souvent leur effectif salarié. Or, à titre illustratif, la définition au sens de la LME aboutit à 138 117 entreprises PME hors microentreprises contre 236 728 unités légales de catégorie PME hors microentreprises en 2013¹.

Cette étude privilégie la dimension emploi dans l'analyse du tissu productif. Elle étudie des unités légales et leur appartenance éventuelle à un groupe. Les catégories d'unités se définissent en fonction de leur seul effectif salarié en équivalent temps plein (ETP) tel qu'issu des DADS. On qualifiera abusivement de « PME » des unités légales d'effectif salarié compris entre 10 et moins de 250 salariés².

1. Voir fiche 1.1.

2. Pour les besoins de représentations graphiques et des commentaires, les descriptions seront parfois abusivement simplifiées : par unité de 50 salariés en ETP, il faudra entendre les unités entre 50 et moins de 51 salariés en ETP.

Prenons l'exemple, simple et intuitif, d'une unité légale de 30 salariés. Cette unité en pleine croissance souhaite développer une seconde activité et envisage de doubler son effectif salarié. Deux scénarios sont notamment envisageables. Dans le premier, l'unité embauche « en interne » et devient une unité légale de 60 salariés. Dans le second, elle opte pour un développement « en externe », achète ou crée une seconde unité légale de 30 salariés et s'organise en groupe. Selon le choix effectué, une analyse en unités légales verra soit « une grande PME », soit « deux petites PME », alors que les réalités économiques des deux scénarios sont très proches.

L'objet de cette étude est de décrire l'organisation en groupes des unités selon leur taille et d'apprécier dans quelle mesure sa prise en compte modifie l'analyse du tissu productif. Elle se concentre plus particulièrement sur ce phénomène au voisinage de quelques seuils emblématiques d'effectif salarié au sein des « PME ».

Appartenir à un groupe, un phénomène important dès les unités de petite taille

Sur le champ de l'étude, celui des unités légales indépendantes et des groupes privés employeurs des secteurs marchands non agricoles (encadré 2), en moyenne 14 % des **unités légales employeurs** appartiennent à un groupe. Cependant, alors qu'une écrasante majorité

Encadré 2

Les groupes, sources, conventions et champ

L'étude mobilise le fichier des liaisons financières (Lifi) 2013, ainsi que les déclarations annuelles de données sociales (DADS) 2013 pour les effectifs salariés. Sont en fait recensées les traces sur le territoire français des groupes français et étrangers.

L'objet de l'étude est de considérer les groupes et leurs unités légales contrôlées directement et de les comparer aux unités légales indépendantes. De ce fait, les restrictions de champ ont été appliquées de manière cohérente aux groupes et aux unités légales indépendantes.

Sont retenus les groupes et unités légales indépendantes des secteurs marchands non agricoles, à l'exclusion des administrations publiques, de l'enseignement, de la santé et de l'action sociale, des arts, spectacles et activités récréatives, des autres activités de services, des activités des ménages en tant qu'employeurs et des activités extra-territoriales (c'est-à-dire hors secteurs AZ, OQ, RU de la NAF rév. 2 niveau 1). En revanche, l'ensemble des activités financières et d'assurance sont incluses.

Comme l'étude porte sur la répartition des effectifs salariés, outre les groupes, seules les unités légales indépendantes employeuses ont été retenues.

Enfin, ont été retenus les groupes constitués en France d'au moins deux unités légales dont une employeuse, et dont le domaine d'employeur de la tête de groupe est une société selon les DADS. Cette restriction aboutit à l'exclusion de groupes organisés autour d'une association, d'une collectivité locale, d'entités telles que le CNRS, la Caisse des dépôts et consignations, etc. Les groupes publics contrôlés majoritairement par l'État ont également été exclus.

Comme un des objectifs est de positionner les effectifs totaux des groupes par rapport à certains

seuils d'effectif, une fois le groupe dans le champ, l'ensemble de ses unités légales constitutives sont conservées. Par construction, le champ est cohérent entre les groupes et les unités légales indépendantes. En revanche, il ne l'est pas au niveau des unités légales. L'étude englobe des unités légales non employeuses, relevant de secteurs exclus mais appartenant à des groupes dans le champ considéré. Les statistiques relatives aux unités légales seront généralement restreintes aux unités employeuses pour se prémunir d'un biais entre les unités légales appartenant à un groupe et les unités légales indépendantes du champ.

Le champ de l'étude comporte 1 136 092 unités légales. 977 754 unités légales sont indépendantes et 158 338 appartiennent à 64 141 groupes. Après substitution des unités légales aux groupes auxquels elles appartiennent éventuellement, on obtient 1 041 895 « entités indépendantes » (groupes ou unités légales indépendantes) [figure]. Ces entités emploient 10 747 461 salariés, 7 539 583 dans les groupes et 3 207 878 en dehors.

Le passage en groupes modifie assez peu la distribution par grandes catégories de classes d'effectifs. Quelques très grandes unités apparaissent (5 000 salariés ou plus en ETP) et le nombre des unités des autres catégories diminue. La part des grandes unités ressort majorée dans la répartition d'ensemble. Il en va de même des « TPE », unités légales ou entités indépendantes de moins de 10 salariés en ETP. Elles sont en effet proportionnellement moins concernées que les autres catégories par l'effet de concentration dans les groupes. Parmi les PME, la concentration dans les groupes réduit proportionnellement moins le nombre d'entités entre 50 et moins de 250 salariés que celui des entités entre 20 et moins de 50 salariés. Leur part progresse donc légèrement.

Des unités légales aux entités indépendantes

	Unités légales		Unités légales indépendantes		Unités légales des groupes		Groupes		Entités indépendantes	
	(en nombre)	(en %)	(en nombre)	(en %)	(en nombre)	(en %)	(en nombre)	(en %)	(en nombre)	(en %)
Tranche d'effectif salarié en ETP										
Moins de 10	1 006 139	88,6	923 451	94,4	82 688	52,2	20 752	32,4	944 203	90,6
De 10 à moins de 20	65 898	5,8	38 395	3,9	27 503	17,4	13 798	21,5	52 193	5,0
De 20 à moins de 50	41 449	3,6	13 354	1,4	28 095	17,7	15 168	23,6	28 522	2,7
De 50 à moins de 250	18 270	1,6	2 391	0,2	15 879	10,0	11 151	17,4	13 542	1,3
De 250 à moins de 5 000	4 238	0,4	163	0,0	4 075	2,6	3 107	4,8	3 270	0,3
5 000 ou plus	98	0,0	0	0,0	98	0,1	165	0,3	165	0,0
Ensemble	1 136 092	100,0	977 754	100,0	158 338	100,0	64 141	100,0	1 041 895	100,0
Effectif salarié en ETP	10 747 461		3 207 878		7 539 583		7 539 583		10 747 461	

Champ : unités légales indépendantes et groupes privés employeurs des secteurs marchands non agricoles.

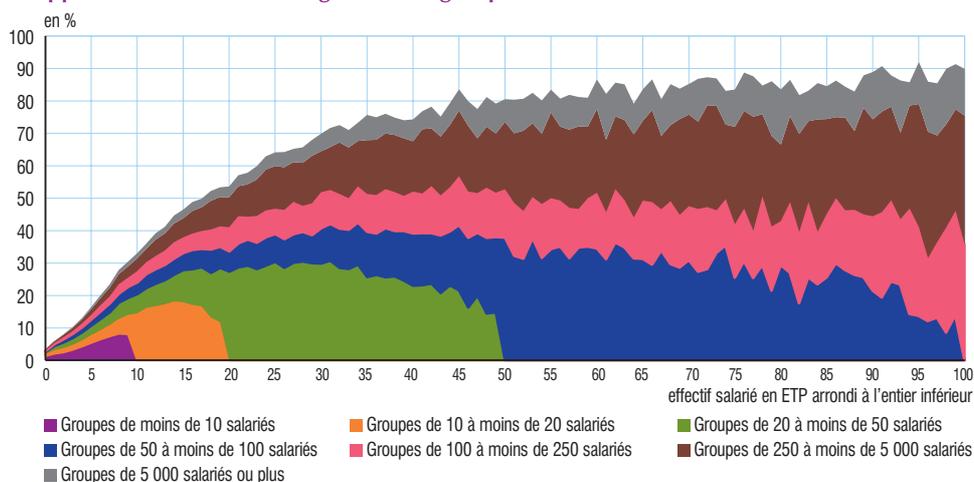
Lecture : le champ considéré rassemble 1 136 092 unités légales. 977 754 sont indépendantes et 158 338 appartiennent à 64 141 groupes. L'ensemble aboutit à 1 041 895 entités indépendantes (groupes ou unités légales hors des groupes). Les unités du champ emploient 10 747 461 salariés en ETP, 3 207 878 salariés en ETP dans des unités légales indépendantes et 7 539 583 salariés en ETP dans les groupes.

Source : Insee, DADS et Lifi 2013.

des nombreuses unités employant quelques salariés sont peu concernées, l'appartenance à un groupe apparaît dès les petites tailles d'effectif (*figure 1*). À 10 salariés, 33 % des unités légales appartiennent à un groupe. Le phénomène croît rapidement avec la taille des unités. À 20 salariés, 54 % des unités légales appartiennent à un groupe et vers 50 salariés, quatre unités légales sur cinq sont dans des groupes.

Par ailleurs, les groupes les plus importants présentent eux-mêmes des structures relativement atomisées avec des unités légales constitutives de tailles très diverses (*figure 2*). Ainsi, les groupes de 5 000 salariés ou plus comptent parmi leurs unités employeuses près d'un tiers d'unités légales de moins de 10 salariés et un autre tiers de 10 à moins de 50 salariés.

1. Appartenance des unités légales à des groupes en fonction de leur effectif salarié en ETP

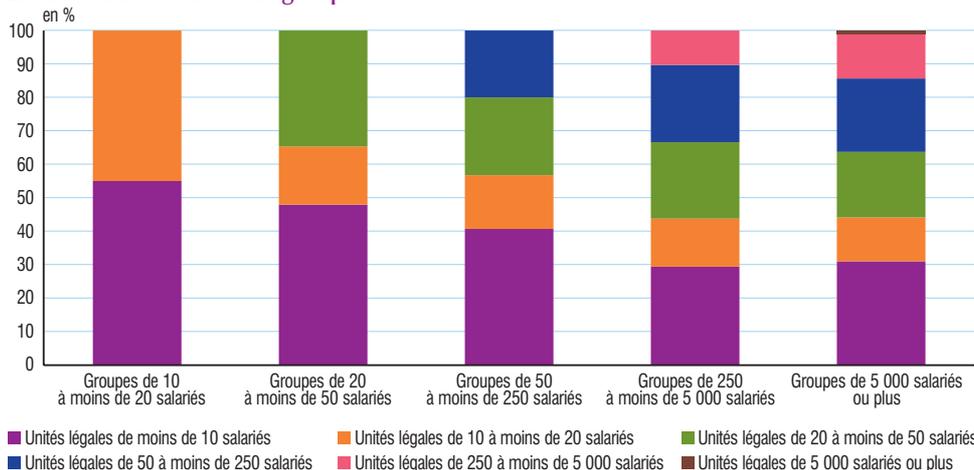


Champ : unités légales employeuses indépendantes ou appartenant à des groupes privés des secteurs marchands non agricoles.

Lecture : 81 % des unités légales de 50 salariés en ETP sont dans des groupes : 38 % dans des groupes entre 50 et moins de 100 salariés, 15 % dans des groupes de 100 à moins de 250 salariés, 21 % dans des groupes de 250 à moins de 5 000 salariés et 7 % dans des groupes de 5 000 salariés ou plus.

Source : Insee, DADS et Lifi 2013.

2. Structure atomisée des groupes



Champ : unités légales employeuses des groupes privés marchands non agricoles.

Lecture : les groupes de 5 000 salariés ou plus sont composés en moyenne de 31 % d'unités légales employeuses de moins de 10 salariés, de 13 % entre 10 et moins de 20 salariés, de 20 % entre 20 et moins de 50 salariés, de 22 % entre 50 et moins de 250 salariés. 14 % des unités légales comptent 250 salariés ou plus.

Source : Insee, DADS et Lifi 2013.

De la sorte, parmi les unités légales de petites tailles, se mêlent de petites unités légales effectivement indépendantes et des unités appartenant, dans des proportions non négligeables, à de plus grands ensembles. 19 % des unités légales entre 20 et moins de 50 salariés appartiennent de fait à des grands groupes ou de taille intermédiaire, de 250 salariés ou plus.

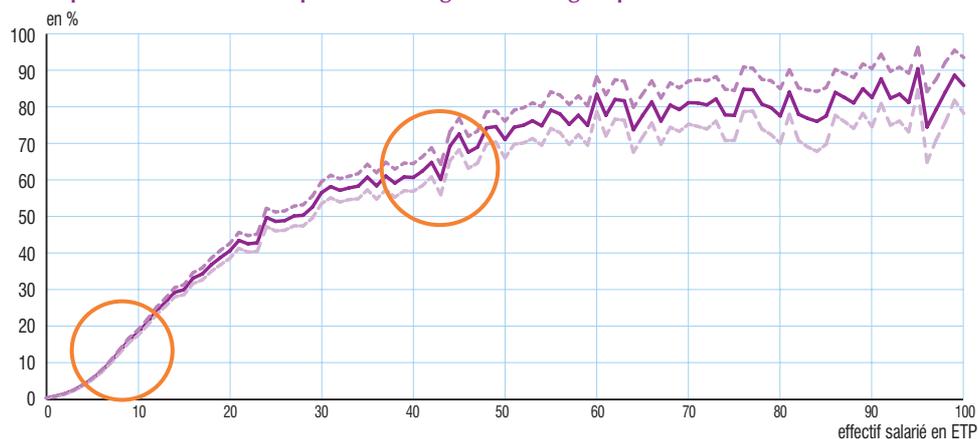
Dès lors, les possibilités de croissance de ces unités très différentes ne peuvent être appréhendées de la même manière. Il peut être pertinent, dans une vision alternative, de prendre en compte la dimension et l'organisation des groupes auxquels les unités peuvent appartenir [Boccaro, 1998 ; Picart, 2004].

Au voisinage de 50 salariés, l'organisation en groupe s'intensifie

Pour ce faire sont substitués aux unités légales les groupes auxquels elles appartiennent éventuellement. Le tissu productif est alors constitué de ce qui sera appelé ici des « **entités indépendantes** », à savoir soit des unités légales n'appartenant pas à des groupes, soit des groupes. Pour reprendre l'exemple initial, cette représentation établit une symétrie entre les deux configurations : l'unité légale de 60 salariés comme le groupe constitué de deux unités de 30 salariés correspondent à des entités indépendantes de 60 salariés. Dans cette approche, en moyenne, 6 % des entités sont organisées en groupe. Cette proportion croît rapidement avec la taille (figure 3). Autour de 30 salariés, il existe autant de groupes que d'unités légales indépendantes. Autour de 50 salariés, on compte entre 2,5 et 3 groupes pour une unité légale indépendante. Par ailleurs, la probabilité d'être organisé en groupe semble connaître deux points d'inflexion, c'est-à-dire d'accélération avant les seuils de 10 et de 50 salariés. De 5 à 9 salariés, elle passe de 6 % à 16 %. En moyenne, entre 40 et moins de 45 salariés, elle est de 63 %, puis de 71 % entre 45 et moins de 50 salariés.

Cette probabilité varie également en fonction des secteurs d'activité des unités (figure 4). Elle est la plus élevée dans l'industrie (13,3 % en moyenne), près du double de celle du commerce et du triple par rapport à la construction ou aux services. Toutefois, à taille donnée, cette proportion serait équivalente dans l'industrie et le commerce, deux fois moindre dans la construction et les services, mais avec une forte variabilité selon le type de services.

3. Proportion d'entités indépendantes organisées en groupes



Champ : unités légales indépendantes et groupes privés employeurs des secteurs marchands non agricoles.

Lecture : la figure 1 raisonnait sur des unités légales. Cette figure raisonne sur les entités indépendantes : groupes et unités légales indépendantes. 71 % des entités indépendantes de 50 salariés en ETP sont organisées en groupe. Les tracés en pointillés figurent l'intervalle de confiance de cette proportion à 95 %. La probabilité d'être organisé en groupe semble connaître deux points d'accélération avant les seuils de 10 et de 50 salariés. De 5 à 9 salariés, elle passe de 6 % à 16 %. En moyenne, entre 40 et moins de 45 salariés, elle est de 63 %, puis de 71 % entre 45 et moins de 50 salariés.

Source : Insee, DADS et Lifi 2013.

4. Probabilité de former un groupe

	Probabilité (en %)	Odd ratio
Ensemble	6,2	
Effectif salarié en ETP		
Moins de 10 salariés	2,2	Réf.
10 à moins de 20 salariés	26,4	16,3***
20 à moins de 50 salariés	53,2	51,5***
50 à moins de 250 salariés	82,3	205,4***
250 salariés ou plus	95,3	856,8***
Grands secteurs		
Industrie	13,3	Réf.
Construction	4,3	0,5***
Commerce	6,9	n.s.
Services	4,8	0,5***
Secteurs (niv 1 NAF rév. 2)		
Industries extractives	27,6	2,2***
Industrie manufacturière	13,2	Réf.
Production d'électricité, etc.	11,3	2,2***
Production et distribution d'eau	13,2	0,8**
Transports et entreposage	6,7	0,3***
Information et communication	8,0	0,7***
Activités financières et d'assurance	6,0	0,9***
Activités spécialisées, scientifiques et techniques	5,5	0,6***
Activités de services administratifs et de soutien	5,2	0,2***

Champ : unités légales indépendantes et groupes privés employeurs des secteurs marchands non agricoles.

Lecture : la probabilité de former un groupe est de 6,9 % dans le commerce et de 13,3 % dans l'industrie. Toutefois, à taille des entités donnée, ces probabilités ne sont pas statistiquement significativement différentes. Dans la construction, elle est de 4,3 % ; à taille donnée, les entités de ce secteur ont 50 % de chances de moins d'être organisées en groupe plutôt que d'être indépendantes que dans l'industrie, secteur pris en référence.

Note : le nombre d'étoiles correspond au seuil de significativité des estimations : *** significatif au seuil de 1 %, ** significatif au seuil de 5 %, * significatif au seuil de 10 %, n.s. non significatif.

Source : Insee, DADS et Lifi 2013.

Une analyse plus fine de la taille des unités concernées indique aussi une intensification de la formation de groupes au voisinage du seuil de 50 salariés² (figure 5). Une entité entre 45 et moins de 50 salariés a 46 % de « chances » supplémentaires³ d'être organisée en groupe par rapport à une entité entre 40 et moins de 45 salariés. Cet écart est de 13 % pour une entité entre 50 et moins de 55 salariés par rapport à une entité entre 45 à moins de 50 salariés et n'est plus significatif. La proportion de groupes s'accroît donc significativement en deçà du seuil de 50 salariés. L'interprétation de ce phénomène supposerait un examen plus approfondi des groupes concernés, voire une mise en perspective longitudinale de la dynamique des unités légales et des groupes. Ce constat peut relever d'un effet de taille critique symbolique de l'effectif salarié. Il peut aussi s'agir d'une réaction à des dispositions, telles que les seuils sociaux, déclenchées à partir d'un certain seuil d'effectif salarié des unités légales. Dans les deux cas, les unités jugent pertinent de se réorganiser en adoptant des structures de groupe à l'approche de ce seuil.

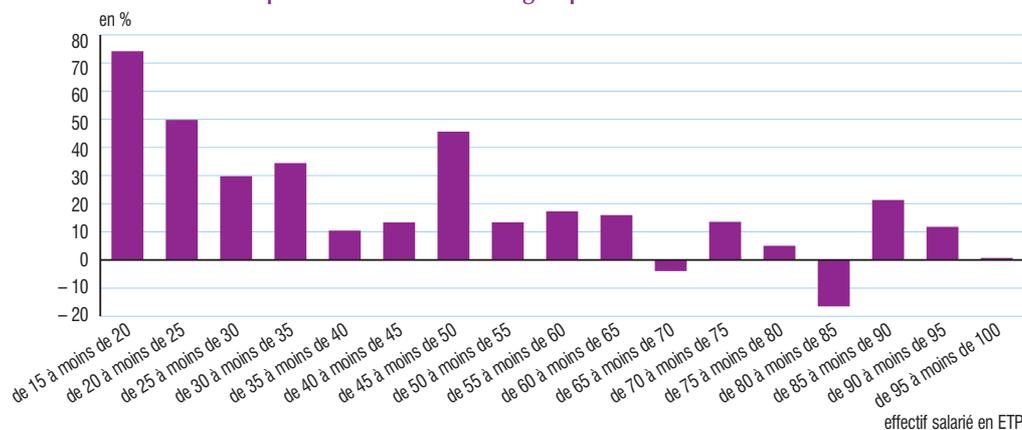
Quatre groupes sur dix sont constitués de deux unités, l'une employeuse, l'autre non

L'organisation en groupe multiplie et complexifie les possibilités de croissance des effectifs des unités. Les groupes peuvent augmenter le nombre de leurs unités constitutives en créant ou en acquérant de nouvelles unités légales, voire en absorbant d'autres groupes. Ils peuvent également faire varier les effectifs salariés des unités légales déjà constituées en leur sein.

2. Par construction, on ne dispose pas du recul suffisant pour analyser de la même façon la formation de groupe en deçà de 10 salariés.

3. Au sens de l'odd ratio. Outre la taille, on contrôle le secteur d'activité de l'entité.

5. Accélération de la probabilité de former un groupe avant 50 salariés



Champ : unités légales indépendantes et groupes privés employeurs des secteurs marchands non agricoles.
 Lecture : une entité indépendante de 45 à moins de 50 salariés a 46 % de « chances » supplémentaires (au sens de l'*odd ratio*) d'être organisée en groupe par rapport à une entité de 40 à moins de 45 salariés. Cet écart est de 13 % pour une entité de 50 à moins de 55 salariés par rapport à une entité de 45 à moins de 50 salariés.
 Source : Insee, DADS et Lifi 2013.

Dans le champ considéré pour l'étude, la structure de groupe la plus simple est constituée de deux unités légales, l'une employeuse, l'autre non. Près de quatre groupes sur dix sont organisés ainsi. Cette structure est dominante parmi les groupes de petite taille, soit pour 51 % des groupes de moins de 20 salariés. La proportion de groupes constitués d'une unité employeuse et d'une non employeuse diminue ensuite rapidement. Elle concerne 28 % des groupes entre 20 et moins de 50 salariés, 12 % des groupes entre 50 et moins de 250 salariés et devient anecdotique au-delà. En termes de secteurs d'activité, un tiers de ces groupes œuvrent dans le commerce, 20 % dans l'industrie manufacturière, 15 % dans la construction. À taille donnée, ils sont surreprésentés dans l'hébergement et la restauration, la construction et l'industrie manufacturière. Dans deux de ces groupes simples sur trois, la filiale non employeuse est une *holding* ou un siège social. Son activité est immobilière dans 10 % des cas, commerciale dans 5 % des situations.

Entre 20 et 30 salariés, les groupes comptent déjà trois unités légales en moyenne, dont deux employeuses

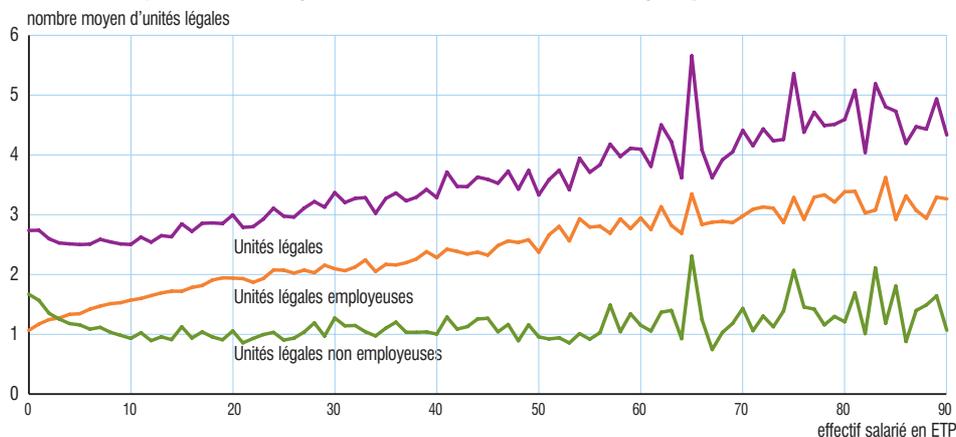
Le nombre moyen d'unités légales employeuses constitutives croît régulièrement avec la taille du groupe. En moyenne, les groupes atteignent le nombre de deux unités légales employeuses entre 20 et 30 salariés (*figure 6*). Leur organisation approche les trois unités légales employeuses à partir de 70 salariés.

Les tailles des unités légales constitutives s'avèrent très disparates (*figure 7*). Dans les groupes de 50 salariés⁴, 10 % des unités légales employeuses ont moins de 2 salariés, 50 % moins de 13 et 25 % ont plus de 40 salariés.

Parmi les groupes en deçà de 5 000 salariés, la taille moyenne des unités légales progresse plus rapidement que leur nombre. Pour les tailles supérieures, le nombre d'unités légales tend à devenir un élément prépondérant par rapport à leur effectif moyen. Les groupes de taille intermédiaire comptent en moyenne 8 unités légales employeuses, les groupes de 5 000 salariés ou plus, 66 unités. Dans le même temps, la taille moyenne de leurs unités légales passe de 100 à 277 salariés (*figure 8*).

4. Par groupes de 50 salariés en ETP, il faut entendre les groupes entre 50 et moins de 51 salariés en ETP (*encadré 1*).

6. Nombre moyen d'unités légales en fonction de la taille des groupes

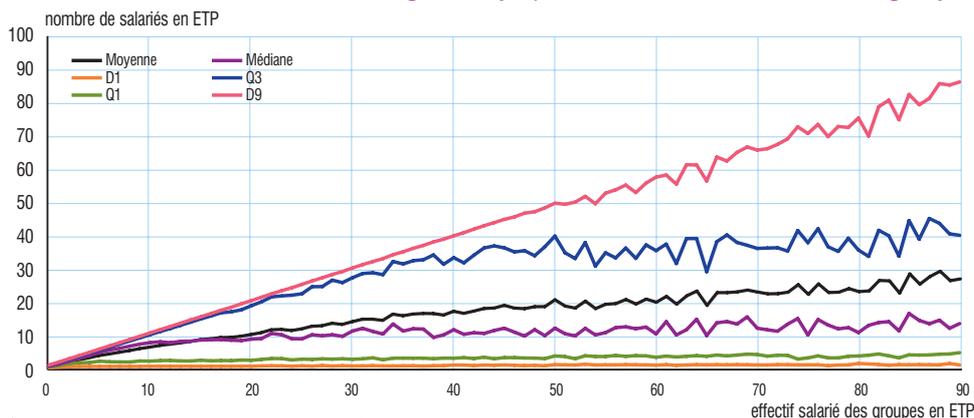


Champ : unités légales des groupes privés employeurs des secteurs marchands non agricoles.

Lecture : à 50 salariés en ETP, les groupes sont composés en moyenne de 3,3 unités légales dont 2,4 unités employeuses et 0,9 non employeuse.

Source : Insee, DADS et Lifi 2013.

7. Distribution de la taille des unités légales employeuses en fonction de la taille des groupes



Champ : unités légales employeuses des groupes privés employeurs des secteurs marchands non agricoles.

Lecture : dans l'ensemble des groupes de 50 salariés en ETP (entre 50 et moins de 51 salariés ETP), les unités légales employeuses ont en moyenne 21,3 salariés. 10 % des unités légales ont moins de 2 salariés (D1), 25 % moins de 4,7 salariés (Q1). La médiane est à 12,9 salariés. 75 % des unités légales ont moins de 40,7 salariés (Q3) et 90 % des unités légales ont moins de 50 salariés (D9).

Source : Insee, DADS et Lifi 2013.

8. Nombre et taille des unités légales employeuses selon la taille des groupes

Classe d'effectif des groupes	Taille moyenne des groupes (en nombre de salariés ETP)	Nombre moyen d'unités légales employeuses	Taille moyenne des unités légales employeuses (en nombre de salariés ETP)	Nombre moyen d'unités légales non employeuses
Moins de 10 salariés	5	1,3	4	1,2
10 à moins de 20 salariés	14	1,7	8	1,0
20 à moins de 50 salariés	32	2,1	15	1,1
50 à moins de 250 salariés	104	3,4	31	1,5
250 à moins de 5 000 salariés	827	8,2	101	4,5
5 000 salariés ou plus	18 268	65,9	277	71,1
Ensemble	118	2,5	48	1,5

Champ : unités légales employeuses des groupes privés employeurs des secteurs marchands non agricoles.

Lecture : entre les groupes de 20 à moins de 50 salariés et les groupes de 50 à moins de 250 salariés, la taille moyenne passe de 32 à 104 salariés. Le nombre moyen d'unités légales employeuses passe de 2,1 à 3,4. L'effectif moyen de ces unités légales de 15 à 31 salariés. Par ailleurs, le nombre moyen d'unités légales non employeuses passe de 1,1 à 1,5.

Source : Insee, DADS et Lifi 2013.

Pour les grands groupes, le nombre d'unités légales non employeuses progresse de façon encore plus marquée avec en moyenne 71 unités légales non employeuses contre 4 pour les groupes intermédiaires et une unité non employeuse en moyenne pour les groupes moyens et petits. Les activités de ces filiales non employeuses sont plus diversifiées dans les grands groupes. Si les *holdings* et les sièges sociaux sont très présents, ils ne représentent plus que 14 % des filiales non employeuses des groupes de 5 000 salariés ou plus, contre 33 % parmi les groupes de moins de 20 salariés. Ces filiales œuvrent également dans la construction, notamment le support juridique de programmes et la promotion immobilière de logements et dans les activités immobilières, principalement dans la location de terrains et autres biens immobiliers.

Passé les 50 salariés, le nombre d'unités constitutives des groupes devient un facteur explicatif important de la taille

Le tissu productif se complexifie très rapidement avec l'émergence de groupes, la multiplication de leur nombre d'unités légales employeuses, et ce, dès les tailles correspondant à des « TPE-petites PME ». Pour faire la part entre l'accroissement de la taille des unités légales et ces changements organisationnels, le tissu productif est analysé en raisonnant sur des entités indépendantes et en décomposant leur taille entre ces différents phénomènes : un effet « organisation en groupes » qui recouvre un effet « proportion de groupes » et un effet « nombre d'unités légales employeuses au sein des groupes », et un effet « taille des unités légales ». Les écarts de taille entre deux points de la distribution des entités indépendantes peuvent alors être décomposés en isolant la contribution de ces trois effets (*encadré 3*). Pour reprendre l'exemple initial, le passage de l'unité légale de 30 à 60 salariés correspond à un effet « taille des unités légales » de 30 salariés. L'effet « organisation en groupes » (proportion de groupes et nombre d'unités) est nul. Pour le passage d'une unité légale de 30 salariés à un groupe de deux unités de 30 salariés, l'effet « taille des unités légales » est nul. L'effet « organisation en groupes » est de 30 salariés et correspond à un effet « proportion de groupes ».

La contribution de l'organisation en groupes est non négligeable dès les plus petites tailles d'effectif. 26 % de l'écart de taille moyenne entre les entités indépendantes de 10 à moins de 20 salariés et celles de moins de 10 salariés peuvent lui être attribués (*figure 9*). Cette contribution de l'organisation en groupes (croissance externe) est logiquement croissante avec la taille des entités. Elle devient majoritaire (60 %) lorsque sont comparées les « petites PME » entre 20 et moins de 50 salariés et les « grandes PME », de 50 à moins de 250 salariés. Au sein de cette contribution, l'effet le plus important est la formation de groupes pour les plus petites tailles. Puis, progressivement, l'accroissement du nombre des unités légales constitutives des groupes devient le changement organisationnel dominant. Parmi les PME, entre les « petites » et les « grandes », l'écart de taille imputable aux différences d'organisation est lié à parts quasiment égales à l'effet « proportion de groupes » et à l'effet « nombre de leurs unités légales employeuses ». Lorsqu'on compare les entités de tailles intermédiaires (250 à moins de 5 000 salariés) aux grandes PME (50 à moins de 250 salariés), l'organisation en groupes explique près de 70 % de l'écart de taille et l'accroissement du nombre d'unités légales y contribue pour plus de 80 %.

Au voisinage du seuil de 50 salariés, une contribution plus marquée de l'organisation en groupe peut être mise en évidence⁵ (*figure 10*). Jusqu'à 50 salariés, la contribution de l'écart de taille entre les unités légales décroît logiquement au profit des effets de l'organisation en groupes.

5. Cette analyse ne peut être menée que pour des tailles de moins de 100 salariés en ETP. Assez rapidement, avec la concentration des unités légales dans des groupes, le nombre d'entités indépendantes pour une taille donnée devient insuffisant. Par exemple, 2 083 entités indépendantes sont recensées entre 45 et moins de 50 salariés, 1 528 entre 55 et moins de 60 salariés, 759 entre 70 et moins de 75 salariés.

Encadré 3

Une décomposition des écarts de taille entre entités indépendantes du système productif

Une unité qui souhaite accroître son effectif peut augmenter sa taille – on parlera de « **croissance interne** » – ou en créer, en absorber de nouvelles et se réorganiser – on parlera de « **croissance externe** ». Dans ce dernier cas, si elle est indépendante, elle s'organise en groupe et crée de nouvelles unités légales.

Le tissu productif est ici analysé en termes d'**entités indépendantes** : soit des groupes, soit des unités légales indépendantes. Entre deux tailles (en termes d'effectifs salariés) de ces entités indépendantes (unités légales ou groupes), l'objectif est d'établir la contribution de différents facteurs : taille des unités légales, formation de groupes et nombre d'unités légales employeuses dans les groupes constitués.

Soit une entité indépendante de taille L :

P_groupe : la probabilité d'être organisée en groupe

nb_ul : le nombre moyen d'unités légales employeuses des groupes

Eff_ul : l'effectif moyen des unités légales employeuses des groupes, $nb_ul * Eff_ul = L$

Eff_ui : l'effectif des unités légales indépendantes, $Eff_ui (L) = L$

$$L = P_groupe (L) * nb_ul (L) * Eff_ul (L) + [1 - P_groupe (L)] * Eff_ui (L)$$

Des structures du tissu productif ayant pour tailles L1 et L2 peuvent être comparées :

$$L2 - L1 = [1 - P_groupe (L2)] * Eff_ui(L2) + P_groupe(L2) * nb_ul(L2) * Eff_ul (L2)$$

$$- [1 - P_groupe (L1)] * Eff_ui(L1) - P_groupe(L1) * nb_ul(L1) * Eff_ul (L1)$$

Deux termes peuvent être isolés :

$$L2 - L1 = \text{Effet taille des unités légales (L1, L2)} + \text{Effet organisation des groupes (L1, L2)}$$

avec

Effet taille des unités légales (L1, L2) =

$$[1 - P_groupe (L2)] * [Eff_ui (L2) - Eff_ui (L1)]$$

$$+ P_groupe (L1) * nb_ul (L1) * [Eff_ul (L2) - Eff_ul (L1)]$$

Effet organisation en groupes (L1, L2) =

$$[P_groupe (L2) * nb_ul (L2) - P_groupe (L1) * nb_ul (L1)] * Eff_ul (L2)$$

$$- [P_groupe (L2) - P_groupe (L1)] * Eff_ui (L1)$$

L'effet taille des unités légales regroupe les contributions imputables aux écarts de tailles des unités légales constitutives, qu'elles soient indépendantes, $[Eff_ui (L2) - Eff_ui (L1)]$, ou appartiennent à un groupe, $[Eff_ul (L2) - Eff_ul (L1)]$.

En dynamique, ce terme peut s'apparenter à une croissance interne, c'est-à-dire la contribution résultant de la croissance des unités légales déjà constituées.

L'effet organisation en groupes englobe les contributions qui peuvent être imputées aux organisations différentes des entités entre les deux tailles d'effectif salarié considérées :

- soit par la proportion de groupes : $[P_groupe (L2) - P_groupe (L1)]$

- soit par le nombre d'unités légales employeuses constitutives de ces groupes : $[P_groupe (L2) * nb_ul (L2) - P_groupe (L1) * nb_ul (L1)]$

En dynamique, ce terme s'apparente à une « croissance externe », dans la mesure où il regroupe les contributions résultant de l'émergence de groupes et de la croissance du nombre d'unités légales employeuses au sein des groupes déjà constitués.

Encadré 3 (suite)

Cette seconde contribution peut elle-même être décomposée en distinguant l'écart lié à la proportion de groupes et l'écart lié au nombre d'unités légales employeuses des groupes à proportion de groupes donnée :

Effet organisation en groupes (L1, L2) =

Effet proportion de groupes (L1, L2)

+ Effet nombre d'unités légales employeuses des groupes (L1, L2)

Avec

Effet proportion de groupes =

[P_groupe (L2) – P_groupe (L1)] * nb_ul (L2) * Eff_ul (L2)

– [P_groupe (L2) – P_groupe (L1)] * Eff_ui (L1)

Effet nombre d'unités légales employeuses des groupes =

P_groupe (L1) * [nb_ul (L2) – nb_ul (L1)] * Eff_ul (L2)

À partir de l'exemple initial de l'unité légale de 30 salariés qui double de taille avec ou sans formation de groupe, le nouveau choix d'unités d'observation aboutit à ce que dans les deux cas – une unité légale indépendante de 60 salariés ou un groupe de deux unités légales de 30 salariés chacune –, on observe une entité indépendante de 60 salariés.

Selon la décomposition proposée, le premier cas correspond à une « croissance interne » avec un effet taille des unités légales de 30 salariés et un effet organisation en groupes nul. Le second cas correspond à une « croissance externe » avec un effet taille nul et un effet organisation en groupe de 30 salariés. Plus précisément, l'effet proportion de groupes est de 30 salariés et l'effet nombre d'unités légales employeuses des groupes est nul.

La décomposition proposée n'est pas unique et contient une part d'arbitraire. L'interprétation des résultats est donc fragile et le sera d'autant plus que les tailles d'effectif comparées seront éloignées et, avec elles, les caractéristiques de leur organisation : proportion de groupes, nombre d'unités légales employeuses. Une décomposition donnée permet néanmoins d'apprécier l'importance relative des différents facteurs d'écart et leur déformation dans l'analyse des tailles des unités dans le tissu productif.

9. Décomposition des écarts de taille des entités indépendantes

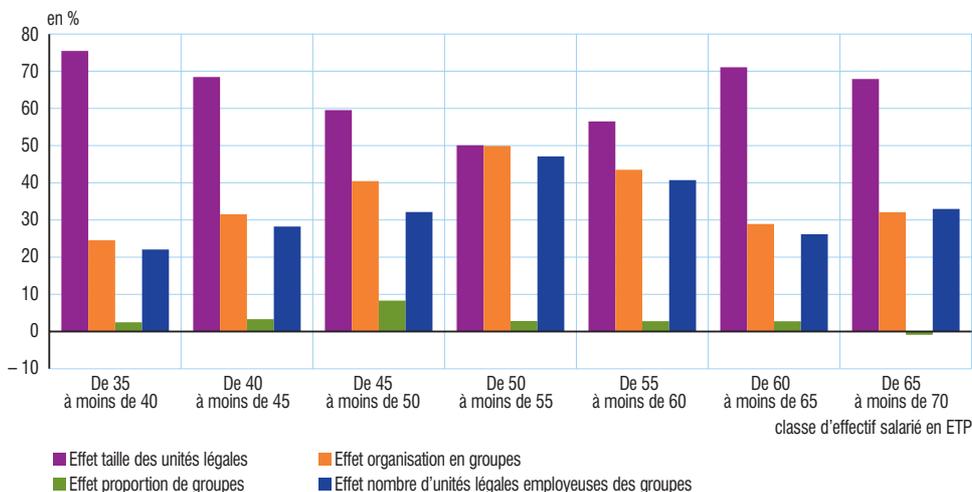
Écart de taille moyenne des entités indépendantes (en nombre de salariés ETP)	Croissance interne			Croissance externe					
	Effet taille des unités légales (en nombre de salariés ETP)	Contribution (en %)	Effet organisation en groupes (en nombre de salariés ETP)	Contribution (en %)	dont : effet proportion de groupes (en nombre de salariés ETP)	Contribution (en %)	dont : effet nombre d'unités légales employeuses (en nombre de salariés ETP)	Contribution (en %)	
De 10 à moins de 20	11	8	74	3	26	3	98	0	2
De 20 à moins de 50	17	10	61	7	39	5	75	2	25
De 50 à moins de 250	71	28	40	43	60	22	51	21	49
De 250 à moins de 5 000	713	223	31	489	69	94	19	396	81

Classe d'effectif salarié en ETP

Champ : unités légales indépendantes et groupes privés employeurs des secteurs marchands non agricoles.
Lecture : entre les classes d'effectif salarié de 50 à moins de 250 et de 20 à moins de 50, l'écart de taille moyenne des entités indépendantes (unités légales ou groupes) est de 71 salariés. 40 % de cet écart (28 salariés en ETP) peut être attribué à l'écart de taille des unités légales constitutives (croissance interne). 60 % de cet écart (43 salariés en ETP) peut être attribué aux différences liées à l'organisation en groupes (croissance externe). Au sein de ce dernier effet, la plus grande proportion de groupes contribue pour 51 % (22 salariés) ; le plus grand nombre d'unités légales constitutives des groupes contribue pour 49 % (21 salariés).

Source : Insee, DADS et Lifi 2013.

10. Décomposition des écarts de taille des entités indépendantes entre classes successives de 5 salariés en ETP



Champ : unités légales indépendantes et groupes privés employeurs des secteurs marchands non agricoles.

Lecture : entre les classes d'effectif de 40 à moins de 45 et de 45 à moins de 50 salariés en ETP, l'écart de taille des entités indépendantes s'explique à 60 % par l'écart de taille des unités légales (3 salariés) et à 40 % par les différences liées à l'organisation en groupes (2 salariés). Au sein de ce dernier effet, 8 % de l'écart de taille vient de l'effet « proportion de groupes » (0,4 salarié) et 32 % de l'écart sur le nombre d'unités légales employeuses des groupes (1,6 salariés).

Source : Insee, DADS et Lifi 2013.

L'effet taille des unités légales contribue pour 50 % de l'écart entre les entités de 45 à moins de 50 salariés et celles de 50 à moins de 55 salariés, contre 60 % pour les deux classes inférieures. Toutefois, passé ce seuil, la contribution de la taille des unités augmente à nouveau. L'écart de taille des unités contribue pour 71 % lors du passage des entités de 55 à moins de 60 salariés à celles de 60 à moins de 65 salariés. Parmi les effets liés à l'organisation en groupes, l'effet « proportion de groupes » présente un maximum avant 50 salariés. Comme vu précédemment, la formation de groupes tend à s'intensifier avant le seuil de 50 salariés. En franchissant ce seuil, la contribution de l'augmentation du nombre d'unités au sein des groupes progresse nettement. Le nombre d'unités légales au sein des groupes contribue pour 47 % de l'écart entre les entités de 45 à moins de 50 salariés et celles de 50 à moins de 55 salariés, contre 32 % de l'écart entre les deux classes précédentes.

Dans une vision plus dynamique, ceci suggère que, dans les entités, à l'approche du seuil des 50 salariés, les tailles des unités tendent à moins progresser alors que les entités sont davantage organisées en groupe. Une fois passé ce seuil, les entités augmentent le nombre d'unités ainsi que leur taille.

En définitive, le mode d'organisation en groupe est important dès les petites tailles d'unités et s'avère vite prépondérant pour des seuils de taille emblématiques et caractéristiques des PME. La complexification croissante de la structure des groupes peut alors offrir des modes de croissance alternatifs à la seule progression de l'effectif salarié des unités constitutives. ■

Définitions

Unité légale : entité juridique de droit public ou privé, personne morale ou physique. Elle est obligatoirement déclarée aux administrations compétentes (greffes des tribunaux, sécurité sociale, DGFIP, etc.) pour exister. L'existence 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.

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.

Unité légale employeuse : unité légale ayant déclaré une masse salariale au cours de l'année considérée.

Entité indépendante, croissance externe (interne) : il s'agit des conventions retenues pour cette étude et non d'une référence à une définition univoque (voir encadré 3).

Pour en savoir plus

Conseil d'analyse économique (CAE), « Faire prospérer les PME », *Les notes du CAE*, octobre 2015.

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

Boccaro F., « Emploi : mythe des PME et réalité des groupes », *Économie et Statistique* n° 319-320, 1998.

Loiseau H., « Des groupes de la taille d'une PME, un phénomène en plein essor », *Insee Première* n° 764, mars 2001.

Picart C., « Le tissu productif : renouvellement à la base et stabilité au sommet », *Économie et Statistique* n° 371, 2004.

Les fonctions de service dans l'industrie manufacturière : la moitié des emplois directs

*Nila Ceci-Renaud**

En France, plus de la moitié des emplois salariés directs des entreprises industrielles est dédiée à des fonctions de service : services commerciaux et administratifs, installation-maintenance, contrôle-qualité, logistique et recherche et développement (R&D) industrielle. Leur part augmente avec la taille de l'entreprise, notamment pour la R&D et le contrôle-qualité. Les services informatiques, les transports et les services liés aux locaux (notamment nettoyage et gardiennage) sont les plus souvent externalisés.

La R&D industrielle est concentrée sur un petit nombre d'entreprises, tandis que les fonctions administratives et commerciales sont largement partagées. La R&D, les services informatiques et ceux liés aux locaux sont regroupés sur un nombre réduit d'établissements. La R&D est plus souvent implantée au cœur des établissements industriels que les services commerciaux ou même la logistique.

Au cours des dernières décennies, deux tendances structurelles ont affecté les fonctions de service. D'une part, les **entreprises** se recentrent sur leur cœur de métier et externalisent les fonctions de service supports de leur production [Demmou, 2011]. D'autre part, les entreprises industrielles associent des services à leur production, comme l'installation, la maintenance ou la réparation des biens produits. Ce dernier phénomène est parfois appelé « servicisation » de l'industrie.

Les structures de groupes sont prépondérantes dans l'industrie manufacturière avec 91 % de l'**emploi** salarié **en équivalent temps plein** (ETP) hors **microentreprises** (*encadré 1*). Pour analyser la place des fonctions de service, il est donc nécessaire de se placer non pas au niveau des unités légales, mais au niveau de l'entreprise au sens de la loi de modernisation de l'économie (LME), c'est-à-dire le plus petit regroupement d'**unités légales** ayant une autonomie de décision. Cette approche intègre les unités légales « siège social » ou commerciales, chargées de réaliser l'administration, l'approvisionnement et la commercialisation de la production des entreprises industrielles. Le poids de l'industrie en est augmenté [Béguin et Hecquet, 2015].

* Nila Ceci-Renaud, Insee.

Encadré 1

L'emploi direct des entreprises industrielles

Dans ce dossier, la notion d'**entreprise** est appliquée de façon intégrale : pour les grands groupes qui ont fait l'objet d'un découpage en entreprises au sens de la LME en concertation avec le groupe (profilage en face à face) sont retenues les entreprises issues de ce profilage ; pour les autres groupes, chacun est considéré comme une entreprise. L'activité principale est calculée au niveau de l'entreprise, en fonction des activités et des effectifs de ses unités légales.

L'étude porte sur **les emplois salariés portés directement par ces entreprises industrielles** tels qu'ils sont recensés dans les déclarations annuelles de données sociales (DADS). Les emplois indirects correspondant à des prestations de services (informatique, nettoyage, gardiennage, etc.) externalisées en dehors de l'entreprise sont rattachés aux entreprises de « services aux entreprises », même

si leurs salariés travaillent en régie sur un site de l'entreprise industrielle. De même sont exclus les intérimaires.

Le secteur des « **services aux entreprises** » regroupe 3,2 millions de salariés ETP en 2013 (hors intérim), qui travaillent pour des entreprises de l'industrie mais aussi des autres secteurs. En particulier, l'informatique emploie 290 000 salariés ETP et l'entreposage-transport de fret, 250 000. Les intérimaires employés dans l'industrie manufacturière représentent 199 000 personnes ETP, soit l'équivalent de 7,1 % de l'emploi salarié direct des entreprises industrielles¹.

Les **microentreprises**, où les salariés peuvent être très polyvalents, ne sont pas prises en compte dans le champ de l'étude. Elles représentent 240 000 salariés ETP, soit 8,5 % de l'emploi salarié direct des entreprises industrielles.

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

17 % des emplois salariés des entreprises industrielles sont ainsi portés par des unités légales ou des établissements non industriels. Leurs activités principales sont souvent commerciales (7,5 % des emplois des entreprises industrielles) ou administratives (2,3 % en regroupant les sièges sociaux et *holdings*).

La plupart des entreprises industrielles comportent au moins un emploi de service, même parmi celles composées d'un seul établissement. La fonction exercée par les salariés est précisée par l'entreprise dans la **déclaration annuelle de données sociales** (DADS) [encadré 2]. Les salariés sont rattachés à leur fonction principale en négligeant leurs fonctions secondaires. Les salariés des prestataires externes travaillant indirectement au service des entreprises industrielles ne sont pas pris en compte.

Les fonctions de service : plus de la moitié des emplois directs des entreprises industrielles

En 2013, la fonction de production ne représente que 44 % des emplois directs des entreprises industrielles, les 56 % restants étant consacrés à des fonctions de service (*figure 1*). Avec un salaire annuel brut médian de 28 800 euros par ETP, la production est globalement moins bien rémunérée que les fonctions de service (37 400 euros), mais ces dernières sont très hétérogènes.

Les fonctions de service sont présentées par ordre d'éloignement à la fonction de production. Les services liés à la production sont composés essentiellement de l'installation-maintenance des équipements industriels (6,0 % de l'emploi) et du contrôle-qualité (5,2 %). Pour ces fonctions, les salaires (37 300 euros) sont proches de la médiane des salaires dans les fonctions de service et particulièrement homogènes entre salariés. La recherche et développement (R&D) industrielle représente 7,5 % des emplois, avec des salaires élevés (52 600 euros). À l'inverse, les salaires sont relativement faibles dans la fonction logistique et transport (28 700 euros).

Encadré 2

Nomenclature de fonctions à partir des déclarations annuelles de données sociales

Les déclarations annuelles de données sociales (DADS) comportent une profession et catégorie socioprofessionnelle détaillée en 412 modalités. La fonction des salariés dans leur emploi est déduite de la modalité par recherche de mots clefs dans son intitulé (*figure*). Pour chaque inti-

itulé, la liste des mots clefs est balayée dans l'ordre des catégories de fonctions, en commençant par les mots clefs de niveau 1, puis les mots clefs de niveau 2, et enfin ceux de niveau 3. Dès que l'intitulé contient l'un des mots clefs, on lui affecte la catégorie correspondante.

Liste des mots clefs correspondant aux différentes catégories de fonctions

Catégorie de fonction	Mots clefs de niveau 1	Mots clefs de niveau 2	Mots clefs de niveau 3
1. Production : production agricole, sylviculture et extraction, production manufacturière, construction	agriculteurs, éleveurs, pêcheurs, maraichers, viticulteurs, soudeurs, carrossiers, chaudronniers, monteurs, câbleurs, opérateurs qualifiés, chefs de chantier, cadres de chantier, conducteurs de travaux, maçons, couvreurs, charpentiers, plombiers, travaux publics, œuvre du bâtiment, géomètres, architectes, dessinateurs en bâtiment	agricole, agriculture, élevage, maraichage, viticulture, pêche, sylviculture, forestier, extraction, artisans, métalliers, métallurgie, usinage, plasturgie, pose de revêtements	ouvriers, mécaniciens, mécanique (sauf remontée mécanique), ingénieurs, fabrication, production, industrie, technique, technicien (sauf technicien administratif et technicien médical), menuisiers, électriciens
2. Services liés à la production : installation et maintenance, contrôle-qualité, gestion des déchets et pollutions	dépanneurs, réparateurs, contrôle-qualité, déchets, ordures, environnement	maintenance, entretien, essais	
3. Recherche et développement industrielle	recherche et développement (hors informatique), recherche publique, dessinateurs en électricité, dessinateurs en construction mécanique		
4. Logistique et transports	magasinières, manutentionnaires, déménageurs, dockers, cadres navigants, hôtesses de l'air, matelots, capitaines, maîtres d'équipage	logistique, magasinage, manutention, levage, manœuvre, emballage, expédition, transport	conducteurs
5. Informatique et télécommunications	informatique	télécommunication	
6. Services liés aux locaux : accueil et services téléphoniques, entretien des bâtiments, gardiennage et sécurité, restauration du personnel	standardistes, téléphonistes, agents d'accueil, nettoyeurs, aides ménagères, entretien général des bâtiments, agents de service, jardiniers, gardiens, gardes du corps, pompiers, boulangers, bouchers, charcutiers, cuisiniers, aides de cuisine, opérateurs de la transformation des viandes	ménage, surveillance, sécurité (hors sécurité sociale), restaurant, restauration, débit de boisson	
7. Services commerciaux : achats, technico-commerciaux, autres commerciaux	acheteurs, technico-commerciaux, vendeurs, caissiers, grossistes, détaillants, commerçants, pompistes	achat, vente	commercial, commerciaux, commerce
8. Services administratifs et autres : services comptables et financiers, services juridiques, ressources humaines et formation, santé et action sociale du personnel, communication, secrétariat, autres administratifs, autres services	juristes, avocats, professeurs, médecins, infirmiers, aides-soignants, sages-femmes, kinésithérapeutes, techniciens médicaux, psychologues, clergé, moniteurs, éducateurs, assistantes maternelles, puéricultrices, journalistes, secrétaires, dactylos, chefs d'entreprise, archivistes, bibliothécaires, traducteurs, coiffeurs, esthéticiens, artistes	comptable, financier, immobilier, banque, bancaire, assurance, juridique, ressources humaines, formation, service social, sécurité sociale, puériculture, psychologique, publicité, communication, directeurs d'édition, photographes, audiovisuel, archivage, spectacles vivants, arts graphiques	loisirs, administratif, conseillers, services divers

Encadré 2 (suite)

Des exceptions tiennent compte des spécificités de certains secteurs manufacturiers :

- dans l'agroalimentaire (divisions 10 et 11 de la nomenclature d'activité française), les mots clés médecins, techniciens médicaux et l'ensemble des métiers de bouche sont reclassés en production ;
- dans la fabrication de produits informatiques et électroniques (division 26), les professions relevant de l'informatique et des télécommunications sont reclassées entre la production et la recherche et développement ;
- dans les industries chimique et pharmaceutiques (divisions 20 et 21), les médecins, techniciens médicaux et pharmaciens sont reclassés en production ;
- dans la fabrication d'équipements et instruments médicaux (groupes 266 et 325), les mots clés suivants sont ajoutés à la fonction de production (niveau 1) : lunetiers, appareillage médical, techniciens médicaux ;
- dans le commerce de gros de produits pharmaceutiques (classe 4646), les médecins et pharmaciens sont reclassés dans la fonction commerciale.

