
Les entreprises en France

Édition 2014



Coordination

Hervé Bacheré

Contribution*Insee*

Hervé Bacheré, Xavier Besnard, Pierre Biscourp, Frédéric Boccara, Hélène Casset-Hervio, Joëlle Chazal, Louis De Gimel, Elvire Demoly, Vincent Dortet-Bernadet, Olivier Filatriau, Alain Gallais, Vincent Hecquet, Jacques Lavertu, Stéphanie Lemerle-Guillaumat, Antoine Luciani, Maud Micollet, Véronique Moyne, Jacqueline Perrin-Haynes, Claude Picart, Florent Rau, Xavier Reif, Elisabeth Rignols, Laurence Rioux, Arnaud Rousset, Michaël Sicsic, Catherine Souquet, Hélène Thélot, Stéphane Thomas, Thomas Vacher

Banque de France

Élisabeth Kremp, Patrick Sevestre, Jean-Pierre Villetelle, François Servant

Ministère de l'Éducation nationale, de l'Enseignement supérieur et de la Recherche (SIES)

Géraldine Seroussi

Ministère du Travail, de l'Emploi, de la Formation professionnelle et du Dialogue social (Dares)

Annie Delort, Dominique Demailly

Directeur de la publication

Jean-Luc Tavernier

Directeur de la collection

Stéphane Tagnani

Rédaction

Ravi Baktavatsalou, Sophie Planson, Jean-Philippe Rathle, Stéphane Tagnani

Composition**Coordination**

Édith Houël, Catherine Kholer

Maquette

Édith Houël, Catherine Kohler, Pascal Nguyen, Rose Pinelli-Vanbauce, Brigitte Rols, Pierre Thibaudeau

Couverture**Coordination**

Sophie Planson

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 2014 « 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, dans les fiches sectorielles et dans la plupart des fiches thématiques sont, sauf mention contraire, définis sur la base d'unités légales **sur le champ des secteurs principalement marchands hors agriculture et hors secteurs financiers**.

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

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

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

Sauf mention explicite d'une référence à la catégorie d'entreprise définie par la loi de Modernisation de l'économie et son décret d'application 2008-1354 du 18 décembre 2008, le terme d'entreprise désigne dès lors dans cet ouvrage des unités légales.

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

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

Dans cette nouvelle édition des *Entreprises en France*, le champ a été étendu à davantage d'entrepreneurs individuels et de sociétés civiles immobilières qui appartiennent en grande partie aux secteurs de la construction, de l'immobilier et des autres activités de services, notamment les activités artistiques, créatives et de spectacles. Ainsi, 200 000 unités supplémentaires sont prises en compte par rapport à 2011 mais leur poids économique est faible. Elles réalisent 15 milliards de chiffre d'affaires (sur les 3 700 milliards des unités légales du champ) et moins de 4 milliards de valeur ajoutée (sur 980 milliards).

Dans cette publication, les résultats de 2011 et les évolutions entre 2011 et 2012 sont présentés sur la base du champ de 2012.

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
2014

Les entreprises en France

Introduction 9

Vue d'ensemble

2012 : une année difficile pour les entreprises,
particulièrement pour les plus petites 13

Dossiers

Aides à la R&D pour les petites entreprises 27
Niveau de négociation collective et rémunération en France 43
Le crédit bancaire aux PME en France : d'abord la persistance
d'une faible demande 57
Forte hétérogénéité des délais de paiement entre entreprises 67

Fiches thématiques

1. Structure du système productif

1.1 Catégories d'entreprise 82
1.2 ETI en France 84
1.3 PME en France 86
1.4 TPE en France 88
1.5 Données régionales sur les catégories d'entreprise 90
1.6 Démographie des sociétés et entreprises individuelles 92
1.7 Auto-entrepreneurs 94
1.8 Créateurs d'entreprises hors auto-entrepreneurs 96
1.9 Activités économiques par secteurs et par branches 98

2. Activité, emploi et coûts salariaux

2.1 Valeur ajoutée 102
2.2 Prix de production et d'importation 104

2.3	Taux de marge	106
2.4	Emploi	108
2.5	Formation professionnelle continue	110
2.6	Coût du travail	112
2.7	Salaires	114

3. Mondialisation, compétitivité et innovation

3.1	Échanges extérieurs	118
3.2	Entreprises exportatrices	120
3.3	Mondialisation	122
3.4	Firmes multinationales	124
3.5	Compétitivité	126
3.6	Investissement	128
3.7	TIC et commerce électronique	130
3.8	TIC et commerce électronique dans les TPE	132
3.9	Recherche et développement	134
3.10	Innovation	136
3.11	Financement des PME	138

4. Énergie et développement durable

4.1	Consommation d'énergie dans l'industrie	142
4.2	Achats d'énergie dans le tertiaire marchand	144
4.3	Investissements pour protéger l'environnement	146
4.4	Responsabilité sociétale des entreprises	148

Fiches sectorielles

5. Ensemble des secteurs marchands non agricoles et non financiers

5.1	Chiffres clés de l'ensemble des secteurs marchands	154
5.2	Ratios de l'ensemble des secteurs marchands	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 individuelles d'entreprises, il permet d'éclairer le diagnostic agrégé grâce à l'examen des comportements individuels. Il rend ainsi compte de la diversité des entreprises qui constituent notre tissu productif.

Une partie importante des statistiques diffusées dans cette publication s'appuie sur le dispositif d'élaboration des statistiques annuelles d'entreprise (Ésane). Celui-ci mobilise de nombreuses sources administratives, notamment des déclarations sociales et fiscales, ainsi que des enquêtes statistiques. L'objectif de ce dispositif ambitieux est de fournir l'image la plus détaillée possible du monde des entreprises en rassemblant et mettant en cohérence l'ensemble de ces informations. Compte tenu des délais de recueil de l'information et de la complexité de l'expertise des données individuelles, l'année de référence des statistiques présentées dans cette édition est 2012.

L'ouvrage est structuré en deux grandes parties. La première est constituée d'un panorama de la situation des entreprises en 2012 et de quatre **dossiers** éclairant certains thèmes d'actualité ou analysant de façon approfondie certains phénomènes. Le premier dossier étudie les effets sur l'emploi des aides publiques servant à financer la recherche et développement qui ont été multipliées par plus de quatre entre 2003 et 2010 pour les petites et moyennes entreprises. Le deuxième dossier met en évidence l'impact du niveau de négociation collective (branche, groupe, entreprise ou établissement) sur les rémunérations en France et leurs dispersions. Le troisième dossier examine les conditions d'accès au crédit pour les PME depuis la crise de 2008 : le rythme atone de la distribution de crédit aux PME indépendantes est essentiellement dû à la faiblesse de la demande de crédit. Le quatrième dossier montre que, si les délais de paiement entre entreprises ont reculé en moyenne depuis 2009, il existe une forte hétérogénéité selon les entreprises.

La seconde partie de l'ouvrage est constituée d'un ensemble de **fiches thématiques et sectorielles** qui rassemblent et commentent les chiffres de référence sur les entreprises. Selon la structure habituelle de la collection, chaque fiche comprend une page de commentaires et une page de figures (tableaux ou graphiques).

Les **fiches thématiques** éclairent des sujets transversaux à l'ensemble des secteurs d'activité. Quatre grands domaines sont abordés : la structure du système productif ; l'activité, l'emploi et les coûts salariaux ; la mondialisation, la compétitivité et l'innovation ; l'énergie et le développement durable. Quand des données sont disponibles, ces fiches intègrent aussi des éléments de comparaison européenne.

Enfin, les **fiches sectorielles** proposent, pour chaque grand secteur d'activité, les principales données comptables et économiques par catégorie de taille (chiffre d'affaires, valeur ajoutée, emploi, exports, investissement, ratios financiers). En parallèle, des résultats à un niveau sectoriel plus détaillé seront mis à disposition sur le site Internet www.insee.fr avant la fin de l'année dans la collection *Insee Focus*. ■

Vue d'ensemble

2012 : une année difficile pour les entreprises, particulièrement pour les plus petites

Hervé Bacheré*

La valeur ajoutée des entreprises des secteurs principalement marchands a faiblement crû en 2012, de 0,5 %. Elle a reculé pour 40 % des entreprises de 250 salariés ou plus, 45 % des petites et moyennes entreprises (PME) et 55 % des très petites entreprises (TPE). Par ailleurs, le taux de marge est en net recul en 2012 pour tous les secteurs et toutes les tailles d'unités légales (- 1,2 point en moyenne). Cette baisse est un peu plus marquée sur les taux de marge médians pour les TPE (- 2,0 points pour les TPE employeuses) que pour les PME et les entreprises de 250 salariés ou plus (avec des reculs respectifs de 1,5 et 1,2 point). Sur le champ des TPE employeuses, tous les secteurs sont touchés par ces baisses, les transports un peu moins que les autres et l'immobilier et la construction davantage.

Si l'investissement global recule, seules les entreprises de 250 salariés ou plus maintiennent leur taux d'investissement en 2012. L'investissement reste déterminé par une très petite minorité d'entreprises : 0,7 % d'entre elles portent 85 % du total même si plus d'un million, soit près d'une entreprise sur deux, investit. Les exportations sont encore plus concentrées. 0,09 % des unités sont ainsi responsables à la fois de 70 % des exportations et de 30 % de l'investissement ; elles appartiennent essentiellement à des groupes multinationaux. Les rentabilités économique et financière se contractent, de manière plus forte pour les TPE employeuses. Le taux d'autofinancement des investissements des plus grandes unités se dégrade également, avec une augmentation en parallèle de leur taux d'endettement. Cependant, l'équilibre du bilan reste préservé pour ces plus grandes unités comme pour les PME, avec des disparités importantes.

En 2012, les secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers comptent 3,3 millions d'entreprises¹ pour un chiffre d'affaires hors taxe global de 3 700 milliards d'euros et une valeur ajoutée de 980 milliards d'euros, soit 52 % de la valeur ajoutée de l'ensemble de l'économie française.

Les 4 400 unités légales de 250 salariés ou plus représentent 43 % du chiffre d'affaires, 43 % de la valeur ajoutée, 44 % des investissements et 62 % des exports réalisés par ces entreprises. À l'opposé, les 3,1 millions de très petites entreprises de moins de 10 salariés (TPE) comptent pour environ un quart en termes de chiffre d'affaires et de valeur ajoutée (respectivement 22 % et 25 %). Les TPE comprennent notamment 878 000 auto-entrepreneurs et microentreprises au sens fiscal qui ont des chiffres d'affaires très faibles ; au total ceux-ci représentent 1,7 % du chiffre d'affaires des moins de 10 salariés. Du fait de leur faible importance et de données statistiques insuffisantes, les auto-entrepreneurs et microentreprises ne seront pas analysés par la suite.

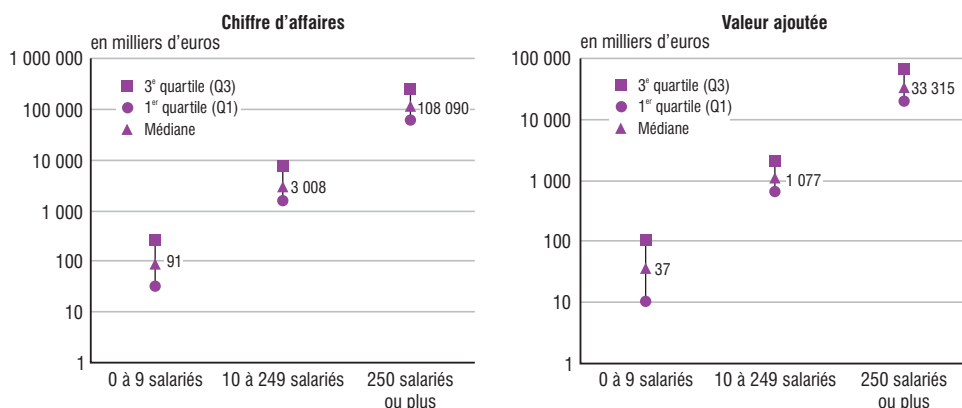
* Hervé Bacheré, Insee.

1. Dans cette étude, le terme « entreprise » désigne l'unité légale et non la notion définie par la loi de Modernisation de l'économie.

Plus d'une TPE sur deux a vu sa valeur ajoutée baisser

En 2012, la moitié des TPE ont un chiffre d'affaires inférieur ou égal à 91 000 euros (valeur médiane) ; soit une médiane 33 fois plus faible que celle des entreprises de 10 à 249 salariés (PME) et plus de 1 000 fois inférieure à celle des 250 salariés ou plus. Les écarts de chiffres d'affaires sont aussi particulièrement importants au sein des TPE (*figure 1*). Cet écart, mesuré par le rapport interquartile, est de 8 pour les plus petites unités contre 4,5 pour les entreprises de 10 salariés ou plus (et du même ordre sur les seules unités de 250 salariés ou plus). Cette plus grande dispersion s'explique par l'hétérogénéité de cette population (artisans, holdings, SCI, filiales de multinationales, professions libérales, etc.) avec des différences conséquentes en termes de chiffres d'affaires selon la taille de ces structures. Le chiffre d'affaire médian est ainsi de 41 000 euros pour les non-employeuses, de 184 000 pour celles de 1 à 3 salariés et de 706 000 pour les 4 à 9 salariés.

1. Dispersion du chiffre d'affaires et de la valeur ajoutée en 2012



Champ : France, secteurs principalement marchands hors agriculture et services financiers, hors auto-entrepreneurs et microentreprises au sens fiscal.

Lecture : en 2012, 50 % des entreprises de 0 à 9 salariés ont un chiffre d'affaires inférieur à 91 000 euros (médiane), 25 % un chiffre d'affaires inférieur à 32 000 euros (1^{er} quartile) et 25 % un chiffre d'affaires supérieur à 25 000 euros (3^e quartile).

Note : échelle logarithmique.

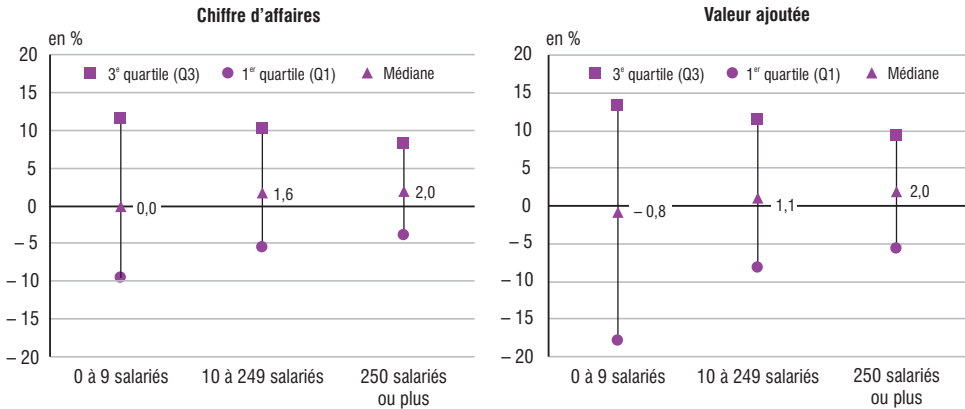
Source : Insee, Esane (Fare).

Ces écarts en fonction de la taille des entreprises se retrouvent également pour ce qui concerne la valeur ajoutée, mais de manière encore plus marquée : le rapport interquartile est ainsi de 10 pour les TPE contre 3 pour les autres entreprises.

Les TPE ont connu une année 2012 plus difficile que les autres entreprises. Si le chiffre d'affaires des entreprises des secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers a augmenté en moyenne de 1,2 % en valeur entre 2011 et 2012, une part non négligeable des entreprises de ces secteurs ont cependant vu leur chiffre d'affaires reculer. C'est notamment le cas de la moitié des 2 millions de TPE actives les deux années contre 40 % des entreprises de 10 salariés ou plus.

En 2012, la valeur ajoutée des secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers augmente en moyenne de 0,5 %. Cependant, elle recule pour plus de la moitié des TPE (55 %). Cette baisse impacte de manière relativement moindre les PME (45 %) et les 250 salariés ou plus (40 %). Enfin, un quart des TPE subissent une baisse de leur valeur ajoutée supérieure à 20 %, contre 10 % des PME et moins de 10 % des plus grandes (*figure 2*). Les TPE de tous les secteurs d'activité sont concernées par cette dégradation à l'exception du secteur des transports et de l'entreposage. Dans les autres secteurs, plus de la moitié des entreprises voient leur valeur ajoutée baisser ou stagner. Le recul est même supérieur à 20 % pour un

2. Évolution en dispersion du chiffre d'affaires et de la valeur ajoutée entre 2011 et 2012



Champ : France, secteurs principalement marchands hors agriculture et services financiers, hors auto-entrepreneurs et microentreprises au sens fiscal.

Lecture : 50 % des unités légales de 10 à 249 salariés ont une évolution de leur valeur ajoutée supérieure à 1,6 % entre 2011 et 2012.

Note : entreprises présentes sur les 2 années selon leur taille en 2012.

Source : Insee, *Ésane (Fare)*.

quart des unités légales des secteurs de la construction, du commerce, de l'hébergement et restauration et des services aux entreprises, et supérieur à 30 % pour un quart de celles de l'information et la communication (*figure 3*).

Les évolutions de la valeur ajoutée sont d'autant plus favorables que l'entreprise est de grande taille. Pour les 10 à 249 salariés, seul le secteur de l'hébergement et de la restauration a une évolution médiane² de sa valeur ajoutée négative (- 0,6 %) ; pour les 250 salariés ou plus, les médianes sont positives quel que soit le secteur et se situent même au dessus de + 1,5 % dans la plupart des activités. Enfin, les dispersions intrasectorielles sont de moins en moins fortes. Ainsi pour les 25 % de TPE ayant les évolutions les plus défavorables (premier quartile), les évolutions se situent entre - 15 % et - 30 % pour la plupart des secteurs, elles sont entre - 5 % et - 10 % pour les PME et à - 5 % pour la plupart des secteurs pour les 250 salariés ou plus.

3. Évolution de la valeur ajoutée par secteurs entre 2011 et 2012

	Médiane			1 ^{er} quartile (Q1)			3 ^e quartile (Q3)		
	TPE	PME	GE ¹	TPE	PME	GE ¹	TPE	PME	GE ¹
Industrie	-0,3	0,8	1,5	-15,3	-9,1	-7,7	14,4	11,3	9,9
Construction	-1,3	0,9	1,8	-18,7	-9,0	-4,8	16,8	12,1	7,3
Commerce	-1,7	0,7	1,4	-19,7	-8,9	-5,4	12,0	10,2	8,2
Transports et entreposage	0,5	1,4	2,0	-12,0	-6,9	-3,9	14,5	10,3	8,2
Hébergement et restauration	-1,6	-0,6	0,4	-16,9	-8,6	-5,4	8,9	6,8	7,7
Information et communication	-0,3	3,6	0,9	-29,1	-9,4	-6,1	24,3	19,4	9,4
Immobilier	0,0	1,0	3,8	-10,8	-9,2	1,3	1,4	8,0	6,5
Services aux entreprises	0,0	3,4	3,9	-20,1	-6,0	-3,8	18,6	14,4	11,6
Services aux particuliers	-0,8	2,3	1,5	-14,4	-6,4	-4,5	11,6	14,4	7,6

1. GE (grandes entreprises) : unités légales de 250 salariés ou plus.

Champ : France, secteurs principalement marchands hors agriculture et services financiers, hors auto-entrepreneurs et microentreprises au sens fiscal.

Note : entreprises présentes sur les 2 années selon leur taille en 2012.

Source : Insee, *Ésane (Fare)*.

2. Autrement dit, 50 % des unités légales de 10 à 249 salariés du secteur de l'hébergement et de la restauration ont une évolution de la valeur ajoutée entre 2011 et 2012 inférieure à - 0,6 %. L'autre moitié de ces unités a, par opposition, une évolution supérieure à - 0,6 %.

Le **taux de valeur ajoutée** est, en moyenne, en léger recul en 2012 (- 0,2 point). Sa dispersion s'étend légèrement vers le bas pour les TPE : la médiane baisse de 1,2 point et le premier quartile de 1,9 point. En 2012, la moitié des TPE ont un taux de valeur ajoutée compris entre 16 % et 60 %. En comparaison, dans les plus grandes, la dispersion des taux de valeur ajoutée est quasiment stable et plus resserrée : en 2012, la moitié des PME ont un taux de valeur ajoutée compris entre 24 % et 55 % et la moitié des 250 salariés ou plus, entre 20 % et 52 %.

Un taux de marge en net repli

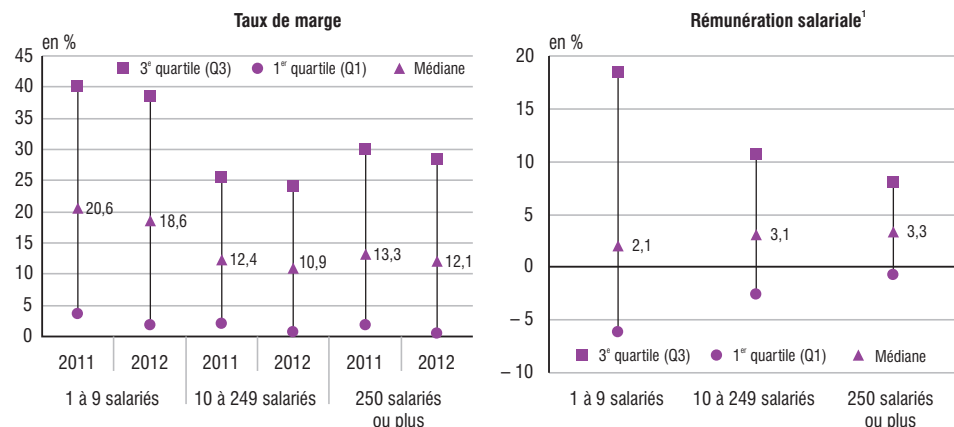
Le **taux de marge** rend compte de la part de la valeur ajoutée qui reste à disposition des entreprises, notamment pour rémunérer et renouveler le capital, une fois déduites les rémunérations salariales (y compris charges patronales), mais aussi pour rémunérer les non-salariés, tout particulièrement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

Le taux de marge est en net recul en 2012 pour tous les secteurs et toutes les tailles d'unités légales (- 1,2 point en moyenne). Cette baisse résulte de deux facteurs : d'une part une quasi-stabilisation de la valeur ajoutée aux coûts des facteurs, d'autre part une progression plus rapide des salaires et des charges patronales, malgré le léger repli de l'emploi salarié en 2012 (- 0,2 %). Ainsi, l'emploi recule dans l'industrie (- 0,7 %), la construction (- 0,7 %), l'immobilier (- 0,4 %), les services aux entreprises (- 0,5 %) et aux particuliers (- 0,4 %). Il est stable pour les transports et l'entreposage (- 0,1 %) et augmente dans le commerce (+ 1,1 %), l'information et communication (+ 0,6 %) et l'hébergement et la restauration (+ 0,3 %).

Le salaire moyen par tête nominal augmente de 1,8 % en 2012, il est soutenu par le regain d'inflation mais cette évolution découle aussi d'un effet de structure. En effet, la part des emplois les moins qualifiés - ouvriers et employés - diminue tendanciellement, cette baisse ayant été amplifiée par la crise. En revanche, en 2012 la progression du salaire moyen est freinée par la stagnation de l'activité, ainsi que par la baisse du nombre d'heures supplémentaires déclarées en lien avec la fin de leur défiscalisation depuis le 1^{er} septembre 2012.

Pour les unités légales non employeuses, le taux de marge au coût des facteurs reste proche de 100 % d'une année sur l'autre puisqu'il n'y a pas de masse salariale. 55 % des TPE n'ont pas de salariés et pèsent pour 31 % des chiffres d'affaires et 26 % de la valeur ajoutée de l'ensemble des TPE. L'excédent brut d'exploitation (EBE) sert alors pour une large part à

4. Dispersion du taux de marge en 2011 et 2012 et évolution de la rémunération salariale entre 2011 et 2012



1. Entreprises présentes sur les 2 années selon leur taille en 2012.

Champ : France, secteurs principalement marchands hors agriculture et services financiers, hors auto-entrepreneurs et microentreprises au sens fiscal.

Source : Insee, *Ésane (Fare)*.

rémunérer le travail non salarié. Dans les entreprises pérennes, l'évolution médiane de l'EBE entre 2011 et 2012 traduit un repli moins marqué pour les TPE non employeuses (- 2,0 %) que pour les TPE employeuses (- 10,1 %) et les PME (- 11,7 %), tandis que les 250 salariés ou plus connaissent une baisse intermédiaire (- 6,0 %). Entre 2011 et 2012, le taux de marge médian recule de 2,0 points pour les TPE de 1 à 9 salariés (de 20,6 % à 18,6 %, figure 4), tandis qu'il baisse de 1,5 point pour les PME et de 1,2 point pour les 250 salariés ou plus.

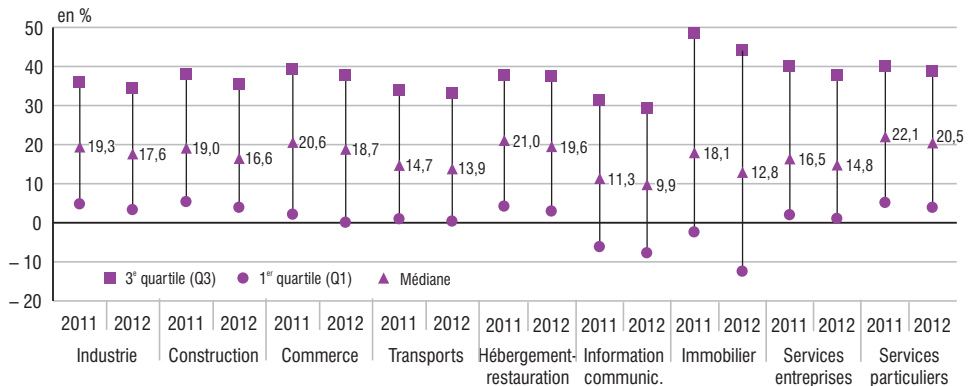
Lorsque l'on se restreint aux seules entreprises employeuses, tous les secteurs sont concernés par la baisse du taux de marge (figure 5), de 2 points ou plus dans l'information et la communication, la construction, le commerce et l'hébergement et restauration. La baisse est plus modérée dans les transports et l'hébergement (- 0,2 point) et dans l'immobilier (- 0,6 point). Au sein de ces entreprises employeuses, les taux de marge apparaissent nettement plus resserrés à l'intérieur de chaque secteur, et les taux médians nettement plus proches d'un secteur à l'autre (figure 6 et encadré). Entre 2011 et 2012, les taux de marge médians des entreprises employeuses sont en recul pour tous les secteurs ; cette baisse est relativement homogène d'un secteur à l'autre, de 1,5 à 2,5 points. Elle est cependant plus prononcée dans l'immobilier (- 5,3 points) mais nettement plus modérée dans les transports et l'entreposage (- 0,8 point) ; avec une diminution de son taux de marge médian de 2,4 points, la construction est aussi plus affectée que les autres secteurs. Ces baisses sont du même ordre sur les premiers et troisièmes quartiles dans tous les secteurs.

5. Taux de marge moyens des entreprises employeuses en 2011 et 2012

	2011 (en %)	2012 (en %)	Évolution (en points)
Industrie	26,4	25,3	- 1,1
Construction	14,1	12,1	- 2,1
Commerce	25,3	23,4	- 1,9
Transports et entreposage	22,5	22,2	- 0,2
Hébergement et restauration	19,5	17,6	- 1,9
Information et communication	36,9	34,5	- 2,4
Immobilier	58,2	57,6	- 0,6
Service entreprises	13,6	11,9	- 1,7
Services particuliers	21,7	20,4	- 1,3
Ensemble	24,0	22,5	- 1,5

Champ : France, secteurs principalement marchands hors agriculture et services financiers, hors auto-entrepreneurs et microentreprises au sens fiscal.
Source : Insee, *Esane (Fare)*.

6. Dispersion des taux de marge des entreprises employeuses en 2011 et 2012



Champ : France, secteurs principalement marchands hors agriculture et services financiers, hors auto-entrepreneurs et microentreprises au sens fiscal.
Source : Insee, *Esane (Fare)*.

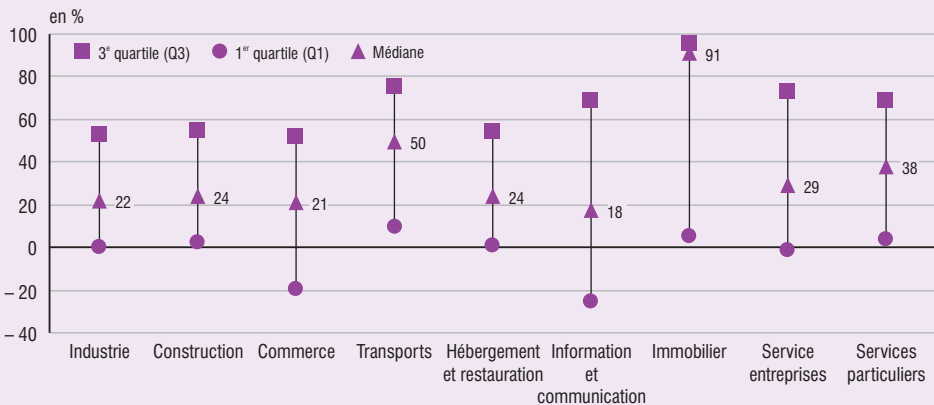
Taux de marge par secteur : impact d'un champ centré sur les entreprises employées

Se restreindre aux entreprises employées modifie fortement la distribution d'un secteur lorsque celui-ci compte beaucoup d'entreprises non employées comme c'est le cas dans l'immobilier, les transports, et de manière moins marquée dans les services aux entreprises et les services aux particuliers, ou encore la construction et l'information communication. Cette restriction écarte en effet des très petites entreprises dont le taux de marge au coût des facteurs reste par nature le plus souvent proche de 100 %.

Ainsi, lorsque l'on compare les taux des employées avec ceux de l'ensemble des entreprises pour les secteurs de l'industrie, du commerce et de l'hébergement-restauration, le taux de marge médian diminue de 3 à 4 points en 2012. Il baisse de 78 points dans l'immobilier, de 36 points dans les transports et l'entreposage et de 15 points dans les services aux entreprises et les services aux particuliers. L'immobilier et les transports deviennent même les secteurs où les taux de marge médians sont les plus faibles au lieu d'être les plus forts.

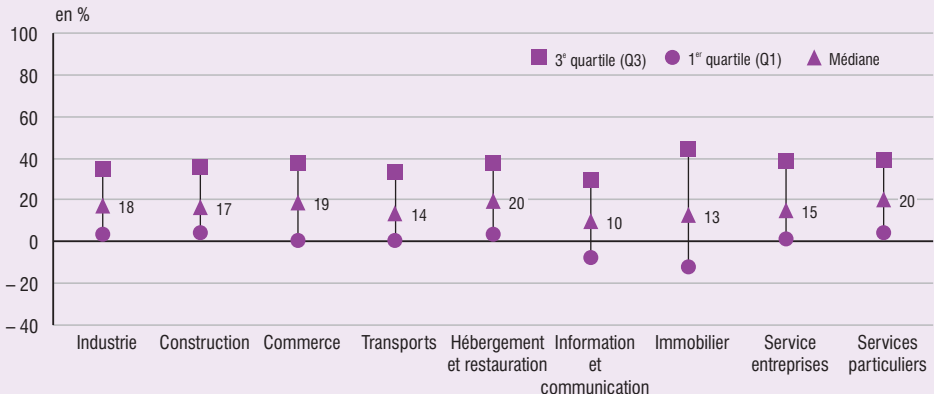
Cette restriction impacte aussi les taux de marge médians qui sont nettement plus proches d'un secteur à l'autre : par grand secteur, ils se situent tous entre 13 % et 20 %. De même, le 3^e quartile du taux de marge plafonne à 40 % (figures 1 et 2).

1. Dispersion du taux de marge par secteur en 2012



Champ : France, secteurs principalement marchands hors agriculture et services financiers, hors auto-entrepreneurs et microentreprises au sens fiscal.
Source : Insee, *Ésane (Fare)*.

2. Dispersion du taux de marge en 2012 hors non-employées

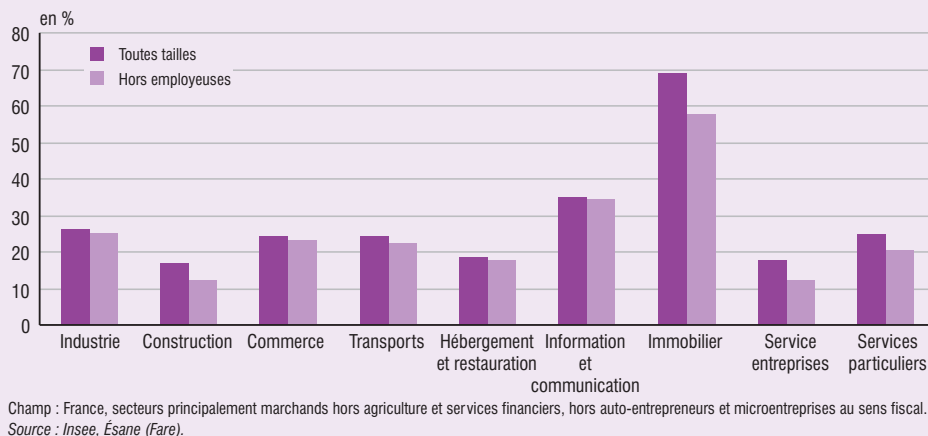


Champ : France, secteurs principalement marchands hors agriculture et services financiers, hors auto-entrepreneurs et microentreprises au sens fiscal.
Source : Insee, *Ésane (Fare)*.

Encadré (suite)

L'impact est nettement moindre sur les taux de marge moyens qui prennent en compte le poids économique des entreprises en terme de valeur ajoutée, même s'il reste notable sur l'immobilier et les services aux entreprises, parce que la plupart du temps, les entreprises non employeuses ne portent pas des résultats importants (figure 3).

3. Taux de marge moyens en 2012



0,7 % des unités légales réalisent 85 % de l'investissement

La faiblesse de l'activité, le recul du taux de marge et l'absence de perspective de reprise ont pesé sur les investissements des entreprises en 2012. L'investissement corporel brut hors apport des entreprises des secteurs principalement marchands non financiers et non agricoles s'élève à 185 milliards ; il recule de 2,7 % alors qu'il s'était redressé très nettement après la fin de la crise de 2008 (+ 11,5 % en valeur en 2011 après + 10,7 % en 2010).

Les plus gros contributeurs à l'investissement sont l'immobilier (37 milliards d'euros), les services aux entreprises (25 milliards), le secteur des transports et entreposage (21 milliards), l'énergie (21 milliards), le commerce (18 milliards) et l'information et la communication (9 milliards) avec notamment le secteur de la téléphonie. L'industrie manufacturière cumule 30 milliards d'investissements grâce notamment à l'agroalimentaire (5 milliards), l'industrie chimique (4 milliards), la fabrication de matériel de transports (5 milliards) et la métallurgie (4 milliards). Les plus fortes baisses en valeur concernent les transports et l'entreposage (- 2,0 milliards), l'industrie manufacturière (- 1,6 milliard), la construction (- 1,3 milliard) et les services aux entreprises (- 0,8 milliard).

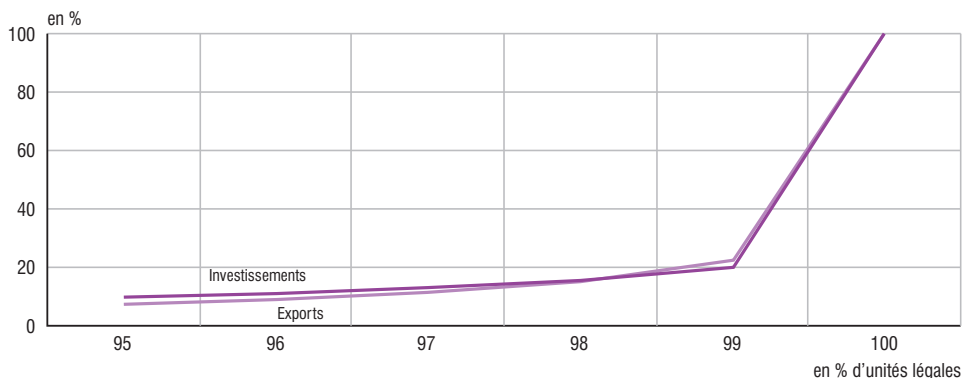
Avec un investissement qui évolue plus défavorablement que la valeur ajoutée, les taux d'investissement moyens diminuent de 1,3 point pour les TPE et de 1,1 point pour les PME. Les grandes unités sont moins affectées : leur taux reste stable avec une croissance de l'investissement (+ 0,5 %) proche de la VA (+ 0,6 %). Les secteurs de l'industrie, de l'hébergement et de la restauration et des services aux particuliers sont les seuls à ne pas voir leur taux d'investissement reculer.

Comme en 2011, plus de la moitié des TPE (55 %) n'ont pas réalisé d'investissement corporel en 2012. Sur une période plus longue, on constate d'ailleurs que 27 % des TPE actives de 2009 à 2012 n'ont réalisé aucun investissement sur ces 4 années et 35 % d'entre elles n'ont investi qu'une ou deux années.

Les entreprises de plus grande taille ont des cycles d'investissement beaucoup plus réguliers : seulement 10 % des PME n'ont pas investi en 2012 (même proportion qu'en 2011), mais 91 % d'entre elles ont investi ces 3 ou 4 années sur les 4 dernières. Pour les 250 salariés ou plus, seules 5 % d'entre elles n'ont pas investi en 2012 et 96 % ont investi ces 3 ou 4 dernières années.

En 2012, un quart des PME a un taux d'investissement supérieur à 7,5 % et un quart des 250 salariés ou plus supérieur à 13,2 %. Le taux moyen d'investissement de l'ensemble des entreprises du champ d'étude est bien plus élevé (18,8 %). La principale raison en est que cette moyenne est tirée vers le haut par un nombre réduit d'unités légales qui concentrent l'investissement chaque année : 1,1 million d'entreprises ont investi en 2012, mais 99 % de ces unités ne réalisent que 20 % de l'investissement soit un montant de 37 milliards d'euros sur les 185 milliards de montant total (figure 7).

7. Concentration de l'investissement et des exports en 2012



Champ : France, secteurs principalement marchands hors agriculture et services financiers, hors auto-entrepreneurs et microentreprises au sens fiscal.

Lecture : 99 % des entreprises ayant investi en 2012 réalisent 20 % de l'investissement total de l'année et 99 % des entreprises ayant exporté en 2012 réalisent 23 % des exportations totales de l'année.

Source : Insee, *Ésane (Fare)*.

23 300 des entreprises, soit 0,7 % des unités légales, ont réalisé un investissement individuel supérieur à 500 000 euros en 2012, soit au total 157 milliards, ce qui représente 85 % de l'investissement total. Au sein de ces 23 300 unités légales investissant plus de 500 000 euros, celles appartenant à des multinationales sous contrôle français réalisent la moitié de l'investissement, celles appartenant à des groupes sous contrôle français installées uniquement en France ou à des entreprises françaises indépendantes en réalisent 35 % et celles relevant de multinationales sous contrôle étranger 15 %.

Des exportations également très concentrées

Le chiffre d'affaires à l'exportation de l'ensemble des unités légales du champ situées sur le territoire français atteint 602 milliards d'euros en 2012, soit une progression de 3,2 % en valeur entre 2011 et 2012, plus élevée que le chiffre d'affaires.

À l'image des investissements, les exportations sont réalisées par un nombre réduit d'entreprises (figure 7). Cependant, le nombre d'unités légales qui exportent est beaucoup plus faible : 1,1 million ont investi en 2012 (soit 47 % du champ), mais seulement 217 500 unités légales ont exporté (9 %). Plus des trois quarts des exports (77 %) sont réalisés par 1 % des unités légales exportatrices (0,09 % de l'ensemble des entreprises du champ). De fait, les 24 200 unités légales ayant déclaré sur l'année 2012 au moins un million d'euros d'exportations concentrent 97 % des exports.

Les exportations représentent en moyenne 16,2 % du chiffre d'affaires de l'ensemble des entreprises, mais 28,3 % pour celles ayant déclaré un chiffre d'affaires à l'export. Ce taux d'export, calculé uniquement sur les entreprises exportatrices, est plus élevé qu'en moyenne dans les secteurs des transports et de l'entreposage (38 %) et de l'industrie (37 %) mais plus faible dans le commerce (18,4 %) alors qu'il s'agit du deuxième secteur pour le montant des exportations (139 milliards). En effet, près de 90 % des exportations du commerce sont portées par le commerce de gros qui présente un taux d'export de 23,7 %.

La moitié des 6 800 TPE ayant un chiffre d'affaires à l'export supérieur à un million d'euros en 2012 ont exporté plus de 81 % de leur chiffre d'affaires ce qui montre une activité principalement tournée vers l'export (figure 8). En font notamment partie des unités légales du commerce de gros ou de petites structures portant les exportations d'un groupe plus important. Au total, le montant des exportations de ces petites unités est de 53 milliards d'euros.

8. Taux d'exportation des entreprises réalisant un CA à l'export supérieur à 1 million d'euros en 2012



Champ : France, secteurs principalement marchands hors agriculture et services financiers, hors auto-entrepreneurs et microentreprises au sens fiscal.
Source : Insee, É sane (Fare).

Sur les 2 900 unités légales de plus de 250 salariés exportatrices, 2 300 ont un chiffre d'affaires à l'export dépassant le seuil du million d'euros. Si leur montant total d'exports est de 369 milliards, leur taux d'export médian apparaît relativement modeste (23 %). 10 % d'entre elles présentent cependant un taux d'export supérieur à 80 %. Le taux d'export médian des 15 200 unités légales des PME atteignant au moins un million d'euros d'exportations est de 37 % ; ensemble, elles en réalisent 162 milliards.

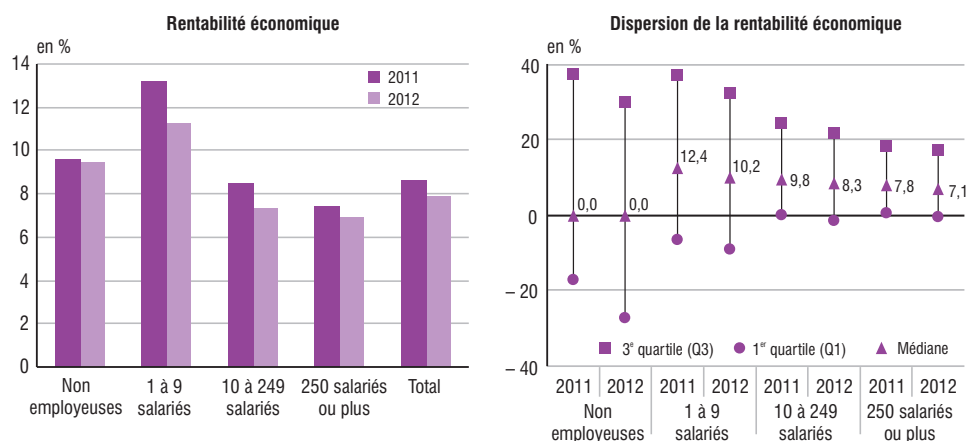
Les deux tiers des unités légales réalisant un chiffre d'affaires à l'export supérieur à 1 million d'euros appartiennent à un groupe, autant à une multinationale sous contrôle étranger qu'à une multinationale sous contrôle français (respectivement 5 500 et 5 400) et à peine moins (4 800) à un groupe franco-français. Les multinationales cumulent 88 % de ces exports, soit un montant de 325 milliards pour celles sous contrôle français et 186 milliards pour celles sous contrôle étranger. Les indépendantes françaises sont les plus nombreuses (8 200), mais ne réalisent que 36 milliards d'euros d'export, soit un montant proche de celui des groupes franco-français et 9 fois moins que les multinationales sous pavillon français. L'industrie (334 milliards) et le commerce (131 milliards) représentent 80 % des exportations de ces plus grosses exportatrices.

Si les entreprises qui réalisent à la fois des exports et un investissement significatifs (respectivement supérieurs à 1 million d'euros et à 0,5 million d'euros) sont en nombre limité (5 400 unités légales), elles réalisent 70 % des exports et 30 % de l'investissement ; ce sont essentiellement des multinationales.

Des ratios financiers en retrait

La rentabilité économique, rapport de l'excédent brut d'exploitation (EBE) aux immobilisations corporelles et incorporelles, baisse en 2012 de 0,7 point en moyenne, passant de 8,6 % en 2011 à 7,9 % en 2012 (figure 9). C'est la conséquence du recul de l'EBE alors que les immobilisations évoluent peu. Cette baisse se retrouve dans les distributions des entreprises, à tranche de taille donnée, hormis pour les non-employeuses qui sont plus affectées aux niveaux extrêmes de leur distribution que leur médiane.

9. Rentabilité économique en 2011 et 2012



Champ : France, secteurs principalement marchands hors agriculture et services financiers, hors auto-entrepreneurs et microentreprises au sens fiscal.
Source : Insee, *Ésane (Fare)*.

Au sein des entreprises employeuses, le recul est d'autant plus marqué que l'entreprise est de petite taille : ainsi la médiane baisse de 2,2 points pour les 1 à 9 salariés, de 1,5 point pour les PME et de 0,7 point pour les 250 salariés ou plus. Par secteur, le recul est particulièrement net dans la construction (- 3,2 points en moyenne) et les services aux particuliers (- 2,4 points), du fait de la faiblesse des immobilisations dans ces secteurs, tandis que l'industrie connaît une baisse nettement plus modérée (- 0,4 point).

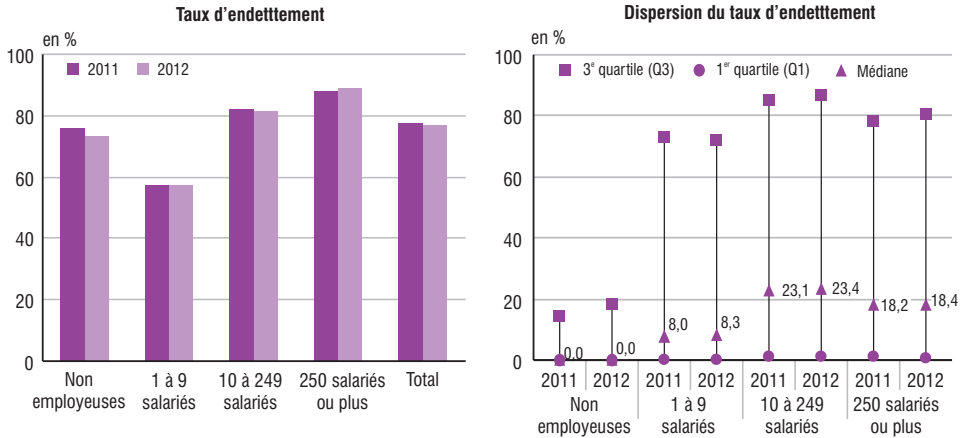
La rentabilité financière, qui rapporte le résultat net comptable aux capitaux propres, se contracte de 2,1 points en moyenne, passant de 11,4 % à 9,3 %. Ce recul apparaît plus marqué, tant en moyenne (- 3,1 points) qu'au niveau de la médiane (- 2,8 points), pour les TPE employeuses.

La dégradation de la rentabilité économique s'accompagne d'un recul du taux d'autofinancement (rapport de la capacité d'autofinancement aux investissements corporels bruts hors apports) de 1,9 point en moyenne. La capacité d'autofinancement recule plus vite que l'investissement et pèse sur le taux des 250 salariés ou plus (- 11,1 points) et des 10 à 249 salariés (- 3,8 points). Pour les TPE, le taux est en hausse de 15 points en raison d'une baisse importante de l'investissement (- 6,1 %) et une stabilisation de la capacité d'autofinancement.

Le taux d'autofinancement s'améliore toutefois dans l'industrie (+ 2,4 points) et les transports et l'entreposage (+ 3,9 points), qui ont connu une dégradation relativement faible de leur rentabilité économique, ainsi que dans les services aux entreprises (+ 10,0 points) qui ont un taux d'autofinancement très élevé du fait de la relative faiblesse de leur investissement corporel.

La contraction de l'autofinancement entraîne une hausse du taux moyen d'endettement financier (dettes financières/fonds propres) pour les entreprises de 250 salariés ou plus (+ 1,1 point), tandis que dans les autres catégories, la réduction de l'investissement favorise sa stabilisation ou une baisse (figure 10).

10. Taux d'endettement en 2011 et 2012



Champ : France, secteurs principalement marchands hors agriculture et services financiers, hors auto-entrepreneurs et microentreprises au sens fiscal.
 Source : Insee, *Ésane (Fare)*.

Cependant l'équilibre du bilan, mesuré par le poids des fonds propres dans le total du bilan, est conforté à la fois pour l'ensemble (+ 0,3 point en moyenne), pour les 250 salariés ou plus comme pour les PME. ■

Définitions

Valeur ajoutée : valeur de la production diminuée de la consommation intermédiaire.

Taux de valeur ajoutée : rapport entre la valeur ajoutée et le chiffre d'affaires.

Valeur ajoutée aux coûts des facteurs : valeur ajoutée de laquelle sont déduits les impôts sur la production (type taxe professionnelle) et à laquelle on ajoute les subventions d'exploitation.

Taux de marge : rapport entre l'excédent brut d'exploitation et la valeur ajoutée aux coûts des facteurs.

Taux d'investissement : rapport entre les investissements corporels bruts hors apports et la valeur ajoutée.

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

Taux d'export : rapport entre le chiffre d'affaires à l'export et le chiffre d'affaires hors taxe.

Médiane : si l'on ordonne par exemple une distribution de salaires, de revenus ou de chiffre d'affaires, la médiane est la valeur qui partage cette distribution en deux parties égales.

Ainsi, pour une distribution de chiffre d'affaires (CA), la médiane est le CA au-dessous duquel se situent 50 % des entreprises. C'est de manière équivalente le CA au-dessus duquel se situent 50 % des entreprises.

Quartiles : si l'on ordonne par exemple une distribution de salaires, de revenus, de chiffre d'affaires, les quartiles sont les valeurs qui partagent cette distribution en quatre parties égales.

Ainsi, pour une distribution de CA :

- le premier quartile est le CA au-dessous duquel se situent 25 % des entreprises ;
- le deuxième quartile est le CA au-dessous duquel se situent 50 % des entreprises : c'est la médiane ;
- le troisième quartile est le CA au-dessous duquel se situent 75 % des entreprises.

Le premier quartile est, de manière équivalente, le CA au-dessus duquel se situent 75 % des entreprises ; le deuxième quartile est le CA au-dessus duquel se situent 50 % des entreprises, et le troisième quartile le CA au-dessus duquel se situent 25 % des entreprises.

Rapport interquartile : rapport entre le 3^e quartile et le 1^{er} quartile.

Dossiers

Aides à la R&D pour les petites entreprises

Vincent Dortet-Bernadet, Michaël Sicsic*

Entre 2003 et 2010, le montant des aides publiques servant à financer la recherche et développement (R&D) des entreprises a augmenté de plus de 150 %, et même de 300 % pour les petites et moyennes entreprises (PME). Pour celles-ci, il s'élève en 2010 à près de 2 milliards d'euros dont 26 %, soit près de 500 millions d'euros, ont été perçus par les très petites entreprises (TPE). Cette très forte hausse fait suite notamment aux réformes du crédit d'impôt recherche et à la mise en place d'un dispositif dédié aux jeunes entreprises innovantes. Pour les TPE, cette augmentation s'est accompagnée d'évolutions sectorielles : la part des aides destinées à l'industrie a baissé tandis que celle des activités scientifiques et techniques a progressé. Un petit nombre de TPE concentre une proportion importante des aides : en 2010, 10 % des TPE aidées reçoivent 45 % des aides. Si la taille moyenne des TPE qui reçoivent pour la première fois une aide à la R&D a légèrement baissé, le montant moyen des aides reçues par ces entreprises a par contre augmenté.

Pour les TPE, la part de l'emploi consacré à la R&D qui est financée par des aides a été multipliée par 3,5, passant de 14 % en 2003 à 49 % en 2010. Cette hausse correspond à 5 900 emplois financés en 2010 contre 1 800 en 2003.

Selon une analyse économétrique menée sur un panel de petites entreprises des secteurs les plus intenses en R&D, les aides à la R&D auraient créé de l'emploi dans les petites entreprises : l'emploi consacré à la R&D y augmente. Cependant, à partir de 2008, cet impact serait inférieur à l'augmentation des aides reçues : les aides auraient servi à créer de l'emploi pour la recherche mais aussi pour partie à financer des emplois existants.

Les entreprises mènent des travaux de recherche et développement (R&D) pour mettre au point ou améliorer des matériaux, des produits, des procédés de fabrication et parfois des services associés. Pour cela, elles utilisent majoritairement des résultats déjà existants (développement expérimental), mais elles peuvent aussi chercher de nouvelles connaissances (recherche appliquée¹). En stimulant l'innovation et le progrès technique, la R&D est une source importante de croissance économique. Cependant le poids de la R&D privée des entreprises dans le PIB en France (1,4 % en 2011) est relativement faible par rapport aux autres grands pays (1,6 % pour la moyenne de l'OCDE, 2,0 % en Allemagne et 2,6 % au Japon en 2011, *figure 1*).

La relative faiblesse de la R&D privée en France a incité les pouvoirs publics à mettre en place différents dispositifs d'aide aux entreprises. Ce soutien public est en partie justifié par la théorie économique qui montre que les entreprises non aidées auraient tendance à réaliser moins de R&D que ce qui serait souhaitable pour le développement de l'économie (*encadré 1*). En 2011, l'État a alloué aux entreprises 7,7 milliards d'euros d'aides à la R&D selon le ministère de l'Éducation nationale, de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche (MENESR) [MENESR, 2014], soit près de 0,4 point de PIB (contre moins de 0,2 point en 2003). En 2011, la France est le troisième pays au monde en termes de financement public de la R&D privée rapporté au PIB et le premier en termes d'incitation fiscale à la R&D (OCDE, 2013).

* Vincent Dortet-Bernadet, Michaël Sicsic, Insee.

1. Les entreprises ont parfois des activités de recherche fondamentale. Elles sont toutefois beaucoup plus réduites que les activités de recherche appliquée et souvent menées en collaboration avec des organismes publics.

1. Dépense intérieure en recherche et développement des entreprises (DIRDE) et financement public de la DIRDE en 2011

	DIRDE (en points de PIB)	Financement public (en points de PIB)	Part du financement public dans la DIRDE (en %)
France	1,4	0,4	26,4
Allemagne	2,0	0,1	4,6
Italie	0,7	0,0	6,3
Japon	2,6	0,1	3,8
Corée du Sud	3,1	0,4	12,6
Royaume-Uni	1,1	0,2	15,0
États-Unis	1,9	0,3	16,9

Source : OCDE.

Dans ce dossier, nous nous intéressons plus particulièrement au financement de la R&D des très petites entreprises (TPE)². Ces entreprises sont *a priori* davantage dépendantes du soutien public à cause d'imperfections de marché spécifiques (*encadré 1*) et elles effectuent une part de la R&D relativement élevée en France par rapport aux autres pays³.

Encadré 1

Pourquoi soutenir l'effort de R&D privé ?

Différents arguments peuvent justifier la mise en place de mesures de soutien à la R&D des entreprises. D'une part, ces activités génèrent ce qu'on nomme en économie des externalités positives : la diffusion des technologies permet d'augmenter la productivité de l'ensemble de l'économie et pas seulement la productivité des entreprises qui font de la R&D. De ce fait, les entreprises ne sont pas incitées à faire suffisamment de R&D car elles ne perçoivent pas la totalité des revenus liés à leurs investissements. D'autre part, les aides publiques peuvent permettre de lancer des projets de R&D qui sont particulièrement difficiles à financer : l'horizon temporel parfois lointain des résultats de la R&D, les coûts fixes importants et difficilement récupérables et les incertitudes sur le rendement de la R&D peuvent être désincitatifs pour les financeurs.

En diminuant le coût privé des activités de R&D, les différentes politiques de soutien sont susceptibles d'augmenter le niveau des dépenses de R&D des entreprises et ainsi de le rapprocher du niveau optimal pour l'ensemble de l'économie. On dit qu'il y a un effet

d'amplification lorsque le soutien public induit un accroissement du financement privé. Il y a un effet additif lorsque le soutien public vient s'ajouter au financement privé sans le modifier.

Cependant, le fort développement des dispositifs d'aide peut s'accompagner d'effets d'aubaine (ou d'éviction) : les entreprises peuvent utiliser les fonds publics pour des projets qu'elles auraient réalisés même sans ces aides. Dans le cas d'éviction totale, les subventions publiques n'ont aucun effet : elles se substituent simplement au financement privé.

Aider plus particulièrement les entreprises petites ou jeunes peut se justifier car les contraintes de financement auxquelles elles font face sont potentiellement plus fortes. Mais en privilégiant le soutien aux petites entreprises, les dispositifs d'aide peuvent aussi être moins efficaces : le risque est d'accroître les aides perçues par des entreprises loin de la frontière technologique qui choisissent de faire de la R&D davantage pour rejoindre le niveau technologique d'autres entreprises que pour s'engager dans des activités d'innovation [Bloom *et alii*, 2013].

2. Ce financement sera comparé à celui des PME dans la partie descriptive. La dernière partie s'intéresse à un panel d'entreprises qui ont été une TPE au moins une année au cours de la décennie 2000. Elles ont pu grandir et par exemple dépasser le seuil de 10 personnes.

3. Selon l'OCDE, la part des entreprises de moins de 50 salariés dans la DIRDE est de 9 % en France, contre 4 % en Allemagne et 5 % au Royaume-Uni en 2009. Pour ces entreprises, l'intensité en R&D est aussi plus élevée en France : 0,5 % de la valeur ajoutée, contre 0,4 % en Allemagne et 0,2 % au Royaume-Uni [OCDE, 2014].

De nombreux dispositifs d'aide à la R&D des entreprises

Les dispositifs de soutien à la R&D se composent d'aides indirectes (crédits d'impôt, allègements de charges sociales sur les salaires des personnels de R&D) et d'aides directes (subventions ou prêts à taux réduit pour des projets de R&D). À partir de 2004, le financement public de la R&D par les aides indirectes a fortement augmenté en France. Ces aides indirectes correspondent au crédit d'impôt recherche (CIR) et aux allègements de cotisations sociales accompagnant le statut de jeune entreprise innovante (JEI) (*encadré 2*). Leur augmentation provient principalement des réformes successives du CIR dont le montant a été multiplié par 11 entre 2003 et 2010⁴ pour atteindre à cette date près de 5 milliards d'euros. Pour les petites entreprises, le montant des aides indirectes à la R&D a aussi augmenté suite à la création, en 2004, du statut de JEI dont les allègements de cotisations sociales atteignent 138 millions d'euros en 2010.

Encadré 2

Les aides indirectes à la R&D : le crédit d'impôt recherche et le statut jeune entreprise innovante

Le crédit d'impôt recherche (CIR), créé en 1983, est un dispositif de réduction d'impôt visant à soutenir les investissements en R&D effectués par les entreprises. De 1983 à 2003, le dispositif a été progressivement rendu plus généreux, tout en conservant globalement la même architecture : le montant du crédit d'impôt dépendait de l'accroissement des dépenses de R&D d'une année sur l'autre et était plafonné [MENESR, 2014].

Une première grande réforme du crédit d'impôt est intervenue en 2004 avec l'introduction d'une part de crédit d'impôt calculée sur le volume de la dépense de R&D des entreprises. Elle correspond à 5 % des dépenses en 2004 et 2005, puis à 10 % en 2006, tandis que le taux de la part du crédit d'impôt établie sur l'accroissement de ces dépenses est réduit de 50 % avant 2004 à 45 % en 2004 et 2005 puis à 40 % en 2006 et 2007. Le plafond du crédit d'impôt est relevé de 6,1 à 8 millions d'euros en 2004, puis à 16 millions d'euros en 2007. L'assiette du CIR est progressivement élargie pour y inclure, au-delà de la R&D, des dépenses liées aux brevets ou aux activités de veille technologique. Toutefois, ces dépenses sont soumises à des plafonds et restent relativement marginales dans l'assiette du CIR.

La réforme du CIR engagée en 2008 supprime l'utilisation de l'accroissement des dépenses de

R&D dans le calcul du crédit d'impôt mais elle relève le taux applicable au volume des dépenses de R&D de 10 % à 30 % jusqu'à 100 millions d'euros, 5 % au-delà et elle supprime le plafond sur le montant du crédit d'impôt. De plus, des taux bonifiés ont été appliqués pour les entreprises qui demandent à bénéficier pour la première fois du CIR : le taux est de 50 % pour la première année et de 40 % pour la deuxième.

L'imputation du CIR en réduction d'impôt peut être étalée sur quatre exercices dans le cas où il excéderait l'impôt dû, l'éventuel reliquat étant remboursé par l'État à la fin de la quatrième année. Cependant, des régimes dérogatoires ont été mis en place pour certains types d'entreprises qui peuvent avoir un remboursement immédiat des créances de CIR, notamment celles du CIR 2007 pour les JEI, les entreprises nouvelles et les gazelles, et celles du CIR 2008 et 2009 pour toutes les entreprises. À partir du CIR 2010, seules les PME ont bénéficié de cette mesure.

La création du statut de jeune entreprise innovante (JEI) en 2004 a permis d'augmenter le montant des aides indirectes aux petites entreprises. Ce statut correspond à un dispositif d'aide plus ciblé que le CIR car il accorde des allègements de cotisations sociales aux seules petites et moyennes entreprises (PME) de moins de huit ans dont les activités de R&D représentent au moins 15 % de leurs charges.

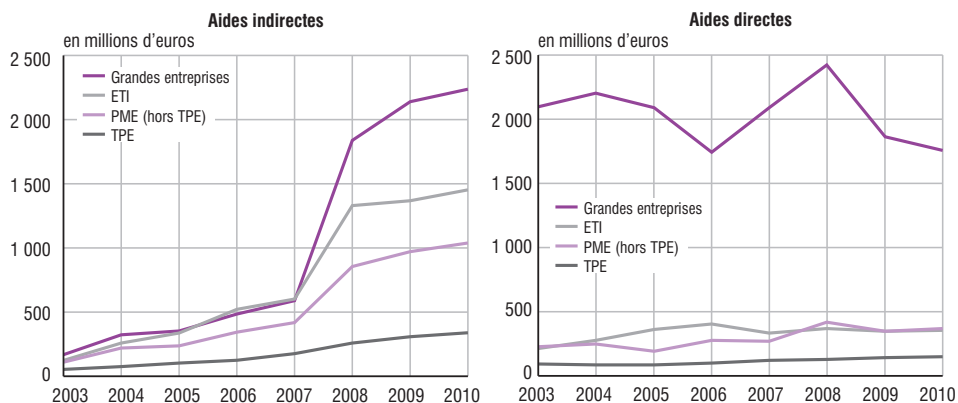
4. Les montants de CIR considérés dans cette étude ne prennent pas en compte le crédit d'impôt nouvelles collections, qui est une aide à la filière textile gérée dans le même cadre législatif que le CIR mais qui n'a aucun rapport avec la R&D.

En 2010, les TPE reçoivent le montant des aides indirectes le plus faible (*figure 2*) tandis que les grandes entreprises en perçoivent la plus grande part (44 % contre 7 % pour les TPE)⁵. De plus, les grandes entreprises connaissent la plus forte augmentation du montant des aides indirectes au cours de la période 2003-2010, suivies par les entreprises de taille intermédiaire (ETI), et les petites et moyennes entreprises (PME) (considérées hors TPE dans l'ensemble de cette analyse). C'est pour les TPE que ce montant a le moins augmenté depuis 2003.

Les aides directes correspondent à des subventions bénéficiant à des projets ou couvrant un type précis de dépenses⁶. Ces subventions comprennent des avances remboursables, des primes, des prêts bonifiés, des garanties, et des commandes publiques. Sur la période, le montant total des aides directes a été globalement stable pour les ETI et les grandes entreprises mais il a augmenté pour les PME et les TPE (*figure 2*).

En 2010, un peu plus de la moitié de l'ensemble des aides (directes et indirectes) a été attribuée aux grandes entreprises. L'ensemble des PME et des TPE a reçu 25 % des aides (6 % pour les seules TPE) ce qui correspond à près de 2 milliards d'euros. Les aides indirectes ont progressivement pris une part plus importante dans les aides totales versées (de 15 % en 2003 à 66 % en 2010), cette tendance étant commune à beaucoup de pays de l'OCDE depuis les années 1990 [MENESR, 2014]. En effet, les aides indirectes ont la réputation d'avoir des coûts administratifs moins importants, des effets de court terme plus forts et de moins cibler des secteurs ou des domaines technologiques particuliers que les aides directes [Lallement, 2011].

2. Aides à la R&D par catégories d'entreprise



Champ : France.

Lecture : en 2010, les PME qui ne sont pas des TPE ont perçu 1 039 millions d'euros sous forme d'aides indirectes et 369 millions d'euros sous forme d'aides directes.

Sources : MENESR, GECIR, enquête R&D ; Acooss, base JEI ; Insee, Lifi, Ficus/Fare, DADS, calculs Insee.