1. Répartition par fonction de l'emploi des entreprises industrielles en 2013

	Emplois (en milliers d'ETP)	Répartition de l'emploi (en %)	Salaire brut annuel médian par ETP (en euros)	Dispersion des salaires : (P90-P10) / médiane (en %)
1. Production	1 124	43,6	28 800	109
2. Services liés à la production	293	11,4	37 300	97
21. Installation et maintenance	154	6,0	35 800	94
22. Contrôle-qualité	133	5,2	39 400	96
23. Gestion des déchets et pollutions	6	0,2	36 900	129
3. Services de recherche et développement industrielle	194	7,5	52 600	103
4. Services logistiques et de transports	239	9,3	28 700	103
41. Logistique	204	7,9	28 700	105
42. Transports	36	1,4	29 100	87
5. Services informatiques et de télécommunication	57	2,2	52 900	122
6. Services liés aux locaux	32	1,3	25 500	143
61. Accueil et services téléphoniques	5	0,2	25 700	86
62. Entretien des bâtiments	16	0,6	24 500	134
63. Gardiennage et sécurité	6	0,2	38 200	137
64. Restauration du personnel	5	0,2	23 200	147
7. Services commerciaux et approvisionnement	284	11,0	38 800	156
71. Achats	40	1,5	54 100	116
72. Technico-commerciaux	56	2,2	48 400	111
73. Autres commerciaux	188	7,3	32 700	178
8. Services administratifs et autres	342	13,3	38 200	192
81. Services comptables et financiers	110	4,3	46 300	187
82. Services juridiques, ressources humaines et formation	34	1,3	50 500	151
83. Santé et action sociale du personnel	6	0,2	33 200	177
84. Communication	8	0,3	55 400	145
85. Secrétariat	56	2,2	32 400	102
86. Autres administratifs	119	4,6	33 900	231
87. Autres services	8	0,3	23 000	192
9. Fonction inconnue	10	0,4	29 500	124
Ensemble	2 576	100,0	32 600	145

Champ : France, entreprises de l'industrie manufacturière employeuses en 2013, hors microentreprises ; emploi salarié en ETP, hors intérim.
Lecture : les services liés à la production représentent 293 milliers d'emplois au sein des entreprises industrielles.
Source : Insee, DADS, Esane, Lifi, Sirius 2013.

Il s'agit surtout de logistique (7,9 % des emplois), car les transports (1,4 %) sont en grande partie externalisés.

La fonction informatique-télécommunications pèse très peu dans l'emploi direct des entreprises industrielles (2,2 %), car elle est très souvent assurée par des prestataires externes travaillant en régie. La rémunération médiane est au même niveau que celle de la R&D industrielle (52 900 euros). Les services liés aux locaux (principalement du nettoyage), également en grande partie externalisés, ne représentent que 1,3 % de l'emploi industriel ; le salaire médian y est faible (25 500 euros).

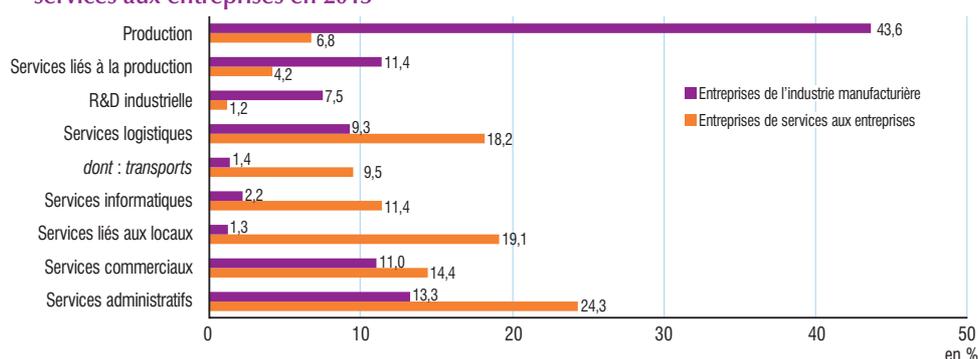
Les fonctions commerciales et administratives représentent une part importante des emplois des entreprises industrielles (respectivement 11,0 % et 13,3 %) et sont particulièrement hétérogènes du point de vue des salaires. Au sein de la fonction commerciale, les acheteurs et les technico-commerciaux sont mieux rémunérés que les simples commerciaux. Au sein des services administratifs, les salaires des services de communication et des services juridiques et de ressources humaines sont plus élevés que ceux des autres fonctions.

L'informatique et les services liés aux locaux sont fortement externalisés

La structure de l'emploi par fonction diffère entre l'industrie manufacturière et les services aux entreprises parce que les besoins sectoriels sont naturellement différents mais aussi du fait qu'une partie des fonctions nécessaires aux entreprises de l'industrie est externalisée auprès des entreprises de services aux entreprises.

Ainsi, la part des fonctions de services est plus élevée dans les entreprises du secteur des **services aux entreprises** que dans les entreprises industrielles. L'écart est particulièrement important pour certaines fonctions connues pour être fréquemment externalisées : les services liés aux locaux, l'informatique et les transports (*figure 2*). En particulier, les entreprises industrielles qui ont recours à des travaux informatiques de maintenance des infrastructures des technologies de l'information et de la communication (TIC), de protection des données, de développement et support des logiciels, des systèmes de gestion et des solutions *web* les externalisent dans plus des deux tiers des cas¹.

2. Répartition par fonction de l'emploi des entreprises industrielles et des entreprises de services aux entreprises en 2013



Champ : France, entreprises de l'industrie manufacturière et des services aux entreprises employeuses en 2013, hors microentreprises ; emploi salarié en ETP, hors intérim.

Lecture : les services liés à la production représentent 11 % de l'emploi des entreprises industrielles.

Source : Insee, DADS, Esane, Lifi, Sirius 2013.

1. Source : enquête sur les Technologies de l'information et de la communication, Insee, 2015. Champ : unités légales industrielles de 10 salariés ou plus, industrie y compris production et distribution d'énergie et d'eau.

La R&D et les services liés à la production plutôt présents dans les entreprises industrielles

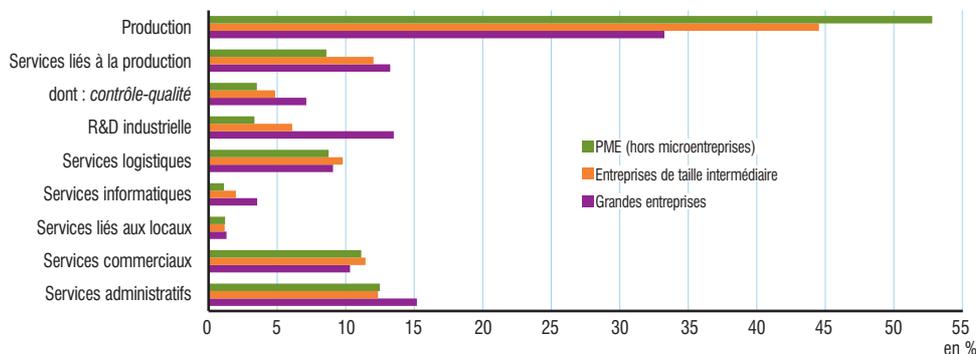
Les services les plus proches du cœur de métier industriel ont un poids plus élevé dans les entreprises industrielles que dans les entreprises des services aux entreprises. C'est le cas des services liés à la production (11 % contre 4 %) et plus encore de la R&D industrielle (8 % contre 1 %), du fait sans doute de son caractère stratégique, qui la conduit à être moins externalisée.

Pour une fonction donnée, les salaires médians sont presque toujours plus élevés dans les entreprises industrielles que dans celles des services aux entreprises. L'écart est de 24 % dans les services informatiques et de 28 % dans les services liés aux locaux. Les différences de rémunération peuvent notamment découler de conventions salariales plus favorables dans l'industrie ou de niveaux de responsabilité et de qualification supérieurs pour les postes internalisés.

La part des fonctions de service dans l'emploi direct augmente avec la taille de l'entreprise, notamment pour la R&D

Plus la taille de l'entreprise est importante, plus la part des fonctions de service dans l'emploi direct augmente, au détriment des fonctions de production² (figure 3). Ainsi, pour la R&D industrielle, la part dans l'emploi salarié passe de 3,4 % dans les PME à 13,5 % dans les grandes entreprises. De même, le contrôle-qualité et les services informatiques progressent régulièrement avec la taille (respectivement de 4 % à 7 % et de 1 % à 4 %). À l'inverse, le poids des services logistiques (environ 9 %), commerciaux (11 %) et administratifs (12 % à 15 %) est relativement stable avec la taille d'entreprise.

3. Répartition par fonction de l'emploi des entreprises industrielles selon leur taille en 2013



Champ : France, entreprises de l'industrie manufacturière employeuses en 2013, hors microentreprises ; emploi salarié en ETP, hors intérim.
Lecture : les services liés à la production représentent 13 % de l'emploi des grandes entreprises industrielles.
Source : Insee, DADS, É sane, Lifi, Sirius 2013.

Dans l'informatique, le taux de recours aux différents travaux augmente régulièrement avec la taille d'entreprise et ils sont de moins en moins souvent externalisés. Par exemple, les entreprises de taille intermédiaire ou grande qui ont recours à des travaux de maintenance des infrastructures TIC, de support pour les logiciels et systèmes de gestion d'entreprise et de protection des données les font réaliser par des prestataires externes dans moins d'un tiers des cas, alors que c'est plus des deux tiers parmi les PME.

2. La taille des entreprises est appréhendée à travers les catégories d'entreprise au sens de la loi de modernisation de l'économie de 2008.

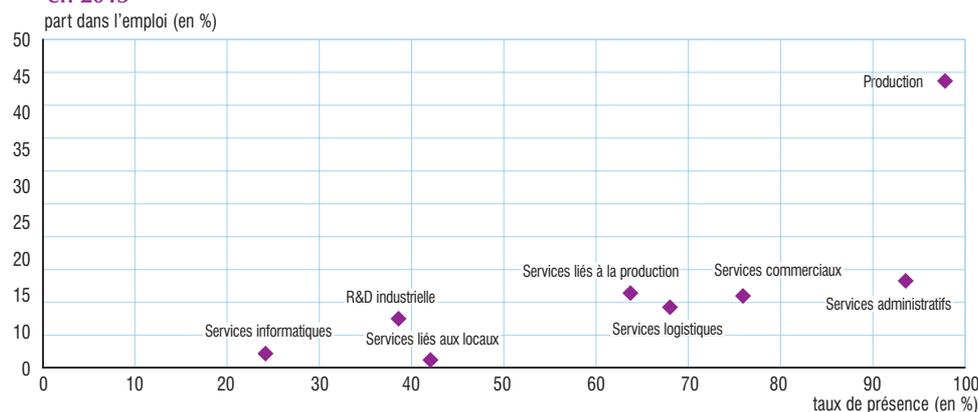
Après la production, la fonction administrative est la plus fréquente

Toutes les fonctions ne sont pas partagées par l'ensemble des entreprises industrielles, notamment les plus petites. Un taux de présence élevé pour une fonction témoigne de son caractère indispensable en interne³.

La fonction de production est logiquement la plus fréquente, avec un taux de présence de 98 %. L'absence de fonction de production dans 2 % des entreprises industrielles s'explique en premier lieu par la nature de leur activité : 8,7 % des entreprises industrielles ont pour activité principale l'installation et réparation de machines et d'équipements, qui ne nécessite pas obligatoirement de production⁴. D'autre part, une très faible proportion d'entreprises industrielles « sans usine » externalise intégralement sa production⁵.

La fonction administrative est presque aussi fréquente que la fonction de production, avec un taux de présence de 93 % (figure 4a). Viennent ensuite les services commerciaux, la logistique et les services liés à la production (76 % à 64 %). La R&D industrielle se concentre pour sa part sur 39 % seulement des entreprises. Les services liés aux locaux (42 %) et les services informatiques (24 %) ont de faibles taux de présence, car ils sont fréquemment externalisés.

4a. Taux de présence et poids des différentes fonctions dans les entreprises industrielles en 2013



Champ : France, entreprises de l'industrie manufacturière employeuses en 2013, hors microentreprises ; emploi salarié en ETP, hors intérim.

Lecture : les services liés à la production sont présents dans 64 % des entreprises industrielles et représentent 11 % de leur emploi.

Source : Insee, DADS, É sane, Lifi, Sirius 2013.

Les taux de présence sont dans l'ensemble plus élevés pour les fonctions de service les mieux dotées en effectifs. Ainsi, parmi les entreprises pourvues d'une fonction de service, l'effectif moyen dans cette fonction reste compris entre 9 et 15 salariés sauf pour les services liés aux locaux (3 salariés), particulièrement disséminés, et à l'opposé, la R&D industrielle (20 salariés) et les services liés à la production (19 salariés), beaucoup plus concentrés.

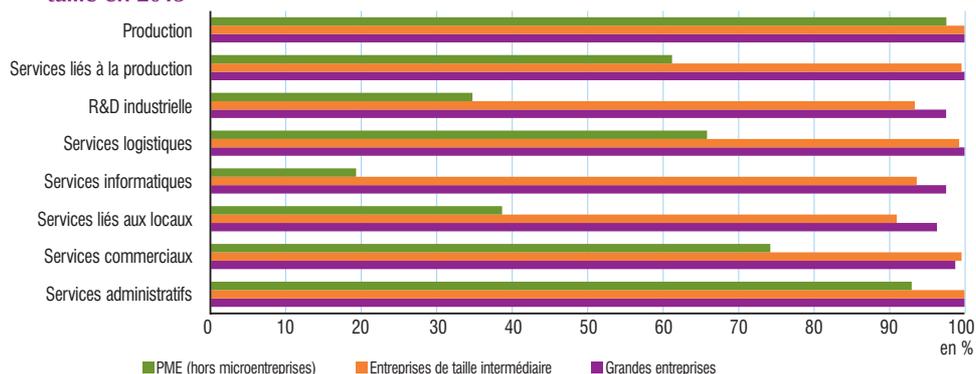
3. Ces taux de présence peuvent être sous-estimés du fait de l'absence de prise en compte des non-salariés, des intérimaires et des fonctions secondaires des salariés polyvalents de l'entreprise.

4. Ces chiffres sont très sensibles à l'exclusion des microentreprises (encadré 1). Lorsqu'on les prend en compte, le taux de présence de la fonction de production baisse à 83 % et la part des activités d'installation et réparation augmente à 10,5 %.

5. Dans l'industrie, une entreprise est dite « donneur d'ordres » quand elle confie la réalisation à une autre entreprise, dite « sous-traitant » (ou « preneur d'ordres »), d'une ou de plusieurs opérations de conception, d'élaboration, de fabrication, de mise en œuvre ou de maintenance du produit. Le donneur d'ordres reste classé dans l'industrie s'il fournit et est propriétaire de la matière première.

Plus la taille des entreprises est importante, plus ces entreprises tendent à couvrir l'ensemble des fonctions (*figure 4b*). Dans les PME, les fonctions commerciales et administratives sont les fonctions de services les plus fréquentes. Pour les entreprises de taille intermédiaire (ETI) et les grandes entreprises, les taux de présence dépassent 90 % pour chacune des fonctions.

4b. Taux de présence des différentes fonctions dans les entreprises industrielles selon leur taille en 2013



Champ : France, entreprises de l'industrie manufacturière employeuses en 2013, hors microentreprises ; emploi salarié en ETP, hors intérim.
Lecture : les services liés à la production sont présents dans 61 % des PME industrielles.
Source : Insee, DADS, Esane, Lifi, Sirius 2013.

Les services liés à la production et la R&D industrielle sont souvent implantés au sein des établissements industriels

Le tissu productif industriel est complexe et comporte différentes organisations des fonctions de services. En particulier, dans les années 1990, les groupes de grande taille ont développé des unités légales dédiées aux fonctions support [Gonzales et Picart, 2007]. En 2013, 55 % des entreprises industrielles ne comportent qu'un seul établissement employeur mais elles n'emploient que 13 % des salariés⁶. À l'inverse, seules 3 % des entreprises industrielles sont organisées en structures complexes (au moins six unités légales dont une non industrielle), mais elles emploient 46 % des salariés.

Toutes fonctions confondues, 17 % de l'emploi direct des entreprises industrielles est porté par des établissements non industriels : 12 % dans des unités légales non industrielles et 5 % dans des établissements non industriels d'unités légales industrielles (*figure 5*)⁷. Ce taux est d'autant plus élevé que les fonctions s'éloignent de la production, avec par exemple 43 % pour la fonction commerciale ou les services liés aux locaux. La fonction de R&D industrielle, plus proche de la production, a un taux intermédiaire entre les services liés à la production et la logistique.

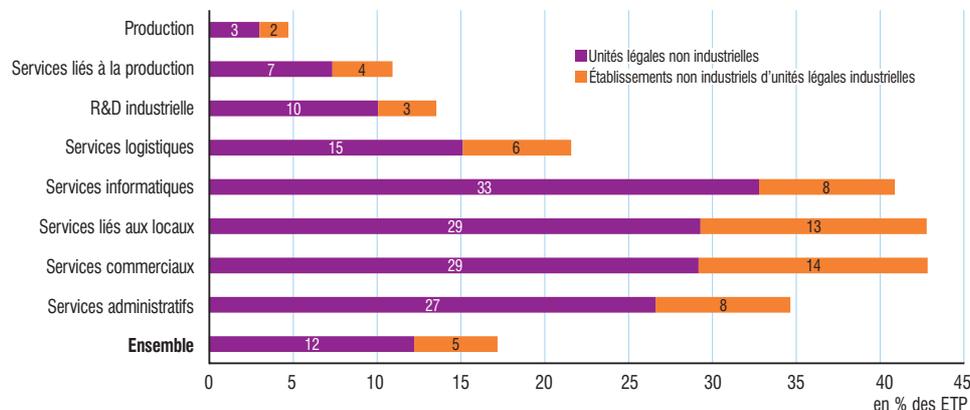
Certains établissements regroupent les emplois directs de services, notamment en R&D et services liés aux locaux

Au sein des entreprises industrielles multi-établissements, les emplois directs correspondant à une même fonction peuvent être répartis ou au contraire regroupés. Les fonctions les plus rares sont les plus souvent regroupées sur un petit nombre d'établissements. Ainsi, les services

6. Ces chiffres sont très sensibles à l'exclusion des microentreprises (*encadré 1*). Lorsqu'on les prend en compte, 87 % des entreprises industrielles n'ont qu'un seul établissement employeur et celles-ci emploient 20 % des salariés.

7. L'intérim est exclu de l'ensemble de ces chiffres.

5. Part de l'emploi des entreprises industrielles situé dans leurs établissements non industriels en 2013



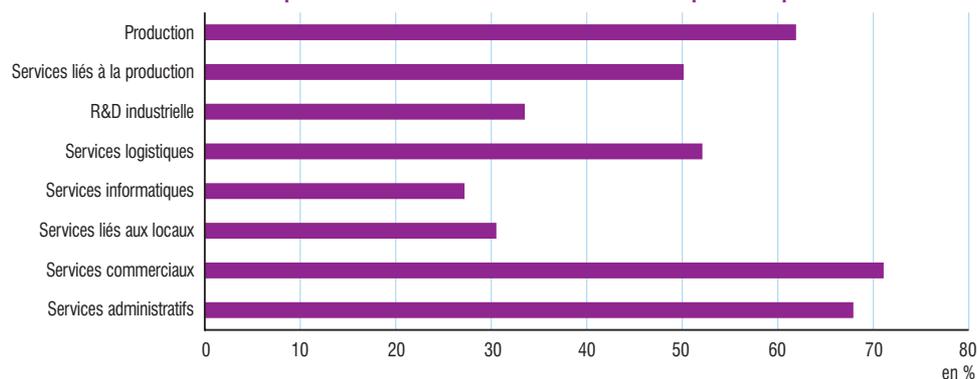
Champ : France, entreprises de l'industrie manufacturière employées en 2013, hors microentreprises ; emploi salarié en ETP, hors intérim.
Lecture : 4 % des emplois de services liés à la production sont situés dans des établissements non industriels et 7 % dans des unités légales non industrielles.

Source : Insee, DADS, É sane, Lifi, Sirius 2013.

informatiques, la R&D industrielle et les services liés aux locaux sont présents dans moins d'un tiers des établissements au sein des entreprises possédant ces fonctions (figure 6). À l'opposé, les services commerciaux et administratifs sont dispersés sur respectivement 71 % et 68 % des établissements, davantage encore que la production (62 %).

Le regroupement de la R&D paraît naturel pour faciliter la collaboration et le partage de compétences spécifiques entre salariés. En revanche, on s'attend spontanément à ce que les fonctions liées aux locaux soient présentes dans tous les établissements. Or, ces fonctions étant le plus souvent externalisées (de même que les services informatiques), les emplois restant au sein des entreprises industrielles sont probablement très spécifiques, comme tend à le montrer l'écart de salaire important par rapport aux entreprises de services aux entreprises. Par ailleurs, sur une même commune, plusieurs établissements peuvent coexister. Ainsi, un même salarié pourra être rattaché à un seul établissement et travailler dans plusieurs de ces établissements.

6. Part des établissements possédant la fonction au sein des entreprises la possédant en 2013



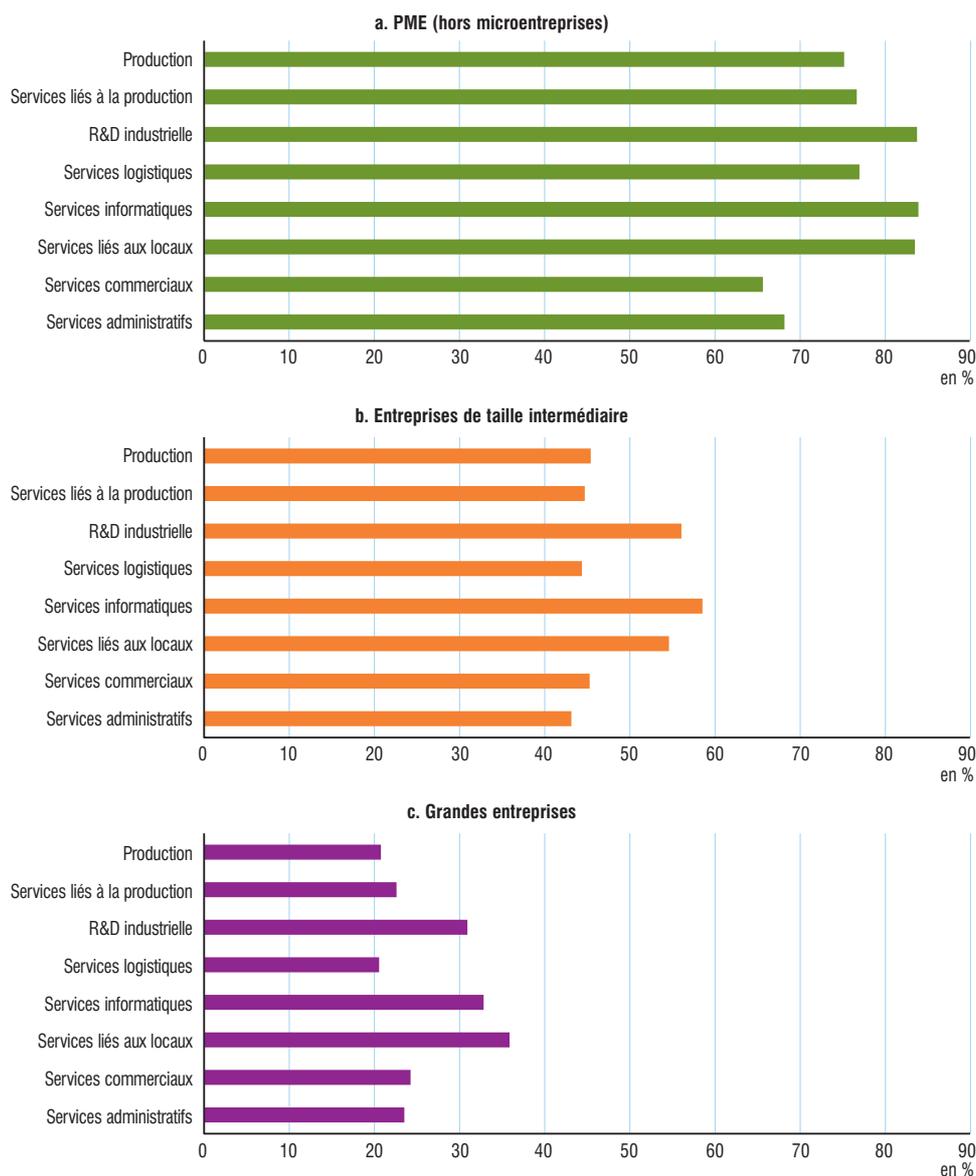
Champ : France, entreprises de l'industrie manufacturière ayant plus de deux établissements employeurs en 2013, hors microentreprises ; emploi salarié en ETP, hors intérim ; pour chaque fonction, le champ est restreint aux entreprises la possédant.

Lecture : au sein des entreprises industrielles ayant une fonction commerciale et au moins deux établissements, la fonction commerciale est présente dans 71 % des établissements.

Source : Insee, DADS, É sane, Lifi, Sirius 2013.

Le taux de regroupement d'une fonction mesure dans quelle proportion l'emploi correspondant est regroupé sur un unique établissement au sein des entreprises (encadré 3). Cet indicateur confirme que les fonctions les plus regroupées sont la R&D, l'informatique et les services liés aux locaux, quelle que soit la catégorie d'entreprise (figure 7). Dans les PME, les fonctions commerciales et administratives sont moins regroupées que la production. En revanche, dans les grandes

7. Taux de regroupement de l'emploi des fonctions selon la catégorie d'entreprise en 2013



Champ : France, entreprises de l'industrie manufacturière ayant plus de deux établissements employeurs en 2013, hors microentreprises ; emploi salarié en ETP, hors intérim ; pour chaque fonction, le champ est restreint aux entreprises la possédant.
Lecture : dans les PME industrielles, l'établissement principal pour la production regroupe en moyenne 76 % des emplois en ETP dédiés à cette fonction.
Source : Insee, DADS, É sane, Lifi, Sirius 2013.

entreprises, ces fonctions sont plus concentrées que la production. En effet, la part de l'emploi porté par des unités légales et établissements administratifs ou commerciaux progresse avec la taille des entreprises alors même que la part des fonctions administratives et commerciales dans l'emploi total est relativement stable. Dans les grandes entreprises, les fonctions administratives et commerciales ont donc une double structure avec, d'une part, des établissements dédiés à ces fonctions et regroupant un grand nombre d'emplois (taux de regroupement importants) et, d'autre part, des relais dans les différents établissements (taux de présence importants). ■

Encadré 3

Taux de regroupement d'une fonction

Pour une fonction donnée, un **taux de regroupement** est calculé sur le champ des entreprises possédant la fonction. Au sein de chacune d'elles, l'établissement principal est défini comme celui ayant les effectifs les plus importants pour la fonction. Le taux de regroupement mesure le poids des établissements principaux dans l'emploi de la fonction.

Cet indicateur est très sensible à la taille des entreprises : plus cette dernière augmente, plus le nombre d'établissements est élevé, et plus la part de l'établissement principal dans l'emploi total tend à diminuer et donc plus l'indicateur est faible. Pour éviter des effets de structure liés aux différences de

taille des entreprises possédant telle ou telle fonction, il faut comparer les taux de regroupement au sein d'une catégorie d'entreprise donnée.

Le taux de regroupement et le taux de présence se complètent pour l'analyse de la concentration des fonctions. Le taux de présence permet de voir si une fonction est répartie sur un grand nombre d'établissements, sans tenir compte du nombre d'emplois dans chaque établissement. À l'opposé, le taux de regroupement met en évidence des situations de concentration d'emplois sur un établissement principal, sans tenir compte de la présence de la fonction dans les différents établissements.

Définitions

Entreprise : la loi de modernisation de l'économie (LME) de 2008 a introduit une définition de l'entreprise, comme étant la plus petite combinaison d'unités légales qui constitue une unité organisationnelle de production de biens et de services jouissant d'une certaine autonomie de décision, notamment pour l'affectation de ses ressources courantes.

Unité légale : entité juridique de droit public ou privé, qui peut être :

- une personne morale, 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.

Emploi en équivalent temps plein (ETP) : nombre total d'heures travaillées divisé par la moyenne annuelle des heures travaillées dans des emplois à plein temps au sein de la même activité.

Déclaration annuelle des données sociales (DADS) : la déclaration annuelle des données sociales (DADS) est une formalité déclarative que doit accomplir tout employeur de salariés, à l'exception des ministères, des employeurs des services domestiques ou des activités extra-territoriales. Dans ce document commun aux administrations fiscales et sociales, les employeurs fournissent annuellement et pour chaque établissement, une liste nominative de leurs salariés indiquant pour chacun le montant des rémunérations salariales perçues et les durées de travail associées. Depuis 2016, la DADS est progressivement remplacée par la Déclaration sociale nominative (DSN).

Services aux entreprises : ils regroupent dans cette étude les activités suivantes :

- activités spécialisées, scientifiques et techniques, dont notamment R&D (section M) ;
- activités de services administratifs et de soutien, hors intérim (section N) ;
- activités de soutien aux industries extractives (division 9) ;
- entreposage et stockage (sous-classes 5210A et 5210B) ;
- transport de fret, hors fret de proximité (sous-classes 4920Z, 4941A, 4941C, 5020Z, 5040Z, 5121Z) ;
- programmation, conseil et autres activités informatiques (division 62) ;
- commerce de gros (division 46 et sous-classe 4531Z) ;
- restauration collective sous contrat (sous-classe 5629A).

Catégories d'entreprise : dans le décret n° 2008-1354 du 18 décembre 2008, quatre catégories d'entreprise 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 1,5 milliard d'euros ou un total de bilan n'excédant pas 2 milliards d'euros ;
- les **grandes entreprises** (GE) sont des entreprises non classées dans les catégories précédentes.

Taux de présence d'une fonction : proportion d'entreprises ayant au moins un salarié dans la fonction (y compris à temps partiel ou sur une partie de l'année).

Pour en savoir plus

Béguin J.-M., Hecquet V., « Avec la définition économique des entreprises, une meilleure version du tissu productif », in *Les entreprises en France*, coll. « Insee Références », édition 2015.

Demmou L., « Le recul de l'emploi industriel en France entre 1980 et 2007 - Ampleur et principaux déterminants : un état des lieux », *Économie et Statistique* n° 438-440, 2011.

Gonzalez L., Picart C., « Diversification, recentrage et poids des activités de support dans les groupes (1993-2000) », *Économie et Statistique* n° 405-406, 2007.

Pepin J.-M., Pilot M., Dugachard N., « Enquête sur les TIC et le commerce électronique 2015 », *Insee Résultats* n° 86 Économie, 2016.

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 (décret n° 2008-1354) à partir de critères économiques qui conduit à une meilleure vision du tissu productif. Cette nouvelle définition était jusqu'à présent approchée par la notion de **groupe**. Elle est désormais pour la première fois précisée par l'introduction du **profilage**. En 2013, on dénombre alors 3,75 millions d'entreprises dans les secteurs marchands non agricoles, dont 3,66 millions correspondent à une seule unité légale indépendante.

Cette définition économique de l'entreprise révèle la forte concentration du tissu productif. Sur ces 3,75 millions d'entreprises, 274 **grandes entreprises** (GE) emploient 4,33 millions de salariés fin 2013, soit 29 % du total. À l'opposé 3,61 millions, soit 96 %, sont des **microentreprises** ; elles emploient environ 2,81 millions de salariés (19 % du total). Par-delà ce dualisme se dessine une partition assez équilibrée de la valeur ajoutée ou de l'emploi : 5 300 **entreprises de taille intermédiaire** (ETI) et 138 000 **petites et moyennes entreprises** (PME) non microentreprises emploient respectivement 24 % et 28 % des salariés.

Le secteur le plus concentré est celui des activités financières et assurances. 26 grandes entreprises y emploient 79 % des salariés. L'industrie comme l'information-communication sont orga-

nisées autour de grandes entreprises et d'ETI. Dans l'industrie, 83 grandes entreprises et 1 630 ETI emploient toutes deux 33 % des salariés. Dans l'information-communication, une vingtaine de grandes entreprises et 260 ETI emploient respectivement 40 % et 27 % des salariés. Les différentes catégories ont un poids proche de la moyenne dans les activités du commerce, des transports, de l'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. La majorité des salariés des PME (y compris microentreprises) sont dans les services destinés aux particuliers (enseignement, santé, action sociale, autres services), 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, 70 % des salariés sont employés dans des PME (y compris microentreprises).

Dans les secteurs non financiers, les grandes entreprises dégagent 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 5 400 entreprises (GE et ETI) qui réalisent aussi 84 % des exportations. ■

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 de biens et de services 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.

Un groupe de sociétés était jusqu'à présent considéré comme une seule entreprise quelle que soit sa taille. Il s'agit d'une approximation. En effet, certains conglomérats diversifiés sont formés de branches quasi autonomes qui devraient en toute rigueur être considérées comme autant d'entreprises. Identifier au sein des groupes de telles entreprises au sens du décret de 2008 et reconstituer les variables économiques au niveau de ces entreprises est un travail de grande ampleur, dit de **profilage**. Pour les données 2013 est intégré pour la première fois le résultat du profilage de 43 grands groupes. En identifiant plusieurs entreprises au sein de groupes diversifiés, le profilage introduit 24 GE et 34 ETI supplémentaires.

Pour en savoir plus

- *Les entreprises en France*, coll. « Insee Références », édition 2015.
- « Quatre nouvelles catégories d'entreprise », *Insee Première* n° 1321, novembre 2010.

Catégories d'entreprise 1.1

1. Principales caractéristiques des entreprises par catégorie en 2013

	GE	ETI	PME hors MIC	MIC ¹	Ensemble
Entreprises, y compris activités financières et assurances					
Nombre d'entreprises	274	5 322	138 117	3 606 741	3 750 454
Nombre d'unités légales situées en France	26 008	46 157	236 728	3 627 893	3 936 786
Effectif salarié au 31/12 (en milliers)	4 333	3 473	4 169	2 808	14 782
Effectif salarié ETP (en milliers)	4 022	3 185	3 715	2 487	13 408
Entreprises hors activités financières et assurances					
Nombre d'entreprises	248	5 121	136 468	3 553 923	3 695 760
Nombre d'unités légales situées en France	16 943	45 150	233 490	3 573 915	3 869 498
Effectif salarié au 31/12 (en milliers)	3 743	3 392	4 129	2 767	14 032
Effectif salarié ETP (en milliers)	3 467	3 110	3 678	2 450	12 706
Chiffre d'affaires (en milliards d'euros)	1 325	1 093	815	548	3 781
Chiffre d'affaires à l'export (en milliards d'euros)	315	211	81	19	627
Valeur ajoutée hors taxes (en milliards d'euros)	337	252	240	216	1 046
Chiffre d'affaires par salarié ETP (en milliers d'euros)	382,3	351,3	221,5	223,8	297,6
Immobilisations corporelles / salarié ETP ² (en milliers d'euros)	271,3	207,7	94,9	92,8	171,4

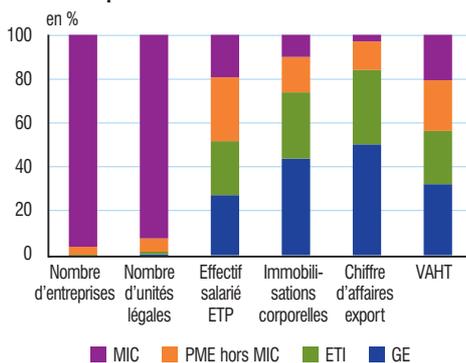
1. Pour les microentreprises, les ratios par salarié doivent être interprétés avec prudence, en l'absence d'information sur le statut du chef d'entreprise et la façon dont il se rémunère.

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, secteurs marchands non agricoles.

Sources : Insee, É sane, Clap, Lifi 2013.

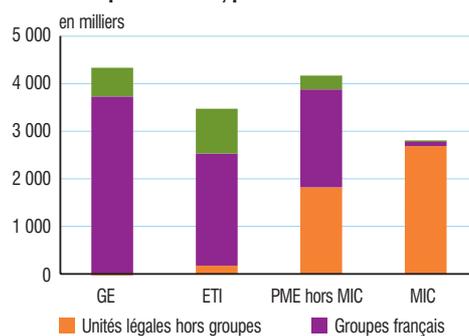
2. Caractéristiques selon la catégorie d'entreprise en 2013



Champ : France, secteurs marchands non agricoles, hors activités financières et assurances.

Source : Insee, É sane, Clap, Lifi 2013.

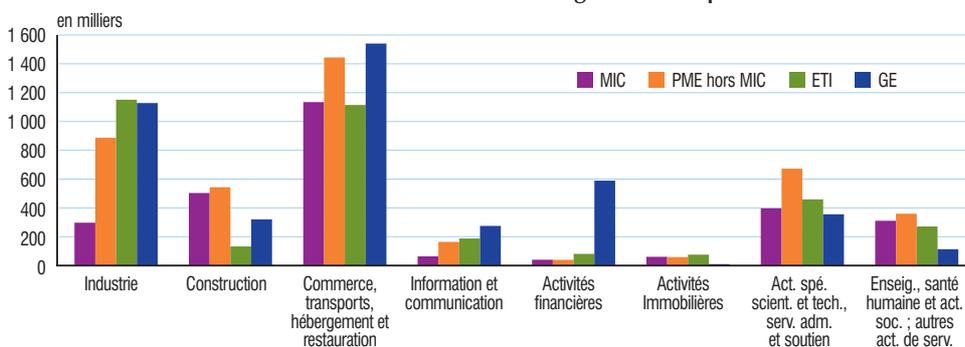
3. Effectifs salariés au 31/12 selon la catégorie d'entreprise et le type de contrôle en 2013



Champ : France, secteurs marchands non agricoles.

Source : Insee, É sane, Clap, Lifi 2013.

4. Effectifs au 31/12 selon le secteur d'activité et la catégorie d'entreprise en 2013



Champ : France, secteurs marchands non agricoles.

Source : Insee, É sane, Clap, Lifi 2013.

1.2 ETI en France

En 2013, on compte en France 5 300 **entreprises de taille intermédiaire** (ETI) dans les secteurs marchands non agricoles dont 5 100 relèvent des secteurs non financiers. Ces dernières emploient 3,4 millions de salariés et réalisent 24 % de la valeur ajoutée de l'ensemble des entreprises. En moyenne, ces entreprises emploient 660 salariés et comptent 9 unités légales. La structure de groupe domine nettement, seules 7 % d'entre elles 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 17 % des salariés des autres catégories. Parmi les 3,1 millions de salariés de l'industrie manufacturière, 36 % sont employés par des ETI, contre 27 % dans de grandes entreprises, 28 % dans des PME hors microentreprises et 9 % dans des microentreprises. Compte tenu de leur orientation industrielle, les ETI jouent un rôle essentiel dans le commerce extérieur, réalisant 34 % du chiffre d'affaires exporté.

Sur les 5 100 ETI non financières et non agricoles présentes en France, 25 % sont sous le contrôle de groupes étrangers. Elles emploient 922 000 salariés, soit 28 % des salariés des ETI, et représentent plus de la moitié de l'emploi des implantations étrangères. À titre de comparaison, les ETI **sous contrôle français** emploient 2,4 millions de salariés, soit seulement 20 % de l'emploi des établissements sous contrôle français. L'industrie occupe la moitié des salariés des ETI contrôlées par des groupes étrangers contre 28 % pour les ETI sous contrôle français. La proportion est de 42 % pour les ETI françaises **multinationales**, c'est-à-dire ayant des filiales à l'étranger. Les ETI françaises non multinationales n'emploient que 13 % de leurs salariés dans l'industrie.

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. Ceci correspond à des écarts sectoriels, y compris au sein des activités industrielles. 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. Les ETI sous contrôle français sont plus souvent représentées dans les secteurs traditionnels (agroalimentaire, métallurgie, textile et cuir), plus près de l'orientation sectorielle des PME. Les ETI à contrôle français sont aussi très surreprésentées dans l'immobilier, où 175 d'entre elles emploient 36 % 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 l'immobilier sont particulièrement faibles.

Les ETI multinationales sont plus grandes et plus capitalistiques. Celles sous contrôle français emploient en moyenne 810 salariés (en équivalent temps plein) sur le territoire national, et celles sous contrôle étranger 670. Les ETI non multinationales en emploient 450 en moyenne. Les ETI sous contrôle étranger ont davantage d'immobilisations corporelles par salarié (si l'on exclut les entreprises de l'immobilier, que la nature de leurs actifs rend tout à fait atypiques). Elles dégagent ainsi une plus forte valeur ajoutée par salarié. Les ETI sous contrôle étranger versent aussi des salaires plus élevés, avec un écart de 15 % par rapport à ceux des ETI multinationales sous contrôle français et de 41 % par rapport à ceux des ETI non multinationales. ■

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).

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

Pour en savoir plus

- *Les entreprises en France*, coll. « Insee Références », édition 2015.
- « Les entreprises de taille intermédiaire : très orientées vers l'industrie », *Insee Focus* n° 5, avril 2014.

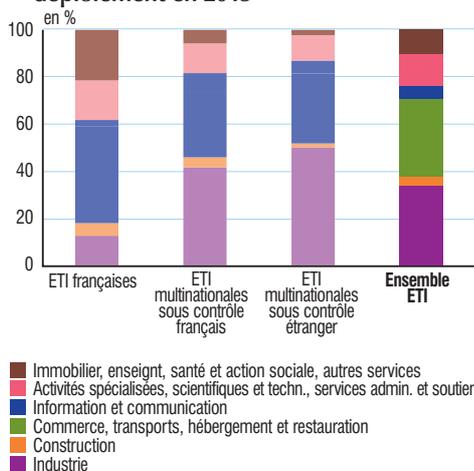
ETI en France 1.2

1. Principales caractéristiques des ETI en 2013

	Nombre d'entreprises	Nombre d'unités légales situées en France	Effectif salarié au 31/12 (en milliers)	Effectif salarié ETP (en milliers)	Chiffre d'affaires (en milliards d'euros)	Valeur ajoutée hors taxes (en milliards d'euros)
Entreprises de taille intermédiaire (ETI)	5 121	45 150	3 392	3 110	1 093	252
Poids dans l'ensemble des entreprises (en %)	0,1	1,2	24,2	24,5	28,9	24,1

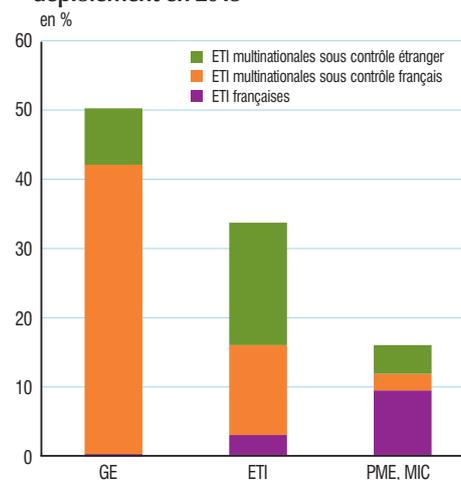
Champ : France, secteurs marchands, hors secteurs agricole et financier.
Sources : Insee, É sane, Clap, Lifi 2013.

2. Salariés au 31 décembre des ETI selon le secteur d'activité et le type de contrôle et déploiement en 2013



Champ : France, secteurs marchands, hors secteurs agricole et financier.
Sources : Insee, É sane, Clap, Lifi 2013.

3. Poids des ETI et des GE dans les exportations françaises selon le type de contrôle et déploiement en 2013



Champ : France, secteurs marchands, hors secteurs agricole et financier.
Sources : Insee, É sane, Clap, Lifi 2013.

4. Caractéristiques des ETI et des grandes entreprises selon le type de contrôle et déploiement en 2013

	Nombre	Effectif salarié au 31/12 (en milliers)	Effectif salarié ETP moyen	VAHT / salarié	Immobilisations corporelles / salarié (en milliers d'euros)	Total des ressources / salarié	Salaires annuels moyens	Taux de marge EBE / VAHT (en %)	Taux d'exportation (en %)
Ensemble des secteurs marchands (hors agriculture, finance, et ETI de l'immobilier)									
ETI françaises	2 176	1 104	452	62	119	279	32	21	6
ETI multinationales sous contrôle français	1 470	1 291	810	81	136	682	39	24	21
ETI multinationales sous contrôle étranger	1 288	922	672	92	154	543	45	21	30
GE françaises	10	71	7 205	144	1 355	1 242	46	49	3
GE multinationales sous contrôle français	165	3 115	17 424	90	262	960	41	25	25
GE multinationales sous contrôle étranger	73	558	7 123	131	174	687	54	16	20
Industrie manufacturière									
ETI françaises	308	129	385	70	149	290	34	26	16
ETI multinationales sous contrôle français	621	520	784	79	132	482	40	21	32
ETI multinationales sous contrôle étranger	620	458	703	93	198	593	44	23	41
GE multinationales sous contrôle français	51	665	12 146	116	272	1 730	54	17	40
GE multinationales sous contrôle étranger	25	155	5 866	196	277	1 101	50	12	32

Champ : France, secteurs marchands, hors secteurs agricole et financier, et hors 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.

Sources : Insee, É sane, Clap, Lifi 2013.

1.3 PME en France

En 2013, on compte en France 3,74 millions de **petites et moyennes entreprises** marchandes non agricoles (PME y compris microentreprises) dont 3,69 millions relèvent des secteurs non financiers. Parmi celles-ci, 3,55 millions sont des microentreprises, qui emploient 2,77 millions de salariés et réalisent 21 % de la valeur ajoutée des entreprises. 136 500 PME hors microentreprises emploient 4,13 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 71 % de leurs effectifs salariés dans les activités tertiaires, contre 65 % pour l'ensemble des entreprises. Elles ont aussi 18 % 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. Dans un peu moins de la moitié des cas, les emplois des microentreprises industrielles relèvent de l'artisanat commercial (boulangerie, charcuterie, pâtisserie) ou d'activités proches des services (réparation, imprimerie). Les microentreprises s'adressent à un marché de proximité. 72 % d'entre elles n'ont aucun salarié, 14 % n'en ont qu'un (qui peut être le gérant), et seulement 14 % en ont deux ou plus.

Les PME hors microentreprises comptent en moyenne 27 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 hors microentreprises est assez

près de celle de l'ensemble. Les PME hors 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 hors microentreprises emploient 38 % des salariés des activités scientifiques et techniques, plus que chacune des autres catégories. À un niveau plus fin, elles emploient 40 % des salariés des activités juridiques, comptables et techniques ou 40 % de ceux des autres activités spécialisées, scientifiques et techniques.

Les PME hors 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 37 % pour les ETI et 54 % 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 très petites entreprises, 2 millions d'unités très diverses », *Insee Focus* n° 24, mars 2015.
- « Les catégories d'entreprises en France : de la microentreprise à la grande entreprise », *Insee Focus* n° 4, avril 2014.

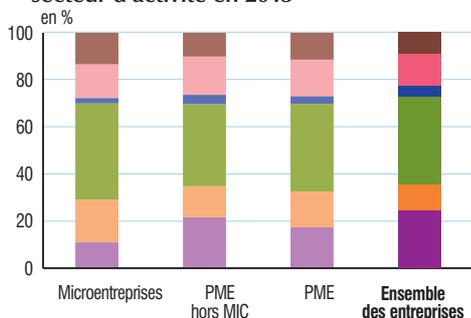
PME en France 1.3

1. Principales caractéristiques des PME en 2013

	Microentreprises	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	3 553 923	96,2	136 468	3,7
Nombre d'unités légales situées en France	3 573 915	92,4	233 490	6,0
Effectif salarié au 31/12 (en milliers)	2 767	19,7	4 129	29,4
Effectif salarié en équivalent temps plein (en milliers)	2 450	19,3	3 678	28,9
Chiffre d'affaires (en milliards d'euros)	548	14,5	815	21,5
Valeur ajoutée hors taxes (en milliards d'euros)	216	20,6	240	23,0

Champ : France, secteurs marchands, hors secteurs agricole et financier.
Source : Insee, É sane, Clap, Lifi 2013.

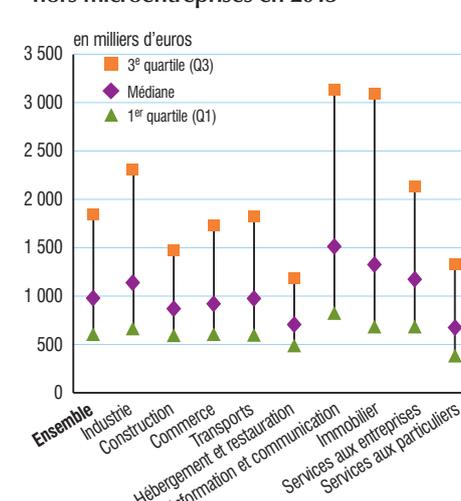
2. Salariés au 31 décembre des PME par secteur d'activité en 2013



■ Immobilier, enseignant, santé et action sociale, autres services
■ Activités spécialisées, scientifiques et techn., services admin. et soutien
■ Information et communication
■ Commerce, transport, hébergement et restauration
■ Construction
■ Industrie

Champ : France, secteurs marchands, hors secteurs agricole et financier.
Source : Insee, É sane, Clap, Lifi 2013.

3. Dispersion de la valeur ajoutée des PME hors microentreprises en 2013



Champ : France, secteurs marchands, hors secteurs agricole et financier.
Source : Insee, É sane, Clap, Lifi 2013.

4. Ratios sur les PME hors microentreprises en 2013

	Nombre d'entreprises (en milliers)	Effectif salarié au 31/12 (en milliers)	Effectif salarié moyen ETP ¹	VAHT / salarié	Immobilisations corporelles / salarié	Total des ressources / salarié	Salaire annuel moyen	Taux de marge EBE / VAHT
				(en milliers d'euros)				(en %)
Ensemble	134	4 070	27	64	69	210	36	17
Industrie manufacturière, extractives et autres	25	887	33	64	105	214	35	18
<i>dont : industrie manufacturière</i>	23	844	33	62	80	187	35	16
Construction	23	544	22	61	48	191	34	14
Commerce de gros et de détail, transports, hébergement et restauration	50	1 444	25	60	69	209	33	19
Information et communication	5	164	31	91	46	236	51	18
Activités spécialisées, scientifiques et techniques et activités de services administratifs et de soutien	21	672	27	71	53	273	43	16
Enseignement, santé humaine et action sociale	6	257	33	57	35	92	35	15
Autres activités de services	3	102	27	49	68	138	34	11

1. Effectif salarié moyen en équivalent temps plein par PME.

Champ : France, secteurs marchands, hors secteurs agricole, financier et immobilier.

Note : les entreprises 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, É sane, Clap, Lifi 2013.

1.4 Microentreprises

Les **microentreprises** regroupent une population très hétérogène : des **micro-entrepreneurs**, des micro-entreprises au sens fiscal, des artisans, des sociétés civiles immobilières, etc. En 2013, 3,6 millions de microentreprises emploient 2,5 millions de salariés en équivalent temps plein (ETP). Elles représentent 19 % de l'emploi salarié des secteurs marchands (hors agriculture et services financiers), 22 % du chiffre d'affaires hors taxes, 21 % de la valeur ajoutée, 19 % des investissements et 13 % du chiffre d'affaires à l'exportation.

Un tiers des microentreprises sont des micro-entrepreneurs ou des micro-entreprises au sens fiscal, qui bénéficient de formalités comptables et fiscales simples (pas de bilan, ni de compte de résultats, ni de liasse fiscale). Ces 1,2 million d'entreprises ont un poids économique faible : elles représentent 1,4 % du chiffre d'affaires hors taxes et 2,2 % de la valeur ajoutée de l'ensemble des microentreprises.

De manière générale, les microentreprises sont tournées vers l'économie locale. Elles œuvrent notamment dans le commerce (20 % des microentreprises), les services aux entreprises (17 %), l'enseignement, la santé et l'action sociale (15 %) et la construction (13 %). Si l'industrie est traditionnellement associée à de grosses usines, on comptabilise cependant 210 000 microentreprises (6 %) dans ce secteur d'activité.

La diversité des métiers et des structures juridiques des microentreprises implique une dispersion des revenus très forte. Du fait de leur statut, les micro-entrepreneurs et les micro-entreprises au sens fiscal ont des revenus faibles et la moitié d'entre eux dégagent une valeur ajoutée inférieure à 3 600 euros en 2013.

Pour les 2,4 millions d'autres microentreprises, leurs valeurs ajoutées sont différenciées

selon que l'entreprise est employeuse (quatre sur dix) ou non. Dans les entreprises de 1 à 9 salariés, la **médiane** de la valeur ajoutée est de 52 000 euros en 2013, soit deux fois supérieure à celle des entreprises n'ayant pas de salarié. Pour les entreprises sans salarié, on considère que le chef d'entreprise se rémunère le plus souvent sur la base de la valeur ajoutée dégagée par sa société. La moitié d'entre elles dégagent moins de 26 000 euros par an et même un quart (1^{er} **quartile**) moins de 9 000 euros : une forte proportion n'a pas les moyens de se payer l'équivalent d'un Smic (environ 20 000 euros par an charges comprises).