En 2010, les petites entreprises ont les taux d'aide les plus élevés

Les TPE et les PME reçoivent naturellement des montants globaux d'aides plus faibles que les ETI et les grandes entreprises car elles réalisent moins d'activité de R&D. Mais, si l'on compare le montant des aides reçues au montant des dépenses de R&D, alors les TPE sont les entreprises dont le taux d'aide est le plus élevé. Ainsi, en 2010, pour les entreprises qui ont

5. La hiérarchie par catégories d'entreprises reste la même si on rapporte le montant des aides à la valeur ajoutée : en 2010, les aides indirectes représentent 0,6 % de la valeur ajoutée des grandes entreprises et des ETI, 0,5 % pour les PME et 0,2 % pour les TPE.

6. Une partie de ces aides directes correspond à des subventions attribuées à des entreprises dans le cadre des pôles de compétitivité. Pour une évaluation de l'impact des pôles, indépendamment des autres aides, sur les PME et ETI, se reporter à [Bellégo et Dortet-Bernardet, 2013].

bénéficié du CIR, le rapport entre les aides perçues et les dépenses de R&D éligibles au CIR⁷ est de 50 % pour les TPE et de 42 % pour les PME contre 36 % pour les ETI et 34 % pour les grandes entreprises (figure 3).

Les écarts importants entre ces différents taux d'aide sont dus au fait que de nombreux dispositifs concernent essentiellement les petites entreprises (encadré 2). Les TPE et PME ont bénéficié d'abord de la mise en place du dispositif JEI dont la moitié des aides sont perçues par des TPE. Ces entreprises ont plus généralement bénéficié de la simplification du dispositif du CIR qui est progressivement devenu proportionnel à la quantité de R&D réalisée et elles ont été les principales bénéficiaires des taux de CIR bonifiés accordés lors des deux premières années de recours au dispositif⁸. Enfin, les petites entreprises bénéficient spécifiquement des aides directes de la Banque publique d'investissement (Bpifrance) (aides anciennement distribuées par Oséo, créée en 2005 à partir de l'ANVAR et intégrée en 2013 à Bpifrance). Ainsi, le rapport entre les aides directes et les dépenses de R&D éligibles au CIR est en 2010 de 11 % pour les TPE contre 9 % pour les PME, 7 % pour les ETI et 15 % pour les grandes entreprises (figure 3).

3. Financement de la R&D des entreprises utilisant le CIR en 2010

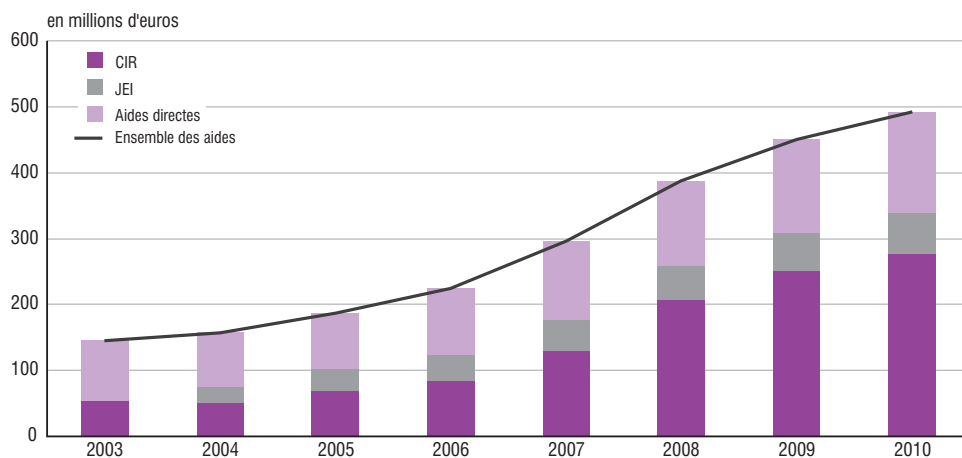
	Ensemble	Grandes entreprises	ETI	PME hors TPE	TPE
Dépenses éligibles au CIR (en milliards d'euros)	21,1	12,1	5,0	3,2	0,8
Taux d'aides directes (en %)	12	15	7	9	11
Taux d'aides indirectes (en %)	24	19	29	32	39
Taux pour l'ensemble des aides (en %)	36	34	36	42	50

Champ : France, entreprises ayant bénéficié du CIR en 2010.

Lecture : le total des dépenses éligibles au CIR déclarées par les entreprises bénéficiant du CIR en 2010 est de 21,1 milliards d'euros. Les aides directes reçues par ces entreprises correspondent à 12 % des dépenses déclarées pour le CIR, les aides indirectes à 24 % et l'ensemble des aides à 36 %.

Sources : MENESR, GECIR, enquête R&D ; Acooss, base JEI ; Insee, Lifi, Ficus/Fare, DADS, calculs Insee.

4. Aides à la R&D des TPE



Champ : France, TPE.

Lecture : en 2010, sur un total de 492 millions d'euros d'aide versées aux TPE, 276 millions d'euros viennent du CIR, 64 millions d'euros du dispositif JEI et 152 millions d'euros des aides directes.

Sources : MENESR, GECIR, enquête R&D ; Acooss, base JEI ; Insee, Lifi, Ficus/Fare, DADS, calculs Insee.

7. Ces dépenses ont été déclarées pour calculer le CIR. Dans certains cas, ce montant est inférieur aux dépenses de R&D « réelles » de l'entreprise car il ne prend pas en compte l'ensemble des investissements réalisés pour faire de la R&D (seules les dotations aux amortissements relatives à ces investissements servent au calcul du CIR). Mais, dans d'autres cas, ce montant est supérieur aux dépenses de R&D car jusqu'en 2010, les dépenses de fonctionnement sont fixées forfaitairement à 75 % des dépenses de personnel, ce qui est en moyenne supérieur aux estimations obtenues à partir de l'enquête R&D.

8. Ainsi, en 2010, le taux de crédit d'impôt moyen des TPE est de 4 points supérieur au taux standard de 30 %.

Au final, les aides à la R&D reçues par les TPE ont augmenté de 240 % entre 2003 et 2010, du fait de l'augmentation de tous les types d'aide. Le poids du CIR dans les aides versées aux TPE a fortement augmenté en 2008 au moment de la réforme du CIR, pour atteindre 56 % en 2010 (contre 32 % en 2004), tandis que les poids relatifs du dispositif JEI et des aides directes ont diminué (figure 4).

Des aides aux TPE tournées vers l'informatique et les services de R&D

Les TPE bénéficiaires d'aides à la R&D sont essentiellement des entreprises de l'industrie, du commerce ou des services principalement marchands (97 %) et nous nous restreignons donc à ce champ dans la suite de l'analyse⁹. En 2010, on y compte 5 367 TPE aidées (figure 5) ce qui représente seulement 0,5 % de l'ensemble des TPE de ce champ. Les entreprises peuvent utiliser simultanément plusieurs dispositifs d'aide (notamment les petites et jeunes entreprises [MENESR, 2014]), et le CIR est l'aide la plus fréquemment utilisée. L'ensemble des TPE aidées se répartit de façon à peu près égale en trois groupes de secteurs : un premier groupe comprend les secteurs de l'industrie¹⁰ et du commerce, un deuxième les secteurs de l'information et la communication (informatique, édition, telecom, etc.) et enfin un troisième groupe comprend les secteurs des activités spécialisées, scientifiques et techniques (R&D, ingénierie, etc.). Cette répartition est très différente de celle de l'ensemble des TPE du champ qui appartiennent majoritairement aux secteurs de l'industrie et du commerce. Ainsi, les aides à la R&D des TPE sont particulièrement tournées vers l'informatique et la R&D. Cette spécialisation est encore accrue pour les TPE qui utilisent le dispositif JEI (figure 5).

5. Nombre de TPE recevant des financements publics pour leur R&D en 2010 et répartition par secteur

	Nombre de TPE...	Industrie-commerce	Information et communication	Activités scientifiques et techniques	Autres secteurs	en %
... qui ont reçu des aides	5 367	26	34	37	3	
... qui ont reçu du CIR	4 236	28	32	36	4	
... qui ont reçu une subvention	1 583	24	31	43	2	
... qui ont été JEI	2 216	14	43	41	2	
... membres d'un pôle de compétitivité	1 072	23	32	44	1	
Ensemble	1 167 984	54	5	15	26	

Champ : France, TPE, sociétés commerciales de l'industrie, du commerce et des services principalement marchands.

Lecture : 5 367 TPE ont été aidées en 2010, dont 26 % font partie de l'industrie-commerce, 34 % du secteur de l'information et la communication et 37 % des activités scientifiques et techniques.

Sources : MENESR, GECIR, enquête R&D ; Acoiss, base JEI ; Insee, Lifi, Ficus/Fare, DADS, calculs Insee.

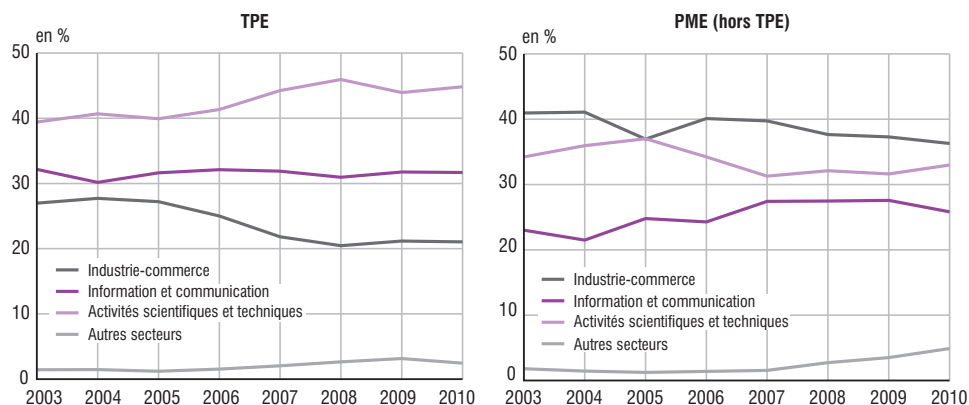
Même si l'industrie-commerce a un poids légèrement plus faible, la répartition sectorielle du montant des aides perçues en 2010 par les TPE est globalement similaire à la répartition en nombre d'entreprises. La part des aides perçues par les TPE des secteurs scientifiques et techniques croît régulièrement depuis 2003 et atteint 45 % en 2010 (figure 6).

La répartition sectorielle des aides reçues par les PME est différente de celle des TPE : l'industrie-commerce reçoit la plus grande part des aides (36 % en 2010 contre 21 % pour les TPE) et les secteurs scientifiques et techniques occupent une part légèrement décroissante. Le poids de l'industrie-commerce en nombre d'entreprises aidées est aussi beaucoup plus important pour les PME que pour les TPE : ces secteurs regroupent 55 % des PME aidées contre seulement 26 % des TPE aidées alors qu'ils représentent 68 % des PME et 54 % des TPE.

9. De plus, nous ne nous intéressons qu'aux entreprises appartenant à la catégorie juridique « sociétés commerciales ».

10. Dans cette étude, les secteurs de l'agriculture et de la construction ont été ajoutés à ceux de l'industrie.

6. Répartition sectorielle des aides à la R&D reçues par les TPE et PME



Champ : TPE, sociétés commerciales de l'industrie, du commerce et des services principalement marchands.

Lecture : en 2004, les TPE aidées de l'industrie ou du commerce ont reçu 28 % des aides consacrées à la R&D des TPE.

Sources : MENESR, GECIR, enquête R&D ; Acooss, base JEI ; Insee, Lifi, Ficus/Fare, DADS, calculs Insee.

Des aides concentrées sur un petit nombre de TPE

Les montants des aides reçues par les TPE sont très hétérogènes. En 2010, 10 % des entreprises (le premier décile de la distribution des montants des aides, *figure 7*) reçoivent moins de 7 000 euros : la simplification du CIR (*encadré 2*) a pu inciter les entreprises à recourir à ce dispositif même pour de petits montants. À l'opposé, un petit nombre de TPE concentre une proportion importante des aides. En 2010, 10 % des TPE aidées (soit 536 entreprises) reçoivent ainsi 45 % des aides (soit un montant moyen d'aide de près de 400 000 euros). Entre 2003 et 2010, le montant des aides reçues par les entreprises a généralement augmenté : en 2003, la moitié des TPE ont perçu moins de 35 000 euros, mais en 2010 cette valeur médiane est passée à 44 000 euros. La majorité des TPE aidées sont des jeunes entreprises mais leur âge a augmenté entre 2003 et 2010, l'âge médian passant de 4 ans en 2003 à 6 ans en 2010. Enfin, la taille (en effectif salarié) des TPE aidées est restée stable dans le temps avec une médiane de 3,5 emplois équivalent temps plein (EQTP) en 2010.

7. Comparaison des caractéristiques des TPE aidées entre 2003 et 2010

	Âge (en années)		Effectif salarié (en EQTP)		Montant des aides à la R&D (en milliers d'euros)	
	2003	2010	2003	2010	2003	2010
9 ^e décile	15	18	8,3	8,0	190	201
Médiane	4	6	3,5	3,5	35	44
1 ^{er} décile	1	2	0,8	0,9	6	7

Champ : France, TPE, sociétés commerciales de l'industrie, du commerce et des services principalement marchands.

Lecture : en 2003, la moitié des TPE aidées ont perçu moins de 35 000 euros. L'âge médian des TPE aidées est de 4 ans et leur effectif salarié médian en équivalent temps plein (EQTP) s'élève à 3,5.

Sources : MENESR, GECIR, enquête R&D ; Acooss, base JEI ; Insee, Lifi, Ficus/Fare, DADS, calculs Insee.

Une forte augmentation de la première aide perçue par les TPE

Entre 2004 et 2010, le niveau moyen de la première aide reçue par une entreprise a crû de 30 % (*figure 8*). Cette hausse est particulièrement importante pour les TPE des secteurs des activités scientifiques et techniques. Les TPE des secteurs industrie-commerce perçoivent les montants les plus faibles, avec une faible augmentation sur la période.

La répartition par secteur des entreprises qui utilisent pour la première fois un dispositif d'aide a évolué de la même façon que la répartition sectorielle des TPE déjà aidées : la part de l'industrie-commerce a diminué et celle des activités scientifiques et techniques a fortement augmenté. La taille (effectif salarié) des entreprises entrantes baisse entre 2004 et 2010, notamment pour les activités scientifiques et techniques (*figure 8*).

8. Caractéristiques des TPE aidées pour la première fois en 2004 ou en 2010

	Répartition sectorielle (en %)		Effectif salarié moyen (en EQTP)		Montant moyen des aides (en milliers d'euros)	
	2004	2010	2004	2010	2004	2010
Industrie-commerce	32	27	3,9	3,7	49	56
Information et communication	34	30	3,2	3,2	51	66
Activités scientifiques et techniques	32	38	2,9	2,5	60	81
Autres secteurs	2	5	2,0	2,4	36	59
Ensemble	1 416	1 611	3,3	3,1	53	69

Champ : France, TPE, sociétés commerciales, de l'industrie, du commerce et des services principalement marchands.

Lecture : les TPE de l'industrie-commerce qui ont reçu leur première aide en 2004 avaient un effectif moyen de 3,9 en équivalent temps plein (EQTP), et de 3,7 en 2010.

Sources : MENESR, GECIR, enquête R&D ; Acooss, base JEI ; Insee, Lifi, Ficus/Fare, DADS, calculs Insee.

Encadré 3

Sources et traitements

Les données sur les aides à la R&D

Si l'enquête R&D du MENESR permet de repérer relativement bien les entreprises qui reçoivent des aides directes, elle ne couvre qu'imparfaitement les très petites entreprises, celles qui font de la R&D de façon non continue et les entreprises qui viennent d'être créées. Pour réaliser cette étude, les données de l'enquête R&D ont donc été enrichies grâce à des sources d'information complémentaires : la base de gestion du CIR (GECIR, *source MENESR*), le fichier des participations au dispositif JEI (*source Acooss*) et la liste des agréments du MENESR (*source MENESR*). Cet appariement permet de suivre dans le temps les entreprises.

Les aides indirectes sont connues grâce aux données exhaustives de la base de gestion du CIR et du fichier des participations au dispositif JEI. Par contre, aucune base ne répertorie les aides directes de façon exhaustive : leur montant doit être estimé. Pour chaque entreprise, on utilise le maximum entre les aides directes reportées dans l'enquête R&D et les subventions reportées dans la base CIR. Un redressement (calage sur les montants de l'enquête R&D) est ensuite effectué.

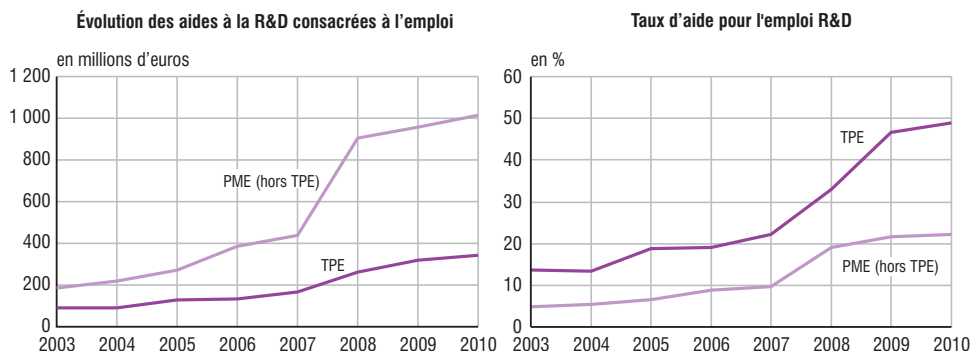
Les autres sources d'informations

Pour reconstituer les catégories d'entreprises et pour estimer le nombre d'emplois consacrés à la R&D, les informations sur la R&D des entreprises sont appariées avec d'autres données : les données fiscales, les déclarations de données sociales (DADS) et la base de données sur les liaisons financières (Lifi). Les données fiscales Ficus/Fare (Insee) permettent d'avoir des informations financières, fiscales et sur le secteur d'activité des entreprises. Les DADS permettent d'obtenir une description exhaustive de l'emploi salarié par catégorie sociale (CS). Le coût du travail a été estimé à partir des salaires bruts auxquels a été ajoutée une estimation du niveau des cotisations sociales employeurs proposées par [Cottet, Quantin et Régnier, 2012]. Enfin, la base Lifi est utilisée pour reconstituer les groupes d'entreprises et les catégories d'entreprises selon le décret 2008-1354 de la loi de Modernisation de l'économie : les TPE, les PME, les ETI et les grandes entreprises [Béguin *et alii.*, 2012]. Les traitements appliqués à ces sources sont détaillés dans [Dortet-Bernadet et Sicsic, à paraître].

Une baisse de l'emploi consacré à la R&D non financé par les aides publiques

Les sources de données utilisées pour quantifier les aides à la R&D (*encadré 3*) ne fournissent pas de mesure homogène des dépenses de R&D. Il n'est donc pas possible de comparer directement les aides et les dépenses en R&D pour les très petites entreprises. Toutefois, une partie importante de l'investissement en R&D correspond aux dépenses de personnel. Celles-ci peuvent être mesurées à partir de données d'emploi. La suite de l'analyse ne traite alors que de la composante « coût des emplois liés à la R&D » et des aides à la R&D consacrées à l'emploi (*encadré 4*). Ces dernières constituent la grande majorité des aides à la R&D (environ trois quarts des aides pour les TPE et PME). Entre 2003 et 2010, les aides à la R&D consacrées à l'emploi ont augmenté de 440 % pour les PME et de 280 % pour les TPE (*figure 9*), tandis que le coût des emplois liés à la R&D a crû de 16 % pour les PME et de 5 % pour les TPE.

9. Aides à la R&D consacrées à l'emploi



Champ : France, sociétés commerciales, de l'industrie, du commerce et des services principalement marchands.

Lecture : en 2010, les aides à la R&D consacrées à l'emploi s'élevaient à 1,014 milliards d'euros pour les PME et 341 millions d'euros pour les TPE. Pour ces dernières, en 2010, le montant des aides servant à financer l'emploi rapporté à l'estimation du coût des emplois consacrés à la R&D s'élevaient à 49 %.

Sources : MENESR, GECIR, enquête R&D ; Acooss, base JEI ; Insee, Lifi, Ficus/Fare, DADS, calculs Insee.

On calcule un taux d'aide pour l'emploi R&D en divisant le montant des aides consacrées à l'emploi par cette estimation du coût des emplois R&D. Ce taux représente la part de l'ensemble des dépenses de personnel liées à la R&D qui a été financée par des aides publiques.

Entre 2003 et 2010, ce taux a très fortement augmenté pour les TPE (+ 35 points, *figure 9*) et il atteint 49 %¹¹ des dépenses de personnel consacrées à la R&D en 2010. Pour les PME, le niveau du taux d'aide est deux fois moins important¹² : il est de 22 % en 2010, même s'il a été multiplié par plus de 4 depuis 2003.

En rapportant le niveau des aides au coût du travail moyen, on peut estimer l'emploi financé par les aides publiques (*figure 10*). Entre 2003 et 2010, l'emploi R&D financé par les aides publiques a augmenté fortement pour les TPE : de 1 800 emplois en 2003 à 5 900 en 2010. Dans les PME, la hausse est forte également : de 2 500 emplois en 2003 à 12 200 en 2010.

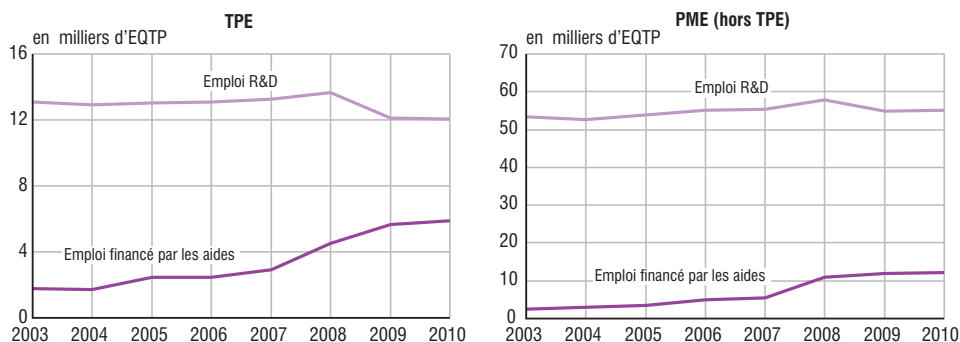
Parallèlement, l'emploi en R&D a légèrement augmenté dans les TPE entre 2003 et 2008 mais a baissé en 2009, probablement sous l'effet de la mauvaise conjoncture. Dans les PME, moins touchées, l'emploi en R&D est globalement en progression entre 2003 et 2010. Pour évaluer l'effet des aides sur l'emploi, il faut contrôler, autant que possible, des effets de la

11. Dont une contribution de 28 % du CIR, 9 % du dispositif JEI et 12 % des aides directes.

12. Pour les deux catégories d'entreprise, les taux d'aide obtenus sont inférieurs à ceux cités dans le rapport du MENESR (47 % pour le total des PME, [MENESR, 2014]). La différence est liée à des estimations du coût de l'emploi R&D différentes mais aussi à la prise en compte de la dimension groupe pour définir les catégories d'entreprise de notre étude.

conjoncture ainsi que des changements de taille des entreprises. En effet, les TPE sont susceptibles de changer de catégorie de taille au cours du temps, notamment grâce aux aides reçues. Les TPE les plus dynamiques, ayant reçu des aides, ont ainsi pu devenir des PME, ce qui peut expliquer une partie de la baisse de l'emploi R&D non financé au sein des TPE.

10. Emploi R&D et emploi financé par les aides



Champ : France, sociétés commerciales, de l'industrie, du commerce et des services principalement marchands.

Lecture : en 2010, l'emploi R&D des TPE était de 12 000 EQTP, et l'emploi R&D « financé par les aides publiques » de 5 900 EQTP.

Sources : MENESR, GECIR, enquête R&D ; Acooss, base JEI ; Insee, Lifi, Ficus/Fare, DADS, calculs Insee.

Encadré 4

Estimation de l'emploi consacré à la R&D et des aides qui lui sont dédiées

L'estimation du taux d'aide pour l'emploi R&D est réalisée en deux étapes : une première où l'on détermine la part des aides qui sert à financer de l'emploi et une deuxième où l'on estime les évolutions de l'emploi R&D.

Définition des aides qui servent à financer des emplois consacrés à la R&D

Pour calculer le montant des aides servant à financer l'emploi R&D, des règles différentes sont utilisées pour chaque dispositif. Pour les JEI, les exonérations de cotisations sociales employeur sont intégralement considérées comme des aides à l'emploi R&D. La part du CIR qui sert à financer l'emploi est fixée à la part des dépenses de personnel et des dépenses de fonctionnement (ces dernières étant proportionnelles aux dépenses de personnel) dans l'assiette du CIR. Ne pas prendre en compte les dépenses de fonctionnement diminuerait de 43 % les montants de CIR servant à financer l'emploi. Les aides directes qui servent à financer de l'emploi sont déterminées en fonction de la part des dépenses de personnel dans les dépenses R&D (pour les subventions connues grâce à l'enquête R&D) ou en fonction de la part des dépenses de personnel dans l'assiette du CIR (pour les subventions connues grâce à la base GECIR).

Emploi consacré à la R&D pour la période de référence 2008-2010

Le recours plus fréquent aux différents dispositifs d'aide après 2008 permet d'avoir une information quasiment exhaustive sur les dépenses d'emploi R&D pour les TPE et PME au cours de la période 2008-2010. Cette information nous permet de mesurer un niveau de référence de l'emploi consacré à la R&D à partir des différentes sources de données sur les aides. Les effectifs R&D sont renseignés par les entreprises interrogées par l'enquête R&D. Pour les entreprises utilisant le dispositif du CIR, un montant des dépenses de personnel consacrées à la recherche est renseigné pour calculer l'assiette du crédit d'impôt. Ce montant est assimilé à la masse salariale de l'emploi R&D. Pour obtenir un effectif, on le divise par le coût moyen des ingénieurs. Les données sur les JEI fournissent le montant des exonérations de cotisation employeur auquel ont eu droit les différentes entreprises. À partir du salaire moyen des ingénieurs, on estime le montant des cotisations employeur que l'entreprise aurait dû payer en l'absence d'exonération et on en déduit l'emploi consacré à la R&D. Pour les entreprises qui ont reçu l'agrément MENESR, on fait l'hypothèse que tous les ingénieurs (et tous les salaires correspondants) sont affectés à la R&D.

Encadré 4 (suite)

Pour les entreprises qui sont présentes dans plusieurs sources de données (par exemple les entreprises qui cumulent CIR et JEI) on ne conserve qu'une seule estimation, la plus importante. Dans certains cas on peut néanmoins sous-estimer cet emploi consacré à la R&D : si une entreprise utilise le CIR et reçoit une subvention, elle peut retirer le montant de l'emploi correspondant à la subvention de sa déclaration pour le CIR et ne pas signaler la subvention.

Emploi consacré à la R&D de 2003 à 2007

Pour obtenir une estimation de l'emploi R&D sur toute la période 2003-2010, on fait l'hypothèse que dans chaque secteur et chaque catégorie d'entreprise, l'emploi consacré à la R&D a évolué

comme l'emploi « hautement qualifié » que l'on définit comme le total de l'emploi des cadres, professions intellectuelles supérieures et dirigeants d'entreprises. L'information sur l'emploi hautement qualifié est obtenue grâce à la source exhaustive des DADS sur la période 2003-2010. L'hypothèse qui est faite n'est pas très forte. En effet, lorsque le découpage sectoriel est très fin (niveau 5 de la NAF rev. 2 de 2008), l'emploi R&D est très concentré dans quelques secteurs dits intensifs en R&D. Ainsi, en 2008-2010, 40 % de l'emploi R&D se trouve dans 5 % des secteurs, dans lesquels l'emploi R&D représente plus de 50 % de l'emploi hautement qualifié.

Une méthode similaire est utilisée pour estimer le coût de l'emploi consacré à la R&D.

L'utilisation d'aides à la R&D s'accompagne d'une augmentation de l'emploi hautement qualifié

Pour évaluer l'impact des aides à la R&D, un panel de petites entreprises aidées et non aidées de secteurs particulièrement riches en emplois R&D est utilisé (*encadré 5*). L'emploi considéré dans l'analyse économétrique qui suit est l'emploi hautement qualifié¹³.

Pour ces petites entreprises, les aides à la R&D ont permis de diminuer le coût relatif de l'emploi hautement qualifié, c'est-à-dire le rapport entre le coût moyen de l'emploi hautement qualifié et le coût moyen des autres types d'emploi. Entre 2003 et 2010, le coût relatif de l'emploi hautement qualifié baisse : l'évolution médiane de ce coût est une baisse de 21 % pour les entreprises aidées contre une baisse de 12 % pour les entreprises non aidées. L'obtention d'aides à la R&D s'est aussi accompagnée d'une augmentation plus rapide du chiffre d'affaires : entre 2003 et 2010, l'évolution médiane du chiffre d'affaires est une augmentation de 74 % pour les entreprises aidées contre une augmentation de 24 % pour les entreprises jamais aidées.

Ces variations se traduisent par une évolution plus favorable du nombre d'emplois hautement qualifiés dans les entreprises aidées. Plus précisément, l'effet des aides à la R&D sur l'évolution de l'emploi hautement qualifié correspond à ce qui peut être expliqué par la baisse plus rapide du coût de cet emploi et par l'augmentation plus importante du chiffre d'affaires. Il est estimé à partir d'un modèle économétrique de la demande des entreprises en emplois hautement qualifiés (*encadré 5*) qui permet de décomposer l'évolution du nombre d'emplois entre un effet dû à la baisse du coût relatif ou à l'augmentation du chiffre d'affaires et un effet dû à des facteurs conjoncturels ou à des facteurs propres à chaque entreprise.

Sur la période 2003 à 2010, pour l'ensemble des petites entreprises étudiées, les évolutions du coût de l'emploi et du chiffre d'affaires ont contribué positivement à l'emploi hautement qualifié (*figure 11*). Comme attendu, cette contribution est significativement plus importante pour les entreprises aidées que pour les entreprises non aidées : entre 2003 et 2010, l'évolution du coût de l'emploi et du chiffre d'affaires aurait permis d'augmenter de 16 % l'emploi hautement qualifié dans les entreprises aidées contre une augmentation de 6 % dans les entreprises non aidées¹⁴. En faisant l'hypothèse que seule l'obtention d'aides explique cette différence, l'écart de l'ordre de 10 points obtenu entre ces deux estimations peut être interprété comme étant l'impact des aides à la R&D sur l'emploi hautement qualifié.

13. L'emploi hautement qualifié est défini comme l'emploi des cadres, professions intellectuelles supérieures et dirigeants d'entreprises, obtenu avec les données des DADS (*encadré 4*).

14. Par rapport à un niveau en 2003 de 9 100 emplois hautement qualifiés dans les entreprises aidées.

11. Effet de la variation du coût relatif et du chiffre d'affaires sur le nombre d'emplois hautement qualifiés

en %

Évolution de l'emploi qualifié entre 2003 et :	Emploi hautement qualifié dans les entreprises aidées		Emploi hautement qualifié dans les entreprises non aidées		Différence de contribution entre les entreprises aidées et non aidées
	Observée	Contribution	Observée	Contribution	
		du coût du travail et du chiffre d'affaires		du coût du travail et du chiffre d'affaires	
2004	4	1	1	1	0
2005	20	3	1	2	1
2006	33	6	1	3	3
2007	44	9	-2	4	5
2008	51	12	-7	5	7
2009	44	14	-26	5	9
2010	47	16	-34	6	10

Champ : ensemble des petites entreprises défini à l'encadré 5 et observé sur la période 2003-2010.

Lecture : pour l'année 2010, l'emploi hautement qualifié des entreprises qui ont reçu au moins une fois une aide a augmenté de 47 % par rapport à 2003 (respectivement baissé de 34 % pour les entreprises jamais aidées). La contribution de la variation du coût de l'emploi et du chiffre d'affaires est de 16 % (respectivement 6 %).

Sources : MENESR, GECIR, enquête R&D ; Acooss, base JEI ; Insee, Lifi, Ficus/Fare, DADS, calculs Insee.

Encadré 5

Le modèle de demande d'emploi hautement qualifié

Le modèle de demande de travail est estimé sur un ensemble d'entreprises que l'on dit « petites » car elles ont été pendant au moins une année une TPE entre 2000 et 2010. Ces entreprises ont toutefois pu grandir : elles restent dans le champ de l'analyse même si elles sont devenues des PME. On étudie deux types de population : les entreprises présentes soit en 2003, soit en 2007, y compris celles qui ont disparu avant 2010. Les entreprises appartiennent à des secteurs particulièrement intenses en R&D : 75 secteurs ont été sélectionnés en fonction de l'intensité de leur activité en R&D. L'ensemble retenu pour l'estimation comprend des entreprises qui ont reçu des aides à la R&D et des entreprises qui n'ont pas été aidées mais qui ont des caractéristiques

« semblables » à celles des entreprises aidées (appariement par score de propension).

Le modèle de demande de travail (*figure*) estimé est un modèle autorégressif à effets fixes qui explique l'évolution de l'emploi hautement qualifié par l'évolution de son coût relatif et par l'évolution du chiffre d'affaires [Dortet-Bernadet et Sicsic, à paraître]. Il s'interprète de la façon suivante : le nombre de personnes employées au cours de l'année t est proche de celui de l'année précédente $t - 1$ (les coefficients de l'emploi en $t - 1$ sont relativement proches de 1) mais les entreprises ajustent à la hausse cet effectif si leur chiffre d'affaires augmente (les coefficients du chiffre d'affaires sont positifs) ou si le coût relatif de l'emploi qualifié baisse (coefficients négatifs).

Estimation de la dynamique de l'emploi hautement qualifié

	Secteurs		
	de l'industrie	des services informatiques	des activités scientifiques et techniques
Emploi hautement qualifié en $t - 1$ (log.)	0,77 (***)	0,91 (***)	0,72 (***)
Chiffre d'affaires en t (log.)	0,03 (***)	0,05 (***)	0,07 (***)
Chiffre d'affaires en $t - 1$ (log.)	0,01 (**)	0,00	0,02 (***)
Coût relatif de l'emploi hautement qualifié en t (log.)	0,01	-0,05 (*)	-0,06 (***)

Champ : France, ensemble des petites entreprises défini à l'encadré 5 et observé sur la période 2003-2010.

Lecture : l'emploi hautement qualifié désigne l'emploi des cadres, professions intellectuelles supérieures et dirigeants d'entreprises. Pour les secteurs de l'industrie, le niveau de l'emploi hautement qualifié en t (en logarithme) est expliqué par le niveau de l'emploi hautement qualifié en $t - 1$ (coefficient de 0,77), le niveau du chiffre d'affaires en t et $t - 1$ et le coût relatif de l'emploi hautement qualifié par rapport au coût des autres types d'emploi.

Note : les marques *, ** et *** signalent des estimations significativement différentes de zéro pour des tests de niveau 10 %, 5 % et 1 %.

Sources : MENESR, GECIR, enquête R&D ; Acooss, base JEI ; Insee, Lifi, Ficus/Fare, DADS, calculs Insee.

À partir de 2008 cependant, l'augmentation des aides est supérieure à l'évolution des dépenses de personnel hautement qualifié

Pour les petites entreprises présentes en 2003, compte tenu de cet écart obtenu avec le modèle, l'évolution des aides à la R&D aurait entraîné une augmentation régulière du nombre d'emplois hautement qualifiés (entre 200 et 300 EQTP de plus chaque année) ce qui correspond au total à 1 510 emplois EQTP en 2010 (*figure 12*). Dans le même temps, les aides à la R&D reçues par les entreprises augmentent aussi de façon régulière¹⁵. Au total, le nombre d'emplois hautement qualifiés financés en propre par les entreprises n'aurait pas évolué de façon significative (à part une augmentation significative en 2007 suivie d'une forte baisse en 2008). Globalement, les aides n'apparaissent donc pas avoir eu d'effet d'entraînement sur l'emploi hautement qualifié des petites entreprises de 2003.

12. Estimation du nombre d'emplois hautement qualifiés créés et comparaison au montant des aides à la R&D reçues

Aides reçues en :	Cas des petites entreprises de 2003				Cas des petites entreprises de 2007			
	Emplois hautement qualifiés créés dans les entreprises aidées		Emplois hautement qualifiés créés nets des aides		Emplois hautement qualifiés créés dans les entreprises aidées		Emplois hautement qualifiés créés nets des aides	
2004	90	**	70	n.s.	///		///	
2005	290	***	- 30	n.s.	///		///	
2006	500	***	130	n.s.	///		///	
2007	760	***	220	**	///		///	
2008	1 080	***	- 300	**	300	***	- 1 730	***
2009	1 260	***	- 30	n.s.	770	***	- 1 480	***
2010	1 510	***	100	n.s.	1 170	***	- 1 190	***

Champ : France, petites entreprises décrites à l'encadré 5 et observées sur la période 2003-2010 ou sur la période 2007-2010.

Lecture : en 2005, et selon le modèle, l'augmentation des aides à la R&D par rapport à 2003 entraînerait un supplément de 290 emplois hautement qualifiés dans les entreprises aidées existant en 2003. Les aides supplémentaires reçues correspondent au financement de 320 emplois hautement qualifiés : l'emploi hautement qualifié non financé par les aides publiques aurait baissé de 30 EQTP mais ce résultat n'est pas significativement différent de 0.

Note : l'emploi est en équivalent temps plein (EQTP), *** significatif au seuil de 1 %, ** significatif au seuil de 5 %, * significatif au seuil de 10 %, n.s. non significatif. Sources : MENESR, GECIR, enquête R&D ; Acoss, base JEL ; Insee, Lifi, Ficus/Fare, DADS, calculs Insee.

L'étude du groupe des entreprises présentes en 2007 permet d'élargir la taille de la population prise en compte en intégrant des entreprises plus jeunes¹⁶. Pour ce groupe élargi, les estimations montrent que le nombre d'emplois hautement qualifiés créés serait maximum en 2010 avec 1 170 EQTP ; parallèlement, le supplément d'aide reçu cette année-là correspondrait au financement de 2 360 EQTP.

Seule une partie des emplois hautement qualifiés sont réellement consacrés à la R&D : pour estimer leur nombre, on peut de nouveau faire l'hypothèse que pour chaque secteur, le rapport entre le nombre d'emplois R&D et le nombre d'emplois hautement qualifiés est celui qui a pu être estimé sur la période 2008-2010 (*encadré 4*). Pour les entreprises du champ étudié dans cette partie, l'emploi R&D correspond en moyenne aux deux tiers de l'emploi qualifié. Cette hypothèse permet d'estimer que 1 020 emplois R&D auraient été créés en 2010 grâce aux aides reçues par les entreprises de 2003. Ce chiffre est inférieur de façon significative au nombre d'emplois financés par les aides : à partir de 2008, l'augmentation de la dépense en emplois R&D serait significativement inférieure à l'augmentation des aides reçues. Pour les petites entreprises de 2007, l'écart serait plus important : le nombre d'emplois R&D créés s'élèverait à 780 en 2010 et les aides à la R&D seraient équivalentes cette année-là au financement de 2 360 EQTP.

15. Le niveau des aides reçues est mesuré en emploi EQTP, cette mesure est obtenue en divisant, pour chaque entreprise, le montant des aides reçues par le coût moyen de l'emploi hautement qualifié.

16. Les entreprises de la première population qui sont toujours actives en 2008 font partie de la deuxième population.

Néanmoins, cette évaluation repose sur des estimations de l'emploi consacré à la R&D ainsi que du coût salarial du personnel R&D ; ces estimations ne doivent donc pas être considérées comme très précises. En outre, cette évaluation repose sur plusieurs hypothèses, qui peuvent être contestées. D'une part, les aides consacrées à l'emploi peuvent servir à financer d'autres types d'emplois que les emplois hautement qualifiés (emplois de techniciens par exemple) et des dépenses de fonctionnement plutôt que des dépenses de personnel ; dans ce cas, l'effet des aides serait sous-estimé. D'autre part, l'évaluation repose sur un majorant des aides à l'emploi, du fait notamment de la prise en compte de la partie du CIR liée aux dépenses de fonctionnement¹⁷. Dans l'hypothèse inverse où cette partie du CIR n'est pas intégrée, les emplois hautement qualifiés déjà existants financés par les aides ne seraient plus que de 320 EQTP en 2010 pour les petites entreprises de 2007 au lieu de 1 190 EQTP. ■

17. Ce choix se justifie car, pour calculer le CIR, les dépenses de fonctionnement sont fixées indépendamment de leur niveau réel à 75 % des dépenses de personnel R&D (*encadré 4*).

Définitions

Dans cette étude, les catégories d'entreprise sont conformes aux définitions données dans le décret n° 2008-1354 du 18 décembre 2008 de la LME : l'entreprise est la plus petite combinaison d'unités légales constituant une unité organisationnelle de production et jouissant d'une certaine autonomie de décision. Quatre catégories d'entreprise y sont définies :

Très petites entreprises (TPE) ou microentreprises : entreprises de moins de 10 personnes et avec un chiffre d'affaires annuel ou un total de bilan n'excédant pas 2 millions d'euros ;

Petites et moyennes entreprises (PME) : entreprises de moins de 250 personnes, et avec un chiffre d'affaires annuel n'excédant pas 50 millions d'euros ou un total de bilan n'excédant pas 43 millions d'euros, elles comprennent les TPE ;

Entreprises de taille intermédiaire (ETI) : entreprises de moins de 5 000 personnes et avec 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 ;

Grandes entreprises : entreprises non classées dans les catégories précédentes.

Pour en savoir plus

Béguin J.-M., Hecquet V., Lemasson J., « Un tissu productif plus concentré qu'il ne semblait », *Insee Première* n° 1399, 2012.

Bellégo C., Dortet-Bernadet V., « La participation aux pôles de compétitivité : quelle incidence sur les dépenses de R&D et l'activité des PME et ETI? », *Document de travail* n° G2013/06, Insee, 2013.

Bloom N., Schankerman M., Van Reenen J., "Identifying Technology Spillovers and Product Market Rivalry", *Econometrica*, vol 81 (n° 4), 2013.

Cottet V., Quantin S., Régnier V., « Coût du travail et allègements de charges : une estimation au niveau établissement de 1996 à 2008 », *Document de travail* n° G2012/12, Insee, 2012.

Dortet-Bernadet V., Sicsic M., « Effets des aides à la R&D sur l'emploi dans les petites entreprises », *Document de travail*, Insee, à paraître.

Lallement R., « L'aide publique aux entreprises en matière de R&D et d'innovation : quelle efficacité ? », *Document de travail* 2011-01, Centre d'analyse stratégique, 2011.

MENESR, *Développement et impact du crédit d'impôt recherche : 1983-2011*, Rapport du MENESR, 2014.

OCDE, *Science, technologie et industrie : Tableau de bord de l'OCDE 2013. L'innovation au service de la croissance*, 2013, <http://www.oecd-ilibrary.org>, rubriques Statistiques puis Collections.

OCDE, *Examens de l'OCDE des politiques d'innovation – FRANCE*, 2014, <http://www.oecd.org/fr/>, rubriques Thèmes puis Innovation.

Niveau de négociation collective et rémunération en France

Antoine Luciani*

En France, les accords collectifs, négociés au niveau des branches ou au niveau décentralisé (entreprise surtout, mais aussi établissement ou groupe), portent en premier lieu sur les salaires. En moyenne, les accords décentralisés correspondent à une rémunération supérieure – entre 13,5 % et 5,5 % selon le type d'accord – et à une part variable plus importante que les accords de branche. Des différences apparaissent entre niveaux décentralisés : la rémunération est plus élevée en cas d'accord de groupe que d'entreprise ou d'établissement. Les accords négociés au niveau de l'établissement correspondent à davantage d'individualisation de la rémunération via les primes alors que ceux au niveau du groupe renvoient à une flexibilisation plus forte de la masse salariale à travers l'épargne salariale. Ainsi, la part des primes dans la rémunération est supérieure de 1,2 point quand la négociation a lieu au niveau de l'établissement plutôt que de la branche. La part de l'épargne salariale est, quant à elle, plus élevée de 2 points dans les établissements appliquant des accords de groupe plutôt que de branche. Les accords décentralisés tendent également à accroître la dispersion salariale globale. En effet, l'écart de rémunération, selon que l'accord a été conclu au niveau de l'entreprise ou du groupe plutôt que de la branche, est deux fois plus important pour les 10 % de salariés les mieux rémunérés (dernier décile) que pour les 10 % les moins payés (premier décile).

En France, les salaires constituent l'objet principal des accords collectifs avec 34 % des accords signés par les délégués syndicaux en 2010, devant le temps de travail (25 %) et l'emploi (11 %) [Desage, 2012]. La négociation collective s'effectue au niveau interprofessionnel (qui sert très rarement pour les salaires), au niveau des branches professionnelles ou enfin de manière décentralisée (entreprise le plus souvent mais aussi établissement ou groupe, *encadré 1*). Ces négociations ne peuvent pas proposer de rémunération inférieure au Smic.

Cette étude vise à mettre en évidence les relations entre, d'une part, le niveau de négociation des accords collectifs sur les salaires et, d'autre part, le niveau de la rémunération, sa structure (part du salaire de base, des primes, de l'épargne salariale, de la rémunération différée) et sa dispersion entre salariés (globale et intra-établissement). Si plusieurs études ont déjà porté sur le lien entre le niveau de négociation et le niveau des salaires, celle-ci innove d'un point de vue empirique en abordant pour la première fois le lien entre niveau de négociation et composition de la rémunération.

L'étude s'appuie sur l'enquête Structure des salaires 2010 (ESS 2010) qui fournit des informations à la fois sur les accords collectifs appliqués par les établissements du secteur privé en France, et sur les composantes de la rémunération perçue par les salariés de ces établissements (*encadré 2*). Ces données appariées employeur-employé permettent d'estimer les relations entre niveau de négociation et rémunération à caractéristiques données des salariés et des établissements qui les emploient.

* Antoine Luciani, Insee.

Davantage d'accords décentralisés dans les grandes entreprises

Si les accords de branche et d'entreprise (au sens d'unité légale associée à un numéro Siren) sont les plus courants en France, les cas de figure sont nombreux (*encadré 1*). En effet, la négociation décentralisée peut avoir lieu au niveau de l'établissement ou du groupe. D'autres types d'accord peuvent être appliqués et il est également possible qu'aucun ne soit appliqué. Dans l'ESS 2010, les établissements répondent à la question suivante : « Pour les thèmes suivants, quel(s) type(s) d'accord(s) collectif(s) appliquez-vous en 2010 ? ». Différents niveaux d'accord sont proposés (branche, entreprise, établissement, groupe, autres) ou

Encadré 1

Législation

La négociation peut être obligatoire dès lors qu'un délégué syndical est présent dans l'entreprise, mais obligation de négocier ne signifie pas obligation de conclure.

Un accord collectif ne peut qu'améliorer la situation des salariés par rapport aux dispositions de la loi sauf si cette dernière en dispose autrement. Mais un accord d'entreprise peut comporter des dispositions moins favorables qu'un accord couvrant un champ territorial ou professionnel plus large (accord de branche par exemple) sauf dans deux cas :

- lorsque l'accord de branche lui-même l'interdit ;
- lorsque l'accord d'entreprise porte sur les domaines suivants : salaires minima, classification des postes (qualification, responsabilité), garanties collectives de protection sociale complémentaire, mutualisation des fonds de la formation professionnelle.

Les articles L. 131-4-2 et L. 241-13 du code de la Sécurité sociale conditionnent le bénéfice de certains allègements de cotisations sociales au respect de la négociation annuelle obligatoire sur les salaires, lorsque l'entreprise y est assujettie (entreprises dont l'effectif est d'au moins 50 salariés, où sont désignés un ou plusieurs délégués syndicaux). En cas de non-respect, les allègements sont réduits puis supprimés si l'entreprise persiste.

Obligation d'application : si une entreprise entre dans le champ d'application d'un accord collectif, elle est tenue d'appliquer le texte en cas d'adhésion à l'organisation patronale signataire. Toutefois, cette condition n'est pas exigée lorsque l'accord a été étendu par arrêté du ministre chargé du Travail et publié au Journal officiel : adhérente ou non au syndicat patronal signataire, l'entreprise doit appliquer le texte conventionnel. Seuls les accords conclus au niveau de l'entreprise sont appliqués automatiquement.

Encadré 2

Sources

Les données utilisées ici proviennent de l'enquête européenne sur le Coût de la main d'œuvre et la structure des salaires (ECMOSS) réalisée en France par l'Insee. L'enquête 2010 porte sur la structure des salaires (ESS). Elle fournit des informations sur le niveau de négociation des accords collectifs appliqués (branche, groupe, entreprise, établissement, autres, aucun ou « ne sait pas ») sur différents thèmes. L'échantillon résulte d'un tirage à deux niveaux : le premier sélectionne les établissements des entreprises de plus de 10 salariés et le second un certain nombre de salariés dans chacun des établissements enquêtés. Les données d'enquête sont redressées et enrichies à

l'aide des déclarations annuelles de données sociales (DADS). Enfin, l'effectif des groupes provient de l'enquête annuelle sur les Liaisons financières de l'Insee, qui vise à identifier les groupes de sociétés opérant en France et à en déterminer le contour.

Cette étude porte sur les salariés du privé de l'ESS 2010 et les établissements qui les emploient. Sur les 80 803 salariés enquêtés, après avoir procédé à une imputation des données manquantes sur les diplômes, le champ de l'étude porte au final sur les 80 545 salariés ayant renseigné toutes les variables utilisées dans les modèles mis en œuvre (*encadré 3*) et sur les 10 566 établissements qui les emploient.

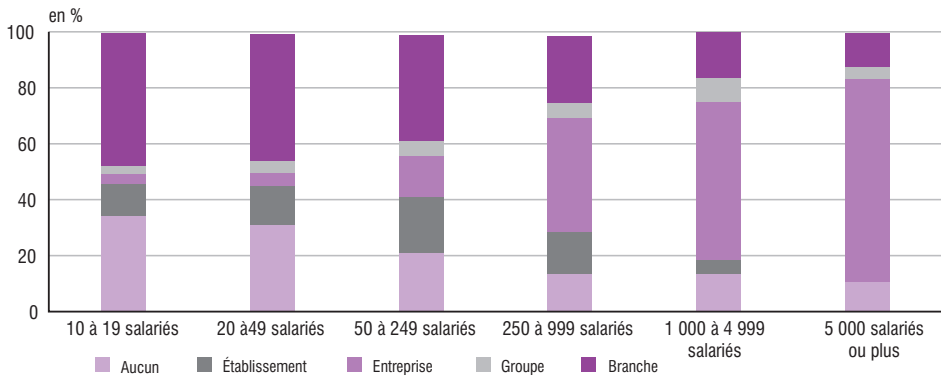
encore les modalités « aucun accord » et « ne sait pas » pour les six¹ thèmes suivants : salaire de base, primes, grille des salaires, augmentations générales, augmentations individuelles et cotisations de couverture de prévoyance/retraite supplémentaire (ces dernières constituant une rémunération différée).

Généralement, quand des accords existent à différents niveaux, les accords décentralisés ne peuvent offrir que des conditions plus favorables aux salariés [André, 2012]. Les possibilités de déroger aux accords de branche dans les accords locaux, introduites par la loi du 4 mai 2004, se multiplient ces dernières années, l'évolution législative allant vers une décentralisation croissante de la négociation collective [Avouyi-Dovi *et al.*, 2009]. Dans tous les cas, le niveau le plus décentralisé « a le dernier mot » en cas de superposition d'accords de différents niveaux.

Pour la suite de l'étude, l'information fournie par l'enquête est agrégée à deux niveaux. Dans un premier temps, quand plusieurs niveaux de négociation coexistent sur un thème, un seul niveau est retenu, le plus décentralisé, car considéré comme le plus déterminant sur ce thème. Dans un second temps, on compte les thèmes négociés à ce niveau et on définit le niveau de négociation dominant (NND) de l'établissement comme celui qui concerne le plus grand nombre de thèmes².

Le niveau de négociation dominant est la branche pour 32 % des établissements, l'entreprise pour 28 % et « aucun » pour 21 %. Les autres niveaux sont plus rares : 13 % des établissements appliquent principalement des accords négociés à leur niveau³, 5 % au niveau de leur groupe⁴ et 1 % appliquent d'« autres types » d'accord. Le niveau de négociation est étroitement lié aux caractéristiques des établissements et des entreprises auxquelles ils appartiennent. La caractéristique la plus discriminante est la taille de l'entreprise. En particulier, les entreprises de moins de 50 salariés se distinguent des plus grandes (figure 1), ce qui est en grande partie dû à l'obligation pour les entreprises d'au moins 50 salariés de disposer de délégués syndicaux.

1. Niveau de négociation dominant selon la taille d'entreprise



Champ : France métropolitaine, établissements d'entreprises du secteur privé de 10 salariés ou plus, hors agriculture.

Note : les « autres types d'accords », résiduels, ne sont pas représentés dans ce graphique. Les totaux sont donc légèrement inférieurs à 100 %.

Source : Insee, enquête sur le Coût de la main-d'œuvre et la structure des salaires, Ecmons 2010.

1. Huit questions figurent dans le questionnaire, mais deux couples de thèmes aux réponses étroitement corrélées ont été rassemblés, ce qui donne *in fine* six thèmes. Les négociations sur le salaire de base pour les cadres d'un côté et les employés et ouvriers de l'autre se sont révélés très étroitement corrélés et ont donc été regroupés. C'est également le cas pour les réponses sur la part des augmentations individuelles et leurs critères qui se sont révélées très corrélées.

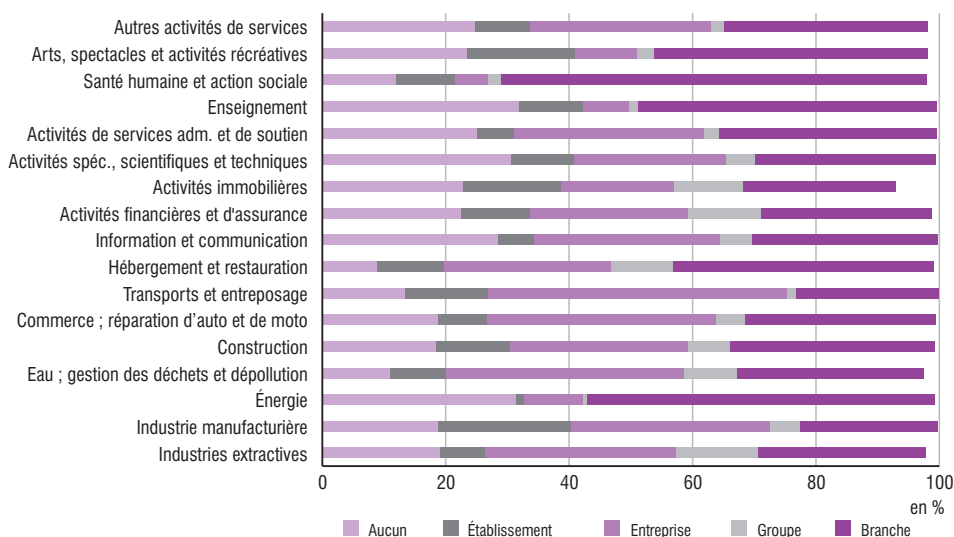
2. Il serait étonnant qu'un accord collectif impacte un aspect des rémunérations sans que l'établissement ne soit au courant de son application. C'est pourquoi dans la suite, la modalité « ne sait pas » a été rattachée à « aucun ». Les « autres types » étant rares et discriminants, ils ont été ici considérés comme les plus décentralisés. Suivent logiquement les accords d'établissement, d'entreprise, de groupe puis de branche. Enfin, si aucun de ces niveaux n'est appliqué sur plus d'un thème, on considère que le niveau de négociation dominant de l'établissement est « aucun accord ». Dans le cas où plusieurs niveaux concerneraient le même nombre de thèmes, le niveau le plus décentralisé a été conservé.

3. Nous avons considéré ici les accords au niveau d'une entreprise mono-établissement comme des accords d'établissement.

4. Pour 38 % des établissements enquêtés appartenant à un groupe, soit 13,2 % des concernés.

En effet, l'obligation de négocier s'impose dès que de tels délégués sont présents. Plus généralement, plus l'entreprise, le groupe ou l'établissement sont grands, plus ils sont susceptibles de négocier à leur niveau. Le secteur d'activité se révèle également discriminant. Ainsi, dans le secteur de la santé et de l'action sociale, 70 % des établissements appliquent principalement des accords de branche, alors que dans celui des transports et de l'entreposage, 68 % des établissements appliquent principalement des accords d'entreprise (figure 2). Ces différences sectorielles sont en partie dues aux différences de tailles d'établissement et d'entreprise mais restent importantes dans une analyse « toutes choses égales par ailleurs ». De même, au-delà d'effets taille ou secteur d'activité, les établissements franciliens recourent plus fréquemment aux accords d'entreprise ou d'établissement, ce qui pourrait refléter la concentration des sièges sociaux dans la région.

2. Niveau de négociation dominant selon le secteur d'activité



Champ : France métropolitaine, établissements d'entreprises du secteur privé de 10 salariés ou plus, hors agriculture.

Note : les « autres types d'accords », résiduels, ne sont pas représentés dans ce graphique. Les totaux sont donc légèrement inférieurs à 100 %.

Source : Insee, enquête sur le Coût de la main-d'œuvre et la structure des salaires, Ecmoss 2010.

Une rémunération plus élevée en cas d'accords de groupe

On s'intéresse d'abord au lien entre niveau de négociation dominant (NND) et rémunération brute (salaire de base, heures supplémentaires et complémentaires, primes, indemnités, épargne salariale) rapportée au nombre d'heures travaillées⁵. Ce lien est estimé à l'aide d'un modèle statistique permettant d'isoler l'effet propre du niveau de négociation sur la rémunération à caractéristiques des salariés et des établissements données⁶ (encadré 3). Il convient toutefois de noter que les performances économiques des entreprises ne sont pas prises en compte dans le modèle bien qu'elles puissent influencer à la fois la tenue de négociations décentralisées et le niveau de rémunération. Pour cette raison, même si cette étude permet de mettre en évidence des rapports entre le niveau auquel s'effectuent les négociations et les

5. Le choix du salaire horaire comme variable d'intérêt plutôt que la rémunération annuelle permet de séparer l'effet du niveau de négociation sur le temps de travail de celui sur la rémunération. Néanmoins, les résultats sont très proches que la variable d'intérêt soit le salaire horaire ou la rémunération annuelle.

6. Ces relations sont visibles au travers de statistiques descriptives, mais ces dernières ne permettent pas de les interpréter précisément.

niveaux de rémunération versée par les entreprises, il faut se garder de surinterpréter la nature de ces rapports, en particulier d’y voir des liens directs de causalité. Répondre à cette dernière question nécessiterait des investigations plus larges, qui dépassent le cadre de ce dossier.

Les accords de groupe sont associés à la rémunération la plus élevée : toutes choses égales par ailleurs, elle est de 13,6 % supérieure à celle associée à des accords de branche (figure 3).

3. Niveau de négociation dominant et niveau de rémunération

en %

	Différentiel de rémunération
Aucun accord	+ 7,0 (***)
Autres types d'accord	+ 8,3 (***)
Établissement	+ 5,4 (***)
Entreprise	+ 7,4 (***)
Groupe	+ 13,6 (***)
<i>Branche</i>	<i>Réf.</i>

(***) significatif au seuil de 1 %.

Champ : France métropolitaine, établissements d'entreprises du secteur privé de 10 salariés ou plus, hors agriculture.

Source : Insee, enquête sur le Coût de la main-d'œuvre et la structure des salaires, Ecmoss 2010.

Les accords d'entreprise correspondent à une rémunération légèrement supérieure aux accords d'établissement (respectivement + 7,4 % et + 5,4 % par rapport au niveau branche). Dans les établissements déclarant appliquer d'« autres types » d'accord⁷, la rémunération est également plus élevée que dans ceux appliquant un accord de branche (+ 8,3 %). Enfin, l'absence d'accord est également associée à une rémunération supérieure à l'accord de branche (+ 7,0 %), ce qui est un résultat *a priori* surprenant. Il peut néanmoins s'expliquer. D'une part, si certains établissements mènent déjà une politique salariale généreuse, que ce soit pour attirer les « meilleurs » salariés ou pour inciter leurs salariés à davantage d'efforts, l'utilité et la possibilité de négocier collectivement s'en trouvent réduites d'autant. D'autre part, la question posée dans l'enquête ESS porte sur l'application et non sur l'existence d'accords collectifs. Ainsi, un établissement couvert uniquement par des accords de branche mais offrant déjà des rémunérations plus élevées que celles négociées peut légitimement déclarer ne pas appliquer d'accord collectif.

Les établissements n'appliquant que des accords de branches ont donc une politique salariale minimaliste. Ce résultat est conforme à la loi, qui limite fortement les possibilités de déroger aux accords centralisés, et à ceux d'autres études. Ainsi, André [2012] obtient une rémunération supérieure de 6,1 % dans les entreprises n'appliquant que des accords négociés à leur niveau par rapport à celles n'appliquant que des accords de branche. De même, Dahl *et al.* [2013] trouvent pour le Danemark une rémunération supérieure de 4,7 % quand elle est négociée au niveau de l'entreprise plutôt que de la branche.

Pour expliquer l'effet positif des accords décentralisés sur les salaires, Dahl *et al.* [2013] mettent en avant trois facteurs de nature économique. Les accords décentralisés peuvent être l'occasion d'un partage de la « rente » dont bénéficie éventuellement l'entreprise en raison de son pouvoir de marché. Cette rente dépend de la taille de l'entreprise, du degré de concurrence dans le secteur, de la position éventuelle de leader sur le marché ou de donneur d'ordre, ou au contraire de sous-traitant. Les salariés disposent d'un pouvoir de négociation plus ou moins fort, lié par exemple au taux de syndicalisation dans l'entreprise, qui influe sur les conditions du partage de la rente entre les salariés et l'entreprise. Les salaires croissent alors avec le pouvoir de négociation des salariés et la « rente » potentiellement distribuable. De plus, les accords décentralisés peuvent être l'occasion de verser des « salaires d'efficience » qui inciteraient les salariés à être

7. Les résultats concernant les « autres types » doivent être interprétés avec prudence car ils ne concernent qu'un faible nombre d'établissements.

plus productifs. Par ailleurs, des négociations centralisées pourraient prendre davantage en compte le problème de l'emploi dans la branche, et donc seraient plus susceptibles de modérer les revendications de salaires. Les résultats ci-dessus montrent que le supplément de rémunération est le plus élevé avec les accords de groupe, et le moins élevé avec les accords d'établissement, ce qui est cohérent avec la théorie du partage de la rente. Si la rente disponible dépend essentiellement du pouvoir de marché, généralement croissant avec la part de marché, celui-ci augmente du niveau établissement jusqu'au niveau groupe en passant par le niveau entreprise, ce qui explique la hiérarchie qu'on retrouve dans les niveaux de rémunération.

Un niveau de rémunération de 5 % supérieur en cas d'accord décentralisé sur la couverture de prévoyance/retraite supplémentaire

On s'intéresse ensuite aux écarts de rémunération associés aux différents niveaux de négociation pour les différents thèmes sur lesquels porte l'accord collectif (grille de salaire, hausses individuelles, etc.). La revalorisation d'un aspect de la rémunération rejaillit sur le niveau global de rémunération mais révèle également de manière plus générale une situation propice au partage de la rente.

L'accord de groupe correspond de nouveau aux conditions les plus avantageuses (figure 4). On trouve ainsi un écart de 5 % à 7 % par rapport à des accords de branche appliqués aux thèmes suivants : les hausses générales de salaire (+ 7,1 %), la part et les critères des hausses individuelles (+ 6,0 %), la grille des salaires (+ 4,7 %) et la couverture de prévoyance/retraite supplémentaire (+ 5,6 %). Néanmoins, appliqué au salaire de base ou aux primes, l'accord de groupe ne correspond pas à un niveau de rémunération différent d'un accord négocié au niveau de la branche.

Les accords d'entreprise et d'établissement correspondent à une rémunération plus élevée en cas d'accord de branche pour trois thèmes sur les six, et équivalente dans les autres cas. Quand l'accord porte sur le salaire de base, il correspond à un bonus de rémunération de 2,6 % pour un accord d'établissement et 2,4 % pour le niveau entreprise.

Lorsque l'accord porte sur la prévoyance/retraite supplémentaire, l'écart de rémunération atteint 4,6 % au niveau entreprise, et 5,6 % aux niveaux établissement et groupe. Les cotisations pour la prévoyance/retraite supplémentaire ne font pourtant pas partie de la rémunération annuelle : elles correspondent à une rémunération différée. Néanmoins, on constate que la négociation décentralisée sur ce thème est associée à l'écart de rémunération le plus net par rapport à des accords de branche, à d'autres types d'accord ou à l'absence d'accord.

4. Niveau de négociation par thème et niveau de rémunération

en %

Niveau d'accord appliqué	Salaire de base	Primes	Grille des salaires	Hausses générales	Hausses individuelles	Couverture prévoyance/retraite supplémentaire
Aucun accord	+ 4,5 (***)	+ 2,2 (***)	+ 2,0 (***)	+ 3,4 (***)	n.s.	n.s.
Autres types d'accord	- 6,5 (***)	+ 8,1 (***)	+ 11,6 (***)	+ 3,5 (**)	+ 4,7 (**)	- 4,3 (**)
Établissement	+ 2,6 (***)	n.s.	+ 2,0 (**)	n.s.	n.s.	+ 5,6 (***)
Entreprise	+ 2,4 (***)	n.s.	n.s.	+ 2,2 (***)	n.s.	+ 4,6 (***)
Groupe	n.s.	n.s.	+ 4,7 (***)	+ 7,1 (***)	+ 6,0 (***)	+ 5,6 (***)
Branche	Réf.	Réf.	Réf.	Réf.	Réf.	Réf.

(*) significatif au seuil de 10 %, (**) au seuil de 5 %, (***) au seuil de 1 %.

Champ : France métropolitaine, établissements d'entreprises du secteur privé de 10 salariés ou plus, hors agriculture.

Lecture : appliquer un accord d'établissement à propos du salaire de base correspond à une rémunération supérieure de 2,6 % à l'application d'un accord de branche sur ce thème.

Source : Insee, enquête sur le Coût de la main-d'œuvre et la structure des salaires, Ecmoss 2010.

Ce dernier point pourrait correspondre à de bonnes performances économiques, qu'on ne contrôle pas ici. En effet, ces cotisations, notamment quand elles reposent sur un accord collectif, sont déductibles du bénéfice imposable et exonérées de charges sociales⁸, et constituent donc la manière la moins coûteuse de partager le profit avec les salariés. C'est donc en cas de bénéfices élevés ou en hausse qu'elles sont les plus intéressantes pour l'employeur. Si un accord de prévoyance/retraite supplémentaire est plus fréquent dans les établissements ayant de bons résultats économiques, ces bons résultats rendent également plus probable une hausse de la masse salariale, qu'elle soit négociée avec les salariés ou qu'elle relève d'une politique de « salaire efficient ».

Les accords décentralisés favorisent la part variable de la rémunération, notamment l'épargne salariale

Dans cette partie de l'étude, un nouveau modèle statistique est mis en œuvre pour estimer cette fois l'effet du niveau de la négociation sur la part de chacune des composantes de la rémunération, en tenant compte du fait que seuls certains salariés (dits concernés) accèdent à l'épargne salariale ou reçoivent des primes (*encadré 3*). Les analyses se font à caractéristiques données des salariés et des établissements.

Dans un premier temps, sont étudiées les relations entre le niveau de négociation et la part variable de la rémunération, constituée de l'ensemble des primes et de l'épargne salariale⁹. La notion de « part variable » correspond aux deux enjeux de l'individualisation de la rémunération et de l'ajustement conjoncturel de la masse salariale. La flexibilité croissante des rémunérations repose notamment sur la réversibilité de dispositifs tels que l'épargne salariale et les primes de performance [Castel, Delahaie et Petit, 2011].

En moyenne, la part variable s'élève à 13,4 % de la rémunération des salariés d'entreprises de dix salariés ou plus du secteur privé. Elle est significativement plus importante en cas d'accord décentralisé qu'en cas d'accord de branche (*figure 5*). De plus, l'écart par rapport

5. Écarts marginaux moyens de structure de la rémunération sur l'ensemble des salariés (modèle Tobit)

en points de %

Niveau de négociation	Écarts de part dans l'ensemble de la rémunération			
	Part variable (primes et épargne salariale)	Primes	Épargne salariale	Couverture prévoyance/retraite supplémentaire
Aucun accord	0,8 (***)	0,2 (*)	1,0 (***)	- 0,8 (***)
Autres types d'accord	n.s.	n.s.	n.s.	- 1,7 (***)
Établissement	1,9 (***)	1,2 (***)	1,2 (***)	n.s.
Entreprise	2,1 (***)	0,5 (***)	1,6 (***)	n.s.
Groupe	2,8 (***)	0,8 (***)	2,0 (***)	0,6 (***)
<i>Branche</i>	<i>Réf.</i>	<i>Réf.</i>	<i>Réf.</i>	<i>Réf.</i>

(*) significatif au seuil de 10 %, (**) au seuil de 5 %, (***) au seuil de 1 %.

Champ : France métropolitaine, établissements d'entreprises du secteur privé de 10 salariés ou plus, hors agriculture.

Lecture : « toutes choses égales par ailleurs », la part des primes dans les établissements négociant principalement à leur niveau est de 1,2 point supérieure à ceux négociant au niveau branche.

Source : Insee, enquête sur le Coût de la main-d'œuvre et la structure des salaires, Ecmoss 2010.

8. Sous certaines conditions et dans certaines limites.

9. Les heures supplémentaires et complémentaires, qui constituent une variabilité du temps de travail, c'est-à-dire de la quantité et non du prix, sont donc laissées de côté. L'épargne salariale comprend l'intéressement, la participation et l'abondement de l'employeur à un plan d'épargne entreprise (PEE) ou un plan d'épargne collectif (PERCO).

à la négociation de branche croît du niveau établissement au niveau groupe. Quand le niveau de négociation est l'établissement plutôt que la branche, la part variable est de 1,9 point plus élevée. L'écart de part variable atteint 2,1 points pour la négociation au niveau de l'entreprise et 2,8 points pour celle au niveau du groupe. Même dans les établissements n'appliquant pas d'accord collectif ou appliquant d'autres types d'accord, la part variable est supérieure à celle du niveau branche. Rapportés à l'ordre de grandeur de la part variable, ces écarts sont plus nets que les écarts en termes de niveau de rémunération : le niveau de négociation a donc au moins autant d'impact sur la structure de la rémunération que sur son niveau. Le développement de la part variable associée aux accords décentralisés entraîne une hausse modérée de la rémunération mais correspond surtout à une structure différente, la part variable se substituant en partie à la part fixe de la rémunération [Delahaie et Duhautois, 2013].

Comment ces écarts de part variable se répartissent-ils entre primes et épargne salariale ? Plus d'un salarié sur deux¹⁰ accède à l'épargne salariale, qui représente en moyenne 6,6 % de la rémunération des concernés, soit 2 222 euros par an. Par rapport à la négociation au niveau de la branche, la part de l'épargne salariale est supérieure de 1,2 point pour le niveau établissement, de 1,6 points pour le niveau entreprise et de 2,0 points pour le niveau groupe.

L'effet du niveau de négociation sur la part des primes, qui concernent quatre salariés sur cinq et représentent 12,5 % de la rémunération des concernés soit 4 373 euros par an, se distingue davantage. Le niveau de l'établissement a le plus d'impact sur les primes (+ 1,2 point), suivi du niveau du groupe (+ 0,8 point) et de l'entreprise (+ 0,5 point). La part des primes n'est pas significativement différente entre le niveau branche et les autres cas. Les primes sont de quatre types : d'ancienneté, de contraintes, de performances individuelles et de performances collectives. Elles renvoient donc à des politiques salariales différentes. Pour le niveau établissement, le bonus vient principalement des primes liées aux contraintes de travail (+ 0,25 point par rapport au niveau branche). Pour le niveau groupe, le bonus vient des primes de performance, et principalement de performance collective (+ 0,4 point par rapport au niveau branche). Par rapport aux accords d'entreprise, qui constituent actuellement la norme de la négociation décentralisée, le niveau établissement permet une meilleure prise en compte des conditions de travail des salariés tandis que le niveau groupe développe plutôt la flexibilité de la masse salariale par des primes réversibles.

Seul un accord sur les primes négocié au niveau établissement est associé à une part de primes significativement supérieure

L'existence d'un accord sur les primes ne se traduit par une part de primes plus importante dans la rémunération que si l'accord est négocié au niveau établissement : + 0,6 point par rapport à un accord de branche (*figure 6*). Pour les autres niveaux, ce type d'accord modifie la répartition entre les différentes primes dans le sens de la flexibilité sans effet sur la part totale des primes. Par exemple, l'accord au niveau de l'entreprise se traduit par une hausse des parts de primes de performances collective et individuelle de respectivement 1,0 et 0,3 point, alors que la part des primes d'ancienneté est réduite de 0,3 point par rapport à un accord de branche.

La part des primes est davantage sensible aux accords sur les augmentations individuelles. Le niveau branche en particulier a un effet négatif : un accord sur les augmentations individuelles à ce niveau se traduit par une hausse du salaire de base (irréversible) au détriment de la part des primes (en partie réversibles).

10. La participation est obligatoire dans les entreprises de 50 salariés ou plus, mais 26 % des salariés de ces entreprises n'en ont pas bénéficié en 2010. En effet ces versements n'ont lieu qu'en présence de bénéfices ou de profits, et les entreprises publiques ou récemment créées n'y sont pas assujetties. 5 % des salariés d'entreprises plus petites en bénéficient [Amar et Pauron, 2013].

6. Écarts marginaux moyens par thèmes sur l'ensemble des salariés (modèle Tobit)

en points de %

Niveau de négociation	Part des primes		Part de l'épargne salariale
	Objet de l'accord		
	Primes	Hausses individuelles	Primes
Aucun accord	n.s.	2,5 (***)	1,3 (***)
Autres types d'accord	- 1,1 (***)	3,8 (***)	2,2 (***)
Établissement	0,6 (***)	1,9 (***)	1,4 (***)
Entreprise	n.s.	2,3 (***)	1,6 (***)
Groupe	n.s.	3,0 (***)	n.s.
Branche	Réf.	Réf.	Réf.

(*) significatif au seuil de 10 %, (**) au seuil de 5 %, (***) au seuil de 1 %.

Champ : France métropolitaine, entreprises du secteur privé de 10 salariés ou plus, hors agriculture.

Lecture : quand un accord de groupe plutôt que de branche est appliqué aux hausses individuelles, la part de primes est de 3,0 points supérieure.

Source : Insee, enquête sur le Coût de la main-d'œuvre et la structure des salaires, Ecmoss 2010.

Un accord décentralisé sur les augmentations générales correspond à une part d'épargne salariale plus importante qu'un accord au niveau branche (+ 1,6 point au niveau groupe, + 1,2 point au niveau entreprise). En effet, au niveau décentralisé, il peut se conclure par un gel des salaires de base ou une hausse modérée, et le choix, en contrepartie, de flexibiliser la masse salariale *via* le développement de l'épargne salariale.

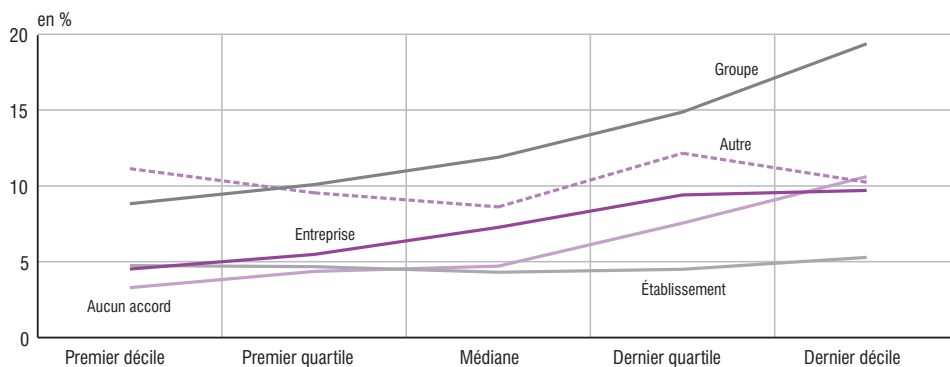
De même, un accord décentralisé sur les primes se traduit par une hausse de la part de l'épargne salariale par rapport à un accord de branche (+ 2,2 points pour les autres types d'accord, + 1,6 point pour le niveau entreprise et + 1,4 point pour le niveau établissement). Ainsi, paradoxalement, un accord sur les primes au niveau entreprise n'a pas d'effet favorable sur la part des primes, mais est associé à une augmentation de la part de l'épargne salariale.

La négociation décentralisée accroît la dispersion globale des rémunérations

Le niveau de négociation impacte le niveau de rémunération ; il est intéressant d'étudier s'il a la même influence en bas et en haut de la distribution, autrement dit, si la dispersion des rémunérations en est affectée. Les études comparatives entre pays sur le sujet tendent à montrer que les accords centralisés réduisent la dispersion des rémunérations. Mais les études par pays à un niveau plus fin ne donnent pas de conclusion univoque [Dahl *et al.*, 2013].

La négociation décentralisée tient davantage compte des caractéristiques de l'entreprise (sa performance économique, son pouvoir de marché) et de celles de ses salariés que la négociation de branche [Dahl *et al.*, 2013]. Elle pourrait donc se traduire par une dispersion globale accrue des rémunérations entre salariés avec les mêmes caractéristiques. Pour vérifier cette hypothèse, l'effet du niveau de négociation sur les différents quantiles de rémunération est estimé à l'aide d'une régression quantile où l'accord de branche est pris comme référence (*encadré 3*). Il en ressort que, par rapport aux accords de branche, les écarts liés aux niveaux de négociation entreprise et groupe croissent fortement et régulièrement du premier décile au dernier (de respectivement + 4,5 % à + 9,7 %, et de + 8,8 % à + 19,4 %, *figure 7*). C'est aussi le cas lorsqu'aucun niveau dominant n'est identifié. Les surplus de rémunération associés aux accords d'entreprise et de groupe sont ainsi d'autant plus importants que la rémunération est élevée. Quand les accords sont décentralisés, l'hétérogénéité des entreprises et de leurs résultats se traduit par des écarts de rémunération entre entreprises, concourant à la dispersion globale des salaires. Si l'écart de rémunération avec le niveau branche est relativement faible sur les bas salaires, c'est que les accords de branche

7. Effet du niveau de négociation sur la rémunération selon cinq quantiles



Champ : France métropolitaine, établissements d'entreprises du secteur privé de 10 salariés ou plus, hors agriculture.

Lecture : le supplément de rémunération associé aux accords de groupe par rapport à des accords de branche est de 8,8 % au premier décile de salaires et de 19,4 % au dernier. Cet écart croissant signifie que le niveau de négociation a ici plus d'impact sur les salaires élevés que sur les bas salaires.

Source : Insee, enquête sur le Coût de la main-d'œuvre et la structure des salaires, Ecmoss 2010.

portent principalement sur le bas de la distribution : ils ont donc pour effet de limiter les inégalités.

Pour les accords d'établissement ou les autres types d'accord, l'écart avec les accords de branche est en revanche le même pour les cinq quantiles. L'écart entre le haut et le bas de la distribution pour les accords au niveau du groupe ou de l'entreprise ne se retrouve donc pas pour les accords négociés au niveau de l'établissement.

De fait, la négociation décentralisée (au moins au niveau du groupe et de l'entreprise) tend à accroître les disparités globales de rémunération, mais cela ne provient pas d'une hausse des disparités intra-établissement. En effet, en mesurant la dispersion intra-établissement par la variance des résidus d'une régression expliquant le salaire par les caractéristiques des salariés (*encadré 3*), il ne ressort aucun effet significatif du niveau de négociation sur la dispersion intra-établissement des rémunérations horaires. Ce résultat rejoint ceux de Dell'Aringa *et al.* [2004] concernant la Belgique, l'Espagne, l'Irlande et l'Italie. L'accroissement des disparités globales qui résulte d'accords d'entreprise ou de groupe passe donc par les disparités entre établissements plutôt qu'entre salariés d'un même établissement. ■

Méthodologie

Niveau de la rémunération

En appliquant l'approche standard pour les équations de salaires [Mincer, 1958], on modélise d'abord le logarithme de la rémunération horaire (définie comme la rémunération globale rapportée au nombre d'heures travaillées) R_{ij} pour un salarié i appartenant à un établissement j à l'aide d'une spécification linéaire. La variable explicative d'intérêt est le niveau de négociation dominant des accords collectifs (le cas échéant), renseigné pour l'établissement j , noté NND_{kj} .

Les caractéristiques des salariées sont notées « S_i » et celles des établissements « E_j ». Le modèle estimé est le suivant :

$$\ln(R_{ij}) = \alpha + \sum_k \beta_k NND_{kj} + S_i \delta + E_j \gamma + \varepsilon_{ij}$$

où ε_{ij} est un résidu supposé normal et centré en 0, α une constante et β_k le paramètre associé au niveau de négociation k . δ est le vecteur des paramètres estimés pour les variables caractérisant les salariés et γ celui estimé pour celles caractérisant les établissements.

Le niveau de négociation dominant est une variable à six modalités : autres, établissement, entreprise, groupe, branche, aucun. La modalité de référence est le niveau branche.

Les variables de contrôle introduites sont les suivantes :

Caractéristiques des salariés :

- âge ;
- ancienneté ;
- sexe ;
- niveau de diplôme (7 modalités) ;
- type de contrat (CDI/CDD/Autres) ;
- indicatrice de temps partiel.

Caractéristiques des établissements :

- taille de groupe (variable continue) ;
- taille d'entreprise (6 catégories) ;
- taille d'établissement (7 modalités + « sans objet » pour les entreprises mono-établissement) ;
- indicatrice d'établissement tête de groupe ;
- secteur d'activité de l'établissement (niveau A21 de la NAF rév. 2) ;
- indicatrice de présence de différentes instances de représentation du personnel (délégués syndicaux, délégués du personnel, comité d'entreprise) ;
- indicatrice Île-de-France.

Dans une variante, on s'intéresse non plus au niveau de négociation dominant, mais aux six niveaux de négociation correspondant aux six thèmes suivants : fixer les salaires de base, attribuer des primes, établir ou modifier la grille des salaires, déterminer les augmentations générales, fixer les hausses individuelles et définir les critères d'attribution, et enfin la couverture de prévoyance et de retraite supplémentaire.

D'où le modèle estimé :

$$\ln(R_{ij}) = \alpha + \sum_k \sum_m \beta_{km} NN_{kmj} + S_i \delta + E_j \gamma + \varepsilon_{ij}$$

où NN_{kmj} est le niveau de négociation k sur le thème m dans l'établissement j .

Structure de la rémunération

On estime ensuite l'effet du niveau de négociation sur la part de chaque composante C_i de la rémunération à l'aide du modèle suivant où l est une des composantes ci-dessous explicitées.

En effet, une partie parfois importante des salariés (les non concernés) ne perçoivent pas de primes, d'épargne salariale, etc. Ces parts C_l présentent donc des masses en zéro qu'il est nécessaire de prendre en compte. À cette fin, un modèle Tobit est spécifié :

$$(C_{lij} / R_{ij})^* = \alpha + \sum_k \beta_k NND_{kj} + S_i \delta + E_j \gamma + \varepsilon_{ij}$$

$$(C_{lij} / R_{ij}) = \max(0, (C_{lij} / R_{ij})^*)$$

où les résidus sont supposés normaux, centrés en zéro et réduits. Dans un tel modèle, l'effet marginal moyen du NND sur l'ensemble de la population (concernés et non concernés), en points de pourcentage, est donné par le produit du coefficient beta et de la proportion de salariés concernés.

Les composantes considérées sont :

- la part variable (primes et épargne salariale) ;
- la part des primes (d'ancienneté, de contraintes, de performance, etc.) ;
- l'épargne salariale (intéressement, participation et abondement).

Les cotisations de prévoyance/retraite supplémentaires aux mutuelles ou aux complémentaires de santé sont également modélisées. Elles ne font pas partie de la rémunération annuelle mais constituent une rémunération différée. Elles ont été rapportées au niveau de la rémunération pour les exprimer en ordre de grandeur.

Dispersion globale des rémunérations

Une régression quantile du niveau de rémunération horaire, en logarithme, sur les mêmes variables explicatives que précédemment, est utilisée pour estimer l'impact du niveau de négociation dominant sur la dispersion globale des rémunérations entre salariés similaires. Le modèle peut s'écrire :

$$q^\theta [\ln (R_{ij})] = \alpha^\theta + \sum_k \beta_k NND_{kj}^\theta + S_i \delta^\theta + E_j \gamma^\theta + \varepsilon_{ij}^\theta$$

où q^θ est le quantile d'ordre θ . Les paramètres correspondant aux premier et dernier déciles et ceux correspondant aux trois quartiles ont ainsi été estimés, ce qui permet de voir si l'effet d'un NND donné est identique en bas et en haut de la distribution.

Dispersion intra-établissement

L'effet du niveau de négociation sur la dispersion intra-établissement des rémunérations entre salariés aux caractéristiques observées similaires est estimé en deux temps. Tout d'abord, la rémunération horaire, en logarithme, est expliquée par les seules caractéristiques des salariés :

$$\ln (R_i) = \alpha + S_i \delta + \varepsilon_i$$

Les résidus de cette première régression correspondent aux écarts de salaire entre salariés équivalents. Leur variance V_j au sein de chaque établissement, qui constitue une mesure de la dispersion salariale conditionnelle intra-établissement est ensuite calculée. Puis cette variance est expliquée par la variable NND en contrôlant les autres caractéristiques de l'établissement :

$$V_j = \alpha + \sum_k \beta_k NND_{kj} + E_j \gamma + \lambda_j$$

où λ_j est un résidu supposé normal et centré en 0.

Pour en savoir plus

- Amar E., Pauron A., « Participation, intéressement et plans d'épargne salariale, quelles différences d'accès et de répartition entre les salariés ? », in *Emploi et salaires*, coll. « Insee Références », édition 2013.
- André C., « Salaires conventionnels et salaires effectifs, une corrélation variable selon la catégorie socioprofessionnelle et la taille de l'entreprise », *Dares Analyse* n° 93, décembre 2012.
- Antonczyk D., "Using social norms to estimate the effect of collective bargaining on the wage structure", Working paper, Albert-Ludwigs-University Freiburg, 2011.
- Avouyi-Dovi S., Fougère D., Gautier E., « Les négociations salariales en France : une analyse à partir de données d'entreprises (1994-2005) », *Économie et statistique* n° 426, p. 29-65, 2009.
- Avouyi-Dovi S., Fougère D., Gautier E., "Wage rigidity, collective bargaining and the minimum wage: evidence from french agreement data", *The Review of Economics and Statistics*, 95(4), October 2013, p. 1337-1351.
- Breda T., "Firms' rents, workers' bargaining power and the union wage premium", à paraître, *Economic Journal*.
- Burda M. C., Fitzenberger B., Lembcke A., Vogel T., "Unionization, Stochastic Dominance, and Compression of the Wage Distribution: Evidence from Germany", SFB 649 *Discussion Paper 2008-041*, 2008.
- Castel N., Delahaie N., Petit H., « Quels modes de négociation face à des politiques salariales renouvelées ? », *CEE* 68, décembre 2011.
- Dahl C. M., le Maire D., Munch J. R., "Wage Dispersion and Decentralization of Wage Bargaining", *Journal of Labor Economics* 31, p. 501-533, 2013.
- Delahaie N., Duhautois R., « L'impact des dispositifs collectifs de partage des bénéfices sur les rémunérations en France, une analyse empirique sur la période 1999-2007 », *IRES : CEE*, avril 2013.
- Dell'Aringa C., Lucifora C., Orlando N., Cottini E., "Bargaining Structure and Intra-Establishment Pay Inequality in four European Countries: Evidence from Matched Employer-Employee Data", *PIEP Working Paper*, 2004.
- Desage G., « Les accords collectifs d'entreprise conclus en 2010 », *Dares Analyse* n° 54, août 2012.
- Pauron A., « Participation, intéressement et épargne salariale en 2010 », *Dares Analyse* n° 55, septembre 2012.
-

Le crédit bancaire aux PME en France : d'abord la persistance d'une faible demande

Élisabeth Kremp et Patrick Sevestre*

En France, malgré son faible dynamisme, la distribution de crédit aux entreprises reste mieux orientée qu'elle ne l'est dans la plupart des autres pays européens. Après une courte période de décroissance entre le second semestre 2009 et le premier semestre 2010, l'encours de crédit aux sociétés non financières a repris sa croissance, à un rythme toutefois moins soutenu qu'auparavant. D'après les enquêtes sur l'accès des PME au crédit, la demande de crédit est faible et évolue peu depuis la fin 2012, en raison du peu d'activité et du manque de dynamisme de l'investissement, faute de débouchés. Une étude économétrique confirme qu'en France, le rythme atone de la distribution de crédit aux PME indépendantes est essentiellement dû à cette faiblesse de la demande de crédit. Seules les très petites entreprises, les entreprises nouvellement créées et les entreprises en situation financière précaire ont pu rencontrer certaines difficultés d'accès au crédit bancaire.

Malgré la diminution ponctuelle du montant des crédits aux sociétés non financières (SNF) entre la fin de l'année 2009 et le début de l'année 2010, l'évolution des crédits aux SNF est restée, en France, assez favorable depuis 2008. Même si leur croissance s'est ralentie, passant de 4,4 % en glissement annuel à fin 2011, à + 1,0 % en 2012 et à + 0,2 % en 2013 [Banque de France, 2014a], cette évolution reste positive et est sensiblement plus favorable que celle observée dans les autres pays de la zone Euro et au Royaume-Uni. Ainsi, début 2014, l'encours de crédits reste supérieur à celui de fin 2008 en France, alors qu'il est plus faible de 11 % pour l'ensemble des pays de la zone Euro et de 30 % plus faible au Royaume-Uni (figure 1).

Des évolutions contrastées selon la catégorie d'entreprise et la nature des crédits

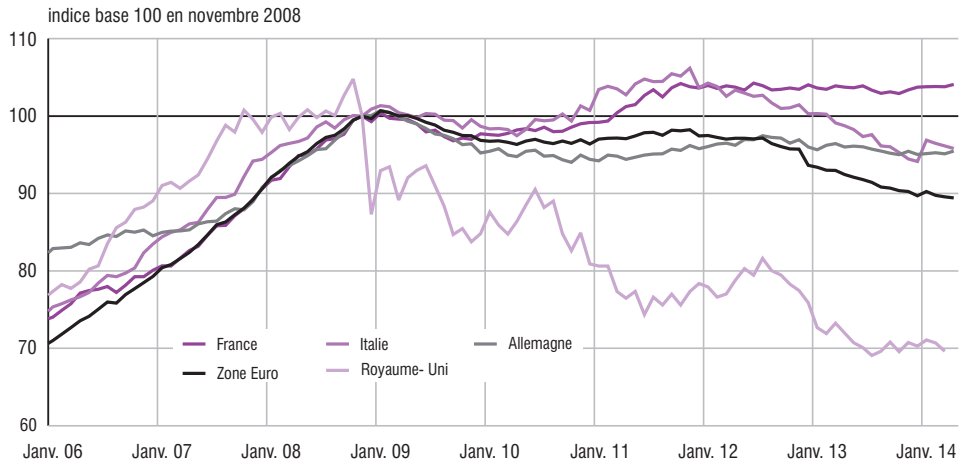
Si l'évolution globale des crédits bancaires aux SNF est pour l'essentiel restée positive malgré la crise, toutes les **catégories d'entreprise** n'en ont pas bénéficié à l'identique (figure 2). De façon *a priori* surprenante, le crédit aux microentreprises (et aux entreprises du secteur de l'immobilier) a évolué de manière plus favorable que le crédit aux autres PME, qui depuis 2011, a évolué à un rythme assez proche de celui, peu dynamique, aux grandes entreprises, celles-ci ayant accès à d'autres sources de financement, par le marché notamment. Pour leur part, les holdings ont vu leur encours de crédit bancaire fluctuer très fortement depuis 2008, avec une forte baisse globale depuis 2009.

Une analyse par type de crédit montre également des évolutions contrastées sur longue période comme sur la période plus récente (figure 3). En 2013, la contraction des crédits de trésorerie s'est accentuée, avec une diminution de 4,9 %, après une baisse de 4,2 % en 2012. À l'inverse, la légère croissance des crédits à l'investissement s'est poursuivie continûment : + 2,1 % en 2013 après + 3,0 % en 2012 [Banque de France, 2014b].

* Élisabeth Kremp et Patrick Sevestre, Banque de France.

Ces évolutions résultent *a priori* de la combinaison des effets de demande de la part des entreprises et des effets d'offre de crédit de la part des établissements financiers. Savoir si ces évolutions peu dynamiques révèlent des difficultés d'accès au crédit ou reflètent essentiellement la faiblesse de la demande de crédit n'est donc pas immédiat et nécessite de mobiliser des informations complémentaires.

1. Crédits aux sociétés non financières en Europe



Sources : Banque de France et Banque centrale européenne.

2. Crédits mobilisés aux entreprises par taille d'entreprise

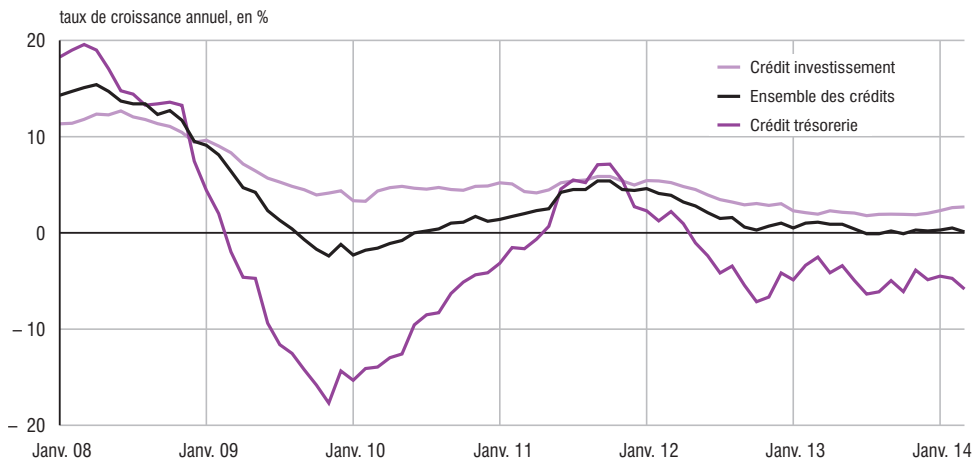


Champ : depuis janvier 2006, encours de crédit consentis par les établissements de crédits aux entreprises au-delà du seuil de 25 000 euros.

Note : catégories d'entreprise, voir Définitions.

Source : Banque de France.

3. Crédits aux SNF par type de crédit



Champ : sociétés non financières.

Source : Banque de France.

Une faible demande globale de crédit et une offre de crédit relativement abondante

De nouvelles enquêtes permettent un suivi des difficultés d'accès au crédit (*encadré 1*). Un premier constat important peut en être tiré : d'après l'enquête de la Banque de France, chaque trimestre, moins d'un quart des PME demande des nouveaux crédits. De même, l'enquête SAFE de la BCE indique qu'au cours d'un semestre donné, au plus un tiers des PME interrogées demande un crédit¹. En outre, ces proportions évoluent très faiblement au cours du temps. Depuis la mise en place de l'enquête de la Banque de France, la propension à demander des crédits bancaires est ainsi plutôt stable. Fin 2013, seules 23 % des PME ont sollicité de nouveaux crédits (hors tirage sur les lignes de crédit²) (*figure 4*).

Les éventuelles difficultés d'accès au crédit peuvent être appréciées au travers du taux de satisfaction des demandes formulées. Depuis le début de l'enquête, chaque trimestre, tous crédits confondus, plus de huit PME sur dix obtiennent totalement ou en grande partie (à plus de 75 %) ce qu'elles ont demandé.

1. Cette même enquête montre en outre que la crainte d'un refus d'octroi du crédit par la banque n'explique qu'une très faible fraction de cette absence de demande. Il y a peu d'autocensure des entreprises par peur du refus du banquier.

2. Pour leurs besoins d'exploitation, les PME peuvent faire appel à leur banque pour obtenir, souvent en début d'année, des lignes de crédit leur donnant droit à tirage au cours de l'année, et/ou des crédits de trésorerie spécifiques en cours d'année. Elles peuvent d'autre part demander des crédits d'investissement.

Les enquêtes auprès des entreprises sur l'accès au crédit

Plusieurs enquêtes ont été mises en place depuis 2009 en Europe et en France afin d'avoir une meilleure connaissance factuelle de l'accès des entreprises, et plus particulièrement des PME, au financement bancaire [Cahiers du cercle des économistes, 2013].

Ainsi, dès 2009, la Banque centrale européenne (BCE) a mis en place une enquête semestrielle auprès des entreprises de la zone Euro (*Survey on access to finance of SMEs in the Euro area, SAFE, ECB, 2014*). À partir de 2010, les enquêtes régulières semestrielles de Bpifrance (anciennement Oséo) ou trimestrielles, avec le Baromètre KPMG-CGPME, ont également contribué à améliorer la connaissance de l'accès des entreprises au crédit bancaire. De même, en 2011, l'Insee a réalisé une enquête sur l'accès des entreprises au financement [Insee, 2011]. Enfin, en 2012, la Banque de France a mis en place sa propre enquête trimestrielle [Guinouard *et alii*, 2013]. La périodicité trimestrielle de cette enquête, la taille de l'échantillon (plus de 3 500 PME interrogées), et la distinction entre crédit de trésorerie et crédit d'investissement permettent un suivi plus régulier et précis que l'enquête SAFE, qui n'interroge que 900 PME en France. Recalculés par semestre et en agrégeant les types de crédit, les résultats de l'enquête de la Banque de France en termes de demande de crédit et d'accès au crédit des PME et leurs évolutions sont comparables à ceux de l'enquête SAFE.

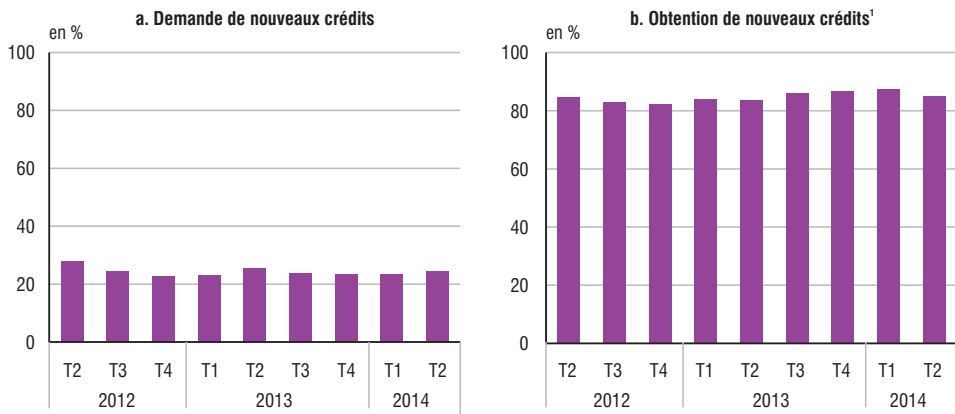
Depuis le deuxième trimestre 2012, la Banque de France réalise une enquête sur l'accès au crédit auprès des PME et des entreprises de taille intermédiaire (ETI). Elle permet de connaître la perception des chefs d'entreprises sur leur accès au crédit. Couvrant dans un premier temps l'industrie et les services, elle a été étendue au bâtiment courant 2013.

Le champ de cette enquête est celui des entreprises interrogées chaque mois dans le cadre des enquêtes mensuelles de Conjoncture et ayant répondu qu'elles ont une autonomie de décision en matière de demande de crédit. Les résultats présentés ici reposent sur un échantillon de plus de 3 500 PME (de 10 à 249 salariés).

Après avoir interrogé les entreprises sur leur demande et l'obtention de lignes de crédit au cours des douze derniers mois, le questionnaire se concentre sur le trimestre étudié : utilisation de ces lignes de crédit, demande et obtention de crédits de trésorerie et d'investissement. Ces demandes de crédits de trésorerie et d'investissement doivent être comprises comme de nouvelles demandes, en plus de la demande éventuelle de lignes de crédit au cours des douze derniers mois.

Les résultats sont exprimés en pourcentage des PME ayant répondu (de l'ordre de 90 %). Les réponses à l'obtention du crédit sont celles des entreprises ayant répondu positivement à la question de demande du crédit.

4. Demande et obtention de nouveaux crédits par les PME



1. En totalité ou à plus de 75 %.

Champ : PME hors microentreprises avec une autonomie de décision en matière de demande de crédit.

Note : trésorerie et investissement confondus.

Source : Banque de France.

Des études économétriques confirment que le rationnement du crédit reste marginal, sauf pour les entreprises en mauvaise santé financière

Même avec des échantillons de la taille de celui utilisé par la Banque de France, il est difficile d'évaluer l'influence propre de chacune des caractéristiques des entreprises (taille, âge, situation financière, etc.) sur leur accès au crédit.

Le recours à des modèles économétriques constitue alors une seconde manière d'apprécier les éventuelles difficultés d'accès des entreprises au crédit bancaire et de mesurer l'influence de leurs caractéristiques sur ces difficultés d'accès. Ainsi, en se basant sur un modèle de déséquilibre, [Kremp et Sevestre, 2013] cherchent à déterminer si l'évolution du crédit bancaire pendant les années récentes (2007-2010) a résulté d'une baisse de la demande consécutive au ralentissement de l'activité des entreprises ou plutôt d'une diminution de l'offre, traduisant un comportement plus prudent des banques en matière d'octroi de crédits (*encadré 2*). Sur la base d'un échantillon de 60 000 PME indépendantes ayant un chiffre d'affaires annuel de plus de 750 000 euros, les PME en France ne semblent pas avoir globalement souffert d'un rationnement marqué du crédit depuis 2008 et ce, malgré un comportement plus restrictif des banques. L'essentiel de la faible performance de distribution du crédit bancaire s'explique plutôt par une faible demande.

Ce modèle a été réestimé sur les années de crise (2008-2013) puis utilisé pour calculer, parmi les PME ayant demandé un crédit bancaire, les proportions de celles qui se sont vues opposer un refus total de la (des) banque(s) (rationnement total) ou n'ont obtenu qu'une partie des crédits demandés (rationnement partiel) (*figure 5*). Ces nouvelles estimations confortent les précédents travaux.

Seules les PME souffrant d'une situation financière très dégradée, se traduisant par une mauvaise cotation de la Banque de France et, dans une moindre mesure, les jeunes entreprises et les plus petites entreprises, ont pu rencontrer certaines difficultés d'accès au crédit bancaire depuis 2008. Mais l'immense majorité des PME n'a pas souffert de fortes restrictions de crédit. L'explication du faible dynamisme de la distribution de crédit aux PME en France tient surtout à la faiblesse de la demande de crédit, notamment en matière de crédits d'investissement. Ce constat se retrouve également dans les enquêtes réalisées auprès des PME par Bpifrance et dans une étude récente de [Cabanes *et alii*, 2013].

Au total, seule une très faible fraction des PME déclare souffrir de rationnement du crédit. Toutefois, si le taux nominal auquel les entreprises peuvent contracter aujourd'hui un crédit est, en moyenne, significativement plus faible qu'il ne l'était avant la crise [Banque de France, 2014c], cette évolution est sensiblement moins favorable pour les PME les plus fragiles qui ont vu ces taux nominaux rester à des niveaux proches de ceux qui prévalaient avant la crise [Avouyi-Dovi, Horny et Sevestre, 2013].

De fait, les difficultés principales auxquelles se heurtent les entreprises ne sont pas celles de l'accès au crédit bancaire. Dans son dixième rapport sur les résultats de l'enquête sur l'Accès des petites et moyennes entreprises au financement dans la zone Euro, la BCE souligne que l'accès au financement demeure une préoccupation significative pour les PME de la zone Euro (14 %), mais moins toutefois que la recherche de clients, qui reste le problème essentiel pour 24 % d'entre elles, et les coûts de production et de main-d'œuvre, cités par 15 % de l'échantillon (*figure 6*). En France, les deux principales difficultés mentionnées par les PME sont de trouver des consommateurs et de maîtriser les coûts de production, avec pour chacune 19 % des PME concernées. L'accès au financement arrive en quatrième position (13 % des PME) après les difficultés liées à la réglementation (17 %).

L'évaluation économétrique du rationnement

L'existence d'un éventuel rationnement du crédit pour les PME indépendantes et son ampleur s'apprécient à l'aide d'un modèle économétrique de déséquilibre [Kremp et Sevestre, 2013]¹. La variable expliquée est l'ensemble des crédits bancaires inscrits au bilan de l'entreprise, rapporté au total de son actif. Deux notions de rationnement doivent être distinguées :

- le rationnement partiel, selon lequel l'entreprise n'obtient qu'une fraction du crédit demandé ;
- le rationnement complet, selon lequel l'entreprise voit sa demande de crédit totalement refusée par la (les) banque(s).

À une date donnée, une entreprise peut se trouver dans l'une des quatre situations suivantes :

- 1- Avoir demandé un crédit et l'avoir obtenu en totalité (S1).
- 2- Avoir demandé un crédit et l'avoir obtenu en partie seulement -> entreprises partiellement rationnées (S2).
- 3- N'avoir obtenu aucun crédit alors qu'elle en a demandé -> entreprises complètement rationnées (S3).
- 4- N'avoir demandé aucun crédit (S4).

Malheureusement, si les données observées, tirées des bilans des entreprises, nous renseignent sur le fait qu'une entreprise a ou non obtenu des crédits, ces données ne nous disent pas si une entreprise ayant des crédits a été ou non partiellement rationnée (S1 ou S2) ; de même elles ne nous disent pas si une entreprise sans aucun crédit bancaire est dans cette situation parce que sa banque lui a refusé tout accès au crédit (S3) ou bien qu'elle n'a pas demandé de crédit (S4). La détermination économétrique de la situation de l'entreprise se fait alors en deux temps.

Dans un premier temps, les données relatives aux entreprises des deux premiers groupes sont utilisées pour estimer un modèle économétrique de déséquilibre stipulant que la quantité observée de crédits dont dispose l'entreprise (Lobs) est égale au minimum de sa demande (ld*) et de l'offre (ls*) que lui font les banques :

$$\text{Lobs} = \min (\text{ld}^*, \text{ls}^*)$$

où l'offre et la demande, inobservées, dépendent respectivement des facteurs décrits dans le tableau ci-dessous.

Demande : X_d	Offre : X_s
la taille de l'entreprise (-) le taux d'intérêt apparent (-) ses ressources internes (excédent brut d'exploitation) (-) ses ressources externes alternatives mesurées par l'ensemble des financements non bancaires, dont les délais de paiement (-) son investissement (+) ses besoins en fonds de roulement (+) (ces 4 grandeurs – EBE, délais de paiement, investissement, besoins en fond de roulement – étant rapportées au total du bilan) des indicateurs annuelles des indicateurs sectorielles	la taille de l'entreprise (+) son âge (+) une éventuelle dégradation de la cotation par la BdF (-) son endettement rapporté à son cash-flow en t-1 (-) sa profitabilité en t-1 (+) le collatéral (les garanties) (+) des indicateurs annuelles rendant compte de l'évolution macroéconomique de l'offre des indicateurs sectorielles

Ce modèle ne peut être estimé que pour les entreprises ayant obtenu un crédit, pour lesquelles on dispose donc d'une mesure du taux du crédit, évalué ici par le taux apparent, *i.e.* le ratio des charges d'intérêt au montant des dettes de l'entreprise.

Au modèle de déséquilibre usuel, il convient donc d'ajouter une correction pour le biais de sélection potentiel lié au fait qu'avoir un crédit ou non n'est pas aléatoire. La vraisemblance du modèle de déséquilibre usuel est donc pondérée par la probabilité pour l'entreprise d'avoir demandé et obtenu

1. L'étude porte sur les PME indépendantes pour identifier précisément le recours au crédit bancaire comme source principale de financement externe ; les PME filiales d'un groupe pouvant faire largement appel à des financements intra-groupe. Les données bilancielles proviennent de la base Fiben et concernent les unités légales.

Encadré 2 (suite)

un crédit [Kremp et Sevestre, 2013]. Du modèle ainsi estimé, sont ensuite tirées des prédictions de l'offre et de la demande latente de crédit de chaque entreprise à chaque date ainsi que de la probabilité que l'offre de la banque soit inférieure à la demande de l'entreprise, conditionnellement au montant des crédits observés dans le bilan de l'entreprise. Une entreprise est considérée comme partiellement rationnée dès lors que cette probabilité est supérieure ou égale à 0,5.

Dans un deuxième temps, le modèle estimé permet d'évaluer, parmi les entreprises n'ayant aucun crédit, celles qui ont été totalement rationnées, *i.e.* pour lesquelles la probabilité conditionnelle de rationnement évoquée ci-dessus est supérieure à 0,5. Aucun taux d'intérêt n'étant observé pour les entreprises sans crédit, un taux d'intérêt fictif leur est imputé afin de pouvoir estimer leur demande latente :

– pour celles ayant précédemment obtenu un crédit, ce taux est calculé en extrapolant le taux auquel elles avaient obtenu ce crédit ;

– pour celles n'ayant jamais obtenu de crédit, le taux moyen des crédits des entreprises du même secteur et de même taille leur est affecté.

Enfin, le pourcentage d'entreprises rationnées partiellement ou complètement est calculé en rapportant le nombre d'entreprises ayant subi un rationnement au nombre total d'entreprises ayant demandé un crédit, *i.e.* aux entreprises ayant un crédit auxquelles viennent s'ajouter celles ayant été totalement rationnées.

5. Estimation de la part d'entreprises rationnées entre 2008 et 2013

en %

	« Rationnement » partiel	« Rationnement » total
Ensemble	7,3	8,4
2008	7,6	9,1
2009	7,7	8,6
2010	7,4	8,6
2011	7,8	8,8
2012	6,8	7,5
2013	6,2	7,6
Industrie	10,8	10,1
Construction	7,5	6,8
Commerce	5,5	8,0
Hébergement et restauration	8,7	9,7
Très petites PME ¹	10,4	15,6
Petites PME ²	7,1	7,5
PME moyennes ³	7,0	6,7
Grandes PME ⁴	6,2	5,3
PME « jeunes » ⁵	10,6	22,6
PME « matures » ⁶	7,1	8,1
Cotation dégradée ⁷	25,2	84,7
Cotation non dégradée	7,0	7,7

1. « Très petites PME » : bilan inférieur à 0,5 million d'euros.

2. « Petites PME » : bilan entre 0,5 et 1 million d'euros.

3. « PME moyennes » : bilan entre 1 et 2 millions d'euros.

4. « Grandes PME » : bilan supérieur à 2 millions d'euros.

5. « PME jeunes » : création remontant à 5 ans ou moins.

6. « PME matures » : création remontant à plus de 5 ans.

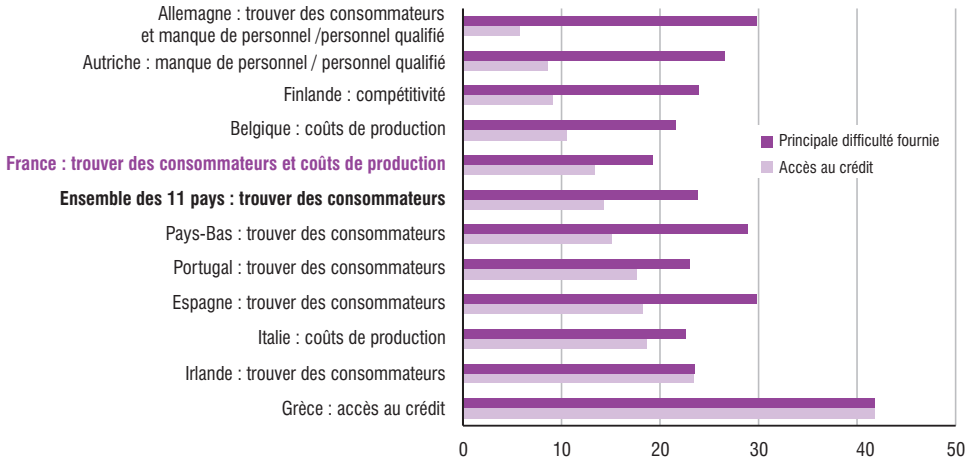
7. Cotation dégradée : cotation Banque de France égale à 6 ou plus ; cela concerne environ 2 % de l'échantillon.

Champ : unités légales, PME indépendantes ayant des comptes sociaux sur au moins 4 ans dans la base Fiben (seuil de collecte : chiffre d'affaires supérieur à 0,75 M€ de chiffre d'affaires). Lors de l'estimation du modèle, les PME indépendantes (moins de 250 salariés) sont réparties en quatre catégories selon leur total du bilan (inférieur à 0,5M€, 0,5M€<bilan <1 M€, 1M€<bilan <2 M€, bilan >2 M€).

Note : les proportions sont obtenues à partir des probabilités de rationnement estimées à partir du modèle économétrique auxquelles sont appliqués des termes correcteurs afin de les rendre comparables aux données d'enquête (*encadré 1*). Les termes correcteurs utilisés ici sont tirés des taux moyens de demande de crédit (29 %) et de rationnement total (10,9 %) moyens, pour la France, des dix enquêtes SAFE réalisées par la BCE entre 2009 et 2013. Les mêmes taux correcteurs sont appliqués à toutes les sous-populations (par année, taille, âge, cotation secteur). Le pourcentage estimé d'entreprises ayant une cotation très dégradée (cote 6 : situation financière très déséquilibrée, cote 7 : incident de paiement, cotes 8/9 : paiements irréguliers, menaçant la pérennité de l'entreprise) et n'ayant pas obtenu de crédit est donc estimé à partir d'un très petit nombre d'entreprises et donc moins précis.

Source : Banque de France, base de données Fiben, calculs des auteurs.

6. Difficultés les plus importantes rencontrées par les PME de la zone Euro entre octobre 2013 et avril 2014



Lecture : près de 7 000 PME ont été interrogées dans onze pays de la zone Euro sur leurs principales difficultés rencontrées. Pour chaque pays, sont représentés le pourcentage pour l'accès au financement et le pourcentage le plus élevé, avec l'intitulé de la question. Dans quelques cas, 2 items avaient le même pourcentage. Ainsi, en France, deux difficultés arrivent à égalité : 19 % des PME évoquent la difficulté à trouver des consommateurs et 19 % sont préoccupées par les coûts de production. Par ailleurs, seules 13 % déclarent avoir rencontré des difficultés liées à l'accès au crédit.

Source : Banque centrale européenne, enquête Safe.

Ainsi, depuis 2008, l'accès des PME au crédit bancaire n'a pas été particulièrement restreint. Si les banques ont à l'évidence adapté leurs conditions d'offre de crédit depuis la fin de l'année 2008, cela ne s'est pas traduit par un phénomène marqué de rationnement. Seules les entreprises en mauvaise situation financière, *i.e.* pour lesquelles les banques peuvent craindre un risque significatif de non-remboursement, se sont heurtées à de réelles difficultés d'accès au crédit bancaire. Une explication possible de ce faible rationnement tient à la mise en place, depuis fin 2008, de la médiation du crédit, qui a pu inciter les banques à ne pas trop restreindre leur offre de crédit aux PME. Il reste toutefois que le coût du crédit aux PME a connu une diminution moins marquée que celle du crédit aux grandes entreprises³. Ce constat peut traduire la meilleure prise en compte, par les banques, du risque associé aux crédits qu'elles distribuent, ainsi que l'ont souhaité les promoteurs des accords de Bâle II et Bâle III. Cependant, anticiper ce qu'il pourrait advenir en cas de reprise marquée de l'investissement reste une question ouverte, même si les simulations réalisées à partir du modèle économétrique évoqué précédemment semblent indiquer qu'une augmentation de 20 % de l'investissement ne conduirait pas à une aggravation marquée du rationnement. ■

3. Voir fiche financement des PME.

Définitions

Catégories d'entreprise : elles sont déterminées sur la base des unités légales, auxquelles sont appliqués les critères de la loi de Modernisation de l'économie (LME) pour la définition des microentreprises et des PME. Toutes les autres unités légales sont regroupées dans la catégorie « grandes entreprises - entreprises de taille intermédiaire ». Les holdings et le secteur de l'immobilier, définis à partir de la NAF rév. 2, ne sont pas inclus dans ces catégories mais isolés du fait de leur spécificité.

Médiation du crédit : mise en place en novembre 2008, la médiation du crédit aux entreprises est un service gratuit, rapide et confidentiel pour aider toutes les entreprises qui rencontrent, avec leurs partenaires financiers, des difficultés de financement ou d'assurance-crédit. Dès lors que la banque refuse un financement lié à son activité professionnelle, ou qu'un assureur-crédit la décote, le médiateur du crédit et ses équipes peuvent aider à trouver des solutions adaptées et concertées. Depuis le lancement du dispositif, plus de 37 000 entreprises ont saisi le médiateur du crédit et 80 % d'entre elles ont été acceptées en médiation [Médiation du crédit, 2013].

Pour en savoir plus

Avouyi-Dovi S., Horny G., Sevestre P. (2013), "Cost of funds, credit risk and bank loan interest rates before and after the crisis: a microeconomic approach", mimeo, Banque de France.

Banque de France, (2014a), Rapport annuel.

Banque de France, (2014b), « Crédit aux sociétés non financières », *Statinfo*, avril.

Banque de France, (2014c), « Crédit aux entreprises (encours) », *Statinfo*, avril.

Banque de France, (2014d), « Financement des PME en France », *Statinfo*, avril.

Banque de France, (2014e), « Accès au crédit des entreprises en Franc », *Statinfo*, avril.

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

Cahiers du cercle des économistes (2013), « Financement des PME, grands défis, nouvelles voies », sous la direction de Jean-Paul Betbèze, novembre, Descartes & Cie.

European Central bank (2014), "Survey on the Access to Finance of Small and Medium-Size Enterprises in the Euro, October to March 2014", April 2014.

Insee, « Enquête sur l'accès au financement des PME employant au moins 10 personnes », *Insee résultats*, n° 53, économie, août 2011.

Guinouard F., Kremp E., Randriamisaina M., « Accès au crédit des PME et ETI : Fléchissement de l'offre ou moindre demande ?, les enseignements d'une nouvelle enquête trimestrielle auprès des entreprises », *Bulletin de la Banque de France*, n° 192, deuxième trimestre 2013.

Kremp E., Piot C., « Le ralentissement du crédit aux PME en France », *Revue d'économie financière*, juin 2014, n° 114, 91-103.

Kremp E. et P. Sevestre, "Did the crisis induce credit rationing for French SMEs?", *Journal of Banking and Finance*, vol. 37, n° 10, 3757-3772, 2013.

Médiation du Crédit, Rapport annuel.

Forte hétérogénéité des délais de paiement entre entreprises

Catherine Souquet*

Les délais de paiement des entreprises, fournisseurs (55 jours en moyenne en 2012) comme clients (43 jours), se caractérisent à la fois par une forte dépendance à leur secteur ou à leur taille et par une forte hétérogénéité au sein d'un même secteur ou d'une même classe d'effectifs. Ainsi, en 2012, le délai de paiement clients est de moins de 13 jours dans la moitié des entreprises. Il est inférieur à 8 jours dans les trois quarts des entreprises produisant des biens ou des services en direction des ménages (*B to C, business to consumer*). Inversement, il est plus élevé dans les secteurs orientés vers les entreprises (*B to B, business to business*) et bien plus dispersé : 25 % de ces entreprises ont un délai client supérieur à 74,5 jours. Ce clivage n'est pas présent dans les délais de paiement fournisseurs. Par ailleurs, les entreprises de plus de 5 000 salariés ont des délais de paiement, clients et fournisseurs, moins dispersés que les autres.

Depuis 2009, les délais de paiement ont diminué, sur l'ensemble du secteur marchand, en moyenne, de quatre jours pour les délais fournisseurs et de deux jours pour les délais clients. Mais cette approche très globale ne rend pas compte de la diversité des situations auxquelles les entreprises sont confrontées : une entreprise sur trois seulement a vu à la fois baisser ses délais fournisseurs et ses délais clients, une sur cinq augmenter à la fois les deux, une sur quatre baisser ses délais clients et s'élever ses délais fournisseurs et une sur six le contraire.

Les **délais de paiement**, qui désignent la période existant entre la date d'émission de la facture (ou, parfois, la livraison) et la date du règlement par le client, sont à l'origine d'un crédit de court terme, dit **crédit interentreprises**, dans lequel le fournisseur tient le rôle du prêteur. Ce crédit est une des principales composantes du besoin en fonds de roulement des entreprises. Il a un impact positif sur la trésorerie du client, puisqu'il allège d'autant ses besoins en liquidités, mais négatif sur celle du fournisseur, dont il accroît mécaniquement les besoins en fonds de roulement.

Dans cette étude, les **délais clients** (exprimés en jours de chiffres d'affaires) et les **délais fournisseurs** (en jours d'achats) ainsi que le **solde commercial** ou solde du crédit interentreprises (en jours de chiffres d'affaires, comme les délais clients) sont évalués à partir d'une méthode comptable, qui ne peut qu'approcher les délais légaux définis par la loi de Modernisation de l'économie (LME) ou la directive européenne de 2011 sur ce sujet (*encadré 1*). Cette évaluation des délais est nette des avances et acomptes et en moyenne pondérée, pour tenir compte de l'importance respective des différentes entreprises.

Des délais de paiement conséquents, marqués par une forte hétérogénéité

En 2012, sur le champ des secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers et en se limitant aux 1,9 million de sociétés et entreprises individuelles pour lesquelles on dispose des données de bilan (*encadré 2*), le délai de paiement clients net des avances et acomptes reçus sur commandes en cours est, en moyenne pondérée, de 43,1 jours de chiffre d'affaires et le délai paiement fournisseurs net des avances et acomptes versés sur commandes

* Catherine Souquet, Insee.

est de 54,6 jours d'achats (*figure 1*). Le solde commercial net (ou solde du crédit interentreprises) se situe à 2,8 jours de chiffre d'affaires.

Mais ces moyennes masquent une très grande hétérogénéité de situations en matière de délais de paiement d'une entreprise à l'autre (*figure 2*). Si la moitié des unités légales du champ ont un délai clients inférieur à 13 jours, un plus d'un quart affichent un délai clients nul et un quart sont confrontées à un délai clients supérieur à 55 jours. La dispersion est également forte en termes de délais fournisseurs, puisque, si la moitié des entreprises ont des délais fournisseurs inférieurs à 38 jours, pour un quart ces délais sont supérieurs à 69 jours. L'ampleur de la dispersion se retrouve pour le solde commercial, indicateur de la position de l'entreprise relativement au crédit interentreprises : plus de la moitié des entreprises du champ sont débitrices, donc emprunteuses (la médiane est à - 2,7 jours), un quart étant fortement emprunteuses (solde inférieur à - 22,4 jours) et, inversement, un quart sont fortement prêteuses (solde supérieur à 26,1 jours).

1. Délais clients et fournisseurs et crédit interentreprises moyen en 2012

	Délai client (en jours de chiffre d'affaires)	Délai fournisseurs (en jours d'achats)	Crédit interentreprises (en jours de chiffre d'affaires)
Ensemble	43,1	54,6	2,8
B to B (business to business)	49,8	56,0	8,2
B to C (business to consumer)	16,3	48,8	- 19,1
TPE	44,1	61,3	5,2
PME	52,4	59,5	10,3
ETI	45,7	53,4	4,4
GE	27,6	48,3	- 10,0

Champ : France, ensemble des unités légales des secteurs principalement marchands non financiers et non agricoles, hors unités assujetties au BNC, micro-BIC et micro-BNC et auto-entrepreneurs, soit 1,9 million d'unités légales.

Lecture : le délai client moyen net des avances et acomptes de l'ensemble du champ est de 43,1 jours, le délai fournisseurs moyen de 54,6 jours et le crédit interentreprises moyen de 2,8 jours.

Note : moyennes pondérées des ratios individuels des entreprises.

Source : Insee, *Esane 2012*.

2. Dispersion des délais clients, fournisseurs et du solde commercial en 2012

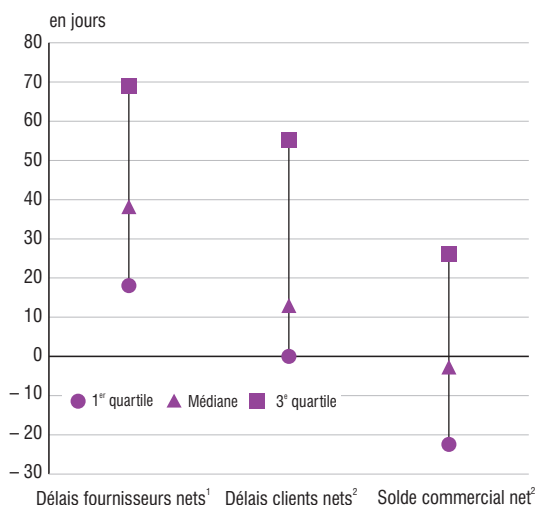
1. En jours d'achats.

2. En jours de chiffre d'affaires.

Champ : France, ensemble des unités légales des secteurs principalement marchands non financiers et non agricoles, hors unités assujetties au BNC, micro-BIC et micro-BNC et auto-entrepreneurs, soit 1,9 million d'unités légales.

Lecture : un quart des entreprises du champ ont un délai fournisseurs net des avances et acomptes inférieur à 18,1 jours, la moitié un délai inférieur à 38,2 jours et les trois quarts inférieur à 69 jours. À noter que le délai moyen pondéré est nettement supérieur au délai médian, qu'il s'agisse de délai clients (43 contre 13 jours) ou de délai fournisseurs (54 contre 38 jours).

Source : Insee, *Esane 2012*.



Encadré 1

Textes législatifs et réglementaires encadrant les délais de paiement

La loi de Modernisation de l'économie (LME) de 2008

La loi n° 2008-776 du 4 août 2008 dite de Modernisation de l'économie (LME) impose que les délais de paiement doivent être au maximum de 60 jours nets ou de 45 jours fin de mois à compter de la date d'émission de la facture, le mode de calcul de ces délais étant laissé à la convenance des partenaires commerciaux.

Les professionnels qui ne respecteraient pas ces dispositions encourent une amende administrative dont le montant ne peut excéder 75 000 € pour une personne physique et 375 000€ pour une personne morale.

La directive 2011/7/UE du Parlement européen et du Conseil

Les principales dispositions de la directive de 2011 sont les suivantes :

- harmonisation de la période de paiement des autorités publiques aux entreprises : les autorités publiques doivent payer pour les biens et services qu'elles se procurent dans les 30 jours ou, dans des circonstances très exceptionnelles, dans les 60 jours ;
- liberté contractuelle dans les transactions commerciales : les entreprises doivent payer leurs factures dans les 60 jours, à moins qu'elles en décident expressément autrement et qu'il n'y ait pas d'abus.

Des écarts possibles avec l'approche comptable

Entre l'approche légale, facture par facture, et l'approche par un **ratio** comptable annuel résultant des bilans, de nombreuses causes d'écart sont possibles : date d'enregistrement et effet d'agrégation, mode de calcul du délai, etc.

De plus, pour les créances à l'intérieur d'un même groupe, des règles d'usage particulières sont souvent mises en place. Ces créances intra-groupes doivent théoriquement respecter les prescriptions légales, mais les conséquences d'un écart éventuel ne sont en réalité pas les mêmes, puisque les effets sont assumés à l'intérieur du groupe.

Quelques chiffres sur les retards de paiement

Un peu moins d'un tiers (30 %) des unités légales présentent un retard de paiement, car affichant un délai de paiement fournisseurs supérieur à 60 jours. Ce phénomène est un peu plus rare pour les unités ressortissant du *B to C* (27 %) que pour celles du *B to B* (32 %), et également plus rare dans les très petites unités légales (29 %) que dans les autres catégories de taille d'entreprises (37 % pour les PME, 40 % pour les ETI et 36 % pour les GE).

Encadré 2

Sources et champ de l'étude

Les résultats présentés dans cette étude proviennent du dispositif É sane (élaboration des statistiques annuelles d'entreprise) de l'Insee, mis en place en 2008. Ce dispositif exploite différentes données administratives, comme les déclarations annuelles des entreprises sur les bénéfices tels que BIC (bénéfices industriels et commerciaux), BNC (bénéfices non commerciaux), BA (bénéfices agricoles), ou les déclarations annuelles de données sociales (DADS). Il est complété par des enquêtes statistiques : ESA (enquête sectorielle annuelle), pour les secteurs des IAA, des transports, de la construction, du commerce et des services et EAP (enquête annuelle de production) pour l'industrie hors IAA. Sauf très rares exceptions, les données sont collectées au niveau de l'unité légale identifiée par son numéro Siren.

Le champ de cette étude couvre l'ensemble des secteurs principalement marchands, hors secteurs agricole et financier. Le terme d'entreprise se réfère à l'unité légale et non à la notion définie dans la loi LME, à savoir 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. Ceci introduit une différence par rapport aux études de l'Observatoire des délais de paiement et de la Banque de France, qui retiennent la définition de la LME et procèdent alors à une simple agrégation (sans consolidation) des comptes sociaux des unités légales constituant l'entreprise.

Ce champ se limite aux unités légales assujetties aux bénéfices industriels ou commerciaux (BIC), régime normal (RN) ou simplifié (RSI) et aux entreprises dites « profilées » (cinq en 2012), soit au total 1,9 million d'unités légales sur les 3,9 millions répertoriées dans le dispositif É sane. Ne sont pas pris en compte ici les unités légales assujetties aux bénéfices non commerciaux (BNC), les microentreprises (BIC ou BNC) et les auto-entrepreneurs, pour lesquels on ne dispose pas des informations bilancielles nécessaires pour estimer le montant des délais de paiement.

Des délais clients plus dispersés dans le *B to B* que dans le *B to C*

Les délais de paiement clients dépendent fortement du type de clientèle, entreprise ou ménage. D'une façon générale, les activités dont la clientèle est constituée principalement de particuliers (« *business to consumer* », soit *B to C*) présentent, en moyenne, des délais de paiement clients courts, beaucoup plus courts que les activités orientées entreprises (« *business to business* » ou *B to B*). Il n'est, en effet, pas d'usage d'accorder aux ménages des délais de paiement en dessous d'un certain montant, bien que rien ne s'y oppose juridiquement. De ce fait, le délai clients net du secteur *B to C* est, en 2012, de 16,3 jours contre 49,8 jours pour le *B to B*.