Dans la plupart des secteurs, la valeur ajoutée par salarié médiane des microentreprises employeuses se situe entre 50 000 et 55 000 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 les services aux entreprises (65 000 euros) et surtout les secteurs de la santé, de l'action sociale et de l'enseignement (119 000 euros), les niveaux médians sont nettement supérieurs. Ces derniers secteurs proches de la sphère publique ont souvent des salariés de niveau cadre, ce qui est moins fréquent dans les petites entreprises des secteurs principalement marchands. Les dispersions de la valeur ajoutée des entreprises employeuses sont relativement homogènes selon les secteurs : le rapport entre le premier quartile et le troisième quartile se situe entre 2 et 3 pour la plupart des secteurs. Il est supérieur à 3 pour les secteurs avec les plus fortes rémunérations (information et communication, immobilier, santé, action sociale et enseignement). ■

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.

Micro-entrepreneur, médiane, quartile : voir *annexe Glossaire*.

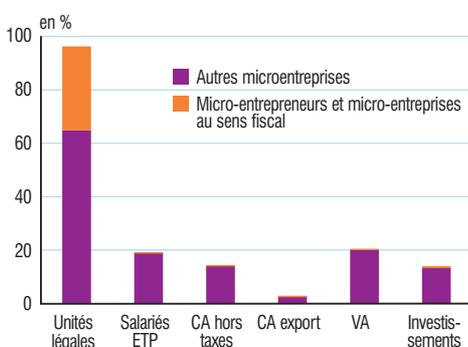
Microentreprises 1.4

1. Principales caractéristiques des microentreprises en 2013

	Microentreprises		Poids des microentreprises dans l'ensemble des entreprises (en %)
	Ensemble	dont : micro-entrepreneurs et micro-entreprises au sens fiscal	
Nombre d'entreprises (en milliers)	3 554	1 158	96
Effectifs salariés en ETP (en milliers)	2 450	9	19
Chiffre d'affaires hors taxes (en milliards d'euros)	827	12	22
Chiffre d'affaires à l'export (en milliards d'euros)	81	0	13
Valeur ajoutée (en milliards d'euros)	216	5	21
Investissements corporels bruts hors apports (en milliards d'euros)	33	1	19

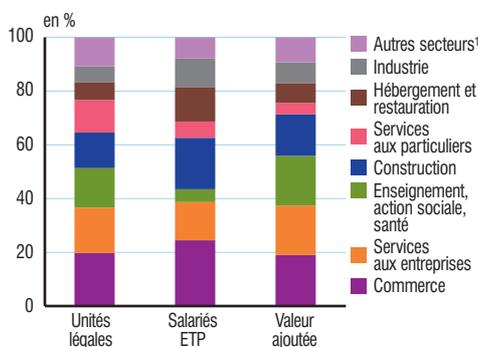
Champ : France, secteurs marchands, hors secteurs agricole et financier.
Source : Insee, É sane, Lifi.

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



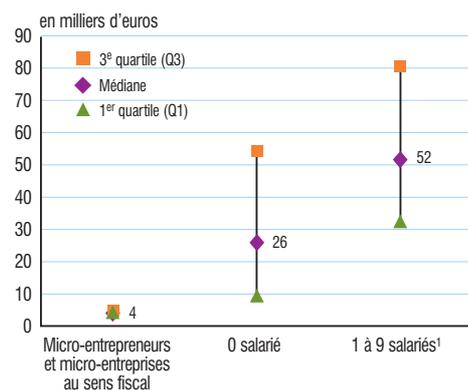
Champ : France, secteurs marchands, hors secteurs agricole et financier.
Source : Insee, É sane, Lifi.

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



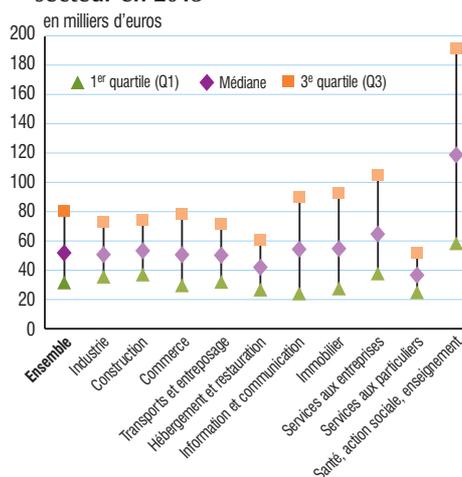
1. Immobilier, information et communication, transports et entreposage.
Champ : France, secteurs marchands, hors secteurs agricole et financier.
Source : Insee, É sane, Lifi.

4. Dispersion de la valeur ajoutée des microentreprises en 2013



1. Valeur ajoutée par salarié.
Champ : France, secteurs marchands, hors secteurs agricole et financier.
Source : Insee, É sane, Lifi.

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



Champ : France, secteurs marchands, hors secteurs agricole et financier.
Source : Insee, É sane, Lifi.

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 30 % des salariés en équivalent temps plein en 2013, alors qu'elles comptent seulement 274 grandes entreprises (sur les 3,75 millions d'entreprises des secteurs marchands non agricoles). Les grandes agglomérations sont les lieux privilégiés d'implantation de leurs établissements.

Les salariés d'Île-de-France sont 38 % à travailler pour une grande entreprise. Ce phénomène est encore plus marqué dans les petite et grande 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 conseil, ainsi que de celles liées aux transports ferroviaires et aériens. Les grandes entreprises sont très présentes dans les bastions industriels : les Hauts-de-France 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 de leurs établissements 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 24 % des salariés. Ces entreprises sont très présentes dans l'industrie, notamment dans la pharmacie, la chimie, la fabrication de machines ou d'équipements, ou encore de produits en caoutchouc ou plastique. L'opposition 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, les Hauts-de-France, en Bretagne, ainsi que dans le Grand Est et en Normandie, régions où l'industrie occupe une place importante.

Les petites et moyennes entreprises (PME), hors microentreprises, emploient 28 % des salariés, assez équitablement répartis en province. 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 est très élevé en Corse et dans les DOM.

Les microentreprises (MIC) sont les plus nombreuses (96 % des entreprises des secteurs marchands non agricoles) et emploient 19 % des salariés des secteurs marchands non agricoles. Ces petites structures pèsent davantage dans le sud de la France, particulièrement le sud-est, et dans les DOM. 39 % des salariés de Corse sont employés par une microentreprise, 25 % en Provence-Alpes-Côte d'Azur, plus de 28 % dans les DOM. Leur poids est le plus faible en Île-de-France (15 %).

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 ou la réparation automobile sont autant de secteurs que l'on côtoie au quotidien et pour lesquels les microentreprises sont très présentes. ■

Définitions

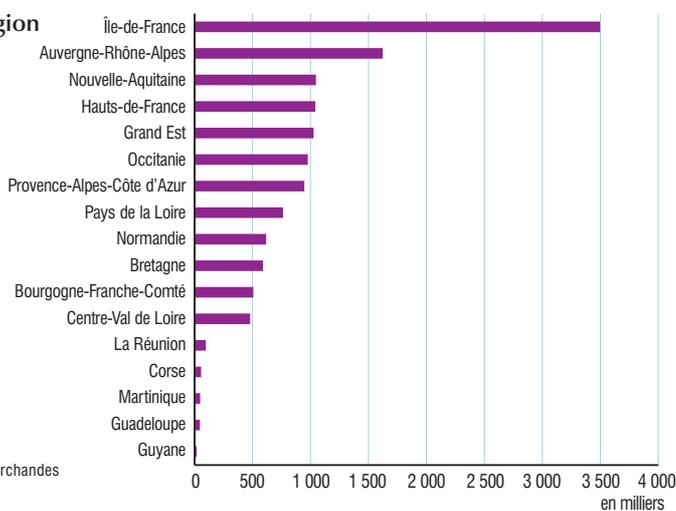
Catégorie d'entreprise : dans cette fiche, les établissements sont rattachés à la catégorie de l'entreprise dont ils font partie et dans chaque région on ne comptabilise que l'emploi du ou des établissements implantés (voir *annexe Glossaire*). Cette fiche tient compte des nouvelles régions en vigueur depuis le 1^{er} janvier 2016.

Pour en savoir plus

- « Un tissu économique marqué par la présence des grandes entreprises et des ETI », *Insee Flash Nord-Pas-de-Calais-Picardie* n° 6, mai 2016.
- « Les entreprises implantées en Languedoc-Roussillon-Midi-Pyrénées », *Insee Analyses Languedoc-Roussillon-Midi-Pyrénées* n° 21, décembre 2015.
- « En Île-de-France, deux entreprises sur trois sont des très petites entreprises », *Insee Analyses Île-de-France* n° 24, décembre 2015.
- « Un tissu de microentreprises et de PME en Aquitaine-Limousin-Poitou-Charentes », *Insee Flash Aquitaine-Limousin-Poitou-Charentes* n° 16, octobre 2015.
- « Les grandes entreprises pèsent plus dans le Nord et les petites dans le Sud », *Insee Première* n° 1440, avril 2013.

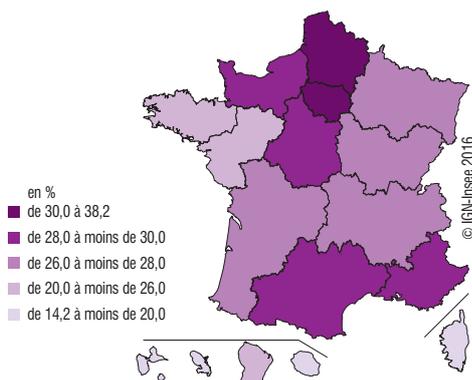
Données régionales sur les catégories d'entreprise 1.5

1. Emploi marchand par région en 2013



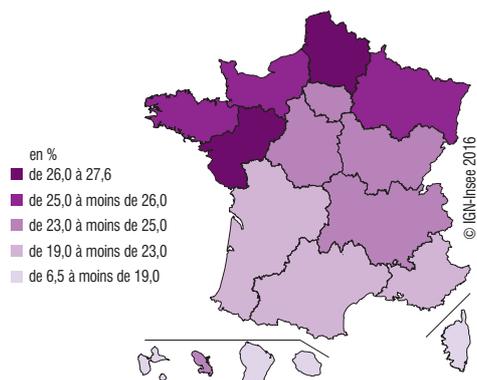
Champ : France, salariés des entreprises marchandes hors agriculture, hors intérimaires.
Source : Insee, É sane, Lifi et Clap 2013.

2. Poids des GE dans l'emploi marchand



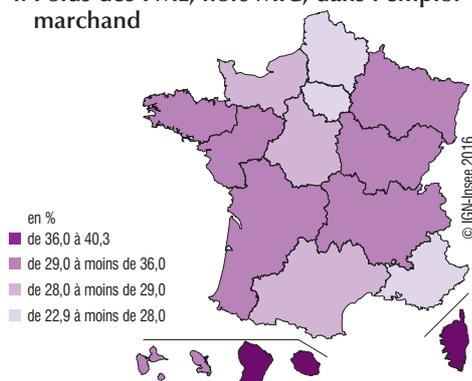
Champ : France, salariés des entreprises marchandes hors agriculture, hors intérimaires.
Source : Insee, É sane, Lifi et Clap 2013.

3. Poids des ETI dans l'emploi marchand



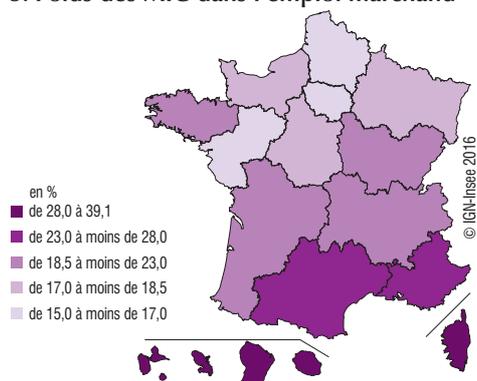
Champ : France, salariés des entreprises marchandes hors agriculture, hors intérimaires.
Source : Insee, É sane, Lifi et Clap 2013.

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 2013.

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 2013.

1.6 Démographie des sociétés et entreprises individuelles

En 2015, 525 100 entreprises ont vu le jour, soit 5 % de moins qu'en 2014. Cette baisse résulte du net repli des immatriculations de **micro-entrepreneurs** (- 21 %). En revanche, les autres créations d'entreprises augmentent fortement (+ 13 %), particulièrement celles des autres **entreprises individuelles** (+ 28 %) et, dans une moindre mesure, celles des **sociétés** (+ 4 %).

Avec une baisse des créations de 17 % en 2015, la construction contribue à la moitié du recul général. Le commerce (- 9 %) y participe aussi vivement. Néanmoins, les créations d'entreprises commerciales demeurent les plus fréquentes (près d'une nouvelle entreprise sur cinq en 2015). Les créations d'entreprises diminuent également en 2015 dans les autres activités de services (- 16 %) et l'industrie (- 15 %). À l'inverse, elles bondissent depuis deux ans dans les transports et l'entreposage (+ 46 % en 2015 après + 35 % en 2014). Cet essor est porté par le succès des autres activités de poste et de courrier, incluant la livraison à domicile (3 900 créations en 2015 après 900 en 2014), et du transport de voyageurs par taxi (10 200 créations en 2015 après 6 900 en 2014), en lien avec le développement des entreprises de voitures de transport avec chauffeur (VTC). La hausse des créations se confirme aussi dans la santé humaine et l'action sociale (+ 9 % après + 6 %).

Dans plusieurs secteurs, le net recul des immatriculations de micro-entrepreneurs s'accompagne d'une forte hausse des créations d'entreprises classiques, surtout des entreprises individuelles. On peut y voir un effet de substitution, principalement dans le commerce (- 47 % d'immatriculations

et + 111 % de créations d'entreprises individuelles classiques). Ce report s'observe également dans l'hébergement-restauration, les activités de services administratifs et de soutien, l'information-communication et l'industrie.

Trois ans après leur création au premier semestre 2010, 71 % des entreprises classiques sont encore actives. 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 (requalifié micro-entrepreneur fin 2014) pourrait avoir attiré les projets les moins solides et ainsi contribué à la plus forte pérennité des autres entreprises de la génération 2010. La pérennité à trois ans dépend beaucoup du secteur d'activité : elle est la plus élevée dans la santé (85 %), l'industrie (80 %), les transports (78 %) et les services aux entreprises (77 %). En revanche, 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. ■

Définitions

Micro-entrepreneur, entreprise individuelle, société, enquête Sine : voir *annexe Glossaire*.

Pour en savoir plus

- « Les créations d'entreprises en 2015 : net repli des immatriculations de micro-entrepreneurs », *Insee Première* n° 1583, janvier 2016.
- « Entreprises créées en 2010 : sept sur dix sont encore actives trois ans après leur création », *Insee Première* n° 1543, mai 2015.

Démographie des sociétés et entreprises individuelles 1.6

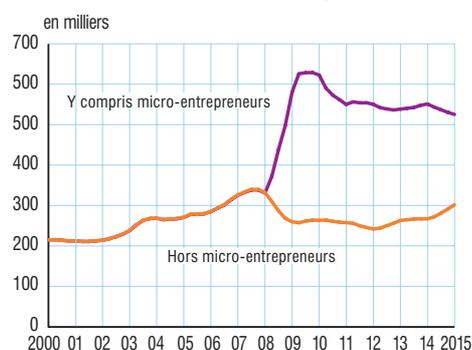
1. Stocks d'entreprises et entreprises créées en 2015

	Nombre d'entreprises au 1 ^{er} janvier 2015			Nombre d'entreprises créées en 2015	
	Ensemble	Personne morale (société)	Personne physique (y c. micro-entrepreneurs)	Ensemble	dont : micro-entrepreneurs
Industrie	277 374	164 622	112 752	24 112	9 172
Construction	576 599	304 042	272 557	63 831	21 183
Commerce	825 416	466 745	358 671	97 795	30 182
Transports et entreposage	105 735	56 823	48 912	21 581	10 398
Hébergement et restauration	281 340	181 530	99 810	28 397	5 735
Information et communication	155 977	94 043	61 934	25 645	14 434
Activités financières et d'assurance	147 395	124 112	23 283	15 449	2 007
Activités immobilières	184 122	139 104	45 018	17 088	3 157
Activités spécialisées, scientifiques, techniques et de soutien aux entreprises	745 571	369 928	375 643	115 328	61 974
Enseignement, santé humaine et action sociale	576 754	82 214	494 540	66 165	34 338
Autres activités de services aux ménages	350 205	96 413	253 792	49 674	30 850
Ensemble	4 226 488	2 079 576	2 146 912	525 065	223 430

Champ : France, ensemble des activités marchandes non agricoles.

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

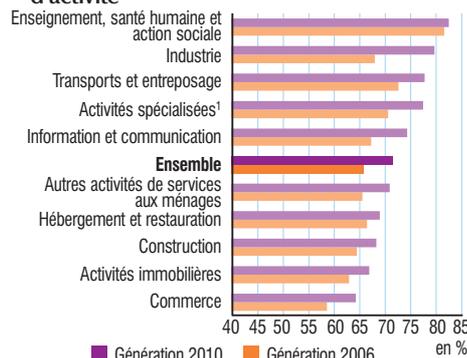
2. Créations annuelles d'entreprises



Champ : France, ensemble des activités marchandes non agricoles.

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

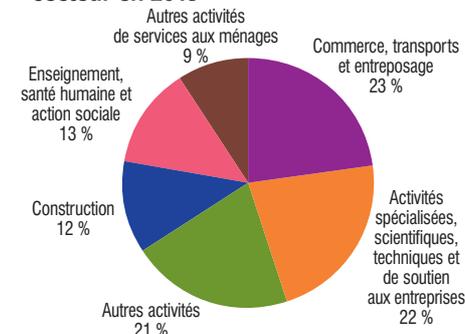
4. Taux de pérennité à trois ans des entreprises créées en 2006 et 2010 selon le secteur d'activité



1. Activités spécialisées, scientifiques, techniques et de soutien aux entreprises. Champ : France, 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).

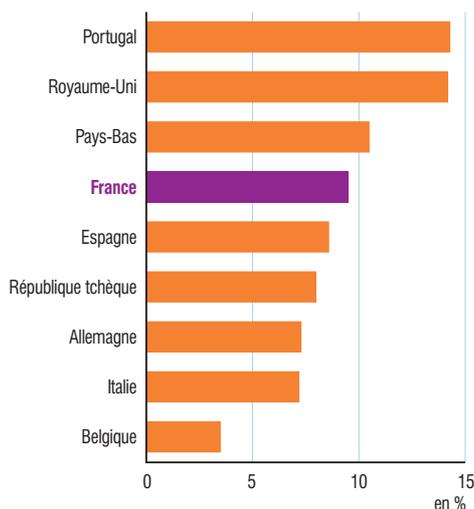
3. Répartition des entreprises créées par secteur en 2015



Champ : France, ensemble des activités marchandes non agricoles.

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

5. Taux de création d'entreprises en 2013 en Europe



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

1.7 Associations

En 2013, la France compte 1,3 million d'associations actives. Elles interviennent principalement dans le domaine du sport (24 %) ou celui des loisirs (22 %). Viennent ensuite les associations culturelles (18 %), puis celles de défense de causes, de droits ou d'intérêts (17 %).

L'essentiel des associations s'appuie uniquement sur des bénévoles pour mettre en œuvre leurs actions. Seules 12 % d'entre elles, soit 161 000, emploient des salariés. Le recours au salariat est rare dans les loisirs et la défense de causes (entre 4 % et 6 % des associations), plus élevé dans l'action sociale, humanitaire ou caritative, l'enseignement et la gestion de services économiques (24 % à 30 %) et très fréquent dans l'hébergement social ou médico-social (plus de 80 %). De ce fait, la répartition des associations employeuses par domaine d'activité diffère sensiblement de celle de l'ensemble des associations. Ainsi, les loisirs et la défense de causes, de droits ou d'intérêts représentent 38 % des associations, mais seulement 16 % des associations employeuses. À l'inverse, l'action sociale, l'enseignement et l'hébergement social ou médico-social regroupent 14 % des associations, mais 30 % des associations employeuses.

La majorité des associations employeuses recourt à très peu de salariés : 55 % d'entre elles en ont seulement un ou deux. Au total, en 2013, le nombre d'heures de travail rémunérées des salariés des associations représenterait l'équivalent de 1,3 million d'**emplois en équivalent temps plein**. Des bénévoles interviennent dans la quasi-totalité des associations, employeuses ou non employeuses. Le nombre d'heures **bénévoles** correspondrait à 467 000 emplois en équivalent temps plein dans les associations non employeuses et à 213 000 dans les associations employeuses, soit 15 % du volume de travail

des salariés de ces dernières. Les associations sportives et celles de loisirs (près d'une association sur deux) s'appuient essentiellement sur le bénévolat : elles mobilisent 42 % des heures de bénévolat, mais seulement 7 % des heures des salariés du monde associatif. L'action sociale, humanitaire ou caritative et l'hébergement social ou médico-social concentrent à l'inverse dans un petit nombre d'associations plus de la moitié des heures des salariés du monde associatif et 16 % des heures de travail bénévole. En effet, une grande partie de ces structures gère des établissements accueillant des personnes âgées ou handicapées, ayant besoin de l'assistance de professionnels qualifiés pour effectuer les actes essentiels de la vie courante.

Les **ressources courantes** du secteur associatif s'élèvent à 104 milliards d'euros en 2013. 90 % sont concentrées dans les associations employeuses. Les domaines d'activité qui emploient le plus de salariés ont les ressources courantes les plus élevées. Ainsi, l'hébergement social ou médico-social, la santé et l'action sociale, humanitaire ou caritative représentent 50 % du budget des associations. Les structures budgétaires diffèrent fortement selon que l'association est ou non employeuse. En moyenne, les cotisations des adhérents ne contribuent que pour 8 % au budget des associations employeuses, mais pour 35 % à celui des non employeuses. Pour les **recettes d'activité publiques**, ces proportions sont de 30 % et 4 %, les associations non employeuses réalisant peu de commandes ou de prestations pour le compte d'organismes publics. Les subventions publiques représentent aussi une part plus importante du budget des associations employeuses que de celui des non employeuses, à l'inverse des dons et du mécénat. ■

Définitions

Emploi salarié et bénévolat en équivalent temps plein : voir *annexe Glossaire*.

Ressources courantes : moyens financiers dont disposent les associations pour mettre en œuvre leurs actions. Sont exclues ici les ressources courantes des associations dont la finalité principale est de collecter des sommes d'argent pour les redistribuer aux bénéficiaires, comme les associations de moyens de groupes mutualistes, et celles des sociétés de courses liées aux hippodromes.

Recettes d'activité publiques ou privées : ensemble des recettes perçues par l'association lors de la vente de marchandises ou la réalisation de prestations de services auprès de particuliers, de personnes morales privées ou publiques.

Pour en savoir plus

- « Neuf associations sur dix fonctionnent sans salarié », *Insee Première* n° 1587, mars 2016.

Associations 1.7

1. Nombre d'associations selon le domaine d'activité principal en 2013

	Ensemble des associations	dont : associations employeuses ¹	Proportion d'associations employeuses ¹ (en %)
Sports	307 500	35 900	12
Loisirs, divertissements, vie sociale	281 300	12 600	4
Culture, spectacles et activités artistiques	237 100	34 000	14
Défense de causes, de droits, d'intérêts	217 100	12 900	6
Gestion de services économiques et développement local	36 000	11 000	30
Enseignement, formation et recherche non médicale	78 200	21 300	27
Santé	42 800	5 800	14
Hébergement social ou médico-social	5 100	4 200	83
Action sociale, action humanitaire ou caritative	97 100	23 000	24
Ensemble	1 302 200	160 700	12

1. Ayant eu une masse salariale non nulle en 2013.

Champ : associations relevant de la loi 1901 et assimilées, ayant eu au moins un jour d'existence en 2013 en France.

Lecture : en 2013, on compte 307 500 associations dont le domaine d'activité principal est le sport. Parmi ces associations sportives, 12 % emploient des salariés.

Source : Insee, enquête Associations 2014.

2. Répartition des associations par domaine d'activité principal en 2013



1. La proportion totale d'associations dans l'hébergement social ou médico-social est proche de 0.

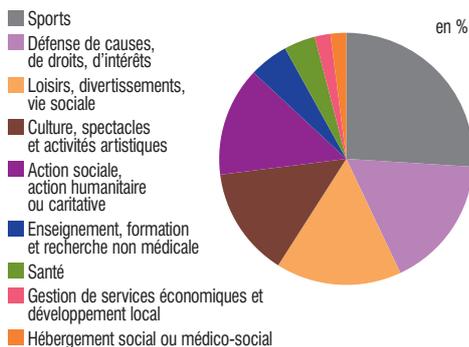
2. Ayant eu une masse salariale non nulle en 2013.

Champ : associations relevant de la loi 1901 et assimilées, ayant eu au moins un jour d'existence en 2013 en France.

Lecture : en 2013, 24 % des associations sont des associations sportives.

Source : Insee, enquête Associations 2014.

4. Répartition des heures de bénévolat par domaine d'activité principal en 2013

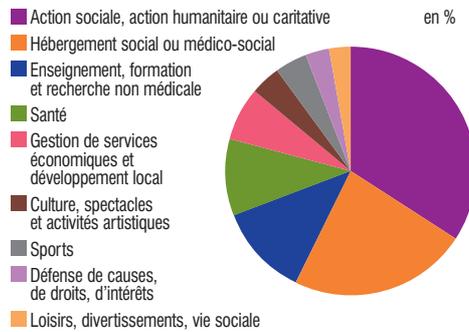


Champ : associations relevant de la loi 1901 et assimilées, ayant eu au moins un jour d'existence en 2013 en France.

Lecture : en 2013, 26 % des heures de bénévolat sont effectuées dans les associations sportives.

Source : Insee, enquête Associations 2014.

3. Répartition des heures de travail rémunérées des salariés des associations par domaine d'activité principal en 2013

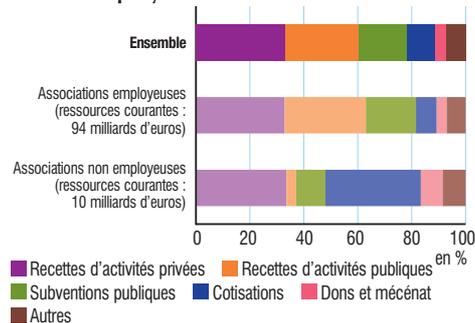


Champ : associations relevant de la loi 1901 et assimilées, ayant eu au moins un jour d'existence en 2013 en France.

Lecture : en 2013, 4 % des heures de travail rémunérées des salariés des associations sont effectuées dans les associations sportives.

Source : Insee, enquête Associations 2014.

5. Structure des ressources courantes des associations employeuses et non employeuses en 2013



Champ : associations relevant de la loi 1901 et assimilées, ayant eu au moins un jour d'existence en 2013 en France, hors celles ayant pour finalité principale de collecter des sommes d'argent pour les redistribuer auprès de bénéficiaires et les sociétés de courses liées aux hippodromes.

Lecture : en 2013, les cotisations représentent 8 % des ressources courantes des associations employeuses et 35 % de celles des associations non employeuses.

Source : Insee, enquête Associations 2014.

1.8 Micro-entrepreneurs

En 2015, 223 400 demandes d'immatriculations de **micro-entrepreneurs** ont été enregistrées, soit une chute de 21 % par rapport à 2014. Les immatriculations de micro-entrepreneurs représentent moins d'une création d'entreprise sur deux (43 %) alors qu'elles étaient majoritaires depuis la mise en place du régime de l'**auto-entrepreneur** (AE) en 2009. Cette moindre attractivité pourrait s'expliquer par de nouvelles mesures liées à sa requalification en celui du micro-entrepreneur en décembre 2014.

En 2015, les secteurs privilégiés par les micro-entrepreneurs sont les activités spécialisées, scientifiques, techniques et de soutien aux entreprises (28 % des immatriculations) et le commerce (14 %). Les micro-entrepreneurs sont également nombreux à s'installer dans l'enseignement, la santé humaine-action sociale (15 %) et les autres activités de services aux ménages (14 %).

Si la moyenne d'âge des micro-entrepreneurs (37 ans) est proche de celle des autres créateurs d'entreprises individuelles, la part des moins de 30 ans et celle des plus de 60 ans sont plus élevées chez les premiers. Les femmes sont à l'initiative de 39 % des immatriculations de 2015. Quasiment absentes du secteur de la construction (2 % des immatriculations de ce secteur en 2015) et très minoritaires dans celui de l'information-communication (21 %), les femmes sont largement majoritaires dans l'enseignement, santé humaine-action sociale (61 %) et les autres activités de services aux ménages (52 %).

Tous les inscrits ne concrétisent pas leur projet : seuls 60 % des auto-entrepreneurs immatriculés au premier semestre 2014 démarrent une activité économique avant la fin de l'année. Ils sont 32 % à en faire leur activité principale. Parmi ceux-ci, 54 % déclarent qu'ils n'auraient pas créé leur entreprise sans le régime de l'auto-entrepreneur, contre 71 %

de ceux ayant débuté une activité de complément. Le taux de démarrage culmine dans l'enseignement, la santé humaine-action sociale, où 75 % des inscrits deviennent actifs et dégagent alors le plus souvent un revenu d'appoint. En revanche, le taux de démarrage est plus bas dans le commerce (48 %), l'hébergement-restauration (55 %) ou la construction (58 %), secteurs où les auto-entrepreneurs y créent plus souvent leur propre emploi.

Parmi les nouveaux inscrits du premier semestre 2014, 29 % sont des diplômés du supérieur (deuxième ou troisième cycle) et 19 % n'ont pas de diplôme qualifiant. Les plus diplômés, comme les plus âgés ou expérimentés, démarrent plus souvent une activité économique, laquelle leur fournit un revenu d'appoint dans la plupart des cas. À l'inverse, les plus jeunes, les moins expérimentés ou diplômés deviennent moins souvent actifs, mais il s'agit alors généralement d'assurer leur propre emploi.

À leur inscription en 2014, les auto-entrepreneurs sont essentiellement des salariés du privé (38 %) et des chômeurs (28 %). Les premiers recherchent d'abord un complément de revenu alors que les seconds visent davantage à assurer leur propre emploi.

En 2013, sur les 899 000 personnes devenues auto-entrepreneurs depuis l'instauration du régime, 76 % 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 par an alors que moins de 25 % des indépendants « classiques » sont dans ce cas. 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

Micro-entrepreneur et auto-entrepreneur : micro-entrepreneur est la nouvelle dénomination de auto-entrepreneur depuis le 19 décembre 2014 (voir *annexe Glossaire*).

Revenu d'activité, médiane, quartile : voir *annexe Glossaire*.

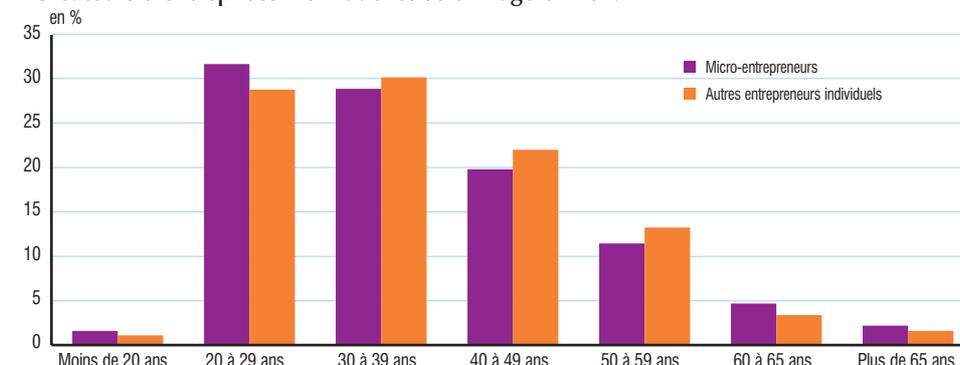
Indépendants « classiques » : ils désignent les non-salariés hors auto-entrepreneurs.

Pour en savoir plus

- « Auto-entrepreneurs immatriculés en 2014 : 54 % de ceux qui démarrent en font leur activité principale », *Insee Première* n°1615, septembre 2016.
- « Revenus d'activité des non-salariés en 2013 - Baisse prononcée dans la plupart des secteurs d'activité », *Insee Première* n° 1604, juin 2016.
- « Auto-entrepreneurs immatriculés en 2010 : trois ans après, 30 % sont encore actifs », *Insee Première* n° 1595, mai 2016.

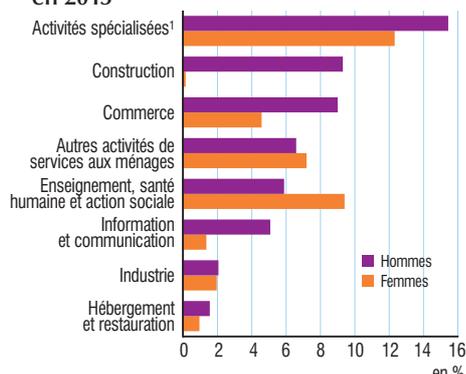
Micro-entrepreneurs 1.8

1. Créateurs d'entreprises individuelles selon l'âge en 2015



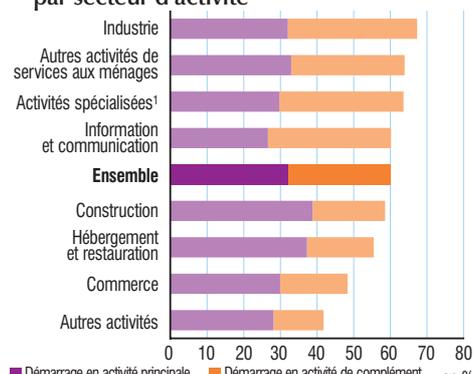
Champ : France, ensemble des activités marchandes non agricoles.
Lecture : en 2015, 31,7 % des micro-entrepreneurs ont un âge compris entre 20 et 29 ans ; cette proportion est de 28,8 % pour les autres entrepreneurs individuels.
Source : Insee, Sirene, Répertoire des entreprises et des établissements.

2. Répartition par sexe et secteur d'activité des micro-entrepreneurs immatriculés en 2015



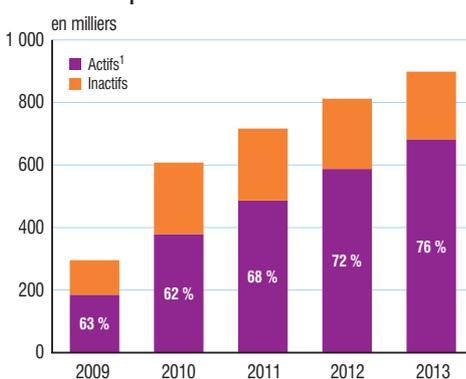
1. Activités spécialisées, scientifiques, techniques et de soutien aux entreprises.
Champ : France, ensemble des activités marchandes non agricoles.
Lecture : parmi l'ensemble des immatriculations de 2015, 2,1 % ont été réalisées par des hommes dans le secteur de l'industrie.
Source : Insee, Sirene, Répertoire des entreprises et des établissements.

3. Taux de démarrage dans l'année des auto-entrepreneurs immatriculés en 2014, par secteur d'activité



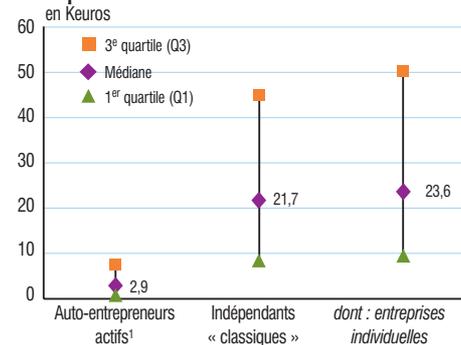
1. Activités spécialisées, scientifiques, techniques et de soutien aux entreprises.
Champ : France, auto-entreprises immatriculées au cours du premier semestre 2014.
Lecture : parmi les auto-entrepreneurs immatriculés au premier semestre 2014, 60 % ont démarré une activité dans l'année 2014.
Source : Insee, enquête Auto-entrepreneurs 2014.

4. Auto-entrepreneurs 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 quatre trimestres qui ont suivi leur immatriculation.
Champ : France.
Source : Insee, base Non-salariés.

5. Dispersion du revenu des AE actifs en 2013



1. Économiquement actifs : auto-entrepreneurs ayant dégagé un chiffre d'affaires non nul dans l'année ou dans les quatre trimestres qui ont suivi leur immatriculation.
Champ : France, hors agriculture et hors taxes d'office - personnes cotisant à un régime social non salarié, en activité en fin d'année.
Lecture : en 2013, la moitié des auto-entrepreneurs actifs ont un revenu inférieur à 2,9 Keuros.
Source : Insee, base Non-salariés.

1.9 Créateurs d'entreprises hors micro-entrepreneurs

En 2015, 302 000 entreprises ont été créées hors **micro-entrepreneurs**, soit une augmentation de 13 % par rapport à 2014. Cette hausse est portée par les créations de sociétés (+ 4 %) et surtout par celles des entreprises individuelles classiques (+ 28 %). Celles-ci bénéficient en effet d'une moindre attractivité du régime de l'auto-entrepreneur depuis sa requalification en micro-entrepreneur fin 2014.

Hors micro-entrepreneurs, près de 60 % des créations d'entreprises se font sous forme sociétaire en 2015. Près d'une nouvelle société sur deux est une société par actions simplifiée. Cette catégorie juridique connaît un franc succès et fait désormais jeu égal avec les sociétés à responsabilité limitée.

Les secteurs d'activité les plus prisés par les créateurs de 2015 sont le commerce (22 % des créations), la construction (14 %) et les activités spécialisées scientifiques et techniques (12 %).

Au premier semestre 2014, les résultats de l'**enquête Sine** ont montré que les créateurs sont en premier lieu des salariés du privé (32 %), puis des chômeurs (27 %). Dans les cohortes 2006 et 2010, les chômeurs étaient les plus nombreux. La part des femmes dans la création d'entreprises reste stable à 28 %. Cette proportion varie de 22 % pour les nouvelles sociétés à 38 % pour les entreprises individuelles. Dans certains secteurs d'activité, la création d'entreprises est majoritairement le fait de femmes, c'est le cas notamment de la santé humaine-action sociale (65 % de créatrices) et des autres activités de services aux ménages (58 %). À l'inverse, la création est masculine à 91 % dans la construction, à 84 % dans l'information-communication et à 83 % dans les transports et l'entreposage. En 2014, 19 % des créateurs d'entreprises ont moins de

30 ans et 22 % plus de 50 ans. Le niveau de diplôme des créateurs d'entreprises augmente régulièrement depuis une décennie. Ainsi, en 2014, 46 % d'entre eux possèdent au moins un diplôme universitaire du premier cycle (contre 43 % en 2010 et 37 % en 2006) et, parmi eux, 19 % sont titulaires d'un diplôme de 3^e cycle ou d'un diplôme d'une école d'ingénieur. Près d'un quart (24 %) ont un CAP ou un BEP et 12 % n'ont aucun diplôme.

En 2014, 53 % des créateurs ont eu besoin de moins de 8 000 euros pour démarrer leur activité, parmi eux 29 % ont investi moins de 2 000 euros. Ces proportions n'étaient que de 44 % et 19 % en 2010. La part des projets avec plus de 160 000 euros de capital investis au départ est stable entre 2010 et 2014 et représente 7 % des créations d'entreprises.

Le montant des investissements initiaux nécessaires à la création d'entreprises est le plus élevé dans l'hôtellerie-restauration : 37 % des projets dans ce secteur ont nécessité plus de 40 000 euros d'apport initial. Les créations dans les secteurs des transports et de l'entreposage, des activités financières et d'assurance ainsi que dans le commerce mobilisent souvent des capitaux importants au démarrage. Plus d'un quart des créations dans ces secteurs ont été réalisées avec plus de 40 000 euros d'investissement initial. À l'inverse, dans la construction, les activités de l'enseignement, de la santé et de l'action sociale, l'informatique et la communication, ainsi que dans les activités spécialisées, scientifiques et techniques et de soutien, les moyens nécessaires pour démarrer sont généralement plus modestes : entre 10 % et 15 % des projets dans ces secteurs ont démarré avec plus de 40 000 euros. ■

Définitions

Micro-entrepreneur : voir *annexe Glossaire*.

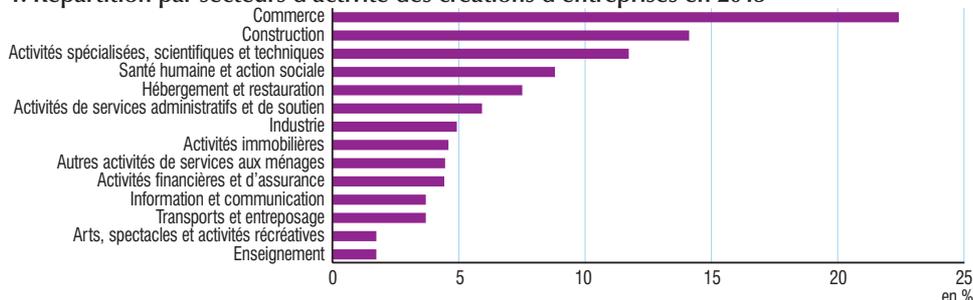
Enquête Sine (Système d'information sur les nouvelles entreprises) : permet de suivre une cohorte d'entreprises sur ses cinq premières années. Une nouvelle cohorte est interrogée tous les quatre ans, ce qui permet de caractériser le profil de ces entreprises et de leurs créateurs, ainsi que d'étudier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

Pour en savoir plus

- « Les créateurs d'entreprises en 2014 : moins de chômeurs et des projets plus modestes qu'en 2010 », *Insee Première* n° 1600, juin 2016.
- « Entreprises créées en 2010 : sept sur dix sont encore actives trois ans après leur création », *Insee Première* n° 1543, avril 2015.

Créateurs d'entreprises hors micro-entrepreneurs 1.9

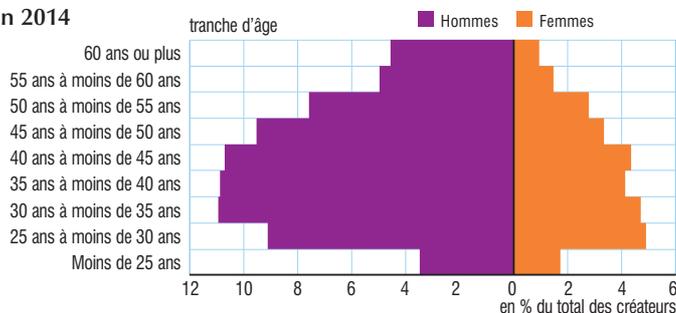
1. Répartition par secteurs d'activité des créations d'entreprises en 2015



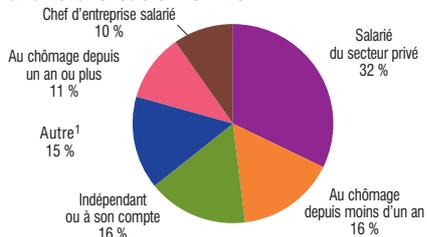
Champ : France, ensemble des activités marchandes non agricoles. Niveau d'agrégation A21 de la NAF rév. 2 (sauf pour l'industrie qui est en A10).
Lecture : en 2015, 14,1 % des créations d'entreprises hors micro-entrepreneurs ont eu lieu dans la construction.
Source : Insee, Sirene, REE (Répertoire des entreprises et des établissements).

2. Créateurs d'entreprises en 2014 selon l'âge et le sexe

Champ : France, entreprises créées au cours du premier semestre 2014, exerçant des activités marchandes non agricoles, hors auto-entrepreneurs.
Lecture : 1,7 % des créateurs d'entreprises en 2014 étaient des femmes de moins de 25 ans.
Source : Insee, Sine 2014, interrogation 2014.

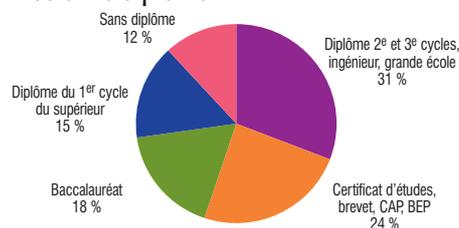


3. Situation de l'entrepreneur avant la création en 2014



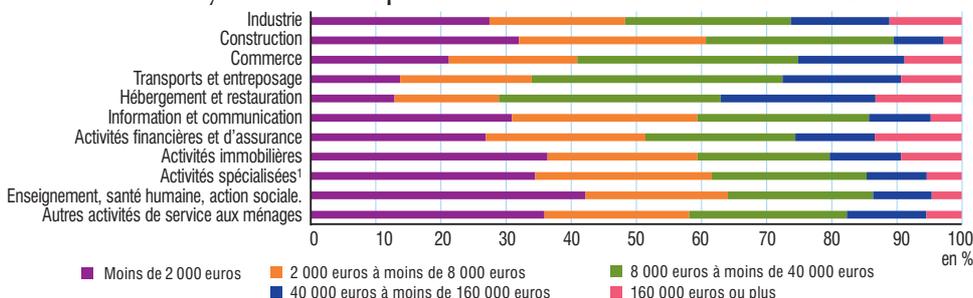
1. Sans activité professionnelle, agent de la fonction publique, étudiant ou scolaire, retraité.
Champ : entreprises créées au cours du 1^{er} semestre 2010, exerçant des activités marchandes non agricoles, hors auto-entreprises.
Source : Insee, Sine 2014, interrogation 2014.

4. Créateurs d'entreprises en 2014 selon le diplôme



Champ : France, entreprises créées au cours du premier semestre 2014, exerçant des activités marchandes non agricoles, hors auto-entrepreneurs.
Source : Insee, Sine 2014, interrogation 2014.

5. Montant des moyens nécessaires pour démarrer selon le secteur d'activité en 2014



1. Activités spécialisées, scientifiques, techniques et de soutien aux entreprises.
Champ : France, entreprises créées au cours du premier semestre 2014, exerçant des activités marchandes non agricoles, hors auto-entrepreneurs.
Source : Insee, Sine 2014, interrogation 2014.

1.10 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, ses différentes activités sont comptabilisées séparément en les répartissant par branches.

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

En 2014, le chiffre d'affaires hors taxes des entreprises du secteur de l'industrie s'élève à 1 027 milliards d'euros ; 842 milliards découlent d'activités de ce secteur dans la branche industrielle et 184 milliards d'activités secondaires réalisées principalement dans les branches du commerce et des transports (147 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 864 milliards d'euros, il est réalisé à 97 % par les entreprises du secteur industriel. 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 d'une part, 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 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 (BE), celui de l'information et de la communication (J) et celui des autres activités de services (RU) ont une proportion de leur chiffre d'affaires liée à des activités secondaires assez importante (respectivement 17,9 %, 10,5 % et 10,4 %), 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 d'activités. ■

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 : elle 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.

Activités économiques par secteur et par branche 1.10

1. Répartition du chiffre d'affaires hors taxes (CAHT) par secteur et par branche en 2014

en milliards d'euros

	CAHT des entreprises du secteur	CAHT de la branche	CAHT du secteur dans la branche	CAHT du secteur hors branche
Industrie (BE)	1 027	864	842	184
Construction (F)	277	270	262	15
Commerce de gros et de détail et transports (GH)	1 595	1 721	1 545	50
Hébergement et restauration (I)	90	85	83	7
Information et communication (J)	176	161	158	19
Activités immobilières (L)	73	76	71	2
Activités spécialisées, scientifiques et techniques et activités de services administratifs et de soutien (MN)	326	382	315	12
Autres activités de services (RU)	55	55	49	6
Autres ¹	0	5	0	0
Ensemble	3 619	3 619	3 325	294

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

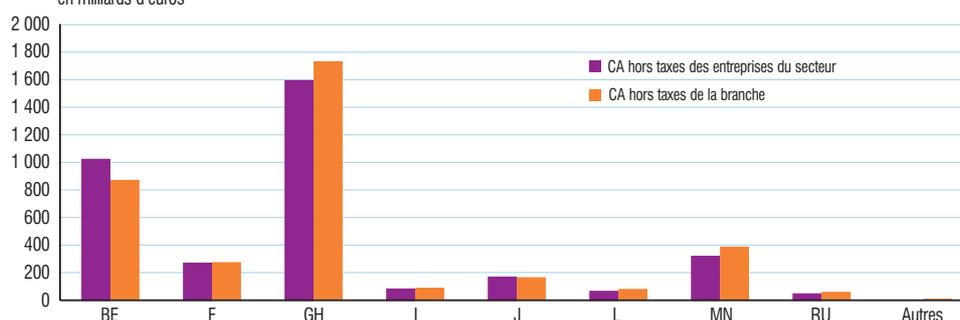
Champ : France, secteurs principalement marchands hors agriculture et services financiers.

Note : les sigles BE, F, GH, I, J, L, MN et RU correspondent à la nomenclature agrégée du secteur d'activité économique.

Source : Insee, Esane.

2. Chiffre d'affaires hors taxes par secteur et par branche en 2014

en milliards d'euros



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

Source : Insee, Esane.

3. Répartition en branche du chiffre d'affaires hors taxes des entreprises en 2014 selon leur secteur d'appartenance

en %

Secteurs	Branches									Ensemble
	BE	F	GH	I	J	L	MN	RU	Autres ¹	
BE	82,1	0,4	14,3	0,0	0,0	0,1	2,8	0,0	0,2	100,0
F	1,3	94,7	1,5	0,0	0,1	0,1	2,1	0,1	0,0	100,0
GH	0,9	0,1	96,9	0,1	0,1	0,1	1,5	0,2	0,1	100,0
I	0,6	0,3	2,1	92,3	0,0	1,6	1,5	1,3	0,2	100,0
J	1,1	0,0	4,9	0,0	89,5	0,0	4,0	0,3	0,3	100,0
L	0,0	1,1	0,6	0,6	0,0	97,1	0,6	0,0	0,0	100,0
MN	0,1	0,2	2,9	0,0	0,1	0,1	96,4	0,0	0,2	100,0
RU	0,2	0,0	9,3	0,2	0,1	0,0	0,4	89,6	0,0	100,0

1. Secteurs hors agriculture, activités financières et d'assurance, administration publique, enseignement, santé humaine et action sociale, etc. 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 82,1 % de production relevant de la branche de l'industrie, 14,3 % de production relevant de la branche du commerce et transports (GH), etc.

Source : Insee, Esane.

Fiches thématiques

Activité, emploi et coûts salariaux



2.1 Valeur ajoutée

En 2015, la valeur ajoutée (VA) de l'économie nationale s'élève à 1 950 milliards d'euros, soit une croissance en valeur de + 1,7 % par rapport à 2014, après + 1,0 % 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. Celle des entrepreneurs individuels, dont la forme juridique a pâti d'une moindre attractivité par rapport à celle des sociétés, décroît lentement, celle des ménages progresse peu.

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 2015, 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 repli 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 34 % en 2015. Le recul de la part de la branche industrie manufacturière dans la valeur ajoutée totale ne touche pas uniquement la France. Entre 2005 et 2015, ce recul est même supérieur en Espagne mais un peu moins marqué au Royaume-Uni et en Italie. Dans l'Union européenne à 15, le poids de l'industrie manufacturière n'est stable qu'en Allemagne. Parmi les nouveaux États membres, il est stable ou recule partout sauf en Hongrie, République tchèque et Pologne.

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 (12,8 % de la VA en 2015) et en retirant les subventions correspondantes (1,0 % de la VA en 2015). Sous l'angle des revenus, la valeur ajoutée se partage entre les différents types de revenus bruts de l'ensemble des secteurs institutionnels. En 2015, la rémunération des salariés représente 58,3 % de la valeur ajoutée et l'excédent brut d'exploitation (EBE) 32,7 %. Entre 2007 et 2015, avec la crise de 2008, le partage de la valeur ajoutée s'est déformé, en faveur des rémunérations des salariés (+ 2,2 points) et aux dépens du **revenu mixte** des EI (- 1,2 point) dont la part avait déjà diminué avant la crise ; la part 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 2015.

Au niveau européen, en 2015, la valeur ajoutée en volume du Royaume-Uni, de l'Allemagne et de la France est supérieure à celle de 2008 (respectivement + 7,6 %, + 5,3 % et + 4,2 %), tandis qu'en Italie et en Espagne, elle reste inférieure à celle de 2008. De 2000 à 2008, la croissance en volume de la valeur ajoutée est nettement plus forte en Espagne et au Royaume-Uni qu'en France et en Allemagne (respectivement + 29 % et + 20 % sur la période contre + 14 % et + 13 %). Au plus fort de la crise, en 2009, la valeur ajoutée de toutes les grandes économies européennes baisse. La France résiste le mieux (- 2,7 %), tandis que l'Allemagne (- 6,1 %), l'Italie (- 5,5 %) et le Royaume-Uni (- 4,3 %) reculent nettement. Le redressement de l'économie allemande est ensuite rapide. La France, le Royaume-Uni et l'Italie retrouvent une croissance à partir de 2010 mais moins vigoureuse qu'en Allemagne, l'Espagne seulement à partir de 2013. ■

Définitions

Secteurs institutionnels, branche, produit intérieur brut (PIB), **revenu mixte** : voir *annexe Glossaire*.

Valeur ajoutée 2.1

1. Valeur ajoutée brute par secteur institutionnel en 2015

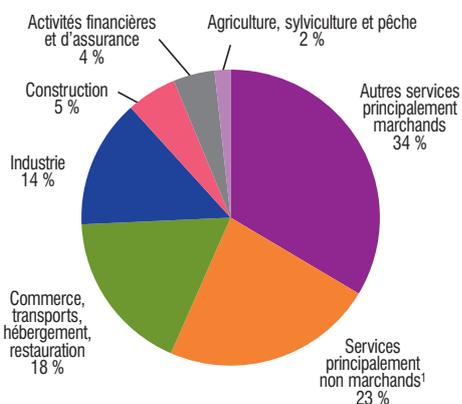
	1990	1995	2000	2005	2015	Prix courants 2015 (en milliards d'euros)
	(en %)					
Sociétés non financières	56,1	55,3	56,1	56,7	56,9	1 109,8
Sociétés financières	5,6	4,7	5,0	4,4	4,9	95,8
Administrations publiques	17,1	18,8	18,0	18,1	18,6	363,6
Entrepreneurs individuels (EI)	11,6	9,7	9,2	8,5	6,6	128,3
Ménages (hors EI) ¹	8,3	9,7	10,3	10,9	11,2	217,6
Institutions sans but lucratif au service des ménages	1,2	1,4	1,5	1,5	1,8	34,7
Ensemble de l'économie nationale	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	1 949,8

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

Champ : France.