Les secteurs *B to C* présentant les délais clients moyens les plus brefs sont ceux où le paiement au comptant ou anticipé est le mode de règlement le plus fréquent : le commerce de détail (8,4 jours), les jeux de hasard et d'argent (6,6), les transports fluviaux de passagers (2,4) ou le transport aérien (- 9,2¹) et les services au fonctionnement proche du commerce de détail comme l'hôtellerie (13,4) et la restauration (11,0). Parmi les secteurs *B to B*, les écarts des délais clients sont beaucoup plus importants : ils varient de - 21,9 jours en moyenne dans la fabrication d'autres matériels de transport (naval, ferroviaire, aéronautique et spatial), toutes ces activités fonctionnant par avances et acomptes sur commandes payées avant livraison finale, à 132,3 jours dans le captage, le traitement et la distribution d'eau. Schématiquement, les activités qui accordent ou subissent, à leur détriment, les délais clients moyens les plus longs sont les services aux entreprises (78,2) – avec un maximum pour les activités juridiques et comptables (101,2) –, la construction (67,5), l'information et la communication (65,2) et l'environnement (61,8).

La dispersion des délais de paiement clients confirme cette opposition entre *B to B* et *B to C* : les trois quarts des entreprises exerçant une activité relevant du *B to C* bénéficient d'un délai court, inférieur à 7,8 jours, ce qui n'est le cas que d'un quart des unités faisant partie du *B to B* (figure 3). Mais les situations individuelles sont également très contrastées entre

3. Dispersion des délais clients des unités légales par grand secteur en 2012

en jours

	1 ^{er} quartile	Médiane	3 ^e quartile	Moyenne pondérée
Ensemble	0,0	13,0	55,3	43,1
<i>B to B</i>	7,9	37,8	74,5	49,8
<i>B to C</i>	0,0	0,0	7,8	16,3
Industrie	2,4	33,2	67,2	45,0
Construction	7,5	32,1	64,8	67,5
Commerce	0,0	5,0	30,4	28,0
Transports	0,0	28,8	56,4	41,6
Hébergement et restauration	0,0	0,0	1,6	11,7
Information et communication	16,2	55,4	102,8	65,2
Immobilier	0,0	3,3	59,9	47,1
Services aux entreprises	10,3	50,2	99,0	78,2
Services aux particuliers	0,0	0,0	4,8	25,8

Champ : France, ensemble des unités légales des secteurs principalement marchands non financiers et non agricoles, hors unités assujetties au BNC, micro-BIC et micro-BNC et auto-entrepreneurs, soit 1,9 million d'unités légales.

Lecture : les secteurs relevant du *B to B* ont un délai clients net moyen de 49,8 jours. La moitié des unités légales de ces secteurs ont un délai clients net inférieur à 37,8 jours, 25 % (1^{er} quartile) un délai clients net inférieur à 7,9 jours, et 25 % (3^e quartile) un délai clients net supérieur à 74,5 jours.

Note : pour la liste des secteurs classés en *B to B* et *B to C*, voir Définitions.

Source : Insee, *Ésane 2012*.

1. Le délai peut être négatif en cas de paiement avant livraison ou facturation du produit ou du service.

entreprises à l'intérieur d'un même secteur. Dans le *B to B*, si un quart des entreprises de l'industrie, des transports ou de la construction font face à des délais clients supérieurs à environ 60 jours, un quart des entreprises de ces trois secteurs ont des délais clients inférieurs, respectivement, à 2,4, 0 et 7,5 jours. Les secteurs les plus dispersés sont les services aux entreprises et l'information-communication où l'écart entre le premier et le troisième quartile (intervalle interquartile) dépasse les 85 jours. Les moins dispersés sont l'hébergement et restauration et les services aux particuliers, pour lesquels l'écart interquartile est inférieur à 5 jours

L'antonymie *B to B* *B to C* est beaucoup moins marquée pour les délais fournisseurs que clients : 56,0 jours (d'achats), en moyenne pondérée, pour les secteurs de *B to B* contre 48,8 jours pour ceux de *B to C* (figure 4). Cette observation se vérifie également au niveau microéconomique (pour chaque entreprise). Ainsi, l'écart interquartile du *B to B* et du *B to C* est quasiment identique : 51 jours pour le premier, 49 jours pour le second. D'ailleurs, la plupart des grands secteurs se regroupent autour d'un écart interquartile compris entre 40 et 50 jours. L'immobilier fait exception avec un écart interquartile de 110 jours, ainsi que les deux secteurs affichant les délais, clients ou fournisseurs, les plus longs : l'information et la communication (77 jours) et les services aux entreprises (74 jours).

Leurs délais fournisseurs excédant largement leurs délais clients, la plupart des secteurs *B to C* se trouvent en situation d'emprunteur, avec un solde commercial net moyen négatif (-19,1 jours de chiffres d'affaires). Ainsi en est-il de l'hôtellerie (-27,2 jours), du transport aérien et de la restauration (-19,3) ou des activités liées aux voyages (-14,4), l'activité la mieux positionnée étant le commerce de détail, avec un solde commercial net de -27,3 jours.

À l'inverse, les secteurs orientés *B to B* sont le plus souvent en position de prêteur et affichent, globalement, un solde commercial net positif de 8,2 jours, les plus pénalisés étant les services aux entreprises (34,8 jours), la construction (17,8) et l'information et la communication (13,7).

On retrouve ces résultats au niveau des données individuelles : 85 % des unités légales ressortissant du *B to C* ont un solde commercial négatif ou égal à zéro (3^e quartile à -1,5 jour), contre 41 % des *B to B* (médiane à 9,8 jours).

4. Dispersion des délais fournisseurs des unités légales par grand secteur en 2012

	en jours			
	1 ^{er} quartile	Médiane	3 ^e quartile	Moyenne pondérée
Ensemble	18,1	38,2	69,0	54,6
<i>B to B</i>	20,1	40,9	71,2	56,0
<i>B to C</i>	15,6	34,2	65,0	48,8
Industrie	26,4	45,6	73,2	55,4
Construction	20,3	38,6	61,6	73,0
Commerce	19,8	38,4	66,1	43,7
Transports	2,1	20,6	42,8	57,2
Hébergement et restauration	17,8	33,8	62,2	57,2
Information et communication	17,2	45,3	94,2	90,0
Immobilier	12,5	44,9	122,8	75,2
Services aux entreprises	15,9	41,8	89,6	78,7
Services aux particuliers	15,9	33,2	58,5	41,2

Champ : France, ensemble des unités légales des secteurs principalement marchands non financiers et non agricoles, hors unités assujetties au BNC, micro-BIC et micro-BNC et auto-entrepreneurs, soit 1,9 million d'unités légales.

Lecture : les secteurs relevant du *B to B* ont un délai fournisseurs net moyen de 56 jours. La moitié des unités légales relevant du *B to B* ont un délai fournisseur net inférieur à 40,9 jours, 25 % (1^{er} quartile) un délai fournisseurs net inférieur à 20,1 jours, et 25 % (3^e quartile) un délai fournisseurs net supérieur à 71,2 jours.

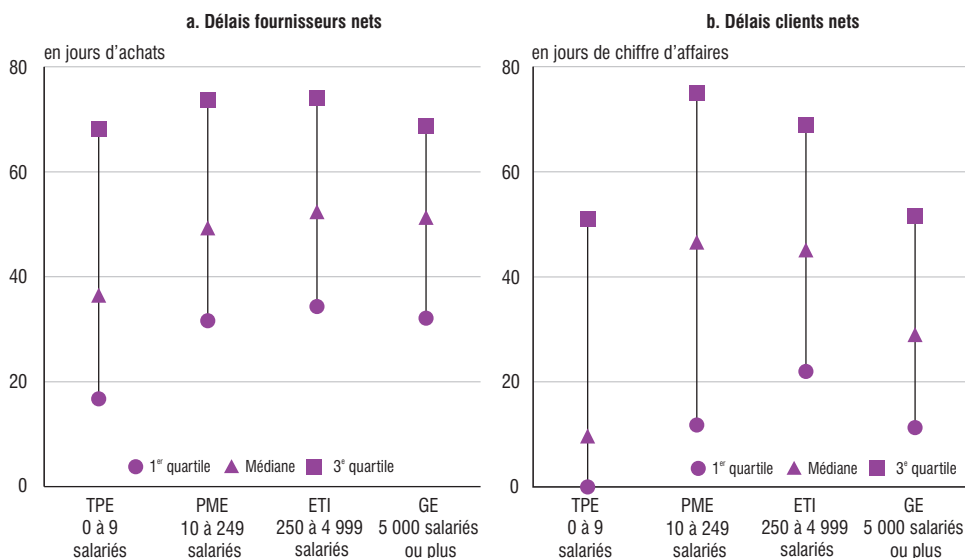
Source : Insee, *Esane 2012*.

Moindre dispersion des délais de paiement des grandes unités légales

En 2012, seule la catégorie des **grandes entreprises**² (GE) de 5 000 salariés ou plus affiche, globalement et en moyenne pondérée, un solde commercial négatif (- 10 jours). Elle se trouve, en termes de crédit interentreprises, en position d'emprunteur, les autres catégories de tailles jouant, à l'inverse, le rôle de prêteur. Celle des **petites et moyennes entreprises** (PME) est la plus créditrice (10,3 jours en moyenne), celles des **très petites entreprises** (TPE) et des **entreprises de taille intermédiaire** (ETI) se trouvant dans une situation intermédiaire (respectivement 5,2 et 4,4 jours).

La catégorie des grandes entreprises présente, à la fois, des délais fournisseurs et des délais clients moyens plus courts que la moyenne (respectivement 48,3 et 27,6 jours contre 54,6 et 43,1 jours pour l'ensemble des entreprises). Cette célérité à payer et à se faire payer s'explique, principalement, par le comportement spécifique des GE des activités commerciales en matière de délais de paiement (délai moyen fournisseurs de 37,1 jours et clients de 17,8 jours) et par l'importance au sein des GE de sociétés œuvrant dans le cadre de grands contrats (aéronautique, navale, nucléaire, etc.), qui présentent régulièrement des délais de paiement clients négatifs, du fait d'un système complexe d'avances ou d'acomptes. Mais ce premier constat agrégé est à nuancer par une approche des situations individuelles : en effet, avec une médiane à 51 jours pour les délais fournisseurs, les GE font moins bien que les TPE (37) et les PME (49). Le constat est identique pour les délais clients, avec une médiane à 29 jours contre 10 pour les TPE (*figure 5*).

5. Dispersion des délais clients et fournisseurs par taille d'entreprise en 2012



Champ : France, ensemble des unités légales des secteurs principalement marchands non financiers et non agricoles, hors unités assujetties au BNC, micro-BIC et micro-BNC et auto-entrepreneurs, soit 1,9 million d'unités légales.

Lecture : un quart (3^e quartile) des TPE présentent un délai fournisseurs net des avances et acomptes supérieur à 68 jours, la moitié (médiane) un délai fournisseurs net inférieur à 37 jours, un quart (1^{er} quartile) un délai fournisseurs net inférieur à 17 jours.

Source : Insee, *Ésane 2012*.

2. Dans cette étude, le vocable entreprise recouvre la notion d'unité légale. Ce n'est pas le cas dans le rapport de l'Observatoire des délais de paiement ou les publications de la Banque de France sur le sujet, où le mot entreprise doit être entendu au sens de la loi LME de 2008 (*encadré 1*) avec des résultats qui sont alors directement issus d'une agrégation (sans consolidation) des comptes sociaux des unités légales constituant l'entreprise.

La classe des petites et moyennes entreprises (PME) affichent, *a contrario*, des délais de paiement moyen longs, qu'ils soient fournisseurs (59,5 jours) ou clients (52,4), tandis que les très petites entreprises se situent dans une position intermédiaire, avec des délais fournisseurs proches de ceux des PME (61,3 jours), mais des délais clients plus resserrés (44,1 jours), du fait du poids des activités *B to C* dans cette catégorie d'entreprises. Malgré un solde commercial, en moyenne pondérée, de + 5 jours pour les TPE et de + 10 jours pour les PME, la faible durée de leurs délais clients permet à 6 TPE sur 10 et à 4 PME sur 10 d'être débitrices.

Quant à la catégorie des entreprises de taille intermédiaire (ETI), elles ont des délais de paiement proches de la moyenne de l'ensemble du champ, qu'il s'agisse de délais fournisseurs (53,4 jours) ou clients (45,7 jours). Les ETI des activités commerciales réduisent les délais moyens (respectivement 43,5 et 32,4 jours), tandis que celles de la construction les allongent (90,4 et 74,7 jours).

Le positionnement des TPE se retrouve lorsqu'on s'intéresse aux situations individuelles des entreprises et non plus aux agrégats par catégories. Ainsi la moitié des très petites entreprises font face à des délais fournisseurs inférieurs à 37 jours, ce qui n'est le cas que d'un quart des entreprises de taille intermédiaire (*figure 5*). De même la moitié des très petites entreprises dispose de délais clients inférieurs à 10 jours, ce qui n'est le cas que d'un quart des entreprises de très grande taille. Ces situations s'expliquent en partie par le positionnement sectoriel des entreprises différent selon la taille.

Enfin, les grandes unités ont des délais de paiement moins dispersés que ceux des unités de petite ou très petite taille : leur écart interquartile est de 37 jours pour les délais fournisseurs et de 40 jours pour les délais clients, alors qu'il est de 51 jours (clients ou fournisseurs) pour les TPE et de 42 et 63 jours pour les PME. Les ETI sont dans une position médiane (40 jours, côté fournisseurs, et 47 jours, côté clients).

Baisse des délais fournisseurs dans une entreprise sur deux entre 2009 et 2012

Depuis 2009, les délais de paiement nets, tant fournisseurs que clients, sont, en moyenne pondérée, orientés à la baisse. Mais, le repli est plus important pour les délais fournisseurs (- 4,1 jours au cours des trois dernières années) que pour les délais clients (- 2 jours). Ces divergences s'expliquent, au moins partiellement, par l'existence d'intervenants extérieurs (les ménages, les administrations, les acteurs étrangers, etc.) dont l'effort pour réduire leurs délais de paiement a été moindre que celui consenti par les entreprises. Ce qui implique une augmentation du solde commercial et une dégradation de la position des entreprises, un peu plus créditrices en 2012 qu'en 2009³.

Globalement, les dispersions n'évoluent par contre que peu : la dispersion du délai fournisseur net baisse, tandis que celle du délai client net stagne ou croît légèrement (*figure 6*).

Le constat d'une baisse des délais de paiement au niveau global, telle qu'elle est véhiculée par les moyennes pondérées, doit être complété par une analyse de l'évolution des situations individuelles. En effet, sur le champ de l'étude, si on regarde ce qui s'est passé pour les entreprises présentes en 2009 et 2012 (les entreprises pérennes), les délais fournisseurs et clients ne baissent conjointement que pour un tiers des entreprises (34 %) du champ de l'étude, soit une minorité d'entreprises. Les deux tiers restants se répartissent entre hausse simultanée des délais de paiement clients et fournisseurs (22 %), baisse des délais clients associée à une hausse des délais fournisseurs (27 %) et vice versa (17 %, *figure 7*).

3. La démographie des entreprises a peu d'impact sur l'évolution des délais de paiement : en effet, les entreprises pérennes, c'est-à-dire présentes depuis 2009, enregistrent une tendance à la réduction des délais de paiement nets identique à celle de l'ensemble du champ de l'étude, un peu moins rapide, cependant, pour les délais fournisseurs.

6. Dispersion des délais clients, fournisseurs en 2009 et 2012

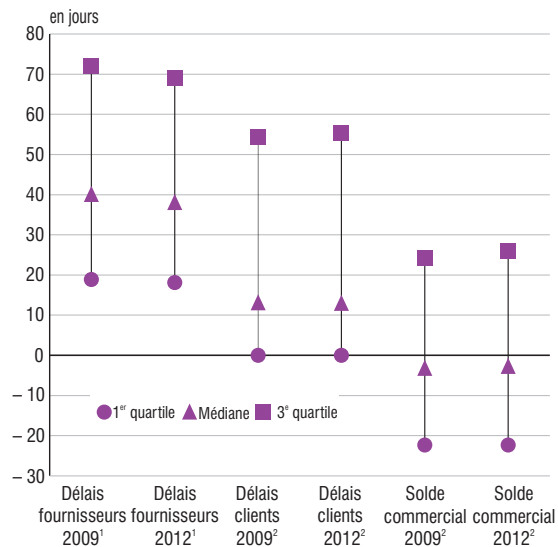
1. En jours d'achats.

2. En jours de chiffre d'affaires.

Champ : France, ensemble des unités légales des secteurs principalement marchands non financiers et non agricoles, hors unités assujetties au BNC, micro-BIC et micro-BNC et auto-entrepreneurs, soit 1,9 million d'unités légales.

Lecture : un quart (3^e quartile) des unités légales présentent un délai fournisseurs net des avances et acomptes supérieur à 72 jours en 2009. La moitié (médiane) ont un délai fournisseurs net inférieur à 40 jours en 2009. Enfin, un quart (1^{er} quartile) affichent un délai fournisseurs net inférieur à 19 jours en 2009.

Source : Insee, *Ésane 2009 et 2012*.



7. Évolution des délais fournisseurs et clients par grand secteur entre 2009 et 2012

en % d'unités légales

	Baisse conjointe des délais fournisseurs et clients	Baisse délai fournisseurs, hausse délai clients	Hausse délai fournisseurs, baisse délai clients	Hausse conjointe des délais fournisseurs et clients
Industrie	33,2	17,7	24,8	24,3
Construction	31,0	20,7	21,0	27,4
Commerce	34,1	15,4	28,6	21,9
Transports	41,2	16,2	22,5	20,1
Hébergement et restauration	36,5	10,0	40,1	13,4
Information et communication	31,4	20,1	22,1	26,4
Immobilier	35,0	16,8	28,1	20,0
Services aux entreprises	30,7	20,9	22,1	26,4
Services aux particuliers	40,8	9,2	38,3	11,7
Ensemble	33,9	16,7	27,1	22,2

Champ : France, ensemble des unités légales des secteurs principalement marchands non financiers et non agricoles, hors unités assujetties au BNC, micro-BIC et micro-BNC et auto-entrepreneurs, soit 1,9 million d'unités légales.

Lecture : 33,2 % des unités légales de l'industrie présentes entre 2009 et 2012 ont enregistré une baisse conjointe de leur délais fournisseurs et clients.

Source : Insee, *Ésane 2009 et 2012*.

La baisse des délais clients est plus fréquente dans les secteurs qui affichent des délais clients déjà courts ; c'est le cas pour 77 % des entreprises de l'hébergement-restauration et 79 % de celles des services aux particuliers (contre 61 % en moyenne pour l'ensemble des secteurs). Réciproquement, cette diminution est plus rare dans les activités qui enregistrent les délais clients les plus longs : construction, information-communication et services aux entreprises, où une entreprise sur deux seulement est concernée.

La baisse des délais fournisseurs est moins sensible à l'activité. Environ une entreprise sur deux, quel que soit le secteur, a eu une baisse de ses délais fournisseurs, sauf l'hébergement-restauration (47 % des entreprises) et les transports (57 %).

Amélioration du solde commercial pour les grandes entreprises

Entre 2009 et 2012, la catégorie des grandes entreprises, dans leur ensemble, est la seule dont la situation, en termes de crédit interentreprises, ne s'est pas dégradée et qui affiche toujours un solde commercial net négatif (en moyenne pondérée) : - 10 jours, en 2012 comme en 2009. Ce n'est pas le cas pour les autres catégories, qui ont enregistré une détérioration (légère) de leur solde commercial moyen passant de 4,6 à 5,2 jours pour les très petites entreprises, de 9,9 à 10,3 jours pour les petites et moyennes entreprises et de 3,8 à 4,4 jours pour les entreprises de taille intermédiaire. Mais ces évolutions moyennes masquent le fait que les entreprises, quelle que soit leur taille, se divisent en deux parts approximativement égales : une moitié dont le solde commercial s'est amélioré, une seconde moitié dont le solde s'est détérioré.

Au niveau individuel, ces résultats globaux sont nuancés. Ainsi, les délais fournisseurs ont plus fréquemment baissé dans les entreprises les plus grandes (58 % des ETI, 56 % des GE contre 50 % dans les TPE), alors que la diminution des délais clients a touché plus souvent les TPE (65 %). Par ailleurs, les PME sont les entreprises qui enregistrent le plus souvent une hausse simultanée des délais paiement clients et fournisseurs (27 %), à l'inverse des ETI qui associent le plus fréquemment baisse des délais fournisseurs et clients (39 %) (figure 8).

8. Évolution des délais fournisseurs et clients par taille d'unité légale entre 2009 et 2012

en % d'unités légales

	TPE	PME	ETI	GE
Baisse conjointe des délais fournisseurs et client	34,0	33,3	39,2	37,4
Baisse délai fournisseur, hausse délai client	16,2	20,2	18,9	18,7
Hausse délai fournisseur, baisse délai client	28,2	19,8	19,1	21,5
Hausse conjointe des délais fournisseurs et client	21,6	26,7	22,7	22,4

Champ : France, ensemble des unités légales des secteurs principalement marchands non financiers et non agricoles, hors unités assujetties au BNC, micro-BIC et micro-BNC et auto-entrepreneurs, soit 1,9 million d'unités légales.

Lecture : 34 % des TPE de l'industrie présentes entre 2009 et 2012 ont enregistré une baisse conjointe de leur délais fournisseurs et clients.

Source : Insee, *Esane 2009 et 2012*.

Entre 2009 et 2012, en moyenne pondérée, les secteurs ressortissant du *B to B* ont davantage réduit leurs délais fournisseurs que ceux du *B to C* : - 4,1 jours contre - 3,0 jours. Ils ont également bénéficié d'une diminution supérieure de leurs délais clients : - 1,9 jour contre - 1,2.

L'examen des trajectoires individuelles montre que la moitié des unités appartenant à des secteurs ressortissant du *B to B*, comme la moitié de celles des secteurs du *B to C*, ont enregistré une baisse des délais fournisseurs. La baisse conjointe du délai clients et du délai fournisseurs est cependant moins fréquente dans les secteurs du *B to B* que dans ceux du *B to C* (32 % contre 37 %). Parallèlement, la hausse simultanée des délais clients et fournisseurs est plus courante dans le *B to B* que dans le *B to C* (26 % contre 16 %), ce qui explique pourquoi le solde commercial s'est davantage détérioré dans le *B to B* que dans le *B to C*. ■

Définitions

Les **délais de paiement** désignent la période s'écoulant entre la facturation et le règlement effectif du produit.

Du point de vue de l'entreprise, le **délai de paiement fournisseur** désigne la période s'écoulant avant que l'entreprise règle le fournisseur et le **délai de paiement client** la période s'écoulant avant que l'entreprise soit réglée par le client.

Le **crédit interentreprises** se définit, au niveau macroéconomique, comme la somme des crédits fournisseurs que les entreprises se consentent mutuellement et, au niveau microéconomique, comme la différence entre les crédits que l'entreprise accorde à ses clients et les crédits obtenus des fournisseurs. Lorsque ce solde est positif, c'est-à-dire lorsque les créances clients sont supérieures aux dettes fournisseurs, l'entreprise se trouve en situation **créditrice** : elle finance sur sa trésorerie ce solde commercial. Lorsqu'il est négatif, elle se trouve en position **débitrice** : elle bénéficie d'un crédit de trésorerie correspondant à ce solde commercial.

L'approche comptable des délais de paiement et du crédit interentreprises

Ne disposant pas directement de l'information qui permettrait de déduire, pour chaque facture émise, le délai entre l'émission et le règlement de cette même facture, la Banque de France, notamment dans le cadre du rapport annuel de l'Observatoire des délais de paiement, et les experts comptables, dans leurs missions d'accompagnement des entreprises, proposent d'approcher quantitativement la définition légale des délais de paiement à partir des données comptables issues des liasses fiscales. Ces délais se mesurent en jours de chiffre d'affaires ou d'achats selon le cas et, dans cette étude, sont nets des avances et acomptes :

– **délai clients** (en jours de chiffre d'affaires) = créances clients + effets escomptés non échus – avances et acomptes reçus sur commandes en cours / chiffre d'affaires ttc [soit, à partir des postes de la liasse fiscale : $[(BX+YS-DW)*360/(FL+YY)]$;

– **délai fournisseurs** (en jours d'achats) = dettes fournisseurs et comptes rattachés – avances et acomptes versés sur commandes en cours / consommations intermédiaires $[(DX-BV)*360/(FS+FU+FW+YZ)]$;

– **solde commercial ou solde du crédit interentreprises** (évalué en jours de chiffres d'affaires comme le délai clients, il prend en compte les jours de délai fournisseurs, en les pondérant par le poids des achats dans le chiffre d'affaires) = délai clients – délai fournisseurs $[(BX+YS-DW-DX+BV)*360/(FL+YY)]$, les jours de délai fournisseurs étant pondérés par le poids des achats dans le chiffre d'affaires.

Après déduction des avances et acomptes versés et reçus sur commandes, les dettes fournisseurs nettes s'élèvent ainsi à 456 milliards d'euros et les créances clients nettes à 485 milliards d'euros.

Il est à noter que ces définitions comptables ne mesurent qu'imparfaitement les délais de paiement des unités qui ont des comportements atypiques en matière de facturation, notamment celles ressortissant de secteurs à production saisonnière ou des filiales de groupe, qui disposent d'une marge de manœuvre concernant la date de comptabilisation des flux intragroupes.

Les **ratios moyens** présentés ici prennent en compte le poids relatif de chaque unité légale dans l'économie (moyenne pondérée des ratios individuels), au contraire des données en dispersion, qui ne sont pas pondérées.

Secteurs B to B et B to C

Dans cette étude, le B to C (*business to consumer*) inclut les activités suivantes : commerce de détail (division 47 de la nomenclature NAF rév. 2), transport ferroviaire interurbain de voyageurs (groupe 491), autres transports terrestres de voyageurs (493), transports maritimes et côtiers de passagers (501), transports fluviaux de passagers (503), transports aériens de passagers (511), hébergement 55), restauration (56), immobilier (68), agences de voyage, voyagistes, services de réservation et activités connexes (79), activités créatives, artistiques et de spectacle (90), bibliothèques,

Définitions (suite)

archives, musées... (91), jeux de hasard et d'argent (92), activités sportives, récréatives... (93), réparation d'ordinateurs et de biens personnels et domestiques (95), autres services personnels (96). Le *B to B (business to business)* englobe, par défaut, tous les autres secteurs.

Les tailles d'effectifs

Bien que cette étude porte sur les unités légales et non sur les entreprises au sens de la loi LME, elle s'appuie sur l'article 51 de cette même loi pour définir quatre taille :

- les **microentreprises** ou **très petites entreprises** (TPE), dont l'effectif est inférieur à 10 personnes et dont le chiffre d'affaires ou le total du bilan annuel n'excède pas 2 millions d'euros ;
 - les **petites et moyennes entreprises** (PME), dont l'effectif est inférieur à 250 personnes et dont le chiffre d'affaires n'excède pas 50 millions d'euros ou dont le total du bilan annuel n'excède pas 43 millions d'euros ;
 - les **entreprises de taille intermédiaire** (ETI), dont l'effectif est inférieur à 5 000 personnes et dont le chiffre d'affaires n'excède pas 1,5 milliard d'euros ou dont le total du bilan annuel n'excède pas 2 milliards d'euros ;
 - les **grandes entreprises** (GE) dont l'effectif est supérieur ou égal à 5 000 personnes et dont le chiffre d'affaires est supérieur à 1,5 milliard d'euros ou dont le total du bilan annuel est supérieur à 2 milliards d'euros.
-

Pour en savoir plus

Une double nécessité : stabiliser la loi, aménager les procédures de vérification pour les acteurs publics locaux, Rapport annuel de l'Observatoire des délais de paiement, édition 2013.

Charpin J.-M. , *Le crédit interentreprises et la couverture du poste clients*, Inspection générale des Finances, 2013.

Fiches pratiques sur les délais de paiement, Direction générale de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes (DGCCRF).

Séries chronologiques sur les délais de paiement, Banque de France-Observatoire des entreprises.

« Comportements de paiement en France et en Europe », *Bulletin trimestriel*, Altares.

Fiches thématiques

Fiches thématiques

Structure du système productif

1.1 Catégories d'entreprise

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

En approchant cette nouvelle définition par la notion de **groupe**, on dénombre en 2011 3,14 millions d'entreprises dans les secteurs marchands non agricoles dont 3,11 millions correspondent à une seule unité légale indépendante.

La nouvelle définition révèle la forte concentration du tissu productif. Sur ces 3,14 millions d'entreprises, 243 **grandes entreprises** (GE) emploient 4,5 millions de salariés (30 % de l'emploi total). À l'opposé 3 millions, soit 95 %, sont des **microentreprises** qui emploient 3 millions de salariés (20 %). Par-delà ce dualisme, se dessine une partition assez équilibrée de la valeur ajoutée ou de l'emploi : 5 000 **entreprises de taille intermédiaire** (ETI) et 137 500 **PME** non microentreprises emploient 22 % et 28 % des salariés.

Dans les secteurs non financiers, les grandes entreprises dégagent un peu plus du 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 5 200 entreprises (GE et ETI) qui réalisent aussi 85 % des exportations.

Le secteur le plus concentré est celui des activités financières et assurances. Une trentaine de grandes entreprises y emploie 81 % des salariés. L'industrie comme l'information-communication sont organisées autour de grandes entreprises et d'ETI. Dans l'industrie, 80 grandes entreprises emploient 34 % des salariés, et 1 600 ETI en emploient 32 %. Dans l'information-communication, une quinzaine de grandes entreprises et 240 ETI emploient 38 % et 29 % des salariés. Les différentes catégories ont un poids proche de la moyenne dans les activités du commerce, des transports, de l'hébergement et de la restauration. En effet, ces activités sont marquées par une grande diversité d'acteurs, des grandes entreprises internationalisées jusqu'aux microentreprises qui desservent un marché de proximité. Les PME (y compris microentreprises) emploient la majorité des salariés dans les services destinés aux particuliers, l'artisanat commercial (boulangerie, charcuterie, pâtisserie) ainsi que les activités spécialisées scientifiques et techniques (qui incluent notamment les professions libérales). Ce sont en quasi-totalité des unités indépendantes. De même, dans la construction, en dépit de la présence d'une petite dizaine de grandes entreprises, les trois quarts des salariés sont employés dans des PME. ■

Définitions

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

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

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

Pour en savoir plus

- *Les entreprises en France*, coll. « Insee Références », édition 2013.
- « Un tissu productif plus concentré qu'il ne semblait », *Insee Première* n° 1399, mars 2012.
- « Quatre nouvelles catégories d'entreprise », *Insee Première* n° 1321, novembre 2010.

Catégories d'entreprise 1.1

1. Principales caractéristiques des entreprises par catégorie en 2011

	GE	ETI	PME hors MIC	MIC ¹	Ensemble
Entreprises, y compris activités financières et assurances					
Nombre d'entreprises	243	4 959	137 534	3 001 329	3 144 065
Effectif salarié au 31/12 (en milliers)	4 493	3 363	4 153	2 925	14 934
Effectif salarié EQTP (en milliers)	4 081	3 048	3 654	2 539	13 322
Nombre d'unités légales en France	30 653	47 863	210 320	3 014 756	3 303 592
Entreprises hors activités financières et assurances					
Nombre d'entreprises	214	4 794	136 068	2 951 600	3 092 676
Effectif salarié au 31/12 (en milliers)	3 847	3 289	4 115	2 884	14 135
Effectif salarié EQTP (en milliers)	3 480	2 981	3 619	2 501	12 582
Nombre d'unités légales situées en France	19 400	46 689	207 383	2 963 702	3 237 174
Chiffre d'affaires (en milliards d'euros)	1 384	1 039	788	552	3 763
Chiffre d'affaires à l'export (en milliards d'euros)	313	200	76	18	607
Valeur ajoutée hors taxes (en milliards d'euros)	344	237	234	220	1 036
Chiffre d'affaires par salarié EQTP (en milliers d'euros)	397,8	348,4	217,8	220,5	299,1
Immobilisations corporelles / salarié EQTP ² (en milliers d'euros)	258	186	90	90	161

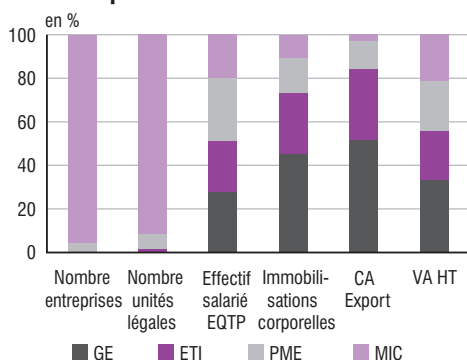
1. Pour les microentreprises, les ratios par salarié doivent être interprétés avec prudence, en l'absence d'information sur le statut du chef d'entreprise et la façon dont il se rémunère.

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

Champ : France, entreprises marchandes non agricoles.

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

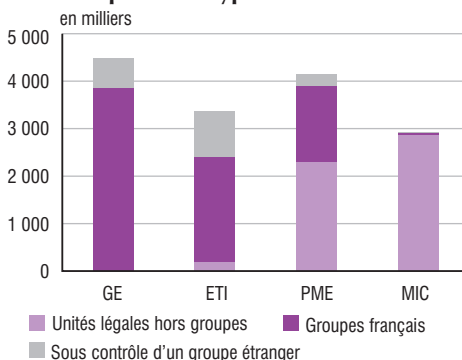
2. Caractéristiques selon la catégorie d'entreprise en 2011



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

Source : Insee, É sane, Lifi 2011.

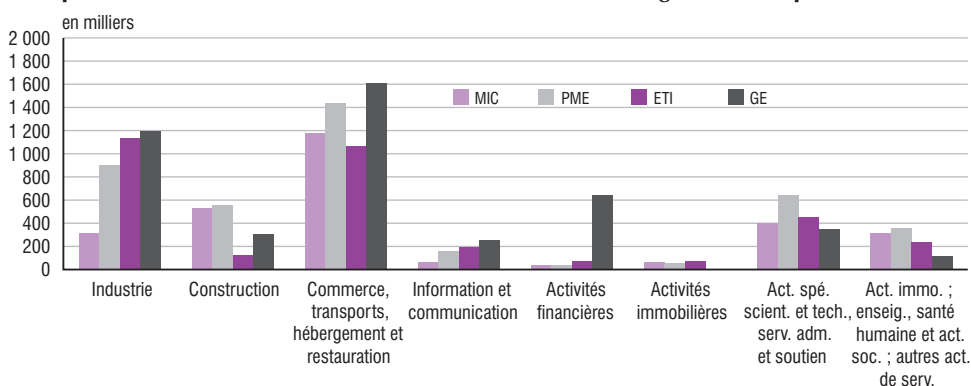
3. Effectifs salariés selon la catégorie d'entreprise et le type de contrôle en 2011



Champ : France, entreprises marchandes non agricoles.

Source : Insee, É sane, Lifi 2011.

4. Répartition des effectifs selon le secteur d'activité et la catégorie d'entreprise en 2011



Champ : France, entreprises marchandes non agricoles.

Source : Insee, É sane, Lifi 2011.

1.2 ETI en France

En 2011, on compte en France 5 000 entreprises de taille intermédiaire (ETI) dont 4 800 relèvent des secteurs non financiers. Ces dernières emploient 3,3 millions de salariés au 31 décembre et réalisent 23 % de la valeur ajoutée de l'ensemble des entreprises. En moyenne, les ETI emploient 700 salariés et comptent 10 unités légales. La structure de groupe domine nettement, seules 8 % d'entre elles étant formées d'une seule unité légale.

Les ETI se distinguent des autres catégories d'entreprise par leur orientation vers l'industrie manufacturière et le poids des implantations étrangères. 33 % des salariés des ETI travaillent dans l'industrie manufacturière contre 19 % des salariés des autres catégories. Parmi les 3,2 millions de salariés de l'industrie manufacturière, 35 % sont employés par des ETI, contre 28 % dans de grandes entreprises, 27 % dans des PME et 10 % dans des microentreprises. Compte tenu de leur orientation industrielle, les ETI jouent un rôle essentiel dans le commerce extérieur, réalisant 33 % du chiffre d'affaires exporté.

Sur les 4 800 ETI non financières présentes en France, 1 250 (soit 26 %) sont sous le contrôle de groupes étrangers. Elles emploient 954 000 salariés, soit 29 % des salariés des ETI, et représentent plus de la moitié (56 %) de l'emploi des implantations étrangères. À titre de comparaison, les ETI sous contrôle français emploient 2,3 millions de salariés, soit seulement 20 % de l'emploi des établissements sous contrôle français. L'industrie occupe 51 % des salariés des ETI contrôlées par des groupes étrangers contre 28 % pour les ETI françaises.

La focalisation des implantations étrangères vers les ETI s'explique à la fois par des logiques productives et par la taille économique du

territoire national. En effet, dans de nombreux cas, l'implantation en France d'un grand groupe industriel étranger correspond à cette catégorie de taille. Il en résulte des écarts sectoriels, y compris au sein des activités industrielles. Dans l'industrie, 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 industrielles sous contrôle français sont plus souvent représentées dans les secteurs traditionnels (agroalimentaire, métallurgie, textile et cuir), plus près de l'orientation sectorielle des PME. Quant à l'ensemble des ETI sous contrôle français, elles sont très surreprésentées dans l'immobilier, où 150 d'entre elles emploient 34 % 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 sous contrôle étranger sont plus grandes et plus capitalistiques : elles emploient en moyenne 711 salariés (en équivalent temps plein), contre 600 pour celles à contrôle français. Elles ont aussi davantage d'immobilisations corporelles (si l'on exclut les entreprises de l'immobilier, que la nature de leurs actifs rend tout à fait atypiques). Dans l'industrie, les ETI sous contrôle étranger ont des immobilisations corporelles par salarié qui dépassent de près de moitié celles de leurs homologues à contrôle français. Les ETI à contrôle étranger ont une plus forte productivité par salarié mais versent des salaires plus élevés, de 24 % en moyenne. Elles parviennent ainsi à un taux de marge proche de celui des ETI à contrôle français. ■

Pour en savoir plus

- *Les entreprises en France*, coll. « Insee Références », édition 2013.
- « Un tissu productif plus concentré qu'il ne semblait », *Insee Première* n° 1399, mars 2012.
- « Quatre nouvelles catégories d'entreprise », *Insee Première* n° 1321, novembre 2010.

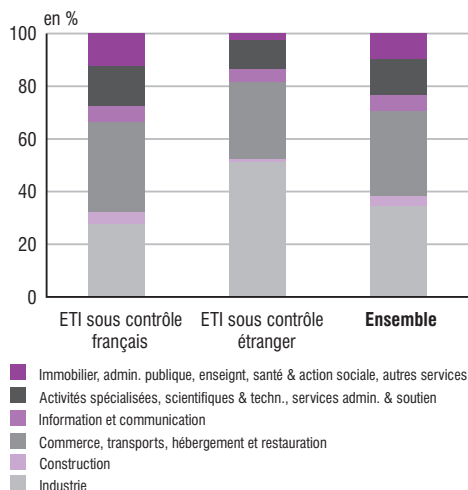
1. Principales caractéristiques des ETI en 2011

	Nombre d'entreprises	Nombre d'unités légales situées en France	Effectif salarié au 31/12 (milliers)	Effectif salarié EQTP (milliers)	Chiffre d'affaires (millions d'euros)	Valeur ajoutée hors taxes (millions d'euros)
Entreprises de taille intermédiaire (ETI)	4 794	46 689	3 289	2 981	1 038 717	237 224
Poids dans l'ensemble des entreprises (en %)	0,2	1,4	23,3	23,7	27,6	22,9

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

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

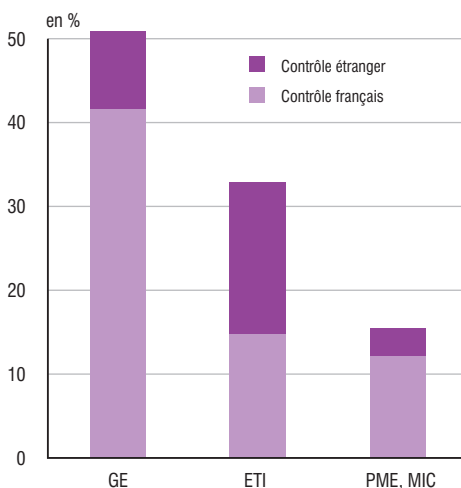
2. Salariés des ETI selon le secteur d'activité et le type de contrôle en 2011



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

Source : Insee, Lifi 2011.

3. Poids des ETI et des GE dans les exportations françaises selon le type de contrôle en 2011



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

Source : Insee, Lifi 2011.

4. Ratios sur les ETI et les grandes entreprises selon le type de contrôle en 2011

	Nombre	Effectif salarié au 31/12	Effectif salarié EQTP moyen	VA HT/salarié (milliers d'euros)	Immobilisations corporelles/salarié (milliers d'euros)	Total des ressources/salarié (milliers d'euros)	Salaires annuels moyens (milliers d'euros)	Taux de marge EBE/VAHT (%)	Taux d'exportation (%)
Ensemble des secteurs (hors agriculture, finance, immobilier)									
ETI sous contrôle français	3 393	2 263 939	600	70	120	407	35	23	14
ETI sous contrôle étranger	1 236	951 469	711	93	146	524	44	24	29
GE sous contrôle français	142	3 260 668	20 729	92	273	1 222	41	27	23
GE sous contrôle étranger	71	580 334	7 481	136	178	795	55	19	22
Industrie manufacturière									
ETI sous contrôle français	899	615 535	628	74	123	436	37	23	26
ETI sous contrôle étranger	615	485 245	740	93	181	564	43	26	38
GE sous contrôle français	48	719 565	13 914	115	263	2 174	51	22	38
GE sous contrôle étranger	26	173 033	6 192	201	304	1 360	50	20	34

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

Note : les entreprises de l'immobilier sont exclues de ce tableau car elles sont très atypiques par les actifs immobiliers qu'elles détiennent, ce qui explique que le nombre total et la somme des effectifs des ETI au 31/12 diffèrent des données de la figure 1.

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

1.3 PME en France

En 2011, on compte en France 3,14 millions de petites et moyennes entreprises (PME) dont 3,09 millions relèvent des secteurs non financiers. Parmi celles-ci, 2,95 millions sont des microentreprises (MIC), qui emploient 2,9 millions de salariés (au 31 décembre) et réalisent 21 % de la valeur ajoutée des entreprises. 136 000 PME hors microentreprises emploient 4,1 millions de salariés et réalisent 23 % de la valeur ajoutée des entreprises. Au total, les PME emploient ainsi près de 7 millions de salariés et réalisent 44 % de la valeur ajoutée des entreprises non agricoles et non financières.

Les deux tiers des microentreprises n'ont aucun salarié, 16 % n'en ont qu'un (qui peut être le gérant), et seulement 12 % en ont deux ou plus. L'organisation en groupe est quasi inexistante. Les activités tertiaires emploient 70 % des effectifs salariés des microentreprises, contre 64 % pour l'ensemble des entreprises. La construction compte pour 19 % des salariés des MIC, contre 11 % dans l'ensemble. 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.

Les PME hors micro-entreprises comptent en moyenne une trentaine de salariés. 63 % ont moins de 20 salariés et 11 % seulement atteignent ou dépassent 50 salariés. Les activités exercées sont plus diversifiées que pour chacune des autres catégories. Les PME hors micro-entreprises 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 46 % des salariés des activités juridiques et comptables ou 39 % de ceux des autres activités spécialisées, scientifiques et techniques.

75 % des PME hors microentreprises sont des personnes juridiques indépendantes, 22 % ont une structure de groupe français, 3 % sont contrôlées par des groupes étrangers. Ces groupes PME comptent trois unités légales en moyenne, et 54 % d'entre eux n'ont en que deux. Pour les groupes de cette taille, l'organisation juridique reflète avant tout des montages liés à la gouvernance. 40 % des groupes PME ont une filiale siège social, 19 % ont une société holding. Seuls 7 % des groupes petits ou moyens ont une filiale auxiliaire de commerce de gros, et seuls 4 % une filiale de commerce de détail.

La population des PME est très hétérogène en termes de chiffre d'affaires, la médiane se situe à 72 000 euros pour les microentreprises, et à 2,1 millions d'euros pour les autres PME hors groupe et à 6,7 millions pour les groupes PME. La dispersion est la plus forte pour ces derniers : 10 % ont un chiffre d'affaires inférieur à 2 millions d'euros et, à l'opposé, 10 % sont au-dessus de 28 millions.

Les PME hors microentreprises de l'industrie emploient 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. ■

Pour en savoir plus

- « Revenus d'activité des indépendants en 2011 », *Insee Première* n° 1481, janvier 2014.
- « Quatre nouvelles catégories d'entreprise », *Insee Première* n° 1321, novembre 2010.

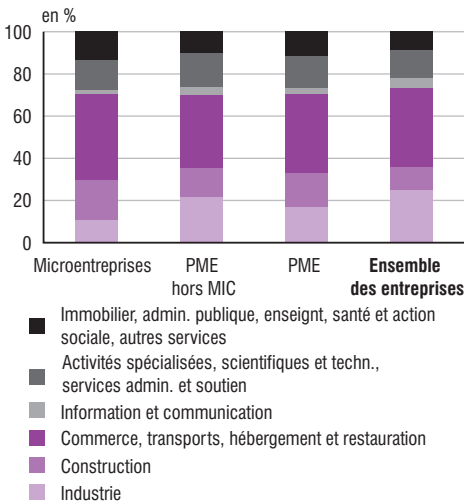
1. Principales caractéristiques des PME en 2011

	Micro-entreprises	Poids des micro-entreprises dans l'ensemble des entreprises (en %)	PME hors micro-entreprises	Poids des PME hors micro-entreprises dans l'ensemble des entreprises (en %)
Nombre d'entreprises	2 951 600	95,4	136 100	4,4
Nombre d'unités légales situées en France	2 963 700	91,6	207 400	6,4
Effectif salarié au 31/12 (en milliers)	2 884	20,4	4 115	29,1
Effectif salarié en équivalent temps plein (en milliers)	2 501	19,9	3 620	28,8
Chiffre d'affaires (en millions d'euros)	551 500	14,7	788 400	21,0
Valeur ajoutée hors taxes (en millions d'euros)	220 300	21,3	234 200	22,6

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

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

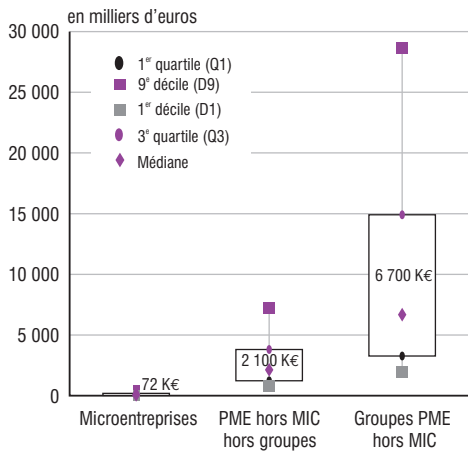
2. Salariés des PME par secteur d'activité en 2011



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

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

3. Dispersion du chiffre d'affaires des PME en 2011



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

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

4. Ratios sur les PME hors microentreprises en 2011

	Nombre d'entreprises (en milliers)	Effectif salarié au 31/12 (en milliers)	Effectif salarié moyen EQTP	VA HT/ salarié (en milliers d'euros)	Immobilisations corporelles/ salarié (en milliers d'euros)	Total des ressources/ salarié (en milliers d'euros)	Salaires annuels moyens (en milliers d'euros)	Taux de marge EBE/VAHT (en %)
Ensemble	133	4 056	27	63	61	183	38	19
Industrie manufacturière, extractives et autres	25	898	32	63	93	198	34	19
<i>dont : industrie manufacturière</i>	24	856	33	61	75	178	34	17
Construction	23	561	22	60	44	162	33	15
Commerce de gros et de détail, transports, hébergement et restauration	50	1 436	25	60	62	197	32	20
Information et communication	5	160	31	91	40	221	50	19
Activités spécialisées, scientifiques et techniques et activités de services administratifs et de soutien	21	645	27	71	51	189	41	20
Administration publique, enseignement, santé humaine et action sociale	7	258	32	57	34	94	35	15
Autres activités de services	3	97	26	50	61	131	34	12

Champ : France, entreprises marchandes, 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.

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

1.4 TPE en France

Les **très petites entreprises** (TPE) font généralement référence aux unités légales de petite taille qui emploient entre 0 et 9 salariés, mais il s'agit d'une population très hétérogène qui regroupe des auto-entrepreneurs, des microentreprises au sens fiscal, des artisans, des *start-ups*, des sociétés civiles immobilières, etc. La loi de Modernisation de l'économie (LME) a ajouté des critères économiques et financiers pour préciser le contour des TPE. Pour s'en rapprocher, sont exclues ici du champ les unités légales ayant un chiffre d'affaires supérieur à 2 millions d'euros et celles appartenant à un groupe.

En 2012, 3,0 millions de TPE emploient 2,2 millions de salariés en équivalent temps plein. Elles représentent 18 % de l'emploi salarié des secteurs principalement marchands (hors agriculture et services financiers), 11 % du chiffre d'affaires hors taxes, 17 % de la valeur ajoutée et 16 % des investissements.

29 % des TPE (878 000) sont des auto-entreprises et des microentreprises au sens fiscal, mais leur poids économique est très faible : elles sont à l'origine de 3 % du chiffre d'affaires et de la valeur ajoutée des TPE. En comparaison, les 46 000 unités légales de moins de 10 salariés qui ne font pas partie des TPE car ayant un chiffre d'affaires supérieur à 2 millions d'euros, emploient 200 000 salariés et ont un chiffre d'affaires et des investissements proches de celui des 3 millions de TPE ; leur chiffre d'affaires à l'exportation est cinq fois supérieur.

72 % des TPE se situent dans les secteurs du commerce, de la construction, des services aux entreprises et aux particuliers et sont, de manière générale, davantage tournées vers l'économie locale. Dans la construction, elles œuvrent surtout dans le bâtiment et peu dans le génie civil. Les TPE sont des acteurs importants dans le commerce de détail, la réparation automobile, ainsi que les services à la personne.

La diversité des métiers et des structures juridiques des TPE implique une dispersion des revenus très forte. Les auto-entreprises et microentreprises ont des revenus faibles en raison des plafonds imposés par leurs statuts.

Les 2,1 millions d'unités qui constituent les autres TPE ont un chiffre d'affaires fortement différencié, selon que l'entreprise est employeuse (45 %) ou non (55 %). Le chiffre d'affaires hors taxes médian des TPE de 1 à 9 salariés est de 225 000 euros en 2012, soit 5 fois plus que celui des TPE n'ayant pas de salarié (41 000 euros). Dans les deux cas, la dispersion des chiffres d'affaires est importante. Si 10 % des TPE employeuses ont un chiffre d'affaires annuel inférieur à 57 000 euros, 10 % ont un chiffre d'affaires supérieur à 810 000 euros en 2012. Du côté des TPE non employeuses, 10 % ont un chiffre d'affaires annuel proche de zéro, et 10 % un chiffre d'affaires supérieur à 160 000 euros (contre près de 65 % des TPE employeuses).

Dans la plupart des secteurs, le chiffre d'affaires **médian** des TPE employeuses (hors auto-entrepreneurs et microentreprises) est proche des 200 000 euros annuels. Seuls s'écartent nettement de ce niveau médian les services aux particuliers (99 000 euros) et le commerce où les achats ont un poids important (340 000 euros). Les dispersions intra-secteurs sont différentes. Le commerce est le secteur où la dispersion est la plus importante alors qu'elle est la plus faible pour les services aux particuliers. Dans ce dernier secteur, 10 % des TPE employeuses réalisent néanmoins un chiffre d'affaires supérieur à 320 000 euros, alors que dans le commerce le chiffre d'affaires de ce dernier **décile** est supérieur à 1,2 million d'euros, sous l'influence du commerce de gros. Dans la plupart des autres secteurs, ce dernier décile correspond à un chiffre d'affaires proche de 800 000 euros ; l'hébergement-restauration et l'immobilier apparaissent à cet égard dans une position moins favorable. ■

Définitions

Très petite entreprise (TPE) : unité légale avec moins de 10 salariés, un chiffre d'affaires hors taxe annuel inférieur à 2 millions d'euros et n'appartenant pas à un groupe, sauf s'il s'agit d'un groupe de taille microentreprises au sens de la LME (loi de Modernisation de l'économie).

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

1. Principales caractéristiques des TPE en 2012

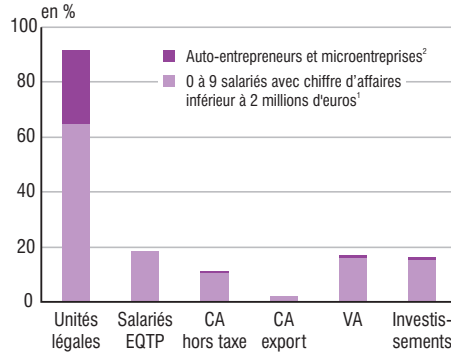
	TPE			Hors TPE
	0 à 9 salariés avec chiffre d'affaires inférieur à 2 milliards d'euros ¹	Auto-entrepreneurs et microentreprises ²	Ensemble	0 à 9 salariés avec chiffre d'affaires supérieur à 2 milliards d'euros
Nombre d'unités légales	2 123,6	878,1	3 001,8	46,1
Effectifs salariés en EQTP (en milliers)	2 195,4	5,0	2 200,4	209,3
Chiffre d'affaires hors taxes (en milliards d'euros)	409,6	14,0	423,6	351,0
Chiffre d'affaires à l'export (en milliards d'euros)	11,0	0,0	11,0	52,6
Valeur ajoutée (en milliards d'euros)	158,6	6,1	164,7	59,0
Investissements corporels bruts hors apports (en milliards d'euros)	28,2	1,8	30,0	24,1

1. Unités légales de 0 à 9 salariés, un chiffre d'affaires hors taxe annuel inférieur à 2 millions d'euros et n'appartenant pas à un groupe, sauf s'il s'agit d'un groupe de taille microentreprises au sens de la LME. 2. Microentreprises : régime fiscal.

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

Source : Insee, É sane (Fare).

2. Poids des TPE dans l'ensemble des entreprises en 2012



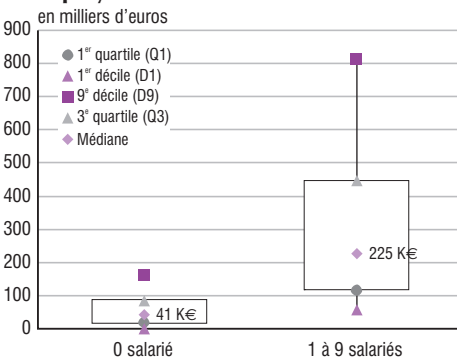
1. Unités légales de 0 à 9 salariés, un chiffre d'affaires hors taxe annuel inférieur à 2 millions d'euros et n'appartenant pas à un groupe, sauf s'il s'agit d'un groupe de taille microentreprises au sens de la LME.

2. Microentreprises : régime fiscal.

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

Source : Insee, É sane (Fare).

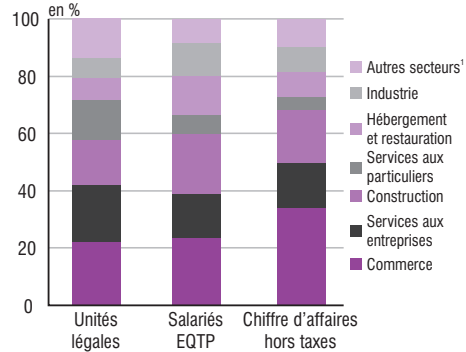
4. Dispersion du chiffre d'affaires des TPE employeuses ou non en 2012



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

Source : Insee, É sane (Fare).

3. Répartition des TPE par secteurs d'activité en 2012

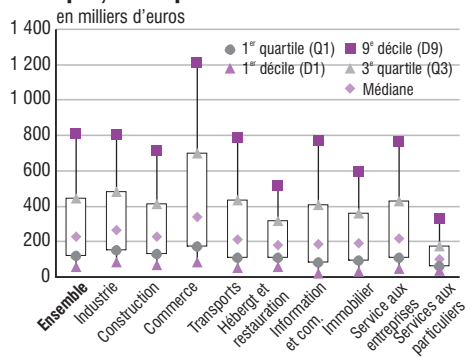


1. Immobilier, information et communication, transports.

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

Source : Insee, É sane (Fare).

5. Dispersion du chiffre d'affaires des TPE employeuses par secteurs en 2012



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

Source : Insee, É sane (Fare).

1.5 Données régionales sur les catégories d'entreprise

Des quatre **catégories d'entreprise**, les grandes entreprises (GE) sont celles qui emploient le plus grand nombre de salariés en France au sein du secteur marchand non agricole. Elles emploient ainsi 30 % des salariés en équivalent temps plein en 2011. Les grandes agglomérations sont les lieux privilégiés d'implantation de leurs établissements.

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

Les entreprises de taille intermédiaire (ETI) emploient 22 % des salariés. Ces entreprises sont très présentes dans le monde de l'industrie, tel que la pharmacie et la chimie ou encore la fabrication de machines ou d'équipements électriques. L'opposition territoriale nord-sud

est très marquée : les ETI pèsent davantage dans le nord de la France, et représentent plus de 25 % de l'emploi dans les Pays de la Loire, en Picardie, Alsace et Champagne-Ardenne, régions où l'industrie occupe une place importante.

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

Les microentreprises (MIC) sont les plus nombreuses et emploient 20 % des salariés du secteur marchand non agricole. Ces petites structures pèsent davantage dans le sud de la France, particulièrement le Sud-Est, et dans les DOM. 40 % des salariés de Corse sont employés par une microentreprise, plus de 25 % en Languedoc-Roussillon et en Provence - Alpes - Côte d'Azur, plus de 30 % dans les Dom.

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

Définitions

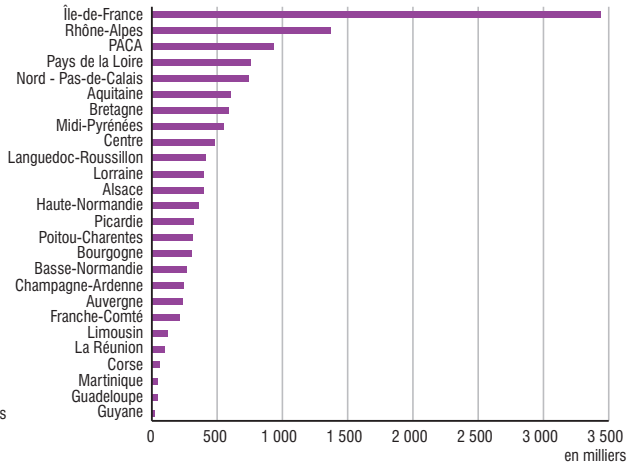
Catégorie d'entreprise : dans cette fiche les établissements sont rattachés à la catégorie de l'entreprise dont ils font partie et dans chaque région on ne comptabilise que l'emploi du ou des établissements implantés (voir *annexe Glossaire*).

Pour en savoir plus

- « Les catégories d'entreprise en France », *Insee Focus* n° 4, avril 2014.
- « Les grandes entreprises pèsent plus dans le Nord et les petites dans le Sud », *Insee Première* n° 1440, avril 2013.

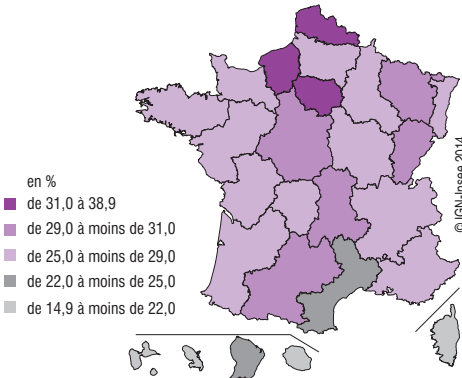
Données régionales sur les catégories d'entreprise 1.5

1. Emploi marchand par région en 2011



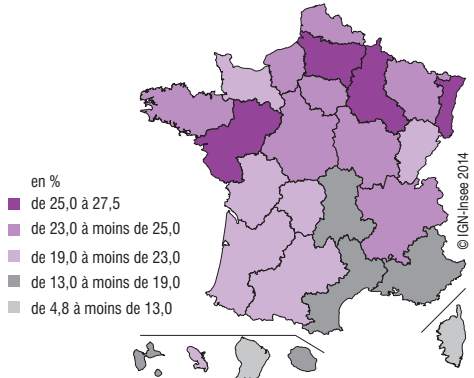
Champ : France, salariés des entreprises marchandes hors agriculture, hors intérimaires.
Source : Insee, Ésane, Lifi et Clap 2011.

2. Poids des GE dans l'emploi marchand



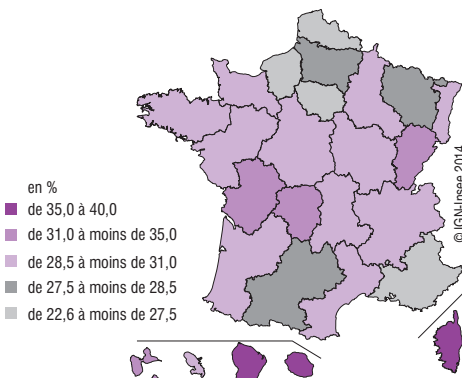
Champ : France, salariés des entreprises marchandes hors agriculture, hors intérimaires.
Source : Insee, Ésane, Lifi et Clap 2011.

3. Poids des ETI dans l'emploi marchand



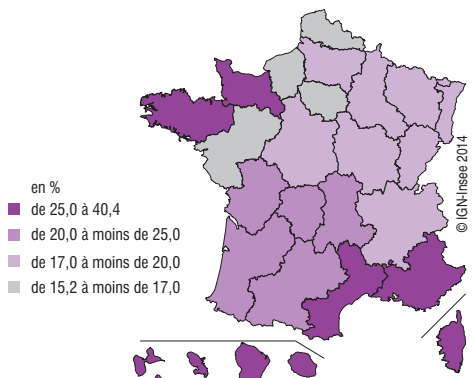
Champ : France, salariés des entreprises marchandes hors agriculture, hors intérimaires.
Source : Insee, Ésane, Lifi et Clap 2011.

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



Champ : France, salariés des entreprises marchandes hors agriculture, hors intérimaires.
Source : Insee, Ésane, Lifi et Clap 2011.

5. Poids des MIC dans l'emploi marchand



Champ : France, salariés des entreprises marchandes hors agriculture, hors intérimaires.
Source : Insee, Ésane, Lifi et Clap 2011.

1.6 Démographie des sociétés et entreprises individuelles

Suite à la mise en place par la loi de Modernisation de l'économie (LME) du régime d'auto-entrepreneur entré en vigueur au 1^{er} janvier 2009, les créations d'entreprises ont fortement augmenté, passant de 331 000 en 2008 à 580 000 en 2009 puis 622 000 en 2010. En 2011, le nombre de créations d'entreprises a diminué (- 12 %), en raison notamment d'une baisse importante des immatriculations d'auto-entreprises, pour s'établir à 550 000 et se maintenir à ce niveau en 2012 et 2013.

En 2013, du fait du repli des immatriculations d'auto-entreprises, les créations d'entreprises se réduisent dans la plupart des secteurs d'activité. Les baisses sont les plus fortes dans les secteurs des autres activités de services (- 8 %), des activités immobilières (- 7,3 %) et de la construction (- 6,4 %). Les seuls secteurs où les créations augmentent sont les secteurs des activités financières et d'assurance (rebond de + 8 % après la baisse de - 7 % de 2012) et de l'administration, l'enseignement, la santé humaine et l'action sociale (+ 6 %).

Hors auto-entreprises, les créations ne diminuent que dans les activités immobilières (- 8 %) et le secteur « Information et communication » (- 2 %). Les créations sont les plus dynamiques dans les autres services aux ménages (+ 37 %), l'industrie (+ 27 %) et la construction (+ 19 %). Les hausses les plus modérées concernent les secteurs du commerce, des transports, de l'hébergement et de la restauration (+ 4 %) et du soutien aux entreprises (+ 4 %).

Avec la crise économique qui a débuté en 2008, la proportion d'entreprises nées en 2006 et encore en activité cinq ans plus tard est un peu plus faible que pour la génération des entreprises nées en 2002 (50 % contre 54 %). Les principaux déterminants de la pérennité d'une entreprise restent les mêmes que pour la génération 2002. Celle-ci augmente avec le capital initial investi, avec l'âge et le niveau de diplôme du créateur (un diplôme technique la favorise aussi). Les sociétés sont plus pérennes que les entreprises individuelles. La pérennité dépend aussi fortement du secteur d'activité. Ainsi, les entreprises du transport et de l'entreposage et celles du soutien aux entreprises ont les chances les plus élevées d'être toujours actives cinq ans après leur création (61 % et 58 % de celles nées en 2006). Celles du commerce et de la construction ont les chances les plus faibles (45 % et 47 %). L'emploi global créé par les entreprises nées en 2006 diminue à peu près autant en cinq ans (- 22 %) que celui créé par les entreprises nées en 2002 (- 21 %). La construction est particulièrement touchée par la crise, avec une chute des effectifs de 35 % en cinq ans.

En 2011, le taux de création d'entreprises, défini comme le rapport du nombre des créations d'entreprises d'une année au stock d'entreprises au 1^{er} janvier de cette même année, est de 11 % en France et au Royaume-Uni contre 8,5 % en Allemagne. ■

Pour en savoir plus

- « Hors auto-entreprises, les créations d'entreprises augmentent en 2013 », *Insee Première* n° 1485, janvier 2014.
- « Les entreprises créées en 2006 : une pérennité plus faible dans la construction », *Insee Première* n° 1441, avril 2013.
- « Créations et créateurs d'entreprises - Enquête de 2011 : la génération 2006 cinq ans après », *Insee Résultats* n° 65 Économie, avril 2013.

Démographie des sociétés et entreprises individuelles 1.6

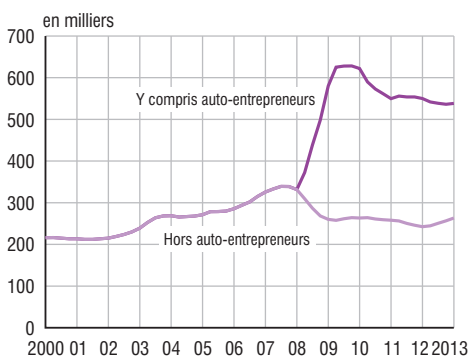
1. Stocks d'entreprises et entreprises créées en 2013

	Nombre d'entreprises au 1 ^{er} janvier 2013			Nombre d'entreprises créées en 2013	
	Ensemble	Personne morale (société)	Personne physique (y c. auto-entreprise)	Ensemble	dont : auto-entreprises
Industrie manufacturière, industries extractives et autres	253 481	158 067	95 414	27 160	13 935
Construction	508 352	274 095	234 257	78 859	33 353
Commerce de gros et de détail et transports	848 634	486 718	361 916	120 634	60 914
Hébergement et restauration	256 938	162 087	94 851	26 910	7 902
Information et communication	133 530	85 837	47 693	26 941	17 745
Activités financières et d'assurance	132 192	110 180	22 012	13 045	2 083
Activités immobilières	172 245	128 659	43 586	15 552	2 295
Activités spécialisées, scientifiques, techniques et de soutien	645 507	334 781	310 726	112 334	65 209
Administration, enseignement, santé humaine et action sociale	508 214	74 094	434 120	61 259	33 576
Autres activités de services	293 451	87 093	206 358	55 488	37 930
Ensemble	3 752 544	1 901 611	1 850 933	538 182	274 942

Champ : France, ensemble des activités marchandes non agricoles.

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

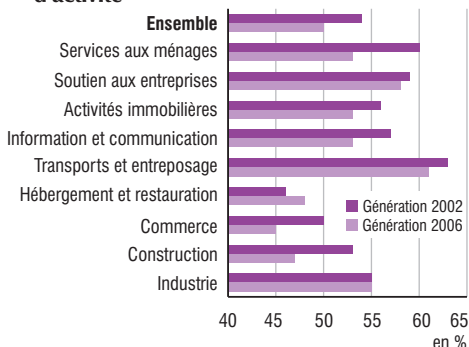
2. Créations annuelles d'entreprises



Champ : France, ensemble des activités marchandes non agricoles.

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

4. Taux de pérennité à cinq ans des entreprises créées en 2002 et 2006 selon le secteur d'activité

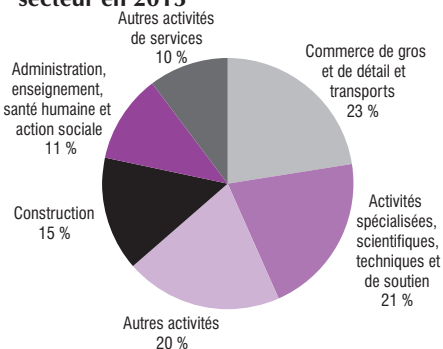


Champ : entreprises créées au cours des premiers semestres 2006 et 2002. Les nouvelles entreprises du secteur des activités financières et d'assurance étant peu nombreuses, ce secteur n'apparaît pas dans le graphique ; il est cependant inclus dans l'ensemble des secteurs.

Lecture : cinq ans après leur création, seules 45 % des entreprises commerciales de la génération 2006 sont encore actives (contre 50 % des entreprises commerciales de la génération 2002).

Source : Insee, enquêtes Sine 2006 (interrogation 2011) et 2002 (interrogation 2007).

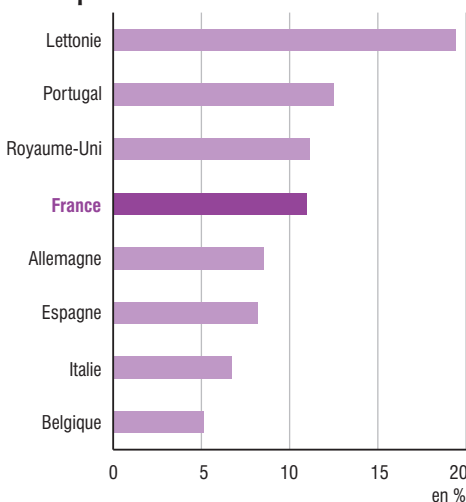
3. Répartition des entreprises créées par secteur en 2013



Champ : France, ensemble des activités marchandes non agricoles.

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

5. Taux de création d'entreprises en 2011 en Europe



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

Source : Eurostat.

1.7 Auto-entrepreneurs

Depuis 2009, la création d'entreprise est dopée par le régime de l'auto-entrepreneur. Les nouvelles immatriculations sous ce régime, même si elles diminuent, restent majoritaires parmi l'ensemble des créations d'entreprises (51 % en 2013 après 56 % en 2012) et représentent près des trois quarts des créations d'entreprises individuelles (72 % en 2013). Mis en place par la loi de Modernisation de l'économie (LME) d'août 2008 et entré en vigueur au 1^{er} janvier 2009, ce régime de l'auto-entrepreneur offre des formalités de création d'entreprises allégées ainsi qu'un mode de calcul et de paiement simplifié des cotisations sociales et de l'impôt sur le revenu.

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

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

En 2010, les créateurs d'auto-entreprises étaient auparavant le plus souvent salariés du privé (38 %) ou chômeurs (30 %). Parmi les autres créateurs d'entreprises, on compte moins de salariés du privé (28 %) et un peu plus d'anciens chômeurs (33 %). Les autres auto-entrepreneurs se répartissent entre personnes sans activité professionnelle (12 %), retraités (6 %), salariés du public (5 %) et

étudiants (5 %). Toutes ces catégories sont en proportion plus importante que parmi les autres créateurs d'entreprises qui étaient, avant la création de leur propre structure, indépendants ou à leur compte (15 %) ou dirigeants d'entreprise (9 %).

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

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

En 2011, sur les 717 000 personnes qui ont créé une auto-entreprise depuis l'instauration du régime, seulement 58 % 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 annuel inférieur à 8 000 euros alors que ce n'est le cas que pour 25 % des indépendants « classiques ». Cet écart s'explique en partie par une ancienneté plus faible pour les auto-entrepreneurs (3 ans au maximum) par rapport aux indépendants classiques. ■

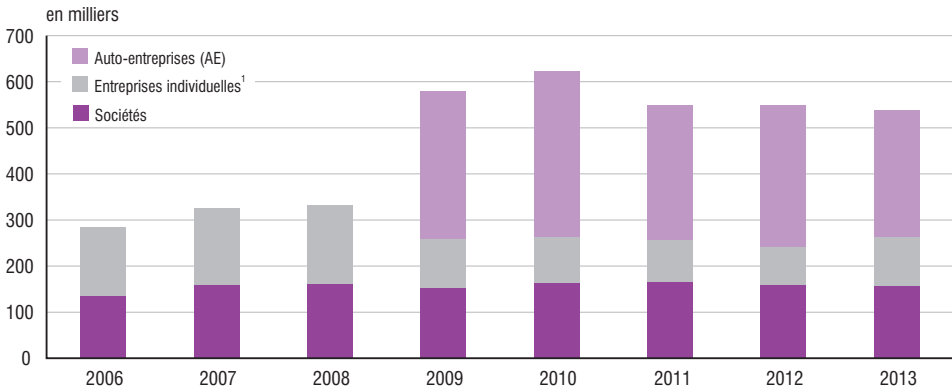
Définitions

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.

Pour en savoir plus

- « En 2012, plus d'immatriculations d'auto-entreprises, moins de créations de sociétés », *Insee Première* n° 1433, janvier 2013.
- « Auto-entrepreneurs - Au bout de trois ans, 90 % dégagent un revenu inférieur au Smic au titre de leur activité non salariée » *Insee Première* n° 1414, septembre 2012.
- « Trois auto-entrepreneurs sur quatre n'auraient pas créé d'entreprise sans ce régime », *Insee Première* n° 1388, février 2012.
- « Créations et créateurs d'entreprise sous le régime de l'auto-entrepreneur - Enquête auto-entrepreneurs 2010 », *Insee Résultats* n° 57 Économie, février 2012.

1. Évolution du nombre de créations d'entreprises

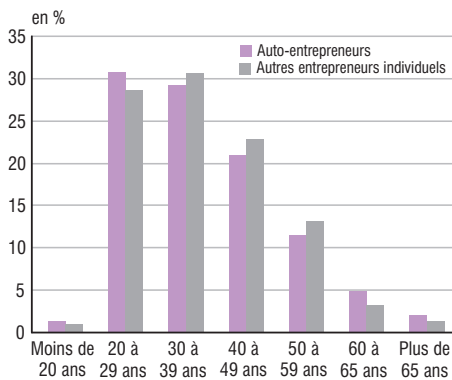


1. Hors auto-entreprises.

Champ : France, ensemble des activités marchandes non agricoles.

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

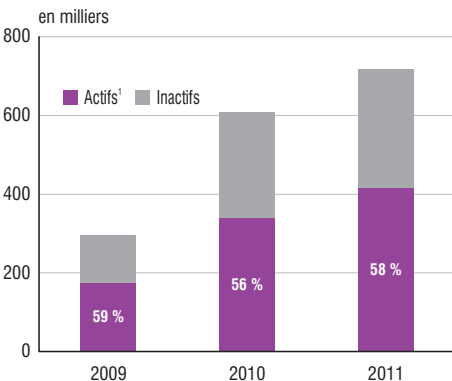
2. Créateurs d'entreprises individuelles selon l'âge en 2013



Champ : France, ensemble des activités marchandes non agricoles.

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

4. AE actifs ou non en fin d'année

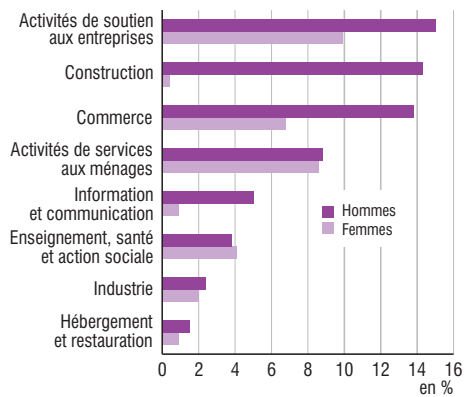


1. Économiquement actifs : auto-entrepreneurs ayant dégagé un chiffre d'affaires non nul dans l'année ou dans les 4 trimestres qui ont suivi leur immatriculation.

Champ : France.

Source : Insee, base Non-salariés.

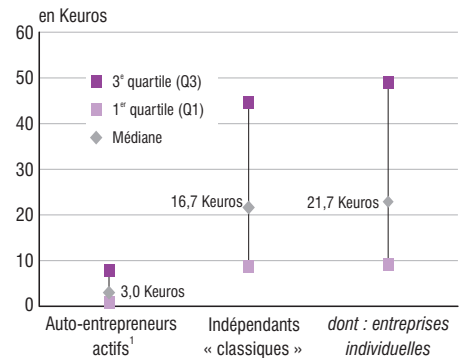
3. Répartition par sexe et secteur d'activité des créateurs d'AE en 2010



Champ : France, immatriculations au cours du premier semestre 2010.

Source : Insee, enquête Auto-entrepreneurs 2010.

5. Revenu des AE actifs en 2011



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

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

Source : Insee, base Non-salariés.

1.8 Créateurs d'entreprises hors auto-entrepreneurs

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

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

Les femmes ayant créé leur entreprise en 2010 sont en moyenne plus jeunes que leurs homologues masculins (38,6 ans contre 40,7 ans). Un quart des créatrices a moins de 30 ans, et un quart plus de 45 ans, contre respectivement 32 et 48 ans pour les hommes. Avant la création, les hommes sont plus souvent indépendants ou chefs d'entreprise que les femmes (27 % contre 16 %) alors que les femmes sont plus souvent sans activité (10 % contre 4 %). Les créateurs de 2010 sont un peu plus diplômés que ceux de 2006, date de la dernière cohorte comparable. En effet, 43 % d'entre eux possèdent au moins un diplôme universitaire du 1^{er} cycle (contre 37 % en 2006), dont 17 % de 3^e cycle ou un diplôme d'ingénieur. 18 % ont au plus un baccalauréat, 27 % un CAP, BEP ou brevet et 12 % sont sans diplôme.

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

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

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

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

Définitions

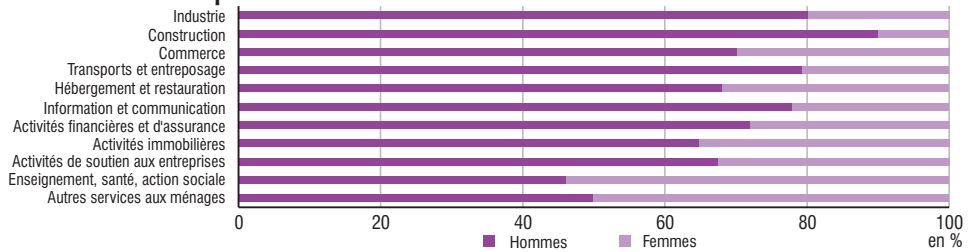
Le dispositif **Sine** (Système d'information sur les nouvelles entreprises), permet de suivre une cohorte d'entreprises sur ses cinq premières années. Une nouvelle cohorte est interrogée tous les quatre ans, ce qui permet de caractériser le profil de ces entreprises et de leurs créateurs, ainsi que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

Pour en savoir plus

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

Créateurs d'entreprises hors auto-entrepreneurs 1.8

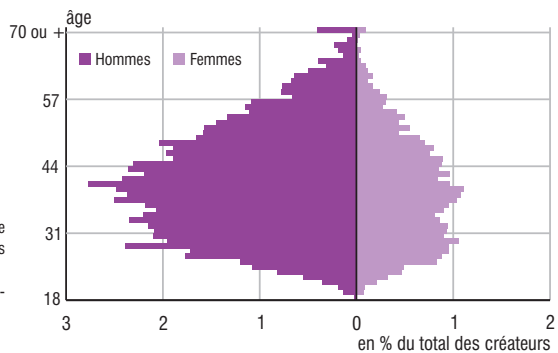
1. Créateurs d'entreprises en 2010 selon le secteur et le sexe



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

Source : Insee, Sine 2010, interrogation 2010.

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

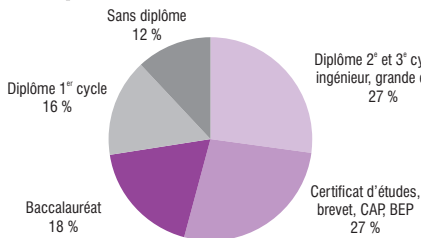


Champ : France, entreprises créées au cours du 1^{er} semestre 2010, exerçant des activités marchandes non agricoles, hors auto-entrepreneurs.

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

Source : Insee, Sine 2010, interrogation 2010.

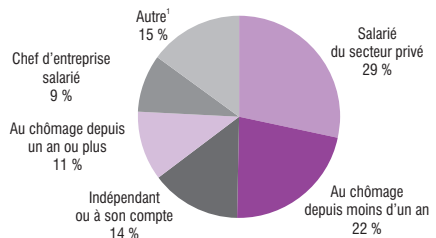
3. Créateurs d'entreprises en 2010 selon le diplôme



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

Source : Insee, Sine 2010, interrogation 2010.

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

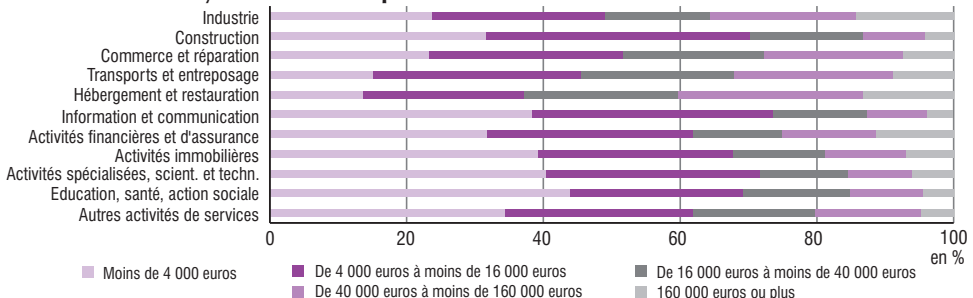


1. Sans activité professionnelle, agent de la fonction publique, étudiant ou scolaire, retraité.

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

Source : Insee, Sine 2010, interrogation 2010.

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



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

Source : Insee, Sine 2010, interrogation 2010.

1.9 Activités économiques par secteurs et branches

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

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

En 2012, le chiffre d'affaires hors taxes des entreprises du secteur de l'industrie s'élève à 1 060 milliards d'euros ; 885 milliards découlent d'activités de la branche industrielle et 175 milliards d'activités secondaires réalisées principalement dans les branches du commerce et des transports (137 milliards) et des activités spécialisées, scientifiques et techniques et activités de services administratifs et de soutien (28 milliards). Le chiffre d'affaires de la branche industrielle est de 906 milliards d'euros, il est réalisé à 98 % par les entreprises du secteur industrie. L'industrie est le seul domaine d'activité où le chiffre d'affaires du secteur est sensiblement supérieur à celui de la branche en raison du poids non négligeable des activités secondaires dans les entreprises

industrielles et d'autre part du faible niveau des activités industrielles des entreprises des autres secteurs.

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

Au contraire, le chiffre d'affaires de la branche commerce et transport 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 de la construction.

Alors que le secteur de l'industrie et celui des autres activités de services ont une proportion de leur chiffre d'affaire liée à des activités secondaires assez importante (respectivement 16,5 % et 13,1 %), les entreprises des autres secteurs ont une activité qui reste concentrée dans le même grand domaine d'activités : plus de 90 % de leur chiffre d'affaires provient d'activités de leur branche de référence (diagonale secteur-branche).

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

Définitions

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 françaises). L'activité d'un secteur n'est donc pas tout à fait homogène et comprend des productions ou services secondaires qui relèveraient d'autres *items* de la nomenclature que celui du secteur considéré.

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

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.

Activités économiques par secteurs et par branches 1.9

1. Répartition du chiffre d'affaires par secteur selon la notion de production de l'entreprise et de la production de la branche en 2012

en milliards d'euros

Activités économiques	CA hors taxes des entreprises du secteur	CA de la branche	CA du secteur dans la branche	CA du secteur hors branche
Industrie (BE)	1 059,8	905,8	885,1	174,8
Construction (F)	269,2	269,8	260,7	8,5
Commerce de gros et de détail et transports (GH)	1 613,2	1 731,9	1 567,9	45,2
Hébergement et restauration (I)	86,3	81,5	80,1	6,3
Information et communication (J)	181,0	168,8	165,0	16,0
Activités immobilières (L)	78,9	79,0	74,8	4,1
Activités spécialisées, scientifiques et techniques et activités de services administratifs et de soutien (MN)	350,7	393,1	335,8	14,9
Autres activités de services (RU)	53,8	53,9	46,7	7,0
Autres ¹	0,0	9,1	0,0	0,0
Ensemble	3 692,9	3 692,9	3 416,1	276,8

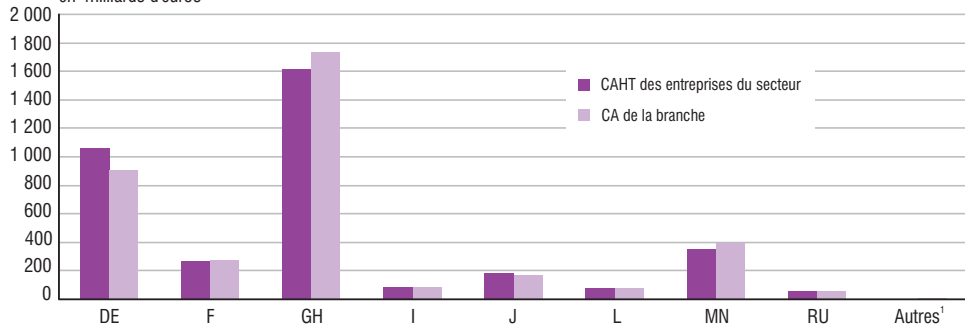
1. « Autres » comprend les secteurs hors du champ retenu (agriculture, activités financières et d'assurance, administration publique, enseignement, santé humaine et action sociale...) pour lesquels les entreprises ont déclaré une activité secondaire.

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

Source : Insee, É sane.

2. Chiffre d'affaires par secteur et par branche en 2012

en milliards d'euros



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

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

Source : Insee, É sane.

3. Répartition en branche du chiffre d'affaires des entreprises en 2012 selon leur secteur d'appartenance

en %

Secteurs	Branches									Ensemble
	BE	F	GH	I	J	L	MN	RU	Autres ¹	
BE	83,5	0,5	13,0	0,0	0,1	0,1	2,6	0,1	0,2	100,0
F	0,5	96,8	0,8	0,0	0,0	0,2	1,4	0,2	0,0	100,0
GH	1,0	0,1	97,2	0,0	0,1	0,1	1,2	0,2	0,1	100,0
I	0,2	0,1	3,3	92,7	0,0	0,8	1,0	1,7	0,1	100,0
J	0,9	0,0	4,1	0,0	91,2	0,0	3,0	0,2	0,6	100,0
L	0,0	2,5	0,9	0,5	0,0	94,8	0,6	0,0	0,7	100,0
MN	0,4	0,2	2,4	0,0	0,2	0,2	95,7	0,1	0,8	100,0
RU	0,3	0,1	9,8	0,2	0,2	0,1	0,7	86,9	1,6	100,0

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

Lecture : le chiffre d'affaires des entreprises du secteur de l'industrie (BE) se répartit en 83,5 % de production de branche de l'industrie, 13,0 % de production de branche du commerce et transports (GH), etc.

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

Source : Insee, É sane.

Fiches thématiques

Activité, emploi et coûts salariaux

2.1 Valeur ajoutée

En 2013, la valeur ajoutée (VA) de l'économie nationale s'élève à 1 900 milliards d'euros, soit une croissance en valeur de + 1,0 % par rapport à 2012, après + 1,6 % l'année précédente. Les sociétés non financières et les entreprises individuelles (EI) sont les plus gros contributeurs en produisant près des deux tiers de la valeur ajoutée (63 %), devant les administrations (19 %) et les ménages (11 %).

Depuis 20 ans, la répartition de la valeur ajoutée selon les secteurs institutionnels évolue peu. On constate néanmoins une lente croissance de celle des administrations et des ménages qui se fait aux dépens de celle des entrepreneurs individuels dont la forme juridique a pâti d'une moindre attractivité par rapport à celle des sociétés.

Avec le commerce et les transports, les branches des autres services principalement marchands non financiers ont produit la moitié de la valeur ajoutée en 2013, devant les services principalement non marchands (23 %) et l'industrie (14 %). Sur les trois dernières années, cette répartition s'est stabilisée, mais sur longue période la branche industrie est en déclin continu (elle représentait près d'un quart de la VA en 1980). En contrepartie, la part des services non marchands a augmenté de près de cinq points et, surtout, celle des autres services marchands (hors commerce, transports, hébergement et restauration, et activités financières) est passée de 24 % en 1980 à 33 % en 2013. Le recul de la part de la branche industrie dans la valeur ajoutée totale ne touche pas uniquement la France. Entre 2000 et 2012, ce recul est de même ampleur au Royaume-Uni et à peine moins marqué en Espagne et en Italie. Dans l'Union européenne à 15, seule l'Allemagne fait exception. Parmi les nouveaux États membres, le poids de l'industrie est plutôt stable, sauf en Bulgarie et Roumanie où il augmente au détriment de l'agriculture.

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

d'activité, en ajoutant les impôts sur les produits (12,3 % de la VA en 2013) et en retirant les subventions correspondantes (0,9 % de la VA en 2013). Sous l'angle des revenus, la valeur ajoutée se partage entre les différents types de revenus bruts de l'ensemble des secteurs institutionnels. En 2013, la rémunération des salariés représente 58,2 % de la valeur ajoutée et l'excédent brut d'exploitation (EBE) 31,8 %. Avant la crise, de 1990 à 2007, le partage de la valeur ajoutée s'est déformé aux dépens du **revenu mixte** des EI qui a diminué pour des raisons démographiques, et au profit de l'EBE (des sociétés et des ménages) et des impôts sur la production. Sur les seules sociétés non financières, le partage entre rémunération du travail et du capital est également resté plutôt stable. Avec la crise de 2008, alors que les mêmes tendances structurelles sur le revenu mixte et les impôts liées à la production restent à l'œuvre, le partage de la valeur ajoutée s'est déformé en faveur des rémunérations des salariés.

Au niveau européen, de 2000 à 2008, la croissance en volume de la valeur ajoutée a été nettement plus forte en Espagne et au Royaume-Uni qu'en France et en Allemagne (respectivement + 27 % et + 22 % sur la période contre + 13 % et + 14 %). Au plus fort de la crise, en 2009, toutes les grandes économies européennes ont connu un fort recul de leur valeur ajoutée. C'est la France qui a le mieux résisté (- 2,9 %) tandis que l'Allemagne (- 5,6 %), l'Italie (- 5,6 %) et le Royaume-Uni (- 5,4 %) reculaient nettement. L'économie allemande a ensuite connu un redressement rapide : en 2013, sa valeur ajoutée en volume est supérieure de 3,5 points à celui de 2008. La France et le Royaume-Uni retrouvent une croissance à partir de 2010 mais moins vigoureuse qu'en Allemagne. Si en 2013 la France se situe à un niveau légèrement supérieure à 2008 (+ 1,1 point), le Royaume Uni reste en 2012 en deçà de son niveau de 2008 (- 3,0 points). La situation est plus dégradée en Italie et en Espagne dont la valeur ajoutée en volume reste en 2013 très inférieure à celle de 2008. ■

Définitions

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

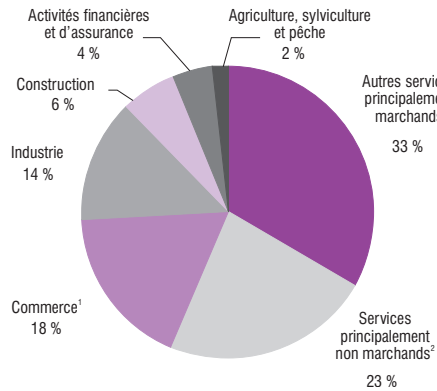
1. Valeur ajoutée brute par secteur institutionnel en 2013

	1990	2000	2013	Prix courants 2013
	(en %)			(en milliards d'euros)
Sociétés non financières	56,1	56,1	56,3	1 068,8
Sociétés financières	17,1	5,0	4,9	92,4
Administrations publiques	17,1	18,0	18,7	354,8
Entrepreneurs individuels (EI)	11,6	9,2	7,0	133,4
Ménages (hors EI) ¹	8,3	10,3	11,3	214,1
Institutions sans but lucratif au service des ménages	1,2	1,5	1,8	33,4
Ensemble de l'économie nationale	100,0	100,0	100,0	1 896,9

1. Y compris loyer 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 2013



1. Commerce de gros et de détail, transports, hébergement et restauration.
2. Administrations publiques, enseignement, santé humaine et action sociale.
Champ : France.

Source : Insee, comptes nationaux, base 2010.

3. Partage de la valeur ajoutée à prix courants en 2013

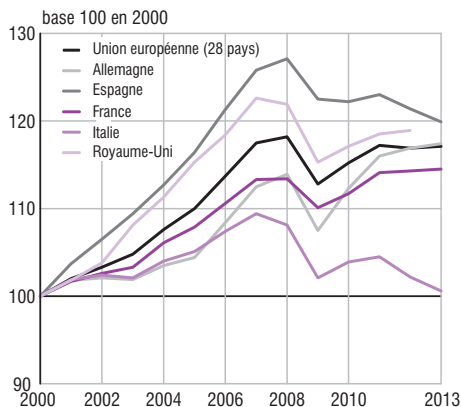
	1990	2000	2007	2013
	(en %)			
Rémunération des salariés	56,3	56,4	56,1	58,2
Salaires et traitements bruts	40,9	41,4	41,4	42,5
Cotisations sociales à la charge des employeurs	15,4	15,0	14,7	15,7
Impôts sur la production	3,7	4,5	4,6	5,1
Subventions d'exploitation	- 1,0	- 1,0	- 1,3	- 1,5
Excédent brut d'exploitation	32,0	32,2	33,3	31,8
Revenu mixte brut des EI	9,1	7,9	7,3	6,4
Ensemble	100,0	100,0	100,0	100,0
(en milliards d'euros)				
Valeur ajoutée brute	948,9	1 333,1	1 746,8	1 896,9
+ impôts sur les produits ¹	124,1	169,3	211,4	234,1
- subventions sur les produits	- 14,4	- 17,0	- 12,6	- 17,3
Produit intérieur brut (PIB)	1 058,6	1 485,3	1 945,7	2 113,7

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

Champ : France.

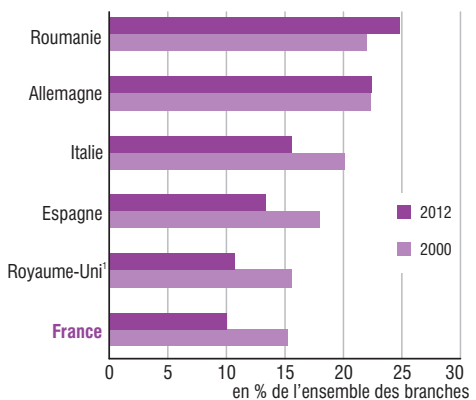
Source : Insee, comptabilité nationale, base 2010.

4. Valeur ajoutée brute en volume aux prix de base



Source : Eurostat.

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



1. Données 2010.

Source : Eurostat.

2.2 Prix de production et d'importation

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

Toutes les autres matières premières cotées sur une place internationale ont aussi subi une baisse brutale au second semestre 2008 puis vu leur cours rapidement remonter pendant un peu plus de deux ans, au-delà de leur niveau d'avant la crise (surtout en euro, car celui-ci s'est un peu déprécié par rapport au dollar depuis 2008). Depuis février 2011, ils oscillent légèrement à la baisse : au-delà des circonstances propres à chaque produit, ceci traduit l'importance déterminante actuellement pour l'évolution des prix du volume de la croissance mondiale attendue.

En septembre 2011, les prix d'importation ont dépassé leur niveau de juillet 2008, mais sont repassés dessous depuis mars 2013.

Les prix de production de l'industrie française (IPVI) pour le marché français traduisent l'impact des prix des différentes sources d'énergie : compte tenu des conditions propres au marché de l'électricité français (sécurité, transition énergétique, développement du marché de gros), les prix de l'énergie produite en France pour le marché français ont augmenté d'environ 20 % fin 2013 par rapport au point haut de mars 2008, alors qu'en

janvier 2009 la baisse était de 21,5 % par rapport à ce même mois. Les prix des biens intermédiaires produits en France (notamment ceux des matières plastiques et chimiques) répercutent les évolutions des prix de l'énergie et des matières premières incorporées ; ces deux effets se compensent globalement entre septembre 2008 (point haut avant la crise) et décembre 2013, après une baisse de 6 % entre septembre 2008 et décembre 2009, puis une hausse de 10 % entre décembre 2009 et octobre 2012. En revanche, les prix des biens d'investissement ou de consommation durable n'ont pas à court terme de lien fort avec les cours des matières premières.

Les prix de production des services de transports et d'entreposage ont intégré l'évolution du prix du pétrole et ponctuellement la contraction des échanges (+ 4 % entre le troisième trimestre 2008 et le quatrième trimestre 2013, compte tenu d'un repli de 2 % entre le troisième trimestre 2008 et le quatrième trimestre 2009). En revanche, les prix de services d'information et de communication traduisent les gains continus de productivité de cette branche. Ceux des services administratifs et de soutien reflètent la hausse continue du coût du travail, sans impact notable des autres conditions macroéconomiques.

Les prix et coûts de la construction ont atteint un sommet en septembre 2008, puis ont été orientés à la baisse pendant six à neuf mois. Depuis, ils ont progressé jusqu'à fin 2013, où ils subissent à nouveau une inflexion. L'indice de prix de la location immobilière aux entreprises a connu une évolution analogue, avec un pic au quatrième trimestre 2008, mais les prix sont dans une tendance baissière depuis le quatrième trimestre 2012. Traduisant surtout le coût du travail, l'indice de prix de l'entretien-amélioration (IPEA) a connu une simple inflexion dans sa hausse, entre le troisième trimestre 2008 et le quatrième trimestre 2010. ■

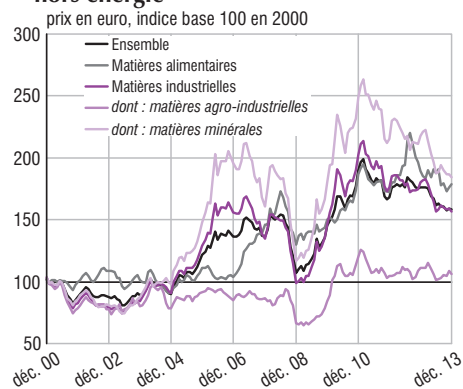
Prix de production et d'importation 2.2

1. Prix du baril de pétrole (Brent)



Source : Insee.

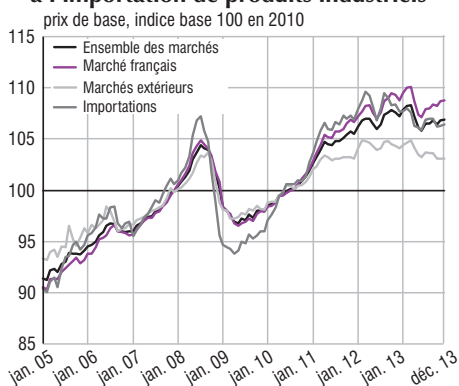
2. Prix des matières premières importées hors énergie



Champ : France.

Source : Insee.

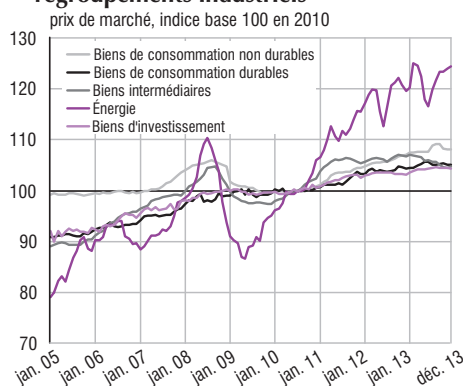
3. IPVI selon le marché destinataire et prix à l'importation de produits industriels



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

Source : Insee.

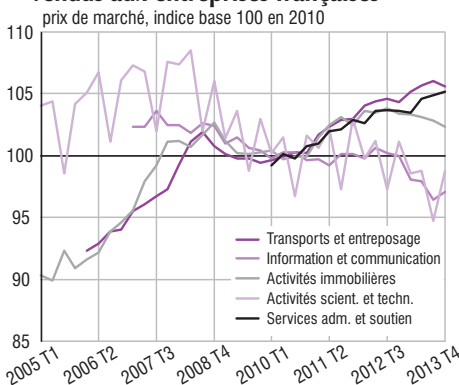
4. IPVI pour le marché français par grands regroupements industriels



Champ : France.

Source : Insee.

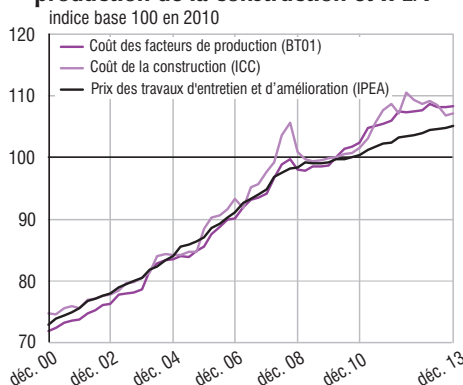
5. Indices des prix de production de services vendus aux entreprises françaises



Champ : France.

Source : Insee.

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



Champ : France pour BT01 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 2012, le taux de marge (EBE/VACF) est de 25,6 % sur l'ensemble des secteurs principalement marchands hors agriculture et secteurs financiers. Il varie entre 15 % et 27 % sauf dans l'information et la communication et les activités immobilières où il est notablement plus élevé (respectivement 35 % et 69 %).

Un taux de marge élevé résulte en général de la mise en œuvre d'un capital d'exploitation important ; il n'implique pas nécessairement une **rentabilité économique** forte (l'EBE devant alors être rapporté à ce capital d'exploitation) mais sert à financer les investissements. Ainsi, l'industrie avec un taux de marge de 26 % et un taux d'investissement de 22 % a une rentabilité économique de 7,0 %. *A contrario*, le secteur de la construction avec un taux de marge et un taux d'investissement relativement faibles (respectivement 18 % et 8 %) a une rentabilité économique plus forte que la moyenne (16 % contre 8 %). Les secteurs à forts investissements comme par exemple les activités immobilières (86 %) ont des taux de marge nettement supérieurs à la moyenne (76 %).

Le taux de marge est plus élevé en règle générale dans les entreprises de moins de 10 salariés que dans les autres (35 % contre 19 % pour les 10 à 249 et 25 % pour les 250 salariés ou plus). En effet, ces microentreprises intègrent des travailleurs individuels indépendants (commerçant, artisan, professionnel libéral), et des gérants majoritaires de SARL, qui ne sont pas salariés de leur entreprise mais rémunèrent leur travail sur le résultat de celle-ci. Leur taux de marge s'en

trouve augmenté mécaniquement. Comme le poids économique de ces unités légales reste relativement faible, il joue peu sur le taux de marge global qui reste proche de celui des entreprises de 250 salariés ou plus.

Après avoir fortement reculé en 2009, les taux de marge se sont redressés en 2010 avant de repartir à la baisse dans un contexte de faible activité. En 2012, le taux de marge diminue de 1,3 point. Tous les secteurs sont concernés par cette baisse ; le recul est supérieur à 2 points dans les secteurs de la construction, de l'hébergement et la restauration, de l'information et la communication et des autres services principalement marchands. Cette baisse résulte de la hausse de la masse salariale (+ 2,0 % en valeur) alors que la VACF augmente à peine (+ 0,2 %). Les effectifs salariés sont en baisse (- 0,7 %), mais le salaire moyen par tête nominal croît de 1,8 % en 2012, soutenu par le regain d'inflation mais aussi par un effet de structure. En effet, la part des emplois les moins qualifiés – ouvriers et employés – diminue tendanciellement mais la baisse a été amplifiée par la crise, ce qui pousse à la hausse le salaire moyen par tête.

Les comparaisons des taux de marge avec les partenaires européens sont délicates en raison de choix de sources et méthodes très différentes. À titre d'exemple, les comptes nationaux allemands privilégient les enquêtes sur la production et les consommations intermédiaires par rapport aux données fiscales d'entreprise pour estimer la valeur ajoutée. Il en est de même pour les rémunérations versées et les coûts. Ainsi le taux de marge est en quelque sorte une variable solde. Au contraire, en France les données de comptabilité sont privilégiées, avec leur cohérence, pour la statistique d'entreprise comme pour la comptabilité nationale (*modulo* les retraitements liés aux concepts). ■

Définitions

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

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

1. Taux de marge en 2012

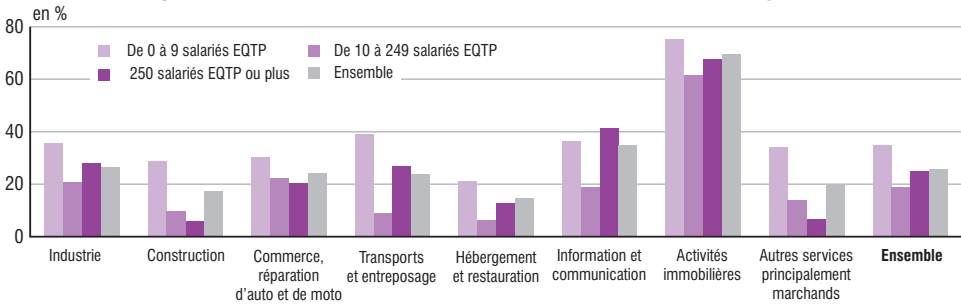
en millions d'euros

	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	235 289	173 240	62 049	26,4
<i>dont : industrie manufacturière</i>	193 437	151 326	42 111	21,8
Construction	86 460	71 340	15 120	17,5
Commerce, réparation d'automobiles et de motocycles	170 845	129 625	41 221	24,1
Transports et entreposage	79 732	60 612	19 120	24,0
Hébergement et restauration	34 252	29 190	5 061	14,8
Information et communication	77 186	50 232	26 954	34,9
Activités immobilières	37 590	11 513	26 077	69,4
Autres services principalement marchands	185 953	149 697	36 256	19,5
Ensemble	907 308	675 450	231 858	25,6

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

Source : Insee, É sane.

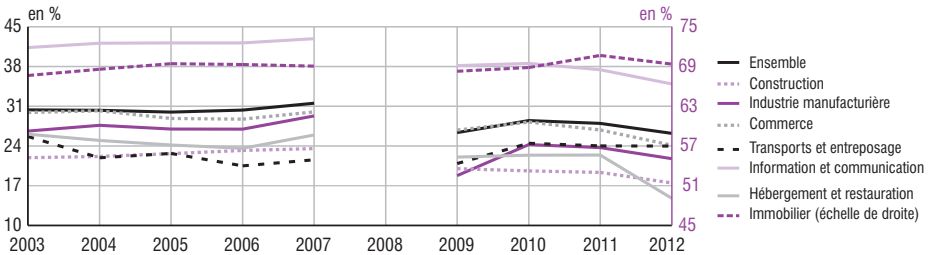
2. Taux de marge en 2012 selon le secteur d'activité et la taille de l'entreprise



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

Source : Insee, É sane.

3. Taux de marge des entreprises marchandes non financières de 2003 à 2012

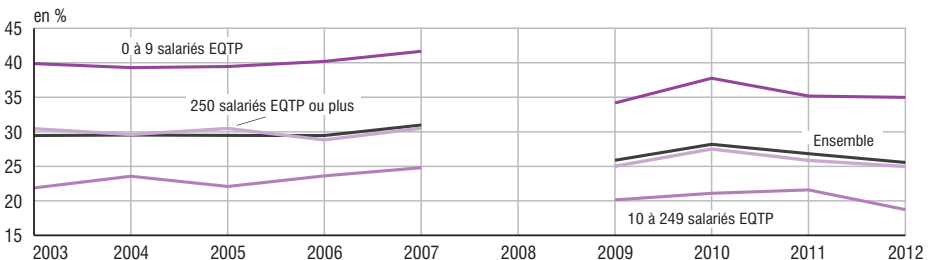


Champ : France, secteurs principalement marchands hors agriculture et services financiers.

Note : l'année 2008 est l'année de mise en place du dispositif É sane et d'un changement important de nomenclature. Un effet de rupture de série n'est pas à exclure.

Source : Insee, Ficus, É sane.

4. Taux de marge selon la taille de l'unité légale de 2003 à 2012



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

Note : l'année 2008 est l'année de mise en place du dispositif É sane et d'un changement important de nomenclature. Un effet de rupture de série n'est pas à exclure.

Source : Insee, Ficus, É sane.

2.4 Emploi

Au 31 décembre 2012, la France métropolitaine compte 26,3 millions d'emplois dont 90 % d'emplois salariés. Près de la moitié des emplois, soit 12,5 millions, sont dans le tertiaire marchand qui regroupe les secteurs du commerce, des transports, de l'hébergement, de la restauration et les autres services marchands. Avec 8,0 millions d'emplois, le tertiaire non marchand (administrations publiques, santé et action sociale, éducation) se situe devant l'industrie (3,4 millions) et la construction (1,7 million). Les femmes constituent 48 % de la population active en emploi. Elles sont notamment très largement majoritaires dans le tertiaire non marchand (67 %), mais peu présentes dans l'industrie (32 %) et encore moins dans la construction (10 %). Près d'une femme sur trois travaille à temps partiel dans la plupart des secteurs d'activité à l'exception de l'industrie (16 %). Le CDI reste le contrat de référence pour les salariés (87 %) dans tous les secteurs. L'apprentissage est davantage répandu dans la construction que dans l'ensemble des secteurs (4,2 % contre 1,7 %).

L'emploi salarié des secteurs marchands non agricoles a connu une croissance continue entre 2003 et 2007 (+ 3,7 % sur la période) mais les trois quarts des 580 000 emplois créés sont perdus en 2008 et 2009. La faible reprise de 2010 et 2011 (+ 120 000 salariés) est annulée en 2012. Au second semestre 2013, l'emploi marchand non agricole s'est stabilisé (+ 6 000 postes après - 68 000 au premier semestre 2013 et - 94 000 au second semestre 2012). Fin 2013, l'emploi marchand total se situe à un niveau inférieur à celui du troisième trimestre 2009, point le plus bas atteint pendant la crise. Le secteur de la construction, qui avait enregistré la plus forte croissance de l'emploi entre 2003 et 2007 (+ 15 % sur la période, soit près de 200 000 emplois créés hors intérimaires), a ensuite été fortement impacté par la crise de 2008-2009 ; l'emploi y recule de façon continue jusqu'en 2013 (- 100 000 emplois salariés depuis 2007). Dans les services

marchands, l'emploi également en hausse entre 2003 et 2007 (+ 10 % sur la période, soit 525 000 emplois créés) a subi l'effet de l'ajustement rapide de l'intérim ; en repli en 2008, il a cependant retrouvé dès 2010 son niveau d'avant la crise. Après un léger recul du troisième trimestre 2012 au deuxième trimestre 2013, l'emploi dans les services marchands augmente (+ 43 000 sur le second semestre 2013) ; cette progression permet à l'emploi global de se stabiliser au second semestre 2013. Dans les secteurs du commerce, du transport, de l'hébergement et de la restauration, les situations sont très contrastées. Dans le commerce de détail et la restauration, l'emploi est resté stable pendant la crise et a connu une reprise rapide dès 2010 pour se stabiliser ensuite. À l'image des services marchands, après un léger recul fin 2012 et début 2013, ces secteurs repartent à la hausse au second semestre 2013. À l'opposé, le commerce de gros et le commerce d'automobiles et de motocycles sont en recul depuis 2008 : l'emploi salarié se situe en 2013 à un niveau inférieur à celui de 2000.

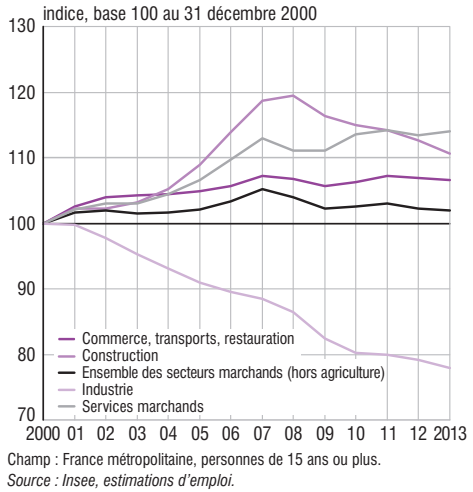
Contrairement aux autres secteurs, l'industrie perdait déjà des emplois avant la crise (- 475 000 entre 2000 et 2007). Le recul s'est accentué en 2009 et 2010 ; au total, le secteur perd 800 000 emplois salariés (hors intérimaires) entre 2000 et 2010, soit 20 % de ses effectifs. Cette baisse se poursuit depuis à un rythme moins élevé. Parallèlement, l'emploi intérimaire (inclus dans le secteur des services marchands) a aussi servi d'ajustement à ce secteur qui en est le principal utilisateur (45 % de l'ensemble des intérimaires en moyenne en 2011). Après une réduction de moitié entre début 2007 et début 2009, le nombre d'intérimaires est rapidement remonté jusqu'en début 2011 (270 000 contre 320 000 début 2007) avant de se replier nettement jusqu'en fin 2012 (- 60 000 emplois). En 2013, un léger mieux est observé. ■

1. Emploi au 31 décembre 2012

	en milliers		
	Salariés	Non-salariés	Ensemble
Agriculture	229	425	654
Industrie	3 224	131	3 355
Construction	1 411	296	1 707
Tertiaire marchand	11 268	1 268	12 536
Tertiaire non marchand ¹	7 635	432	8 067
Ensemble	23 767	2 552	26 319

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

2. Évolution de l'emploi salarié marchand

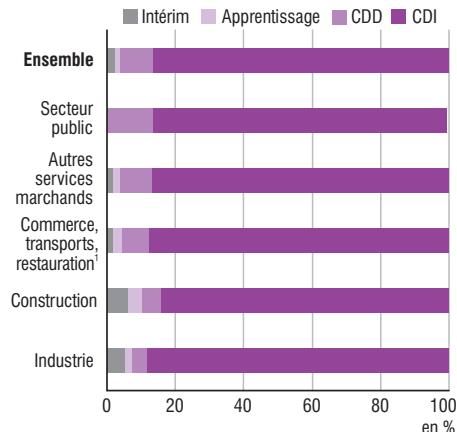


3. Structure de la population active occupée en 2012

	Ensemble	Part de femmes	Part de temps partiel		Part de moins de 30 ans	Part de 50 ans ou plus
			en %			
			Ensemble	Parmi les femmes		
Ensemble	100,0	47,7	18,0	30,2	19,0	27,8
dont : industrie	12,7	31,6	6,7	15,9	19,0	26,6
construction	6,5	10,0	5,6	30,9	23,3	22,5
commerce, transports, restauration ¹	22,6	41,6	16,3	28,5	24,4	23,5
autres services marchands	25,0	53,4	23,1	34,6	19,3	27,3
tertiaire non marchand ²	30,6	67,4	24,2	31,2	14,8	31,6

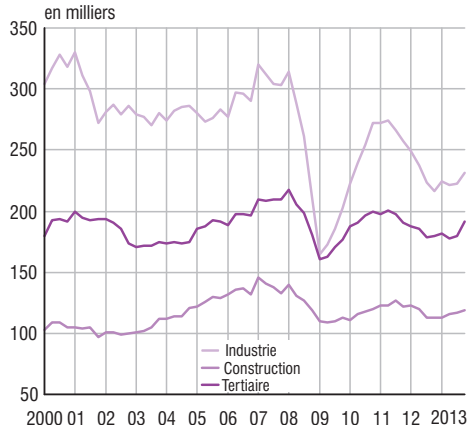
1. Commerce de gros et de détail, transports, hébergement et restauration.
 2. Administration publique, enseignement, santé humaine et action sociale.
 Champ : France métropolitaine, population active occupée de 15 ans ou plus.
 Source : Insee, enquête Emploi 2012.

4. Salariés selon le secteur d'activité et le type de contrat de travail en 2012



1. Commerce de gros et de détail, transports, hébergement et restauration.
 Champ : France métropolitaine, population active occupée de 15 ans ou plus.
 Source : Insee, enquête Emploi 2012.

5. Évolutions de l'emploi intérimaire par secteur utilisateur



2.5 Formation professionnelle continue

En 2011, 32 milliards d'euros ont été consacrés à la formation professionnelle continue et à l'apprentissage, soit 1,4 % de plus qu'en 2010. Sur ces 32 milliards, 19 % concernent spécifiquement les agents de la fonction publique. Les entreprises sont de loin le principal financeur de la formation professionnelle continue et de l'apprentissage (43 % de la dépense totale, soit 53 % hors dépense pour les agents publics). L'État et les régions interviennent à parts quasi égales (environ 15 % de la dépense totale). La dépense des administrations ou organismes investis d'une mission de service public (dont l'Association de gestion du fonds pour l'insertion professionnelle des personnes handicapées), de l'Unedic et de Pôle emploi représente 5 % de la dépense totale. La dépense des ménages, constituée de leurs achats de formation à titre individuel, est dynamique (+ 5 % par rapport à 2010) et contribue à hauteur de 4 % à la dépense globale. Enfin, la dépense des fonctions publiques pour la formation de leur personnel est quasiment stable (+ 0,1 %), mais elle évolue de façon contrastée selon qu'il s'agisse des fonctions publiques d'État (- 4,1 %), territoriale (+ 3,9 %) ou hospitalière (+ 2,9 %).

Hors agents de la fonction publique, les actifs ayant un emploi du secteur privé sont toujours les principaux bénéficiaires des fonds avec 43 % de la dépense totale en 2011 ; 84 % de leur formation est financée par les entreprises. Les jeunes représentent 25 % ; les entreprises y contribuent pour un peu plus d'un quart (27 %). Les demandeurs d'emploi bénéficient de 12 % de la dépense nationale mais, dans ce cas, les entreprises ne participent pratiquement pas (3 %).

Entre 2005 et 2011, les dépenses de formation ont fortement augmenté (+ 3,6 % en moyenne annuelle). Cette hausse bénéficie notamment aux actifs ayant un emploi (+ 3,7 %), malgré un

léger creux en 2010 dû à la crise économique. La dépense de formation en faveur des jeunes stagne depuis 2010. En effet, les nouvelles mesures en faveur de l'alternance peinent à compenser l'arrivée à terme, fin 2010, des aides instaurées en 2009 pour lutter contre les effets négatifs de la crise sur l'emploi. Les dépenses pour la formation des demandeurs d'emploi ont, quant à elles, très peu progressé sur la période : elles sont légèrement supérieures en 2011 à leur niveau de 2005, après avoir atteint un point bas en 2007.

Les entreprises contribuent à la formation essentiellement par le biais de la formation qu'elles dispensent à leurs salariés. Jusqu'à fin 2014, les entreprises ont l'obligation légale de consacrer une part de leur masse salariale au financement de la formation. En 2011, comme en 2010, le **taux de participation financière** (TPF) des entreprises de 10 salariés ou plus s'établit à 2,8 % de leur masse salariale. Il augmente en fonction de la taille des entreprises, de 1,3 % pour les entreprises de 10 à 19 salariés à 3,8 % pour celles de 2 000 salariés ou plus. Le TPF est relativement stable depuis 2005.

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

Définitions

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

Taux d'accès à la formation : rapport du nombre de salariés en formation en situation de travail ou par cours et stages à l'ensemble des salariés.

Pour en savoir plus

- La dépense nationale pour la formation professionnelle continue et l'apprentissage, en 2011, *Dares Analyses* n° 080, décembre 2013.
- Annexe au projet de loi de finances pour 2013, formation professionnelle : www.performance-publique.budget.gouv.fr.
- « Formation continue des salariés en Europe : les écarts entre pays se réduisent encore », *Bref du Céreq* n° 312, juillet 2013.

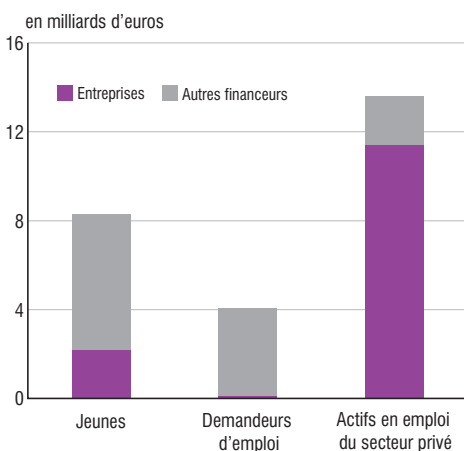
Formation professionnelle continue 2.5

1. Structure de la dépense nationale de formation professionnelle par financeur final, y c. investissement

	2011	Structure 2011	Évolution 2011/2010
	(en millions d'euros)		(en %)
Entreprises	13 704	43	3,1
État	4 713	15	- 1,1
Régions	4 464	14	1,5
Autres collectivités territoriales	78	0	0,5
Autres administrations publiques et Unédic/Pôle emploi	1 779	5	- 2,3
Ménages	1 215	4	4,9
Ensemble (hors fonctions publiques pour leurs propres agents)	25 953	81	1,7
Fonctions publiques pour leurs propres agents	6 005	19	0,1
Ensemble	31 958	100	1,4

Champ : France.
Source : Dares.

2. Dépenses des financeurs finaux par public bénéficiaire en 2011



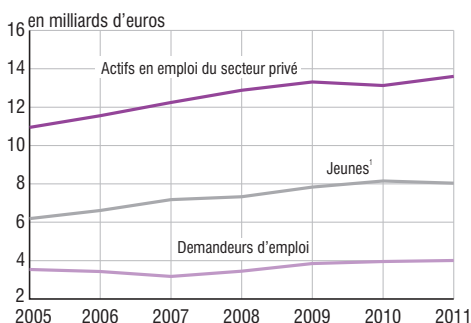
Champ : France.
Source : Dares.

4. Participation financière des entreprises à la formation continue selon la part de leur masse salariale



Champ : France.
Source : Dares.

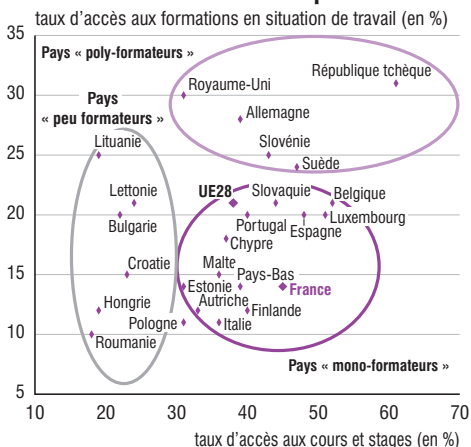
3. Dépense de formation par public bénéficiaire



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

Note : en 2011, les 69 millions d'euros de dépenses des entreprises en faveur des demandeurs d'emploi (CTP/CRP/POE) ont été inclus avec la dépense des actifs en emploi afin de pouvoir comparer avec 2010, année où cette dépense était mélangée avec celle des actifs en emploi.
Source : Dares.

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



Champ : France.
Source : Dares.

2.6 Coût du travail

Malgré un lent processus de convergence à l'échelle européenne, le coût horaire de la main-d'œuvre reste fortement hétérogène entre les pays membres de l'Union européenne (UE) en 2012. La France fait partie des pays européens où le coût du travail est élevé : elle se situe en dessous de la Suède ou du Danemark, mais au-dessus de l'Allemagne. Dans l'industrie, la France présentait depuis 2008 des coûts supérieurs à l'Allemagne et a connu une augmentation plus rapide après la crise. En 2013, les deux pays se situent à des niveaux équivalents en raison d'une augmentation nettement plus importante cette dernière année en Allemagne (+ 1,1 point). En France, les coûts horaires restent quasiment stables dans l'industrie notamment en raison de l'entrée en vigueur en 2013 du **crédit d'impôt pour la compétitivité et l'emploi** (CICE) dont l'impact équivaut à une baisse de charges sociales.

Mesurés à partir des comptes nationaux, en rapportant le coût du travail à la valeur ajoutée, les **coûts salariaux unitaires** ont baissé de 9,4 points en Allemagne entre 2000 et 2007 et sont restés plus stables en France (- 0,7 point). En 2008 et 2009, ils ont augmenté dans les deux pays en raison de la crise, mais de manière un peu plus marquée en Allemagne. En 2013, les coûts salariaux unitaires en France sont légèrement supérieurs à leur point haut de 2009 (+ 0,4 point) alors qu'ils sont en recul par rapport à 2009 en Allemagne (- 0,9 point), en Italie (- 0,5 point), au Royaume-Uni (- 1,6 point) et surtout en Espagne (- 8,0 points).

En France, en 2012, dans les établissements dépendant des entreprises de dix salariés ou plus de l'industrie et des services marchands, le coût annuel en équivalent temps plein d'un salarié était en moyenne de 54 730 €. Rapporté au nombre d'heures effectivement travaillées dans l'année, cela correspond à un coût horaire moyen de 34,8 €. Ce montant 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. Les coûts horaires sont les plus élevés dans les secteurs des activités financières et d'assurance, de la production et distribution d'électricité et de gaz, et de l'information et communication (entre 45 et 55 €). Ils sont plus faibles dans l'hébergement-restauration ou les activités de services administratifs et de soutien (entre 22 et 26 €), et restent proches de 30 € dans le commerce et la construction.

Le coût horaire augmente avec la taille de l'entreprise dont dépend l'établissement. Certaines obligations légales ne concernent en effet que les entreprises de 50 salariés ou plus, comme la participation des salariés aux résultats de l'entreprise ou le versement d'une contribution au comité d'entreprise. 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 moyen est également plus élevé dans les établissements implantés en Île-de-France ou dans les régions voisines. D'autres facteurs influent sur le coût horaire moyen dans l'établissement, comme la composition de la main-d'œuvre (âge, sexe, catégorie socioprofessionnelle et part des temps partiels).

En 2012, les cotisations sociales à la charge de l'employeur représentaient en moyenne 45,3 % du salaire brut contre 42,0 % en 2008. Cette hausse s'explique notamment par l'alourdissement des cotisations patronales consécutif à certaines évolutions intervenues en 2011, telles que l'annualisation des allègements généraux des charges sur les bas salaires et la hausse du taux de cotisations sociales sur les accidents de travail. ■

Définitions

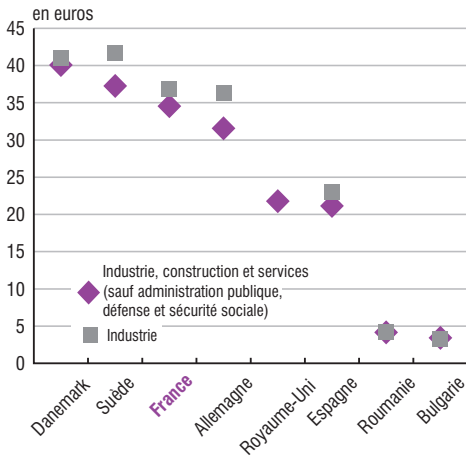
Coût salarial unitaire : voir *annexe Glossaire*.

Crédit d'impôt pour la compétitivité et l'emploi (CICE) : voir *annexe Glossaire*.

Pour en savoir plus

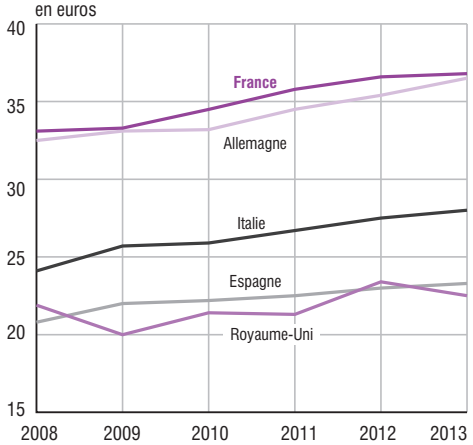
- « Les déterminants du coût du travail en France », *Insee Première* n° 1393, février 2012.
- « Le coût de la main-d'œuvre : comparaison européenne 1996-2008 », in *Emploi et salaires*, coll. « Insee Références », édition 2012.
- « Participation, intéressement et plans d'épargne salariale : quelles différences d'accès et de répartition entre les salariés », in *Emploi et salaires*, coll. « Insee Références », édition 2013.

1. Coût horaire de la main-d'œuvre en 2012 en Europe



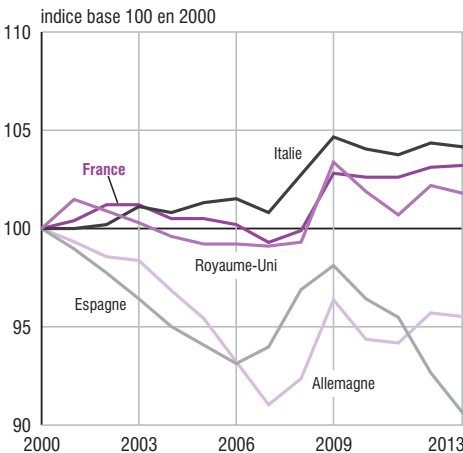
Champ : établissements des entreprises de 10 salariés ou plus.
Source : Eurostat, enquête européenne sur le Coût de la main-d'œuvre.

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



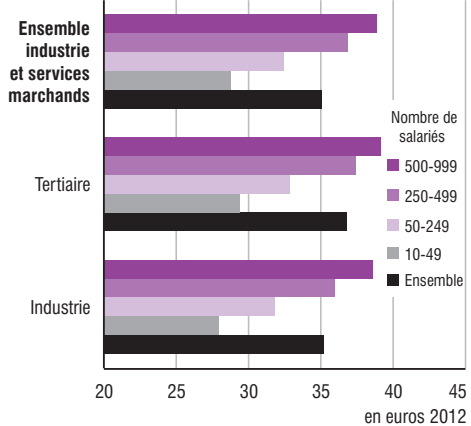
Champ : établissements des entreprises de 10 salariés ou plus.
Source : Eurostat, enquête européenne sur le Coût de la main-d'œuvre, calculs Eurostat.