Source : Insee, comptes nationaux, base 2010.

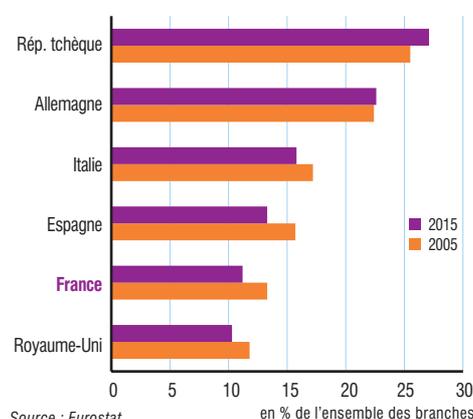
2. Valeur ajoutée brute par branche à prix courants en 2015



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

Source : Insee, comptes nationaux, base 2010.

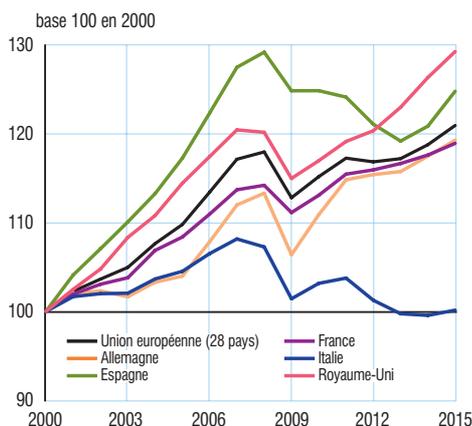
3. Poids de la VA de la branche industrie manufacturière en Europe en 2005 et 2015



Source : Eurostat.

en % de l'ensemble des branches

4. Valeur ajoutée brute en volume



Source : Eurostat.

5. Partage de la valeur ajoutée à prix courants en 2015

	1990	2000	2007	2015
	(en %)			
Rémunération des salariés	56,3	56,4	56,1	58,3
Salaires et traitements bruts	40,9	41,4	41,4	42,5
Cotisations sociales à la charge des employeurs	15,4	15,0	14,7	15,8
Excédent brut d'exploitation	32,0	32,2	33,3	32,7
Impôts sur la production	3,7	4,5	4,6	5,1
Subventions d'exploitation	-1,0	-1,0	-1,3	-2,3
Revenu mixte brut des EI	9,1	7,9	7,3	6,1
Ensemble	100,0	100,0	100,0	100,0
	(en milliards d'euros)			
Valeur ajoutée brute	948,9	1 333,1	1 746,8	1 949,8
+ impôts sur les produits ¹	124,1	169,3	211,4	250,1
- subventions sur les produits	-14,4	-17,0	-12,6	-18,8
Produit intérieur brut (PIB)	1 058,6	1 485,3	1 945,7	2 181,1

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.

2.2 Prix de production et d'importation

En moyenne, en 2015, les **prix de production de l'industrie française pour l'ensemble des marchés** (marché intérieur et marchés extérieurs) ont reculé de 1,7 %. Les prix des produits industriels destinés au marché français ont baissé de 2,2 % et les prix des produits industriels destinés aux marchés extérieurs augmenté de 0,2 %. Les prix d'importation des produits industriels ont quant à eux diminué de 4,8 % sous l'effet de la chute du cours du pétrole.

Sur le marché français, les baisses de prix de production de l'industrie observées en 2014 et 2015 s'expliquent principalement par le fort recul des prix des produits du raffinage, entraîné par la chute des cours du pétrole. Le prix du baril de Brent est passé de 82,2 euros en juin 2014 à 34,6 euros en décembre 2015. Cet effondrement du prix du brut s'est également répercuté sur les prix de production des industries chimiques, consommatrices de produits pétroliers dans leurs processus de fabrication. *A contrario*, les entreprises produisant des produits en caoutchouc ou des produits en plastique n'ont pas répercuté la baisse de leur coût d'approvisionnement sur leurs prix de vente, reconstituant ainsi leurs marges.

Au sein de la zone euro, les prix de production de l'industrie suivent les mêmes phases et présentent le même profil d'évolution. C'est particulièrement vrai entre la France et l'Allemagne. Dans tous les pays de la zone euro, les prix des produits pétroliers exercent une grande influence sur les prix de l'industrie. Le phénomène est encore plus marqué aux Pays-Bas en raison de la place de l'industrie du raffinage dans l'économie du pays.

En moyenne, en 2015, les prix de production des services vendus aux entreprises établies en France ont progressé de 0,3 %, après deux

années de légères baisses. Depuis 2010, ces prix n'ont augmenté que de 2,1 %. Contrairement à l'industrie, les prix de production des services n'ont pas de déterminant commun, tel que le coût des matières premières. Les types de services vendus sont extrêmement différents les uns des autres et les marchés sont indépendants. Les plus importants en termes de chiffre d'affaires généré sont les services administratifs et d'assistance, qui recouvrent principalement les services à l'emploi (intérim). Les prix y sont quasi stables en 2015, reflétant la faible évolution salariale. Depuis 2010, ils ont augmenté de 4,7 %. Suivent ensuite, en termes d'importance, les services d'information et de communication dont les prix ont augmenté de 0,3 % en 2015. Depuis 2010, ces prix ont toutefois diminué de 5,3 %, en particulier en 2013, en raison de la forte concurrence sur le marché des télécommunications. Pour leur part, les prix des services immobiliers vendus aux entreprises sont quasi stables depuis 2014, après un recul en 2013. Ainsi, au quatrième trimestre 2015, ils retrouvent leur niveau du quatrième trimestre 2012.

Les prix de la construction neuve à usage d'habitation ont légèrement progressé au premier trimestre 2015, puis reculé durant un semestre, avant de repartir à nouveau à la hausse au quatrième trimestre.

Les coûts de production dans la construction ont diminué en 2015, comme l'année précédente, du fait notamment de la baisse des prix des matériaux et de l'énergie et de la stabilité du coût du travail.

En 2015, les **prix des travaux d'entretien-amélioration de logements** sont quasi stables, en raison de la modération du coût du travail et des prix des intrants stables, voire orientés à la baisse. ■

Définitions

Les **prix de production de l'industrie française pour l'ensemble des marchés** comprennent les prix de production pour le marché français et ceux pour les marchés extérieurs (prix à l'exportation).

Les **prix des travaux d'entretien-amélioration de logements** sont les prix hors taxes pratiqués par les entreprises de la construction (y compris artisanales), pour leurs travaux d'entretien et d'amélioration des logements existants.

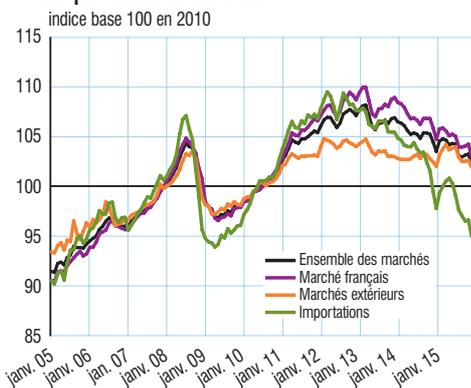
Prix de production et d'importation 2.2

1. Indices des prix de production de l'industrie et des services français pour le marché français

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
en moyenne annuelle, indice base 100 en 2010								
Ensemble de l'industrie	102,7	97,4	100,0	105,3	108,3	108,6	107,2	104,8
Produits des industries extractives, électricité, eau, déchets	96,2	96,1	100,0	105,8	111,2	112,9	110,7	111,4
Produits manufacturés	104,2	97,7	100,0	105,2	107,4	107,3	105,9	102,7
dont : denrées alimentaires, boissons et produits à base de tabac	110,6	100,1	100,0	105,7	108,8	111,6	110,3	108,4
Ensemble des services	100,3	100,0	100,0	101,4	102,3	101,8	101,8	102,1
Services de transports et d'entreposage	100,5	99,7	100,0	102,4	104,4	105,5	106,4	106,3
Services d'information et de communication	102,0	100,7	100,0	99,8	99,7	96,5	94,4	94,7
Services immobiliers	101,5	100,4	100,0	102,4	103,5	102,8	103,5	103,4
Services professionnels, scientifiques et techniques	101,3	101,2	100,0	100,8	101,0	100,3	100,1	100,6
Services administratifs et d'assistance	98,4	99,0	100,0	102,0	103,3	104,0	104,6	104,7

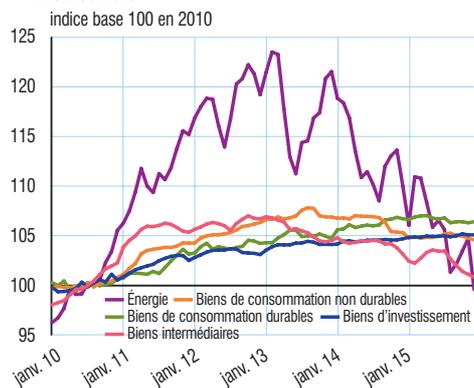
Champ : France.
Source : Insee.

2. Indices de prix de production selon le marché destinataire et prix d'importation des produits industriels



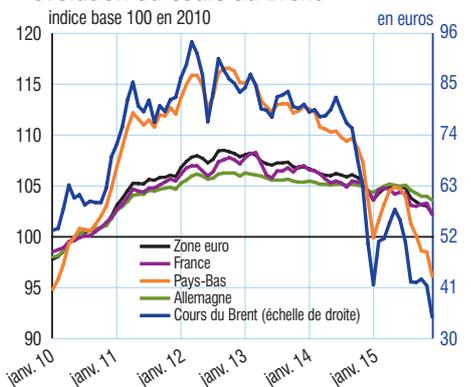
Champ : France, ensemble de l'industrie sauf gestion de l'eau et dépollution pour les importations.
Source : Insee.

3. Indice de prix de production pour le marché français par grands regroupements industriels



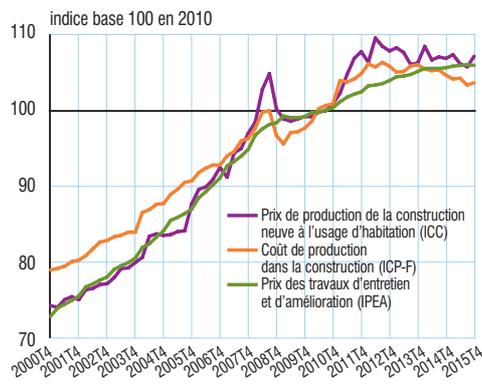
Champ : France.
Source : Insee.

4. Évolution des prix à la production de l'industrie dans quelques pays d'Europe et évolution du cours du Brent



Champ : ensemble de l'industrie au sens de la définition européenne.
Sources : Insee, Eurostat.

5. 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 2014, le taux de marge (EBE/VACF) est de 25,3 % sur l'ensemble des secteurs principalement marchands hors agriculture et secteurs financiers. Selon les secteurs, il varie entre 16 % et 27 %, sauf dans l'information et la communication et les activités immobilières où il est notablement plus élevé (respectivement 31 % et 68 %).

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 27 % et un taux d'investissement de 19,7 % a une rentabilité économique de 6,7 %. *A contrario*, la construction avec un taux de marge et un taux d'investissement relativement faibles (respectivement 16 % et 8 %) a une rentabilité économique plus forte que la moyenne (13 % contre 8 %).

L'écart entre le taux de marge total et celui des entreprises employeuses est le plus fort dans les activités immobilières (9 points), en raison de la présence de nombreuses sociétés civiles immobilières sans salarié. Il est également marqué dans les services aux entreprises (6 points), les services aux particuliers (4 points) et la construction (3 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 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 2014, le taux de marge des entreprises employeuses est en léger recul (– 0,3 point). Avec une croissance de la valeur ajoutée nulle et des salaires en augmentation, le recul du taux de marge est contenu par la baisse des cotisations sociales sous l'effet du **crédit d'impôt pour la compétitivité et l'emploi** (CICE). Le taux recule dans tous les secteurs à l'exception de l'industrie, des transports et entreposage et des services aux particuliers. La hausse dans l'industrie s'explique par la modération de l'évolution des salaires (+ 0,1 %) qui s'accompagne, sous l'effet du CICE, d'un recul des frais de personnel (– 0,4 %). La construction est le seul autre secteur avec des frais de personnel en baisse (– 1,9 %), mais le taux de marge baisse aussi en raison d'une valeur ajoutée en fort recul (– 2,9 %). Dans l'hébergement et restauration et le commerce, la valeur ajoutée baisse entre 2013 et 2014 alors que les frais de personnel augmentent, impliquant un fort recul du taux de marge (respectivement – 1,2 et – 1,9 point).

La **médiane** du taux de marge des entreprises employeuses recule légèrement (– 0,2 point) pour celles de 1 à 9 salariés. Elle augmente modérément pour les entreprises de 10 à 249 salariés (+ 0,3 point) et pour celles de 250 salariés ou plus (+ 0,1 point).

La médiane des taux de marge est comprise entre 14 % et 19 %, à l'exception de l'information et la communication (10 %) et des activités immobilières (13 %). Leur dispersion est assez homogène selon les secteurs d'activité : 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 29 et 38 points sauf dans les activités immobilières (56 points). ■

Définitions

Valeur ajoutée aux coûts des facteurs (VACF) : la valeur ajoutée est égale à la valeur de la production diminuée des consommations intermédiaires. 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, crédit d'impôt pour la compétitivité et l'emploi (CICE), **médiane, quartile, entreprise profilée, unité légale** : voir *annexe Glossaire*.

Taux de marge 2.3

1. Taux de marge en 2014

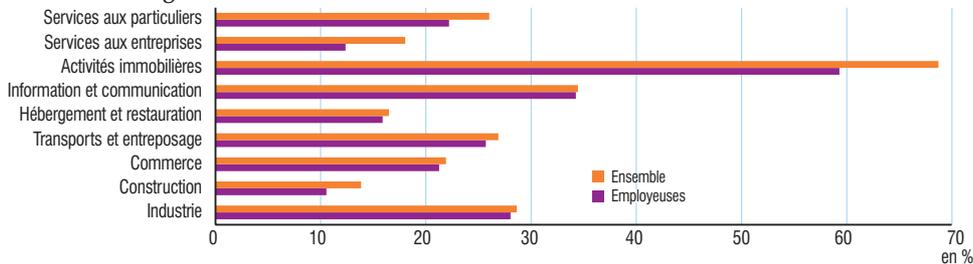
en milliards d'euros

	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	243,9	177,8	66,1	27,1
<i>dont : industrie manufacturière</i>	201,1	154,9	46,2	23,0
Construction	88,7	74,8	13,9	15,6
Commerce, réparation d'automobiles et de motocycles	168,4	130,6	37,9	22,5
Transports et entreposage	76,6	56,0	20,6	26,9
Hébergement et restauration	36,3	29,6	6,7	18,4
Information et communication	77,7	53,8	23,9	30,7
Activités immobilières	35,4	11,3	24,0	67,9
Autres services principalement marchands	179,0	142,6	36,4	20,3
Ensemble	906,0	676,5	229,5	25,3

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

Source : Insee, Esane.

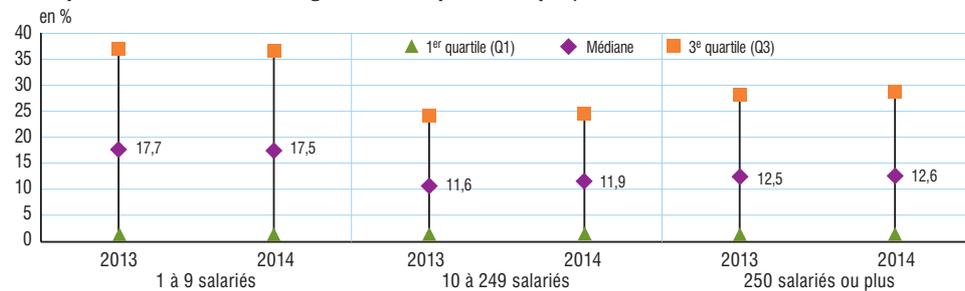
2. Taux de marge en 2014 selon le secteur d'activité



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

Source : Insee, Esane (données individuelles).

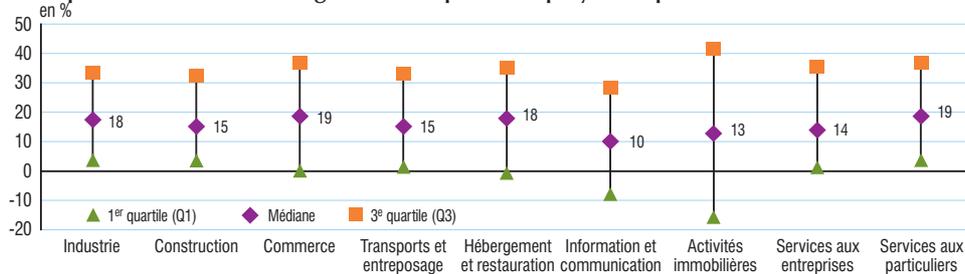
3. Dispersion du taux de marge des entreprises employeuses en 2013 et 2014 selon leur taille



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

Source : Insee, Esane (données individuelles).

4. Dispersion du taux de marge des entreprises employeuses par secteur en 2014



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

Source : Insee, Esane (données individuelles).

2.4 Emploi

Au 31 décembre 2014, la France métropolitaine compte 26,7 millions d'emplois dont 89 % d'emplois salariés. Près de la moitié des emplois, soit 12,7 millions, sont dans le tertiaire marchand (commerce, transports, hébergement et restauration et autres services marchands). Avec 8,3 millions d'emplois, le tertiaire non marchand (administrations publiques, enseignement, santé humaine et action sociale) se situe devant l'industrie (3,3 millions), la construction (1,7 million) et l'agriculture (0,7 million). Les femmes occupent 48 % des emplois. Elles sont très largement majoritaires dans le tertiaire non marchand (69 %), mais peu présentes dans l'industrie (29 %) et encore moins dans la construction (11 %). Près d'une femme sur trois travaille à temps partiel dans la plupart des secteurs d'activité, à l'exception de l'industrie (15 %). Parmi les actifs en emploi, 19 % ont moins de 30 ans, 29 % ont plus de 50 ans. Le CDI reste le contrat de référence pour les salariés (86 %) dans tous les secteurs. L'intérim est davantage répandu dans la construction et l'industrie (respectivement 6,0 % et 5,9 %) que dans l'ensemble des secteurs (2,3 %).

En 2015, l'emploi salarié des secteurs marchands non agricoles repart légèrement à la hausse sous l'impulsion du tertiaire. Il diminuait lentement depuis fin 2011. Il reste cependant nettement sous son niveau de fin 2007 (- 406 000), les trois quarts des 574 000 emplois créés progressivement entre 2003 et 2007 ayant été perdus en 2008 et 2009. Néanmoins, dès fin 2013, l'emploi total a dépassé son niveau d'avant la crise de 2008-2009, porté par le dynamisme de l'emploi non salarié, notamment des auto-entrepreneurs.

Dans le commerce, les transports, l'hébergement et la restauration pris dans leur ensemble, l'emploi salarié repart nettement à la hausse en 2015 pour dépasser son niveau d'avant-crise. Dans le commerce de détail, l'hébergement et la restauration, l'emploi salarié est resté stable pendant la crise et s'est redressé rapidement après. L'embellie s'est poursuivie jusqu'en 2015, avec toutefois

une dynamique plus favorable dans la restauration. À l'opposé, l'emploi salarié dans le commerce de gros recule de manière quasiment ininterrompue depuis la crise de 2008. Dans le commerce d'automobiles et de motos, malgré une légère amélioration en 2015, l'emploi salarié reste nettement sous son niveau du début des années 2000. Enfin, dans les transports, en baisse depuis fin 2011, il se stabilise en 2015 à son niveau de 2000.

Dans les autres services marchands, l'emploi salarié augmente fortement en 2015 (+ 123 000). Il avait nettement diminué entre 2007 et 2008, du fait notamment de l'intérim. Ce dernier 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 salarié dans les autres services marchands a retrouvé dès 2010 son niveau d'avant la crise.

Dans la construction, l'emploi salarié recule de façon continue depuis fin 2008 (- 184 000 entre fin 2008 et fin 2015). Ce secteur a été fortement affecté par la crise de 2008-2009. Il avait enregistré la plus forte croissance de l'emploi salarié entre 2003 et 2007 (+ 15,1 % sur la période, soit 196 000 emplois créés hors intérimaires).

Dans l'industrie, l'emploi salarié continue de baisser en 2015. Contrairement aux autres secteurs, l'industrie perdait déjà des emplois avant la crise (- 476 000 entre fin 2000 et fin 2007) et au total, le secteur perd 952 000 emplois salariés (hors intérimaires) entre 2000 et 2015, 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 (45 % de l'ensemble des intérimaires en 2015). Depuis 2013, le nombre d'intérimaires dans l'industrie tend à augmenter mais reste bien en deçà de son niveau d'avant crise (262 000 fin 2015 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. ■

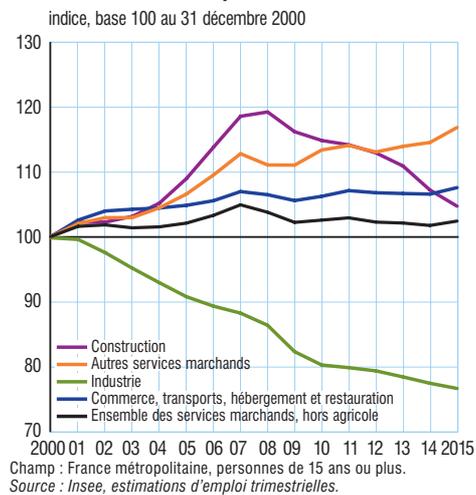
Emploi 2.4

1. Emploi au 31 décembre 2014

	en milliers		
	Salariés	Non-salariés	Ensemble
Agriculture	241	416	657
Industrie	3 153	146	3 299
Construction	1 340	333	1 673
Tertiaire marchand	11 318	1 429	12 746
Tertiaire non marchand ¹	7 795	495	8 290
Ensemble	23 846	2 819	26 665

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

2. Évolution de l'emploi salarié marchand

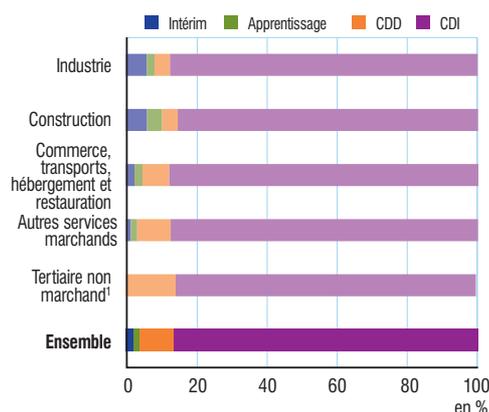


3. Structure des emplois selon le secteur en 2014

	Part de femmes	en %			
		Part de temps partiel		Part des moins de 30 ans	Part des plus de 50 ans
		Ensemble	Parmi les femmes		
Industrie	28,6	6,3	15,3	17,8	28,0
Construction	11,0	6,5	30,3	22,2	25,0
Tertiaire : commerce, transports, restauration ¹	42,1	17,0	29,1	23,8	24,6
Tertiaire : autres services marchands	51,3	22,4	33,3	19,1	27,2
Tertiaire non marchand ²	68,8	26,3	33,3	14,7	33,0
Ensemble	48,2	18,9	30,8	18,7	28,9

1. Commerce, 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 2014.

4. Salariés selon le secteur d'activité et le type de contrat de travail en 2014



1. Administrations publiques, enseignement, santé humaine et action sociale.
Les données des contrats d'intérim et d'apprentissage dans le tertiaire non marchand ne sont pas significatives.
Champ : France métropolitaine, population active occupée de 15 ans ou plus.
Source : Insee, enquête Emploi 2014.

5. Évolution de l'emploi intérimaire par secteur utilisateur



2.5 Formation professionnelle continue

En 2013, 31 milliards d'euros ont été dépensés pour la formation professionnelle continue et l'apprentissage, soit un montant proche de celui de 2012. Les entreprises, dont la dépense progresse de 0,9 %, sont de loin le principal financeur de cette formation (44 % de la dépense totale). Les régions et l'État y contribuent également (pour respectivement 15 % et 12 %, hors financement public pour leur personnel), ainsi que 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 – Agefiph), l'Unedic et Pôle emploi (pour 7 %). Alors que la dépense des régions est en hausse par rapport à 2012 (+ 3,6 %), celle de l'État diminue de 1,8 %. La dépense des ménages, constituée de leurs achats de formation à titre individuel, est dynamique (+ 4,5 %) et représente 4 % de la dépense globale. Enfin, sur ces 31 milliards, 18 % sont des dépenses engagées par les trois fonctions publiques pour la formation de leur personnel ; elles baissent globalement de 5,6 %, comparativement à 2012.

Les actifs ayant un emploi dans le secteur privé sont les principaux bénéficiaires des fonds de la formation et de l'apprentissage avec 42 % de la dépense totale en 2013 ; leur formation est financée à 82 % par les entreprises. Les personnes en phase d'insertion dans l'emploi *via* des dispositifs ciblés sur les jeunes bénéficient de 24 % des fonds et les personnes en recherche d'emploi de 15 %. Dans ces deux cas, la participation des entreprises est moins importante (respectivement 29 % et 15 %). Dans un contexte de hausse du chômage, les financements des entreprises à l'égard des personnes en recherche d'emploi ont cependant plus que doublé depuis 2007. Par ailleurs, 18 % des fonds sont destinés aux agents du secteur public. L'investissement (achats

d'équipements et de biens durables directement liés aux actions de formation) représente 1 % de la dépense totale, tous bénéficiaires confondus.

Entre 2007 et 2013, les dépenses de formation ont augmenté de 1,8 % en moyenne annuelle. Cette hausse a bénéficié principalement aux personnes en recherche d'emploi (+ 5,0 %). Pour les actifs ayant un emploi, les dépenses de formation ont augmenté sur la période, malgré un léger creux en 2010 dû à la crise économique, mais de manière plus limitée (+ 1,6 %). La progression est également modérée pour les jeunes (+ 1,5 %). Après avoir sensiblement augmenté entre 2009 et 2011 du fait des aides instaurées en 2009 pour lutter contre les effets négatifs de la crise et des mesures en faveur de l'alternance mises en place en 2011, les dépenses de formation en faveur des dispositifs ciblés sur les jeunes ont ensuite décru à leur arrivée à terme.

Les entreprises participent à la formation professionnelle continue par le biais de différents dispositifs (plan de formation, congé individuel de formation, droit individuel à la formation, etc.). Mais l'essentiel de leur contribution concerne les formations qu'elles financent pour leurs salariés. Jusqu'à fin 2014, les entreprises avaient l'obligation légale de consacrer une part de leur masse salariale au financement de la formation. À partir de 2015, cette obligation au titre du plan de formation est supprimée pour les entreprises de 300 salariés ou plus et est réduite pour celles de 10 à 299 salariés. En 2013, le **taux de participation financière** (TPF) des entreprises de 10 salariés ou plus s'établit à 2,6 % de leur masse salariale. Il augmente avec la taille des entreprises, de 1,3 % pour les entreprises de 10 à 19 salariés à 3,6 % pour celles de 2 000 salariés ou plus. Le TPF est relativement stable depuis 2008. ■

Définitions

Champ de la dépense nationale de formation professionnelle : formation professionnelle continue et apprentissage *stricto sensu*.

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 organismes paritaires collecteurs agréés – OPCA) à la masse salariale.

Pour en savoir plus

- « La dépense nationale pour la formation professionnelle continue et l'apprentissage, en 2013 », *Dares Résultats*, à paraître.
- « Annexe au projet de loi de finances pour 2016, formation professionnelle » : www.performance-publique.budget.gouv.fr.

Formation professionnelle continue 2.5

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

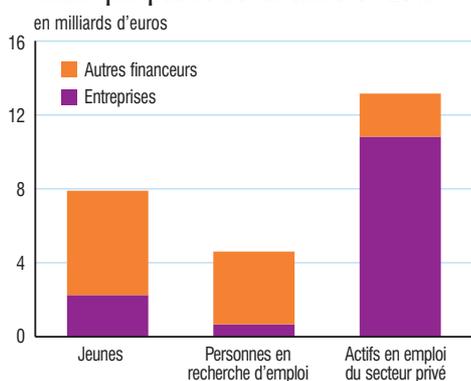
	2013	Structure 2013	Évolution 2013/2012
	(en millions d'euros)	(en %)	(en %)
Entreprises	13 787	44	0,9
Régions	4 581	15	3,6
État	3 833	12	- 1,8
Autres collectivités territoriales	95	0	34,6
Autres administrations publiques et Unédic/Pôle emploi	2 043	7	3,3
Ménages	1 345	4	4,5
Ensemble (hors fonctions publiques pour leurs propres agents)	25 684	82	1,4
Fonctions publiques pour leurs propres agents	5 502	18	- 5,6
Ensemble	31 186	100	0,1

Champ : France.

Note : par rapport aux publications précédentes, le champ couvert par la dépense nationale est restreint à la formation professionnelle continue et à l'apprentissage *stricto sensu* afin de se limiter aux dispositifs visant explicitement le développement des compétences. Les données de l'année 2012 ont été recalculées de façon à avoir des évolutions cohérentes entre 2012 et 2013.

Source : Dares.

2. Dépenses de formation des financeurs finaux par public bénéficiaire en 2013



Champ : France hors secteur public.
Source : Dares.

3. Participation financière des entreprises à la formation continue



Champ : France.
Source : Céreq, déclarations 2483.

4. Dépenses de formation par public bénéficiaire

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	Structure en 2013	Évolution en moyenne annuelle de 2007 à 2013
	(en millions d'euros)							(en %)	(en %)
Dispositifs ciblés sur les jeunes ¹	6 940	7 088	7 555	7 699	7 729	7 333	7 584	24	1,5
Personnes en recherche d'emploi	3 416	3 743	4 160	4 292	4 368	4 467	4 588	15	5,0
Actifs en emploi du secteur privé	11 954	12 531	12 932	12 738	13 190	13 215	13 144	42	1,6
Agents du secteur public ²	5 293	5 699	6 079	5 998	5 710	5 825	5 500	18	0,6
Investissement ³	359	401	334	290	336	318	370	1	0,5
Ensemble	27 962	29 463	31 064	31 018	31 331	31 154	31 186	100	1,8

1. Une partie des dépenses pour les dispositifs ciblés sur les jeunes est classée avec les actifs en emploi (plan de formation, etc.) ou les personnes en recherche d'emploi (jeunes bénéficiant de l'Aref, etc.).

2. Hors investissement.

3. Y compris l'investissement pour les agents du secteur public.

Champ : France.

Source : Dares.

2.6 Coût du travail

En 2015, la France fait partie des pays de l'Union européenne dans lesquels le **coût horaire de la main-d'œuvre** est élevé. Avec 35,1 euros pour l'ensemble de l'industrie, de la construction et des services, elle se situe notamment en dessous de la Suède ou du Danemark mais au-dessus de l'Allemagne. Dans l'industrie (hors construction), le coût horaire en France est légèrement inférieur à celui de l'Allemagne (37,6 euros contre 38,0).

En France, la hausse du coût horaire est modérée depuis 2012 (+ 1,1 % par an contre + 2,6 % en Allemagne dans l'industrie). Elle a d'abord été contenue par la mise en place en 2013 du **crédit d'impôt pour la compétitivité et l'emploi** (CICE), dont le taux a été rehaussé en 2014 puis en 2015 dans les départements d'outre-mer uniquement. Ensuite, dans le cadre du Pacte de responsabilité et de solidarité, le taux de cotisation patronale pour les salaires inférieurs à 1,6 Smic a été abaissé, conduisant à une moindre progression du coût horaire.

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 %). 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 avait 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 cette structure. En 2012, en France, 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. 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).

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. La part des cotisations à la charge de l'employeur est la plus faible dans le secteur de la construction (41,5 %). Cet écart s'explique par des niveaux de salaire plus faibles dans ce secteur, ce qui permet aux entreprises de ce secteur de bénéficier d'allègements de charges plus importants et donc de diminuer leur coût salarial. ■

Définitions

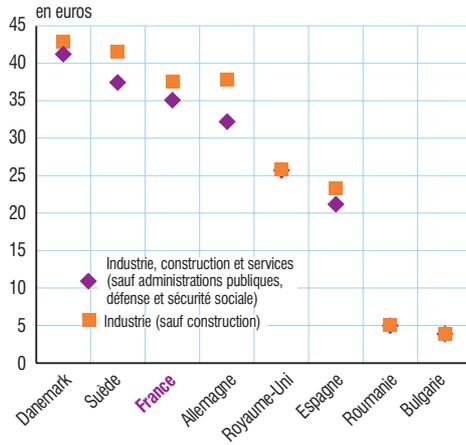
Coût horaire de la main-d'œuvre, crédit d'impôt pour la compétitivité et l'emploi (CICE), coût salarial unitaire : voir annexe *Glossaire*.

Pour en savoir plus

- *Emploi, chômage, revenus du travail*, coll. « Insee Références », édition 2016.
- « Une comparaison du coût de la main-d'œuvre en Europe : quelle évolution depuis la crise ? », in *Les entreprises en France*, coll. « Insee Références », édition 2015.
- « Le coût horaire de la main-d'œuvre en France », *Insee Première* n° 1567, 2015.

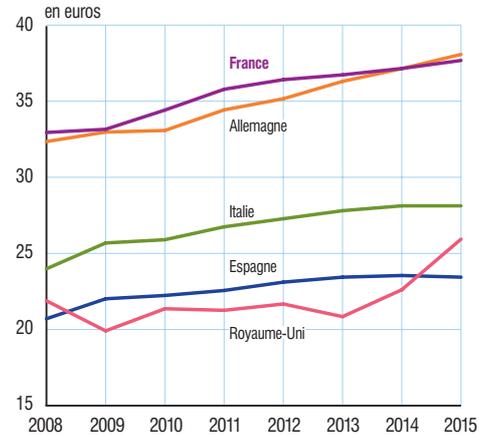
Coût du travail 2.6

1. Coût horaire de la main-d'œuvre en Europe en 2015



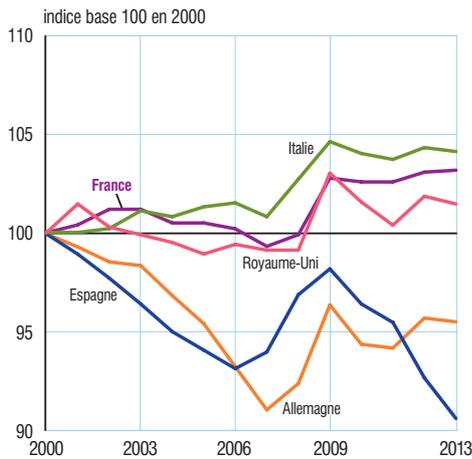
Champ : établissements des entreprises de 10 salariés ou plus.
Source : Eurostat, coût de la main-d'œuvre, données annuelles.

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



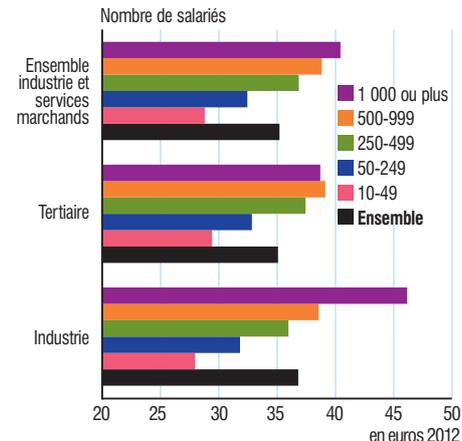
Champ : établissements des entreprises de 10 salariés ou plus.
Source : Eurostat, coût de la main-d'œuvre, données annuelles.

3. Coût salarial unitaire



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 (enquête quadriennale).

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 équivalent temps plein	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 (enquête quadriennale).

2.7 Salaires

En 2013, le **salaire brut** annuel moyen se situe à 35 900 euros pour un salarié travaillant à temps plein pendant toute l'année. En moyenne, un cadre perçoit un salaire 2,9 fois supérieur à celui d'un ouvrier non qualifié et 1,8 fois supérieur à celui d'un salarié exerçant une profession intermédiaire. Les salaires bruts sont plus élevés dans les activités financières et d'assurance (55 100 euros en moyenne) et dans l'information et la communication (50 200 euros). Ils sont plus faibles dans l'hébergement et la restauration (26 000 euros), les salariés y étant souvent peu qualifiés et payés au Smic. Lors de la revalorisation du Smic au 1^{er} janvier 2015, 35 % 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 brut moyen est le plus élevé. Il l'est cependant moins qu'en Allemagne, au Royaume-Uni et surtout qu'au Danemark.

En 2015, le **salaire mensuel de base** (SMB) en euros courants continue de ralentir légèrement (+ 1,2 % en moyenne annuelle, après + 1,4 % en 2014 et 1,7 % en 2013). La revalorisation du Smic horaire brut de 0,8 % au 1^{er} janvier 2015 est plus faible que l'année précédente (+ 1,1 % en 2014). Le niveau élevé du chômage limite le pouvoir de négociation des salariés. De plus, les salaires ne sont pas soutenus par l'inflation, très proche de zéro en

2015 (après + 0,4 % en moyenne annuelle en 2014). Le SMB ralentit ainsi depuis 2012.

En 2015, le **salaire moyen par tête** (SMPT) accélère (+ 1,6 % en moyenne annuelle, après + 0,6 % en 2014). Deux évolutions expliquent ce dynamisme : celle de la part variable des rémunérations et celle des structures de qualification. Par ailleurs, la conjoncture économique s'améliore légèrement, notamment à la suite de la baisse des prix du pétrole de 2014. Le nombre moyen d'heures supplémentaires déclarées par temps complet repart fortement à la hausse (+ 3,3 % en glissement annuel au 4^e trimestre 2015). Il baissait sans discontinuer depuis 2012, en lien notamment avec la fin de la défiscalisation des heures supplémentaires au 1^{er} septembre 2012. Depuis la crise, le SMPT a connu des évolutions contrastées. Il s'était tassé dès 2008, pour atteindre un point bas au deuxième trimestre 2009. Au plus fort de la crise, les employeurs avaient en effet eu recours à des 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 avait repris de l'allant avec une nouvelle progression des éléments variables de la rémunération. De 2011 à 2014, dans un contexte de conjoncture morose, le SMPT a ensuite augmenté au rythme annuel moyen de 1,4 %, avec un point bas en 2014 (+ 0,6 % en moyenne annuelle). ■

Définitions

Le **salaire brut** correspond à l'intégralité des sommes perçues par le salarié avant déduction des cotisations de sécurité sociale à sa charge, de la CSG et de la CRDS. Il comprend donc 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

- *Emploi, chômage, revenus du travail*, coll. « Insee Références », édition 2016.
- « 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.

Salaires 2.7

1. Salaire brut annuel moyen par catégorie socioprofessionnelle en 2013

en milliers d'euros

	Cadres et professions intellectuelles supérieures	Professions intermédiaires	Employés	Ouvriers qualifiés	Ouvriers non qualifiés	Ensemble
Ensemble	66,5	36,2	26,2	28,2	23,3	35,9
Industrie manufacturière, industries extractives et autres	72,2	40,5	29,1	30,0	25,8	38,7
Construction	62,0	37,2	29,2	27,6	23,4	32,0
Commerce ; réparation d'automobiles et de motocycles	64,7	34,6	25,1	26,7	24,3	32,9
Transports et entreposage	59,4	35,3	29,4	28,6	24,9	33,7
Hébergement et restauration	49,7	31,4	23,0	25,2	22,8	26,0
Information et communication	59,1	35,8	32,1	34,3	26,8	50,2
Activités financières et d'assurance	84,7	41,8	32,9	30,7	26,6	55,1
Activités immobilières	61,5	32,8	27,4	27,1	23,6	36,2
Activités scientifiques et techniques ; services administratifs et de soutien	67,0	34,8	26,8	26,3	23,0	36,7
Autres activités de services	54,6	36,0	24,5	25,6	20,0	31,7
Administrations publiques, enseignement, santé et action sociale	58,0	32,0	24,0	22,8	12,1	29,0

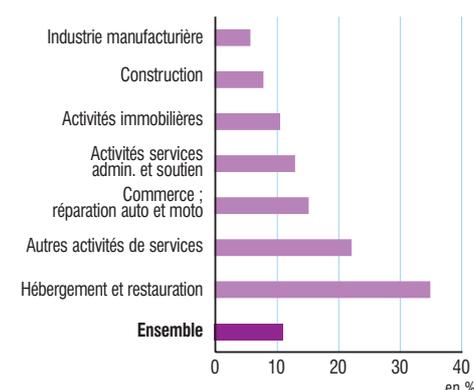
Champ : France, salariés à temps complet hors apprentis, stagiaires, y compris chefs d'entreprise salariés et emplois aidés.
Source : Insee, DADS 2013.

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



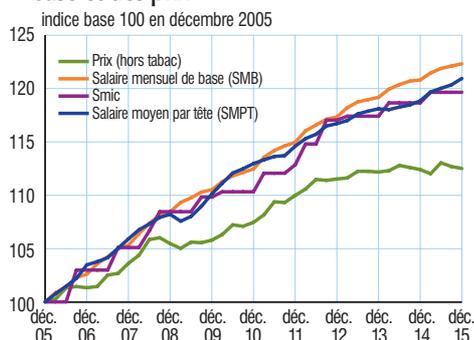
Champ : SMB, France métropolitaine, entreprises de 10 salariés ou plus, secteurs non agricoles ; Smic et prix : France.
Sources : Insee, comptes nationaux ; Dares, enquêtes Acemo.

3. Part de salariés ayant bénéficié de la revalorisation du Smic au 1^{er} janvier 2015



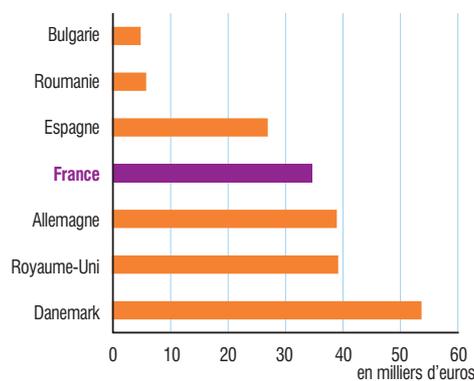
Champ : France métropolitaine, ensemble des salariés sauf apprentis, stagiaires, intérimaires ; ensemble des secteurs sauf agriculture, administration.
Source : Dares, enquêtes Acemo.

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.

5. Salaires annuels bruts en 2012



Champ : salariés en équivalent 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 2015, le **solde commercial douanier (CAF-FAB)** de la France reste déficitaire (- 60 Md€), mais moins qu'en 2014 (- 73 Md€). Cette diminution du déficit commercial résulte d'une nouvelle baisse des achats d'hydrocarbures naturels et de produits pétroliers raffinés, contribuant à la réduction de la **facture énergétique** de 15 Md€.

Les exportations de marchandises progressent plus rapidement en 2015 (+ 4,3 % en valeur) qu'en 2014 (+ 0,1 %). Elles sont particulièrement dynamiques dans l'aéronautique et l'automobile ; celles de produits d'habillement-cuir-textile et de produits informatiques, électroniques et optiques enregistrent également une hausse marquée par rapport à 2014. Les exportations de produits agroalimentaires et de produits agricoles se redressent. Sur dix ans, le poids des produits de l'aéronautique dans les exportations se renforce pour s'établir à 13 % en 2015. En revanche, celui des ventes automobiles (y compris équipements) est en nette diminution, passant de 14,5 % en 2005 à 9,5 % en 2015, le recul ayant été très important jusqu'en 2009 ; la production d'automobiles diminue sur le territoire français et s'intensifie sur les sites de fabrication étrangers.

Les importations de marchandises augmentent modérément (+ 1,1 % en valeur, après - 0,5 % en 2014) en raison de la baisse des prix des produits énergétiques. Ainsi, hors pétrole raffiné, les achats de produits manufacturés continuent à progresser (+ 5,3 %). Les achats de produits de la construction automobile et de la construction aéronautique et spatiale augmentent particulièrement (respectivement + 11,8 % et + 13,2 %).

En 2015, après les hydrocarbures et les produits pétroliers, les échanges de produits de l'informatique-électronique et de l'habillement-cuir-textile enregistrent toujours un déficit important. En revanche, l'aéronautique et l'agroalimentaire sont nettement excédentaires, ainsi que la parfumerie, même si son poids dans l'ensemble des exportations est plus limité.

En 2015, les exportations vers l'UE confirment leur progression (+ 2,0 %, après + 0,9 %), notamment vers l'Espagne, le Royaume-Uni et l'Italie, ainsi que vers les nouveaux États membres (NEM) ; la croissance est plus modérée vers l'Allemagne. Elles progressent plus nettement vers les pays tiers, notamment les États-Unis (+ 19,2 %) et les pays d'Asie (+ 5,0 %). Quant aux importations, celles provenant de l'UE sont plutôt stables en 2015 (+ 0,3 % après - 0,8 %). Les achats rebondissent depuis l'Espagne et l'Allemagne et poursuivent leur progression depuis l'Italie et les NEM. Ils diminuent depuis la Belgique et le Royaume-Uni. Mais les importations en provenance des pays tiers progressent. Ainsi, celles d'Asie se renforcent (+ 9,2 % après 2,0 %) et celles en provenance des États-Unis sont en nette hausse (+ 10,6 % après - 3,1 %). En 2015, les principaux déficits commerciaux de la France sont avec la Chine et certains pays de l'UE, en particulier l'Allemagne, tandis que les excédents les plus élevés sont avec le Royaume-Uni, puis Hong-Kong, Singapour et des pays du Moyen-Orient, dont les Émirats arabes unis.

En 2015, le commerce mondial industriel continue à progresser en volume (+ 2,1 %, après + 3,6 % en 2014 et + 2,2 % en 2013). Les parts de marché de la France dans le commerce mondial se redressent en 2015, grâce à la meilleure orientation de la demande mondiale adressée à la France. Elles n'avaient cessé de décroître depuis 2001.

Le **déficit extérieur de biens et services** en comptabilité nationale s'atténue en 2015 et s'établit à 30 Md€. Il représente cependant 1,4 point de PIB, comme en 2009 ainsi que dans le creux du début des années 1980. L'amélioration relative résulte de la forte progression des exportations des biens et services en 2015 (+ 5,7 % en valeur), même si les importations accélèrent (+ 3,5 % en 2015 après + 2,6 % en 2014 et + 0,7 % en 2013). ■

Définitions

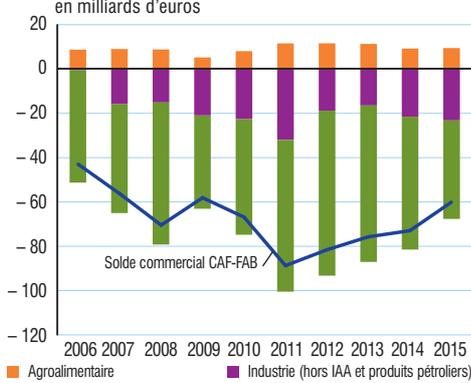
Solde commercial douanier, CAF-FAB, facture énergétique, solde extérieur de biens et services : voir *annexe Glossaire*.

Pour en savoir plus

- Site Internet de la direction générale des Douanes et droits indirects : Le kiosque.
- *L'économie française – Comptes et dossiers*, coll. « Insee Références », édition 2016.

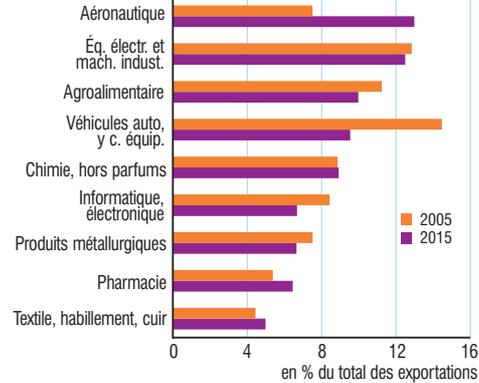
Échanges extérieurs 3.1

1. Solde commercial douanier par produit



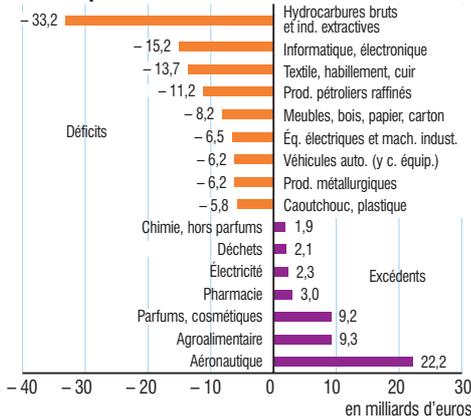
Champ : France, ensemble des biens produits.
Source : Douanes (données estimées CAF-FAB).

2. Parts des principaux produits exportés en 2005 et 2015



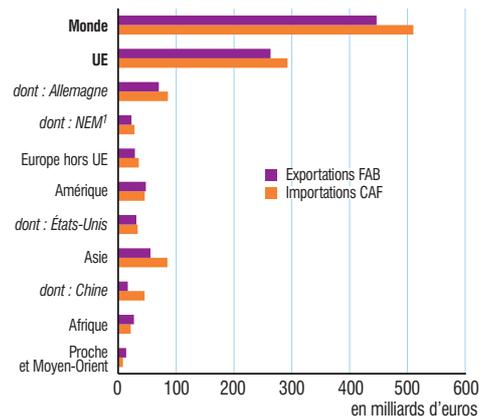
Champ : France.
Source : Douanes (données estimées FAB).

3. Principaux excédents ou déficits en 2015



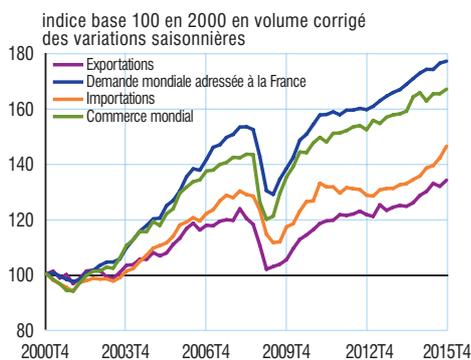
Champ : France.
Source : Douanes (données estimées CAF-FAB).

4. Partenaires commerciaux en 2015



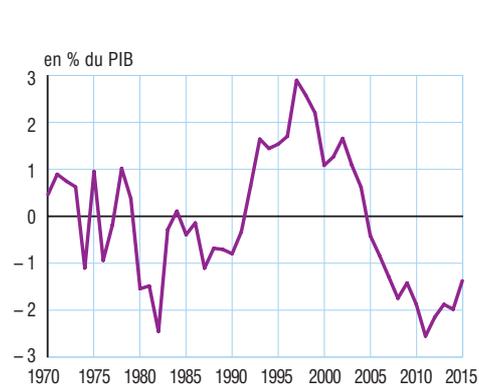
1. NEM : nouveaux États membres de l'UE (Roumanie, Hongrie, Pologne, République tchèque, Slovaquie, Slovaquie).
Source : Douanes (données estimées CAF-FAB, hors matériel militaire).

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 2014, 222 700 entreprises, soit 10 % 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 global à l'exportation de 608 milliards d'euros. Les deux tiers de celles de 250 salariés ou plus (soit 2 700 entreprises) sont exportatrices et réalisent 63 % des exportations (380 milliards d'euros). À l'opposé, 173 400 très petites entreprises, soit 8 % de celles de moins de 10 salariés hors auto-entrepreneurs et micro-entreprises au sens fiscal, sont à l'origine de 11 % du total des exportations (66 milliards d'euros).

Le chiffre d'affaires à l'exportation atteint 28 % du chiffre d'affaires total pour les entreprises qui exportent, contre 17 % pour l'ensemble des entreprises. Ce **taux d'exportation** est plus élevé dans l'industrie (40 %) et les transports et l'entreposage (34 %). Le commerce présente un taux d'exportation plus faible mais le montant total de ses exportations (145 milliards d'euros) en fait le deuxième secteur. En particulier, 88 % des exportations du commerce sont portées par le commerce de gros dont le taux d'exportation des exportatrices est de 24 % ; en revanche, les taux d'exportation sont très faibles dans le commerce de détail (7 %) et le commerce et réparation d'automobiles et de motocycles (9 %).

Une part importante des entreprises exportatrices affiche un chiffre d'affaires à l'export 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 2014 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, avec des exportations supérieures à un million d'euros, réalisent 52 milliards d'euros d'exportations. Au sein des 15 100 entreprises de 10 à 249 salariés dépassant le million d'euros à l'exportation, l'exportation est souvent un enjeu fort : la moitié a un taux d'exportation supérieur à 38 % pour un montant total de 156 milliards d'euros. Enfin, sur les 2 700 entreprises exportatrices de 250 salariés ou plus, 2 200 ont des exportations qui dépassent le seuil du million d'euros pour un montant de 380 milliards d'euros. La moitié d'entre elles a un taux d'exportation inférieur à 23 %, indiquant que leur chiffre d'affaires reste essentiellement tourné vers le marché domestique. Un quart d'entre elles a un taux d'exportation supérieur à 60 %.

La moitié des entreprises réalisant un chiffre d'affaires à l'exportation supérieur à 1 million d'euros est sous le contrôle d'une **firme multinationale** : 6 100 **sous contrôle d'une multinationale étrangère**, 6 400 sous contrôle d'une multinationale **française**. Elles cumulent 89 % de ces exportations. 5 200 sont sous contrôle d'un **groupe franco-français**. Les entreprises indépendantes sont les plus nombreuses en nombre (6 900) et réalisent 30 milliards d'euros d'exportations, soit presque autant que les groupes franco-français. L'industrie et le commerce représentent 81 % des exportations de ces plus grosses exportatrices. ■

Définitions

Taux d'exportation, quartile, médiane, entreprise profilée, unité légale : 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).

Groupe franco-français : groupe de sociétés dont la tête de groupe (société contrôlant les autres sans être elle-même contrôlée) est une société française et dont toutes les sociétés sont implantées en France.

Entreprises exportatrices 3.2

1. Entreprises exportatrices en 2014

	Nombre	en % des entreprises	Chiffre d'affaires à l'export (en milliards d'euros)	Taux d'exportation moyen ¹ (en %)
Taille en ETP²				
0 à 9 salariés	173 360	7,8	66	33,9
10 à 249 salariés	46 636	32,7	162	24,3
250 salariés ou plus	2 749	66,3	380	29,0
Secteur				
Industrie	37 763	18,8	341	39,6
Commerce	77 556	14,7	145	18,8
Transports et entreposage	9 808	10,7	46	34,4
Services aux entreprises	42 791	9,1	40	26,7
Autres secteurs	54 827	5,2	37	14,2
Ensemble	222 745	9,5	608	28,0

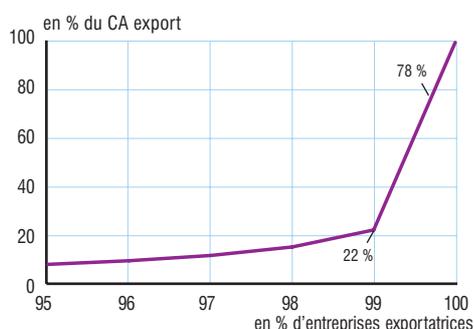
1. Taux d'exportation des entreprises exportatrices.

2. ETP : en équivalent temps plein.

Champ : France, unités légales et entreprises profilées exportatrices, hors micro-entrepreneurs et micro-entreprises au sens fiscal.

Source : Insee, É sane (données individuelles).

2. Concentration des entreprises exportatrices en 2014

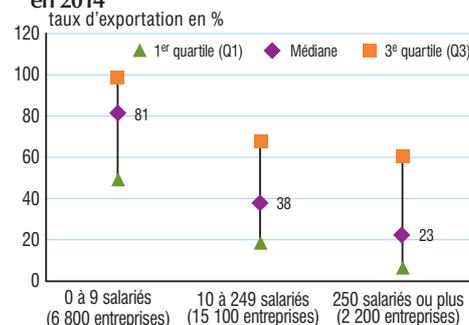


Champ : France, unités légales et entreprises profilées exportatrices, hors micro-entrepreneurs et micro-entreprises au sens fiscal.

Lecture : 99 % des entreprises exportatrices réalisent 22 % du chiffre d'affaires à l'export et le 1 % des plus grosses en réalisent 78 %.

Source : Insee, É sane (données individuelles).

3. Taux d'exportation des entreprises réalisant un CA à l'export supérieur à 1 million d'euros en 2014



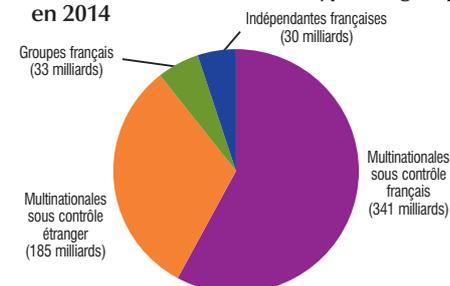
Champ : France, entreprises profilées ou unités légales exportant plus de 1 million d'euros.

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 % inférieur ou supérieur à 23 % (médiane) et 25 % supérieur à 60 % (Q3).

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, É sane (données individuelles).

4. Répartition du CA à l'export (supérieur à 1 million d'euros) selon le type de groupe en 2014



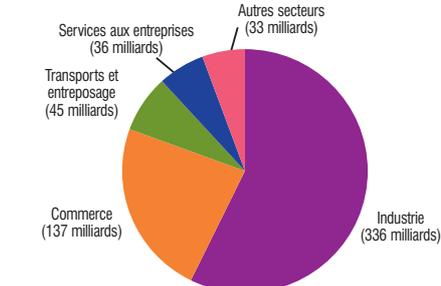
Champ : France, entreprises profilées ou unités légales exportant plus de 1 million d'euros.

Lecture : 341 milliards d'euros de chiffre d'affaires à l'export sont réalisés 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.

Source : Insee, É sane (données individuelles), Lifi (enquête sur les liaisons financières entre sociétés).

5. Répartition du CA à l'export (supérieur à 1 million d'euros) selon le secteur en 2014



Champ : France, entreprises profilées ou unités légales exportant plus de 1 million d'euros.

Lecture : 336 milliards d'euros de 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, É sane (données individuelles).

3.3 Mondialisation

En 2015, en France, les exportations de biens et de services aux entreprises représentent 28 % du PIB, contre environ 20 % au début des années 1990. Pour les importations, ce poids est de 30 % contre 20 %. La part des services a plus que doublé sur la période, passant de 2,8 % à 6,2 % 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 2013, les **firmes multinationales sous contrôle français** (hors agriculture) réalisent 1 240 milliards d'euros de chiffre d'affaires dans leurs filiales à l'étranger (53 % de leur total mondial). Elles y emploient plus de la moitié de leurs effectifs totaux (soit 5,4 millions de salariés à l'étranger). Parmi elles, les **grandes entreprises** emploient 57 % de leur effectif à l'étranger, soit 4,3 millions de salariés, les **entreprises de taille intermédiaire** (ETI) 48 %, soit près de 0,9 million de salariés, et les **PME** 58 % (150 000 salariés). Les PME implantées à l'étranger le sont dans au plus deux pays pour la moitié d'entre elles, contre quatre pays pour la moitié des ETI et au moins 17 pays pour la moitié des grandes entreprises firmes multinationales sous contrôle français.

En 2013, 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 4,8 millions de salariés et celles **sous contrôle étranger** 1,7 million.

Les réseaux d'activité des firmes multinationales résultent surtout de leurs **investissements directs étrangers** (IDE). En 2014, les stocks d'investissement direct français à l'étranger et étranger en France, représentent respectivement 44 % et 24 % du PIB. Depuis 2005, le stock d'investissement direct français à l'étranger a été quasiment multiplié par 2, 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 1,8.

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, seuls le Royaume-Uni et le Canada présentent des proportions plus élevées.

La mondialisation entraîne différents flux financiers au sein des firmes multinationales. En France, en 2015, les échanges de services financiers engendrent des recettes de 11,1 milliards d'euros et 5,4 milliards d'euros d'excédent, les paiements technologiques avec l'étranger 13,5 milliards d'euros de recettes, pour un excédent de 0,9 milliard d'euros, et les autres services aux entreprises (télécom, R&D, *holdings*, etc.) 88,5 milliards d'euros de recettes, pour un déficit de 0,9 milliard d'euros. Les services aux personnes, culturels et de loisirs génèrent des recettes de 2,7 milliards d'euros pour un déficit de 1,4 milliard 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).

Grande entreprise, entreprise de taille intermédiaire (ETI), **PME** : voir *annexe Glossaire* (voir **entreprise, catégorie d'entreprise**).

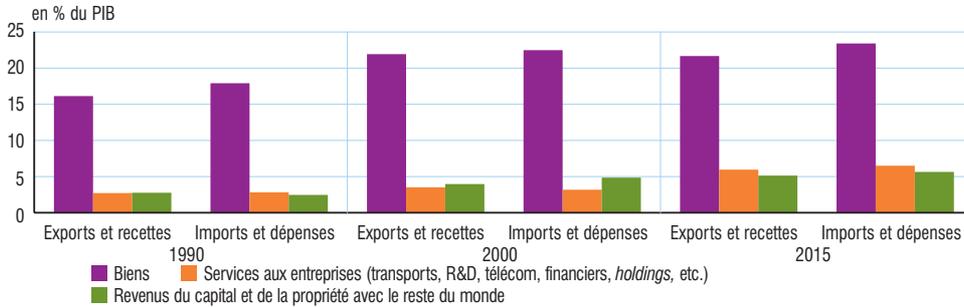
Groupe franco-français, investissement direct étranger (IDE), **BMD4** : voir *annexe Glossaire*.

Pour en savoir plus

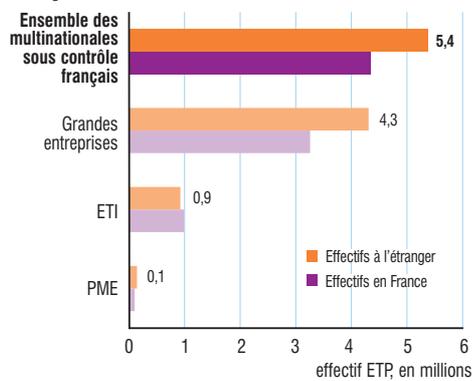
- « Les groupes français multinationaux en 2013 : 5,4 millions de salariés employés hors de France », *Insee Focus* n° 63, septembre 2016.
- « Commerce extérieur et implantations de firmes multinationales : des profils différents selon les pays », *Insee Première* n° 1558, juin 2015.

Mondialisation 3.3

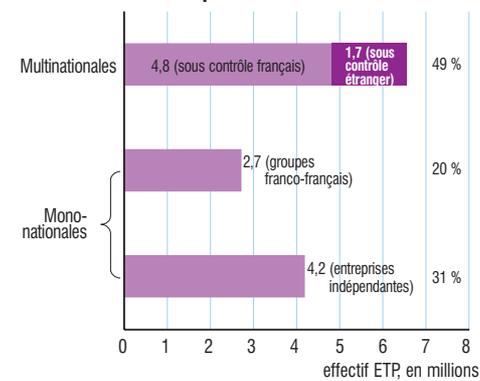
1. Commerce extérieur de biens, de services, revenus du capital avec le reste du monde



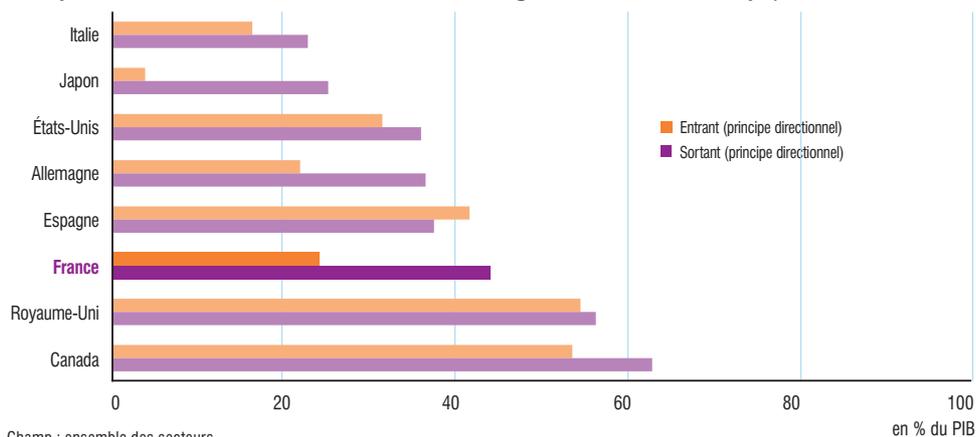
2. Emploi des multinationales sous contrôle français en 2013



3. Emploi en France des multinationales et des autres entreprises en 2013



4. Capital - Stock d'investissement direct : à l'étranger (sortant) et dans le pays (entrant) en 2014



3.4 Firmes multinationales

En France, en 2013, près d'un salarié sur deux des entreprises des secteurs marchands hors agriculture et banques travaille dans une **firme multinationale**, soit 6,6 millions de salariés. 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 5,4 millions de salariés (hors agriculture et banques).

À l'étranger, 40 % des firmes multinationales sous contrôle français s'implantent dans l'Union européenne (UE) et 60 % 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, ainsi qu'en Allemagne. Inversement, leur présence commerciale est plus marquée dans les pays développés (UE15, États-Unis, Suisse, Japon, etc.). Ainsi, le Brésil et la Chine sont aux 2^e et 3^e rangs des pays pour les effectifs à l'étranger des firmes multinationales sous contrôle français, mais aux 5^e et 8^e rangs pour le chiffre d'affaires des filiales.

Les filiales au Royaume-Uni, Allemagne, Espagne et Italie représentent 60 % des effectifs des firmes multinationales sous contrôle français dans l'UE. Au niveau mondial, les États-Unis restent la destination la plus importante en effectifs devant la Chine et le Brésil.

Plus de 60 % des salariés des firmes multinationales sous contrôle français qui travaillent à l'étranger sont employés dans l'industrie (2,1 millions de salariés) ou le commerce (1,2 million). Dans l'industrie,

les effectifs sur le territoire national représentent un tiers des effectifs des firmes multinationales industrielles. Dans le commerce, c'est la moitié. C'est dans l'hébergement et restauration que cette proportion est la plus forte, avec 3 salariés sur 4 des multinationales sous contrôle français travaillant à l'étranger. Dans le secteur des transports et entreposage, la situation est inverse avec deux fois plus de salariés en France qu'à l'étranger.

En France, les firmes multinationales sous contrôle étranger proviennent d'un nombre concentré de pays, au premier rang desquels les États-Unis (plus de 20 % des effectifs de ces firmes en France), puis l'Allemagne, le Benelux, le Royaume-Uni et la Suisse. 61 % des salariés en France de multinationales étrangères sont sous le contrôle de centres de décision situés dans l'Union européenne.

En France, près des deux tiers des effectifs salariés des secteurs de l'industrie, de l'information et communication et des transports et entreposage sont employés par des multinationales. Ils ne sont qu'un quart dans l'hébergement et restauration et dans la construction. Les multinationales sous contrôle étranger sont principalement présentes dans l'industrie (40 % de leurs salariés) et le commerce (25 %) et dans une moindre mesure dans les services aux entreprises (12 %). Les multinationales sous contrôle français sont aussi fortement présentes dans ces trois secteurs (respectivement 34 %, 15 % et 10 % des effectifs) ainsi que dans les transports et entreposage (17 %). ■

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).

Pour en savoir plus

- « Les groupes français multinationaux en 2013 : 5,4 millions de salariés employés hors de France », *Insee Focus* n° 63, septembre 2016.
- « Dans l'économie marchande, un salarié sur huit travaille dans une firme sous contrôle étranger », *Insee Première* n° 1611, juillet 2016.
- « Commerce extérieur et implantations de firmes multinationales : des profils différents selon les pays », *Insee Première* n° 1558, juin 2015.
- « Les groupes français multinationaux en 2012. De plus en plus présents hors de l'Union européenne », *Insee Focus* n° 21, mars 2015.

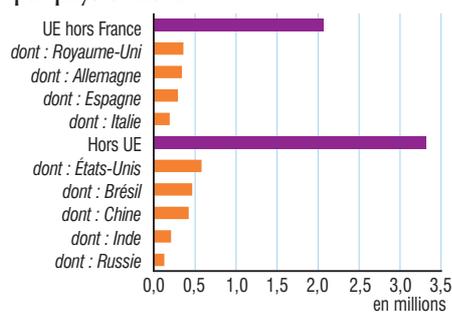
Firmes multinationales 3.4

1. Multinationales sous contrôle français dans le monde en 2013

	Total à l'étranger	dont : UE
Chiffre d'affaires consolidé (en Md€) ¹	1 240,0	566,0
Effectifs ETP (en millions)	5,4	2,1
Nombre de filiales (en milliers)	37,0	17,6
Part du CA consolidé (en %)	53,4	34,4
Part des effectifs (en %)	55,2	32,1
Part des filiales (en %)	48,8	31,2

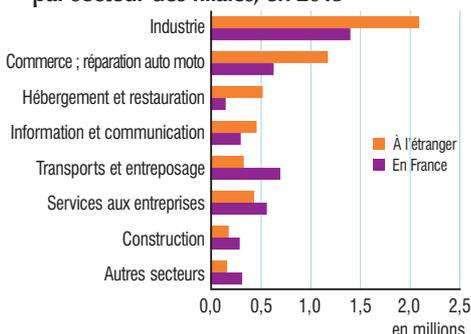
1. Somme des chiffres d'affaires des unités légales d'un groupe, auquel on enlève le chiffre d'affaires réalisé entre filiales du groupe.
 Champ : groupes français hors services non marchands et banques, ayant au moins une filiale implantée hors de France.
 Source : Insee, enquête O-FATS.

3. Effectifs à l'étranger des filiales des multinationales sous contrôle français par pays en 2013



Champ : groupes français hors services non marchands et banques, ayant au moins une filiale implantée hors de France.
 Lecture : les filiales des multinationales sous contrôle français comptent 352 000 salariés en Allemagne.
 Source : Insee, enquête O-FATS.

5. Effectifs des multinationales sous contrôle français à l'étranger et en France, par secteur des filiales, en 2013



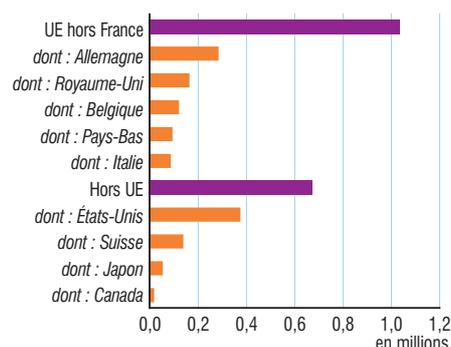
Champ : groupes français hors services non marchands et banques, ayant au moins une filiale implantée hors de France.
 Lecture : les multinationales sous contrôle français du secteur de l'industrie comptent 1,4 million de salariés en France et 2,1 millions à l'étranger.
 Source : Insee, enquête O-FATS.

2. Multinationales et autres entreprises en France en 2013

	Effectifs salariés France (en millions) au 31/12	Nombre d'entreprises ¹	Nombre d'unités légales
Multinationales sous contrôle étranger	1,8	16 817	24 666
Multinationales sous contrôle français	4,8	7 586	48 221
Ensemble des multinationales	6,6	24 403	72 887
Groupes français sans filiale à l'étranger	3,0	68 264	196 451
Unités légales indépendantes	4,7	3 828 616	3 828 616
Ensemble	14,3	3 921 283	4 097 954

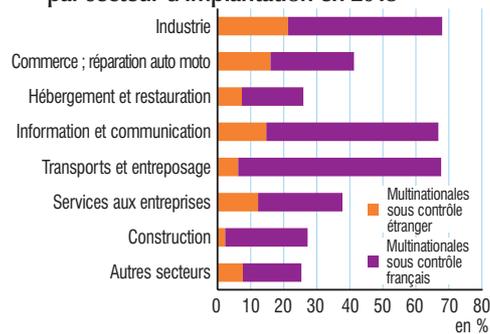
1. Entreprises ou groupes.
 Champ : groupes français hors services non marchands et banques.
 Source : Insee, Lifi, I-FATS, Esane.

4. Effectifs en France des multinationales sous contrôle étranger par pays en 2013



Champ : groupes étrangers hors services non marchands et banques.
 Lecture : les multinationales allemandes comptent 287 000 salariés en France.
 Source : Insee, Lifi, I-FATS, Esane.

6. Poids des différents types de multinationales en France dans les effectifs, par secteur d'implantation en 2013



Champ : groupes français hors services non marchands et banques.
 Lecture : dans le secteur de l'industrie en France, 21 % des salariés sont employés par des multinationales sous contrôle étranger, 46 % par des multinationales sous contrôle français et les autres par des groupes franco-français ou des entreprises indépendantes.
 Source : Insee, Lifi, I-FATS, Esane.

3.5 Compétitivité

De 2012 à 2015, la part de marché des exportations françaises dans les exportations mondiales de biens et services s'est stabilisée à 3,1 %. Elle s'était repliée régulièrement entre 2003 et 2012 (- 2 points), deux éléments principaux expliquant 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 jusqu'en 2012, le Royaume-Uni a stabilisé sa position et les États-Unis ont regagné des parts. L'Allemagne a perdu 1,3 point de part de marché entre 2007 et 2015 ; 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 2015.

Le **taux de change effectif réel** de la France vis-à-vis de ses principaux partenaires commerciaux de l'OCDE s'est fortement déprécié en 2015 : - 4,7 % en moyenne annuelle, après une légère appréciation de 0,4 % en 2014. Cette baisse en termes réels reflète avant tout une dépréciation du taux de change effectif nominal (- 3,9 % en 2015 après + 1,4 % en 2014), mais également une progression des prix à la consommation en France inférieure à celle de ses partenaires de l'OCDE. La devise européenne s'est fortement dépréciée face au dollar (- 16,5 % en moyenne annuelle) et à la livre ster-

ling (- 10,0 %), mais plus modérément par rapport au yen (- 4,4 %). Toutefois, le taux de change effectif de la France chute moins que ne le suggèrent ces variations, en raison de l'importante proportion des échanges avec les partenaires de la zone euro dans le total des échanges français.

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 nettement en 2015 : + 6,2 % en moyenne annuelle, après - 0,7 % en 2014. Entre 2008 et 2015, elle progresse de 11,5 %.

De même, la **compétitivité-prix** de la France rebondit en 2015 (+ 2,8 %, après - 0,5 % en 2014) et progresse au total de 9,4 % depuis 2008. Son amélioration en 2015 est toutefois plus faible que celle de la compétitivité-coût en raison d'un moindre effort de marge relatif des entreprises exportatrices françaises.

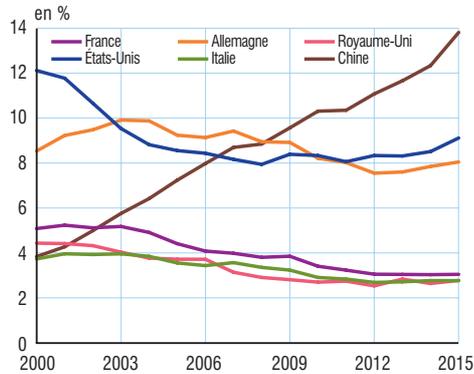
En France, la productivité apparente du travail de l'ensemble de l'économie, mesurée en PIB par heure travaillée, évolue favorablement entre 2010 et 2014 par rapport aux autres grands pays de l'OCDE ; elle se situe à un niveau proche de l'Allemagne. Sur cette période, la croissance de la productivité annuelle des États-Unis, du Japon et du Royaume-Uni est inférieure à 0,5 %, alors qu'avant la crise, de 2003 à 2007, la croissance annuelle était plus de trois fois supérieure. En Italie, les gains de productivité sont faibles avant comme après la crise. L'Espagne affiche la croissance de la productivité la plus forte sur la période récente ; elle s'est nettement redressée avec l'apurement de la bulle et des secteurs peu productifs et la réduction d'une partie de la main-d'œuvre. ■

Définitions

Taux de change effectif réel, compétitivité-coût, compétitivité-prix : voir annexe *Glossaire*.

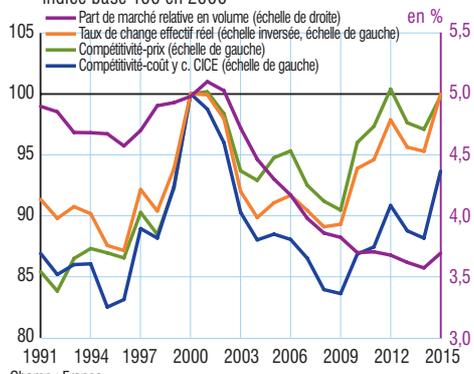
Compétitivité 3.5

1. Parts de marché dans les exportations mondiales de marchandises



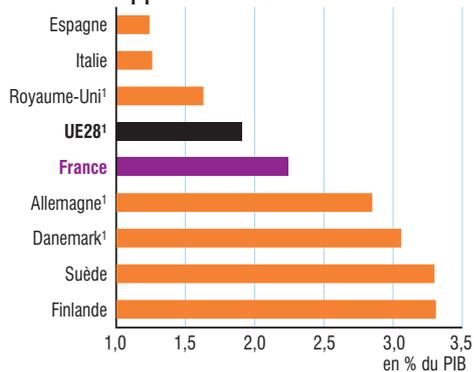
Source : OMC.

2. Compétitivité, taux de change effectif réel et part de marché de la France dans l'OCDE



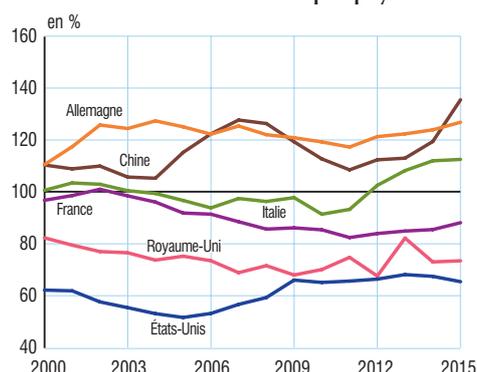
Champ : France.
Lecture : une hausse du taux de change effectif réel (échelle inversée) correspond à une dépréciation ; une hausse de la compétitivité correspond à une amélioration.
Note : la compétitivité-coût est calculée à partir des coûts salariaux unitaires (ratio entre le coût de production et 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 2013



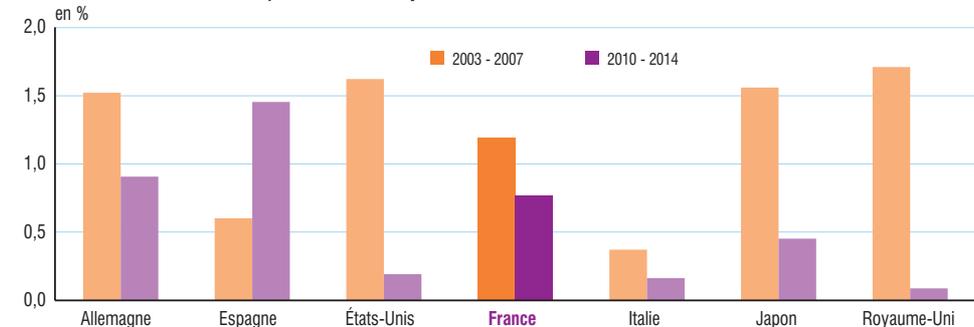
1. Estimation ou projection nationale.
Note : la révision méthodologique de la mesure du PIB entraîne une baisse mécanique de l'effort de recherche. Tous les pays européens n'ont pas encore procédé à ce changement, qu'ils sont tenus de mettre en œuvre au cours de l'année 2014.
Source : Eurostat.

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 2014, l'investissement corporel brut hors apports des entreprises des secteurs principalement marchands non financiers et non agricoles s'élève à 176,4 milliards d'euros. Il progresse de 1,4 % après des baisses de 1,8 % en 2013 et de 2,7 % en 2012.

Les secteurs qui investissent le plus sont l'industrie (51 milliards d'euros), avec 18 milliards d'investissement du secteur 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 29 milliards d'investissements grâce notamment à l'agroalimentaire (6 milliards), la fabrication de matériel de transports (4 milliards), la métallurgie (4 milliards) et l'industrie chimique (3 milliards).

En 2014, 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, soit 47 % des entreprises. Une faible proportion de petites unités investit : 31 % des entreprises parmi les 1,2 million d'unités qui n'emploient aucun salarié et 61 % parmi les 1,0 million d'unités comptant de 1 à 9 salariés. En revanche, les plus grosses structures investissent presque toutes : 90 % des sociétés de 10 à 249 salariés et 96 % de celles de 250 salariés ou plus. Ces résultats ne sont pas spécifiques à 2014 : ces proportions sont structurelles et évoluent peu, elles étaient du même ordre en 2013 et 2012. Si un entrepreneur individuel peut se permettre, notamment pour 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 800 euros, et pour une sur deux il est inférieur à 2 600 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 quatorze 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 nationaux annuels sont orientés à la hausse en 2014 dans la zone euro (19 pays), et notamment en Allemagne, en Espagne et en France. Il est stable au Royaume-Uni et recule nettement en Italie. La récession de 2009 avait entraîné une forte baisse des taux d'investissement ; en 2014, seule la France a retrouvé un niveau proche de celui de 2008, l'Allemagne étant toujours en retrait (- 1,8 point).

Les **taux d'investissement** 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 ensuite considérablement avec l'éclatement de la « bulle immobilière » en 2009, il repart ensuite à la hausse depuis 2012. ■

Définitions

Taux d'investissement, médiane, quartile : voir annexe *Glossaire*.

Pour en savoir plus

- « 11 400 sociétés concentrent 75 % de l'investissement », *Insee Focus* n° 32, juillet 2015.

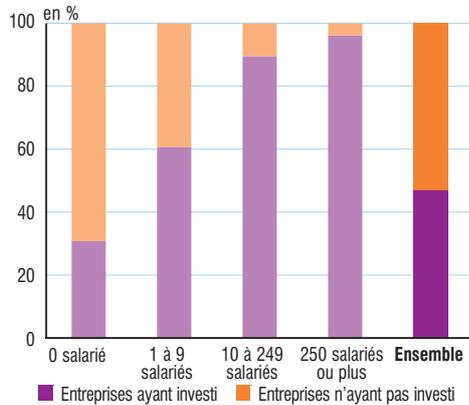
Investissement 3.6

1. Investissements et taux d'investissement en 2014

	en milliards d'euros		
	Investissements corporels bruts hors apports	Valeur ajoutée hors taxes	Taux d'investissement (en %)
Industrie	51,0	258,9	19,7
<i>dont : industrie manufacturière</i>	<i>28,5</i>	<i>216,5</i>	<i>13,2</i>
Construction	7,7	92,2	8,4
Commerce gros, détail, automobile et motocycle	17,6	204,0	8,6
Transports, entreposage	21,5	80,2	26,8
Hébergement et restauration	6,6	38,1	17,2
Information et communication	8,8	81,3	10,9
Activités immobilières	36,6	41,0	89,2
Autres services principalement marchands	26,7	185,0	14,4
Ensemble des secteurs d'activité	176,4	980,8	18,0

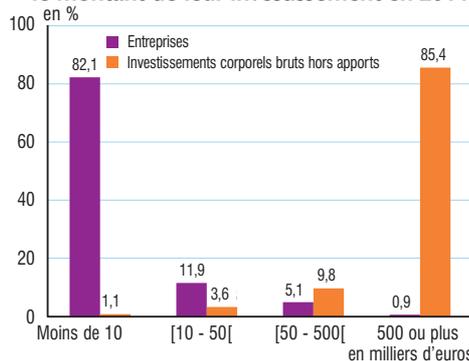
Champ : France, entreprises profilées et unités légales des secteurs principalement marchands hors agriculture et services financiers.
Source : Insee, Esane.

2. Répartition des entreprises selon leur taille et leur investissement en 2014



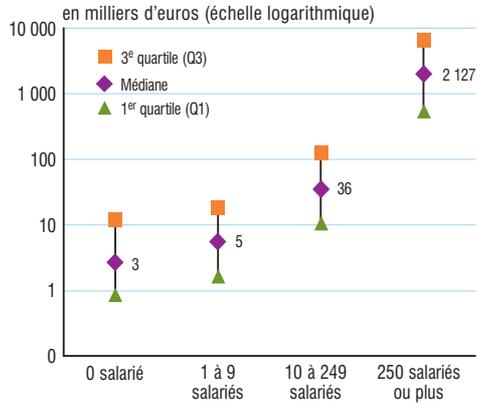
Champ : France, entreprises profilées et unités légales des secteurs principalement marchands hors agriculture et services financiers, hors micro-entrepreneurs et micro-entreprises au sens fiscal.
Source : Insee, Esane (données individuelles).

4. Répartition des entreprises selon le montant de leur investissement en 2014



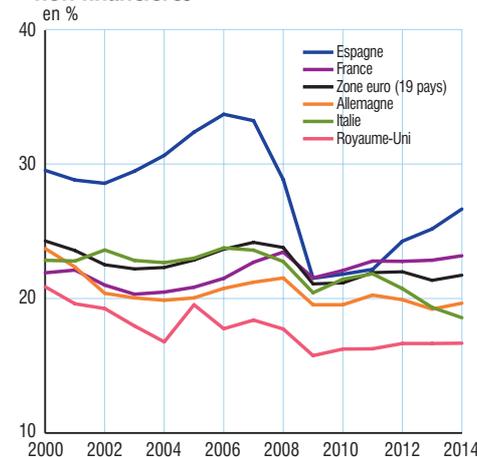
Champ : France, entreprises profilées et unités légales des secteurs principalement marchands hors agriculture et services financiers, hors micro-entrepreneurs et micro-entreprises au sens fiscal.
Lecture : 0,9 % des entreprises profilées et unités légales ont réalisé chacune un investissement de plus de 500 000 euros en 2014, leurs investissements représentent 85,4 % de l'investissement total.
Source : Insee, Esane (données individuelles).

3. Dispersion de l'investissement des entreprises ayant investi en 2014



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, Esane (données individuelles).

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

En 2015 en France, 67 % des sociétés de 10 personnes ou plus possèdent un site *web*, contre 75 % dans l'Union européenne à 28 (UE28). Cet écart n'est dû qu'aux sociétés de 10 à 49 personnes : en France, 63 % d'entre elles ont un site *web* ou une page d'accueil, contre 72 % au niveau européen. En revanche, parmi les sociétés de 50 personnes ou plus, neuf sur dix en ont un, en France comme en Europe.

Entre 2013 et 2015, l'usage des **médias sociaux** a progressé de 10 points dans les sociétés de 10 personnes ou plus mais reste inférieur à celui de l'Union européenne à 28 : 31 % contre 39 % disposent d'un profil, d'un compte ou d'une licence d'utilisateur pour accéder à un ou plusieurs médias sociaux.

Les réseaux sociaux demeurent de loin les médias sociaux les plus utilisés : 29 % des sociétés de 10 personnes ou plus y ont recours (18 % en 2013), contre 9 % pour les blogs et sites *web* de contenu multimédia et 4 % pour les *wikis*. L'usage des médias sociaux progresse plus vite dans les sociétés de 50 personnes ou plus (+ 14 points entre 2013 et 2015) que dans celles de 10 à 49 personnes (+ 9 points). En 2015, 57 % des sociétés de 250 personnes ou plus s'en servent. Un tiers des petites sociétés de 10 à 49 personnes n'a ni site *web*, ni compte sur un média social, contre seulement une sur dix pour celles de 50 personnes ou plus.

En 2014, 21 % des sociétés françaises d'au moins 10 personnes ont reçu des commandes électroniques, *via* un site *web* ou d'autres réseaux de type EDI (échange de données informatisé), soit une progression de 6 points par rapport à 2013. Ce type de vente est pratiqué par 47 % des sociétés de 250 personnes ou plus, contre 26 % de celles de 20 à 249 personnes et 17 % de celles de 10 à 19 personnes. Ces **ventes électroniques**

représentent 18 % du total du chiffre d'affaires de l'ensemble des sociétés. Dans ce domaine, la France se situe au niveau de la moyenne européenne et au même niveau que l'Allemagne.

En 2015, en France, 27 % des sociétés de 10 personnes ou plus déclarent avoir une **politique de sécurité des TIC** (technologies de l'information et de la communication) formellement définie. Ce niveau est proche de celui de l'Allemagne (29 %), mais inférieur à celui de l'Union européenne à 28 (32 %). En France comme en Europe, les trois quarts des sociétés de 250 personnes ou plus sont dans ce cas.

En 2015, en France, 13 % des sociétés de 10 personnes ou plus déclarent avoir subi, au cours de l'année précédente, au moins un incident de sécurité portant atteinte à l'intégrité, à la disponibilité ou à la confidentialité des systèmes et données informatiques, soit 4 points de plus qu'en 2010. Cette hausse peut être due à l'expansion des équipements TIC. Les plus grandes sociétés, celles de 250 personnes ou plus, sont deux fois plus touchées en raison de leur taux plus élevé d'équipement et d'usage des TIC. Ces chiffres sont sans doute sous-estimés, car certaines sociétés sont réticentes à évoquer ce type d'incident.

Pour sécuriser leur réseau informatique, les trois quarts des sociétés de 10 personnes ou plus utilisent un pare-feu ou un logiciel de protection de l'accès à distance. Un quart des sociétés déclare par ailleurs avoir une politique d'accès, de rectification et d'effacement des données personnelles.

En 2015, 16 % des sociétés de 10 personnes ou plus emploient du personnel spécialisé dans le domaine des TIC en France, contre 20 % au niveau européen. Les plus grandes sociétés le font beaucoup plus fréquemment, les plus petites sont plus nombreuses à faire appel à des prestataires externes. ■

Définitions

Médias sociaux : les médias sociaux désignent quatre types d'applications internet : les réseaux sociaux (Facebook, LinkedIn, Xing, Viadeo, Yammer, Google+, etc.), les blogs d'entreprise ou micro blogs (Twitter, Present.ly, etc.), les sites *web* de partage de contenu multimédia (Youtube, Flickr, Picasa, Slideshare, etc.) et les *wikis* et outils de partage de la connaissance.

Ventes par voie électronique : ventes *via* un site *web* ou *via* d'autres réseaux informatiques de type EDI.

Politique de sécurité des TIC : les mesures, les contrôles et les procédures appliqués aux systèmes TIC afin de garantir l'intégrité, l'authenticité, la disponibilité et la confidentialité des données et des systèmes.

Pour en savoir plus

- « Enquête sur les TIC et le commerce électronique en 2015 », *Insee Résultats* n° 86 Économie, juillet 2016.
- « Sécurité numérique et médias sociaux dans les entreprises en 2015 », *Insee Première* n° 1594, mai 2016.
- "ICT security in enterprises", *Statistics explained*, Eurostat, décembre 2015.

TIC et commerce électronique 3.7

1. Site web et médias sociaux en 2015

en %

	Équipements en site web	Sociétés utilisant au moins un média social	Types de médias sociaux utilisés			
			Réseau social	Blog d'entreprise ou micro blog	Sites web de partage de contenu multimédia	Wikis, outils de partage de la connaissance
Industrie	70	25	22	6	8	3
Construction	52	17	15	3	3	1
Commerce	69	31	28	8	8	3
Transports	48	15	14	4	4	2
Hébergement et restauration	68	51	50	10	8	2
Information et communication ; réparation d'ordinateurs	90	74	68	46	35	29
Services administratifs et de soutien ; activités immobilières	68	32	30	10	9	3
Activités spécialisées scientifiques et techniques	80	41	37	16	12	7
Ensemble France	67	31	29	9	9	4
Union européenne à 28	75	39	36	13	13	5

Champ : sociétés d'au moins 10 personnes implantées en France des secteurs principalement marchands hors secteurs agricole, financier et d'assurance.
Sources : Eurostat ; Insee, enquête TIC 2015.

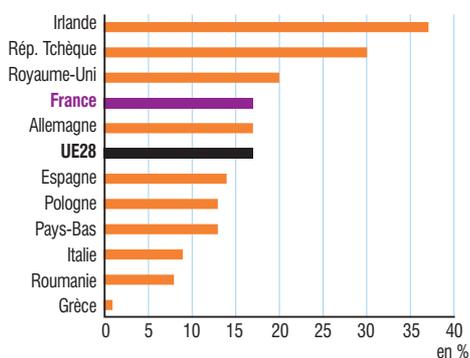
2. Commerce électronique en 2014

en %

	Ventes électroniques				Achats électroniques	
	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	...d'autres réseaux (type EDI)	...un site web	...d'autres réseaux (type EDI)	...un site web	...d'autres réseaux (type EDI)
Industrie	12	14	3	21	5	19
Construction	4	1	0	1	2	1
Commerce	24	10	5	12	7	18
Transports	13	12	11	15	5	11
Hébergement et restauration	33	4	11	2	7	7
Information et communication ; réparation d'ordinateurs	26	8	10	4	7	18
Services administratifs et de soutien ; activités immobilières	12	3	5	2	6	3
Activités spécialisées scientifiques et techniques	8	4	1	3	4	4
Ensemble	16	8	5	13	6	16

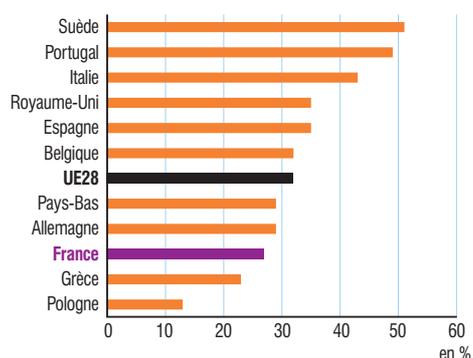
Champ : sociétés d'au moins 10 personnes implantées en France des secteurs principalement marchands hors secteurs agricole, financier et d'assurance.
Source : Insee, enquête TIC 2015.

3. Part des ventes électroniques dans le chiffre d'affaires total des sociétés en 2014



Champ : sociétés d'au moins 10 personnes des secteurs principalement marchands hors secteurs agricole, financier et d'assurance.
Sources : Eurostat ; Insee, enquête TIC 2015.

4. Part des sociétés ayant une politique de sécurité des TIC formellement définie en 2015



Champ : sociétés d'au moins 10 personnes des secteurs principalement marchands hors secteurs agricole, financier et d'assurance.
Sources : Eurostat ; Insee, enquête TIC 2015.

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'accélère 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 (ETP) 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 2013¹

	en milliards d'euros	
	DIRD	DNRD
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

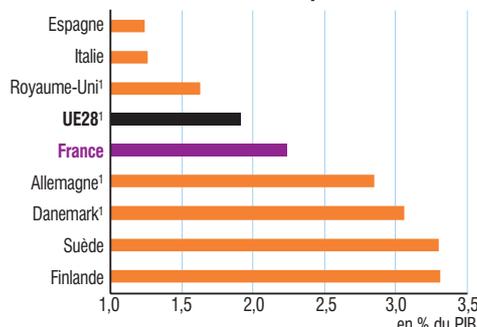
1. Administrations publiques et privées (État, enseignement supérieur et institutions sans but lucratif).

Champ : France.

Note : ces données sont semi-définitives.

Source : MENESR - SCSESER - SIES.

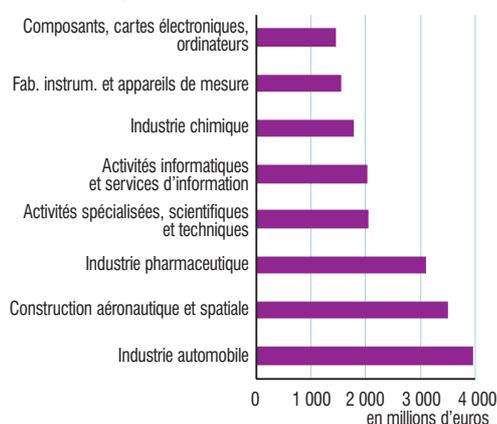
2. Effort de recherche en Europe en 2013



1. Estimation ou projection nationale.

Source : OCDE.

3. DIRDE par branche bénéficiaire en 2013

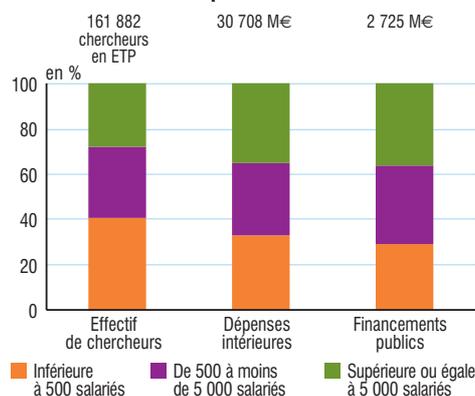


Champ : France.

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

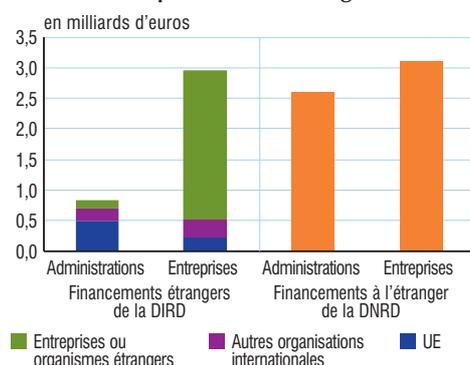
	DIRDE (en M€)	Chercheurs (en ETP)
Union européenne (UE28)	6 434	31 421
dont : Pays-Bas	3 369	15 461
Allemagne	933	4 715
Europe hors UE	500	2 284
Reste du monde	1 763	9 521
dont : États-Unis	1 379	7 436
Ensemble des filiales sous contrôle étranger	8 697	43 226
Ensemble des entreprises	30 708	161 882

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



Champ : France.

Note : ces données sont semi-définitives.

Source : MENESR - SCSESER - SIES.

3.9 Innovation

Au cours des années 2012 à 2014, parmi les sociétés marchandes de 10 salariés ou plus implantées en France et faisant partie du champ de l'**enquête communautaire sur l'innovation CIS 2014**, un peu moins de la moitié (48 %) ont innové. Directement liées à la production, les **innovations technologiques** concernent 31 % des sociétés. Elles correspondent aux innovations ou à des **activités d'innovation** en produits ou en procédés. 19 % des sociétés ont introduit un nouveau produit et, pour 62 % d'entre elles, ce produit est nouveau pour le marché. 21 % des sociétés ont innové en procédés. Un peu moins d'un tiers des sociétés (30 %) ont développé des **innovations non technologiques** relatives aux modes d'organisation et 23 % des innovations non technologiques en marketing.

À **champ sectoriel constant**, la part de sociétés investissant dans des innovations est en hausse : 57 % entre 2012 et 2014, contre 53 % entre 2010 et 2012. Le taux d'innovation technologique augmente (41 % contre 37 %), tandis que les taux d'innovation non technologique, en organisation ou en marketing, sont plutôt stables (respectivement 35 % et 25 %).

Le secteur de l'information et de la communication est le plus innovant : 71 % des sociétés ont innové entre 2012 et 2014 et 60 % ont réalisé des innovations technologiques. La

part de sociétés innovantes augmente avec la taille de celles-ci : 43 % parmi les sociétés de 10 à 19 salariés, contre 78 % 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 (54 %, contre 43 % pour les sociétés indépendantes).

À secteur et taille identiques, les sociétés exportatrices innovent plus souvent que les autres : c'est le cas de 66 % d'entre elles, contre 40 % 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 (51 % contre 22 %).

Le chiffre d'affaires lié à la vente de produits nouveaux, pour le marché ou pour la société, représente 12 % du chiffre d'affaires de l'ensemble des sociétés. Il est relativement plus élevé dans l'information et communication (23 %) et l'industrie manufacturière, industries extractives et autres (21 %) et inférieur à 10 % dans les activités immobilières, l'hébergement et la restauration.

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 les années 2012-2014, l'enquête **CIS 2014** couvre le champ des sociétés (ou entreprises individuelles) actives de 10 salariés ou plus implantées en France, des secteurs principalement marchands non agricoles (sections B à N de la nomenclature NAF rév. 2), à l'exception des activités vétérinaires et des activités administratives et autres activités de soutien aux entreprises (divisions 75 et 82). Le **champ sectoriel constant** entre l'enquête CIS 2014 et CIS 2012 est obtenu en excluant du champ de l'enquête CIS 2014 la construction, le commerce de détail, le commerce et la réparation d'automobiles, l'hébergement-restauration, les *holdings* financières, les activités immobilières, les activités juridiques et comptables et toutes les activités de services administratifs et de soutien. Le **champ sectoriel identique** entre les pays européens est proche de celui de CIS 2012.

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

- « Enquête communautaire sur l'innovation 2012 », *Insee Résultats* n° 81 Économie, novembre 2015.
- « Les sociétés exportatrices sont plus innovantes que les autres », *Insee Première* n° 1521, octobre 2014.
- « Innover pour résister à la crise ou se développer à l'export », *Insee Première* n° 1420, octobre 2012.

Innovation 3.9

1. Sociétés innovantes entre 2012 et 2014 par catégorie d'innovation

	Tous types d'innovation	Innovations technologiques			Innovations non technologiques	
		Produits	Procédés	Ensemble	Organisation	Marketing
Industrie manufacturière, industries extractives et autres	59	30	32	46	35	23
Construction	38	8	13	20	25	14
Commerce, réparation d'automobiles et de motocycles	45	14	16	24	27	27
Transports et entreposage	40	11	16	22	29	14
Hébergement et restauration	45	13	17	23	25	32
Information et communication	71	50	37	60	42	37
Activités financières et d'assurance ¹	50	23	24	31	38	29
Activités immobilières	48	15	13	20	40	25
Activités spécialisées, scientifiques et techniques	52	25	23	36	34	22
Activités de services administratifs et de soutien	37	11	15	21	26	20
Ensemble	48	19	21	31	30	23

1. Y compris les holdings.

Champ : France, sociétés actives, marchandes et exploitantes de 10 salariés ou plus des secteurs principalement marchands non agricoles, à l'exception des activités vétérinaires et des activités administratives et autres activités de soutien aux entreprises (sections B à N sauf divisions 75 et 82 de la NAF rév. 2).

Source : Insee, enquête communautaire sur l'innovation 2014 (CIS 2014).

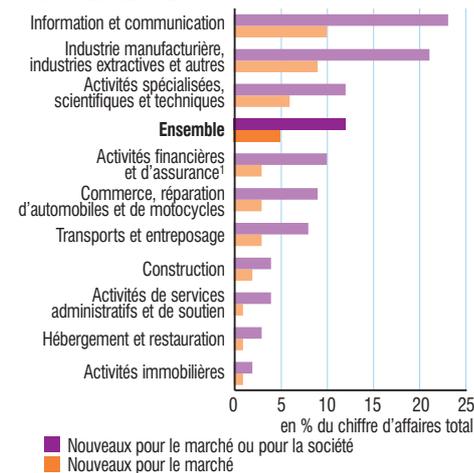
2. Sociétés innovantes entre 2010-2012 et 2012-2014

Sociétés...	en % du nombre de sociétés innovantes	
	2010-2012	2012-2014
...innovantes au sens large	53	57
...innovantes technologiques	37	41
...innovantes en produits	24	28
...innovantes en procédés	24	27
...innovantes en organisation	34	35
...innovantes en marketing	25	25

Champ : France, sociétés actives, marchandes et exploitantes de 10 salariés ou plus relevant du champ des enquêtes CIS 2012 et CIS 2014 à champ constant.

Source : Insee, enquêtes communautaires sur l'innovation 2012 et 2014 (CIS 2012 et CIS 2014).

4. Chiffre d'affaires lié aux produits innovants entre 2012 et 2014

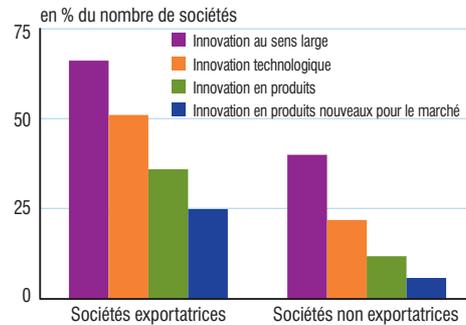


1. Y compris les holdings.

Champ : France, sociétés actives, marchandes et exploitantes de 10 salariés ou plus relevant du champ de l'enquête CIS 2014.

Source : Insee, enquête communautaire sur l'innovation 2014 (CIS 2014).

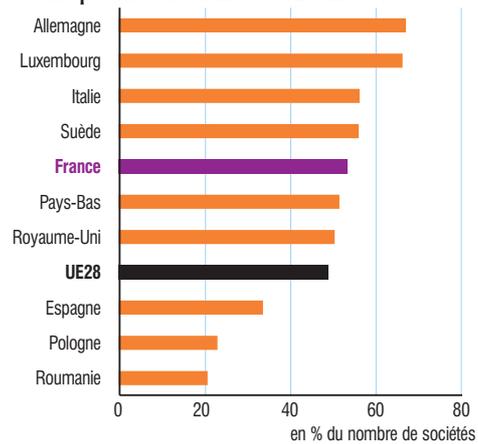
3. Innovation parmi les sociétés, exportatrices ou non, entre 2012 et 2014



Champ : France, sociétés actives, marchandes et exploitantes de 10 salariés ou plus relevant du champ de l'enquête CIS 2014.

Source : Insee, enquête communautaire sur l'innovation 2014 (CIS 2014).

5. Sociétés innovantes dans l'Union européenne entre 2010 et 2012



Champ : France, sociétés actives, marchandes et exploitantes de 10 salariés ou plus relevant du champ de l'enquête CIS 2012.

Source : Eurostat, enquête communautaire sur l'innovation 2012 (CIS 2012).

3.10 Impôt sur les sociétés

En 2014, 26 % des entreprises ayant une activité en France sont assujetties à l'impôt sur les sociétés (IS). Près de 1,5 million de ces structures ont déposé une déclaration d'impôt au titre de l'exercice clos en 2014 : 98 % d'entre elles sont des entreprises indépendantes directement **redevables** de leur impôt, les autres appartiennent à un **groupe fiscal** (sociétés filles) ; l'IS est alors calculé pour l'ensemble du groupe et acquitté par la société tête de groupe (société mère). Une grande partie des entreprises ne sont pas astreintes à l'impôt sur les sociétés car leurs bénéficiaires sont assujettis à l'impôt sur le revenu.

L'IS versé correspond à l'impôt brut sur les bénéficiaires (IS brut) après prise en compte des réductions d'impôt ou déduction des **créances fiscales** dont les entreprises sont titulaires.

Le montant de l'IS brut généré au titre de l'exercice clos en 2014 est de 47 Md€, en recul de 2 % par rapport à 2013.

Les créances d'impôt déclarées au titre de la même année sont de 24,6 Md€ dont plus de 16 Md€ (65,3 %) pour le crédit d'impôt pour la compétitivité et l'emploi (CICE) et 5,6 Md€ (22,7 %) pour le crédit d'impôt recherche (CIR). Plus de la moitié de la population de redevables a déclaré une créance et parmi les titulaires, 96 % le sont au titre du CICE.

Le CIR compte relativement peu de titulaires (moins de 20 000, 1,2 % de l'effectif). Les principaux bénéficiaires de ce **crédit d'impôt** sont les entreprises actives dans l'industrie (29,5 % des titulaires, 33,8 % du montant des créances déclarées en 2014), le soutien

aux entreprises (respectivement 27,7 % et 27,0 %) et le secteur financier (respectivement 7,1 % et 14,5 %).

Les grandes entreprises (plus de 5 000 salariés), qui sont peu nombreuses – moins de 300 structures – génèrent près d'un tiers de l'IS brut (15,3 Md€) et détiennent 36 % des créances fiscales (8,9 Md€). À l'opposé, les micro-entreprises représentent près 90 % de l'effectif et 14 % du volume de l'IS brut et détiennent 11,6 % du montant total des créances fiscales déclarées en 2014.

Les sociétés de finance et d'assurance – 100 000 entreprises, 7 % de l'effectif – portent la part la plus importante du volume total d'IS brut (33 %) et leurs créances fiscales représentent 25 % de l'impôt brut qu'elles déclarent (3,9 Md€ pour 15,5 Md€), proportion plus faible que dans tous les autres secteurs.