3. Coût salarial unitaire



Champ : ensemble des secteurs.
Source : Eurostat.

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



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

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

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

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

2.7 Salaires

En 2011, le **salaire brut annuel moyen** se situe à 34 350 euros pour un salarié travaillant à temps plein pendant toute l'année. Un cadre perçoit en moyenne un salaire 2,8 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 moyens sont plus élevés dans les secteurs des activités financières et d'assurance (52 660 euros) et de l'information et la communication (48 510 euros). Ils sont plus faibles dans l'hébergement et la restauration (25 100 euros), les salariés y étant souvent peu qualifiés et payés au Smic. Lors de la revalorisation du Smic au 1^{er} janvier 2013, 39,5 % des salariés de l'hébergement et la restauration ont bénéficié de cette augmentation contre 6,7 % dans l'industrie manufacturière. Au niveau européen, la France se situe parmi les pays où le salaire moyen est le plus élevé. Il l'est cependant moins qu'en Allemagne, au Royaume-Uni ou au Danemark.

Les années précédant la crise de 2008, l'évolution du **salaire mensuel de base** (SMB) en euros courants était d'environ + 2,6 % par an et celle du **salaire moyen par tête** (SMPT) de + 3 % par an. L'évolution plus dynamique du SMPT tient, d'une part, à l'évolution de la part variable des rémunérations, qui a été plus importante sur la période que celle du salaire de base et, d'autre part, à l'évolution des structures de qualification. À partir de 2009, l'évolution du SMB ralentit se situant autour de 2 % en glissement annuel (de décembre à décembre) en euros courants. En 2012, le SMB augmente de 2,1 % en euros courants, porté notamment par le regain d'inflation entre le deuxième trimestre 2011 et le troisième trimestre 2012. De plus, l'évolution

des salaires est soutenue par la hausse du Smic de 2,3 % en 2012. En 2013, le SMB ralentit, à + 1,7 %. Ce moindre dynamisme s'explique d'abord par le niveau élevé du chômage, qui limite le pouvoir de négociation des salariés. De plus, les salaires sont moins soutenus par l'inflation qui connaît un recul marqué à partir du quatrième trimestre 2012.

L'évolution du SMPT, plus sensible à la conjoncture, avait marqué le pas dès 2008, pour atteindre un point bas au deuxième trimestre 2009. De fait, au plus fort de la crise, les employeurs avaient eu recours à certains outils de flexibilité en termes d'intensité du travail et de politique salariale (accroissement du chômage partiel, réduction des heures supplémentaires et baisse des primes). En 2010 et 2011, le SMPT a repris de l'allant avec un recours accru aux heures supplémentaires et une nouvelle progression des éléments variables de la rémunération. Le SMPT nominal augmente de 1,8 % en 2012. Il est soutenu par le regain d'inflation entre le deuxième trimestre 2011 et le troisième trimestre 2012 mais aussi par un effet de structure. En effet, la part des emplois les moins qualifiés – ouvriers et employés – diminue tendanciellement mais la baisse a été amplifiée par la crise, ce qui pousse à la hausse le salaire moyen par tête. Toutefois, en 2012, le SMPT est freiné par la stagnation de l'activité. Le nombre d'heures supplémentaires déclarées baisse, ce qui pourrait être lié en partie à la fin de la défiscalisation des heures supplémentaires à partir du 1^{er} septembre 2012. En 2013, la croissance du SMPT fléchit (+ 1,5 %), dans un contexte économique morose. La nouvelle baisse du nombre d'heures supplémentaires déclarées en 2013 (- 3,6 %) contribue à freiner sa progression. ■

Définitions

Salaires annuel brut moyen : voir annexe *Glossaire*.

Salaires mensuel de base (SMB) : voir annexe *Glossaire*.

Salaires moyen par tête (SMPT) : voir annexe *Glossaire*.

Pour en savoir plus

- « En 2013, les salaires de base réels continuent de progresser légèrement plus vite en Allemagne qu'en France », *Informations Rapides* n° 142, Insee, juin 2014.
- Emploi et salaires*, coll. « Insee Références », édition 2014.

1. Salaire brut annuel moyen par catégories socioprofessionnelles en 2011

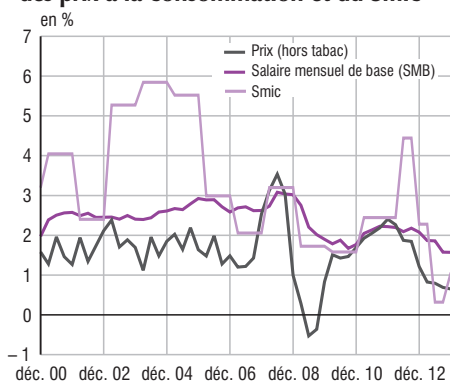
en euros

	Cadres et professions intellectuelles supérieures	Professions intermédiaires	Employés	Ouvriers qualifiés	Ouvriers non qualifiés	Ensemble
Ensemble	64 350	35 460	25 340	27 250	23 160	34 350
Industrie manufacturière, industries extractives et autres	68 950	39 220	28 240	28 910	25 010	36 640
Construction	60 920	36 360	28 050	26 630	22 430	30 160
Commerce ; réparation d'automobiles et de motocycles	62 070	34 270	24 160	25 620	23 510	31 340
Transports et entreposage	57 570	34 340	27 360	28 230	24 800	32 560
Hébergement et restauration	48 770	30 710	22 270	24 440	22 330	25 100
Information et communication	57 930	35 700	29 770	33 860	28 030	48 510
Activités financières et d'assurance	81 620	41 380	31 890	30 310	27 940	52 660
Activités immobilières	59 310	32 180	26 410	26 160	22 710	34 370
Activités scientifiques et techniques ; services administratifs et de soutien	65 210	33 980	25 880	25 230	21 600	34 570
Autres activités de services	52 630	35 310	23 490	25 010	19 500	30 390
Administration publique, enseignement, santé et action sociale	55 470	31 370	23 620	23 190	15 650	29 340

Champ : France, salariés à temps complet hors apprentis, stagiaires, chefs d'entreprise et bénéficiaires de contrats aidés.

Source : Insee, DADS 2011.

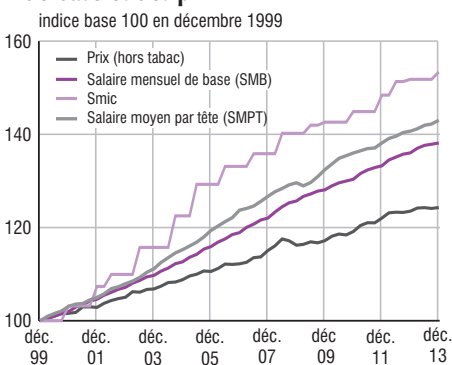
2. Évolutions en glissement annuel des salaires, des prix à la consommation et du Smic



Champ : SMB, France métropolitaine, salariés des établissements d'entreprises de 10 salariés ou plus, Smic et prix : France.

Sources : Insee, Dares, enquêtes Acemo.

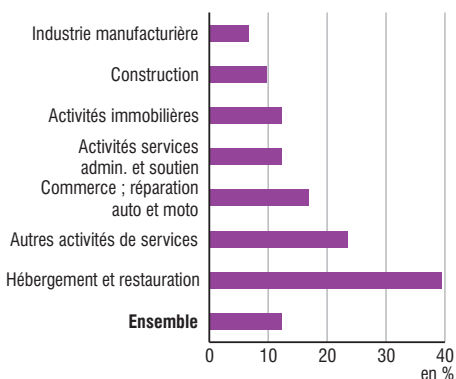
4. Évolution du SMPT, du Smic, du salaire de base et des prix



Champ : France, salaire moyen par tête : secteur marchand non agricole.

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

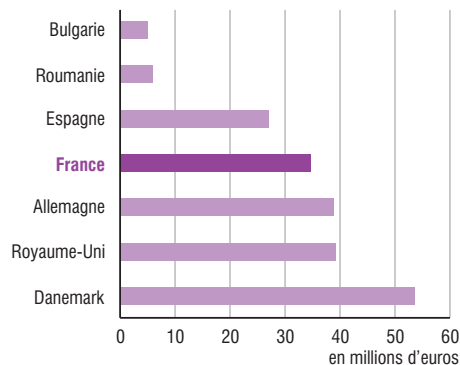
3. Part de salariés ayant bénéficié de la revalorisation du Smic au 1^{er} janvier 2013



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

Source : Dares, enquêtes Acemo.

5. Salaires annuels bruts en 2012



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

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

Fiches thématiques

**Mondialisation, compétitivité
et innovation**

3.1 Échanges extérieurs

En 2013, le **solde commercial douanier (CAF-FAB)** de la France est déficitaire de 76 Md€ mais s'améliore par rapport à 2012 (- 82 Md€). Un déficit manufacturier est apparu au début des années 2000 et la facture énergétique s'est creusée. Elle représente 67 Md€ et sa composante en produits pétroliers raffinés s'est alourdie depuis 2005 presque autant que celle en produits bruts (12 Md€ et 16 Md€ de détérioration).

En 2013, le **déficit extérieur de biens et services** en comptabilité nationale s'atténue et s'établit à 31 Md€, contre 41 Md€ en 2012. Il représente cependant 1,5 point de PIB en 2013, niveau comparable au creux des années 1980. L'amélioration relative résulte de la stagnation de l'économie induisant celle des importations (+ 0,1 % en valeur), tandis que les exportations continuent de croître en 2013 (+ 1,8 % en valeur), à un rythme toutefois moindre qu'en 2012 (+ 2,6 %). La composante douanière du **déficit des biens** s'allège de 6 Md€ et l'excédent du négoce s'améliore de 4 Md€ tandis que l'assurance et le fret (CAF) constituent 14 Md€ comptabilisés en services. Les services hors tourisme sont quasiment à l'équilibre (- 0,9 Md€ en 2013 contre - 2,0 Md€ en 2012). Quant à l'excédent touristique, il se maintient à peu près (+ 10,3 Md€ contre + 11,3 Md€).

En 2013, les parts de marché de la France dans le commerce mondial se stabilisent. Elles n'avaient cessé de reculer de 2001 à 2011, en raison, dans un premier temps, de pertes de compétitivité-prix puis d'une moins bonne orientation géographique et sectorielle que le commerce mondial et d'éléments hors-prix.

Comparé à 2005, le poids des exportations automobiles (y compris équipements) a diminué, ce secteur continuant à enregistrer un déficit. D'autres produits déficitaires font aussi partie des principaux produits exportés : l'informatique-électronique, les produits métallurgiques ou les machines industrielles. Parmi les produits fortement exportés, l'aéronautique, la pharmacie ou l'agroalimentaire

sont nettement excédentaires, tandis que les produits chimiques ne génèrent qu'un très faible excédent. À l'inverse, si la parfumerie est fortement excédentaire, son poids est plus limité dans l'ensemble des exportations.

En 2013, les exportations françaises sont tirées vers le bas par le repli des ventes de biens intermédiaires renforcé par une baisse des prix, ainsi que par la baisse des ventes de produits raffinés, de véhicules automobiles et de machines industrielles. En revanche, les livraisons aéronautiques dépassent leur record de 2012 et les ventes pharmaceutiques, de produits de luxe ainsi que des industries agroalimentaires (IAA) résistent bien. Il en va de même pour les exportations de produits agricoles (ventes de céréales). La chute des importations énergétiques explique une grande part du recul des importations de biens. Hors produits énergétiques, il se limite à - 1,4 % contre - 2,3 % pour l'ensemble des biens. Les importations reculent surtout pour les biens intermédiaires (chimie, métallurgie), l'aéronautique et la pharmacie, cette dernière pour la première fois depuis 10 ans. À l'opposé, les importations de véhicules automobiles se raffermissent et les achats de produits agricoles et des IAA continuent de croître.

Par pays, les soldes évoluent peu. C'est avec la Chine, l'Allemagne, l'Union européenne (UE) et les États-Unis que la France présente ses principaux déficits commerciaux tandis que les excédents les plus forts sont avec le Royaume-Uni, les Émirats arabes unis, Singapour et l'Algérie. En 2013, les exportations hors de l'Union européenne se replient nettement (- 2,5 % en valeur après + 8,0 % en 2012), notamment vers l'Asie, l'Afrique et la Russie. Elles ralentissent vers les États-Unis (+ 1,5 % après + 13,4 %). Avec l'UE, le repli est moins marqué (- 0,7 %), et concentré au sein de l'UE15 (- 1,1 %) tandis que les exportations vers les nouveaux États membres (NEM) se redressent. Quant aux importations, elles diminuent en provenance de presque toutes les zones, à l'exception notable du Proche et Moyen-Orient, des NEM et de la Belgique. ■

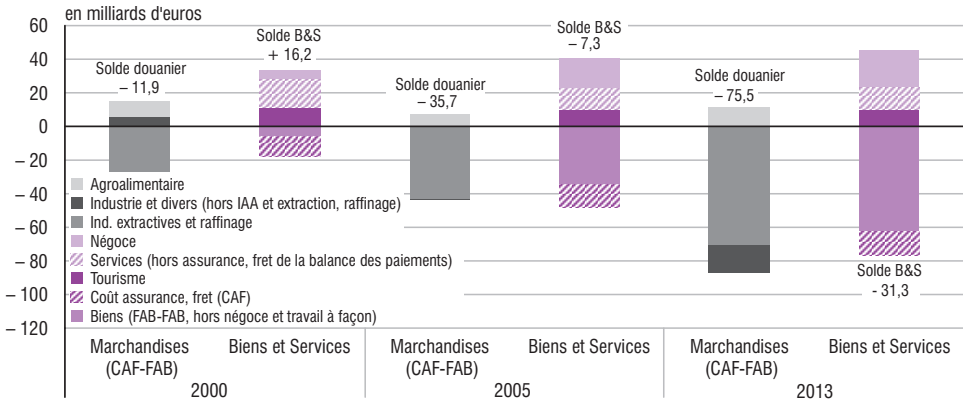
Définitions

Solde commercial douanier (CAF-FAB), solde extérieur de biens, solde extérieur de biens et services en comptabilité nationale, FAB, CAF, CAF-FAB, FAB-FAB : voir *annexe Glossaire*.

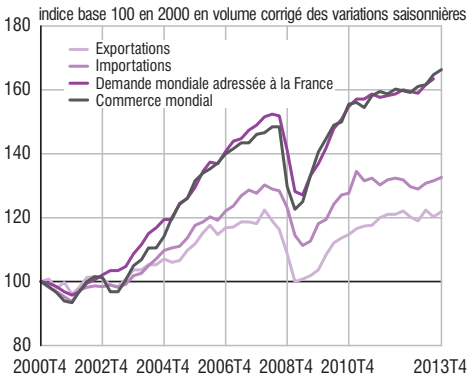
Pour en savoir plus

- Site Internet de la direction générale des Douanes et droits indirects : http://lekiosque.finances.gouv.fr/APPCHIFFRE/Portail_default.asp.

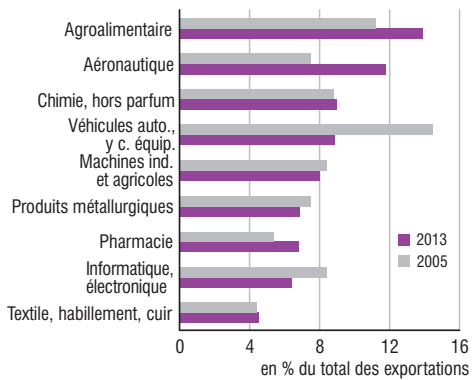
1. Soldes extérieurs par produit



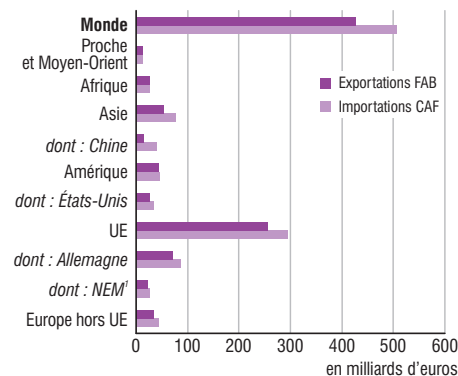
2. Commerce extérieur et demande mondiale adressée à la France



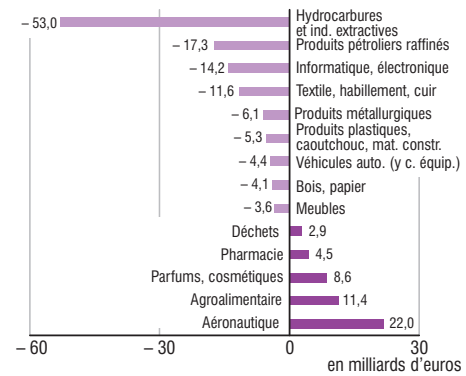
3. Parts des principaux produits exportés en 2013



4. Partenaires commerciaux en 2013



5. Principaux excédents ou déficits en 2013



3.2 Entreprises exportatrices

En 2012, 217 600 unités légales, soit 9 % de l'ensemble des unités légales (hors auto-entrepreneurs et microentreprises au sens fiscal), ont déclaré un chiffre d'affaires à l'export pour un montant global de 602 milliards d'euros. Les deux tiers de celles de 250 salariés ou plus, soit 2 900 unités légales, sont exportatrices et réalisent 62 % des exports (371 milliards). À l'opposé, 166 800 très petites entreprises, soit 7 % de celles de moins de 10 salariés hors auto-entrepreneurs et microentreprises, sont à l'origine de 11 % du total des exportations (64 milliards).

Le montant des exportations représente 16,2 % du chiffre d'affaires de l'ensemble des entreprises, mais 28,3 % de celles qui exportent. Le taux d'export des entreprises exportatrices est plus élevé qu'en moyenne dans les secteurs des transports et de l'entreposage (38 %) et de l'industrie (37 %). Le commerce présente un taux d'export plus faible (18,4 %) mais le montant total de ses exportations (138 milliards) en fait le deuxième secteur. En fait, 90 % des exportations du commerce sont portées par le commerce de gros dont le taux d'export est de 23,7 % ; en revanche, les taux d'export sont très faibles dans le commerce de détail (6,9 %) et le commerce et réparation d'automobiles et de motocycles (5,5 %).

Une part importante des 217 600 entreprises exportatrices affiche un chiffre d'affaires à l'export relativement faible. En effet, l'essentiel des exportations françaises est réalisé par un nombre réduit d'entreprises : 1 % des entreprises exportatrices concentrent 77 % des exports et les 24 200 entreprises ayant déclaré sur l'année 2012 au moins un million d'euros d'exportations en réalisent 97 %.

Sur les 6 800 très petites entreprises (moins de 10 salariés) ayant un chiffre d'affaires à l'export supérieur à un million d'euros en 2012, la moitié a un taux d'export supérieur à

81 %, donc une activité principalement tournée vers l'export. Ceci s'explique par la présence de sociétés du commerce de gros ou de petites structures légales portant les exportations d'un groupe plus important. Dans leur ensemble, ces très petites entreprises réalisent 53 milliards d'euros d'exportations. Sur les 2 900 entreprises de 250 salariés ou plus réalisant des exportations, 2 300 ont des exports qui dépassent le seuil du million d'euros ; leurs exportations s'élèvent à 369 milliards. La moitié d'entre elles ont un taux d'export médian inférieur à 23 % de leur chiffre d'affaires, indiquant que leur production reste tournée essentiellement vers le marché domestique. À l'opposé, 10 % d'entre elles ont un taux d'export supérieur à 83 %. Au sein des 15 100 entreprises de 10 à 249 salariés atteignant un million d'euros d'exportations, l'exportation est souvent un enjeu fort : la moitié a un taux d'export supérieur à 37 % pour un montant total de 162 milliards.

Les deux tiers des entreprises réalisant un chiffre d'affaires à l'export supérieur à 1 million d'euros sont sous le contrôle d'un groupe : 5 500 sous contrôle d'une **firme multinationale (FMN) étrangère**, 5 400 sous contrôle d'une **FMN française** et 4 800 sous contrôle d'un groupe franco-français. Les FMN cumulent 88 % de ces exports, soit un montant de 325 milliards pour celles sous contrôle français, et 186 milliards pour celles sous contrôle étranger. Les entreprises indépendantes françaises sont les plus nombreuses (8 200), mais ne réalisent que 36 milliards d'euros d'export, soit neuf fois moins que les FMN sous pavillon français et un peu plus que les groupes franco-français (33 milliards). L'industrie (334 milliards) et le commerce (131 milliards) représentent 80 % des exportations de ces plus grosses exportatrices. ■

Définitions

Firme multinationale (FMN) : groupe ayant au moins une filiale à l'étranger.

FMN 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).

1. Entreprises exportatrices en 2012

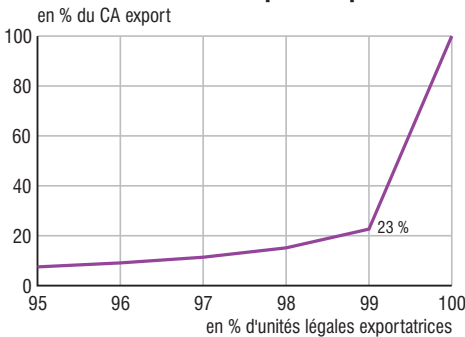
	Nombre	en % des unités légales	Chiffre d'affaires à l'export (en milliards d'euros)	Taux d'export moyen ¹ (en %)
Taille				
0 à 9 salariés EQTP	166 840	7,4	64	31,9
10 à 249 salariés EQTP	47 821	32,4	167	24,4
250 salariés ou plus EQTP	2 918	66,1	371	29,9
Secteur				
Industrie	38 476	19,1	339	37,2
Commerce	78 184	14,7	138	18,4
Transports et entreposage	10 040	11,1	45	38,0
Services aux entreprises	42 388	8,8	54	28,9
Autres secteurs	48 491	4,4	26	13,4
Ensemble	217 579	9,1	602	28,3

1. Taux d'export des entreprises exportatrices.

Champ : France, entreprises exportatrices, hors microentreprises et auto-entrepreneurs.

Source : Insee, Ésane, Fare.

2. Concentration des entreprises exportatrices

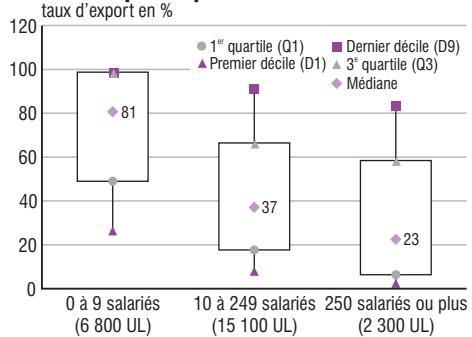


Champ : France, entreprises exportatrices, hors microentreprises et auto-entrepreneurs.

Lecture : 99 % des entreprises exportatrices réalisent 23 % du chiffre d'affaires à l'export et le 1 % des plus grosses 77 %.

Source : Insee, Ésane, Fare.

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



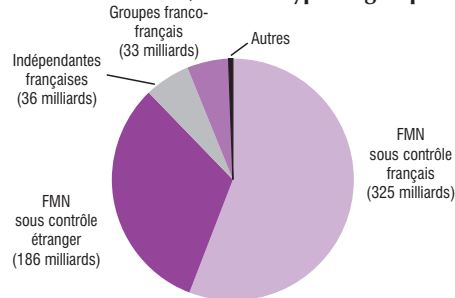
Champ : France, sociétés exportant plus de 1 million d'euros hors microentreprises et auto-entrepreneurs.

Lecture : parmi les unités légales (UL) de 250 salariés ou plus exportant plus de 1 million d'euros, 10 % (D9) ont un taux d'export supérieur à 83 %, 25 % (Q3) supérieur à 58 %, 50 % (médiane) supérieur à 23 %.

Note : les 24 200 unités légales réalisant un chiffre d'affaires à l'export supérieur à 1 million d'euros représentent 97 % des exports.

Source : Insee, Ésane, Fare.

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



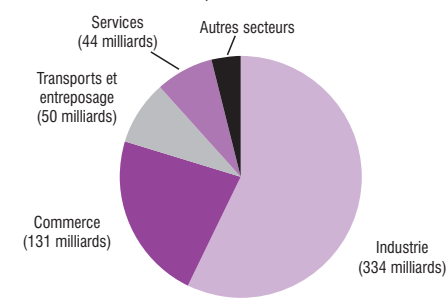
Champ : France, sociétés exportant plus de 1 million d'euros hors microentreprises et auto-entrepreneurs.

Lecture : 325 milliards du chiffre d'affaires à l'export est réalisé par des unités légales 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, Ésane, Fare.

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



Champ : France, sociétés exportant plus de 1 million d'euros hors microentreprises et auto-entrepreneurs.

Lecture : 334 milliards du chiffre d'affaires à l'export est réalisé dans le secteur de l'industrie par des unités légales réalisant un chiffre d'affaires à l'export supérieur à 1 million d'euros.

Source : Insee, Ésane, Fare.

3.3 Mondialisation

En 2013, en France, les exportations de biens et de services aux entreprises représentent 26 % du PIB, contre 19 % en 1990. Pour les importations, ce poids est de 29 % contre 19 % en 1990. Le poids des services aux entreprises dans les échanges internationaux a plus que doublé sur la période, passant de 2 % à 5 % du PIB (moyenne des exportations et des importations).

Ces évolutions traduisent pour une large part l'activité des **firmes multinationales** (FMN) qui développent des filiales à l'étranger, par investissement ou par prise de contrôle, pour leurs réseaux productifs mondiaux, partie prenante de « chaînes d'activité mondiales ». En 2011, les **FMN sous contrôle français** réalisent 1 227 Md€ de chiffres d'affaires ou assimilé dans leurs filiales étrangères (52 % de leur total mondial) ; elles y emploient aussi plus de la moitié de leurs effectifs totaux (52 %, soit 5,3 millions de salariés à l'étranger).

À l'étranger, les 150 **grandes entreprises** FMN sous contrôle français emploient 56 % de leur effectif, soit 4,4 millions de salariés, les **entreprises de taille intermédiaire** (ETI) 44 %, soit 800 000 salariés, et celles ayant la taille en France d'une PME, 47 % (100 000 salariés). Les PME implantées à l'étranger sont moins extraverties, avec une implantation dans au plus 2 pays pour la moitié d'entre elles, contre 4 pays pour la moitié des ETI et au moins 19 pays pour la moitié des grandes FMN sous contrôle français.

Parallèlement, sur le territoire national, les FMN sous contrôle français totalisent un tiers de l'emploi (34 %), 40 % de la valeur ajoutée (VA) et la moitié de l'excédent brut d'exploitation (EBE) ou du capital matériel et les implantations des FMN **sous contrôle étranger** 13 % de l'emploi (14 % de la VA, 10 % de l'EBE et 13 % du capital matériel). Ainsi, plus de la moitié de la VA en France et deux tiers de l'EBE et du capital matériel dépendent directement de FMN

installées sur le territoire, ceci sans prendre en compte leur impact sur la sous-traitance dans les sociétés franco-françaises. Ces FMN réalisent aussi, à elles seules, 86 % des exportations de biens et services en 2011 et probablement une part tout aussi importante des importations.

Les réseaux d'activité des FMN résultent en grande partie des **investissements directs étrangers** (IDE) qu'elles ont réalisés. En 2013, les stocks d'investissement direct étranger en France (IDEF) et français à l'étranger (IDFE) représentent respectivement 30 % et 53 % du PIB. Sur longue période, selon les données publiées en 2012 par la Banque de France, le stock d'IDFE en capital social a été multiplié par 3,6 depuis 2000, témoignant du gonflement du prix des actifs financiers et du développement à l'étranger des FMN françaises. Parallèlement, l'ouverture aux investissements étrangers s'est poursuivie avec un stock d'IDEF multiplié par 2,3. La comparaison avec les autres pays de l'OCDE montre la forte extraversion des FMN à base française relativement à la taille de l'économie française : parmi les pays comparables, seul le Royaume-Uni présente des proportions plus élevées.

La mondialisation est aussi le support de différents flux monétaires ou financiers au sein de ces FMN. Ainsi, en balance des paiements, les redevances, droits et licences avec l'étranger engendrent des flux de 8 à 9 Md€, pour un excédent de 1,1 Md€, les services financiers 4,6 Md€ d'excédent et les autres services aux entreprises (télécom, R&D, holdings, etc.) 70 Md€ de flux, pour un solde quasi nul. Depuis 2000, le poids des revenus du capital avec le reste du monde a plus que doublé. Ceux tirés de l'étranger représentent en revenu supplémentaire 35 % de l'EBE des entreprises (y compris sociétés financières) et ceux versés à l'étranger par les entreprises situées en France, 31 %, soit un solde de 4 %.

Définitions

Firme multinationale (FMN) : groupe ayant au moins une filiale à l'étranger.

FMN 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 : voir *annexe Glossaire*.

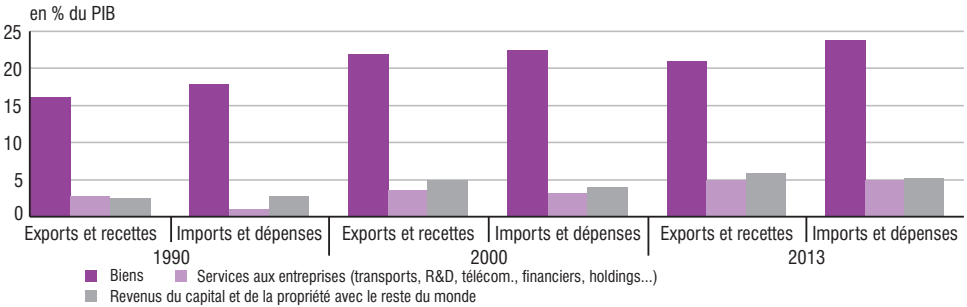
Entreprise de taille intermédiaire : voir *annexe Glossaire*.

Investissement direct étranger (IDE) : voir *annexe Glossaire*.

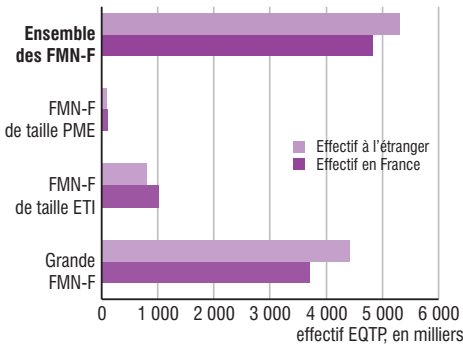
Pour en savoir plus

- « Les groupes français multinationaux en 2011 », *Insee Focus* n° 7, 2014.
- « L'internationalisation des entreprises et l'économie française », in *Les entreprises en France*, coll. « Insee Références », 2013.

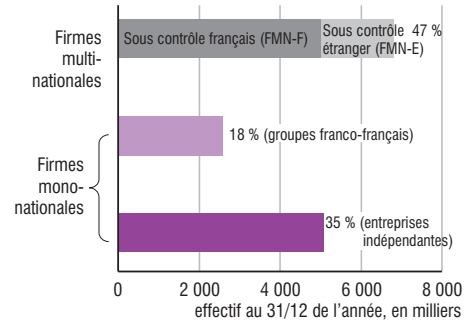
1. Commerce extérieur de biens, de services, revenus du capital avec le reste du monde



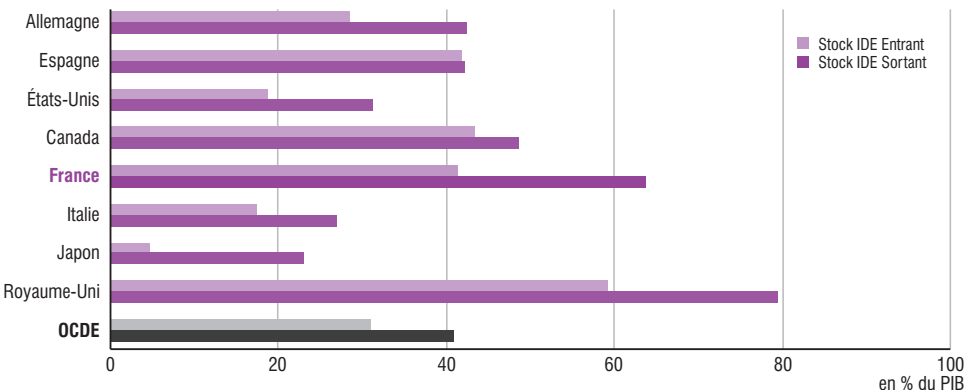
2. Emploi à l'étranger des multinationales sous contrôle français (FMN-F) en 2011



3. Emploi en France des différents types de multinationales et des autres entreprises en 2011



4. Capital - Stock d'investissement direct : à l'étranger (sortant) et dans le pays (entrant) en 2012



3.4 Firmes multinationales

En France, près d'un salarié sur deux (47 %) des entreprises des secteurs principalement marchands hors agriculture travaille dans une **firme multinationale** (FMN), soit 6,8 millions de salariés en 2011. Parmi eux, 1,8 million sont employés dans une **FMN sous contrôle étranger** (FMN-E). En regard, à l'étranger, les **FMN sous contrôle français** (FMN-F) emploient 5,3 millions de salariés (hors agriculture), soit 53 % de leur effectif mondial.

À l'étranger, les FMN-F s'implantent pour une petite moitié dans l'Union européenne (UE) et pour plus de la moitié dans le reste du monde. Leur présence productive est plus forte que leur présence commerciale dans les nouveaux États membres de l'UE (NEM) et les pays en développement. Inversement, leur présence commerciale est plus marquée dans les pays développés (UE15, États-Unis, Suisse, Japon, etc.). Ainsi, la Chine et le Brésil sont aux 2^e et 4^e rangs des pays pour les effectifs à l'étranger des FMN-F, mais seulement aux 9^e et 7^e rangs pour le CA des filiales.

Les filiales en Allemagne, Espagne, Royaume-Uni et Italie représentent la moitié des effectifs des FMN-F dans l'UE. La Pologne occupe la moitié des effectifs des NEM (8^e rang des pays). Enfin, la Chine et le Brésil représentent 70 % des effectifs des **Brics** et 75 % de leurs ventes. L'Afrique (y compris Maghreb), qui pèse pour 10 % des effectifs et 6 % du CA, représente 16 % des investissements corporels en 2011, notamment dans des pays pétroliers.

L'industrie et la grande distribution sont les secteurs d'implantation à l'étranger privilégiés par les FMN-F. Les deux tiers de leurs effectifs industriels mondiaux se situent à l'étranger, soit le double de leurs effectifs industriels en France. Pour la grande distribution, les effectifs des filiales à l'étranger des FMN-F représentent 1,7 fois leurs effectifs en France. Dans le transport et entreposage, la situation est inverse, avec 2,5 fois

plus d'effectifs en France qu'à l'étranger. Enfin, globalement, les services non financiers sont le second grand secteur d'implantation à l'étranger, pesant pour 25 % des effectifs localisés à l'étranger.

En France, les FMN-E proviennent d'un nombre concentré de pays, au premier rang desquels les États-Unis (23 % des effectifs des FMN-E en France), puis l'Allemagne (18 %), le Benelux (15 %), le Royaume-Uni (10 %) et la Suisse (8 %). Plus de la moitié des effectifs et de la valeur ajoutée (VA) des FMN-E sont sous le contrôle de centres de décision situés dans l'UE (61 % des effectifs et 54 % de la VA) et plus de 95 % est le fait de pays développés.

Dans l'industrie en France, les FMN-E emploient 21 % des effectifs et réalisent 24 % de la VA du secteur, quand les FMN-F en font de leur côté un peu moins de la moitié (41 % des effectifs, 47 % de la VA). Dans le commerce de gros, où les filiales exercent souvent plus une fonction qu'une activité propre au sein d'un groupe qui peut être industriel, les FMN-E ont en France un poids équivalent à celui des FMN-F, comptant pour 30 % de la VA du secteur (contre 27 % pour les FMN-F). Le secteur du commerce et de la réparation automobile est dans une situation similaire, avec des filiales commerciales de constructeurs dont la partie industrielle est hors de France, et un poids plus élevé dans la VA que dans les effectifs. Les FMN-E comptent pour 12 % de la VA du secteur et l'ensemble des FMN pour 27 %. Dans les transports-entreposage, la construction ou les secteurs financiers, le poids des groupes sous contrôle étranger est nettement plus faible, inférieur à 10 % en termes d'effectifs ou de VA. Les services non financiers sont là encore dans une position intermédiaire, avec un poids des FMN-E supérieur à 10 %, de même que le commerce de détail. ■

Définitions

Firme multinationale (FMN) : groupe ayant au moins une filiale à l'étranger.

FMN sous contrôle français (étranger) : firme multinationale dont la tête de groupe (société contrôlant les autres sans être elle-même contrôlée) est une société française (étrangère).

Brics : Brésil, Russie, Inde, Chine, Afrique du Sud.

Pour en savoir plus

- « Les groupes français multinationaux en 2011 », *Insee Focus* n° 7, 2014.
- « L'internationalisation des entreprises et l'économie française », in *Les entreprises en France*, coll. « Insee Références », 2013.

1. Multinationales sous contrôle français dans le monde en 2011

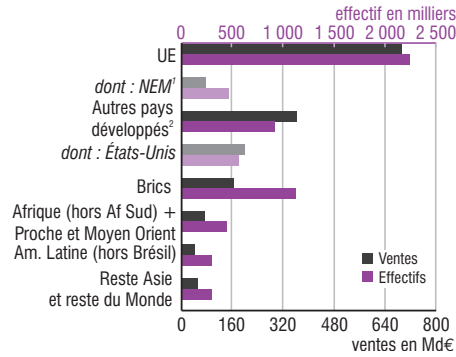
	Total à l'étranger dont : UE	
Chiffre d'affaires consolidé ¹ (en Md€)	1 226,6	591,1
Effectifs ETP (en milliers)	5 314	2 228
Nombre de filiales	37 654	19 089
Part du CA consolidé (en %)	52,1	25,1
Part des effectifs (en %)	52,5	22,0
Part des filiales (en %)	50,1	25,4

1. Produit net bancaire pour les banques.

Champ : ensemble des secteurs marchands hors agriculture.

Sources : Insee ; Banque de France, enquête O-FATS.

3. Filiales des FMN sous contrôle français par pays ou zone en 2011



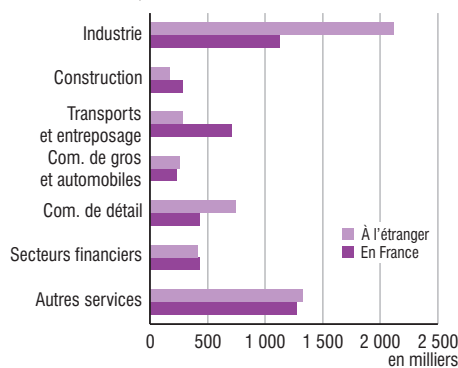
1. NEM : nouveaux États membres de l'UE depuis 2004.

2. États-Unis, Canada, Japon, ALE, Corée du Sud, Australie, Nouvelle-Zélande, paradis fiscaux.

Champ : ensemble des secteurs marchands hors agriculture.

Sources : Insee ; Banque de France, enquête O-FATS.

5. Emploi des FMN sous contrôle français à l'étranger et en France, par secteur des filiales, en 2011



Champ : ensemble des secteurs marchands, hors agriculture.
Note : secteur de l'unité légale (filiale résidente ou à l'étranger).

Sources : Insee ; Banque de France, enquête O-FATS.

2. Multinationales et autres entreprises en 2011 en France

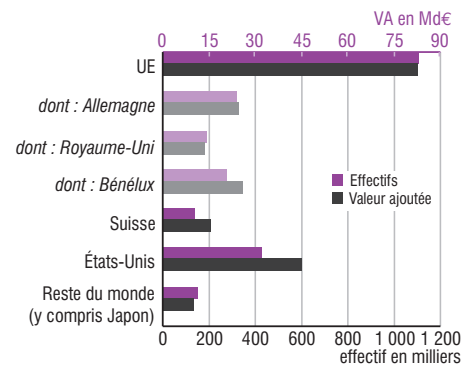
	Valeur ajoutée France (Md€)	Effectifs salariés France (milliers) au 31/12	Nombre « d'entreprises » ¹
Multinationales sous contrôle étranger	153,4	1 820	9 257
Multinationales sous contrôle français	440,4	5 000	3 107
Ensemble des multinationales	593,8	6 821	12 364
Groupes français sans filiale à l'étranger	145,8	2 575	40 442
Unités légales indépendantes	304,2	5 084	2 811 923
Ensemble	1 043,7	14 480	2 864 729

1. Entreprises ou groupes.

Champ : ensemble des entreprises hors agriculture, hors auto-entrepreneurs.

Source : Insee, Lifi, I-FATS, Ésane.

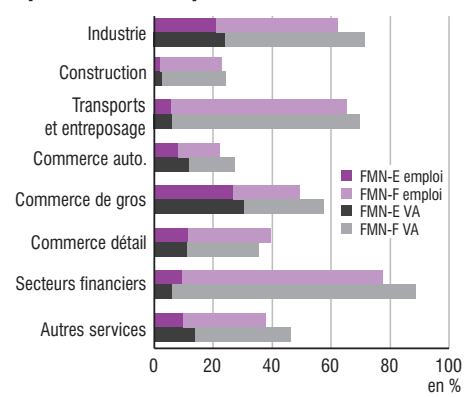
4. Effectifs et valeur ajoutée en France des FMN sous contrôle étranger par pays ou zone de contrôle en 2011



Champ : ensemble des secteurs marchands hors agriculture.

Source : Insee, Lifi, I-FATS, Ésane.

6. Poids des différents types de FMN en France, par secteur d'implantation en 2011



Champ : ensemble des secteurs marchands, hors agriculture.

Note : secteur de l'unité légale (filiale résidente).

Source : Insee, Lifi, I-FATS, Ésane.

3.5 Compétitivité

Entre 2000 et 2013, la part de marché des exportations françaises dans les exportations mondiales a diminué de 39,0 % en valeur, soit -2,0 points. Elle s'est repliée régulièrement pour atteindre 3,1 % en 2012 et reste stable en 2013. Deux éléments principaux expliquent cette érosion : la montée en puissance de la Chine et des autres pays émergents, et la compétitivité-prix. De façon sous-jacente, cette évolution est aussi déterminée par des facteurs coûts (coûts salariaux, importations, coût du capital, etc.) et des facteurs hors-prix (gamme, qualité des produits, service après-vente, dépenses « de développement » pour la recherche et développement, la formation, etc.).

Jusqu'en 2008, les pertes de parts de marché à l'export de la France depuis 2000 sont d'une ampleur moindre que celles des États-Unis et du Royaume-Uni, mais elles sont en revanche plus marquées entre 2008 et 2013. Parmi les grands pays développés, seule l'Allemagne a presque conservé sa position face à l'expansion des grands pays émergents, et tout particulièrement celle de la Chine dont la part de marché a triplé depuis 2000.

Relativement aux principaux pays de l'OCDE, entre 2008 et 2013, la part de marché française en volume pour les exportations de marchandises a continué de se dégrader (-0,3 point) mais à un rythme modéré, pour se situer à 6,3 %, après un fort recul entre 2002 et 2008 (-1,5 point). Après avoir reculé de 6,7 % entre 2000 et 2008 parallèlement à une appréciation de l'euro, et s'être améliorée à partir de 2009, suite à la crise et à la dépréciation de l'euro, pour retrouver en 2012 son niveau de 2000, la compétitivité-prix se dégrade à nouveau en 2013 (-2,1 %). Le taux de change effectif réel de la France vis-à-vis de ses partenaires commerciaux de l'OCDE s'est en effet apprécié en 2013, de 2,1 %. La compétitivité coût-salarial se dégrade également en 2013 (-2,7 %) ; elle est ainsi inférieure de 13,2 % à celle de 2000, s'étant plus nettement détériorée que la compétitivité-prix entre 2000 et 2008 (-15,2 % contre -6,7 %). En 2013, la différence entre compétitivité-prix et

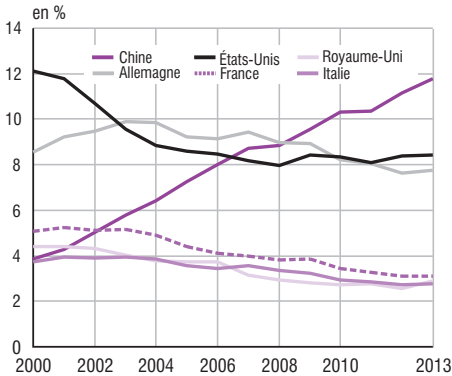
compétitivité-coût pèse sur les marges à l'exportation ; celles-ci évoluent moins favorablement que celles des principaux partenaires commerciaux de la France dont, en premier lieu, l'Allemagne.

Le positionnement des produits français en termes de gamme est un des facteurs explicatifs de l'effort de modération sur leurs prix que les entreprises françaises ont dû consentir. Des indications d'une stagnation de la gamme de la production française apparaissent dans les années 2000 : les exportations des produits à haute et moyenne technologie baissent alors qu'elles augmentent pour l'Allemagne. La faiblesse de l'investissement dans la recherche et développement y contribue probablement (en 2011, 2,25 % du PIB contre 3,26 % pour le Japon, 2,84 % pour l'Allemagne et 2,77 % pour les États-Unis).

Avec ces pertes de parts de marché à l'export, les importations ont progressé plus vite que les exportations entre 2002 et 2008 ; le taux de couverture en valeur pour les marchandises a ainsi diminué de 14,8 points entre 2002 et 2008, en partant d'une situation à l'équilibre. Stable après 2008, il a de nouveau baissé en 2011, avant de se redresser lentement en profitant de la faiblesse de l'activité, pour se situer à 85,2 % en 2013.

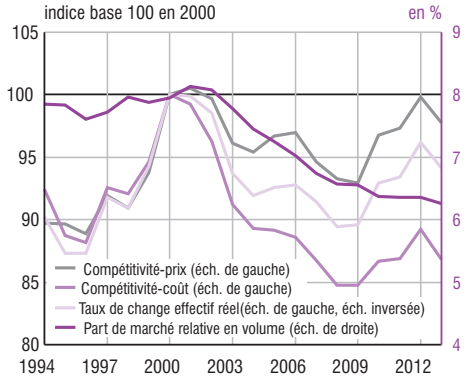
Globalement, entre 2007 et 2012, l'évolution de la productivité apparente du travail de l'ensemble de l'économie, mesurée en PIB par heure travaillée, a été un peu plus faible en France et en Allemagne ; au Royaume-Uni, elle a connu de plus fortes variations et donc une évolution plus favorable à partir de 2010. Elle croît plus fortement aux États-Unis, en raison d'un ajustement à la baisse de l'emploi plus brutal au cours de la récession. En niveau, cette productivité apparaît relativement plus faible dans ces pays, mais le taux d'emploi des 15-65 ans y est plus élevé qu'en France. Cependant, l'efficacité globale dépend également de la productivité apparente du capital qui prend en compte la capacité à mettre en œuvre les équipements : une amélioration de celle-ci peut compenser les effets d'une moindre productivité apparente du travail. ■

1. Parts de marché dans les exportations mondiales de marchandises



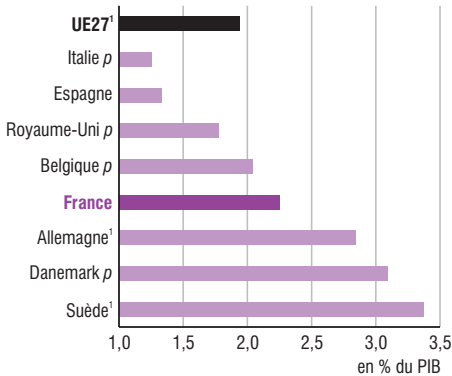
Source : OMC.

2. Compétitivité, taux de change effectif réel et part de marché de la France dans l'OCDE



Lecture : pour le taux de change effectif réel (échelle inversée) : une hausse correspond à une dépréciation ; compétitivité : une hausse correspond à une amélioration.
Source : direction générale du Trésor.

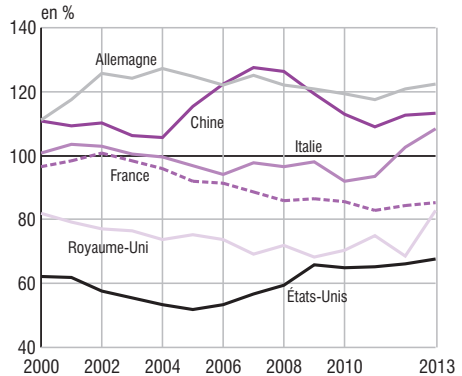
3. Dépenses intérieures de recherche et développement en 2011



1. Estimation ou projection nationale.

Source : OCDE, Main science and technology indicators.

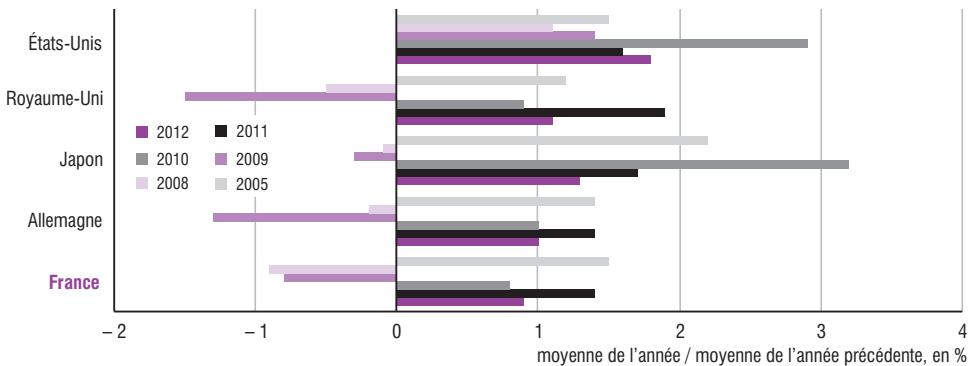
4. Taux de couverture du commerce extérieur de marchandises par pays



Note : taux de couverture : exports (FAB) / imports (CAF).

Source : OMC.

5. Évolution du PIB par heure travaillée



Source : OCDE.

3.6 Investissement

En 2012, l'investissement corporel brut hors apport des entreprises des secteurs principalement marchands non financiers et non agricoles s'élève à 185 milliards d'euros. En un an, il recule de 2,7 % après s'être redressé très nettement après la fin de la crise de 2008 (+ 11,5 % en valeur en 2011 après + 10,7 % en 2010). Les secteurs qui investissent le plus sont l'industrie (57 milliards d'euros), l'immobilier (37 milliards d'euros), les services aux entreprises (25 milliards), les transports (21 milliards), l'énergie (21 milliards), le commerce (18 milliards) et l'information et communication (9 milliards) avec notamment le secteur de la téléphonie. Dans l'industrie, l'industrie manufacturière cumule 30 milliards d'investissements grâce notamment à l'agro-alimentaire (5 milliards), l'industrie chimique (4 milliards), la fabrication de matériel de transports (5 milliards) et la métallurgie (4 milliards).

L'investissement en France est concentré sur un nombre relativement faible d'entreprises : 0,7 % des unités légales (soit 23 300), 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, 2,2 millions d'unités légales réalisent un investissement inférieur à 10 000 euros et pour 1 % du total de l'investissement corporel brut hors apport. Une entreprise sur deux de moins de 10 salariés (hors auto-entrepreneurs et microentreprises) n'a pas déclaré d'investissement en 2012.

Le taux d'investissement des entreprises, qui rapporte l'investissement corporel brut hors apport à leur valeur ajoutée, atteint 18,8 % en 2012. Il est en baisse par rapport à 2011 (19,4 %) et se situe en retrait de celui d'avant-crise (19,7 % en 2007). Cette baisse est la conséquence du recul du niveau de l'investissement des entreprises (- 2,7 % par rapport à 2011) et aussi de la hausse de leur valeur ajoutée en 2012 (+ 0,5 %). En 2012, seuls les secteurs de l'hébergement et la

restauration et des services aux particuliers voient leur taux d'investissement progresser, alors que, les deux années précédentes, c'était le cas de la plupart des secteurs.

Les taux d'investissement sont plus faibles dans les unités légales de 250 salariés ou plus (19,1 %) que dans les très petites unités (moins de 10 EQTP, 23,8 %). L'organisation des groupes nationaux ou internationaux peut expliquer ce phénomène. En effet, ils peuvent faire porter une partie de leurs investissements par des unités légales de relativement petite taille, voire n'appartenant pas aux secteurs principalement marchands non financiers. La notion d'entreprise au sens du décret 2008-1354 de la loi de Modernisation de l'économie (LME) permet d'éviter cet écueil : les résultats diffusés selon les catégories d'entreprise, approchées par la notion de groupe montrent que le taux d'investissement croît avec l'importance du groupe. En 2011, sur le champ des entreprises non agricoles et non financières, il était de 13 % pour les microentreprises, 14 % pour les PME (hors microentreprises), 21 % pour les entreprises de taille intermédiaire et de 23 % pour les grandes entreprises.

Les taux d'investissement des entreprises non financières issus des comptes trimestriels varient selon les pays en raison notamment de la structure des économies nationales. Ainsi, le taux particulièrement élevé de l'Espagne jusqu'en 2007 tient au poids de l'immobilier. L'investissement y chute considérablement avec l'éclatement de la « bulle immobilière » en 2009. Cependant, la récession de 2009 a entraîné une baisse des taux d'investissement dans chacun des 5 pays européens les plus importants économiquement. En 2011, l'Italie, l'Allemagne et le Royaume-Uni peinent à faire repartir à la hausse leur taux d'investissement. L'investissement est orienté à la baisse dans ces 5 pays en 2012 et 2013. ■

Pour en savoir plus

- « Un tissu productif plus concentré qu'il ne semblait - Nouvelle définition et nouvelles catégories d'entreprises », *Insee Première* n° 1399, mars 2012.

1. Investissements et taux d'investissement en 2012

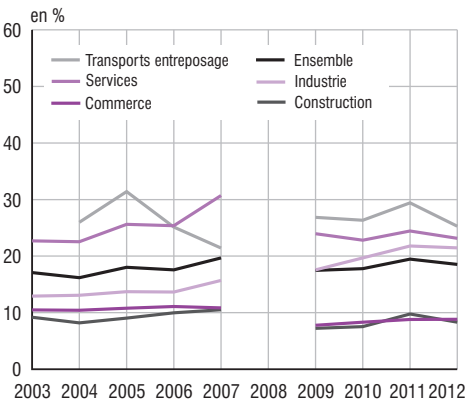
en milliards d'euros

	Investissements corporels bruts hors apport	Valeur ajoutée hors taxes	Taux d'investissement (en %)
Industrie	57	256	22,4
<i>dont : industrie manufacturière</i>	30	214	14,0
Construction	7	90	8,3
Commerce gros, détail, automobile et motorcycle	18	200	8,8
Transports, entreposage	21	84	25,3
Hébergement et restauration	6	36	17,4
Information et communication	9	81	11,2
Activités immobilières	37	44	85,7
Autres services principalement marchands	28	193	14,7
Ensemble des secteurs d'activité	185	983	18,8

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

Source : Insee, É sane.

2. Taux d'investissement des entreprises marchandes non financières

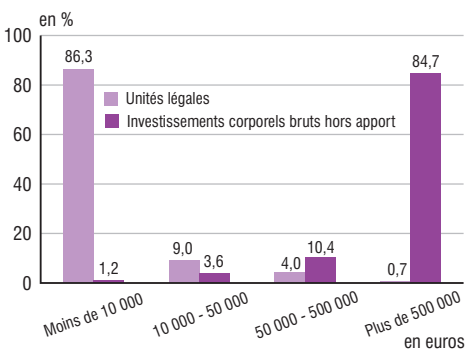


Champ : France, secteurs principalement marchands hors agriculture et services financiers, hors activité des sièges sociaux.

Note : données non disponibles pour l'année 2008.

Source : Insee, Ficus, É sane.

4. Répartition des unités légales selon le montant de leur investissement en 2012



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

Lecture : 0,7 % des unités légales réalisent un investissement de plus de 500 000 euros en 2012, leurs investissements représentent 84,7 % de l'investissement total.

Source : Insee, Fare, É sane.

3. Taux d'investissement selon la taille de l'unité légale en nombre de salariés EQTP

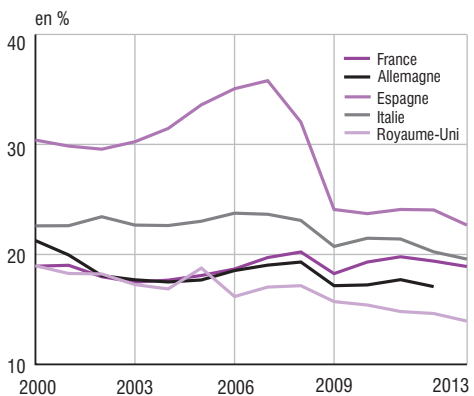
en %

	Ensemble	dont :	
		10 à 249 EQTP	250 EQTP ou plus
Industrie	22,4	14,8	23,1
Construction	8,3	6,9	5,9
Commerce gros, détail, automobile et motorcycle	8,8	8,4	8,1
Transports, entreposage	25,3	14,6	29,5
Hébergement et restauration	17,4	17,6	10,1
Information et communication	11,2	7,0	13,9
Activités immobilières	85,7	85,1	93,2
Autres services principalement marchands	14,7	10,6	9,4
Ensemble des secteurs d'activité	18,8	14,4	19,1

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

Source : Insee, É sane.

5. Taux d'investissement des entreprises non financières



Champ : secteurs non financiers, secteur institutionnel des entreprises non financières.

Sources : comptes trimestriels de la zone euro, Banque centrale européenne, Eurostat.

3.7 TIC et commerce électronique

Début 2013, 65 % des sociétés françaises d'au moins dix personnes possèdent un site *web* ou une page d'accueil, contre 73 % dans l'Union européenne à 28 pays. Cette proportion a cependant augmenté : 54 %, en 2009, 58 % en 2010, 60 % en 2011, mais se stabilise depuis 2012 (64 %).

Les sociétés disposant d'un site *web* proposent pour certaines d'entre elles des fonctions en lien avec la vente : 44 % proposent des catalogues ou des listes de prix de biens ou services, 23 % la possibilité de commander ou de réserver en ligne et 13 % le suivi de commande.

Durant l'année 2012, 14 % des sociétés d'au moins dix personnes ont reçu des **commandes électroniques**, c'est-à-dire passées *via* un site *web* ou par messages de type **EDI**, soit une proportion similaire à celle de 2011. En 2012, 43 % des sociétés de 250 personnes ou plus ont pratiqué ce type de vente contre 18 % de celles de 20 à 249 personnes et 9 % de celles de 10 à 19 personnes.

Bien que les sociétés qui réalisent des ventes de type EDI soient moins nombreuses que celles qui réalisent des ventes *web*, en 2012 les commandes reçues par messages de type EDI sont nettement plus importantes : elles représentent 10 % du chiffre d'affaires de l'ensemble des sociétés d'au moins 10 personnes (33 % en se restreignant aux sociétés qui vendent par messages EDI) contre 4 % pour celles passées par un site *web* (13 % en se restreignant aux sociétés qui vendent *via* un site *web*).

La proportion de sociétés réalisant des ventes *web* n'a pas augmenté ces dernières années. La moitié des sociétés qui ne vendent

pas *via* un site *web* déclarent leurs biens ou services inadaptés à cette forme de vente.

En 2013, parmi les sociétés d'au moins 10 personnes, 20 % disposent d'un compte ou d'un profil sur un **média social**, le plus souvent un réseau social, contre 30 % au niveau européen. L'utilisation des médias sociaux au sein du milieu professionnel permet aux sociétés d'être davantage visibles sur Internet. Les plus fréquemment utilisés sont les réseaux sociaux (18 % des sociétés ont un compte). Les blogs et les sites *web* de partage de contenu multimédia sont plus rarement utilisés (5 %), tout comme les « wiki » et autres outils de partage de la connaissance (4 %). Quel que soit le média social, les sociétés françaises sont parmi les moins utilisatrices au sein de l'Union européenne à 28 pays.

Huit sociétés sur dix qui utilisent les médias sociaux s'en servent pour développer leur image ou commercialiser leurs produits, quel que soit le secteur d'activité. C'est de loin l'usage le plus fréquemment cité.

Les sociétés d'au moins 250 personnes utilisent un média social deux fois plus souvent que la moyenne (ou que l'ensemble des sociétés) (43 % contre 20 %). Dans le secteur de l'information, de la communication et de la réparation d'ordinateurs où les TIC constituent le cœur de métier, les sociétés utilisent davantage que les autres les médias sociaux (60 % utilisent au moins l'un des quatre médias). C'est aussi le cas pour les entreprises de l'hébergement et de la restauration (38 %). Les sociétés des secteurs de la construction, de l'industrie et des transports sont les moins utilisatrices (de 10 % à 13 %). ■

Définitions

EDI : l'expression « message de type EDI (échange de données informatisé) » désigne ici l'envoi ou la réception d'informations commerciales dans un format agréé permettant leur traitement automatique (Edifact, XML, UBL, etc.) hors messages tapés manuellement.

Médias sociaux : les médias sociaux désignent plusieurs 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 « wiki » 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.

Pour en savoir plus

- « L'usage d'Internet par les sociétés en 2013 : un recours minoritaire aux médias sociaux », *Insee Première* n° 1495, avril 2014.
- « Enquête sur les TIC et le commerce électronique 2013 », *Insee Résultats - Économie* n° 72, avril 2014.
- « Business raise their Internet profile by using social media », *Statistics in focus* 28/2013, Eurostat, décembre 2013.
- « Utilisation des TIC dans les entreprises en 2013 », Communiqué de presse 195/2013, Eurostat, décembre 2013.

1. Commerce électronique en 2012

en %

	Part des sociétés qui ont vendu 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	7	13	2	15	4	18
Construction	1	1	0	0	1	0
Commerce	15	8	5	10	3	18
Transports	5	9	8	11	10	5
Hébergement et restauration	20	1	8	0	3	5
Information, communication, réparation d'ordinateurs	19	4	8	5	5	17
Activités administratives et immobilières	7	2	5	2	3	2
Activités spécialisées scientifiques	3	2	1	4	2	2
Ensemble	9	6	4	10	3	15

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 2013.

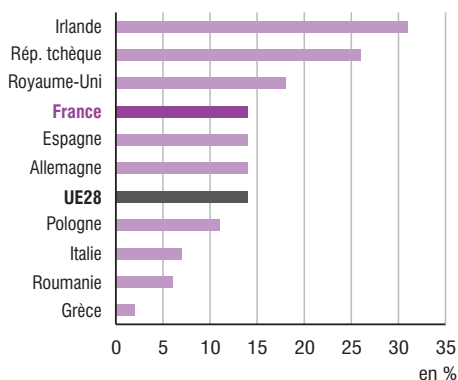
2. Site web et médias sociaux en 2013

en %

	Équipement 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	Wiki, outils de partage de la connaissance
Industrie	70	13	11	3	3	2
Construction	46	10	7	1	2	2
Commerce	67	20	18	5	6	4
Transports	54	11	10	3	2	1
Hébergement et restauration	68	38	36	6	6	2
Information, communication, réparation d'ordinateurs	94	60	54	30	19	23
Activités administratives et immobilières	68	23	21	7	5	3
Activités spécialisées scientifiques	76	24	21	10	6	6
Ensemble France	65	20	18	5	5	4
UE28	73	30	28	10	11	6

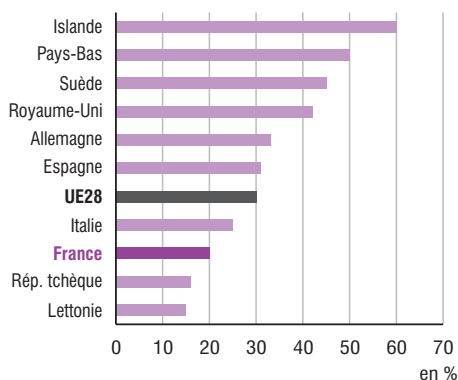
Champ : sociétés d'au moins 10 personnes des secteurs principalement marchands hors secteurs agricole, financier et d'assurance.
Source : Insee, Eurostat, enquêtes TIC 2013.

3. Part du chiffre d'affaires total des sociétés réalisés par les ventes électroniques en 2012



Champ : sociétés d'au moins 10 personnes des secteurs principalement marchands hors secteurs agricole, financier et d'assurance.
Source : Eurostat, enquêtes TIC 2013.

4. Part des sociétés utilisant au moins un média social en 2013



Champ : sociétés d'au moins 10 personnes des secteurs principalement marchands hors secteurs agricole, financier et d'assurance.
Source : Eurostat, enquêtes TIC 2013.

3.8 TIC et commerce électronique dans les TPE

Si le monde des entreprises est aujourd'hui largement équipé en technologies de l'information et de la communication (TIC), les différences restent importantes selon la taille des entreprises. Ainsi, ces technologies sont moins répandues parmi les **TPE**, c'est-à-dire les entreprises de moins de 10 personnes et réalisant moins de 2 millions d'euros de chiffre d'affaires. Fin 2012, un quart d'entre elles n'utilise pas d'ordinateur et ne dispose pas d'un accès à Internet. Par comparaison, les sociétés occupant au moins 10 personnes utilisent quasiment toutes un ordinateur connecté à Internet, même les plus petites d'entre elles (10 à 19 personnes).