La répartition des volumes d'IS brut et des créances d'impôts par taille d'entreprise et par secteur d'activité offre quelques contrastes notables qu'il convient toutefois de mettre en rapport avec les spécificités des différentes populations de redevables et leurs contributions relatives à l'activité économique (effectif salarié, volume de chiffre d'affaires).

Un redevable sur quatre est une microentreprise (moins de 10 salariés et chiffre d'affaires hors taxes annuel inférieur à 2 millions d'euros) active dans les secteurs du commerce (commerce de détail, commerce de gros, transport, hébergement et restauration) ; ces activités regroupent près d'un tiers des redevables (31 %). ■

Définitions

Le **redevable** de l'impôt sur les sociétés est celui qui s'acquitte de son paiement : ce peut être 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.

Chaque entreprise redevable de l'impôt sur les sociétés doit verser à l'État un impôt assis sur le bénéfice fiscal du dernier exercice clos, et peut bénéficier de réductions d'impôt ou être titulaire de **créances fiscales**.

Les **créances fiscales** ont pour but d'alléger la charge fiscale pesant sur le résultat de l'activité des entreprises. Elles naissent d'un droit acquis au titre de **crédits d'impôts**. Le titulaire de créances peut soit en demander le remboursement, soit les utiliser afin de réduire le montant de l'impôt dû. En raison de la mécanique de l'IS, les paiements de l'IS sont répartis sur plusieurs années budgétaires, en général N et N+1.

Pour plus de définitions concernant cette fiche, voir *annexe Glossaire*.

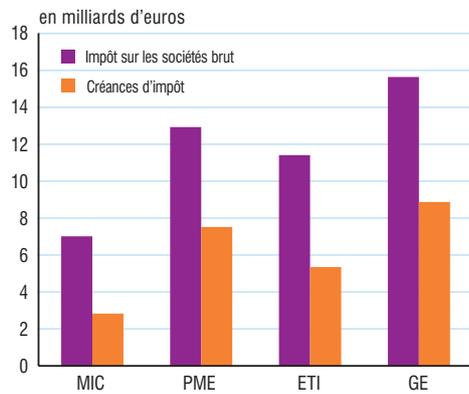
Impôt sur les sociétés 3.10

1. Impôt sur les sociétés (IS) brut et créances d'impôts par taille d'entreprise en 2014

	Microentreprises (MIC)	Petites et moyennes entreprises (PME)	Entreprises de taille intermédiaire (ETI)	Grandes entreprises (GE)	Ensemble
Nombre de redevables	1 320 565	170 472	5 824	289	1 497 150
IS brut (en millions d'euros)	7 021,9	12 923,8	11 407,0	15 628,9	46 981,4
Nombre de bénéficiaires de crédits d'impôts	611 008	156 126	5 079	275	772 488
Part de redevables titulaires d'une créance au titre de 2014 (en %)	46	92	87	95	52
Créances d'impôts (en millions d'euros)	2 847,9	7 525,1	5 361,2	8 875,1	24 609,3
dont : CICE	2 275,0	5 518,0	3 501,3	4 773,1	16 067,4

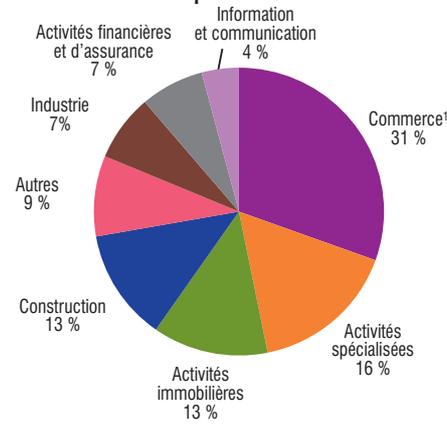
Champ : France.
Source : DGFIP.

2. Impôt sur les sociétés brut et créances d'impôts selon la taille des entreprises pour 2014



Champ : France.
Source : DGFIP.

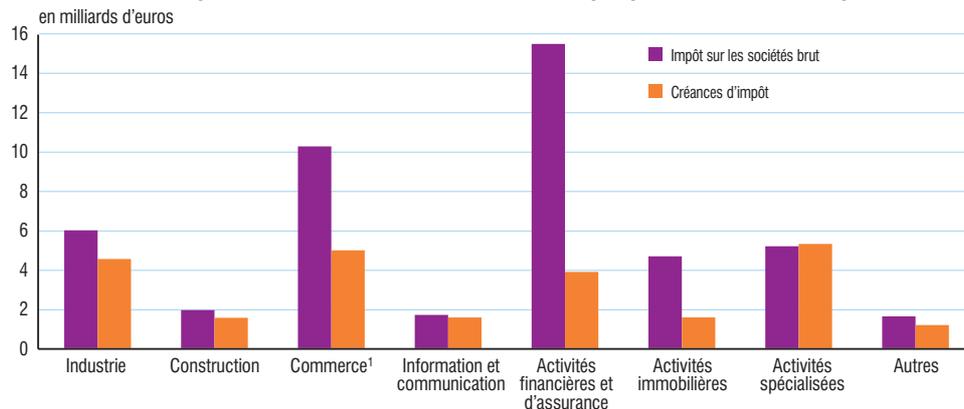
3. Répartition des entreprises redevables par secteur d'activité pour 2014



1. Commerce : commerce de détail, commerce de gros, transports, hébergement et restauration.

Champ : France.
Source : DGFIP.

4. Montants de l'impôt sur les sociétés et des créances d'impôt par secteur d'activité pour 2014



1. Commerce : commerce de détail, commerce de gros, transports, hébergement et restauration.

Champ : France.
Source : DGFIP.

3.11 Vision globale sur la fiscalité directe portant...

La **fiscalité directe** dont les entreprises sont redevables représente en 2014 près de 113 milliards d'euros, soit 4,7 % du PIB. Cette proportion est en légère diminution par rapport à 2013 (4,8 %).

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, impôt sur le revenu), sur le capital (cotisation foncière des entreprises (CFE), taxe foncière, imposition forfaitaire sur les entreprises de réseaux, etc.), sur la masse salariale (taxe sur les salaires), sur le chiffre d'affaires (contribution sociale de solidarité des sociétés (C3S)) et sur la valeur ajoutée (cotisation sur la valeur ajoutée des entreprises (CVAE)).

L'évolution des montants recouverts entre 2013 et 2014 résulte principalement des modifications d'ordre législatif intervenues sur la période. Ainsi, la baisse de 1,7 milliard d'euros sur la taxation des résultats est directement issue de l'augmentation du taux de calcul du montant du crédit d'impôt pour la compétitivité et l'emploi (CICE) dont le taux a été porté de 4 à 6 % de la masse salariale de l'année située en deçà de 2,5 fois le Smic.

La hausse des recettes tirées de la taxe sur les bureaux (TSB) résulte de la fin de l'exonération des opérations de démolition/reconstruction depuis le 1^{er} janvier 2014, la période de lissage des hausses de tarif induites

par la réforme de 2011 ayant également pris fin à cette même date.

La diminution d'environ 300 millions d'euros de la recette des taxes perçues au profit des chambres de commerce et d'industrie (CCI) est la conséquence de la décision du comité interministériel de modernisation de l'action publique du 17 juillet 2013 de reverser au budget de l'État 20 % de la taxe payée directement par les entreprises auprès des CCI en 2014.

La progression de la taxation de la valeur ajoutée (hors TVA allouée au budget de l'État) provient de la forte augmentation en 2014 de la fraction de TVA affectée à la Sécurité sociale, la part allouée évoluant de 5,88 % à 7,87 %, ce qui représente une recette de plus de 3 milliards d'euros. Cette opération a conduit à transférer à la Sécurité sociale le total des recettes relatives à la révision du quotient familial et à la fiscalisation des cotisations employeurs aux contrats de complémentaire santé et à compenser la baisse du taux de cotisation patronale « famille », annoncée dans le cadre de la réforme des retraites.

Concernant la répartition par affectataire, les recettes des collectivités locales ont augmenté à la suite du changement de statut de la société du Grand Paris. Auparavant classée au sein des organismes divers d'administration centrale (ODAC), cette structure est désormais considérée comme une collectivité locale. ■

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*.

...sur les entreprises 3.11

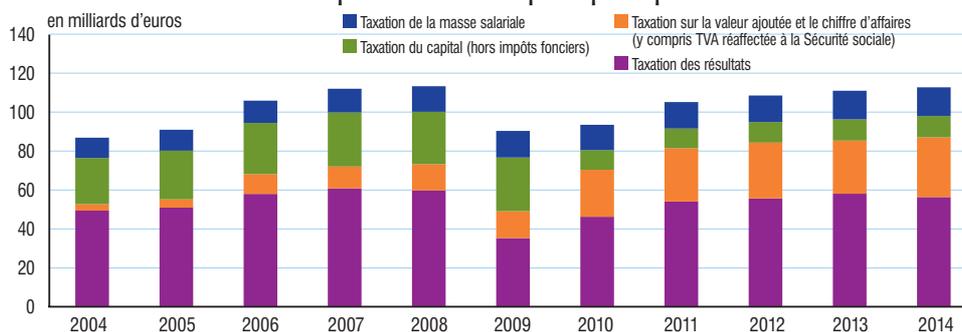
1. Répartition de la fiscalité pesant sur les entreprises en 2014

	en millions d'euros	
	2013	2014
Taxation de la valeur ajoutée et du chiffre d'affaires	17 811	18 341
Cotisation sur la valeur ajoutée des entreprises (CVAE)	12 225	12 895
Contribution sociale de solidarité des sociétés (C3S)	5 586	5 446
Taxation des résultats	58 009	56 291
Impôt sur les sociétés (IS)	50 216	48 864
Impôt sur le revenu (IR)	7 793	7 427
Taxation du capital	10 932	10 972
Cotisation foncière des entreprises (CFE)	5 908	6 162
Taxe professionnelle (TP)	169	161
Imposition forfaitaire sur les entreprises de réseaux (IFER)	1 206	1 272
Imposition forfaitaire sur les pylônes	244	214
Taxes perçues au profit des CCI	1 323	1 014
Taxe perçue au profit des Chambres des métiers	233	237
Droits d'enregistrements applicables aux entreprises (DE)	495	438
Taxe sur les véhicules de sociétés (TVS)	876	827
Taxe sur les bureaux	478	647
Taxation de la masse salariale	14 762	14 782
Taxe sur les salaires (TS)	13 127	13 108
Taxe d'apprentissage (TA)	1 582	1 620
Autres prélèvements sur la masse salariale	53	54
Ensemble	101 514	100 386

Champ : France.

Sources : Insee, comptes nationaux et DGFIP.

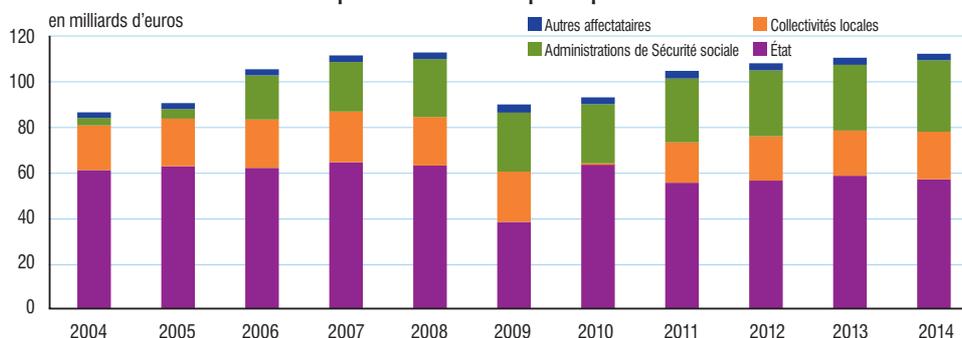
2. Évolution de la fiscalité directe pesant sur les entreprises par impôt



Champ : France.

Sources : Insee, comptes nationaux et DGFIP.

3. Évolution de la fiscalité directe pesant sur les entreprises par affectataire



Champ : France.

Note : les séries ont été rétropolées à la suite du changement de statut de la société du Grand Paris, comptabilisée depuis 2014 parmi les collectivités locales.

Sources : Insee, comptes nationaux et DGFIP.

3.12 Financement des PME

D'après les données du **Service central des risques**, utilisant la définition des catégories d'entreprise de la loi de modernisation de l'économie (LME), les encours de crédit mobilisés accordés aux PME sont de 374,0 milliards d'euros à fin décembre 2015 (soit près de 45 % du total des encours mobilisés), en hausse de 2,0 % par rapport à décembre 2014. Pour les autres catégories d'entreprise, les encours de ce même type de crédit augmentent sur la même période, de 2,9 % pour les entreprises de taille intermédiaire (ETI) et de 6,0 % 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 144,8 milliards d'euros à fin décembre 2015 (17 % du total). Cette composante du total des encours mobilisés est la plus dynamique sur l'année 2015, avec une croissance de 6,6 %.

L'ensemble des activités immobilières représente plus du quart de l'encours de crédit mobilisé par les PME (102,7 milliards d'euros). Viennent ensuite le commerce et la réparation automobile (56,7 milliards), l'agriculture, la sylviculture et la pêche (46,2 milliards) et l'industrie (40,9 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. En 2015, 38 % des PME déclarent chaque trimestre avoir formulé une demande de lignes de crédit. Les nouvelles demandes

de crédit – hors tirage sur des lignes de crédit préalablement accordées – restent stables. Elles concernent 23 % des PME pour les crédits d'investissement et 7 % des PME pour les crédits de trésorerie, au quatrième trimestre 2015. L'accès au crédit de trésorerie s'améliore nettement sur un an : 84 % des PME obtiennent totalement ou en grande partie les crédits demandés (contre 80 % au quatrième trimestre 2014). Comme en 2014, l'accès au crédit d'investissement reste à un niveau élevé : 94 % des PME obtiennent (en totalité ou à plus de 75 %) les financements souhaités. L'autocensure paraît marginale : seulement 1 % des PME indiquent ne pas demander de crédit en raison d'une crainte d'un refus du banquier.

Les indications données par le Conseil des gouverneurs de la BCE sur la trajectoire future des taux d'intérêt directeurs et une politique monétaire réactive ont permis une baisse du taux des crédits aux PME (hors microentreprises) de 20 points de base par rapport à fin 2014, pour atteindre 1,7 % en décembre 2015. 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 50 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 (ensemble des cotes 3 et 4) évolue peu en 2015 par rapport à 2014, passant de 53,6 % à 53,1 %. ■

Définitions

Service central des risques de la Banque de France : il 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.

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. 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.

Financement des PME 3.12

1. Encours de crédit aux entreprises résidentes en 2015

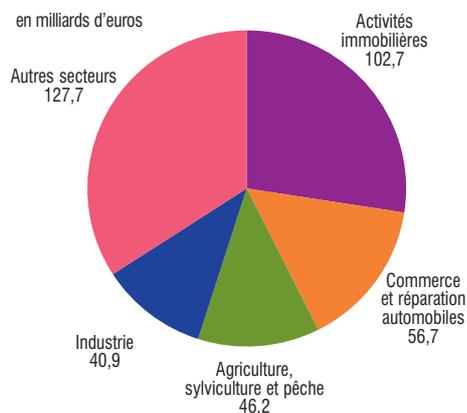
encours en milliards d'euros, évolutions en %

	Nombre d'entreprises	Crédits mobilisés		Crédits mobilisés et mobilisables	
		Encours	Évolution déc. 2015/déc. 2014	Encours	Évolution déc. 2015/déc. 2014
PME	1 080 402	374,0	2,0	421,8	1,9
ETI	5 708	251,5	2,9	314,6	3,0
GE	251	84,5	6,0	212,0	5,4
Ensemble hors divers SCI	1 086 361	709,9	2,8	948,4	3,1
Divers SCI	520 133	144,8	6,6	153,9	7,6
Ensemble	1 606 494	854,7	3,4	1 102,3	3,7

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 2015

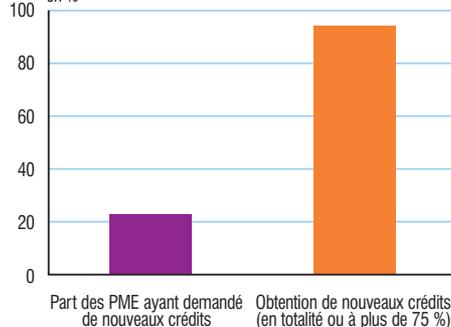
en milliards d'euros



Champ : France, PME.
Source : Banque de France.

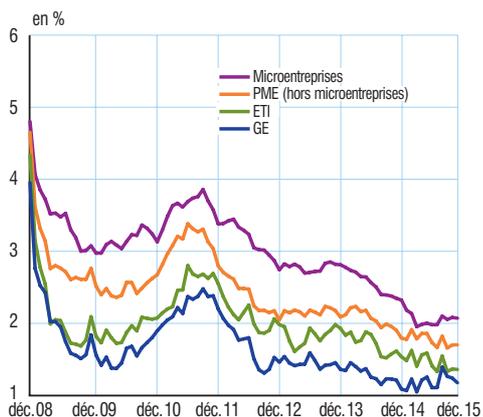
3. Demande et obtention de nouveaux crédits d'investissement par les PME au quatrième trimestre 2015

en %



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.

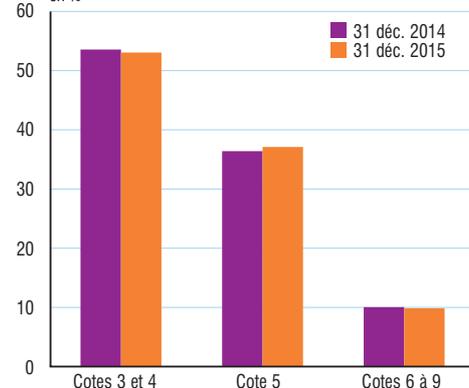
4. Taux des crédits aux entreprises



Champ : France.
Source : Banque de France.

5. Répartition des encours de crédit mobilisés par les PME par classe de risques

en %



Champ : France, PME hors entrepreneurs individuels.
Source : Banque de France.

3.13 Délais de paiement

En 2014, la baisse tendancielle des **délais de paiement**, observée depuis la mise en place de la réglementation en janvier 2009, marque une pause tant du côté clients que du côté fournisseurs. Le **délai client** s'établit en moyenne à 44 jours de chiffre d'affaires, soit près d'un jour de plus qu'en 2013, tandis que le **délai fournisseur** est quasiment stable à 58 jours d'achats. Les entreprises continuent donc à 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. Comme le poids des créances clients est légèrement supérieur à celui des dettes fournisseurs sur l'ensemble des entreprises, le **solde commercial** s'est globalement dégradé, générant un besoin de financement des entreprises de 1,5 jour de chiffre d'affaires en 2014, soit près d'un jour de plus qu'en 2013.

Environ quatre entreprises sur dix ont réduit conjointement leurs délais clients et fournisseurs entre 2013 et 2014, tandis que plus d'une sur cinq ont vu augmenter les deux. Ces divergences perdurent quand on élargit l'horizon temporel à la période 2009-2014.

Ces résultats globaux masquent des disparités structurelles. 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 76 jours en moyenne (2 jours de plus qu'en 2013). De plus, elles sont les seules à dégager une trésorerie positive de leurs délais de paiement ; leur solde commercial, écart entre créances clients et dettes fournisseurs mesuré en nombre de jours de chiffre d'affaires, est de -21 jours (-22 jours en 2013). Ce solde commercial augmente chez les entreprises de moins de 250 salariés, 9 jours en moyenne pour l'ensemble de ces entreprises contre 8 jours en 2013, traduisant ainsi une dégradation de leur trésorerie, tandis que celui des entreprises de 250 salariés ou plus s'améliore légèrement (1 jour contre 2 en 2013).

Les évolutions sont également contrastées selon les secteurs d'activité dont les cycles de production et la composition de la clientèle diffèrent. 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 16 jours et la moitié d'entre elles en 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 9 jours en moyenne mais règlent leurs fournisseurs respectivement à 44 jours et à 66 jours en moyenne. Cependant, un quart des entreprises en **B to C** présentent un solde commercial supérieur à -1 jour, 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 et fournisseurs beaucoup plus élevés. Ce sont les secteurs des services aux entreprises, de l'information-communication et de la construction qui connaissent les délais les plus longs, avec respectivement 79, 74 et 66 jours de chiffre d'affaires pour les délais clients et 82, 108 et 75 jours achats pour les délais fournisseurs. La moitié des entreprises du **B to B** attendent 33 jours pour être payées et règlent leurs fournisseurs à plus de 37 jours. Ce report apparent du délai client sur les délais fournisseurs masquent des divergences sectorielles. Si l'écart entre les délais clients et délais fournisseurs est faible dans le commerce de gros (1 jour) et les services aux entreprises (3 jours) et modéré dans la construction (9 jours), il est important dans les autres secteurs d'activité : information-communication (34 jours), transports (18 jours), immobilier (20 jours), industrie (16 jours).

In fine le solde commercial est positif pour le **B to B**, avec un besoin de financement moyen de 8 jours de chiffre d'affaires (contre 7 jours en 2013) ; le solde commercial d'un quart des entreprises est supérieur à 41 jours, mais en revanche un quart est en dessous de -10 jours. ■

Définitions

Délai de paiement, délai client, délai fournisseur, solde commercial net, **B to B**, **B to C**, médiane, quartile : voir *annexe Glossaire*.

Pour en savoir plus

- « Forte hétérogénéité des délais de paiement entre entreprises », in *Les entreprises en France*, coll. « Insee Références », édition 2014.
- Observatoire des délais de paiement, Rapport annuel 2015, Banque de France.

Délais de paiement 3.13

1. Délais clients, fournisseurs et interentreprises moyens en 2014

	Délais clients (en jours de chiffre d'affaires)		Délais fournisseurs nets (en jours d'achats)		Solde commercial net (en jours de chiffre d'affaires)	
	2013	2014	2013	2014	2013	2014
Ensemble	43,2	44,1	57,2	57,6	0,8	1,5
<i>B to B (business to business)¹</i>	50,9	52,0	60,0	60,3	6,7	7,6
<i>B to C (business to consumer)²</i>	17,0	17,5	47,9	48,6	-19,1	-19,3
Moins de 10 salariés	46,0	47,4	56,7	56,3	5,6	7,2
10 à 249 salariés	49,4	50,2	54,0	54,3	8,5	9,2
250 à 4 999 salariés	40,7	40,0	51,8	52,0	1,7	1,1
5 000 salariés ou plus	31,3	34,3	73,8	75,5	-22,2	-20,6

1. Activités d'une entreprise visant principalement une clientèle d'entreprises.

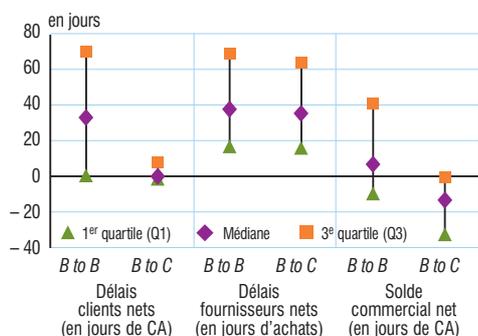
2. Activités d'une entreprise visant principalement une clientèle de particuliers.

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 et acomptes versés et reçus.

Source : Insee, Esane (données individuelles).

2. Dispersion des délais clients, fournisseurs et du solde commercial en 2014

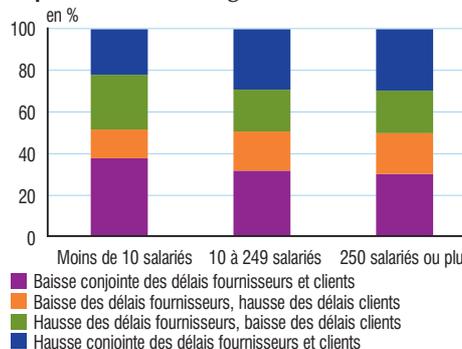


Champ : France, entreprises profilées et unités légales des secteurs principalement marchands non financiers et non agricoles, hors unités assujetties au BNC, micro-entreprises au sens fiscal et micro-entrepreneurs.

Note : délais nets des avances et acomptes versés et reçus.

Source : Insee, Esane (données individuelles).

3. Évolution des délais fournisseurs et clients par taille d'unité légale entre 2013 et 2014

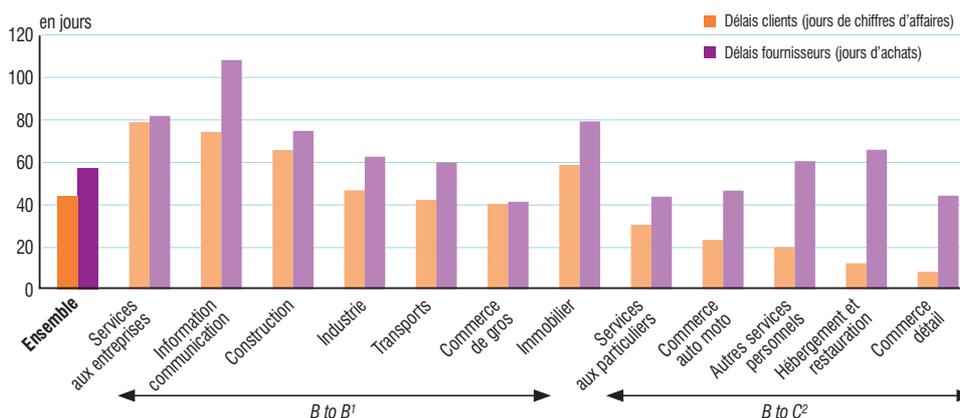


Champ : France, entreprises profilées et unités légales des secteurs principalement marchands non financiers et non agricoles, hors unités assujetties au BNC, micro-entreprises au sens fiscal et micro-entrepreneurs.

Note : délais nets des avances et acomptes versés et reçus.

Source : Insee, Esane (données individuelles).

4. Délais de paiement selon le secteur d'activité en 2014



1. Activités d'une entreprise visant principalement une clientèle d'entreprises.

2. Activités d'une entreprise visant principalement une clientèle de particuliers.

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 et acomptes versés et reçus.

Source : Insee, Esane (données individuelles).

Fiches thématiques

Énergie et développement durable



4.1 Consommation d'énergie dans l'industrie

En 2014 en France, la **consommation brute d'énergie** des secteurs de l'industrie (hors industrie de l'énergie et artisanat commercial) s'élève à 35,4 millions de **tonnes équivalent pétrole** (TEP) hors carburant. Les secteurs les plus énergivores restent l'industrie chimique et la métallurgie, suivis par l'industrie du caoutchouc et des matières plastiques et par les 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 en 2014 est au même niveau qu'en 2013, mais en repli de 19 % par rapport à 2005. 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 diminue de 5 % en 2014, confirmant la baisse entamée en 2013, après une croissance de 21 % entre 2009 et 2012. En effet, les prix des combustibles minéraux solides, qui avaient bondi de 2009 à 2011, continuent de baisser en 2014. Par exemple, le prix de la houille, qui représente 90 % des quantités de combustibles minéraux solides achetées en 2014, est passé de 90 euros la tonne en 2005 à 180 euros en 2011, puis est redescendu à 115 euros la tonne en 2014 (soit 186 euros par TEP). En lien avec la baisse du prix du Brent, le prix moyen des produits pétroliers recule en 2014, alors qu'il

avait plus que doublé entre 2005 et 2012 ; il atteint 488 euros par TEP en 2014. Le prix de la vapeur fléchit encore en 2014 et s'établit à 27 euros la tonne (soit 375 euros par TEP). Le prix du gaz de réseau baisse également en 2014, après trois années de hausse, et s'établit à 30 euros le mégawatt-heure (soit 390 euros par TEP). Seul le prix de l'électricité progresse (+ 2 %), poursuivant sa hausse tendancielle. En 2014, le prix de l'électricité s'établit à 66 euros le mégawatt-heure (soit 770 euros par TEP), restant un des plus faibles d'Europe.

Entre 2005 et 2014, 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 combustibles minéraux solides (CMS) se maintient à 6 % en 2014, comme celle des achats de vapeur. La part des produits pétroliers, en baisse continue depuis plusieurs années (hors usage en tant que matière première), est également de 6 % ; c'est 0,6 point de moins qu'en 2013 et 4 points de moins qu'en 2005. Enfin, la part des **autres combustibles** (bois, liqueur noire, autres produits pétroliers, combustibles renouvelables ou non) augmente d'un point et s'établit à 13 %.

L'industrie produit également elle-même de l'électricité, représentant 4 % de la consommation totale d'électricité en 2014. 7 % 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 2014 », *Insee Résultats* n° 84 Économie, mars 2016.
- « La consommation d'énergie dans l'industrie reste stable en 2014 », *Insee Focus* n° 42, novembre 2015.

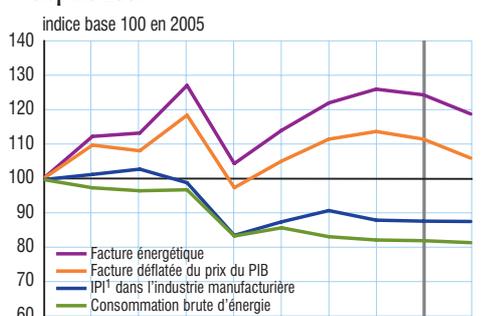
Consommation d'énergie dans l'industrie 4.1

1. Consommation d'énergie y c. usage matières premières, par type et grand secteur en 2014 en kTEP

	Combustibles				Consommation d'électricité (y c. autoproduite)	Vapeur achetée	Consommation brute
	Gaz	CMS	Produits pétroliers	Autres combustibles			
Industrie extractive, récupération	115	0	98	34	111	19	378
Industrie agroalimentaire	2 425	180	220	108	1 587	168	4 687
Textiles, habillement, cuir et chaussures	114	0	18	0	115	6	253
Bois, papier et imprimerie	1 002	20	73	1 387	999	422	3 904
Chimie	3 047	463	2 656	1 346	1 642	763	9 917
Pharmacie	168	0	2	0	222	78	470
Caoutchouc, plastique et minéraux non métalliques	1 724	245	829	587	1 308	74	4 767
Métallurgie et produits métalliques	1 404	4 833	179	171	2 231	29	8 847
Equipements électriques, électroniques, informatiques ; machines	297	14	35	2	586	1	937
Matériels de transport	360	9	23	8	565	20	985
Autres industries manufacturières y c. réparation et installation	63	0	13	20	154	2	252
Ensemble	10 719	5 764	4 146	3 663	9 521	1 584	35 397

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) 2014.

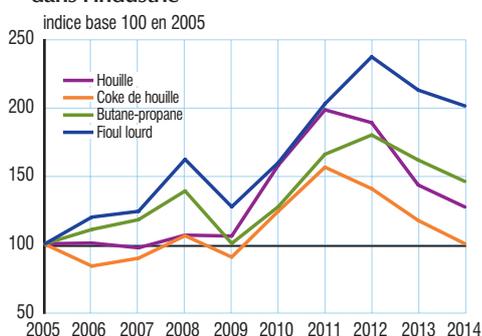
2. Factures, consommations d'énergies et IPI depuis 2005



2005 2006 2007 2008 2009 2010 2011 2012 2013² 2014²

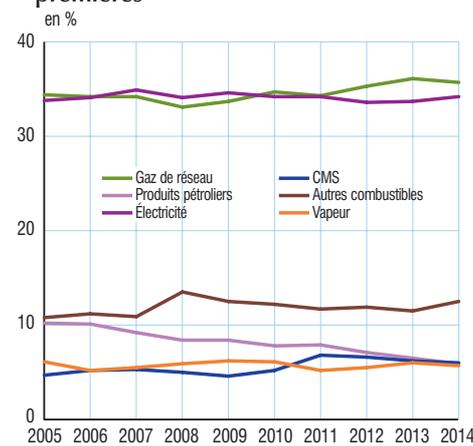
1. Indice de la production industrielle.
2. La base de sondage de l'enquête a été élargie en 2013, entraînant une rupture des séries de consommation et de facture d'énergie. À partir de 2013, leurs évolutions par rapport à 2005 sont calculées en tenant compte de cette rupture.
Champ : France, industrie 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 (0,6 % de la facture totale en 2014).
Source : Insee, EACEI.

4. Prix moyen annuel des combustibles achetés dans l'industrie



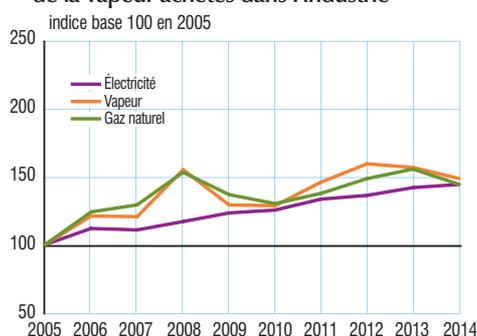
Champ : France, industrie hors artisanat commercial et industrie de l'énergie, y compris récupération, établissements de 20 salariés ou plus.
Source : Insee, EACEI.

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 Investissements de l'industrie pour protéger...

En 2014, les établissements industriels de 20 salariés ou plus ont dépensé 1,6 milliard d'euros pour protéger l'environnement, dont 84 % pour les investissements et 16 % pour les études. Plus de 80 % des établissements de 500 salariés ou plus ont engagé de telles dépenses antipollution contre seulement 26 % des établissements de 20 à 49 salariés. En 2014, les investissements ont légèrement diminué (- 3 %), après une année stable. Les dépenses d'études sont, quant à elles, restées quasi stables en 2014.

38 % des établissements industriels réalisent des dépenses pour protéger l'environnement. Celles-ci sont naturellement plus élevées dans les activités susceptibles d'avoir des impacts importants sur l'environnement. Ainsi, trois secteurs en concentrent près de 60 % : l'énergie (455 millions d'euros), les industries agro-alimentaires (255 millions d'euros) et la chimie (250 millions d'euros). À lui seul, le secteur de l'énergie et, plus particulièrement, celui de l'électricité, finance près de la moitié des dépenses d'études réalisées dans les établissements industriels pour protéger l'environnement.

En 2014, 36 % des investissements antipollution visent à éviter ou à limiter les effets de l'activité sur la qualité de l'air (22 %) ou, *via* les émissions de gaz à effet de serre, sur l'équilibre du climat (14 %). Ces investissements répondent à la fois aux enjeux de préservation de la qualité de l'air et à l'objectif européen de diminuer de 20 % les gaz à effet de serre d'ici 2020. 19 % des investissements antipollution sont consacrés au domaine des eaux usées, environ 10 % à chacun des domaines des sols, des déchets ou des paysages tandis que seuls 3 % des investissements visent à réduire les bruits.

Ces investissements sont de deux types : d'une part des investissements spécifiques, qui

représentent près de 80 % des montants, et d'autre part des investissements intégrés. Les investissements spécifiques sont entièrement dédiés à la protection de l'environnement et n'impliquent pas de modification du processus de production, alors que les investissements intégrés correspondent aux coûts liés à l'adoption de technologies propres.

43 % des investissements spécifiques ont pour objet le prétraitement, le traitement ou l'élimination de la pollution et permettent aux établissements de réduire l'impact négatif de leur activité sur l'environnement. Une part quasi égale (42 %) est destinée à la prévention des pollutions, traduisant une volonté des établissements d'agir en amont du processus de production.

Les établissements industriels de 1 à 19 salariés des secteurs de l'industrie, hors énergie et hors artisanat commercial, interrogés pour la première fois sur les données 2014, ont quant à eux dépensé près de 135 millions d'euros pour protéger l'environnement.

La France fait partie des trois pays européens dont l'industrie investit plus d'un milliard d'euros dans la lutte contre la pollution. Elle occupe la seconde position derrière l'Allemagne.

La répartition entre les investissements spécifiquement dédiés à la protection de l'environnement et ceux intégrés dans des équipements plus performants en matière environnementale diffère fortement d'un pays à l'autre. Ainsi, la France consacre près de 80 % de ses investissements à des investissements spécifiques, le Portugal et l'Italie environ 70 %, alors que la Belgique et l'Espagne n'y consacrent que 40 %. Ces derniers, tout comme l'Irlande ou la Suède, privilégient des investissements dans des équipements « plus propres ». ■

Pour en savoir plus

- « Les investissements pour protéger l'environnement en légère baisse en 2014 », *Insee Focus* n° 62, septembre 2016.

...l'environnement 4.2

1. Dépenses en faveur de l'environnement dans l'industrie en 2014

en millions d'euros

	Investissements pour protéger l'environnement			Études		Ensemble des dépenses
	Spécifiques ¹	Intégrés ²	Ensemble	En vue d'un investissement	Autres études	
Production et distribution d'électricité, de gaz, de vapeur et d'air conditionné	301	26	327	20	107	455
Industries agroalimentaires	170	65	235	14	6	255
Industrie chimique	147	61	207	25	17	250
Métallurgie et produits métalliques	157	26	184	11	4	199
Industrie des produits minéraux	50	20	70	4	4	78
Bois et papier	40	9	50	2	2	53
Production de combustibles et de carburants	17	1	18	2	1	22
Autres industries	211	58	269	26	19	314
Ensemble	1 093	267	1 360	105	160	1 625

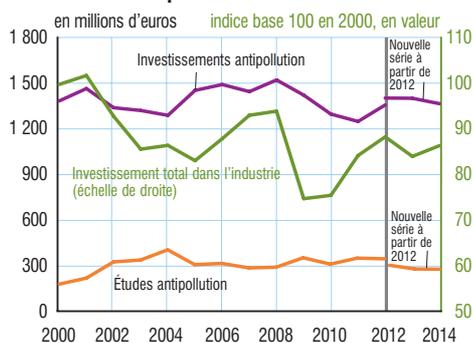
1. Entièrement dédiés à la protection de l'environnement.

2. Surcoûts liés à l'intégration dans la production de produits ou procédés moins polluants que les standards disponibles sur le marché.

Champ : France, établissements industriels de 20 salariés ou plus.

Source : Insee, enquête sur les investissements pour protéger l'environnement (Antipol).

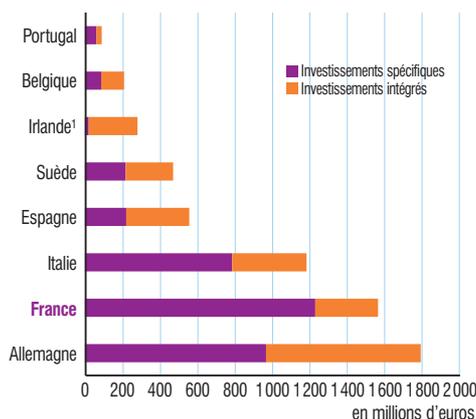
2. Évolution des investissements et études antipollution



Champ : à partir de 2012 – France, industries extractive et manufacturière, y compris artisanat commercial, et énergie, établissements de 20 salariés ou plus ; avant 2012 – France, industries extractive (hors extractions de houille et d'hydrocarbures) et manufacturière (hors artisanat commercial), établissements de 20 salariés ou plus.

Sources : Insee, Antipol ; SSP, enquête de conjoncture pour l'évolution de l'investissement dans l'industrie.

3. Investissements antipollution dans l'Union européenne en 2013

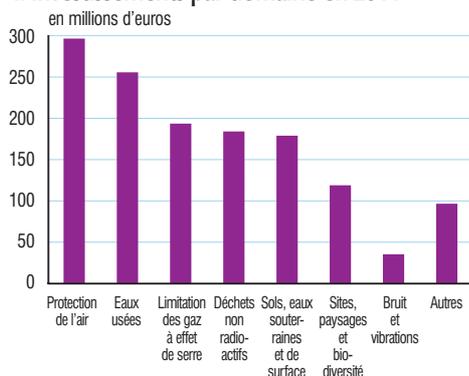


1. Données 2012.

Champ : unités légales employant 1 salarié ou plus.

Source : Eurostat.

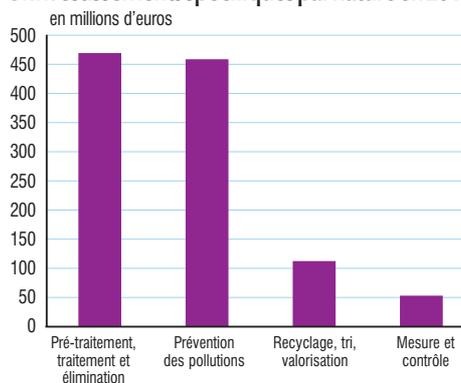
4. Investissements par domaine en 2014



Champ : France, établissements industriels de 20 salariés ou plus.

Source : Insee, Antipol.

5. Investissements spécifiques par nature en 2014



Champ : France, établissements industriels de 20 salariés ou plus.

Source : Insee, Antipol.

Fiches sectorielles



Fiches sectorielles

Ensemble des secteurs marchands
non agricoles et non financiers



5.1 Chiffres clés des secteurs marchands non agricoles

Le champ le plus large des statistiques d'entreprises est celui des **secteurs marchands non agricoles**. Ces statistiques s'appuient sur le dispositif É sane (Élaboration des statistiques annuelles d'entreprise) qui mobilise des sources administratives (notamment des déclarations fiscales et sociales) complétées par des enquêtes statistiques. Le secteur agricole n'est pas couvert par ces enquêtes et ne fait donc pas partie du champ É sane. Les secteurs marchands non agricoles regroupent 4,4 millions d'entreprises en 2014. Ces entreprises réalisent un chiffre d'affaires hors taxes global de 3 792 milliards d'euros et dégagent une valeur ajoutée hors taxes de 1 072 milliards d'euros, soit 56 % de celle de l'ensemble de l'économie française.

Les **secteurs** de la santé humaine-action sociale et de l'enseignement comprennent des établissements publics ayant un poids économique important ; la vision de ces secteurs à partir des seules entreprises du secteur privé est donc largement partielle. Ainsi, alors que ces trois activités cumulent une valeur ajoutée de 285 milliards d'euros en notion de **branche** (qui regroupe les activités marchandes et non marchandes) de la comptabilité nationale, les entreprises privées appartenant à ces trois secteurs en réalisent seulement 66 milliards. En conséquence, ces secteurs sont souvent exclus des analyses statistiques pour se restreindre au champ des **secteurs principalement marchands non agricoles**. En 2014, ce champ rassemble 3,8 millions d'entreprises pour un chiffre d'affaires de 3 693 milliards d'euros et une valeur ajoutée de 1 007 milliards.

Le secteur des activités financières et d'assurance est également souvent écarté des analyses, car la structure financière et les

données comptables des entreprises ne sont pas homogènes avec celles des autres secteurs et la couverture de ces activités par le dispositif É sane est partielle. Ainsi, c'est le champ des **secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers** qui est retenu dans cet ouvrage à quelques exceptions près. En 2014, ce champ compte 3,6 millions d'entreprises pour un chiffre d'affaires de 3 635 milliards d'euros et une valeur ajoutée de 981 milliards d'euros, soit 51 % de l'ensemble de l'économie française.

En 2014, les 4 500 entreprises de 250 salariés ou plus ne représentent que 0,1 % des entreprises des secteurs marchands non agricoles, mais elles concentrent 40 % des salariés, 44 % du chiffre d'affaires et 43 % de la valeur ajoutée (hors taxes). En comparaison, les 4,2 millions d'entreprises de moins de 10 salariés regroupent 22 % des salariés, 22 % du chiffre d'affaires et 26 % de la valeur ajoutée (hors taxes).

En 2014, l'industrie compte relativement peu d'entreprises : 6 % de l'ensemble des secteurs marchands non agricoles. Elle a en revanche un poids bien plus important en termes d'emploi salarié (24 %), de valeur ajoutée (24 %), d'investissement (28 %) et surtout de chiffre d'affaires à l'exportation (55 %), devant le commerce de gros. Les services marchands (services aux particuliers et aux entreprises, hébergement et restauration, information et communication et activités immobilières) réalisent 345 milliards de valeur ajoutée et 79 milliards d'investissement (respectivement 32 % et 43 % de l'ensemble des secteurs marchands non agricoles). Le commerce est le troisième grand secteur en matière de valeur ajoutée (19 %). ■

Définitions

Les **secteurs marchands non agricoles** correspondent ici aux activités de la nomenclature d'activités française (NAF rév. 2) : ensemble de l'industrie ; construction ; commerce-réparation d'automobiles et de motocycles ; transports et entreposage ; hébergement et restauration ; information et communication ; activités financières et d'assurance (divisions 66 et 64.20Z) ; activités immobilières ; activités spécialisées, scientifiques et techniques ; activités de services administratifs et de soutien ; enseignement ; santé humaine et action sociale ; arts, spectacles et activités récréatives ; autres activités de services à l'exclusion des activités des organisations associatives.

Les **secteurs principalement marchands non agricoles** sont les secteurs marchands non agricoles sans les activités d'enseignement, de santé humaine et d'action sociale.

Les **secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers** sont les secteurs principalement marchands non agricoles hors activités financières et d'assurance.

Secteur, branche : voir *annexe Glossaire et fiche 1.10*.

Chiffres clés des secteurs marchands non agricoles 5.1

1. Chiffres clés des secteurs marchands non agricoles en 2014

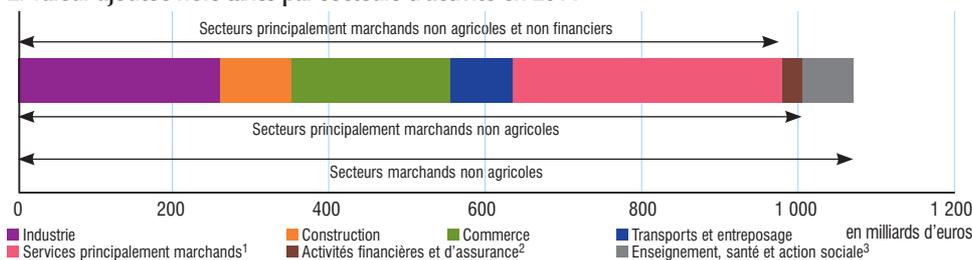
	Entreprises	Salariés ETP	Chiffre d'affaires hors taxes	Chiffre d'affaires export	Valeur ajoutée hors taxes	Investissements corporels bruts hors apports
	(en milliers)		(en milliards d'euros)			
De 0 à 9 salariés ETP	4 211,2	2 796,3	838,6	67,4	273,7	57,4
De 10 à 249 salariés ETP	153,5	4 866,4	1 297,8	165,5	338,0	45,6
250 salariés ETP ou plus	4,5	5 042,5	1 655,2	382,5	460,4	79,9
Ensemble des secteurs marchands non agricoles	4 369,3	12 705,3	3 791,6	615,4	1 072,1	183,0
Industrie	274,7	2 998,4	1 027,2	340,8	258,9	51,0
Construction	575,7	1 366,6	288,9	7,8	92,2	7,7
Commerce	802,3	2 648,6	1 393,0	144,2	204,0	17,6
Transports et entreposage	106,0	1 110,8	202,4	45,8	80,2	21,5
Hébergement et restauration	273,0	777,3	90,2	1,4	38,1	6,6
Information et communication	152,4	698,3	176,3	25,7	81,3	8,8
Activités immobilières	210,7	198,0	74,6	0,6	41,0	36,6
Services aux entreprises	739,3	1 822,6	327,3	40,2	163,8	24,2
Services aux particuliers	492,6	307,1	55,3	1,3	21,3	2,5
Ensemble des secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers	3 626,8	11 927,8	3 635,1	607,8	980,8	176,4
Activités financières et d'assurance ¹	133,4	197,3	57,9	6,7	25,7	4,4
Ensemble des secteurs principalement marchands non agricoles	3 760,1	12 125,0	3 693,1	614,5	1 006,5	180,9
Enseignement, santé et action sociale ²	609,1	580,2	98,6	0,9	65,7	2,2
Ensemble des secteurs marchands non agricoles	4 369,3	12 705,3	3 791,6	615,4	1 072,1	183,0

1. Activités auxiliaires de services financiers et d'assurance et activités des sociétés holding. Cela représente environ un quart de la valeur ajoutée du secteur des activités financières et d'assurance, le reste n'étant pas couvert par le dispositif Esane. 2. Partie marchande.

Champ : France, unités légales et entreprises profilées des secteurs marchands non agricoles.

Source : Insee, Esane.

2. Valeur ajoutée hors taxes par secteurs d'activité en 2014



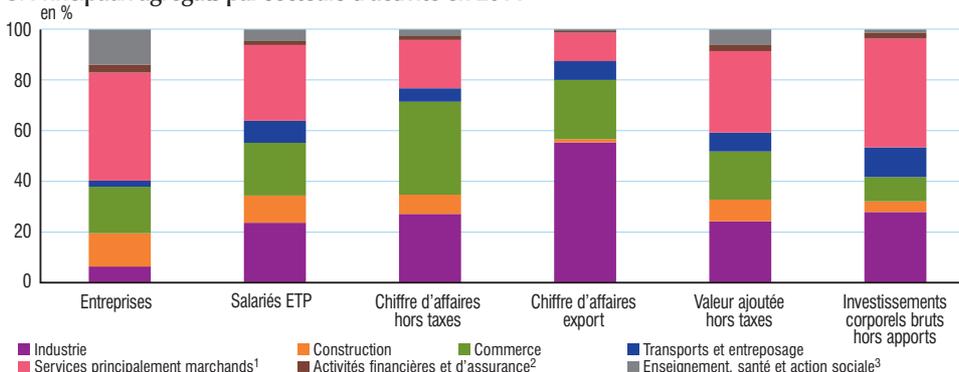
1. Hébergement et restauration, information et communication, activités immobilières, services aux entreprises, services aux particuliers ; hors services financiers.

2. Activités auxiliaires de services financiers et d'assurance et activités des sociétés holding. 3. Partie marchande.

Champ : France, unités légales et entreprises profilées des secteurs marchands non agricoles.

Source : Insee, Esane.

3. Principaux agrégats par secteurs d'activité en 2014



1. Hébergement et restauration, information et communication, activités immobilières, services aux entreprises, services aux particuliers ; hors services financiers.

2. Activités auxiliaires de services financiers et d'assurance et activités des sociétés holding. 3. Partie marchande.

Champ : France, unités légales et entreprises profilées des secteurs marchands non agricoles.

Source : Insee, Esane.

5.2 Chiffres clés des secteurs principalement...

En 2014, 3,6 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 contribuent notablement au développement du tissu productif dans des activités comme celles 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 41 % des emplois salariés de ces secteurs, 46 % de la valeur ajoutée hors taxes, 63 % des exportations et 45 % des investissements. À l'opposé, les 3,5 millions d'entreprises de moins de 10 salariés ont un poids économique modeste : elles comptent pour 21 % du chiffre d'affaires, 22 % de l'emploi salarié et de la valeur ajoutée et 11 % des exportations.

Les entreprises des **secteurs** principalement marchands non agricoles et non financiers comptent 12 millions de salariés en équivalent temps plein (ETP) en 2014, dont 31 % sont employés dans les services marchands, 25 % dans l'industrie et 22 % dans le commerce. Elles enregistrent un chiffre d'affaires hors taxes de 3 635 milliards d'euros dont 608 milliards réalisés à l'export. L'industrie, avec un chiffre d'affaires à l'export de 341 milliards, est le premier secteur exportateur, essentiellement grâce à l'industrie manufacturière (318 milliards). Le second est le commerce (144 milliards), porté par les activités de commerce de gros.

Les entreprises des secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers dégagent une valeur ajoutée hors taxes de 981 milliards d'euros en 2014, soit 51 % de la valeur ajoutée de l'ensemble de l'économie nationale. Les entreprises des autres secteurs marchands (agriculture, services financiers, partie marchande des secteurs de la santé humaine-action sociale et de l'enseignement) en créent un peu moins de 10 %. Dans les secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers, les évolutions de la valeur ajoutée entre 2013 et

2014 sont d'autant plus favorables que l'entreprise est de grande taille. La valeur ajoutée **médiane** s'est accrue de 1,4 % pour les entreprises de 250 salariés ou plus, de 1,2 % pour celles de 10 à 249 salariés et elle a diminué pour celles de 0 à 9 salariés et pour celles sans salarié. Toutefois, la dispersion de ces évolutions est plus forte pour les entreprises sans salarié que pour celles de 250 salariés ou plus (évolutions respectivement du 1^{er} **quartile** à - 18 % et - 5 % et du 3^e quartile à 15 % et 8 %).

Les investissements corporels bruts hors apports sont de 176 milliards d'euros en 2014 (+ 1,4 % par rapport à 2013). Les services principalement marchands (79 milliards) et l'industrie (51 milliards) en sont les principaux contributeurs, suivis par les transports et l'entreposage (21 milliards).

En 2015, la production en volume de toutes les **branches** marchandes non agricoles et non financières augmente de 2 % après avoir stagné pendant quatre années. Après une croissance continue de 2000 à 2007, elle avait fortement reculé en 2009. Seules les productions en volume des branches des services marchands (incluant l'activité des ménages en services de logement) et du commerce ont retrouvé en 2015 un niveau nettement supérieur à celui d'avant la crise de 2008-2009. Pour les branches de l'industrie, la production augmente en 2015 après avoir stagné en 2013 et 2014 mais reste en dessous du niveau de 2007. Dans les transports et l'entreposage, la production stagne depuis 2011. Dans la construction, le recul commencé en 2009 s'amplifie en 2015.

En 2015, l'emploi salarié s'accroît légèrement (+ 0,7 %) après une baisse amorcée en 2012. De 2000 à 2007, l'emploi salarié avait augmenté (+ 4,1 %). Par la suite, l'essentiel de cette hausse a été effacé par la crise de 2008-2009 et les évolutions de 2010 et 2011 sont restées faibles. Les effectifs salariés de l'industrie sont en recul continu de 2000 à 2015 (- 23,4 % sur la période, - 1,2 % en moyenne par an) bien que la baisse ait ralenti en 2011 (- 0,4 %) et 2012 (- 0,5 %). Dans les services principalement marchands, l'emploi continue de s'améliorer en 2015 (+ 2,8 % après + 0,8 % en 2014 et + 1,4 % en 2013). ■

Définitions

Secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers : voir *fiche 5.1*.

Micro-entrepreneur, unité légale, secteur, médiane, quartile, branche : voir *annexe Glossaire*.