L'écart entre TPE et sociétés de taille supérieure est d'autant plus grand que le cœur de métier est éloigné des TIC. Ainsi, seule la moitié des TPE de l'hébergement et de la restauration possède un accès à Internet contre 96 % des sociétés qui occupent au moins 10 personnes dans ce secteur. Même chose dans l'industrie et les transports, où les TPE sont moins souvent équipées d'une connexion à Internet que les entreprises de taille supérieure (60 % contre 97 %).

En revanche, les TPE des secteurs de l'information, de la communication, de la réparation d'ordinateurs et d'équipements de communication sont presque aussi souvent connectées à Internet (94 %) que les plus grandes sociétés. Dans les activités spécialisées, scientifiques et techniques, les TPE sont elles aussi le plus souvent équipées d'ordinateurs connectés à Internet (87 %).

Fin 2012, un quart des TPE ont un site *web* contre 64 % des sociétés d'au moins 10 personnes.

Les premières reçoivent rarement des commandes via un site *web* : seulement 5 % d'entre elles sont dans ce cas en 2012 contre 11 % des sociétés d'au moins 10 personnes en 2011.

Le montant total des ventes *web* des TPE est estimé à 6 milliards d'euros contre 95 milliards pour les sociétés d'au moins 10 personnes et est estimé à 5 milliards pour celles de moins de 10 personnes ayant un chiffre d'affaires de plus de 2 millions d'euros.

Ces ventes représentent seulement 1 % du chiffre d'affaires de l'ensemble des TPE, contre 3 % pour les sociétés d'au moins 10 personnes. Mais si l'on se restreint aux TPE qui utilisent cette forme de vente, la proportion atteint 23 % du chiffre d'affaires, soit plus que parmi les plus grandes sociétés (11 %). Les plus grandes structures utilisent en revanche une autre forme de vente électronique, dite de type **EDI** (échange de données informatisé). En 2012, seules 1 % des TPE ont réalisé ce type de ventes. Elles représentent une part négligeable du chiffre d'affaires total des TPE (mais 20 % du chiffre d'affaires de celles qui pratiquent cette forme de vente). Parallèlement, 5 % des sociétés d'au moins 10 personnes ont réalisé des ventes de type EDI en 2011 pour un montant représentant 10 % du chiffre d'affaires total (33 % si l'on se restreint aux sociétés utilisant cette forme de vente). ■

Définitions

TPE : sont appelées ici « très petites entreprises » les unités légales hors auto-entreprises de moins de 10 personnes et dont le chiffre d'affaires n'excède pas 2 millions d'euros. Cette définition est simplifiée par rapport à la définition statistique retenue dans la loi de Modernisation de l'économie (décret n° 2008-1354 de décembre 2008) qui prend aussi en compte le total de bilan (inférieur à 2 millions d'euros) et les liens financiers éventuels en appliquant les différents seuils au groupe dont relève l'unité légale lorsqu'il existe (appartenance, ou non à un groupe).

EDI : la vente de type EDI (échange de données informatisé) désigne ici l'envoi ou la réception d'informations commerciales dans un format agréé permettant leur traitement automatique (Edifact, XML, UBL...) hors messages tapés manuellement.

Pour en savoir plus

- « Fin 2012, une partie des microentreprises reste à l'écart des TIC », *Insee Première* n° 1491, février 2014.
- « Les TIC dans les microentreprises fin 2012 », *Insee Résultats* n° 71 Économie, février 2014.
- « Enquête sur les technologies de l'information et de la communication et le commerce électronique 2012 », *Insee Résultats* n° 64 Économie, mars 2013.

1. Proportion d'entreprises possédant un accès à Internet en 2012

en %

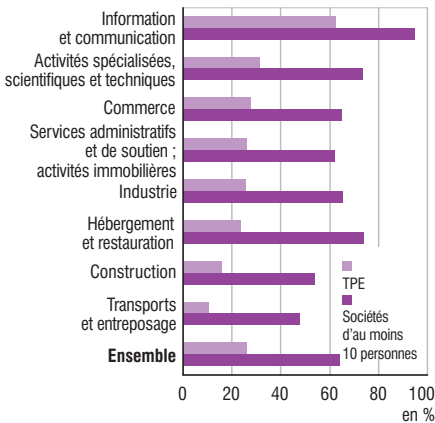
	TPE			Sociétés d'au moins 10 personnes	
	(non employeuses) 1 personne	(employeuses) 2 à 9 personnes	Ensemble	10 à 19 personnes	Ensemble
Industrie	54	71	62	96	98
Construction	66	85	75	100	100
Commerce ; réparation d'automobiles et de motocycles	63	82	71	99	99
Transports et entreposage	54	86	64	98	99
Hébergement et restauration	39	55	49	94	96
Information et communication ; réparation d'ordinateurs et d'équipements de communication	92	98	94	100	100
Activités spécialisées, scientifiques et techniques ¹	83	94	87	100	100
Activités de services administratifs et de soutien ; activités immobilières	63	85	70	99	100
Ensemble	66	79	72	98	99

1. Hors activités vétérinaires.

Champ : TPE (hors auto-entreprises et sociétés civiles immobilières) et sociétés d'au moins 10 personnes implantées en France des secteurs principalement marchands hors secteurs agricole, financier et d'assurance.

Source : Insee, enquêtes TIC 2012 et TIC-TPE 2012.

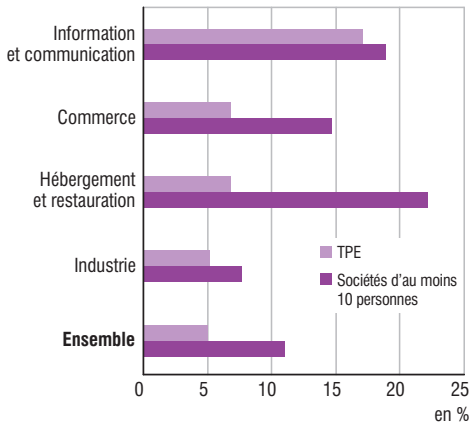
2. Proportion d'entreprises possédant un site web en 2012



Champ : TPE (hors auto-entreprises et sociétés civiles immobilières) et sociétés d'au moins 10 personnes implantées en France des secteurs principalement marchands hors secteurs agricole, financier et d'assurance.

Source : Insee, enquêtes TIC 2012 et TIC-TPE 2012.

3. Proportion d'entreprises ayant reçu des commandes via un site web



Champ : TPE (hors auto-entreprises et sociétés civiles immobilières) et sociétés d'au moins 10 personnes implantées en France des secteurs principalement marchands hors secteurs agricole, financier et d'assurance.

Note : en 2012 pour les TPE, en 2011 pour les sociétés d'au moins 10 personnes.
Source : Insee, enquêtes TIC 2012 et TIC-TPE 2012.

4. Équipements en TIC et pratiques

en %

	TPE			Sociétés d'au moins 10 personnes	
	(non employeuses) 1 personne	(employeuses) 2 à 9 personnes	Ensemble	10 à 19 personnes	Ensemble
Ordinateur	71	83	76	99	99
Accès à Internet	66	79	72	98	99
Connexion à Internet mobile ¹	41	48	44	61	68
Site web	20	34	26	56	64
Échange de messages de type EDI	14	26	20	55	61
Traitement tout électronique d'une procédure administrative, paiement inclus	23	42	31	83	87
Ventes web	5	6	5	9	11

1. Connexion à Internet par le réseau de téléphones mobiles, en haut ou en bas débit.

Champ : TPE (hors auto-entreprises et sociétés civiles immobilières) et sociétés d'au moins 10 personnes implantées en France des secteurs principalement marchands hors secteurs agricole, financier et d'assurance.

Note : en 2012 pour les équipements en TIC et les pratiques hors ventes web. En 2012 pour les ventes web des TPE, en 2011 pour celles des sociétés d'au moins 10 personnes.

Source : Insee, enquêtes TIC 2012 et TIC-TPE 2012.

3.9 Recherche et développement

En 2012, la dépense intérieure de **Recherche et développement** (R&D) des entreprises (DIRDE) implantées en France s'établit à 30,1 milliards d'euros. Elle représente 65 % de la **dépense intérieure de recherche et développement** (DIRD) soit une progression d'un point par rapport à 2011. La dépense intérieure de recherche des administrations (DIRDA) s'élève, quant à elle, à 35 % de la DIRD. En volume, la DIRD a progressé de 1,9 % entre 2011 et 2012 (après + 2,8 % entre 2010 et 2011) et la DIRDE de 3,0 %, après + 4,1 % en 2011. Entre 2012 et 2013, selon des données provisoires, la DIRDE augmenterait de seulement 0,8 %, et la DIRD de 0,5 %.

L'effort de recherche, qui rapporte les dépenses intérieures de R&D au produit intérieur brut (PIB), s'élève à 2,23 % en 2012. Si la France se situe au-dessus de la moyenne des 28 pays de l'Union européenne (2,0 %) et notamment devant le Royaume-Uni (1,7 %), elle est cependant en net retrait par rapport à l'Allemagne (3,0 %).

La DIRDE a augmenté moins fortement pour les branches industrielles (+ 1,3 % en volume) que pour les branches de services (+ 10,3 %). Les branches industrielles ont engagé 24 milliards d'euros, dont 45 % sont réalisés par trois branches d'activité : l'industrie automobile, la construction aéronautique et spatiale et l'industrie pharmaceutique. Les dépenses intérieures de R&D de l'industrie automobile baissent nettement en volume en 2012 (- 5,9 %) après l'embellie de 2011 (+ 10,5 %), tandis que celles de la branche pharmaceutique sont en légère baisse (- 1,2 % après - 3,4 % en 2011). Les dépenses en R&D de la construction aéronautique et spatiale sont en forte hausse (+ 9,6 %). Cette branche et la branche de fabrication d'instruments et appareils de mesure (+ 10,9 % en volume) sont les deux seules branches

industrielles dont la hausse est supérieure à 9 % en volume entre 2011 et 2012.

Dans les branches de services, qui ont engagé 6,1 milliards d'euros de DIRDE en 2012, les activités spécialisées, scientifiques et techniques connaissent de fortes hausses de leurs dépenses en R&D depuis 2006. Entre 2011 et 2012, elles augmentent de 17,5 % en volume.

En 2012, 157 000 chercheurs en **EQTP** sont employés pour des activités de R&D dans les entreprises implantées en France. Comme en 2011, 40 % d'entre eux travaillent dans des entreprises de moins de 500 salariés et 27 % dans des entreprises de plus de 5 000 salariés. Ces dernières engagent 35 % de la DIRDE et mobilisent 33 % des financements publics.

Les ressources des entreprises en provenance de l'étranger (entreprises et organismes étrangers, organisations internationales) s'élèvent à 2,8 milliards d'euros en 2012 et financent 9,2 % des travaux de R&D des entreprises. Les filiales de groupes sous contrôle étranger installées en France ont réalisé pour 8,2 milliards d'euros de dépenses de R&D, soit 27 % de la DIRDE, comme en 2011. Plus des deux tiers de cette dépense sont réalisés par des entreprises ayant leur siège dans l'Union européenne. Les filiales américaines engagent à elles seules 1,5 milliard d'euros soit 18 % de l'ensemble des dépenses de R&D des filiales sous contrôle étranger.

L'ensemble des dépenses engagées pour la réalisation, en France ou à l'étranger, de travaux de recherche financés par les entreprises ou les administrations françaises constitue la **dépense nationale de recherche et développement** (DNRD). En 2012, elle s'élève à 48,4 milliards d'euros, dont 5,4 milliards d'euros qui financent des travaux réalisés à l'étranger. Entre 2011 et 2012, la DNRD a progressé de 2 milliards d'euros. ■

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.

EQTP : équivalent de temps plein annuel.

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.

1. Exécution de la DIRD et financement de la DNRD en France en 2012

en milliards d'euros		
	DIRD	DNRD
Ensemble	46,50	48,40
En % du PIB ¹	2,23	2,32
Par les administrations²	16,50	19,60
En % du PIB ¹	0,79	0,94
Par les entreprises	30,10	28,80
En % du PIB ¹	1,44	1,38

1. En raison du changement méthodologique intervenu sur le calcul du PIB, les dépenses intérieures de R&D (DIRD) exprimées en % du PIB ont été révisées.

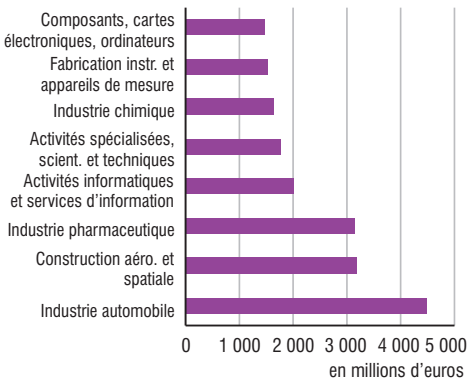
2. Administrations publiques et privées (État, enseignement supérieur et institutions sans but lucratif).

Champ : France.

Note : ces données sont semi-définitives.

Source : MENESR, SCSESER, SIES.

3. DIRDE par branche bénéficiaire en 2012



Champ : France.

Note : ces données sont semi-définitives.

Source : MENESR, SCSESER, SIES.

5. Dépenses de R&D et chercheurs des filiales de groupes sous contrôle étranger (plus de 50 %) en 2012

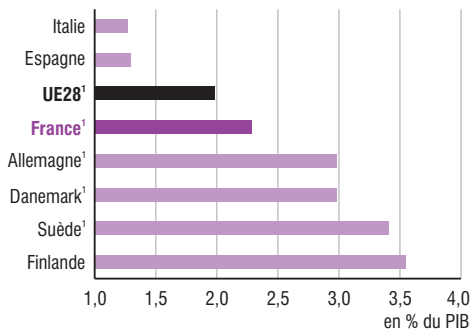
	DIRDE (M€)	Chercheurs (EQTP)
Union européenne (UE28)	5 747	26 350
dont : Pays-Bas	3 076	12 769
Allemagne	875	4 306
Europe hors UE	714	3 371
Reste du monde	1 750	9 443
dont : États-Unis	1 487	8 006
Ensemble des filiales sous contrôle étranger	8 211	39 164
Ensemble des entreprises	30 071	156 584

Champ : France.

Note : ces données sont semi-définitives.

Source : MENESR, SCSESER, SIES.

2. Effort de recherche en Europe en 2012

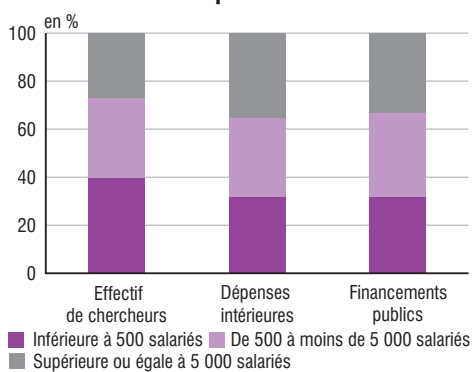


1. Estimation ou projection nationale.

Note : la révision méthodologique de la mesure du PIB entraîne une baisse mécanique de l'effort de recherche. Tous les pays européens n'ont pas encore aujourd'hui procédé à ce changement, qu'ils sont tenus de mettre en œuvre au cours de l'année 2014.

Source : Eurostat.

4. Concentration de la R&D en fonction de la taille des entreprises en 2012

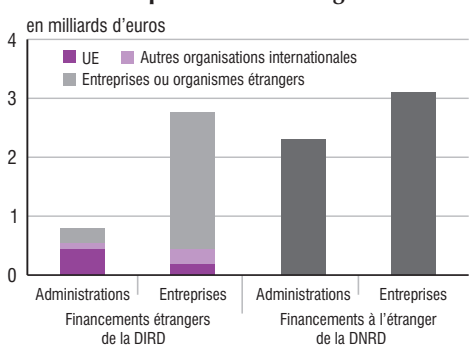


Champ : France.

Note : ces données sont semi-définitives.

Source : MENESR, SCSESER, SIES.

6. Flux des financements des administrations et des entreprises avec l'étranger en 2012



Champ : France.

Note : ces données sont semi-définitives.

Source : MENESR, SCSESER, SIES.

3.10 Innovation

Au cours des années 2010 à 2012, dans les secteurs de l'industrie, du commerce de gros, des transports, de l'information et communication, des activités financières et des activités scientifiques et techniques, 53 % des sociétés marchandes, de 10 salariés ou plus implantées en France, ont **innové**. Les **innovations technologiques**, qui correspondent aux innovations ou à des **activités d'innovation** en produits ou en procédés, ont été entreprises par 37 % des sociétés. Directement liées à la production, ces innovations technologiques constituent le cœur de l'innovation. 24 % des entreprises ont introduit un nouveau produit et pour 67 % d'entre elles, ce produit est nouveau pour le marché. 34 % des sociétés ont développé des **innovations non technologiques** relatives aux modes d'organisation et 25 % des innovations non technologiques en marketing.

Le secteur le plus innovant est celui de l'information et de la communication dans lequel 69 % des sociétés ont innové entre 2010 et 2012 et 54 % technologiquement. La proportion de sociétés innovantes augmente avec la taille de celles-ci : 49 % parmi les sociétés de 10 à 19 salariés, contre 81 % parmi celles de 250 salariés ou plus. Elle est également plus élevée parmi les sociétés appartenant à un groupe ou à un réseau d'enseignes (61 %, contre 48 % pour les sociétés indépendantes).

Le chiffre d'affaires lié à la vente de produits nouveaux, pour le marché ou pour la

société, représente 13 % du chiffre d'affaires de l'ensemble des sociétés. Ce pourcentage est plus élevé dans l'industrie et le secteur de l'information et communication (17 %). Il est inférieur à 10 % dans le commerce de gros et le transport et entreposage.

À secteur et taille identiques, innover est une pratique plus répandue parmi les sociétés qui exportent : 64 % des sociétés exportatrices ont innové contre 43 % des sociétés non-exportatrices. En particulier, 49 % des sociétés qui exportent se sont engagées dans des innovations technologiques contre seulement 25 % de celles dont le marché est régional ou national.

À champ sectoriel constant, la part de sociétés investissant dans des innovations est stable : 53 % entre 2010 et 2012, contre 54 % entre 2008 et 2010. Le taux d'innovation technologique est quasiment stable (37 % contre 35 %). Le taux d'innovation non technologique, en organisation ou en marketing, n'évolue pratiquement pas non plus (42 % en 2010-2012 contre 44 % en 2008-2010).

À champ sectoriel comparable, le taux d'innovation des sociétés implantées en France au cours des années 2008 à 2010 était égal à celui de la moyenne de l'Union européenne (UE) (53 %). Il était inférieur en Espagne (41 %) et au Royaume-Uni (44 %), très proche en Italie et aux Pays-Bas mais nettement supérieur en Allemagne (79 %). ■

Définitions

L'**innovation** 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 et de prise de décisions etc.) ou l'innovation en marketing (modification de l'apparence ou du mode de vente des produits etc.).

Pour en savoir plus

- « Innover pour résister à la crise ou se développer à l'export », *Insee Première* n° 1 420, octobre 2012.
- « Enquête communautaire sur l'innovation 2010 », *Insee Résultats* n° 66, mai 2013.
- « Les sociétés exportatrices sont plus innovantes que les autres », *Insee Première*, octobre 2014.

1. Part de sociétés innovantes entre 2010 et 2012 par catégorie d'innovation

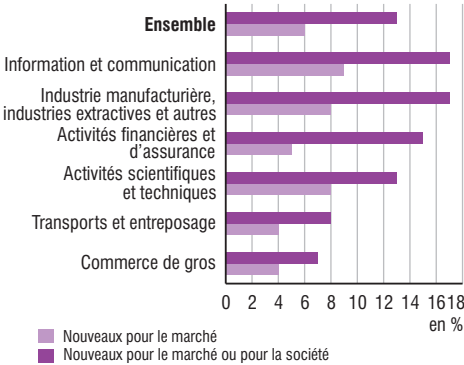
	Tous types d'innovation	Innovations technologiques			Innovations non technologiques		en %
		Produits	Procédés	Ensemble	Organisation	Marketing	
Industrie manufacturière, industries extractives et autres	55	28	28	42	34	23	
Commerce de gros	50	16	18	28	33	29	
Transports et entreposage	37	9	15	18	26	15	
Information et communication	69	44	33	54	45	38	
Activités financières et d'assurance	67	36	35	48	53	45	
Activités scientifiques et techniques	61	31	25	42	40	27	
Ensemble	53	24	24	37	34	25	

Champ : France, sociétés actives, marchandes et exploitantes de 10 salariés ou plus.

Note : les intitulés des secteurs d'activité respectent les sections de la NAF rév. 2 sauf « Commerce de gros » qui désigne la division 46 de la NAF rév. 2 et « Activités scientifiques et techniques » qui désigne les divisions 71, 72 et 73 de la NAF rév. 2. Le secteur « Activités financières et d'assurance » est hors holdings financières.

Source : Insee, enquête Innovation CIS 2012.

2. Chiffres d'affaires liés aux produits innovants entre 2010 et 2012



Champ : France, sociétés actives, marchandes et exploitantes de 10 salariés ou plus.

Note : les intitulés des secteurs d'activité respectent les sections de la NAF rév. 2 sauf « Commerce de gros » qui désigne la division 46 de la NAF rév. 2 et « Activités scientifiques et techniques » qui désigne les divisions 71, 72 et 73 de la NAF rév. 2. Le secteur « Activités financières et d'assurance » est hors holdings financières.

Source : Insee, enquête Innovation CIS 2012.

4. Évolution de la part d'entreprises innovantes entre 2008-2010 et 2010-2012

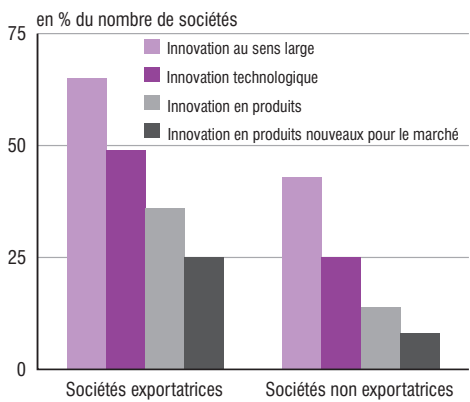
en % du nombre de sociétés innovantes

	2008-2010	2010-2012
Entreprises...		
...innovantes au sens large	54	53
...innovantes technologiques	35	37
...innovantes en produits	24	24
...innovantes en procédés	24	24
...innovantes en organisation	37	34
...innovantes en marketing	27	25

Champ : France, sociétés actives, marchandes et exploitantes de 10 salariés ou plus, des secteurs suivants : industrie, commerce de gros, transports et entreposage, information et communication, activités financières et d'assurance, activités scientifiques et techniques.

Source : Insee, enquêtes Innovation CIS 2010 et 2012.

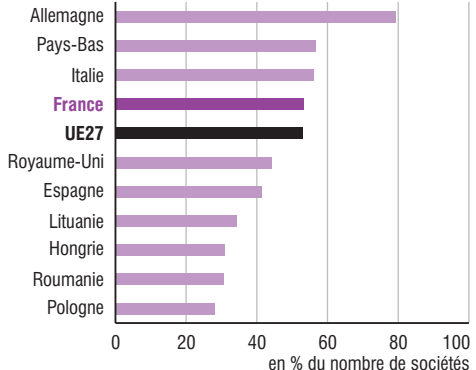
3. Innovation parmi les sociétés exportatrices ou non entre 2010 et 2012



Champ : France, sociétés actives, marchandes et exploitantes de 10 salariés ou plus, des secteurs suivants : industrie, commerce de gros, transports et entreposage, information et communication, activités financières et d'assurance, activités scientifiques et techniques.

Source : Insee, enquête Innovation CIS 2012.

5. Part des entreprises ayant eu une activité d'innovation entre 2008 et 2010



Champ : entreprises de plus de 10 salariés ayant eu une activité d'innovation des secteurs suivants : industrie, commerce de gros, transport, information et communication et activités financières.

Source : Eurostat, enquête communautaire sur l'Innovation 2010.

3.11 Financement des PME

D'après les données du **Service central des risques**, utilisant la définition des nouvelles catégories d'entreprises de la loi de Modernisation de l'économie (LME), les encours de crédit mobilisés accordés aux PME sont de 361,6 milliards d'euros en décembre 2013 (soit 45 % du total des encours mobilisés), en hausse de 0,5 % par rapport à décembre 2012. Pour les autres catégories d'entreprises, les encours de ce même type de crédit reculent sur la même période, de 1,4 % pour les ETI et de 5,6 % pour les grandes entreprises.

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 144,4 milliards d'euros en décembre 2013 (18 % du total). Cette composante du total des encours mobilisés est la plus dynamique sur l'année 2013, avec une croissance de 5,9 %.

L'ensemble du secteur des activités immobilières représente près d'un quart de l'encours de crédit mobilisé par les PME (88,4 milliards d'euros). Viennent ensuite le commerce et la réparation automobiles (57,9 milliards), l'agriculture, la sylviculture et la pêche (43,1 milliards) et l'industrie (40 milliards), pour représenter au total environ les deux tiers de l'encours.

Pour leurs besoins d'exploitation, les PME peuvent faire appel à leur banque pour obtenir, souvent en début d'année, des lignes de

crédit pouvant être utilisées au cours de l'année. Pour ce type de besoins, la demande reste stable en 2013 : environ 35 % des PME déclarent chaque trimestre avoir formulé une demande de lignes de crédit. S'agissant des nouvelles demandes de crédit d'investissement – hors tirage sur des lignes de crédit préalablement accordées –, la demande est également stable, concernant autour de 20 % des PME chaque trimestre. Près de 90 % d'entre elles disent obtenir la totalité ou au moins 75 % du crédit demandé.

Les taux des crédits accordés aux PME amorcent une baisse fin 2011. Elle se poursuit jusque fin 2012, renforcée par la baisse du principal taux directeur de la Banque centrale européenne de 25 points de base, décidée par le Conseil des gouverneurs le 5 juillet 2012. En 2013, les taux des crédits aux PME restent relativement stables tout au long de l'année, autour de 2,2 %, avec un écart de + 0,8 point de pourcentage en moyenne par rapport aux taux appliqués aux grandes entreprises, ces dernières présentant généralement des niveaux de risque plus faibles.

La « cotation Banque de France » permet de ventiler le total des encours mobilisés par **classes de risques**. Cette cotation est une appréciation de la Banque de France sur la capacité de l'entreprise à honorer ses engagements financiers à un horizon de trois ans. La part des crédits mobilisés par les PME qui bénéficient des meilleures cotes (ensembles des cotes 3 et 4+) s'est légèrement réduite en 2013 par rapport à 2012, de 29,8 % à 28,7 %. ■

Définitions

Service central des risques de la Banque de France : recense chaque mois les encours de crédit consentis par les établissements de crédit à chaque entreprise – au sens d'unité légale –, au-delà du seuil de 25 000 euros depuis janvier 2006. Ces encours comprennent les crédits mobilisés, effectivement distribués et les crédits mobilisables, part non consommée des lignes de crédit. Les **classes de risques** sont les suivantes : cote 3 : situation financière particulièrement satisfaisante, voire excellente pour la cote 3++ ; cote 4 : situation financière satisfaisante, mais avec certains éléments d'incertitudes et de fragilité ; cote 5 : situation financière présentant des signes de fragilité ; cote 6 : situation financière très déséquilibrée ; cote 7 : incident de paiement ; cotes 8/9 : paiements irréguliers menaçant la pérennité de l'entreprise.

Société civile immobilière (SCI) : société non commerciale, soumise au droit civil, ayant un objet immobilier. Une entreprise commerciale ou industrielle détenant des biens immobiliers peut séparer la gestion de ses biens immobiliers de son activité commerciale ou industrielle en créant une SCI. Ces sociétés apparaissent ici lorsque les liens avec les entreprises dont elles assurent la gestion des biens immobiliers n'ont pu être établis ou lorsqu'il s'agit de sociétés de gestion patrimoniale de particuliers sans lien avec une entreprise industrielle ou commerciale.

1. Encours de crédit aux entreprises résidentes en 2013

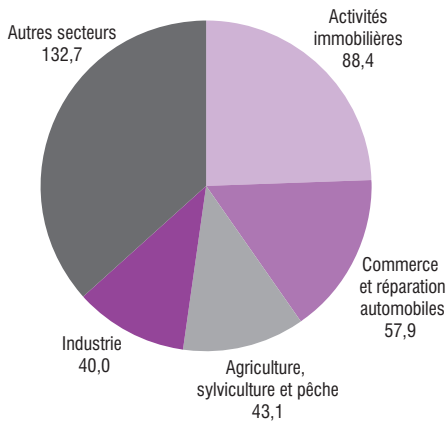
encours en milliards d'euros, évolutions en %

	Nombre d'entreprises	Crédits mobilisés		Crédits mobilisés et mobilisables	
		Encours	Évolutions annuelles	Encours	Évolutions annuelles
PME	1 095 901	361,6	0,5	413,3	1,4
ETI	4 827	220,3	-1,4	273,9	0,1
GE	224	81,5	-5,6	215,6	-0,7
Ensemble hors divers SCI	1 100 952	663,4	-0,9	902,8	0,5
Divers SCI	493 786	144,4	5,9	152,5	6,4
Ensemble	1 594 738	807,8	0,3	1 055,4	1,3

Champ : France, y compris entrepreneurs individuels. Entreprises ayant contracté un crédit de plus de 25 000 euros auprès d'un établissement de crédit français.
Source : Banque de France.

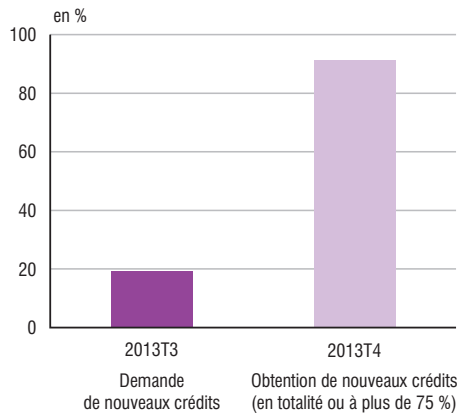
2. Crédits mobilisés par secteurs par les PME

en milliards d'euros



Champ : France, PME.
Source : Banque de France.

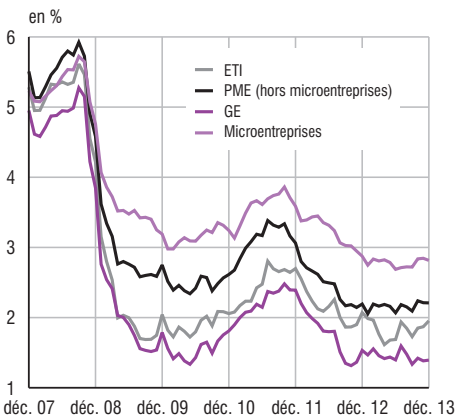
3. Demande et obtention de nouveaux crédits par les PME



Champ : France, PME avec une autonomie de décision en matière de demande de crédit.

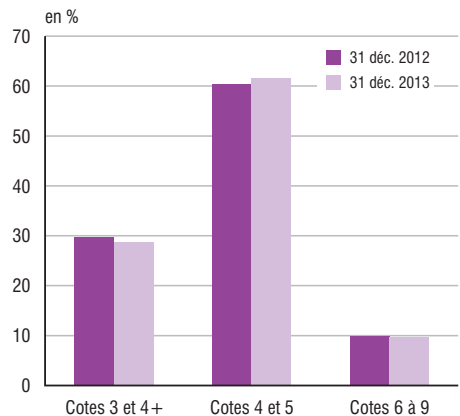
Note : hors utilisation de lignes de crédits obtenues précédemment.
Source : Banque de France.

4. Taux des crédits aux entreprises



Champ : France.
Source : Banque de France.

5. Répartition des encours de crédit mobilisés par les PME par classe de risques



Champ : France, PME hors entrepreneurs individuels.
Note : voir Définitions pour les classes de risques.
Source : Banque de France.

Fiches thématiques

Énergie et développement durable

4.1 Consommation d'énergie dans l'industrie

En 2012 en France, la **consommation brute d'énergie** de l'industrie (hors industrie de l'énergie et artisanat commercial) s'élève à 34,2 millions de **tonnes équivalent pétrole** (tep) hors carburant. Les secteurs les plus énergivores sont l'industrie chimique et la métallurgie, suivis des industries agroalimentaires (IAA). L'industrie chimique consomme beaucoup de gaz et, dans une moindre mesure, de produits pétroliers, tandis que la métallurgie est plutôt utilisatrice de **combustibles minéraux solides** (CMS). La consommation d'énergie, comme les achats d'énergies marchandes, a diminué de 18 % entre 2005 et 2012, avec un fort recul en 2009. Cette baisse est surtout liée à celle de la production industrielle, mesurée par l'indice de la production industrielle (IPI). Mais elle résulte aussi d'un effort de réduction de la consommation d'énergie de la part des industriels.

En dépit de ce recul de la consommation, la facture énergétique du secteur industriel a augmenté de 27 % en euros courants entre 2005 et 2012, pour s'établir à 15,3 milliards d'euros en 2012. Cette hausse est la conséquence de l'évolution générale des prix, mais aussi de l'évolution des prix relatifs de l'énergie : déflatée par le prix du PIB, la facture énergétique augmente de 13 % entre 2005 et 2012. Les prix des CMS et des produits pétroliers ont en effet bondi, notamment entre 2009 et 2011. Ainsi, le prix moyen du butane-propane a presque doublé sur la période 2005-2012, conséquence directe de la hausse du prix du pétrole : il dépasse 700 euros par tonne en 2012. Il en est de même du prix de la houille, qui représente en 2012 90 % des quantités de CMS

achetées : il est passé de 90 euros la tonne en 2005 à 170 euros en 2012 (soit 280 euros par tep). Les prix de la vapeur et du gaz naturel ont augmenté de plus de 50 % malgré une légère baisse en 2009 et 2010 ; ils atteignent un prix de 29 euros la tonne (soit 400 euros par tep) pour la vapeur et de 31 euros le MWh pour le gaz naturel (soit également 400 euros par tep). La hausse tendancielle du prix de l'électricité se poursuit (+ 38 % entre 2005 et 2012) ; elle conduit à un prix moyen pour l'industrie d'un peu plus de 60 euros le MWh (soit 730 euros par tep). Sur l'ensemble des secteurs, le prix de l'électricité payé par les entreprises en France se situe toujours nettement en deçà de la moyenne européenne en 2012 (90 euros le MWh, contre plus de 120 euros).

La répartition de la consommation par type d'énergie a peu varié entre 2005 et 2012. L'électricité et le gaz, notamment naturel, restent les deux énergies les plus consommées : en 2012, ces deux énergies représentent 70 % de la consommation brute (hors usage en tant que matières premières). La part des **énergies non marchandes** est relativement stable autour de 12 %. En revanche, la part des produits pétroliers tend à diminuer : en 2012, ils représentent moins de 7 % de la consommation d'énergie dans l'industrie (hors usage en tant que matière première), soit trois points de moins qu'en 2005. Enfin, en 2012, la part des achats de vapeur est pour la deuxième année consécutive légèrement inférieure à celle des CMS (6 % contre 7 %), alors qu'elle était davantage utilisée par l'industrie depuis le milieu des années 2000. ■

Définitions

Les énergies marchandes recensées dans l'enquête annuelle sur les Consommations d'énergie dans l'industrie (EACEI) sont : les **combustibles minéraux solides** (coke de houille, houilles agglomérées, lignite et charbon), l'électricité, le gaz naturel de réseau, les autres gaz de réseau et les produits pétroliers (coke de pétrole, butane-propane, fioul lourd ou domestique). L'EACEI recense également les **énergies non marchandes** suivantes : le bois, la liqueur noire, les autres produits pétroliers non marchands, les combustibles renouvelables ou non.

La **consommation brute d'énergie** est obtenue en sommant les consommations en combustibles et en électricité, ainsi que les achats de vapeur.

La **tonne équivalent pétrole** (tep) est une unité commune aux différentes énergies.

Pour en savoir plus

- « La consommation d'énergie dans l'industrie de 2005 à 2012 : le volume baisse, la facture augmente », *Insee Focus* n° 2, février 2014.
- « Les consommations d'énergie dans l'industrie en 2012 », *Insee Résultats* n° 68 Économie, décembre 2013.
- « Prix du gaz et de l'électricité en France et dans l'Union européenne en 2012 », *Chiffres et statistiques* n° 461, SOeS, novembre 2013.

Consommation d'énergie dans l'industrie 4.1

1. Consommation d'énergie y c. usage matières premières, par type et grand secteur en 2012

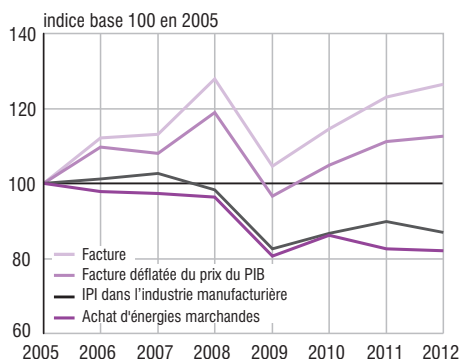
en ktep

	Combustibles				Consommation d'électricité (y c. autoproduite)	Vapeur achetée	Consommation brute
	Gaz	CMS	Produits pétroliers	Autres combustibles			
Industrie extractive, récupération	69	0	103	38	102	9	320
Industrie agroalimentaire	2 292	367	349	146	1 667	266	5 087
Textiles, habillement, cuir et chaussures	128	0	17	0	109	1	255
Bois, papier et imprimerie	911	26	91	1 452	1 062	354	3 896
Chimie	3 330	289	1 701	1 211	1 545	734	8 809
Pharmacie	172	0	5	4	183	23	386
Caoutchouc, plastique et minéraux non métalliques	1 590	464	866	638	1 237	84	4 878
Métallurgie et produits métalliques	1 410	4 260	282	43	2 314	32	8 341
Équipements électriques, électroniques, informatiques ; machines	313	14	56	2	552	2	939
Matériels de transport	435	6	21	2	527	36	1 026
Autres industries manufacturières y c. réparation et installation	69	0	15	17	130	2	233
Ensemble	10 719	5 425	3 505	3 551	9 427	1 542	34 170

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) 2012.

2. Factures, quantités achetées des énergies marchandes et IPI

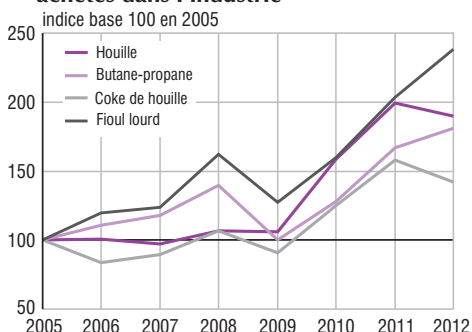


Champ : France, industrie hors artisanat commercial et industrie de l'énergie, y compris récupération, établissements de 20 salariés ou plus.

Note : à partir de 2012, la facture énergétique comprend la facture de bois acheté (0,4 % de la facture totale).

Source : Insee, EACEI.

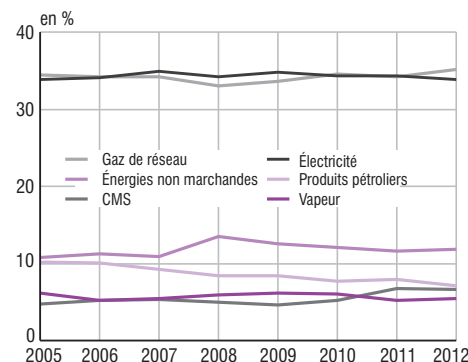
4. Prix moyen annuel des combustibles achetés dans l'industrie



Champ : France, industrie hors artisanat commercial et industrie de l'énergie, y compris récupération, établissements de 20 salariés ou plus.

Source : Insee, EACEI.

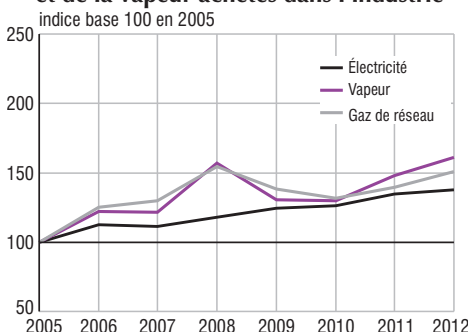
3. Part des grandes familles d'énergies dans la consommation hors usage matières premières



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 Achats d'énergie dans le tertiaire marchand

En 2011, les 2,5 millions d'établissements des secteurs tertiaires principalement marchands hors transports ont acheté 17,7 millions de **tonnes d'équivalent pétrole** (tep) d'énergie ; leur facture énergétique s'est élevée à 17,3 milliards d'euros hors taxes. L'électricité est de loin le premier poste dans les **achats d'énergie** de ces établissements : 67 % des quantités achetées, 76 % de la facture. En deuxième position, le gaz ne représente que 21 % des quantités et 12 % de la facture. En effet, quasiment tous les établissements du tertiaire achètent de l'électricité, mais seulement un quart achètent du gaz. Les deux tiers de l'énergie achetée sont consacrés au fonctionnement des établissements (éclairage, chauffage, eau chaude, climatisation et ventilation, fonctionnement des équipements bureautiques). Ainsi, moins d'un tiers de l'énergie est directement utilisée dans le but de produire des biens ou services. Cette proportion atteint toutefois 44 % dans l'hébergement-restauration, où l'énergie est plus souvent utilisée pour la cuisson ou la réfrigération.

La quantité d'énergie achetée est logiquement liée à la taille de l'établissement, tant en nombre de salariés qu'en surface : plus un établissement est grand, plus il achète de l'énergie. Ainsi, les établissements de dix salariés ou plus (soit 7 % des établissements du champ) représentent la moitié des achats d'énergie ; les plus gros d'entre eux, ceux de 250 salariés ou plus (soit 0,3 % des établissements), comptent pour un peu plus de 15 % des achats d'énergie. La consommation d'énergie varie également en fonction du secteur d'activité. En moyenne par établissement, le commerce et l'hébergement-restauration consomment davantage d'énergie

que les autres. Au total, ces secteurs représentent respectivement 42 % et 18 % des quantités achetées, mais seulement 36 % et 11 % des établissements du tertiaire principalement marchand hors transports. À l'inverse, les activités spécialisées, scientifiques et techniques pèsent moins en quantité d'énergie achetée qu'en nombre d'établissements (12 % contre 18 %).

En moyenne, un établissement du tertiaire paie, en 2011, 96 euros hors taxes par MWh d'électricité, soit 1 112 euros par tep. Le prix de l'électricité par MWh diminue quand la taille de l'établissement augmente. Ainsi, alors que les établissements de moins de 20 salariés paient 107 euros hors taxes par MWh d'électricité, les établissements de 250 salariés ou plus ne paient que 72 euros. À titre de comparaison, en 2011, les établissements industriels de 250 salariés ou plus, gros consommateurs, paient en moyenne 57 euros par MWh, tandis que le prix moyen de l'électricité dans le résidentiel s'établit à 114 euros hors TVA par MWh. Au total, le prix d'une tep d'énergie s'établit à 980 euros dans le tertiaire marchand, contre 486 euros dans les établissements industriels (hors industrie de l'énergie et artisanat commercial) de 20 salariés ou plus.

En 2011, 11 % des établissements du tertiaire marchand déclarent posséder au moins un équipement à énergie renouvelable, 4 % cumulant plusieurs appareils : panneaux solaires photovoltaïques ou thermiques, **pompes à chaleur** (PAC) ou appareils utilisant la **biomasse**. Il s'agit surtout de PAC : elles équipent 90 % des établissements utilisant au moins un appareil ayant recours à des énergies renouvelables. ■

Définitions

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.

Achats d'énergie : ils peuvent différer une année donnée de la consommation d'énergie si l'établissement utilise des énergies stockables (produits pétroliers, bois) ou dans le cas d'autoproduction consommée (électricité).

Pompe à chaleur (PAC) : elle permet d'extraire l'énergie disponible dans le sol, l'eau ou l'air et de la transférer vers un diffuseur de chaleur, comme un émetteur de chaleur par brassage d'air, le chauffage au sol ou des radiateurs « basse température ».

Biomasse : ensemble des matières organiques pouvant devenir des sources d'énergie.

Pour en savoir plus

- « Les achats d'énergie dans le secteur tertiaire marchand en 2011 », *Insee Résultats* n° 70 Économie, février 2014.
- « Les achats d'énergie dans le secteur tertiaire marchand en 2011 », *Insee Première* n° 1490, février 2014.

Achats d'énergie dans le tertiaire marchand 4.2

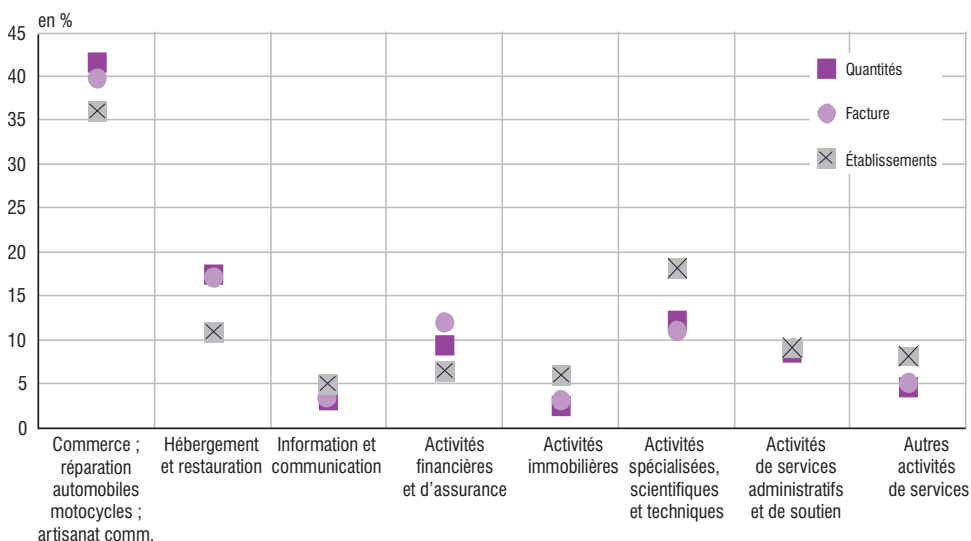
1. Achats d'énergie dans le tertiaire marchand par type d'énergie en 2011

	Facture (hors taxes)		Quantités achetées		Nombre d'établissements concernés
	(en milliers d'euros)	(en %)	(en ktep)	(en %)	
Électricité	13 253 154	76,4	11 921	67,3	2 425 023
Gaz	2 018 466	11,6	3 690	20,8	624 519
Produits pétroliers (fioul, butane-propane)	931 123	5,4	1 171	6,6	377 425
Réseau urbain (chaleur, froid)	1 079 200	6,2	777	4,4	43 536
Bois	33 150	0,2	80	0,5	123 063
Autres types d'énergie	32 757	0,2	65	0,4	16 740
Ensemble	17 347 849	100,0	17 704	100,0	2 509 861

Champ : France, établissements des secteurs tertiaires principalement marchands y compris artisanat commercial, hors transports et entreposage.

Source : Insee, enquête sur les Consommations d'énergie dans le tertiaire en 2011.

2. Répartition des achats d'énergie et des établissements par secteur d'activité



Champ : France, établissements des secteurs tertiaires principalement marchands y compris artisanat commercial, hors transports et entreposage.

Source : Insee, enquête sur les Consommations d'énergie dans le tertiaire en 2011.

3. Prix hors taxes des différentes énergies

	UP	Quantité consommée (en kUP)	Prix total (en euros/UP)	Prix total (en euros/tep)
Électricité	MWh	138 617	96	1 112
Gaz	MWh	47 927	42	547
Fioul	1 000 litres	664	851	1 007
Butane-propane	Tonnes	557	658	601
Réseau urbain	MWh	9 035	119	1 389
Bois-bûche	Stère	493	57	390
Autre bois énergie	Tonne	28	174	676
Ensemble tertiaire marchand				980
Industrie hors industrie de l'énergie (20 salariés ou plus)				486

Champ : France, établissements des secteurs tertiaires principalement marchands y compris artisanat commercial, hors transports et entreposage (sauf dernière ligne).

Source : Insee, enquête sur les Consommations d'énergie dans le tertiaire en 2011.

4.3 Investissements pour protéger l'environnement

En 2012, les dépenses de l'industrie pour protéger l'environnement ont atteint 1,7 milliard d'euros dont 81 % pour les investissements et 19 % pour les études. Les investissements ont augmenté de 10 % entre 2011 et 2012 à **champ** et méthode comparables, après trois années consécutives de baisse, sans pour autant retrouver leur niveau d'avant la crise. Alors qu'en 2011, les investissements antipollution n'avaient pas suivi la reprise de l'investissement de l'industrie, ils se redressent avec retard en 2012 et participent ainsi à la croissance de ce dernier. Les dépenses d'études sont, quant à elles, restées stables en 2012 ; leur niveau est proche de celui retrouvé en 2009 après la période 2004-2008 durant laquelle les moyens qui leur étaient consacrés avaient diminué.

39 % des établissements industriels réalisent des dépenses pour protéger l'environnement ; celles-ci sont naturellement plus élevées dans les activités ayant des impacts importants sur l'environnement. Ainsi, les trois secteurs qui contribuent le plus sont le secteur de l'énergie (462 millions d'euros), la chimie (287 millions d'euros) et les industries agricoles et alimentaires (217 millions d'euros) ; ils concentrent plus de la moitié des dépenses. À lui seul, le secteur de l'énergie (et plus particulièrement celui de l'électricité) dépense 43 % de la somme consacrée aux études par les établissements industriels pour protéger l'environnement.

En 2012, 36 % des investissements réalisés visent à protéger et à réduire les effets de la pollution dans le domaine de la protection de l'air et du climat (26 %), et à limiter les émissions de gaz à effet de serre (10 %). Ces investissements répondent à la fois aux enjeux de la préservation de la qualité de l'air et à l'objectif de diminuer de 20 % les gaz à effet de serre d'ici 2020. La part consacrée au domaine des eaux usées est de 18 %, celles des domaines des sols, des déchets ou des

paysages avoisinent 10 % chacune tandis que celle relative aux bruits ne représente que 2 % des investissements.

Ces investissements sont de deux types : d'une part des investissements spécifiques, qui représentent près de 80 % des cas, 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 à l'ensemble des coûts liés à l'adoption de technologies propres.

Plus de la moitié des investissements spécifiques ont pour objet le prétraitement, le traitement ou l'élimination de la pollution ; les établissements cherchent ainsi principalement à réduire l'impact négatif de leur activité sur l'environnement. La prévention des pollutions constitue l'autre part importante de ces investissements (32 %).

Dans le secteur de la gestion des déchets, interrogé pour la première fois en 2012, les entreprises ont dépensé près de 200 millions d'euros en 2012 pour protéger l'environnement.

La France fait partie des quatre pays européens qui investissent plus d'un milliard d'euros dans la lutte contre la pollution. Elle occupe la 3^e position derrière le Royaume-Uni et 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, l'Allemagne et l'Italie consacrent au moins 70 % de leurs investissements à des investissements spécifiques, alors que le Royaume-Uni 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 ». ■

Définitions

Champ : l'enquête 2012 intègre l'artisanat commercial, une meilleure prise en compte du secteur de l'énergie et des établissements du champ, à savoir les établissements industriels de 20 salariés ou plus. Une évaluation à champ comparable 2011 permet de quantifier les évolutions.

Investissements pour protéger l'environnement 4.3

1. Dépenses en faveur de l'environnement dans l'industrie en 2012

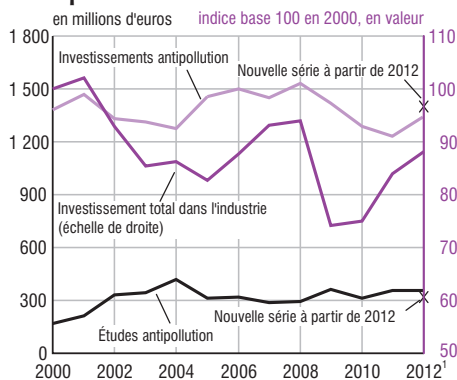
en millions d'euros

	Investissements pour protéger l'environnement			Études		Ensemble des dépenses
	Spécifiques	Intégrés	Ensemble	En vue d'un investissement	Autres études	
Production et distribution de gaz et électricité	261	63	324	13	125	462
Industrie chimique	187	58	245	24	18	287
Industries agricoles et alimentaires	133	64	197	13	8	217
Métallurgie et produits métalliques	125	23	148	32	5	184
Industries des produits minéraux	60	12	72	4	3	79
Bois et papier	37	11	48	5	2	55
Production de combustibles et de carburants	15	8	23	4	1	28
Autres industries	295	50	345	38	25	408
Ensemble	1 112	289	1 401	133	186	1 720

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

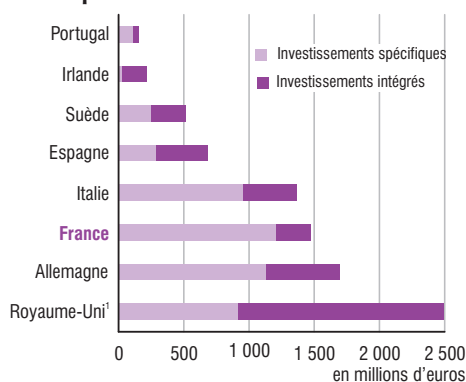


1. Champ et méthode comparables.

Champ : France, établissements industriels de 20 salariés ou plus pour 2012. Avant 2012 voir Définitions.

Sources : Insee, Antipol ; SSP, enquête de conjoncture pour l'évolution de l'investissement dans l'industrie.

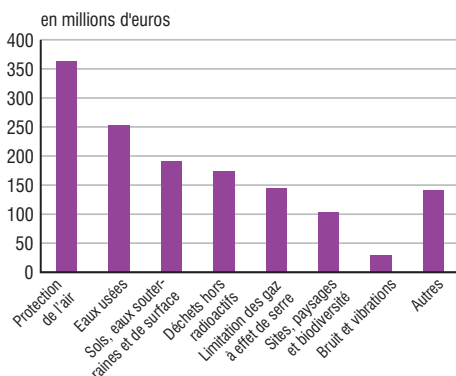
3. Investissements antipollution dans l'Union européenne en 2011



1. Données 2008.

Source : Eurostat.

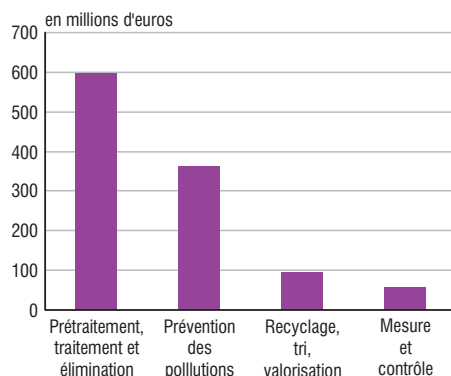
4. Investissements par domaine en 2012



Champ : France, établissements industriels de 20 salariés ou plus.

Source : Insee, Antipol.

5. Investissements spécifiques par nature en 2012



Champ : France, établissements industriels de 20 salariés ou plus.

Source : Insee, Antipol.

4.4 Responsabilité sociale des entreprises

En 2011, les deux tiers des sociétés françaises de 50 salariés ou plus connaissent la notion de **responsabilité sociale des entreprises** (RSE) et plus de la moitié d'entre elles ont le sentiment de mener des actions dans cette perspective.

L'implication dans la RSE augmente avec la taille de la société (47 % pour les unités de 50 à 249 salariés contre 84 % pour celles de 500 salariés ou plus). Les secteurs de l'énergie, de l'environnement et de l'industrie agro-alimentaire (IAA) – domaines où les problématiques de développement durable sont très présentes – sont les plus engagés dans ce processus. À l'inverse, la notion même de RSE est souvent inconnue des sociétés du commerce et de l'industrie manufacturière (hors IAA).

Les sociétés qui se lancent dans la RSE le font d'abord par conviction (46 %), ensuite par opportunité (28 %). Celles qui connaissent la RSE mais restent à l'écart du mouvement ont une image moins positive de cet engagement : pour elles, la RSE est d'abord une affaire de communication (30 %) ou une contrainte (24 %).

Le social est le domaine le plus avancé en matière de RSE. Plusieurs facteurs y contribuent : l'antériorité, dans les entreprises, des problématiques sociales sur les questions sociétales ou environnementales, l'existence de lieux et procédures de concertation adaptés et l'incitation suscitée par certaines obligations légales ou réglementaires. De ce fait, même les sociétés se déclarant non

impliquées dans la RSE développent des actions dans ce domaine, comme la prévention des risques professionnels (79 %). Dynamisée par l'obligation de négocier, la proportion de sociétés déclarant adopter des mesures pour lutter contre les discriminations liées aux seniors, aux handicaps et ou l'égalité professionnelle homme-femme est ainsi élevée, tandis qu'en l'absence de négociation obligée, les discriminations envers les jeunes ou liées à l'origine ethnique, sociale et culturelle font moins souvent l'objet de politiques spécifiques.

Dans la sphère environnementale, quelques processus, comme la prévention ou le recyclage des déchets et la gestion économe des ressources, touchent un large public, acquis à ces nécessités. Mais du fait sans doute qu'elles sont ciblées et ne concernent potentiellement qu'un nombre limité de sociétés, d'autres actions de cette sphère sont moins répandues.

En général, les différences de comportement entre les sociétés engagées dans un processus RSE et les autres sont marquées. Déjà, lorsqu'il s'agit d'actions relativement répandues, le différentiel de participation peut atteindre 20 à 30 points : c'est assez fréquent dans les domaines social et sociétal. Mais, pour des actions moins courantes, l'écart se creuse : la proportion des sociétés qui déclarent les mettre en œuvre peut être deux à trois fois plus importante. C'est assez souvent le cas dans la sphère environnementale et parfois sociétale. ■

Définitions

La **responsabilité sociale des entreprises** (RSE) se définit comme la contribution volontaire des entreprises aux enjeux du développement durable, aussi bien dans leurs activités que dans leurs interactions avec leurs **parties prenantes**. Elle concerne trois domaines : l'environnement, le social et le sociétal (relations de l'entreprise avec ses partenaires, notamment commerciaux).

Global Reporting Initiative (GRI) : référentiel d'indicateurs permettant de mesurer l'avancement des programmes de développement durable des entreprises.

Norme ISO 26000 : norme ISO (organisation internationale de normalisation) relative à la responsabilité sociale des organisations.

Parties prenantes : ensemble des acteurs gravitant autour de l'entreprise, internes (salariés, actionnaires) ou externes (clients, fournisseurs, concurrents, pouvoirs publics, investisseurs, associations, citoyens).

Pour en savoir plus

- « Entreprises et développement durable », *Insee Résultats* n° 62, novembre 2013.
- « La responsabilité sociale des entreprises : une démarche déjà répandue », *Insee Première* n° 1421, novembre 2012.

Responsabilité sociale des entreprises 4.4

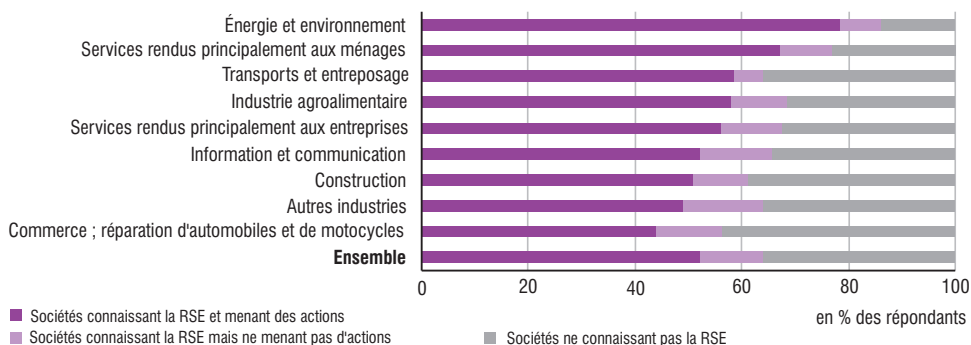
1. Implication dans la responsabilité sociale par taille d'entreprise en 2011

Part des sociétés...	en % des répondants		
...ayant entendu parler de la RSE	...connaissant la <i>Global Reporting Initiative</i> (GRI) ou la norme ISO 26000	...ayant le sentiment de mener des actions RSE	
10 à 49 salariés	34,9	10,8	23,6
50 salariés ou plus	64,1	29,3	52,2
50 à 249 salariés	59,7	23,9	47,1
250 à 499 salariés	79,5	43,6	69,1
500 salariés ou plus	90,8	67,4	84,2
Ensemble	39,6	13,8	28,1

Champ : France, sociétés d'au moins 10 personnes hors sociétés agricoles, financières et d'assurance.

Source : Insee, enquête EnDD 2011.

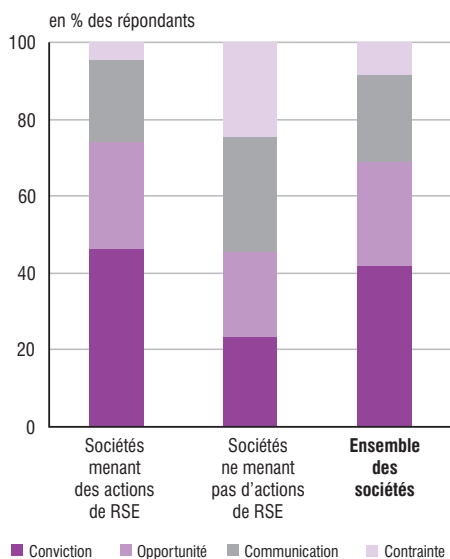
2. La place de la RSE dans la stratégie d'entreprise par grand secteur d'activité



Champ : France, sociétés d'au moins 50 personnes déclarant mener des actions RSE, hors sociétés agricoles, financières et d'assurance.

Source : Insee, enquête EnDD 2011.

3. Perceptions de la RSE dans les sociétés d'au moins 50 salariés



Champ : France, sociétés d'au moins 50 personnes, hors sociétés agricoles, financières et d'assurance.

Source : Insee, enquête EnDD 2011.

4. Quelques actions RSE représentatives de l'implication des entreprises d'au moins 50 salariés

	en %
Dans le domaine sociétal	
Respect de clauses RSE dans le cahier des charges de certains clients	42
Limitation volontaire de l'usage de produits dangereux pour la santé	36
Demande aux fournisseurs de respecter des clauses RSE	29
Dans le domaine social	
Prévention des risques professionnels	79
Mise en œuvre de politique spécifiques contre les discriminations...	
...liées à l'âge des seniors	54
...liées au handicap	47
...liées au sexe	44
...liées à l'origine ethnique, sociale ou culturelle	36
...liées à l'âge des jeunes	35
Dans le domaine environnemental	
Gestion économe des ressources	57
Prévention ou recyclage des déchets	73
Amélioration énergétique et/ou réduction des gaz à effet de serre	44
Développement d'écoproduits	33

Champ : France, sociétés d'au moins 50 personnes, hors sociétés agricoles, financières et d'assurance.

Lecture : 57 % des sociétés, qu'elles se sentent impliquées ou non dans la RSE, mènent une action dans la gestion économe des ressources.

Source : Insee, enquête EnDD 2011.

Fiches sectorielles

Fiches sectorielles

**Ensemble des secteurs marchands
non agricoles et non financiers**

5.1 Chiffres clés de l'ensemble des secteurs marchands

En 2012, 3,3 millions d'entreprises des secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers sont en activité en France. Ce nombre comprend aussi bien des auto-entrepreneurs que des unités légales appartenant à des multinationales. Si les petites entreprises permettent de développer notablement le tissu productif dans des activités du bâtiment, du commerce de détail ou certaines activités de services, une part importante de l'activité économique est réalisée par un nombre restreint d'unités légales. Ainsi, les 4 400 entreprises employant 250 salariés ou plus représentent 0,1 % des unités légales mais 39 % des emplois salariés de ces secteurs, 43 % de la valeur ajoutée, 62 % des exportations et 44 % des investissements. En 2011, les 210 plus grandes entreprises (appréhendées par leur groupe), soit 19 400 unités légales, concouraient pour environ un tiers de la valeur ajoutée.

En 2012, les entreprises de ces secteurs comptent 12 millions de salariés en équivalent temps plein, 32 % employés dans les services, 25 % dans l'industrie et 22 % dans le commerce. Elles enregistrent un chiffre d'affaires (CA) de 3 726 milliards d'euros dont 602 milliards réalisés à l'export. Le CA à l'export est en hausse de 3,2 % en 2012, évolution nettement en retrait par rapport à 2011 et 2010 (environ + 10 % pour chacune de ces années). L'industrie, avec un chiffre d'affaires à l'export de 340 milliards, est le premier secteur exportateur, essentiellement grâce à l'industrie manufacturière (313 milliards). Le commerce est le deuxième (138 milliards), pour l'essentiel grâce aux activités de commerce de gros.

En 2012, les entreprises des secteurs marchands non agricoles et non financiers dégagent une valeur ajoutée de 983 milliards d'euros, soit 52 % de la valeur ajoutée de l'ensemble de l'économie nationale tandis que les entreprises des autres secteurs (agriculture, services financiers ou secteur marchand de la santé et de l'enseignement par exemple), en créent par ailleurs un peu moins de 10 %.