...marchands non agricoles et non financiers 5.2

1. Chiffres clés des secteurs marchands non agricoles et non financiers en 2014

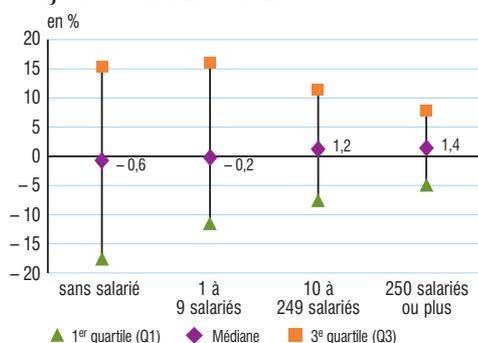
	Entreprises	Salariés ETP	Chiffre d'affaires hors taxes	Chiffre d'affaires export	Valeur ajoutée hors taxes	Investissements corporels bruts hors apports
	(en milliers)		(en milliards d'euros)			
De 0 à 9 salariés ETP	3 480,6	2 584,1	753,2	65,5	218,9	53,1
De 10 à 249 salariés ETP	142,0	4 476,8	1 248,2	162,3	311,8	44,0
250 salariés ETP ou plus	4,2	4 866,9	1 633,6	380,0	450,1	79,3
Ensemble¹	3 626,8	11 927,8	3 635,1	607,8	980,8	176,4

1. Les entreprises de ce champ réalisent 51 % 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, y compris micro-entrepreneurs et micro-entreprises au sens fiscal.

Source : Insee, Esane.

2. Dispersion de l'évolution de la valeur ajoutée entre 2013 et 2014



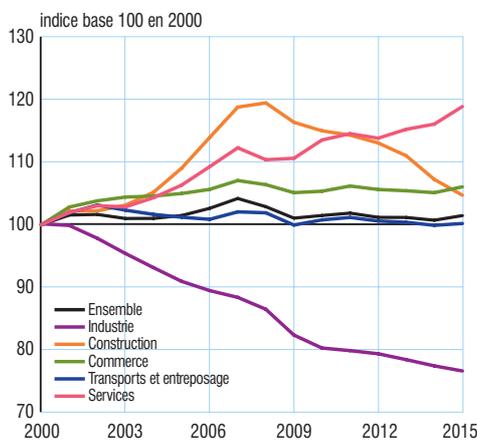
Champ : France, unités légales et entreprises profilées des secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers, hors micro-entrepreneurs et micro-entreprises au sens fiscal.

Lecture : 50 % des entreprises de 10 à 249 salariés ont une évolution de leur valeur ajoutée supérieure à 1,2 % entre 2013 et 2014.

Note : les entreprises retenues sont celles présentes sur les deux années, elles sont classées selon leur taille en 2014. Sont exclues les entreprises dont la valeur ajoutée est négative ou nulle (11,4 % en 2013 et 11,7 % en 2014).

Source : Insee, Esane (données individuelles).

3. Évolution de l'emploi salarié

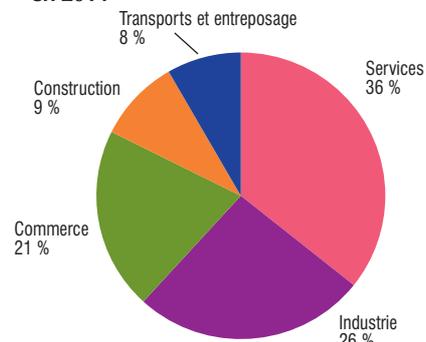


Champ : France métropolitaine, secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers, en secteur d'établissements.

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).

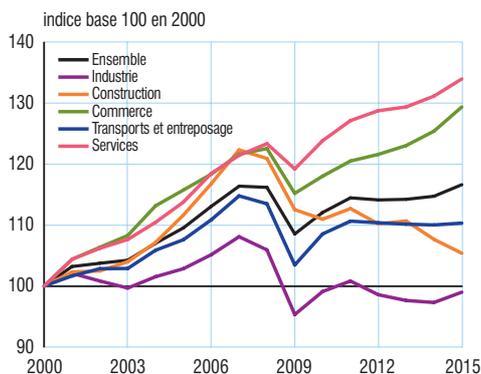
4. Principales activités selon la valeur ajoutée en 2014



Champ : France, unités légales et entreprises profilées des secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers.

Source : Insee, Esane.

5. Production par branche en volume



Champ : France, branches principalement marchandes non agricoles et non financières.

Source : Insee, comptabilité nationale.

5.3 Ratios des secteurs principalement marchands...

Les **ratios** présentés dans cette fiche permettent d'avoir une vue d'ensemble de la situation économique et financière des entreprises des secteurs principalement marchands, hors agriculture et services financiers. 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.

En 2014, l'intensité capitalistique qui rapporte les immobilisations corporelles (construction, installations, machines et matériels) aux effectifs salariés est, en moyenne, de 182 000 euros par salarié dans les secteurs principalement marchands. Elle est faible dans la construction (45 000 euros) et le commerce (68 000 euros) et élevée dans les transports et entreposage (226 000 euros), les services principalement marchands (231 000 euros) et l'industrie (264 000 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 à forte intensité capitalistique (industrie, transports et services marchands) sont ceux qui ont les niveaux d'investissement les plus élevés. Le taux d'investissement passe de 17,8 % en 2013 à 18,0 % en 2014. Ce taux augmente dans l'immobilier (+ 4,9 points) alors qu'il est stable ou quasi stable dans les transports et entreposage (- 0,5 point), l'industrie (0,0 point), le commerce (+ 0,3 point), les services aux entreprises (+ 0,5 point).

Malgré une valeur ajoutée stable et des salaires en hausse en 2014, le taux de marge est quasiment stable (- 0,3 point) du fait de

la baisse des cotisations sociales liée à un effet comptable du **crédit d'impôt pour la compétitivité et l'emploi** (CICE). La **médiane** du taux de marge des entreprises de 1 à 9 salariés recule légèrement (- 0,2 point). Elle augmente modérément pour les entreprises de 10 à 249 salariés (+ 0,3 point) et est stable pour celles de 250 salariés ou plus (+ 0,2 point). Une amélioration (+ 0,5 point) s'observe parmi les 25 % d'entreprises de 250 salariés ou plus ayant le taux de marge le plus faible (1^{er} **quartile**).

La rentabilité économique des entreprises employeuses recule globalement entre 2013 et 2014 (- 3,2 points pour le taux de rentabilité médian). Elle baisse davantage pour les entreprises de 1 à 9 salariés (- 1,1 point) que pour les entreprises de 10 salariés ou plus (- 0,1 point).

En 2015, les femmes occupent 37 % de l'emploi des secteurs marchands non agricoles et non financiers. Cette part est très inférieure à celle observée dans l'ensemble de l'économie nationale (48 %), 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 (27 %), l'industrie et l'information-communication (28 %).

La proportion de non-salariés dans les secteurs principalement marchands est de 5 % dans l'industrie et les transports et entreposage. Elle est plus élevée dans la construction (23 %), les services marchands (18 %) et le commerce (14 %), secteurs avec un tissu productif comprenant un nombre relativement important de très petites entreprises. ■

Définitions

Ratios, crédit d'impôt pour la compétitivité et l'emploi (CICE), **médiane, quartile** : voir annexe Glossaire.

...non agricoles et non financiers 5.3

1. Ratios des secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers selon la taille en 2014

	en %			
	Ensemble	De 0 à 9 salariés	De 10 à 249 salariés	250 salariés ou plus
Organisation et débouchés de la production				
Taux d'exportation	16,7	8,7	13,0	23,3
Taux de valeur ajoutée	27,0	29,1	25,0	27,5
Intensité capitalistique (en milliers d'euros)	182,4	185,4	113,8	239,9
Ratios de rentabilité				
Taux de marge ¹	25,6	29,7	21,8	26,3
Rentabilité économique	7,7	9,5	8,1	6,7
Ratios d'endettement, de solvabilité et de liquidité				
Taux d'endettement	84,8	91,4	78,5	84,8
Ratios d'investissement				
Taux d'investissement	18,0	24,3	14,1	17,6
Taux d'autofinancement	140,6	128,6	137,8	150,2

1. Hors sièges sociaux.

Champ : France, unités légales et entreprises profilées des secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers.

Source : Insee, Esane.

2. Dispersion des taux de marge en 2013 et 2014

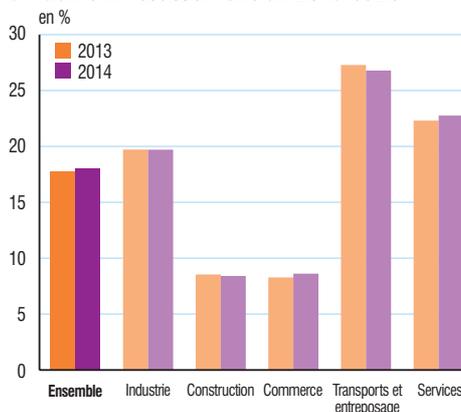


Champ : France, unités légales employeuses et entreprises profilées des secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers, hors micro-entrepreneurs et micro-entreprises au sens fiscal, hors sièges sociaux.

Lecture : 50 % des entreprises de 10 à 249 salariés ont un taux de marge supérieur à 11,9 % en 2014.

Source : Insee, Esane (données individuelles).

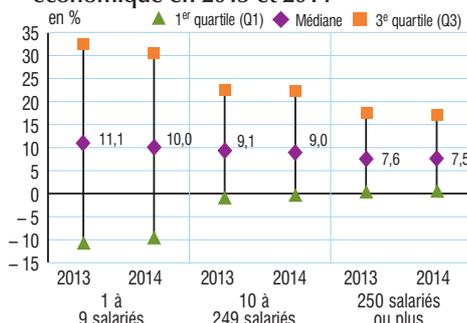
3. Taux d'investissement en 2013 et 2014



Champ : France, unités légales et entreprises profilées des secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers.

Source : Insee, Esane.

4. Dispersion des taux de rentabilité économique en 2013 et 2014



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, hors sièges sociaux.

Lecture : 50 % des entreprises de 10 à 249 salariés ont un taux de rentabilité économique supérieur à 9,0 % en 2014.

Source : Insee, Esane (données individuelles).

5. Personnes en emploi dans les secteurs principalement marchands en 2015

	Part de femmes	Part d'actifs		Part de non-salariés
		de 15 à 29 ans	de 50 ans ou plus	
Industrie	28,0	17,6	27,7	4,5
Construction	10,5	20,2	27,3	23,2
Commerce	47,0	25,2	24,2	13,5
Transports et entreposage	26,6	14,6	30,0	5,0
Services	46,9	21,9	25,6	18,2
Ensemble secteurs principalement marchands	36,7	20,8	26,4	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 2014, le secteur de l'**industrie** compte 275 000 entreprises et emploie 3 millions de salariés en équivalent temps plein (ETP), soit un quart des salariés de l'ensemble des entreprises des secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers. Les entreprises industrielles réalisent un chiffre d'affaires total de 1 030 milliards d'euros. Elles génèrent plus du quart du chiffre d'affaires (28 %), 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 (56 %) que son chiffre d'affaires total.

L'industrie est surtout composée d'entreprises de moins de 10 salariés en ETP (89 % en 2014), mais ce sont les entreprises de 250 salariés en ETP ou plus qui génèrent la grande majorité du chiffre d'affaires (64 %), de la valeur ajoutée (61 %), de l'investissement (61 %) et des exportations (77 %) du secteur. Elles emploient aussi la moitié (52 % en 2014) des salariés en ETP.

Dans l'industrie, la valeur ajoutée a augmenté de 0,5 % en valeur en moyenne entre 2013 et 2014. Son évolution est la plus dispersée pour les plus petites entreprises : un quart de celles n'employant aucun salarié ont une valeur ajoutée qui baisse d'au moins 15,7 % (1^{er} **quartile**) et un quart ont une valeur ajoutée qui progresse de plus de 14,2 % (3^e quartile). L'évolution de la valeur ajoutée est la moins dispersée pour les plus grandes entreprises de 250 salariés en ETP ou plus : la moitié d'entre elles ont une évolution comprise entre - 5,1 % et + 9,1 %. Cette hiérarchie des dispersions selon la taille des entreprises est la même que pour l'ensemble des secteurs du champ, mais elle est plus resserrée pour l'industrie.

L'activité du secteur est essentiellement manufacturière : 84 % de la valeur ajoutée en

résulte. Le secteur de l'électricité et du gaz crée 11 % de la 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 » se redresse en 2015 (+ 1,7 %) après trois années consécutives de baisse de plus en plus faible. En 2015, la production est inférieure d'un point à son niveau de 2000 et de 9,2 points à celui de 2007. La production d'électricité-gaz se redresse également en 2015 après un net repli en 2014. La production de l'industrie manufacturière accélère en 2015 (+ 1,7 %, après + 0,6 %).

Entre fin 2014 et fin 2015, l'industrie a perdu 1 % de ses emplois salariés directs (hors intérim). Cette baisse est à peine moins marquée qu'au cours des deux années précédentes (- 1,3 % en 2014, - 1,2 % en 2013). En revanche, elle est un peu plus soutenue qu'en 2012 (- 0,6 %) et en 2011 (- 0,5 %). Particulièrement affectée par la crise de 2008-2009, l'industrie avait perdu 9,1 % de ses emplois salariés directs (hors intérim) entre le quatrième trimestre 2007 et le quatrième trimestre 2010. Entre fin 2000 et fin 2015, la perte est de 23,4 %. Dans le secteur de l'électricité-gaz, le recul de l'emploi hors intérim a été beaucoup plus limité (- 4,1 % de fin 2000 à fin 2015). 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 annuelle de l'emploi industriel depuis 2013, et encore plus en 2010, année de vif rebond du volume d'intérim. À l'inverse, la forte baisse de celui-ci en 2008, 2009 et 2012 a conduit à un repli plus marqué de l'emploi y compris intérim que de l'emploi hors intérim. Entre fin 2000 et fin 2015, l'emploi industriel y compris intérim recule de 23,1 %.

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*).

Valeur ajoutée, médiane, quartile : voir *annexe Glossaire*.

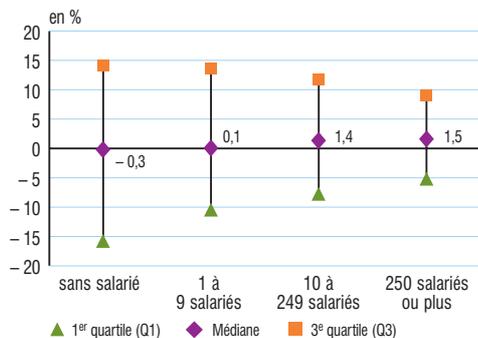
Chiffres clés de l'industrie 6.1

1. Chiffres clés de l'industrie en 2014

	Entreprises	Salariés ETP	Chiffre d'affaires hors taxes	Chiffre d'affaires export	Valeur ajoutée hors taxes	Investissements corporels bruts hors apports
	(en milliers)	(en milliers)	(en milliards d'euros)	(en milliards d'euros)	(en milliards d'euros)	(en milliards d'euros)
De 0 à 9 salariés ETP	243,8	297,7	68,2	5,8	21,3	8,5
De 10 à 249 salariés ETP	29,5	1 156,4	298,5	71,6	80,4	11,1
250 salariés ETP ou plus	1,5	1 544,4	660,5	263,4	157,3	31,4
Ensemble	274,7	2 998,4	1 027,2	340,8	258,9	51,0
Ensemble des entreprises marchandes non agricoles et non financières	3 626,8	11 927,8	3 635,1	607,8	980,8	176,4
Poids des entreprises du secteur de l'industrie¹ (en %)	7,6	25,1	28,3	56,1	26,4	28,9

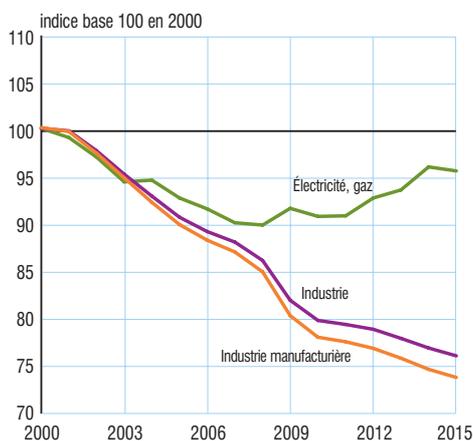
1. Poids des entreprises ayant une activité principale dans le secteur industriel par rapport à l'ensemble des entreprises marchandes non agricoles et non financières. Champ : France, unités légales et entreprises profilées du secteur de l'industrie. Source : Insee, É sane.

2. Dispersion de l'évolution de la valeur ajoutée entre 2013 et 2014



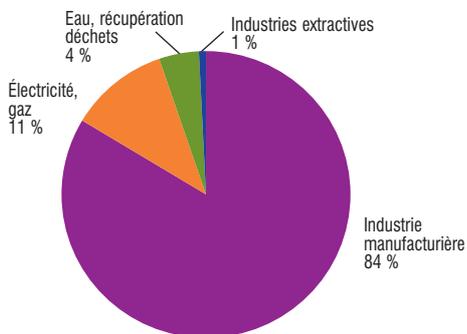
Champ : France, unités légales et entreprises profilées du secteur de l'industrie, hors micro-entrepreneurs et micro-entreprises au sens fiscal. Lecture : 50 % des entreprises de 10 à 249 salariés ont une évolution de leur valeur ajoutée supérieure à 1,4 % entre 2013 et 2014. Note : les entreprises retenues sont celles présentes sur les deux années, elles sont classées selon leur taille en 2014. Sont exclues les entreprises dont la valeur ajoutée est négative ou nulle (10,2 % en 2013 et 9,0 % en 2014). Source : Insee, É sane (données individuelles).

3. Évolution de l'emploi salarié, hors intérim



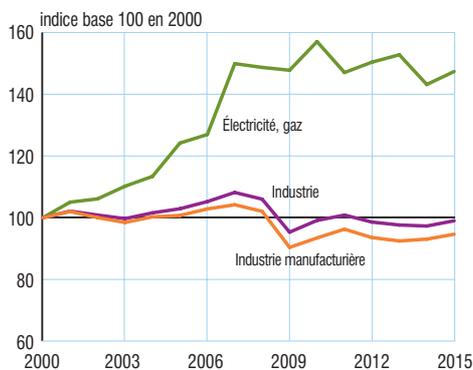
Champ : France métropolitaine, industrie, en secteur d'établissements. Note : les titulaires de contrats d'intérim sont classés systématiquement dans l'activité de travail temporaire. Source : Insee, estimations d'emploi (CVS au 4^e trimestre).

4. Principales activités selon la valeur ajoutée en 2014



Champ : France, unités légales et entreprises profilées du secteur de l'industrie. Source : Insee, É sane.

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 25,2 % en 2014, un peu inférieur à celui de l'ensemble des secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers (27 %). Il progresse de 0,3 point par rapport à 2013, la hausse de la valeur ajoutée se conjuguant avec la baisse du chiffre d'affaires.

L'industrie est un secteur très capitalistique, avec 264 milliers d'euros d'immobilisations corporelles par salarié en 2014, contre 182 milliers d'euros pour l'ensemble des entreprises du champ. Cette moyenne masque de fortes disparités. L'industrie manufacturière est en particulier globalement moins capitalistique (163 milliers d'euros par salarié).

Le taux de marge s'élève à 27,1 % dans l'industrie en 2014, légèrement supérieur à celui de l'ensemble des entreprises non agricoles et non financières hors sièges sociaux (25,6 %). Il est cependant plus faible dans l'industrie manufacturière (23 %). Sur un an, il augmente de 0,7 point dans l'industrie : la masse salariale diminue avec le recul des cotisations sociales en lien avec le crédit d'impôt pour la compétitivité et l'emploi (CICE) et la valeur ajoutée progresse. Le taux de marge industriel est le plus dispersé pour les plus petites entreprises, de 1 à 9 salariés en équivalent temps plein (ETP) : en 2014, un quart de ces entreprises ont un taux de marge inférieur à 3,8 % (1^{er} quartile) et un quart supérieur à 35,6 % (3^e quartile). À l'inverse, le taux de marge est le moins dispersé pour les entreprises entre 10 et 249 salariés en ETP : en 2014, un quart d'entre elles ont un taux de marge en deçà de 2,9 % et un quart au-delà de 27,1 %. Par ailleurs, le taux de marge est à peine moins dispersé en 2014 qu'en 2013 pour les plus petites et les plus grandes entreprises et à peine plus pour celles entre 10 et 249 salariés en ETP : l'intervalle interquartile (soit l'écart entre le 3^e quartile et le 1^{er} quartile) est légèrement plus réduit pour les deux premiers groupes de tailles d'entreprises et un peu plus étendu pour le troisième.

L'industrie investit en moyenne 19,7 % de sa valeur ajoutée en 2014, un peu plus que

l'ensemble des entreprises des secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers (18 %). Mais le taux d'investissement n'est que de 13,2 % dans l'industrie manufacturière. De 2013 à 2014, il est resté stable dans l'industrie, les dépenses d'investissement et la valeur ajoutée augmentant au même rythme. Dans l'industrie manufacturière, il s'est légèrement réduit sous l'effet de la baisse des investissements et de la hausse de la valeur ajoutée. À l'inverse, il s'est accru dans l'industrie non manufacturière.

Le taux d'autofinancement des entreprises industrielles est inférieur à celui des entreprises du champ : respectivement 126 % et 140,6 % en 2014.

Leur taux de rentabilité économique est également en deçà de celui des entreprises du champ : respectivement 6,7 % et 7,7 % en 2014. Il est moins dispersé pour les grandes entreprises que pour les petites. Un quart de celles ayant 250 salariés en ETP ou plus ont un taux de rentabilité économique inférieur à 2,1 % et un quart supérieur à 13,9 %. Pour ces plus grandes entreprises, la dispersion s'est un peu réduite par rapport à 2013. Elle a en revanche peu varié pour les entreprises industrielles de taille plus petite.

L'industrie est un secteur moins féminisé que l'ensemble des secteurs du champ : en 2015, la part des femmes y est de 28 % contre 37 % pour l'ensemble. Dans l'industrie manufacturière, les femmes représentent 29 % 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 (55 % en 2014) a entre 30 et 49 ans, légèrement plus que dans l'ensemble des secteurs (53 %). 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 26 % en 2014. Ils atteignent même 46 % dans les industries extractives. Les non-salariés sont peu présents dans l'industrie (5 % contre 13 %). ■

Définitions

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

Ratios de l'industrie 6.2

1. Ratios de l'industrie selon la taille en 2014

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	33,2	8,4	24,0	39,9	16,7
Taux de valeur ajoutée	25,2	31,2	26,9	23,8	27,0
Intensité capitalistique (en milliers d'euros)	264,3	257,4	121,7	370,9	182,4
Ratios de rentabilité					
Taux de marge	27,1	27,4	23,5	28,9	25,6 ²
Rentabilité économique	6,7	5,9	9,1	6,1	7,7
Ratios d'endettement, de solvabilité et de liquidité					
Taux d'endettement	71,7	81,7	46,2	76,8	84,8
Ratios d'investissement					
Taux d'investissement	19,7	40,0	13,9	19,9	18,0
Taux d'autofinancement	126,0	98,0	120,1	135,6	140,6

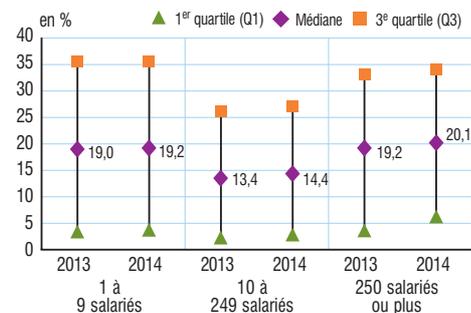
1. Entreprises des secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers.

2. Hors sièges sociaux.

Champ : France, unités légales et entreprises profilées du secteur de l'industrie.

Source : Insee, É sane.

2. Dispersion des taux de marge en 2013 et 2014



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 14,4 % en 2014.

Source : Insee, É sane (données individuelles).

4. Dispersion des taux de rentabilité économique en 2013 et 2014

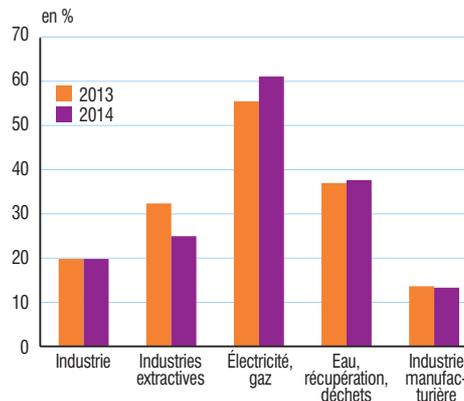


Champ : France, unités légales employeuses et entreprises profilées des secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers, hors micro-entrepreneurs et micro-entreprises au sens fiscal.

Lecture : 50 % des entreprises de 10 à 249 salariés ont un taux de rentabilité économique supérieur à 8,3 % en 2014.

Source : Insee, É sane (données individuelles)

3. Taux d'investissement en 2013 et 2014



Champ : France, unités légales et entreprises profilées du secteur de l'industrie.

Source : Insee, É sane.

5. Personnes en emploi dans l'industrie en 2015

en %

	Part de femmes	Part d'actifs		Part de non-salariés
		de 15 à 29 ans	de 50 ans ou plus	
Industries extractives	10,7	5,1	46,2	3,5
Production et distribution d'électricité, de gaz, de vapeur et d'air conditionné	26,1	27,7	28,5	0,6
Production et distribution d'eau ; assainissement, gestion des déchets et dépollution	22,4	15,5	26,2	2,3
Industrie manufacturière	28,6	17,3	27,6	4,8
Ensemble industrie	28,0	17,6	27,7	4,5
Ensemble entreprises marchandes¹	36,7	20,8	26,4	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 576 000 entreprises et un chiffre d'affaires de 289 milliards d'euros en 2014, la **construction** représente 16 % des entreprises et 8 % du chiffre d'affaires de l'ensemble des entreprises 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. Elles réalisent deux cinquièmes de l'activité économique (39 % du chiffre d'affaires et de la **valeur ajoutée**) et les quelques 200 grandes entreprises de 250 salariés ou plus en réalisent plus du quart (27 % du chiffre d'affaires et 28 % de la valeur ajoutée).

En 2014, le secteur de la construction emploie 1,37 million de salariés en ETP, soit 11 % de l'emploi salarié des entreprises du champ. La construction se caractérise par une plus forte concentration des emplois salariés dans les petites unités : 35 % contre 22 % et 10 % respectivement pour l'ensemble des entreprises du champ et l'industrie. Le nombre moyen de salariés est par conséquent moindre (2,4 contre respectivement 3,3 et 11). La construction recourt aussi fréquemment à l'intérim (100 300 intérimaires en ETP en 2014).

En 2014, la valeur ajoutée de l'ensemble des entreprises de la construction diminue de 2,8 % par rapport à 2013. 10 % d'entre elles ont une valeur ajoutée négative ou nulle. Pour les autres, les disparités sont particulièrement fortes pour les entreprises de 1 à 9 salariés : pour un quart d'entre elles, elle baisse de plus de 15 % (1^{er} **quartile**) tandis que pour un autre quart, elle progresse de plus de 19 % (3^e quartile). Pour un quart des entreprises de 250 salariés ou plus, leur valeur ajoutée diminue de plus de 7 % tandis que pour un autre quart, elle augmente de plus de 6 %.

En 2015, à l'opposé d'autres secteurs qui ont connu une reprise (industrie, services,

commerces, transports), la construction enregistre toujours une baisse nette de sa production : le niveau est désormais inférieur de 17 % à celui de 2007 avant la crise. De 2003 à 2007, la croissance de sa production avait été très dynamique (+ 19,2 %) et la crise avait marqué un brutal coup d'arrêt.

En 2015, la construction est le seul secteur avec celui de l'industrie à continuer à perdre des emplois salariés par rapport à 2014 : respectivement - 2,5 % et - 0,8 %. Ainsi, entre fin 2008 et fin 2015, la baisse de l'emploi salarié dans la construction amorcée en 2009 est de 14 %.

La construction regroupe plusieurs activités principales : les travaux de construction spécialisés (installation électrique, plomberie, maçonnerie, etc.), le génie civil (infrastructures, ponts, tunnels, etc.), la construction de bâtiments et la **promotion immobilière**. La première est celle qui pèse le plus avec 88 % des entreprises, majoritairement de petite taille, 60 % du chiffre d'affaires et 70 % de la valeur ajoutée de la construction.

Le génie civil réalise 14 % du chiffre d'affaires et 15 % de la valeur ajoutée du secteur avec 1 % des entreprises. Les deux tiers de son chiffre d'affaires et près des trois quarts de sa valeur ajoutée sont réalisés par la soixantaine de grandes entreprises ; elles concentrent 72 % de l'emploi salarié du génie civil.

Les entreprises de construction de bâtiment résidentiels et non résidentiels représentent 4 % des entreprises, 15 % du chiffre d'affaires et 11 % de la valeur ajoutée du secteur.

Avec 7 % d'entreprises, la promotion immobilière, représente 11 % du chiffre d'affaires, 4 % de la valeur ajoutée du secteur et 1 % de l'emploi en ETP. Près des trois quarts de son chiffre d'affaires est réalisé par 38 100 petites entreprises comptant 5 500 salariés. ■

Définitions

La **construction** regroupe les entreprises de trois divisions de la NAF rév. 2 : la construction de bâtiments (41), le génie civil (42) et les travaux spécialisés (43). À un niveau plus fin, la construction de bâtiments se subdivise en promotion immobilière (41.1) et construction de bâtiments résidentiels et non résidentiels (41.2) (voir *annexe Nomenclature d'activités française*).

La **promotion immobilière** consiste à réunir les moyens juridiques, financiers, techniques et humains nécessaires à la réalisation de projets immobiliers destinés ultérieurement à la vente.

Valeur ajoutée, quartile, médiane : voir *annexe Glossaire*.

Chiffres clés de la construction 7.1

1. Chiffres clés de la construction en 2014

	Entreprises	Salariés ETP	Chiffre d'affaires hors taxes	Chiffre d'affaires export	Valeur ajoutée hors taxes	Investissements corporels bruts hors apports
	(en milliers)		(en milliards d'euros)			
De 0 à 9 salariés ETP	553,4	484,7	112,5	1,9	35,9	4,1
De 10 à 249 salariés ETP	22,1	525,3	97,3	1,2	30,6	2,0
250 salariés ETP ou plus	0,2	356,6	79,1	4,7	25,7	1,6
Ensemble	575,7	1 366,6	288,9	7,8	92,2	7,7
Ensemble des entreprises marchandes non agricoles et non financières	3 626,8	11 927,8	3 635,1	607,8	980,8	176,4
Poids des entreprises de la construction¹ (en %)	15,9	11,5	7,9	1,3	9,4	4,4

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.

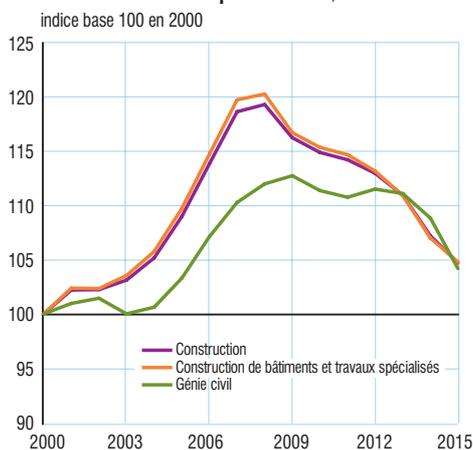
2. Dispersion de l'évolution de la valeur ajoutée entre 2013 et 2014



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 -0,7 % entre 2013 et 2014.

Note : les entreprises retenues sont celles présentes sur les deux années, elles sont classées selon leur taille en 2014. Sont exclues les entreprises dont la valeur ajoutée est négative ou nulle (8,8 % en 2013 et 9,8 % en 2014). Source : Insee, É sane (données individuelles).

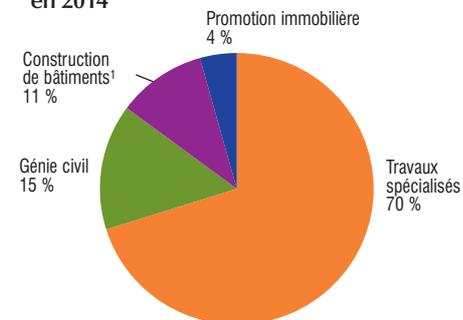
3. Évolution de l'emploi salarié, hors intérim



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 2014

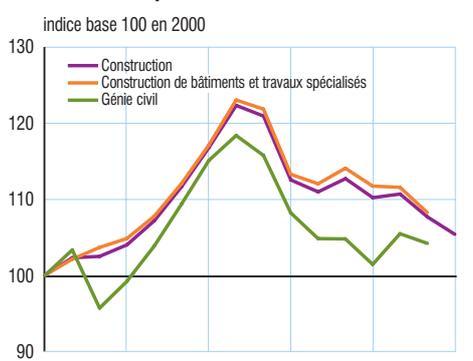


1. Construction de bâtiments résidentiels et non résidentiels.

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 23 % de travailleurs non salariés, contre 13 % sur le champ des secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers. Cette particularité contribue à la spécificité de ses résultats économiques et financiers.

En 2014, le taux de valeur ajoutée reste stable à 32 % et demeure supérieur à celui de l'ensemble des entreprises des secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers (27 %).

Son intensité capitalistique est globalement faible : ses immobilisations corporelles (construction, installations, machines et matériel) s'élèvent à 44 800 euros par salarié en 2014 contre 183 000 euros par salarié pour l'ensemble des entreprises du champ. Ce chiffre varie selon l'activité : il est faible pour les entreprises générales de bâtiment (48 000 euros par salarié) et les travaux spécialisés (32 000 euros par salarié) mais s'élève à plusieurs centaines de milliers d'euros par salarié dans la promotion immobilière et pour les petites entreprises du génie civil. La promotion immobilière compte environ deux fois moins de salariés que d'entreprises et a donc une très forte intensité capitalistique : 406 000 euros par salarié pour l'ensemble et près du triple pour les entreprises de moins de 10 salariés. Dans le génie civil, l'intensité capitalistique est faible en moyenne mais celle de ses petites entreprises s'élève à 254 000 euros par salarié.

Le **taux de marge** baisse de 0,8 point par rapport à 2013. Il reste plus faible que pour l'ensemble des entreprises du champ : 16 % contre 26 %. Sa dispersion est importante parmi les entreprises de moins de 10 salariés : un quart d'entre elles ont un taux de marge inférieur à 3 % (1^{er} **quartile**) et un autre quart

un taux de marge supérieur à 34 % (3^e **quartile**). Le taux de marge est le plus fort dans la promotion immobilière (58 %) notamment pour les entreprises de moins de 10 salariés (79 %), le plus faible dans le génie civil (4 %) mais restant également élevé pour ses petites entreprises (40 %). Celui des travaux spécialisés est quasi identique à celui de la construction (17 %) sans forte variation selon la taille.

Le **taux d'investissement** est de 8 % en 2014 contre 18 % pour l'ensemble des entreprises du champ. En 2014, il est toujours en repli dans le génie civil (-2,5 points) et stagne dans le bâtiment (y compris la promotion immobilière) et travaux spécialisés. Les entreprises de petite taille investissent davantage en proportion de leur valeur ajoutée : 43 %, 30 % et 24 % respectivement pour la promotion immobilière, la construction de bâtiments résidentiels et non résidentiels et le génie civil.

Le **taux d'autofinancement** s'est replié de 6 points entre 2013 et 2014 mais demeure nettement supérieur à celui observé pour l'ensemble des entreprises du champ : 174 % contre 141 %.

En 2014, le taux de rentabilité économique dans la construction recule de 2 points par rapport à 2013 mais demeure plus élevé (13 %) que celui de l'ensemble des entreprises du champ (8 %). Un quart de celles ayant 250 salariés ou plus ont un taux inférieur à -2,5 % (1^{er} **quartile**) tandis qu'un autre quart ont un taux supérieur à 25 % (3^e **quartile**) ; pour celles de petite taille, les 1^{er} et 3^e **quartiles** des taux de rentabilité économique sont respectivement de -17,4 % et 52,4 %.

Le profil des personnes en emploi dans la construction présente une répartition par tranche d'âge proche de celle des entreprises marchandes mais est nettement moins féminisé (11 % contre 37 %). ■

Définitions

Taux de marge : rapport de l'excédent brut d'exploitation (EBE) sur la valeur ajoutée (VA). Il représente la part de valeur ajoutée revenant à l'entreprise après paiement des salaires et impôts liés à la production ; cette part est destinée à rémunérer le capital, rembourser les emprunts et/ou acquérir du capital fixe.

Taux d'investissement : part de valeur ajoutée consacrée au renouvellement et à l'accroissement de l'investissement productif.

Taux d'autofinancement : évalue la capacité des entreprises à financer leurs investissements.

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

Ratios de la construction 7.2

1. Ratios de la construction selon la taille en 2014

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	2,7	1,7	1,2	5,9	16,7
Taux de valeur ajoutée	31,9	31,9	31,5	32,5	27,0
Intensité capitalistique (en milliers d'euros)	44,7	58,8	33,6	42,0	182,4
Ratios de rentabilité					
Taux de marge	15,6	23,2	11,7	9,6	25,6 ²
Rentabilité économique	12,9	15,8	10,6	9,8	7,7
Ratios d'endettement, de solvabilité et de liquidité					
Taux d'endettement	85,8	117,0	66,0	58,4	84,8
Ratios d'investissement					
Taux d'investissement	8,4	11,5	6,4	6,4	18,0
Taux d'autofinancement	173,6	179,1	130,6	211,1	140,6

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, É sane.

2. Dispersion des taux de marge en 2013 et 2014

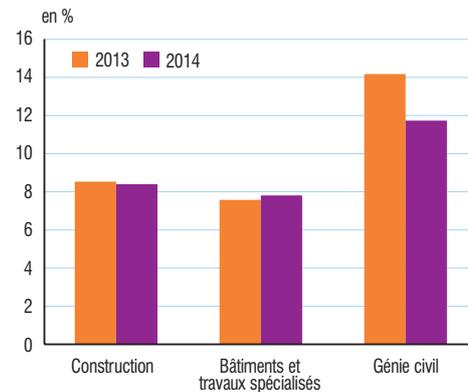


Champ : France, unités légales employeuses et entreprises profilées du secteur de la construction, hors micro-entrepreneurs et micro-entreprises au sens fiscal.

Lecture : 50 % des entreprises de 10 à 249 salariés ont un taux de marge supérieur à 8,8 % en 2014.

Source : Insee, É sane (données individuelles).

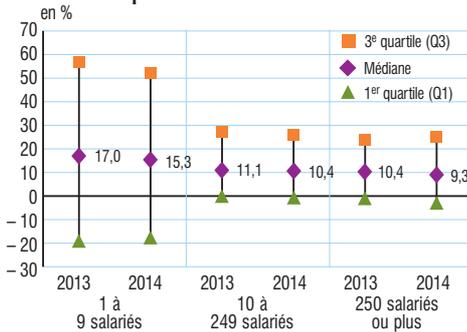
3. Taux d'investissement en 2013 et 2014



Champ : France, unités légales et entreprises profilées du secteur de la construction.

Source : Insee, É sane.

4. Dispersion des taux de rentabilité économique en 2013 et 2014



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 10,4 % en 2014.

Source : Insee, É sane (données individuelles).

5. Personnes en emploi dans la construction en 2015

en %

	Part de femmes	Part d'actifs		Part de non-salariés
		de 15 à 29 ans	de 50 ans ou plus	
Bâtiments et travaux spécialisés	10,6	19,7	27,3	25,6
Génie civil	9,8	24,1	27,3	1,1
Ensemble construction	10,5	20,2	27,3	23,2
Ensemble entreprises marchandes¹	36,7	20,8	26,4	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 2014, le **commerce** rassemble 802 000 entreprises, qui réalisent un chiffre d'affaires (CA) de 1 393 milliards d'euros et dégagent une **valeur ajoutée** (VA) de 204 milliards d'euros. Elles emploient plus de 2,6 millions de salariés en équivalent temps plein (ETP). Leur poids dans l'ensemble des entreprises des secteurs principalement marchands non financiers et non agricoles est sensiblement le même en matière de nombre d'entreprises (22 %), de valeur ajoutée (21 %) que de salariés en équivalent temps plein (22 %). Cette part est nettement plus élevée pour le chiffre d'affaires (38 %) et reflète la spécificité de l'activité commerciale qui consiste à revendre des biens achetés en l'état plutôt que de produire des biens ou des services. Le chiffre d'affaires, comparé à la valeur ajoutée, est donc proportionnellement plus important que dans les autres secteurs.

Les entreprises du commerce sont essentiellement de petite taille : 96 % d'entre elles comptent moins de 10 salariés. Cependant, celles-ci 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 33 % des exportations du secteur.

En 2014, la valeur ajoutée progresse d'au moins 0,3 % pour la moitié des entreprises de 250 salariés ou plus. De même, elle s'accroît pour la majorité des entreprises de 10 à 249 salariés. En revanche, ce n'est pas le cas des entreprises plus petites. Parmi les entreprises employeuses, les disparités sont les plus importantes pour celles de 1 à 9 salariés : leur valeur ajoutée augmente d'au moins 14 % pour un quart d'entre elles et se replie de plus de 11 % pour un autre quart.

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*). Bien que 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, les secteurs concernés sont proches par certains aspects du commerce de détail alimentaire spécialisé (vente directe à des consommateurs dans des magasins, etc.) et sont souvent regroupés avec lui.

Valeur ajoutée, médiane, quartile : voir *annexe Glossaire*.

Pour en savoir plus

- « Le commerce en 2015 : l'activité accélère, les prix continuent de fléchir », *Insee Première* n° 1606, juillet 2016.
- « La situation du commerce en 2015 », *Document de travail*, Insee n° E2016/03, juillet 2016.
- « La situation du commerce en 2014 », *Document de travail*, Insee n° E2015/09, décembre 2015.
- « Le commerce en 2014 : l'activité redémarre timidement », *Insee Première* n° 1556, juin 2015.

Le commerce comprend trois sous-secteurs : le commerce de gros a le plus souvent pour clients d'autres entreprises, notamment du commerce ; le commerce de détail vend principalement aux particuliers ; 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 52 % de la VA du commerce, le commerce de détail 39 % et le commerce automobile 9 %. Mais le commerce de gros n'emploie que 34 % des salariés, le commerce de détail plus de la moitié (53 %) et le commerce automobile 13 %. Les entreprises du commerce de gros sont celles qui exportent le plus (16 % de leur CA) ; elles comprennent notamment des filiales commerciales de groupes industriels. Comparativement, les entreprises du commerce de détail et automobile exportent peu (2 % et 5 %).

En 2015, les ventes en volume du commerce de gros en secteur d'entreprises progressent de 1,2 %. Les ventes du commerce de détail, comptabilisées par forme de vente, augmentent également (+ 1,8 %). Celles du commerce et réparation d'automobiles marquent une franche reprise (+ 3,7 %), après une année stationnaire en 2014.

L'emploi salarié des établissements commerciaux augmente de 0,9 % entre fin 2014 et fin 2015, après un léger repli en 2014 (- 0,3 %). Il progresse dans le commerce de détail (+ 1,6 % en 2015), après une stagnation en 2014, et il se redresse dans le commerce automobile (+ 0,8 %), après plusieurs années de baisse (- 1,3 % en 2014 et - 2,0 % en 2013). Seul le commerce de gros ne bénéficie pas de cette hausse (- 0,4 % en 2015 comme en 2014). ■

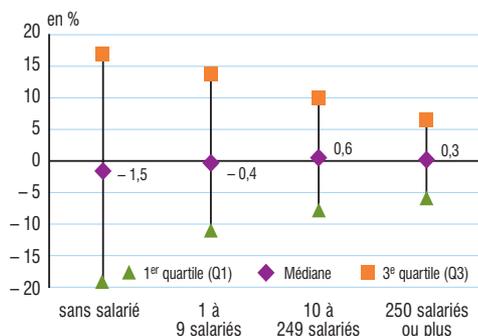
Chiffres clés du commerce 8.1

1. Chiffres clés du commerce en 2014

	Entreprises	Salariés ETP	Chiffre d'affaires hors taxes	Chiffre d'affaires export	Valeur ajoutée hors taxes	Investissements corporels bruts hors apports
	(en milliers)	(en milliers)	(en milliards d'euros)			
De 0 à 9 salariés ETP	769,4	689,5	319,0	41,6	48,9	4,7
De 10 à 249 salariés ETP	32,0	999,6	558,2	55,5	71,9	5,6
250 salariés ETP ou plus	0,9	959,4	515,8	47,2	83,2	7,2
Ensemble	802,3	2 648,6	1 393,0	144,2	204,0	17,6
Ensemble des entreprises marchandes non agricoles et non financières	3 626,8	11 927,8	3 635,1	607,8	980,8	176,4
Poids des entreprises du secteur du commerce¹ (en %)	22,1	22,2	38,3	23,7	20,8	9,9

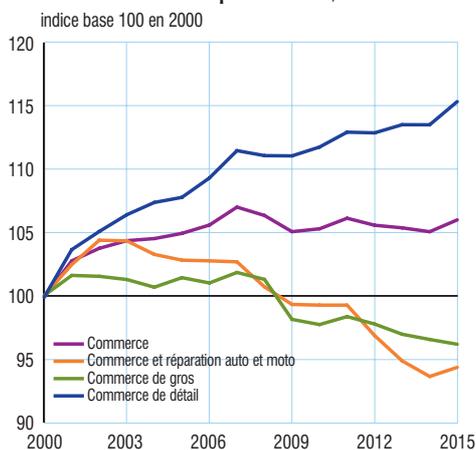
1. Poids des entreprises ayant une activité principale dans le secteur du commerce par rapport à l'ensemble des entreprises marchandes non agricoles et non financières.
 Champ : France, unités légales et entreprises profilées du secteur du commerce.
 Source : Insee, É sane.

2. Dispersion de l'évolution de la valeur ajoutée entre 2013 et 2014



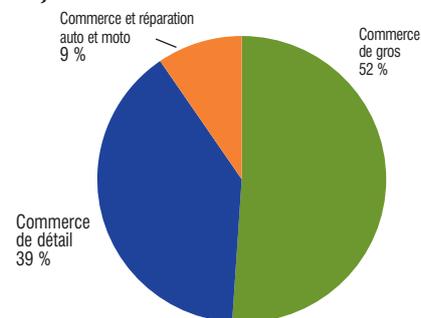
Champ : France, unités légales et entreprises profilées du secteur du commerce, hors micro-entrepreneurs et micro-entreprises au sens fiscal.
 Lecture : 50 % des entreprises de 10 à 249 salariés ont une évolution de leur valeur ajoutée supérieure à 0,6 % entre 2013 et 2014.
 Note : les entreprises retenues sont celles présentes sur les 2 années, elles sont classées selon leur taille en 2014. Sont exclues les entreprises dont la valeur ajoutée est négative ou nulle (12,6 % en 2013 et 11,8 % en 2014).
 Source : Insee, É sane (données individuelles).

3. Évolution de l'emploi salarié, hors intérim



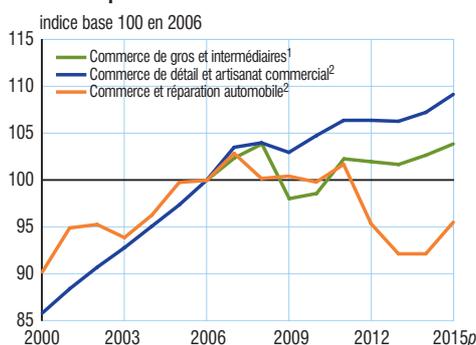
Champ : France métropolitaine, commerce, en secteur d'établissements.
 Note : les titulaires de contrats d'intérim sont classés systématiquement dans l'activité de travail temporaire.
 Source : Insee, estimations d'emploi (CVS au 4^e trimestre).

4. Principales activités du secteur selon la valeur ajoutée en 2014



Champ : France, unités légales et entreprises profilées du secteur du commerce.
 Source : Insee, É sane.

5. Ventes par secteur en volume



1. Ventes HT par secteur d'entreprise.
 2. Ventes TTC par forme de vente (secteur d'établissement).
 Champ : France, secteurs du commerce.
 Source : Insee, comptes du commerce.

8.2 Ratios du commerce

En 2014, 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 29 % dans le commerce de détail. 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 encore qui parviennent à se différencier et à pratiquer un prix plus élevé. 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 (24 %) et celles de 250 salariés ou plus (24 %). En 2014, il progresse légèrement ou reste stable en **médiane** pour toutes les catégories de tailles d'entreprises. La dispersion est plus grande pour les entreprises de moins de 10 salariés. Un quart d'entre elles ont un taux de marge commerciale inférieur à 14 % tandis que, pour un autre quart, ce taux est supérieur à 46 %.

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 nettement moins que pour l'ensemble des entreprises du champ des secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers (27 %). Il est légèrement inférieur dans le commerce de gros (13 %) et dans le commerce automobile (12 %) et plus important dans le commerce de détail (18 %).

En 2014, le taux de marge, mesuré par l'excédent brut d'exploitation (EBE) sur la valeur ajoutée, est de 22 % dans le commerce ; il est

un peu 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 23 % pour les entreprises de moins de 10 salariés à 21 % 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 (9 %) que dans l'ensemble du champ marchand (18 %), en lien avec une intensité capitaliste également plus faible. Le taux d'autofinancement, mesuré par le rapport de la capacité d'autofinancement des investissements à l'investissement total, est plus fort dans le commerce (230 %) que dans l'ensemble des secteurs marchands (141 %). Ceci résulte notamment d'un investissement faible.

De même, la rentabilité économique (rapport de l'excédent brut d'exploitation sur les immobilisations) est meilleure dans le commerce (10 %) que dans l'ensemble des secteurs du champ (8 %). Entre 2013 et 2014, ce taux diminue en médiane pour les entreprises de 250 salariés ou plus. Il est le plus dispersé pour les petites entreprises : en 2014, plus d'un quart des entreprises employeuses de moins de 10 salariés a un taux de rentabilité économique négatif, inférieur à -7 %, et près d'un quart un taux supérieur à 26 %.

Dans le 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 (20 %). 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

Marge commerciale : écart entre les ventes de marchandises et leur coût d'achat.

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

Ratios du commerce 8.2

1. Ratios du commerce selon la taille en 2014

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 de marge commerciale	22,6	24,3	20,7	23,8	///
Taux d'exportation	10,4	13,0	9,9	9,2	16,7
Taux de valeur ajoutée	14,6	15,3	12,9	16,1	27,0
Intensité capitalistique (en milliers d'euros)	67,5	62,6	58,2	80,5	182,4
Ratios de rentabilité					
Taux de marge	22,5	23,5	23,4	20,7	25,6 ²
Rentabilité économique	9,9	11,0	11,1	8,0	7,7
Ratios d'endettement, de solvabilité et de liquidité					
Taux d'endettement	69,0	80,5	58,7	70,0	84,8
Ratios d'investissement					
Taux d'investissement	8,6	9,6	7,8	8,7	18,0
Taux d'autofinancement	229,8	210,1	206,2	261,1	140,6

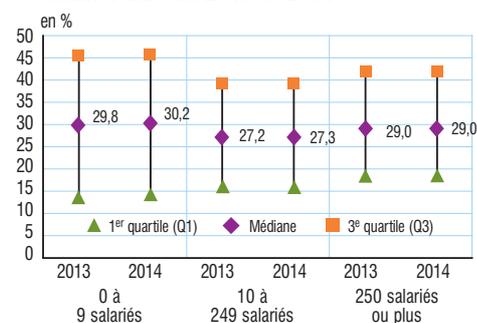
1. Entreprises des secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers.

2. Hors sièges sociaux.

Champ : France, unités légales et entreprises profilées du secteur du commerce.

Source : Insee, *Ésane*.

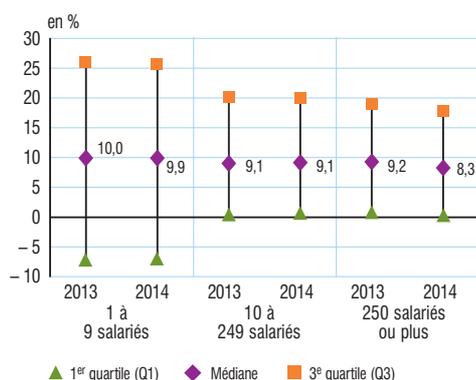
2. Dispersion des taux de marge commerciale en 2013 et 2014



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 2014.

Source : Insee, *Ésane* (données individuelles).

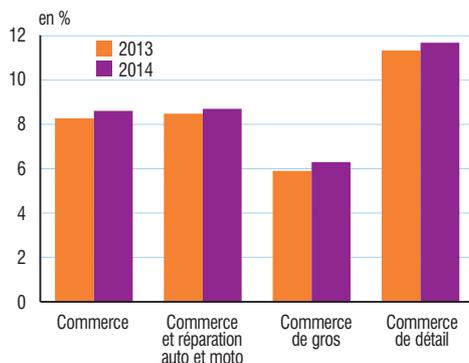
4. Dispersion des taux de rentabilité économique en 2013 et 2014



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 9,1 % en 2014.

Source : Insee, *Ésane* (données individuelles).

3. Taux d'investissement en 2013 et 2014



Champ : France, unités légales et entreprises profilées du secteur du commerce.

Source : Insee, *Ésane*.

5. Personnes en emploi dans le commerce en 2015

en %

	Part de femmes	Part d'actifs de 15 à 29 ans	Part d'actifs de 50 ans ou plus	Part de non-salariés
Commerce et réparation d'automobiles et de motocycles	19,6	25,4	26,8	16,3
Commerce de gros, à l'exception des automobiles et des motocycles	34,1	16,6	26,6	8,3
Commerce de détail, à l'exception des automobiles et des motocycles	59,4	29,7	22,4	15,5
Ensemble commerce	47,0	25,2	24,2	13,5
Ensemble secteurs principalement marchands¹	36,7	20,8	26,4	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 2014, le secteur des **transports et de l'entreposage** compte 106 000 entreprises et réalise un chiffre d'affaires (CA) de 202 milliards d'euros, soit 5,6 % de celui de l'ensemble des entreprises des secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers. Avec 1,1 million de salariés équivalent temps plein (ETP), son poids est nettement plus élevé dans l'emploi (9,3 %).

Il se structure autour de deux métiers, qui assurent, à eux seuls, les quatre cinquièmes de l'activité : les transports terrestres (39 % du CA, 43 % de la valeur ajoutée et 49 % des effectifs salariés), eux-mêmes subdivisés, pour l'essentiel, en transport de voyageurs et en transport de fret et services de déménagement, et l'entreposage et les services auxiliaires de transport (respectivement 37 %, 35 % et 23 %). Les autres activités sont de taille nettement inférieure : transports aériens (respectivement 10 %, 7 % et 6 %), poste et courrier (7 %, 13 % et 21 %) et transports par eau (7 %, 2 % et 1 %).

Le secteur des transports et de l'entreposage est plus concentré que l'ensemble de l'économie marchande : les sociétés de 250 salariés ou plus, qui ne regroupent que 0,3 % des entreprises du secteur, génèrent 61 % du chiffre d'affaires et 68 % de la valeur ajoutée (contre 45 % et 46 % en moyenne) et 72 % des investissements bruts corporels hors apports (contre 45 %). *A contrario*, la contribution des unités de moins de 10 salariés (91 % des entreprises du secteur) est modeste, inférieure à 10 %, alors qu'elle est supérieure à 20 % dans l'ensemble du champ. En 2014, le dynamisme est plutôt du côté des entreprises de grande taille : leur médiane en matière d'évolution de la valeur ajoutée est de + 2,4 %, alors qu'elle n'est que de + 1,7 % pour leurs homologues de 1 à 9 salariés et de - 2,0 % pour celles qui n'emploient pas de salarié.

Cette forte concentration se traduit par un faible poids des non-salariés dans l'emploi total (5 % contre 13 % dans l'ensemble de

l'économie) et une taille moyenne des entreprises élevée (10 salariés contre 3). Celle-ci est particulièrement importante dans les transports aériens, les activités postales ou les transports ferroviaires interurbains de voyageurs, du fait du poids prépondérant, dans ces activités, d'Air France, de La Poste ou de la SNCF.

En 2015, la production en volume de la branche des transports et de l'entreposage s'améliore légèrement (+ 0,3 %), mais reste moins bien orientée que l'économie marchande dans sa totalité (+ 1,7 %). L'évolution des effectifs salariés est en phase avec celle de la production : + 0,3 % en 2015 après - 0,5 % en 2014.

Sur longue période (2000-2014), la production des transports croît à un rythme plus lent que l'ensemble de l'économie marchande (+ 0,7 % contre + 1,0 % par an en moyenne). En fort recul en 2009 (- 9 %), elle s'est redressée depuis, sans rattraper cependant le niveau de 2007-2008. La progression est soutenue dans le transport par eau (+ 3,2 % par an), modérée dans l'entreposage et les services auxiliaires (+ 1,2 %), faible dans le terrestre (+ 0,5 %) et l'aérien (+ 0,3 %). Ce dernier est sujet à de fortes fluctuations d'une année sur l'autre. Les activités postales et de courrier régressent sensiblement (- 2,0 %), confrontées à l'essor de moyens de communication concurrents.

De 2000 à 2013, comme dans l'ensemble de l'économie marchande, l'emploi salarié est stable (0,0 % en moyenne annuelle). Cette performance est meilleure que celle de l'industrie (- 1,8 %), mais moins satisfaisante que celle des services (+ 1,1 %). Le transport par eau et, dans une moindre mesure, les transports terrestres et l'entreposage sont créateurs nets d'emploi (respectivement + 1,5 %, + 0,6 % et + 0,5 % par an). En revanche, le transport aérien et les services postaux perdent des effectifs (- 1,1 % et - 1,5 %). ■

Définitions

Le secteur des **transports et de 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 des transports et entreposage en 2014

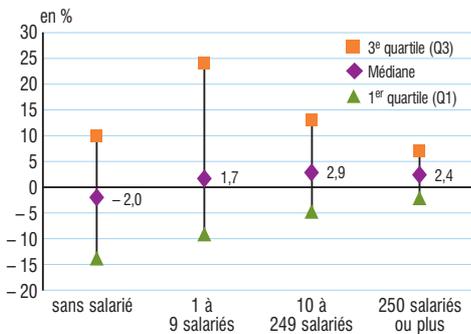
	Entreprises	Salariés ETP	Chiffre d'affaires hors taxes	Chiffre d'affaires export	Valeur ajoutée hors taxes	Investissements corporels bruts hors apports
	(en milliers)		(en milliards d'euros)			
De 0 à 9 salariés ETP	96,3	83,4	21,6	2,4	7,7	2,5
De 10 à 249 salariés ETP	9,5	338,7	57,1	7,9	18,1	3,4
250 salariés ETP ou plus	0,3	999,1	123,7	35,5	54,5	15,6
Ensemble	106,0	1 110,8	202,4	45,8	80,2	21,5
Ensemble des entreprises marchandes non financières	3 626,8	11 927,8	3 632,1	607,2	980,7	176,4
Poids des entreprises du secteur des transports et entreposage¹ (en %)	2,9	9,3	5,6	7,5	8,2	12,2

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, Esane.

2. Dispersion de l'évolution de la valeur ajoutée entre 2013 et 2014



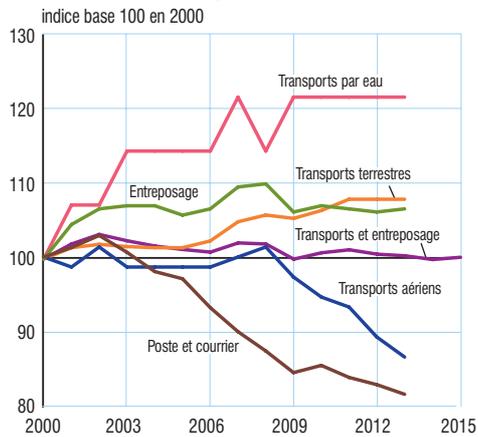
Champ : France, unités légales et entreprises profilées du secteur des transports et entreposage, hors micro-entrepreneurs et micro-entreprises au sens fiscal.

Lecture : 50 % des entreprises de 10 à 249 salariés ont une évolution de leur valeur ajoutée supérieure à 2,9 % entre 2013 et 2014.

Note : les entreprises retenues sont celles présentes sur les deux années, elles sont classées selon leur taille en 2014. Sont exclues les entreprises dont la valeur ajoutée est négative ou nulle (3,4 % en 2013 et 4,0 % en 2014).

Source : Insee, Esane (données individuelles).

3. Évolution de l'emploi salarié, hors intérim

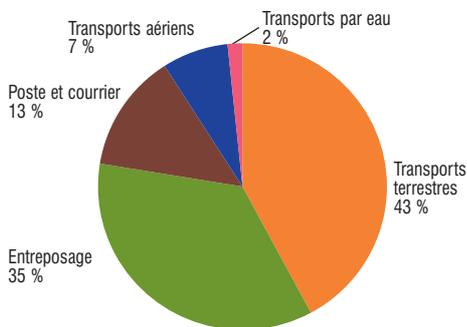


Champ : France métropolitaine, transports et entreposage, en secteur d'établissements.

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).

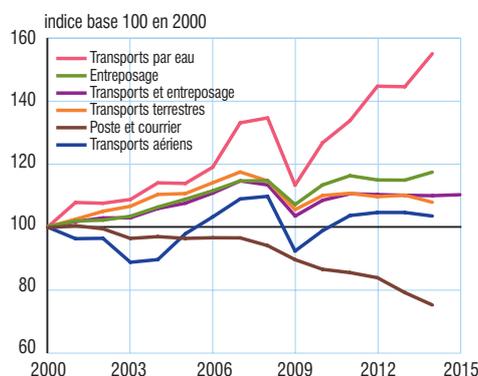
4. Principales activités du secteur selon la valeur ajoutée en 2014



Champ : France, unités légales et entreprises profilées du secteur des transports et entreposage.

Source : Insee, Esane.

5. Production par branche



Champ : France, branches des transports et de l'entreposage

Source : Insee, comptabilité nationale.

9.2 Ratios des transports et entreposage

Avec un taux d'exportation de 23 %, le secteur des transports et de l'entreposage se situe dans une position intermédiaire entre les services et le commerce (10 %) et l'industrie (33 %). Les entreprises de 250 salariés ou plus, souvent implantées sur les marchés étrangers, contribuent pour plus des trois quarts (78 %) aux exportations. Les activités les plus ouvertes sur l'étranger sont le transport aérien (avec un taux d'exportation de 88 %) et le transport par eau (79 %), ce dernier étant davantage tiré par le transport maritime de fret (84 %) que par celui de passagers (56 %). En revanche, le transport terrestre, à l'exception du transport ferroviaire de fret (25 %), et les activités de poste et de courrier se limitent au marché domestique et leurs exportations ne représentent qu'une part très marginale de leur chiffre d'affaires (respectivement 4,4 % et 1,8 %). L'entreposage et les services auxiliaires de transport se trouvent dans une position intermédiaire (17 %).

La production est plus intégrée dans les transports que dans l'ensemble de l'économie, avec un taux de valeur ajoutée de 40 % (contre 27 %). Ce ratio est très élevé dans le secteur de la poste et du courrier (75 %), activité de main-d'œuvre faiblement consommatrice d'intrants, et, dans une moindre mesure, dans les transports terrestres (43 %). *A contrario*, la production est peu intégrée dans les services internationalisés, car une partie de la chaîne de valeur se réalise hors de l'Hexagone : transport par eau (9 %) et aérien (29 %). L'essentiel des consommations intermédiaires sont des services (88 % du total). Les achats de matières premières et autres approvisionnements (10 %) sont surtout le fait des activités consommatrices de carburants : transport par eau (19 %), transports terrestres et aériens (13 %).

En 2014, le taux de marge des entreprises de transports et d'entreposage reste stable par rapport à celui de l'année précédente (27 %), à un niveau légèrement supérieur à celui de l'ensemble de l'économie (26 %). Mais cette

stabilité apparente masque des évolutions hétérogènes. En effet, si le taux de marge varie effectivement peu dans les transports terrestres (21 % contre 22 %), il augmente de dix points dans le transport par eau (29 % au lieu de 19 %), du fait de la progression importante du transport maritime et côtier de fret (35 % après 13 % en 2013, année de fort repli). *A contrario*, la situation se dégrade de nouveau dans le transport aérien (- 3 points), en raison d'une baisse du trafic passagers. Par ailleurs, la situation des unités de plus de 250 salariés ou plus s'améliore : leur taux de marge médian progresse de 1,4 point contre 0,6 point pour les firmes de 1 à 9 salariés et 1,2 point pour celles de 10 à 249 salariés.

En 2014, la rentabilité économique de l'ensemble des transports demeure pratiquement inchangée (6,3 %, soit une baisse de 0,4 point), malgré une nette diminution de ce ratio dans le transport aérien (- 8 points). La rentabilité économique des grandes unités baisse en moyenne (- 0,4 point), mais la **médiane** progresse légèrement (+ 0,2 point).

L'investissement s'élève à 21,4 milliards d'euros dans le secteur des transports et de l'entreposage en 2014, montant voisin de celui de 2013 (21,7 milliards d'euros). Il s'accroît en valeur dans les transports terrestres (+ 5 %) et le transport par eau (+ 65 %). Supérieur de près de neuf points à la moyenne de l'économie marchande, le taux d'investissement reste à un niveau proche de celui de 2013 (26,8 % après 27,3 %). L'effort d'investissement se concentre dans deux activités : les services auxiliaires de transports terrestres (53 %) et le transport terrestre (33 %), essentiellement de voyageurs.

Les transports et l'entreposage sont des activités peu féminisées (27 % contre 37 % dans le secteur marchand), surtout dans les transports terrestres et par eau. Leur main-d'œuvre est plus âgée que la moyenne ; les plus de 50 ans sont particulièrement nombreux dans les activités de poste et de courrier (38 % au lieu de 26 % dans l'ensemble du champ). ■

Définitions

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

Ratios des transports et entreposage 9.2

1. Ratios des transports et entreposage selon la taille en 2014

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	22,6	11,1	13,8	28,7	16,7
Taux de valeur ajoutée	39,6	35,5	31,6	44,0	27,0
Intensité capitalistique (en milliers d'euros)	225,6	302,2	87,2	266,1	182,4
Ratios de rentabilité					
Taux de marge	26,9	40,1	11,2	30,3	25,6 ²
Rentabilité économique	6,3	10,1	5,9	6,0	7,7
Ratios d'endettement, de solvabilité et de liquidité					
Taux d'endettement	163,6	138,0	66,1	189,5	84,8
Ratios d'investissement					
Taux d'investissement	26,8	33,0	18,7	28,6	18,0
Taux d'autofinancement	69,0	100,1	49,7	68,1	140,6

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.

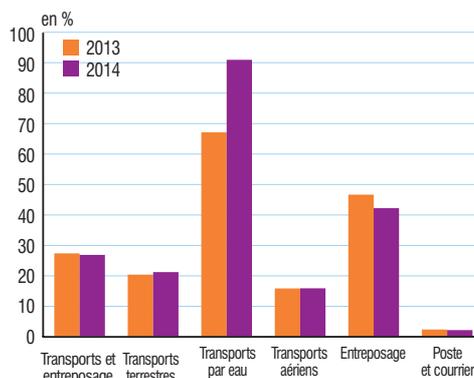
2. Dispersion des taux de marge en 2013 et 2014



Champ : France, unités légales employeuses et entreprises profilées du secteur des transports et entreposage, hors micro-entrepreneurs et micro-entreprises au sens fiscal, hors sièges sociaux.
Lecture : 50 % des entreprises de 10 à 249 salariés ont un taux de marge supérieur à 8,7 % en 2014.

Source : Insee, Esane (données individuelles).

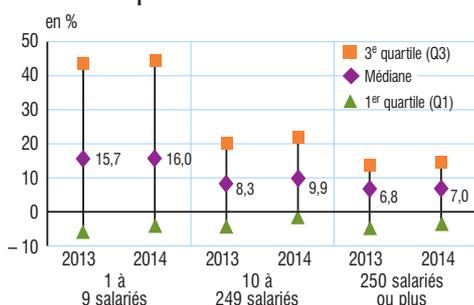
3. Taux d'investissement en 2013 et 2014



Champ : France, unités légales et entreprises profilées du secteur des transports et entreposage.

Source : Insee, Esane.

4. Dispersion des taux de rentabilité économique en 2013 et 2014



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, hors sièges sociaux.

Lecture : 50 % des entreprises de 10 à 249 salariés ont un taux de rentabilité économique supérieur à 9,9 % en 2014.

Source : Insee, Esane (données individuelles).

5. Personnes en emploi dans les transports et entreposage en 2015

en %

	Part de femmes	Part d'actifs de 15 à 29 ans	Part d'actifs de 50 ans ou plus	Part de non-salariés
Transports terrestres	17,8	14,0	29,9	8,2
Transports par eau	24,4	11,6	27,5	3,9
Transports aériens	41,6	4,5	37,0	0,0
Entreposage et services auxiliaires des transports	29,1	19,8	22,7	1,7
Activités de poste et de courrier	48,0	13,4	37,6	0,3
Ensemble des transports	26,6	14,6	30,0	5,0
Ensemble secteurs principalement marchands¹	36,7	20,8	26,4	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 2014, le secteur des **services principalement marchands** (hors services financiers) comprend près de 1,9 million d'entreprises et réalise un cinquième du chiffre d'affaires (CA) de l'ensemble des activités marchandes (724 milliards d'euros).

Les **services aux entreprises** concentrent un peu moins de la moitié de la valeur ajoutée (VA) du secteur (47 %) et se subdivisent en deux grands groupes de métiers : les activités spécialisées, scientifiques et techniques, apparentées au conseil et à l'assistance (57 % du CA, 55 % de la VA et 51 % des effectifs des services aux entreprises) et les activités administratives et de soutien, plus opérationnelles. L'**information et la communication** (24 % du CA et de la VA des services marchands) sont portées, pour les deux tiers et à parts égales, par les télécommunications et les activités informatiques ; l'audio-visuel et l'édition se partagent le dernier tiers. L'**hébergement-restauration** et l'**immobilier** réalisent des chiffres d'affaires et valeurs ajoutées de même niveau (respectivement 13 % et 10 % du CA et 12 % et 11 % de la VA), mais le premier emploie près de quatre fois plus de salariés que le second (780 000 contre 200 000). 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 (32 % du CA contre 21 %). Le poids des non-salariés dans l'emploi y est élevé (18,2 % au lieu de 13,3 % en moyenne), du fait d'un nombre important d'entrepreneurs individuels et de gérants. Les résultats des unités non employeuses (qui n'em-

ploient aucun salarié) sont contrastés en 2014 : la valeur ajoutée baisse pour la moitié d'entre elles, alors que, pour un quart, elle augmente de plus de 16 %.

En 2015, la production de services croît plus rapidement qu'en 2014 (+ 2,2 % en volume contre + 1,4 %), comme dans l'ensemble des activités principalement marchandes non agricoles et non financières (+ 1,7 % contre + 0,4 %). Les services les plus dynamiques demeurent, comme les années précédentes, l'information et la communication (+ 3,0 %) et les services aux entreprises (+ 2,4 %). Cet essor est également soutenu par le redressement de l'hébergement-restauration (+ 1,5 % au lieu de + 0,1 % en 2013). Parallèlement, les effectifs augmentent (+ 2,4 %), surtout dans les services aux entreprises (+ 3,4 %), les activités informatiques (+ 3 %) et la restauration (+ 2,5 %).

Sur longue période (2000-2014), la vitalité des services est manifeste : la production s'accroît deux fois plus vite dans les services que dans l'ensemble du secteur marchand (+ 2 % en moyenne annuelle et en volume contre + 1 %). Ces performances sont liées à une forte et durable demande en télécommunications (+ 6 %) et en services informatiques (+ 3,7 %) et aux besoins croissants des entreprises en services intellectuels (activités juridiques, comptables, ingénierie, publicité, etc.) (+ 3,5 %).

Cette vitalité se répercute sur l'emploi salarié (+ 1,2 % par an contre + 0,1 % dans l'ensemble du secteur marchand et - 1,9 % dans l'industrie). Les effectifs augmentent dans la plupart des activités, dont la programmation informatique (+ 3 %), les services intellectuels aux entreprises (+ 2,5 %) et la restauration (+ 2,1 %). Les télécommunications (- 2,8 %) dégagent de forts gains de productivité. ■

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 2015 : la croissance s'affermir », *Insee Première* n° 1609, juillet 2016.
- « Les services marchands en 2015 - Rapport sur les comptes », *Document de travail* n° E2016/02, Insee, juillet 2016.
- « Trente-cinq ans de services d'information et de communication : l'essor des logiciels », *Insee Première* n° 1575, novembre 2015.

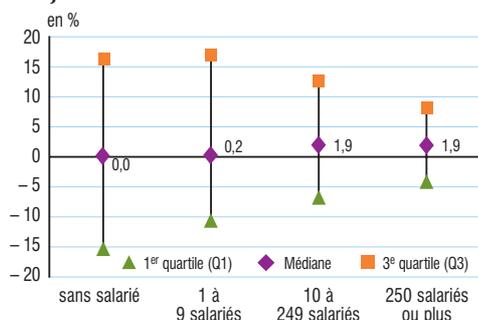
Chiffres clés des services marchands 10.1

1. Chiffres clés des services marchands en 2014

	Entreprises	Salariés ETP	Chiffre d'affaires hors taxes	Chiffre d'affaires export	Valeur ajoutée hors taxes	Investissements corporels bruts hors apports
	(en milliers)		(en milliards d'euros)			
De 0 à 9 salariés ETP	1 817,8	1 028,6	231,9	13,8	105,2	33,2
De 10 à 249 salariés ETP	48,9	1 456,2	237,2	26,2	110,8	21,9
250 salariés ETP ou plus	1,3	1 322,6	254,6	29,2	129,4	23,5
Ensemble	1 868,0	3 807,3	723,7	69,2	345,5	78,6
Ensemble des entreprises marchandes non agricoles et non financières	3 626,8	11 927,8	3 632,1	607,2	980,7	176,4
Poids des entreprises du secteur des services¹ (en %)	51,5	31,9	19,9	11,4	35,2	44,6

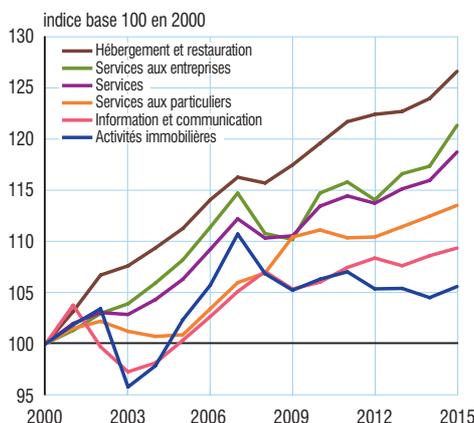
1. Poids des entreprises ayant une activité principale dans le secteur des services marchands par rapport à l'ensemble des entreprises marchandes non agricoles et non financières.
 Champ : France, unités légales et entreprises profilées des services marchands.
 Source : Insee, É sane.

2. Dispersion de l'évolution de la valeur ajoutée entre 2013 et 2014



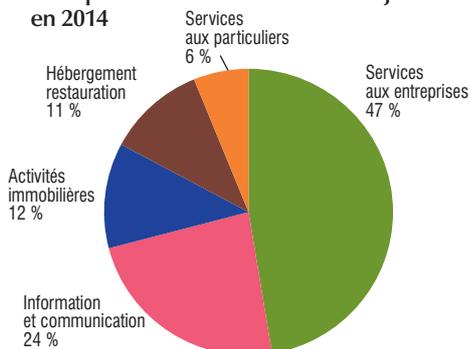
Champ : France, unités légales et entreprises profilées des services marchands, hors micro-entrepreneurs et micro-entreprises au sens fiscal.
 Lecture : 50 % des entreprises de 10 à 249 salariés ont une évolution de leur valeur ajoutée supérieure à 1,9 % entre 2013 et 2014.
 Note : les entreprises retenues sont celles présentes sur les deux années, elles sont classées selon leur taille en 2014. Sont exclues les entreprises dont la valeur ajoutée est négative ou nulle (12,5 % en 2013 et 13,4 % en 2014).
 Source : Insee, É sane (données individuelles).

3. Évolution de l'emploi salarié, y compris intérim



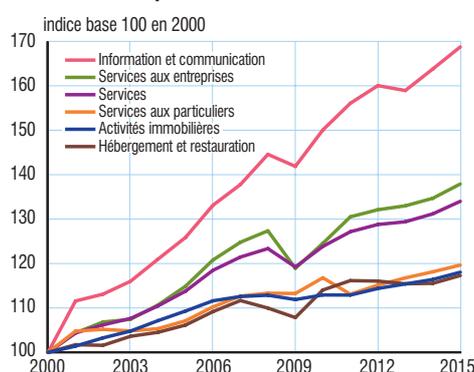
Champ : France métropolitaine, services marchands, en secteur d'établissements.
 Note : les titulaires de contrats d'intérim sont classés systématiquement dans l'activité de travail temporaire.
 Source : Insee, estimations d'emploi (CVS au 4^e trimestre).

4. Principales activités selon la valeur ajoutée en 2014



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

La production des services principalement marchands (hors services financiers) est plus intégrée que celle de l'ensemble des secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers (taux de valeur ajoutée de 48 % contre 27 %) ; en effet, leurs besoins en consommations intermédiaires sont réduits, comparés à ceux du commerce ou de l'industrie. L'activité de l'entreprise influe davantage sur le taux de valeur ajoutée que sa taille : ainsi, ce ratio s'élève à 53 % dans les services administratifs et de soutien aux entreprises, du fait du poids important du coût de la main-d'œuvre dans la production, mais il n'est que de 14 % dans les activités liées aux voyages, en raison de l'achat massif de séjours ou circuits clé en main par les agences de voyages.

Les exportations se concentrent dans les services aux entreprises (58 % du total) et l'information-communication (37 %). En moyenne, les entreprises de services exportent peu, contrairement à leurs homologues de l'industrie (10 % du chiffre d'affaires en 2014 contre 33 %), la pénétration des marchés étrangers se faisant plutôt par l'implantation de filiales. Cependant, quelques activités sont nettement internationalisées : la recherche-développement en sciences physiques et naturelles (taux d'exportation de 46 %), l'édition de logiciels (37 %), les télécommunications par satellite (34 %), les agences de voyages et voyagistes (31 %).

En 2014, le taux de marge des entreprises de services est légèrement supérieur à celui de l'ensemble du secteur marchand, hors sièges sociaux (29 % contre 26 %). Il est quasiment stable pour la deuxième année consécutive, y compris par grand secteur et par taille d'entreprises. Ce ratio est fortement lié à la nature capitaliste ou non de l'activité. Ainsi, il dépasse les 50 % dans les secteurs nécessitant des investissements lourds : location et location-bail (73 %), immobilier (69 %), télécommunications (54 %). *A contrario*, il est inférieur à 10 % dans les activités reposant exclusivement ou presque sur le travail humain : voyages (5 %), enquêtes et sécurité (5 %), intérim (moins de 1 %). Il est également tributaire de la taille des entreprises :

les très petites unités (0 à 9 salariés) ont un taux de marge moyen supérieur à celui des grandes de 250 salariés ou plus (35 % contre 28 %), en raison du poids des non-salariés. Leur taux de marge est également plus dispersé : l'écart interquartile est de 36 points contre 17 pour les plus grandes.

Comme en 2012 et 2013, les services ont une rentabilité économique proche de la moyenne de l'économie marchande (respectivement 7,8 % et 7,7 %). Cette dernière baisse légèrement par rapport à l'année précédente (- 0,5 point). Elle recule surtout dans les entreprises de moins de 10 salariés, où la **médiane** passe de 9,6 % à 7,3 %. Les secteurs les plus performants sont les autres activités de services (18 %), tirées par les jeux de hasard et d'argent (41 %), les activités artistiques (35 %) et les services aux entreprises (12 %), par suite des performances des activités juridiques et comptables (115 %), vétérinaires (113 %), de la sécurité et du nettoyage (21 %).

Le taux d'investissement dans les services est supérieur à la moyenne (23 % contre 18 %). L'effort d'investissement se concentre dans trois activités très capitalistes : l'immobilier (47 % du total), où le taux d'investissement atteint 89 % en 2014, la location et location-bail (19 % du total) et les télécommunications (8 %). Ce haut niveau d'investissement nécessite un fort recours à l'emprunt, se traduisant par un taux d'endettement supérieur à celui de l'ensemble de l'économie marchande (89 % au lieu de 85 %). Les grandes entreprises sont les moins endettées (81 %), de même que les activités d'édition, audiovisuel et diffusion (43 %) ou informatiques (60 %), peu capitalistes.

Les services sont plus féminisés que l'ensemble du champ de l'économie marchande (47 % contre 37 %). L'emploi féminin est très développé dans les services aux particuliers (60 %), notamment la coiffure et les soins corporels, et l'immobilier (54 %), nettement moins dans l'information et la communication (28 %). ■

Définitions

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

Ratios des services marchands 10.2

1. Ratios des services marchands selon la taille en 2014

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	9,6	6,0	11,0	11,5	16,7
Taux de valeur ajoutée	47,7	45,4	46,7	50,8	27,0
Intensité capitalistique (en milliers d'euros)	231,2	297,1	180,7	235,4	182,4
Ratios de rentabilité					
Taux de marge ²	28,6	34,7	24,2	27,5	25,6
Rentabilité économique	7,8	9,1	6,5	7,7	7,7
Ratios d'endettement, de solvabilité et de liquidité					
Taux d'endettement	89,4	91,9	97,0	81,0	84,8
Ratios d'investissement					
Taux d'investissement	22,8	31,6	19,7	18,2	18,0
Taux d'autofinancement	146,5	120,8	143,5	185,7	140,6

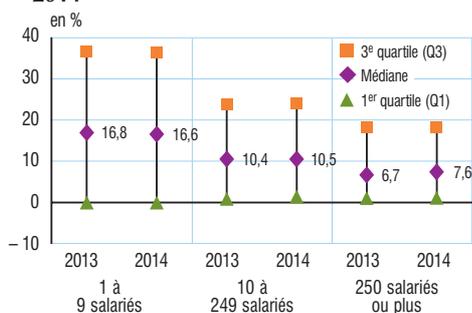
1. Entreprises des secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers.

2. Hors sièges sociaux.

Champ : France, unités légales et entreprises profilées des services marchands.

Source : Insee, Esane.

2. Dispersion des taux de marge en 2013 et 2014

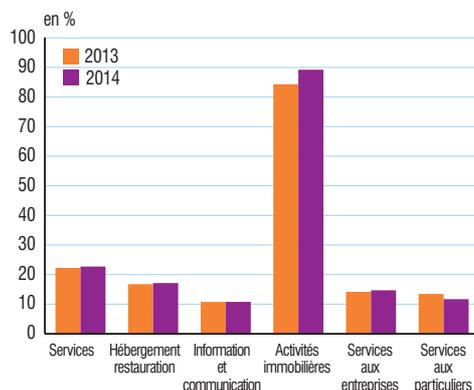


Champ : France, unités légales employeuses et entreprises profilées des services marchands, hors micro-entrepreneurs et micro-entreprises au sens fiscal, hors sièges sociaux.

Lecture : 50 % des entreprises de 10 à 249 salariés ont un taux de marge supérieur à 10,5 % en 2014.

Source : Insee, Esane (données individuelles).

3. Taux d'investissement en 2013 et 2014



Champ : France, unités légales et entreprises profilées des services marchands.

Source : Insee, Esane.

4. Dispersion des taux de rentabilité économique en 2013 et 2014



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, hors sièges sociaux.

Lecture : 50 % des entreprises de 10 à 249 salariés ont un taux de rentabilité économique supérieur à 8,4 % en 2014.

Source : Insee, Esane (données individuelles).

5. Personnes en emploi dans les services marchands en 2015

en %

	Part de femmes	Part d'actifs de 15 à 29 ans	Part d'actifs de 50 ans ou plus	Part de non-salariés
Hébergement et restauration	48,5	31,9	22,3	18,7
Information et communication	28,0	20,1	22,4	9,7
Activités immobilières	54,0	14,1	35,4	19,8
Services aux entreprises	46,5	19,1	25,8	15,9
Services aux particuliers	60,1	24,0	27,0	31,7
Ensemble services marchands	46,9	21,9	25,6	18,2
Ensemble secteurs principalement marchands¹	36,7	20,8	26,4	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 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, les fiches sectorielles et la plupart des fiches thématiques sont, sauf mention contraire, définis sur la base d'**unités légales** et d'**entreprises profilées**.

Le champ le plus large en statistiques d'entreprises est celui des **secteurs marchands non agricoles**, qui regroupe 4,4 millions d'entreprises pour une valeur ajoutée hors taxes de 1 100 milliards d'euros, soit 56 % de l'ensemble de l'économie française. Les secteurs de la santé humaine, action sociale et de l'enseignement comprennent des établissements publics ayant un poids économique important ; la vision de ces secteurs à partir des seules entreprises du privé est donc largement partielle. En notion de **branche** de la comptabilité nationale, ces trois secteurs cumulent une valeur ajoutée hors taxes de 285 milliards d'euros, contre seulement 66 milliards en notion sectorielle des statistiques d'entreprises. En conséquence, ces secteurs sont souvent exclus des analyses statistiques pour se restreindre au champ des **secteurs principalement marchands non agricoles**. En 2014, ce champ rassemble 3,8 millions d'entreprises pour une valeur ajoutée hors taxes de 1 007 milliards d'euros.

On définit enfin le champ des **secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers**, qui est retenu le plus souvent dans cet ouvrage. Le secteur des activités financières et d'assurance n'est pas homogène avec les autres secteurs et la couverture de ces activités par le dispositif É sane est partielle. Le champ des secteurs marchands non agricoles et non financiers rassemble 3,6 millions d'entreprises pour une valeur ajoutée hors taxes de 981 milliards d'euros.

Nomenclature

Industrie (BE)

- Industries extractives (B)
- Industrie manufacturière (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 (M)
 - activités de services administratifs et de soutien (N)
- Services aux particuliers
 - arts, spectacles et activités récréatives (R)
- Autres activités de services (S)
 - à l'exclusion des activités des organisations associatives

Total secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers

Activités financières et d'assurance (K)

Total secteurs principalement marchands non agricoles

Enseignement (P)

Santé humaine et action sociale (Q)

Total secteurs marchands non agricoles

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 éventaies et marchés
47.9	Commerce de détail hors magasin, éventaies 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
K Activités financières et d'assurance	
64	Activités des services financiers, hors assurance et caisse de retraite
64.1	Intermédiation monétaire
64.2	Activités des sociétés <i>holding</i>
64.3	Fonds de placement et entités financières similaires
64.9	Autres activités des services financiers, hors assurance et caisses de retraite
65	Assurance
65.1	Assurance
65.2	Réassurance
65.3	Caisses de retraite
66	Activités auxiliaires de services financiers et d'assurance
66.1	Activités auxiliaires de services financiers, hors assurance et caisses de retraite
66.2	Activités auxiliaires d'assurance et de caisses de retraite
66.3	Gestion de fonds
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.	
P		Enseignement
85	Enseignement	
85.1	Enseignement pré-primaire	
85.2	Enseignement primaire	
85.3	Enseignement secondaire	
85.4	Enseignement supérieur et post-secondaire non supérieur	
85.5	Autres activités d'enseignement	
85.6	Activités de soutien à l'enseignement	
Q		Santé humaine et action sociale
86	Activités pour la santé humaine	
86.1	Activités hospitalières	
86.2	Activité des médecins et des dentistes	
86.9	Autres activités pour la santé humaine	
87	Hébergement médico-social et social	
87.1	Hébergement médicalisé	
87.2	Hébergement social pour personnes handicapées mentales, malades mentales et toxicomanes	
87.3	Hébergement social pour personnes âgées ou handicapées physiques	
87.9	Autres activités d'hébergement social	
88	Action sociale sans hébergement	
88.1	Action sociale sans hébergement pour personnes âgées et pour personnes handicapées	
88.9	Autre action sociale sans hébergement	
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	

Glossaire

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.

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.

BMD4

Complétée en 2008, la 4^e édition de *Benchmark Definition* (BMD4) de l'OCDE fournit des directives afin de mesurer l'investissement direct

étranger (IDE) et d'établir des statistiques au niveau mondial.

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'entreprises

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 microentreprises (MIC) ;
- les entreprises de taille intermédiaire (ETI) ;
- les grandes entreprises (GE).

Voir *Entreprise*.

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).

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*]. Bien que 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, les secteurs concernés sont proches par certains aspects du commerce de détail alimentaire spécialisé (vente directe à des consommateurs dans des magasins, etc.) et sont souvent regroupés avec lui (voir *annexe Nomenclature d'activités française*).

Compétitivité-prix à l'exportation

Rapport d'un prix de référence étranger à un prix à l'exportation français. Le prix de référence étranger est une moyenne pondérée des prix de 23 partenaires commerciaux de la France dans l'OCDE. La pondération et les prix de ces 23 partenaires sont établis en fonction de l'intensité de la concurrence exercée par les exportateurs étrangers sur les marchés tiers pour une année de référence (1999). Selon la même méthode, on calcule également un indicateur de **compétitivité-coût**, qui compare les coûts salariaux unitaires de la France à ceux de ses 23 partenaires. Ces derniers, considérés pour les indicateurs de compétitivité-prix et de compétitivité-coût, sont l'ensemble des pays de l'OCDE à l'exclusion de l'Europe centrale (Pologne, Hongrie, République tchèque, Slovaquie, Slovénie et Estonie), du Luxembourg, de l'Islande, d'Israël et du Chili. L'indicateur de compétitivité-prix se rapporte aux biens et services, celui des coûts à l'ensemble de l'économie.

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.

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.

Construction

Regroupe les entreprises de trois divisions de la NAF rév. 2 : la construction de bâtiments (41), le génie civil (42) et les travaux spécialisés (43). À un niveau plus fin, la construction de bâtiments se subdivise en promotion immobilière (41.1) et construction de bâtiments résidentiels et non résidentiels (41.2) [voir *annexe Nomenclature d'activités française*].

Coût horaire de la main-d'œuvre

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 cotisations sociales patronales.

Coût salarial unitaire

Coût salarial rapporté à la valeur ajoutée.

Créances fiscales

Chaque entreprise redevable de l'impôt sur les sociétés doit verser à l'État un impôt assis sur le bénéfice fiscal du dernier exercice

clos, et peut bénéficier de réductions d'impôt ou être titulaire de créances fiscales.

Les créances fiscales ont pour but d'alléger la charge fiscale pesant sur le résultat de l'activité des entreprises. Elles naissent d'un droit acquis au titre de crédits d'impôts. Le titulaire de créances peut soit en demander le remboursement, soit les utiliser afin de réduire le montant de l'impôt dû. En raison de la mécanique de l'impôt sur les sociétés (IS), les paiements de l'IS sont répartis sur plusieurs années budgétaires, en général N et N+1.

Crédit d'impôt pour la compétitivité et l'emploi (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 (IR) 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 du même exercice. Ainsi, le CICE calculé au titre des rémunérations versées en 2013 doit être imputé sur l'impôt dû au titre de l'exercice 2013.

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 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 formation professionnelle

Formation professionnelle continue et apprentissage *stricto sensu*.

Dépense nationale de recherche et développement (DNRD)

Mesure, sans double compte, l'effort financier des acteurs économiques nationaux pour la recherche et développement quelle que soit la destination des financements.

Emplois salariés et bénévolat en équivalent temps plein (pour les associations)

Le nombre d'emplois salariés en équivalent temps plein est estimé en divisant le nombre total d'heures rémunérées des salariés par le volume d'heures rémunérées annuel théorique de 1 820, soit 35 heures de travail par semaine pendant l'année.

Le nombre de bénévoles en équivalent temps plein est estimé en divisant le nombre total d'heures effectuées par le volume d'heures travaillées annuel théorique de 1 645, soit 35 heures de travail par semaine pendant l'année, en tenant compte de cinq semaines de congés.

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 dite « CIS », menée dans tous les pays membres. Portant sur les années 2012-2014, l'enquête CIS 2014 couvre le champ des sociétés (ou entreprises individuelles) actives de 10 salariés ou plus implantées en France (métropole et DOM), des secteurs principalement marchands non agricoles (sections B à N de la nomenclature NAF rév. 2), à l'exception des activités vétérinaires et des activités administratives et autres activités de soutien aux entreprises (divisions 75 et 82). Le **champ sectoriel constant** entre l'enquête CIS 2014 et CIS 2012 est obtenu en excluant du champ de l'enquête CIS 2014 la construction, le commerce de détail, le commerce et la réparation d'automobiles, l'hébergement-restauration, les *holdings* financières, les activités immobilières, les activités juridiques et comptables et toutes les activités de services administratifs et de soutien. Le **champ sectoriel identique** entre les pays européens est proche de celui de CIS 2012.

Enquête Sine

Voir *Sine*.

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'entreprises** 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.

Entreprise individuelle

Entreprise qui est la propriété exclusive d'une personne physique. L'entrepreneur exerce son activité sans avoir créé de personne juridique distincte. Les différentes formes d'entreprises individuelles sont : commerçant, artisan, profession libérale, agriculteur.

Entreprise profilée

Unité d'observation statistique appartenant à un groupe de sociétés, résultant du profilage (voir *Profilage*) du groupe. Elle est en général constituée par la réunion de plusieurs unités légales, et peut être confondue avec le groupe lui-même.

Entreprise de taille intermédiaire (ETI)

Voir *Entreprise*.

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.

Facture énergétique

Déficit commercial énergétique relatif aux positions DE (hydrocarbures naturels, autres produits des industries extractives, électricité, déchets) et

C2 (produits pétroliers raffinés et coke) de la nomenclature agrégée A17.

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.

- 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 euros. 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 ; elle est liquidée spontanément par les entreprises.

- 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 euros.

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 bénéfices industriels ou commerciaux (BIC). Cette taxe a été 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 assujéti 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)**

L'impôt sur les sociétés (IS) au sens des comptes nationaux présenté dans la fiche 3.11 est recal-

culé afin de respecter les définitions internationales. L'IS brut présenté dans la fiche 3.10 est augmenté de l'impôt forfaitaire annuel (IFA), de l'IS hors IFA et hors contribution sur les revenus locatifs (CRL) et de la majoration de 10 % et frais de poursuite.

La TVA collectée par les entreprises pour le compte de l'État n'est pas considérée comme étant à la charge des entreprises.

- **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 lorsque le chiffre d'affaires ne dépasse pas certaines limites (régime de la micro-entreprise), 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 liés 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 taxes, 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 783 000 euros pour les ventes et les prestations d'hébergement et à 236 000 euros pour les prestations de services (seuil de 2014).

- Régime simplifié d'imposition (BIC-RSI)

Ce régime s'applique de plein droit aux entreprises dont le chiffre d'affaires est compris entre 82 200 euros et 783 000 euros pour les ventes et les prestations d'hébergement et entre 32 900 euros et 236 000 euros pour les prestations de services (seuil de 2014).

- Régime micro-BIC

Ce régime s'applique aux entreprises exonérées de TVA dont le chiffre d'affaires n'excède pas 82 200 euros 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 32 900 euros s'il s'agit d'activités de prestations de services ou de location meublée (seuil de 2014).

- Bénéfices non commerciaux (BNC)

Revenus déclarés à l'impôt sur le revenu, provenant soit de l'exercice des professions libérales (médecins, avocats, architectes, peintres, etc.), 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, etc.), soit des profits ne se rattachant pas à une autre catégorie de revenus (produits perçus par les inventeurs, etc). Selon l'importance de son chiffre d'affaires hors taxes 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 32 900 euros hors taxes (seuil de 2014).

- Régime micro-BNC

Ce régime s'applique de plein droit aux entreprises dont les recettes encaissées sont inférieures ou égales à 32 900 euros. 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 2014).

- 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 taxes, 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 euros (seuil de 2014).

- 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 euros (seuil de 2014).

- 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 euros sans dépasser 350 000 euros (seuils de 2014).

- Groupe fiscal

Il est constitué de plusieurs entreprises détenues à hauteur d'au moins 95 % par une autre entreprise dite « tête de groupe ».

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 surreprésentation 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, etc.). 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* 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* 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).

Global Reporting Initiative (GRI)

Référentiel d'indicateurs permettant de mesurer l'avancement des programmes de développement durable des entreprises.

Grande entreprise

Voir *Entreprise*.

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.

Un groupe de sociétés était jusqu'à présent considéré comme une seule entreprise quelle que soit sa taille. Il s'agit d'une approximation. En effet, certains conglomerats diversifiés sont formés de branches quasi autonomes

qui devraient en toute rigueur être considérés comme autant d'entreprises. Identifier au sein des groupes de telles entreprises au sens du décret et reconstituer les variables économiques au niveau de ces entreprises est un travail de grande ampleur, dit de **profilage**. En 2013 est intégré pour la première fois le résultat du profilage de 43 grands groupes. En identifiant plusieurs entreprises au sein de groupes diversifiés, le profilage introduit 24 GE et 34 ETI supplémentaires.

Groupe fiscal

Voir *Fiche 3.11*.

Groupe franco-français

Groupe de sociétés dont la tête de groupe (société contrôlant les autres sans être elle-même contrôlée) est une société française et dont toutes les sociétés sont implantées en France.

Impôt direct

Voir *Fiche 3.11*.

Indépendants « classiques »

Ils désignent les non-salariés hors micro-entrepreneurs.

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*).

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*).

Liaisons financières entre sociétés (Lifi)

Le système d'information Lifi (enquête Liaisons financières jusqu'en 2011) permet de recenser les détentions de capitaux, d'identifier les groupes de sociétés opérant en France et de déterminer leur contour (ensemble des unités légales qui les composent). Jusqu'en 2011, chaque année, des entreprises étaient interrogées sur leurs actionnaires et leurs participations. Les parts de détention de capital et les droits de vote entre sociétés étaient recensés au 31 décembre. Cette enquête était complétée par une base de données privée, constituée à partir des obligations de publicité légale auprès du greffe du tribunal. Depuis 2012, l'enquête Lifi a été remplacée par l'utilisation de données administratives fiscales.

Marge commerciale

Écart entre les ventes de marchandises et leur coût d'achat.

Médias sociaux

Désignent quatre types d'applications Internet : les réseaux sociaux (*Facebook, LinkedIn, Xing, Viadeo, Yammer, Google+*, etc.), les blogs d'entreprise ou micro blogs (*Twitter, Present.ly*, etc.), les sites web de partage de contenu multimédia (*Youtube, Flickr, Picasa, Slideshare*, etc.) et les *wikis* et outils de partage de la connaissance.

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 (MIC)

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*.

Part des frais de personnel

Voir *Ratios*.

Petite et moyenne entreprise (PME)

Voir *Entreprise*.

Politique de sécurité des TIC

Mesures, contrôles et procédures appliqués aux systèmes TIC afin de garantir l'intégrité, l'authenticité, la disponibilité et la confidentialité des données et des systèmes.

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.

Prix de production de l'industrie française pour l'ensemble des marchés

Ils comprennent les prix de production pour le marché français et ceux pour les marchés extérieurs (prix à l'exportation).

Prix des travaux d'entretien-amélioration de logements

Prix hors taxes pratiqués par les entreprises de la construction (y compris artisanales), pour leurs travaux d'entretien et d'amélioration des logements existants.

Produit intérieur brut (PIB)

Agrégat représentant le résultat final de l'activité de production des unités productrices. Il est égal à la somme des valeurs ajoutées brutes des différents secteurs institutionnels ou des différentes branches d'activité, augmentée des impôts moins les subventions sur les produits.

Produits pétroliers

Ils comprennent la coke de pétrole, le butane-propane, le fioul lourd ou domestique.

Profilage

Profilage un groupe de sociétés consiste à définir la structure d'observation statistique du groupe qui paraît la mieux appropriée pour une observation de l'activité économique. Il s'agit de définir 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 alors en collaboration avec le groupe lui-même. Cette opération, appelée « profilage » (terme traduit de l'anglais "*profiling*"), se justifie dans le cas de grands groupes présents dans plusieurs domaines d'activité. Les unités ainsi définies, restreintes au territoire économique français dans le cas d'un groupe multinational, seront appelées entreprises issues du profilage ou par abus de langage « entreprises profilées », et constituent des entreprises.

Les opérations de profilage des groupes français s'étalent sur plusieurs années. Les grands groupes sont profilés en étroite coopération avec les groupes eux-mêmes.

En règle générale, la structure d'observation définie correspond aux grands métiers du groupe qui définissent alors autant d'unités statistiques. Celles-ci réunissent généralement plusieurs sociétés du groupe. Les expériences déjà conduites indiquent que ces unités peuvent réunir de une à quelques centaines de sociétés.

Un petit groupe sera considéré comme définissant une seule entreprise.

Promotion immobilière

Elle consiste à réunir des moyens juridiques, financiers, techniques et humains nécessaires à la réalisation de projets immobiliers destinés ultérieurement à la vente.

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-dessous 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 : chiffre d'affaires (CA) à l'export / CA
- Taux de valeur ajoutée : valeur ajoutée (VA) / CA
- Intensité capitalistique : immobilisations corporelles brutes / effectif salarié en équivalent temps plein (ETP)
- Part des frais de personnel : frais de personnel / valeur ajoutée au coût des facteurs
- Taux d'investissement : investissements corporels bruts hors apport / valeur ajoutée (VA)
- Taux de marge : excédent brut d'exploitation (EBE) / valeur ajoutée au coût des facteurs
- Rentabilité économique : excédent brut d'exploitation (EBE) / (immobilisations corporelles et incorporelles + besoins en fonds de roulement)
- Rentabilité financière : résultat net comptable / capitaux propres
- Levier financier : dettes financières (« emprunts et dettes assimilées ») / fonds propres
- Taux de prélèvement financier : intérêts versés et charges assimilées / excédent brut d'exploitation (EBE)
- Délais de paiement des fournisseurs en jours : dettes fournisseurs et comptes rattachés / (achats TTC/360)
- Délais de paiement des clients en jours : créances clients et comptes rattachés + effets escomptés non échus / (CA TTC / 360)

- Taux d'endettement : endettement financier (emprunts obligataires + emprunts bancaires dont immobilisations en crédit-bail non amorties + autres emprunts + crédits bancaires courants y compris créances cédées non échues + emprunts et avances de trésorerie reçus du groupe et des associés + titres de créances négociables émis hors groupe) / capitaux propres
- Taux d'autofinancement : capacité d'autofinancement (CAF) / investissements corporels bruts hors apport

Recettes d'activité publiques ou privées (pour les associations)

Ensemble des recettes perçues par l'association lors de la vente de marchandises ou la réalisation de prestations de services auprès de particuliers, de personnes morales privées ou publiques.

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.

Redevable de l'impôt sur les sociétés

Il est celui qui s'acquitte de son paiement : ce peut être soit une entreprise indépendante, soit une tête de groupe fiscal.

Rentabilité économique

Voir *Ratios*.

Rentabilité financière

Voir *Ratios*.

Ressources courantes (pour les associations)

Moyens financiers dont disposent les associations pour mettre en œuvre leurs actions. Sont exclues ici les ressources courantes des associations dont la finalité principale est de collec-

ter des sommes d'argent pour les redistribuer aux bénéficiaires, comme les associations de moyens de groupes mutualistes, et celles des sociétés de courses liées aux hippodromes.

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) rapportée 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 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.

Secteurs institutionnels

Regroupent les unités institutionnelles ayant des comportements économiques similaires caractérisés par leur fonction principale et la nature de leur activité. On distingue cinq secteurs institutionnels résidents : les sociétés non financières (SNF), les sociétés financières (SF), les administrations publiques (APU), les ménages, les institutions sans but lucratif au service des ménages (ISBLSM). L'ensemble des unités non résidentes, dans la mesure où elles entretiennent des relations économiques avec des unités résidentes, sont regroupées dans le reste du monde.

Secteur marchand non agricole

Voir *annexe Champ des statistiques d'entreprises*.

Services

Ils 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*).

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 : cotes 3 : situation financière particulièrement satisfaisante, voire excellente pour la cote 3++ ; cotes 4 : situation financière satisfaisante, mais avec certains éléments d'incertitudes et de fragilité ; cotes 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

Entité dotée d'une personnalité morale. Elle est créée dans un but marchand (à savoir, produire des biens ou des services pour le marché, qui peut être une source de profit ou d'autres gains financiers pour son ou ses propriétaires). Elle est la propriété collective de ses actionnaires, qui ont le pouvoir de désigner les administrateurs responsables de sa direction générale. Les formes juridiques les plus fréquentes exercées par les sociétés sont : la SARL (société groupant des associés dont la responsabilité est limitée à leur apport personnel), la SA (société anonyme) où l'exercice de l'activité est séparé de la responsabilité des actionnaires, la société civile présente notamment dans les professions libérales et l'immobilier.

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 commercial net ou solde de crédit interentreprises

Il est évalué en jours de chiffres d'affaires. Comme le délai client, il prend en compte les jours de délai fournisseur, en les pondérant par le poids des achats dans le chiffre d'affaires. Solde commercial = délai client – délai fournisseur.

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).

Système informatisé du répertoire national des entreprises et des établissements (Sirene)

Ce système, dont la gestion a été confiée à l'Insee depuis les années 1970, enregistre l'état civil de toutes les entreprises et leurs établissements,

quelle que soit leur forme juridique et quel que soit leur secteur d'activité, situés en métropole, dans les DOM (Guadeloupe, Guyane, Martinique, La Réunion et Mayotte) et à Saint-Pierre et Miquelon. Les entreprises étrangères qui ont une représentation ou une activité en France y sont également répertoriées.

Taux de change effectif réel

Le taux de change effectif est le taux de change d'une zone monétaire, mesuré comme une somme pondérée des taux de change avec les différents partenaires commerciaux et concurrents. On mesure le taux de change effectif nominal avec les parités nominales (sans prendre donc en compte les différences de pouvoir d'achat entre les deux devises), et le taux de change effectif réel, avec la prise en compte pour ce dernier des indices de prix et de leurs évolutions.

Taux d'exportation, taux de prélèvement financier, taux de valeur ajoutée, taux d'investissement, taux de marge, taux d'endettement, taux d'autofinancement

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 organismes paritaires collecteurs agréés – OPCA) à la masse salariale.

Tonne équivalent pétrole (TEP)

Unité commune aux différentes énergies.

Transports et entreposage

Le secteur comprend la section H de la NAF rév. 2 : transports terrestres et transport par conduites (division 49), transports par eau (division 50), transports aériens (division 51), entreposage et services auxiliaires des transports (division 52), activités de poste et de courrier (division 53).

Voir *annexe Nomenclature d'activités française*.

Très petites entreprises (TPE)

Microentreprises au sens de la LME qui ne relèvent ni du statut de micro-entrepreneur ni du régime fiscal de la micro-entreprise.

Unité légale

L'unité légale est une entité juridique de droit public ou privé. Cette entité juridique peut être :
– une personne morale, 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, en tant qu'indépendant, peut exercer une activité économique.

Elle est obligatoirement déclarée aux administrations compétentes (greffes des tribunaux, sécurité sociale, DGFiP, etc.) pour exister. L'existence 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.

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 (VA)

La valeur ajoutée est égale à la valeur de la production diminuée des consommations intermédiaires. La **valeur ajoutée aux coûts des facteurs** (VACF) 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.

Ventes par voie électronique

Ventes *via* un site *web* ou *via* d'autres réseaux informatiques de type EDI.

Dans la même collection

Parus

Tableaux de l'économie française, édition 2016
L'économie française, édition 2016
Les revenus et le patrimoine des ménages, édition 2016
Emploi, chômage, revenus du travail, édition 2016

À paraître

France, portrait social, édition 2016
Les conditions de logement des ménages
Femmes et hommes, l'égalité en question, édition 2017
Tableaux de l'économie française, édition 2017

Imprimerie Jouve - 1, rue du Docteur Sauvé, 53100 Mayenne

Dépôt légal : novembre 2016