Les investissements corporels bruts hors apports sont de 185 milliards d'euros en

2012, en recul de 2,7 % après + 11,5 % en 2011. Les services principalement marchands (81 milliards) et l'industrie (57 milliards) en sont les principaux contributeurs, suivis par les transports et l'entreposage (21 milliards). Les industries manufacturières (30 milliards) et le secteur de l'énergie (16 milliards) contribuent à l'essentiel de l'investissement industriel tandis que coté services, ce sont les activités immobilières (37 milliards), les services aux entreprises (25 milliards) et l'information et la communication (9 milliards), avec notamment le secteur de la télécommunication, qui pèsent le plus.

Après une croissance continue de 2000 à 2007, la production en volume de toutes les branches marchandes hors agriculture et services financiers a fortement reculé en 2009. Seule la production de la branche des services marchands (incluant l'activité des ménages en services de logement) a retrouvé depuis 2011 un niveau nettement supérieur à celui d'avant la crise. Pour toutes les autres branches, la production reste en dessous du niveau de 2007 et stagne en 2012 et 2013. Et depuis 2009, elle est même en net recul dans la construction.

L'emploi est également affecté par la crise de 2008-2009. De 2000 à 2007, l'emploi salarié a globalement augmenté (+ 4,2 %), seul l'emploi industriel ayant diminué sur cette période. L'essentiel de cette croissance a été effacé en 2008 et 2009 et les évolutions de 2010 (+ 0,4 %) et 2011 (+ 0,4 %) restent faibles. En 2012 et 2013, l'emploi salarié repart à la baisse (respectivement - 0,7 % et - 0,2 %). Les effectifs de l'industrie sont en recul continu de 2000 à 2013, la baisse ralentit en 2011 (- 0,5 %) et 2012 (- 0,9 %) et est à nouveau plus forte en 2013 (- 1,6 %). Les services principalement marchands sont les seules activités à avoir retrouvé un dynamisme suffisant pour afficher dès 2010 un niveau d'emploi supérieur à celui de 2007. En 2012, les effectifs reculent (- 0,6 %) pour la première fois depuis 2008 mais repartent à la hausse en 2013 (+ 1,0 %). ■

Chiffres clés de l'ensemble des secteurs marchands 5.1

1. Chiffres clés des secteurs marchands non agricoles et non financiers en 2012

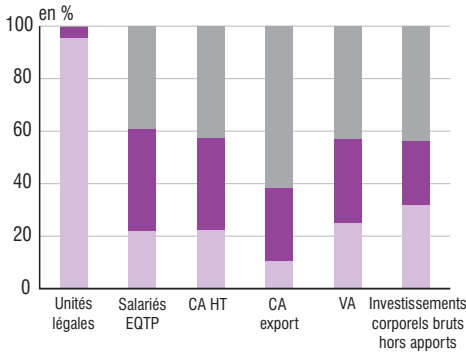
	Unités légales	Salariés EQTP	Chiffre d'affaires hors taxe	Chiffre d'affaires export	Valeur ajoutée	Investissements corporels bruts hors apports
	(milliers)		(milliards d'euros)			
De 0 à 9 salariés EQTP	3 112,2	2 651,8	835,2	64,1	248,3	59,2
De 10 à 249 salariés EQTP	149,4	4 668,6	1 305,9	167,4	312,4	45,0
250 salariés EQTP ou plus	4,4	4 716,1	1 584,6	370,7	422,1	80,5
Ensemble¹	3 266,0	12 036,4	3 725,7	602,2	982,9	184,7

1. Les entreprises de ce champ réalisent 52 % de la valeur ajoutée de l'économie (comptabilité nationale).

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

Source : Insee, *Ésane*.

2. Structure des agrégats selon la taille de l'unité légale en 2012



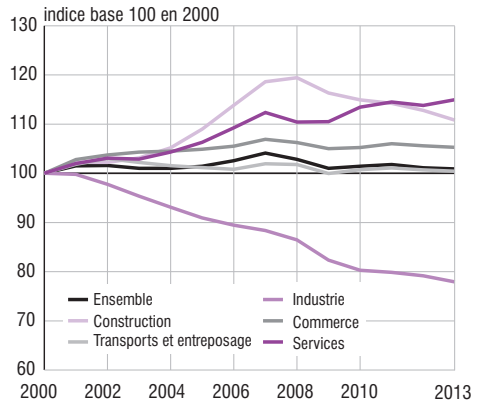
■ De 0 à 9 salariés en EQTP ■ De 10 à 249 salariés en EQTP
■ Plus de 250 salariés EQTP

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

Lecture : les entreprises de 250 salariés ou plus représentent 0,1 % des unités légales, 39 % des salariés, 42 % du CA, 62 % du CA export, 43 % de la VA et 44 % des investissements.

Source : Insee, *Ésane*.

3. Évolution de l'emploi salarié, y c. intérim

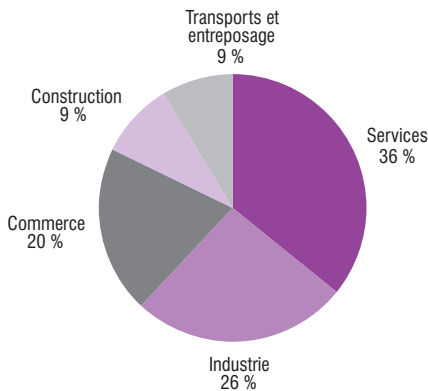


Champ : France, secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers.

Note : les titulaires de contrats d'intérim ne sont pas classés dans les secteurs d'activité qui les emploient effectivement mais systématiquement dans l'activité de travail temporaire.

Source : Insee, *estimations d'emploi (CVS au 4^e trimestre)*.

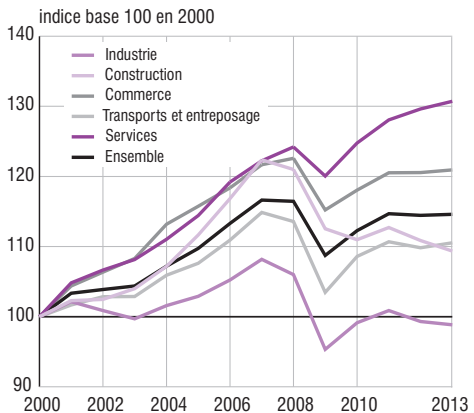
4. Principales activités selon la valeur ajoutée en 2012



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

Source : Insee, *Ésane*.

5. Production par branche en volume



Champ : France, branches principalement marchandes hors agriculture et services financiers.

Source : Insee, *comptabilité nationale*.

5.2 Ratios de l'ensemble des secteurs marchands

Les ratios présentés dans cette fiche permettent d'avoir une vue d'ensemble de la situation économique et financière des entreprises des secteurs marchands, hors agriculture et services financiers, mais ils recouvrent des situations très contrastées selon les secteurs d'activité et les tailles d'entreprises. Ils servent de référence pour des analyses sectorielles plus fines.

L'intensité capitalistique, qui rapporte les immobilisations corporelles (construction, installations, machines et matériels) aux salariés, est en moyenne de 175 000 euros par salarié dans les secteurs marchands mais son niveau varie fortement en fonction du secteur. Elle est faible dans la construction (41 000 euros) et le commerce (62 000) et élevée dans l'industrie (250 000), les transports et l'entreposage (250 000) et les services principalement marchands (218 000). Au sein des services, ce niveau important résulte de trois activités très capitalistiques : l'immobilier, la location et location-bail, les télécommunications.

Les secteurs avec une forte intensité capitalistique sont ceux qui ont les niveaux d'investissement les plus élevés. L'investissement, qui avait fortement reculé au plus fort de la crise, s'est redressé nettement en 2010 et 2011 (respectivement + 10,7 % et + 11,5 %) mais baisse de 2,7 % en 2012. Le taux d'investissement passe ainsi de 19,4 % en 2011 à 18,8 % en 2012, soit un niveau inférieur à celui d'avant la crise (19,7 % en 2007). Dans les secteurs contribuant fortement à l'investissement, ce taux est en fort recul sur l'immobilier (- 4,9 points) et les transports (- 3,2 points), alors qu'il résiste mieux pour l'industrie (- 0,4 point), le commerce (- 0,2 point) et les services aux entreprises (- 0,5 point).

Les taux de marge sont très différents au sein des secteurs principalement marchands mais leurs évolutions sont assez proches. Dans toutes les activités, ils ont été fortement impactés à la baisse par la crise en 2009. Si 2010 a été une année de reconstitution des marges sauf pour le secteur de la construction, les années

2011 et 2012 sont en repli (respectivement - 1,4 et - 1,3 point). Ces deux dernières années, l'alourdissement des charges de personnels a pesé sur l'excédent brut d'exploitation et explique ce tassement. En dehors des transports et entreposage, le taux de marge de tous les secteurs se situe en 2012 à un niveau nettement en deçà de celui de 2007.

Pour une entreprise, le délai de paiement fournisseurs correspond à la durée moyenne de règlement de ses échéances, et le délai de paiement client à la durée moyenne de perception de ses créances. Depuis la mise en place de la loi de Modernisation de l'économie (LME) le 1^{er} janvier 2009, les délais clients et fournisseurs reculent sous les effets des obligations qu'impose cette nouvelle loi. En 2012, le délai de paiement des fournisseurs (y compris avances) est en moyenne de 58,5 jours (60,2 en 2011 et 61,9 en 2010), celui des clients (y compris avances) est de 51,9 jours (53,1 en 2011 et 54,7 en 2010). Lorsque l'on tient compte des avances, on retrouve une baisse des délais de paiement moyens depuis 2009, mais plus forte pour les délais fournisseurs (- 4,1 jours) que pour les délais clients (- 2,0 jours).

Les femmes représentent 36 % de l'emploi des secteurs marchands non agricoles et non financiers, soit une proportion nettement en dessous de celle observée dans l'ensemble de l'économie nationale (48 % en 2012), les femmes étant plus représentées dans les secteurs non marchands. La présence des femmes est notamment assez faible dans la construction (10 %), les transports (26 %) et l'industrie (29 %), secteurs où de nombreux postes de travail leur sont particulièrement difficiles d'accès et où la proportion d'ouvriers (qualifiés ou non) est la plus forte (entre 45 % et 53 %). La proportion de non-salariés est de 5 % dans l'industrie et les transports. Elle est plus élevée dans la construction (21 %), les services (18 %) et le commerce (14 %), secteurs avec un tissu productif comprenant un nombre relativement important de très petites entreprises. ■

Ratios de l'ensemble des secteurs marchands 5.2

1. Ratios des secteurs marchands selon la taille de l'unité légale en 2012

en %

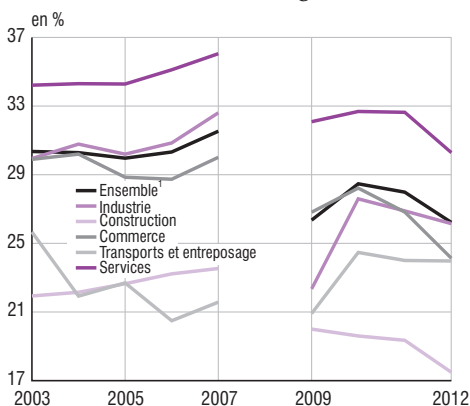
	Ensemble	De 0 à 9 salariés	De 10 à 249 salariés	250 salariés ou plus
Organisation et débouchés de la production				
Taux d'exportation	16,2	7,7	12,8	23,4
Taux de valeur ajoutée	26,4	29,7	23,9	26,6
Intensité capitalistique (en milliers d'euros)	174,7	187,0	105,1	236,7
Partage de la VA (au coût des facteurs)				
Part des frais de personnel	74,4	65,0	81,3	75,0
Taux de marge ¹	25,6	35,0	18,7	25,0
Ratios de rentabilité				
Rentabilité économique	8,1	11,2	7,1	7,0
Rentabilité financière	7,5	8,6	6,1	6,9
Ratios d'endettement, de solvabilité et de liquidité				
Lever financier	74,6	64,7	79,4	86,0
Taux de prélèvement financier	33,5	35,2	35,2	30,9
Délais de paiement				
Fournisseurs (en jours)	58,5	58,6	55,9	60,7
Clients (en jours)	51,9	49,3	53,3	52,1
Ratios d'investissement				
Taux d'investissement	18,8	23,8	14,4	19,1
Taux d'autofinancement	165,1	233,7	140,2	128,6

1. Hors sièges sociaux.

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

Source : Insee, É sane.

2. Évolution du taux de marge



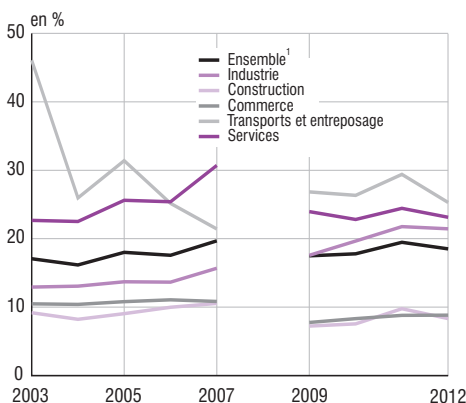
1. Hors activités des sièges sociaux.

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

Note : l'Insee a renouvelé ses outils de statistiques d'entreprises en 2008. Pour cette première année, les données sont de moins bonne qualité et ne sont donc pas diffusées.

Source : Insee, Ficus, É sane.

3. Évolution du taux d'investissement



1. Hors activités des sièges sociaux.

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

Note : l'Insee a renouvelé ses outils de statistiques d'entreprises en 2008. Pour cette première année, les données sont de moins bonne qualité et ne sont donc pas diffusées.

Source : Insee, Ficus, É sane.

4. Personnes en emploi dans les secteurs marchands en 2012

en %

	Part de femmes	Part d'actifs		Part d'employés	Part d'ouvriers	Part autres professions	Part de non-salariés
		de 15 à 29 ans	de 50 ans ou plus				
Industrie	28,9	18,5	26,9	7,0	45,0	48,1	5,0
Construction	10,1	23,2	22,5	5,5	52,5	42,0	21,3
Commerce	45,9	24,7	23,0	33,0	18,9	48,1	14,1
Transports	26,3	15,8	27,9	22,2	44,5	33,3	5,3
Services	47,2	24,0	23,1	24,7	14,6	60,7	17,9
Ensemble secteurs principalement marchands	36,2	22,0	24,3	19,6	30,1	50,3	13,3

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

Source : Insee, enquête Emploi.

Fiches sectorielles

Industrie

6.1 Chiffres clés de l'industrie

En 2012, le secteur de l'**industrie** compte 252 000 entreprises et emploie 3 millions de salariés en équivalent temps plein (EQTP) hors intérim, soit un quart des salariés de l'ensemble des entreprises du champ des secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers. Les entreprises industrielles dégagent un chiffre d'affaires total de 1 060 milliards d'euros. Elles génèrent plus du quart du chiffre d'affaires (28 % en 2012) et de la valeur ajoutée (26 %) de l'ensemble des secteurs du champ et 31 % de l'investissement. L'industrie est davantage tournée vers l'extérieur que les autres grands secteurs de l'économie : 32 % de son chiffre d'affaires provient des exportations, contre 16 % pour l'ensemble du champ.

L'industrie est surtout composée d'entreprises de moins de 10 salariés en EQTP (87 % en 2012), mais ce sont les entreprises de 250 salariés EQTP ou plus qui génèrent la grande majorité du chiffre d'affaires (64 %), de la valeur ajoutée (59 %), de l'investissement (61 %) et des exportations (76 %) du secteur. Elles emploient aussi la moitié des salariés (en EQTP).

L'industrie est essentiellement manufacturière ; elle est à l'origine de 83 % de la valeur ajoutée du secteur industriel. Le secteur de l'électricité et du gaz crée 11 % de cette valeur ajoutée industrielle, celui de la production et distribution d'eau, gestion des déchets et dépollution 5 % et les industries extractives 1 %.

Restée assez stable au cours de la première moitié des années 2000, la production en volume de la branche « industrie » a augmenté jusqu'à la crise des années 2008-2009, dépassant de huit points en 2007 le niveau de 2000. Après le fort recul de 2009 (-10,1 %) et un redressement partiel en 2010 et 2011 (+4,0 % puis +1,8 %), elle dépasse alors à peine le niveau de 2000 et reste bien en deçà de celui

d'avant la crise. Elle baisse à nouveau en 2012 (-1,5 %) puis en 2013 (-0,5 %). Ces replis sont un peu plus modérés que ceux de l'industrie manufacturière (-2,2 % en 2012, -0,8 % en 2013) du fait de la hausse de la production d'électricité-gaz.

Entre fin 2000 et fin 2013, l'industrie a perdu 22,1 % de ses emplois salariés directs (hors intérim). La baisse s'était accentuée lors de la crise de 2008-2009 puis s'est amoindrie à l'aube de la décennie 2010. Après -0,5 % en 2011 et -0,9 % en 2012, elle s'amplifie légèrement, avec un recul de 1,6 % en 2013. Dans le secteur de l'électricité-gaz, le recul de l'emploi hors intérim était acquis dès décembre 2008 et a été plus limité sur l'ensemble de la période (-6,7 % de fin 2000 à fin 2013). La prise en compte de l'intérim, qui s'ajuste plus rapidement que l'emploi direct aux variations de l'activité, accentue le repli de l'emploi industriel en 2008, 2009 et 2012, soutient celui-ci en 2010 et, dans une moindre mesure, en 2011 et 2013. Le volume d'intérim en EQTP est en effet passé de 296,7 milliers au quatrième trimestre 2007 à 184,7 milliers au quatrième trimestre 2009 (soit -37,8 %), pour revenir progressivement à 253 milliers au quatrième trimestre 2011. Après un net recul en 2012 (-15,5 %), il progresse légèrement pour atteindre 220,5 milliers au quatrième trimestre 2013.

L'industrie est un secteur moins féminisé que l'ensemble des secteurs du champ : en 2012, la part des femmes y est de 28,9 % contre 36,2 % pour l'ensemble. La majorité des actifs (54,6 % en 2012) a entre 30 et 49 ans. Un peu plus du quart a 50 ans ou plus. Les ouvriers sont proportionnellement plus nombreux dans l'industrie (45 % de l'emploi industriel contre 30,1 % pour l'ensemble des secteurs). C'est l'inverse pour les employés (7 % contre 19,6 %). Les non-salariés y sont peu présents (5 % contre 13,3 %). ■

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*).

1. Chiffres clés de l'industrie en 2012

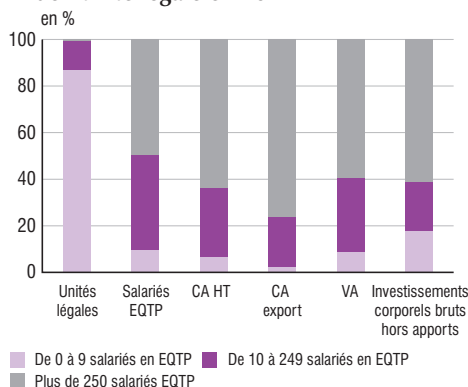
	Unités légales	Salariés EQTP	Chiffre d'affaires hors taxe	Chiffre d'affaires export	Valeur ajoutée	Investissements corporels bruts hors apports
	(milliers)		(milliards d'euros)			
De 0 à 9 salariés EQTP	218,6	293,0	73,6	7,8	23,0	10,2
De 10 à 249 salariés EQTP	31,4	1 218,8	310,1	72,9	81,0	12,0
250 salariés EQTP ou plus	1,6	1 498,8	676,7	258,0	152,3	35,2
Ensemble	251,6	3 010,6	1 060,4	338,7	256,3	57,4
Ensemble des entreprises marchandes non agricoles et non financières	3 266,0	12 036,4	3 725,7	602,2	982,9	184,7
Poids des entreprises du secteur de l'industrie¹ (en %)	7,7	25,0	28,5	56,2	26,1	31,1

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.

Note : la branche de l'industrie contribue à 13,8 % de la valeur ajoutée de l'ensemble des branches de l'économie (au sens de la comptabilité nationale).

Source : Insee, É sane.

2. Structure des agrégats selon la taille de l'unité légale en 2012

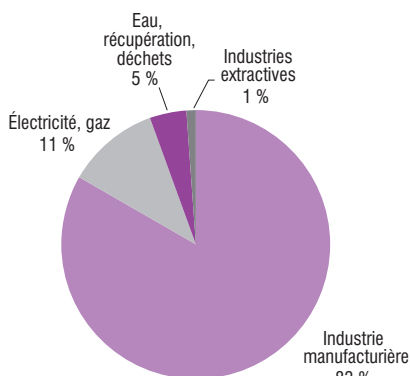


Champ : France.

Lecture : les entreprises de 250 salariés ou plus représentent 0,6 % des unités légales, 50 % des salariés, 64 % du CA, 76 % du CA export, 59 % de la VA et 61 % des investissements.

Source : Insee, É sane.

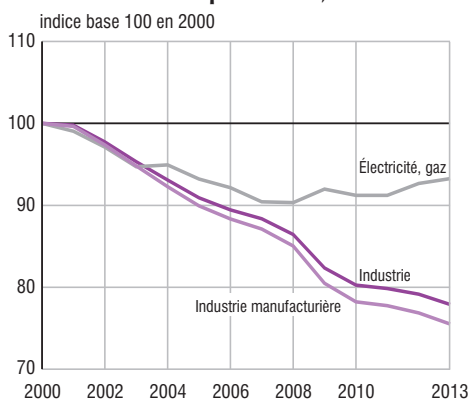
4. Principales activités du secteur selon la valeur ajoutée en 2012



Champ : France.

Source : Insee, É sane.

3. Évolution de l'emploi salarié, hors intérim

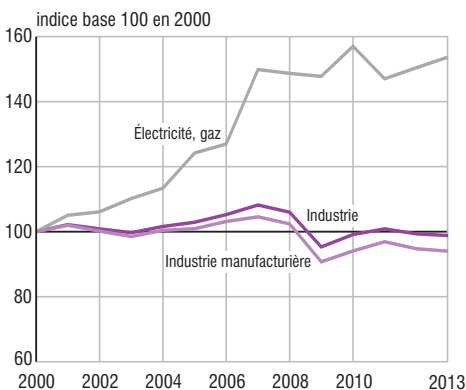


Champ : France.

Note : les titulaires de contrats d'intérim ne sont pas classés dans les secteurs d'activité qui les emploient effectivement mais systématiquement dans l'activité de travail temporaire.

Source : Insee, estimations d'emploi (CVS au 4^e trimestre).

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, de 24,2 % en 2012, est quasiment inchangé par rapport à 2011 (24,1 %) mais inférieur aux taux de 2010 (25,4 %) et 2009 (25,3 %). L'industrie est un secteur très capitalistique, avec 250 milliers d'euros d'immobilisations corporelles par salarié en 2012 contre 175 milliers d'euros pour l'ensemble des entreprises des secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers. Mais cette moyenne masque de fortes disparités, même au sein de l'industrie manufacturière qui est déjà globalement beaucoup moins capitalistique que l'ensemble de l'industrie (156 milliers d'euros par salarié).

L'industrie investit en moyenne 22,4 % de sa valeur ajoutée en 2012 (22,8 % en 2011). Le taux d'investissement industriel a progressé quasiment chaque année depuis dix ans. En 2012, il recule légèrement dans un contexte de dégradation des perspectives de production depuis mi-2011 et de capacités de production inemployées. Comme pour l'intensité capitalistique, le taux d'investissement est très contrasté selon les secteurs de l'industrie : il est de 14 % dans l'industrie manufacturière et beaucoup plus élevé dans chacun des autres grands secteurs industriels.

Le taux de marge industriel continue de baisser en 2012 (26,4 % après 27 % en 2011 et 28 % en 2010). S'il se situe à un niveau plus élevé qu'en 2009, il reste néanmoins inférieur aux niveaux des années 2003-2007. En 2012, l'alourdissement modéré des charges de personnel a contribué à réduire l'excédent brut d'exploitation (EBE). Le taux de marge est plus faible dans l'industrie manufacturière (21,8 %) et nettement plus élevé dans chacun des autres grands secteurs industriels. Il est légèrement supérieur en 2012 à celui de la moyenne des entreprises non agricoles et non financières hors sièges sociaux (25,6 %).

Le taux de rentabilité économique est un peu moins favorable en 2012 (6,7 %) qu'en 2011 (7 %) et 2010 (7,4 %). Cette moindre

performance reflète la baisse de l'EBE et la hausse des immobilisations.

En revanche, le taux de rentabilité financière s'améliore en 2012 : 7,5 % après 7,1 % en 2011. Mais il s'élevait à 8,4 % en 2010. L'amélioration constatée en 2012 est liée à la hausse du résultat comptable tandis que les capitaux propres progressent également. Elle ne concerne cependant pas les entreprises de 250 salariés ou plus pour lesquelles le taux de rentabilité financière baisse en 2012 (6,3 % contre 7,3 % en 2011), en lien avec le recul du résultat comptable.

Le taux de prélèvement financier, rapport des frais financiers sur l'EBE, croît légèrement en 2012 : 19,4 % après 19,2 % en 2011. Cette hausse provient d'une diminution un peu plus rapide de l'EBE. Le levier financier, qui rapporte les dettes financières aux fonds propres, augmente aussi en 2012 (61,8 % après 60,6 %). Cette hausse trouve son origine dans celle des dettes financières alors que les entreprises ont plus de fonds propres qu'en 2011.

Le taux d'autofinancement des entreprises industrielles s'élève à 113,1 % en 2012, après 108,6 % en 2011. Il est néanmoins inférieur aux niveaux de 2010 et 2009. L'augmentation constatée en 2012 est due à l'accroissement de la capacité d'autofinancement conjuguée à la baisse des investissements. Dans l'industrie manufacturière, le taux d'autofinancement est un peu plus élevé (122,8 % en 2012), mais il est bien inférieur à celui de l'ensemble des entreprises marchandes non agricoles et non financières (165,1 %). Cet écart reflète l'importance des investissements industriels.

Pour l'ensemble de l'industrie, les délais de paiement fournisseurs deviennent inférieurs aux délais clients en 2012 (62,3 jours contre 63,1 jours). Ils reculent tous les deux depuis plusieurs années ; cette baisse s'inscrit dans le contexte de la loi de Modernisation de l'économie (LME) de 2008 qui comprend une mesure spécifique consacrée à la réduction progressive des délais de paiement. ■

Pour en savoir plus

- « L'intérim en 2012 : fort repli du travail temporaire », *Dares Analyses* n° 049, Dares, juillet 2013.

Ratios de l'industrie 6.2

1. Ratios du secteur de l'industrie en 2012

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	31,9	10,6	23,5	38,1	16,2
Taux de valeur ajoutée	24,2	31,2	26,1	22,5	26,4
Intensité capitalistique (en milliers d'euros)	249,7	268,4	121,4	350,3	174,7
Partage de la VA (au coût des facteurs)					
Part des frais de personnel	73,6	64,5	79,3	72,0	74,4
Taux de marge ²	26,4	35,5	20,7	28,0	25,6
Ratios de rentabilité					
Rentabilité économique	6,7	8,0	7,8	6,1	8,1
Rentabilité financière	7,5	13,5	6,5	6,3	7,5
Ratios d'endettement, de solvabilité et de liquidité					
Levier financier	61,8	83,8	45,9	61,9	74,6
Taux de prélèvement financier	19,4	23,0	14,0	20,8	33,5
Délais de paiement					
Fournisseurs (en jours)	62,3	68,0	57,7	63,7	58,5
Clients (en jours)	63,1	59,4	58,9	65,4	51,9
Ratios d'investissement					
Taux d'investissement	22,4	44,3	14,8	23,1	18,8
Taux d'autofinancement	113,1	145,0	98,7	108,7	165,1

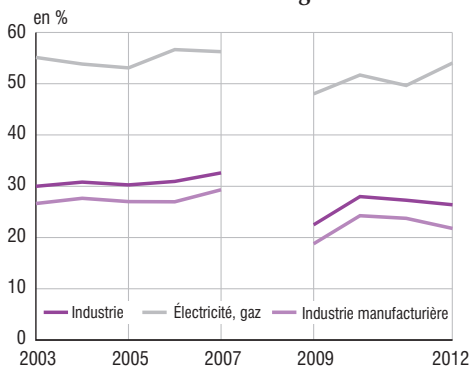
1. Entreprises des secteurs principalement marchands hors agriculture et secteur financier.

2. Hors sièges sociaux.

Champ : France.

Source : Insee, É sane.

2. Évolution du taux de marge

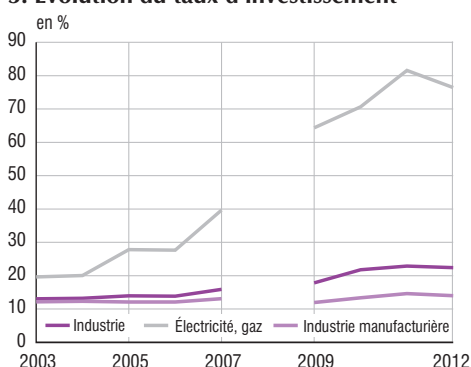


Champ : France.

Note : l'Insee a rénové ses outils de statistiques d'entreprises en 2008. Pour cette première année, les données sont de moins bonne qualité et ne sont donc pas diffusées.

Source : Insee, Ficus, É sane.

3. Évolution du taux d'investissement



Champ : France.

Note : l'Insee a rénové ses outils de statistiques d'entreprises en 2008. Pour cette première année, les données sont de moins bonne qualité et ne sont donc pas diffusées.

Source : Insee, Ficus, É sane.

4. Personnes en emploi dans l'industrie en 2012

en %

	Part de femmes	Part d'actifs		Part d'employés	Part d'ouvriers	Part autres professions	Part de non-salariés
		de 15 à 29 ans	de 50 ans ou plus				
Industrie extractives	13,1	13,5	29,9	6,1	57,0	36,9	1,4
Production et distribution d'électricité, de gaz, de vapeur et d'air conditionné	26,3	23,3	30,9	5,3	7,7	87,1	0,1
Production et distribution d'eau ; assainissement, gestion des déchets et dépollution	21,1	16,9	21,2	10,0	50,3	39,7	2,7
Industrie manufacturière	29,7	18,3	27,0	6,9	46,9	46,2	5,4
Ensemble industrie	28,9	18,5	26,9	7,0	45,0	48,1	5,0
Ensemble entreprises marchandes¹	36,2	22,0	24,3	19,6	30,1	50,3	13,3

1. Entreprises des secteurs principalement marchands hors agriculture et secteur financier.

Champ : France.

Source : Insee, enquête Emploi.

Fiches sectorielles

Construction

7.1 Chiffres clés de la construction

Avec 513 000 entreprises et un chiffre d'affaires de 282 milliards d'euros en 2012, la **construction** représente 16 % des entreprises et 8 % du chiffre d'affaires de l'ensemble des entreprises du champ des secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers. La construction se caractérise par un grand nombre d'unités de petite taille : 95 % ont moins de 10 salariés. Le nombre moyen de salariés en équivalent temps plein (EQTP) est de 3 contre 12 dans l'industrie. Le secteur regroupe ainsi 40 % des entreprises artisanales. Néanmoins, les entreprises de 250 salariés ou plus, qui ne représentent que 0,1 % de l'ensemble en nombre, réalisent près de 20 % du chiffre d'affaires du secteur.

Le secteur emploie 1,360 million de salariés en EQTP en 2012, soit 11 % de l'emploi salarié des entreprises du champ. Les grandes entreprises, de 250 salariés ou plus, rassemblent 18 % des salariés, celles de taille moyenne, de 10 à 249 salariés, 44 % et les petites unités 37 %. La construction recourt aussi fréquemment à l'intérim (111 800 intérimaires en EQTP en 2012).

De 2000 à 2007, la construction a connu une croissance continue de la production en volume, nettement plus rapide que pour les activités du champ à partir de 2004 (+ 19,2 % de 2003 à 2007, contre + 8,8 % pour l'industrie et + 13,1 % pour les services hors commerce et transports). Cette forte dynamique s'interrompt en 2008 puis s'inverse à partir de 2009 avec une chute brutale de la production. Après une fragile reprise en 2011 (+ 1,5 %), la production baisse à nouveau en 2012 puis en 2013, date à laquelle son niveau est inférieur de 13 % au point haut de 2007.

De fin 2000 à fin 2013, l'emploi salarié a crû davantage dans la construction que dans

les secteurs du champ (+ 11 % contre + 1 %), soit un rythme moindre que celui des services hors commerce et transports (+ 14 %), tandis qu'il baissait de 22 % dans l'industrie. La crise de 2008-2009 a affecté l'évolution de l'emploi : après avoir résisté en 2008, il enregistre depuis une baisse continue (- 7 % entre fin 2008 et fin 2013). En effet, comme dans les autres secteurs, l'ajustement a d'abord porté sur les effectifs intérimaires.

Neuf dixièmes des entreprises, deux tiers du chiffre d'affaires et trois quarts de la valeur ajoutée de l'ensemble du secteur de la construction relèvent du secteur des travaux de construction spécialisés. La nature des services offerts (plomberie, peinture, menuiserie entre autres) explique que seule une très faible part de leur chiffre d'affaires se réalise à l'exportation (moins de 2 %).

Seulement 4 % des entreprises de la construction sont des entreprises de construction générale de bâtiment ; elles génèrent 12 % du chiffre d'affaires et plus de 8 % de la valeur ajoutée du secteur. À côté de la construction de bâtiments proprement dite, la promotion immobilière consiste à réunir les moyens nécessaires à la réalisation de projets immobiliers destinés à la vente. Avec 1 % des salariés de la construction, elle réalise 12 % du chiffre d'affaires et près de 6 % de la valeur ajoutée.

Le génie civil ne rassemble que 1 % des sociétés mais réalise 40 % des exportations de la construction (13 % du chiffre d'affaires et 11 % de la valeur ajoutée). Les entreprises y emploient en moyenne 27 salariés, soit dix fois plus que la moyenne de la construction. C'est pour les grandes entreprises du génie civil que l'ouverture à l'international est la plus forte, leur taux d'exportation étant de 7 % (contre 1,6 % pour l'ensemble). ■

Définitions

Construction : ce secteur correspond à la section F de la nomenclature d'activités NAF rév. 2. Elle comprend le génie civil (division 42) et les activités de bâtiment et travaux spécialisés. Ces dernières couvrent la promotion immobilière et la construction générale de bâtiments (division 41), et les travaux de construction spécialisés (division 43) (voir *annexe Nomenclature d'activités française*).

Chiffres clés de la construction 7.1

1. Chiffres clés de la construction en 2012

	Unités légales	Salariés EQTP	Chiffre d'affai- res hors taxe	Chiffre d'affaires export	Valeur ajoutée	Investissements corporels bruts hors apports
	(milliers)		(milliards d'euros)			
De 0 à 9 salariés EQTP	487,7	516,4	118,5	1,1	39,6	4,2
De 10 à 249 salariés EQTP	24,9	602,6	109,8	1,2	34,5	2,4
250 salariés EQTP ou plus	0,3	240,0	53,8	2,3	15,7	0,9
Ensemble	512,9	1 359,0	282,1	4,6	89,8	7,5
Ensemble des entreprises marchandes non agricoles et non financières	3 266,0	12 036,4	3 725,7	602,2	982,9	184,7
Poids des entreprises de la construction¹ (en %)	15,7	11,3	7,6	0,8	9,1	4,0

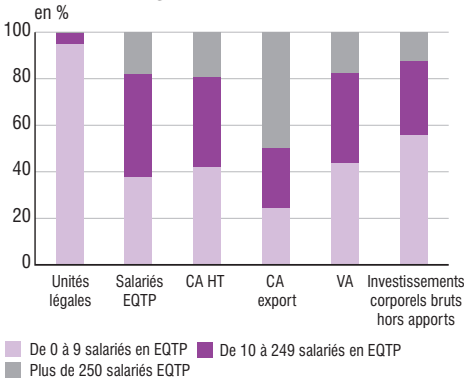
1. Poids des entreprises ayant une activité principale dans le secteur de la construction par rapport à l'ensemble des entreprises des secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers.

Champ : France.

Note : la branche de la construction contribue à 6,1 % de la valeur ajoutée de l'ensemble des branches de l'économie (au sens de la comptabilité nationale).

Source : Insee, É sane.

2. Structure des agrégats selon la taille de l'unité légale en 2012

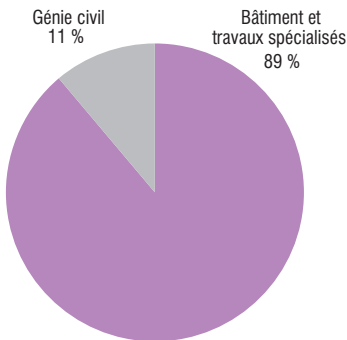


Champ : France.

Lecture : les entreprises de 250 salariés ou plus représentent 0,1 % des unités légales, 18 % des salariés, 19 % du CA, 50 % du CA export, 17 % de la VA et 12 % des investissements.

Source : Insee, É sane.

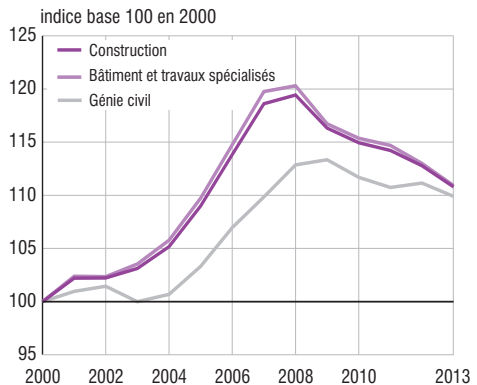
4. Principales activités du secteur selon la valeur ajoutée en 2012



Champ : France.

Source : Insee, É sane.

3. Évolution de l'emploi salarié, hors intérim

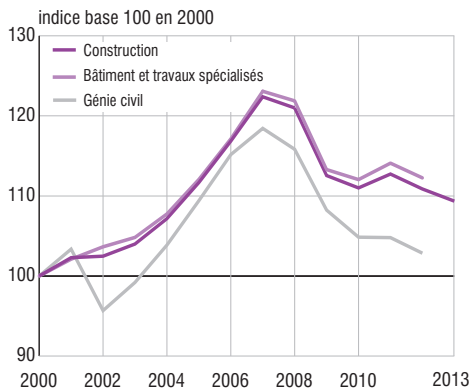


Champ : France.

Note : les titulaires de contrats d'intérim ne sont pas classés dans les secteurs d'activité qui les emploient effectivement mais systématiquement dans l'activité de travail temporaire.

Source : Insee, estimations d'emploi (CVS au 4^e trimestre).

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 et importante pourvoyeuse d'emplois, la construction est un secteur largement protégé de la concurrence internationale. Elle compte 21 % de travailleurs non salariés (essentiellement chefs d'entreprise) contre 13 % sur le champ des secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers. Les conditions d'exercice de l'activité expliquent que les ouvriers restent majoritaires. La présence des femmes est marginale (10 %). La construction emploie plus de jeunes et moins de salariés de plus de 50 ans que les autres activités.

Son intensité capitalistique est faible : ses immobilisations corporelles (construction, installations, machines et matériel) s'élèvent à 41 000 euros par personne en 2012 contre plus du quadruple pour l'ensemble des entreprises du champ.

Parallèlement, la part des frais de personnel atteint 82 % de la valeur ajoutée (au coût des facteurs), soit huit points de plus que pour l'ensemble des entreprises du champ. Symétriquement, le taux de marge γ est en moyenne nettement plus faible (18 % en 2012 contre 26 %), mais avec un fort écart entre les entreprises de moins de 10 salariés (29 %) et les autres (10 %), ce qui est dû en partie à l'importance des entrepreneurs individuels au sein de ces très petites entreprises. En effet, avec cette forme juridique, le chef d'entreprise est non salarié et la rémunération de son activité est le plus souvent incluse dans l'excédent brut d'exploitation.

En 2012, le taux de marge de la construction reste en deçà de son niveau des années 2003-2007. C'est aussi le cas pour le génie civil qui se caractérise par un faible taux de marge qui a d'ailleurs baissé nettement en

2012. Le faible niveau de l'investissement dans la construction répond à une faiblesse structurelle des immobilisations. Le taux d'investissement est de 8 % en 2012 contre 19 % pour l'ensemble des entreprises du champ. En 2011, il avait quasiment retrouvé son niveau d'avant la crise de 2007, mais il diminue à nouveau en 2012 dans un contexte économique morose.

Le taux d'autofinancement, qui mesure la capacité des entreprises à financer leurs investissements, s'élève à 213 % en 2012, soit un niveau nettement supérieur à celui observé pour l'ensemble des entreprises du champ (165 %). Ceci résulte d'un investissement faible et d'une forte présence de non-salariés ; comme pour l'excédent brut d'exploitation, celle-ci se traduit par un niveau plus élevé de capacité d'autofinancement en incluant la rémunération du chef d'entreprise.

Globalement, le taux de rentabilité économique est relativement élevé (16 %, soit le double de celui observé sur l'ensemble des entreprises du champ). Les entreprises ont en effet peu de capitaux investis à rentabiliser. De même, les ratios de rentabilité financière sont élevés du fait de la faiblesse des capitaux propres.

Dans la construction, les délais moyens de paiement des clients hors avances sont supérieurs à ceux des fournisseurs et ces délais sont nettement supérieurs à ceux enregistrés pour l'ensemble des entreprises du champ. Toutefois, dans ce secteur où le cycle de production est souvent long, les avances jouent un rôle important. Leur prise en compte serait particulièrement sensible pour les délais de paiement des clients, et peuvent atteindre vingt jours. ■

1. Ratios du secteur de l'industrie en 2012

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	1,6	0,9	1,1	4,2	16,2
Taux de valeur ajoutée	31,8	33,4	31,4	29,2	26,4
Intensité capitalistique (milliers d'euros)	40,7	54,8	32,8	30,2	174,7
Partage de la VA (au coût des facteurs)					
Part des frais de personnel	82,5	71,4	90,2	94,1	74,4
Taux de marge ²	17,5	28,6	9,8	5,9	25,6
Ratios de rentabilité					
Rentabilité économique	15,9	25,1	9,2	5,5	8,1
Rentabilité financière	16,0	17,0	12,5	20,2	7,5
Ratios d'endettement, de solvabilité et de liquidité					
Lever financier	77,5	79,5	69,5	87,9	74,6
Taux de prélèvement financier	10,7	7,7	17,4	23,0	33,5
Délais de paiement					
Fournisseurs (en jours)	76,5	73,8	74,8	85,1	58,5
Clients (en jours)	87,3	85,8	85,7	93,7	51,9
Ratios d'investissement					
Taux d'investissement	8,3	10,6	6,9	5,9	18,8
Taux d'autofinancement	213,0	269,1	135,3	157,7	165,1

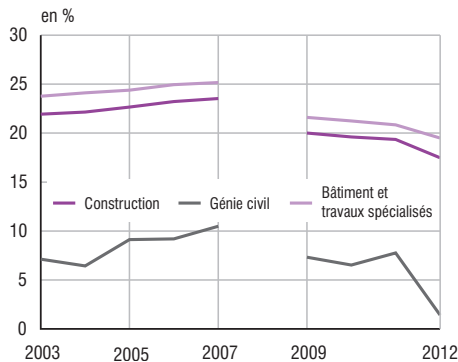
1. Entreprises des secteurs principalement marchands hors agriculture et secteur financier.

2. Hors sièges sociaux.

Champ : France.

Source : Insee, *Ésane*.

2. Évolution du taux de marge

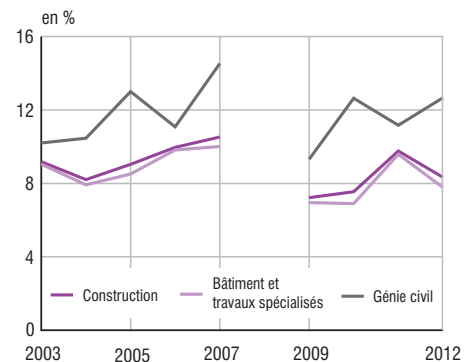


Champ : France.

Note : L'Insee a rénové ses outils de statistiques d'entreprises en 2008. Pour cette première année, les données sont de moins bonne qualité et ne sont donc pas diffusées.

Source : Insee, *Ficus* et *Ésane*.

3. Évolution du taux d'investissement



Champ : France.

Note : L'Insee a rénové ses outils de statistiques d'entreprises en 2008. Pour cette première année, les données sont de moins bonne qualité et ne sont donc pas diffusées.

Source : Insee, *Ficus* et *Ésane*.

4. Personnes en emploi dans la construction en 2012

en %

	Part de femmes	Part d'actifs		Part d'employés	Part d'ouvriers	Part autres professions	Part de non-salariés
		de 15 à 29 ans	de 50 ans ou plus				
Bâtiment et travaux spécialisés	9,8	23,7	22,5	5,4	52,4	42,2	23,1
Génie civil	12,8	18,2	23,3	6,7	54,0	39,2	2,3
Ensemble construction	10,1	23,2	22,5	5,5	52,5	42,0	21,3
Ensemble entreprises marchandes¹	36,2	22,0	24,3	19,6	30,1	50,3	13,3

1. Entreprises des secteurs principalement marchands hors agriculture et secteur financier.

Champ : France.

Source : Insee, *enquête Emploi*.

Fiches sectorielles

Commerce

8.1 Chiffres clés du commerce

Le secteur du **commerce** comprend trois sous-secteurs : le commerce de gros, le commerce de détail et le commerce automobile. Le commerce de détail vend principalement aux particuliers tandis que les clients du commerce de gros sont le plus souvent d'autres sociétés du commerce, grossistes ou détaillants. Le commerce automobile regroupe des commerçants, grossistes ou détaillants spécialisés dans la vente ou la réparation d'automobiles ou de motocycles.

En 2012, les 710 000 entreprises du commerce réalisent un chiffre d'affaires de 1 410 milliards d'euros, une valeur ajoutée (VA) de 200 milliards d'euros et emploient plus de 2,6 millions de salariés en équivalent temps plein (EQTP). Leur poids dans l'ensemble des entreprises du champ des secteurs principalement marchands non financiers et non agricoles est sensiblement le même en termes de nombre d'entreprises (22 %), de valeur ajoutée (20 %) et de salariés en équivalent temps plein (22 %). Près de la moitié (48 %) sont des entreprises individuelles, ce qui explique la part importante des non-salariés (14,1 %) dans les effectifs du commerce.

Les entreprises du commerce sont essentiellement de petite taille : 95 % d'entre elles ont moins de 10 salariés et réalisent le quart du chiffre d'affaires du commerce. Cependant, le secteur comprend aussi 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 le tiers du chiffre d'affaires et 28 % des exportations du secteur.

Le commerce de gros réalise 51 % de la VA du commerce, le commerce de détail 39 % et le commerce automobile 10 %. Avec 1,4 million de salariés en équivalent temps plein, le commerce de détail emploie plus de la moitié (52 %) des salariés du secteur, le commerce de gros, avec 900 000 salariés, 35 %, et le commerce automobile, avec 350 000 salariés, 13 %. Les entreprises du commerce de détail et automobile exportent peu (2 % et 5 % de leur CA), et beaucoup moins que celles du commerce de gros (15 %), notamment parce que ces dernières comprennent des filiales commerciales de groupes industriels.

En 2012, la production en volume de la branche de l'ensemble du commerce stagne, après deux années de reprise en 2011 (+ 2,1 %) et 2010 (+ 2,5 %), faisant suite à la forte récession de 2009. En 2012, le commerce de détail croît faiblement (+ 1 %) alors que le commerce de gros est quasiment stable (+ 0,3 %) et que l'automobile baisse fortement (- 4 %). En 2013, la croissance de l'ensemble du commerce deviendrait légèrement positive (+ 0,3 %).

Après la légère reprise de l'emploi en 2011, l'ensemble du commerce perd de nouveau des emplois en 2012 (- 0,4 %) et en 2013 (- 0,3 %). Les effectifs baissent dans le commerce automobile (- 2,2 % en 2012 et - 1,9 % en 2013) et dans le commerce de gros (- 0,6 % en 2012 et - 1 % en 2013). À l'inverse, le commerce de détail connaît une légère croissance (+ 0,1 % en 2012 et + 0,4 % en 2013). ■

Définitions

Le **commerce** regroupe les entreprises de trois secteurs de la NAF rév. 2 : commerce et réparation d'automobiles et de motocycles (45), commerce de gros (46) et commerce de détail (47) (voir *annexe Nomenclature d'activités française*). L'artisanat commercial (charcuterie, boulangerie-pâtisserie) entre dans le champ de l'industrie car son activité de fabrication l'emporte sur celle de revente en l'état de marchandises. Ce classement est respecté bien que les secteurs concernés se rapprochent par d'autres aspects du commerce de détail alimentaire spécialisé et sont souvent regroupés avec lui.

Pour en savoir plus

- « Le commerce en 2013 : l'activité reste freinée par la faiblesse de la demande intérieure », *Insee Première* n° 1504, juin 2014.
- « Le commerce en 2012 : le secteur n'échappe pas à la crise », *Insee Première* n° 1457, juillet 2013.
- « La situation du commerce en 2013 », *Document de travail*, Insee, juin 2014.
- « La situation du commerce en 2012 », *Document de travail*, Insee, décembre 2013.

1. Chiffres clés du commerce en 2012

	Unités légales	Salariés EQTP	Chiffre d'affaires hors taxe	Chiffre d'affaires export	Valeur ajoutée	Investissements corporels bruts hors apports
	(milliers)		(milliards d'euros)			
De 0 à 9 salariés EQTP	675,8	702,2	361,5	38,6	56,1	5,9
De 10 à 249 salariés EQTP	33,5	1 020,9	586,1	60,1	71,2	5,9
250 salariés EQTP ou plus	0,8	930,5	462,9	39,2	72,5	5,8
Ensemble	710,1	2 653,6	1 410,5	137,9	199,8	17,7
Ensemble des entreprises marchandes non agricoles et non financières	3 266,0	12 036,4	3 725,7	602,2	982,9	184,7
Poids des entreprises du secteur du commerce¹ (en %)	21,7	22,0	37,9	22,9	20,3	9,6

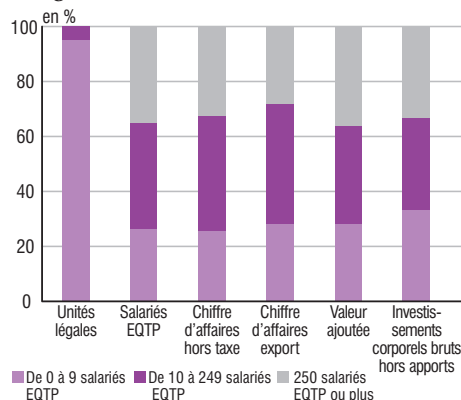
1. Poids des entreprises ayant une activité principale dans le secteur du commerce par rapport à l'ensemble des entreprises marchandes non agricoles et non financières.

Champ : France.

Note : la branche commerce contribue à 10,4 % de la valeur ajoutée de l'ensemble des branches de l'économie (au sens de la comptabilité nationale).

Source : Insee, É sane.

2. Structure des agrégats selon la taille de l'unité légale en 2012

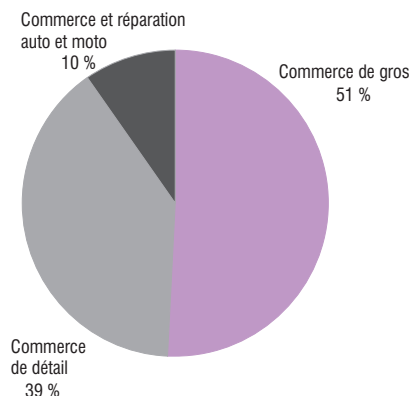


Champ : France.

Lecture : les entreprises de 250 salariés ou plus représentent 0,1 % des unités légales, 35 % des salariés, 33 % du CA, 28 % du CA export, 36 % de la VA et 33 % des investissements.

Source : Insee, É sane.

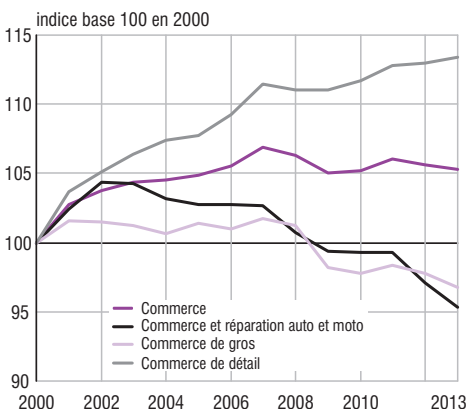
4. Principales activités du secteur selon la valeur ajoutée en 2012



Champ : France.

Source : Insee, É sane.

3. Évolution de l'emploi salarié, hors intérim

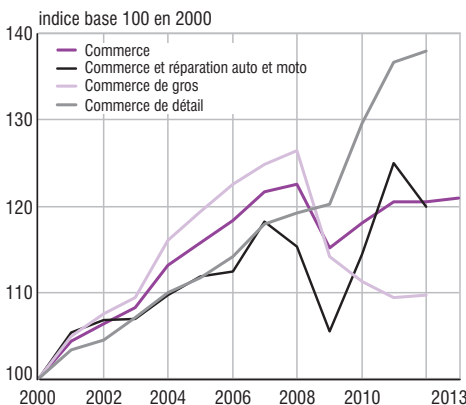


Champ : France.

Note : les titulaires de contrats d'intérim ne sont pas classés dans les secteurs d'activité qui les emploient effectivement mais systématiquement dans l'activité de travail temporaire.

Source : Insee, estimations d'emploi (CVS au 4^e trimestre).

5. Production par branche en volume



Champ : France, branches du commerce.

Source : Insee, comptabilité nationale.

8.2 Ratios du commerce

La **marge commerciale** rémunère le service commercial. Le taux de marge commerciale (rapport de la marge commerciale aux ventes de marchandises) est ainsi un indicateur de la valeur dégagée par l'activité commerciale. Il est plus élevé pour les commerçants dont les coûts de distribution sont plus grands ou qui bénéficient de conditions d'achat plus favorables ou qui parviennent à se différencier et pratiquer un prix plus élevé.

En 2012, le taux de marge commerciale est de 23 % pour l'ensemble du commerce. Il varie de 15 % dans le commerce automobile à 29 % dans le commerce de détail et est proche de la moyenne dans le commerce de gros (21 %). Il varie aussi fortement selon les caractéristiques des produits vendus et, pour un produit donné, selon le format de vente ou le positionnement en gamme. Depuis 2000, le taux de marge commerciale a augmenté dans le commerce de gros et le commerce de détail. La hausse de 2009 coïncide avec la réforme des relations commerciales (loi Châtel, loi de Modernisation de l'économie), qui a conduit à la réduction des « marges arrières » et à leur réintégration dans les prix de vente.

Les délais de paiement sont un autre élément important de la rentabilité des entreprises commerciales. Dans l'ensemble du commerce, les délais de paiement « fournisseurs » excèdent de plus de 14 jours les délais de paiement « clients » (44,9 jours contre 30,5 jours). Ils sont plus faibles que dans l'ensemble de l'économie marchande (58,5 jours contre 51,9 jours), mais leur écart est un peu plus élevé. Les entreprises du commerce, notamment dans la grande distribution, bénéficient ainsi de facilités de trésorerie.

La production des entreprises commerciales comporte trois composantes : 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 14 % dans l'ensemble du commerce, soit sensiblement moins que pour l'ensemble des entreprises du champ des secteurs principalement marchands

non agricoles et non financiers (26 %). Il est plus élevé dans le commerce de détail (18 %) que dans le commerce de gros (13 %) et le commerce automobile (12 %).

Le partage de la valeur ajoutée (VA) entre salaires et profits dans le commerce est proche de l'ensemble des entreprises des secteurs du champ. En 2012, la part des frais de personnel dans la VA au coût des facteurs est de 75,9 % dans le commerce et de 74,4 % dans l'ensemble des secteurs du champ. Elle est plus faible pour les entreprises de moins de 10 salariés (69,7 %), qui comptent un nombre important d'entreprises individuelles où la rémunération du travail de l'entrepreneur n'est pas distinguée des profits. Le taux de marge est de 24,1 % en 2012 : après avoir atteint 28,5 % en 2010, il recule ainsi pour la deuxième année consécutive.

La rentabilité économique (rapport de l'excédent brut d'exploitation sur les immobilisations) est en revanche plus forte dans le commerce (11,8 %) que dans l'ensemble des secteurs du champ (8,1 %). C'est également le cas de la rentabilité financière, mesurée par le rapport du résultat net comptable sur les capitaux propres (10,8 % contre 7,5 %).

Dans le commerce de détail, la main-d'œuvre est très féminisée (60 % de femmes) et jeune (29 % de moins de 30 ans) et compte beaucoup d'employés (47 %). Les professions typiques sont celles de vendeur et de caissière, dont la charge de travail fluctue fortement durant la journée et entre les jours de la semaine : le temps partiel est donc fréquent (35 %). La part des non-salariés est très significative (17 %). Dans le commerce de gros et surtout l'automobile, les femmes sont moins présentes (33 % et 17 % respectivement), la main-d'œuvre plus âgée (17 % et 26 % de moins de 30 ans) et le temps partiel plus rare (13 % et 11 %). La part des non-salariés y est plus faible, surtout dans le commerce de gros (8 % contre 17 % dans l'automobile). Les employés sont la catégorie la moins répandue dans le commerce de gros (17 %) et dans le commerce automobile (13 %) du fait de l'importance des activités de pose et de réparation. ■

Définitions

La **marge commerciale** est l'écart entre les ventes de marchandises et leur coût d'achat.

1. Ratios du secteur du commerce selon la taille de l'unité légale en 2012

en %

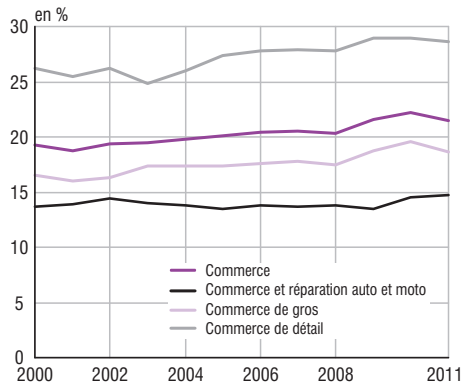
	Ensemble	De 0 à 9 salariés	De 10 à 249 salariés	250 salariés ou plus	Ensemble entreprises marchandes ¹
Organisation et débouchés de la production					
Taux de marge commerciale	22,7	24,0	20,6	24,4	///
Taux d'exportation	9,8	10,7	10,3	8,5	16,2
Taux de valeur ajoutée	14,2	15,5	12,1	15,7	26,4
Intensité capitalistique (en milliers d'euros)	62,1	62,0	54,3	70,9	174,7
Partage de la VA (au coût des facteurs)					
Part des frais de personnel	75,9	69,7	77,7	79,7	74,4
Taux de marge ²	24,1	30,3	22,3	20,3	25,6
Ratios de rentabilité					
Rentabilité économique	11,8	15,9	11,2	9,0	8,1
Rentabilité financière	10,8	16,7	8,2	7,6	7,5
Ratios d'endettement, de solvabilité et de liquidité					
Lever financier	65,6	62,1	61,5	73,2	74,6
Taux de prélèvement financier	14,3	9,1	18,2	16,8	33,5
Délais de paiement					
Fournisseurs (en jours)	44,9	44,9	44,6	45,5	58,5
Clients (en jours)	30,5	29,4	33,9	27,0	51,9
Ratios d'investissement					
Taux d'investissement	8,8	10,5	8,4	8,1	18,8
Taux d'autofinancement	201,0	257,4	169,5	176,4	165,1

1. Entreprises des secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers. 2. Hors sièges sociaux.

Champ : France.

Source : Insee, *Ésane*.

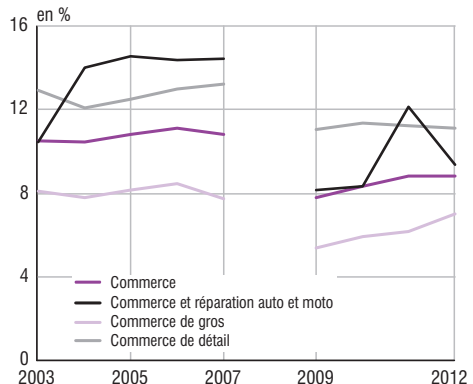
2. Évolution du taux de marge commerciale dans les secteurs du commerce



Champ : France.

Source : Insee, *comptes du commerce*.

3. Évolution du taux d'investissement



Champ : France.

Note : l'Insee a rénové ses outils de statistiques d'entreprises en 2008. Pour cette première année, les données sont de moins bonne qualité et ne sont donc pas diffusées.

Source : Insee, *Ficus et Ésane*.

4. Personnes en emploi dans le secteur du commerce en 2012

en %

	Part de femmes	Part d'actifs		Part d'employés	Part d'ouvriers	Part autres professions	Part de non-salariés
		de 15 à 29 ans	de 50 ans ou plus				
Commerce et réparation d'automobiles et de motocycles	17,3	26,2	23,2	12,5	41,4	46,1	16,6
Commerce de gros, à l'exception des automobiles et des motocycles	32,5	16,7	25,5	17	25,7	57,4	8,3
Commerce de détail, à l'exception des automobiles et des motocycles	60,1	28,9	21,4	46,9	9,8	43,3	16,8
Ensemble commerce	45,9	24,7	23	33	18,9	48,1	14,1
Ensemble secteurs principalement marchands¹	36,2	22,0	24,3	19,6	30,1	50,3	13,3

1. Entreprises des secteurs principalement marchands hors agriculture et secteur financier.

Champ : France.

Source : Insee, *enquête Emploi*.

Fiches sectorielles

**Transports
et entreposage**

9.1 Chiffres clés des transports et entreposage

En 2012, le secteur des **transports et de l'entreposage** compte 98 600 entreprises et réalise un chiffre d'affaires (CA) de 204 milliards d'euros, soit 5,5 % de celui de l'ensemble des entreprises du champ des secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers. Les **transports terrestres** concentrent 41 % du CA, 46 % de la valeur ajoutée (VA) et 54 % des effectifs salariés. Ils se subdivisent en deux grands groupes, hors transport par conduites de faible importance (4 % de la VA des transports terrestres) : le transport de voyageurs (57 %) et le transport de fret et les services de déménagement (39 %). **L'entreposage et les services auxiliaires de transport** viennent en deuxième position (34 % du CA, 32 % de la VA et 20 % des effectifs), suivis des transports aériens pour le chiffre d'affaires (respectivement 10 %, 7 % et 5 %) et de la poste et du courrier pour l'emploi salarié et la valeur ajoutée (7 %, 13 %, 20 %) et enfin, des transports par eau (7 %, 2 % et 1 %).

Le secteur des transports et entreposage est beaucoup plus concentré que la moyenne de l'économie marchande : les sociétés de 250 salariés ou plus, qui ne représentent que 0,3 % de l'ensemble des entreprises du secteur, génèrent 60 % du chiffre d'affaires et 68 % de la valeur ajoutée (contre 43 % en moyenne) et 79 % des investissements bruts corporels hors apport (contre 44 %). *A contrario*, la contribution des unités de moins de 10 salariés, qui rassemblent 90 % des entreprises du secteur, est modeste, souvent inférieure à 10 % (hormis pour le CA, où elle atteint presque 12 %), alors qu'elle est généralement supérieure à 20 % dans l'ensemble de l'économie marchande.

Les unités légales du secteur ont une taille moyenne plus élevée que celles de l'ensemble de l'économie (12 salariés contre 4). Ce sont pour la moitié des entrepreneurs individuels dont un sur deux a un statut d'artisan et un sur cinq de commerçant. Le secteur des transports inclut aussi quelques dizaines d'établissements publics industriels et commerciaux d'importance, assurant des missions de service public, comme la SNCF, RFF ou la RATP dans le ferroviaire, comme le port de Marseille ou l'aéroport de Bâle-Mulhouse dans l'entreposage. Ces établissements publics industriels et commerciaux (Epic)

contribuent pour 21 % au chiffre d'affaires du secteur et pour 19 % à ses effectifs.

Le secteur des transports et de l'entreposage regroupe un dixième des salariés des secteurs principalement marchands non financiers et non agricoles. Leurs rémunérations sont inférieures à la moyenne (35 400 euros par EQTP et par an contre 39 000). Elles sont cependant plus élevées dans le transport aérien, qui emploie une main-d'œuvre très qualifiée et soumise à de fortes contraintes de service (61 700 euros), et le transport par eau (46 300 euros), surtout maritime et côtier de fret (56 300 euros). En revanche, elles sont plus faibles dans les activités postales (29 300 euros) et dans les services auxiliaires de transport terrestre (31 800 euros).

Sur la période 2000-2012, la production en volume de la branche augmente à un rythme plus lent que l'ensemble de l'économie marchande (+ 10 % contre + 14 %). Elle progresse de 15 % dans l'entreposage, mais de seulement 8 % dans l'aérien, activité sujette à de fortes fluctuations d'une année sur l'autre, et de 6 % dans le terrestre, en recul de 4 %, par ailleurs, en 2012. Elle régresse dans les activités postales et de courrier (- 14 %), victimes de l'essor de moyens de communication concurrents. Au contraire, elle croît très fortement dans le transport par eau (+ 51 %), mais la contribution de cette activité à l'ensemble des transports est faible. En 2013, sur l'ensemble du secteur des transports et de l'entreposage, la production augmente de 0,7 %, après une baisse de près de 0,9 % en 2012.

Entre 2000 et 2012, l'emploi salarié est, en revanche, quasiment stable (+ 0,7 %), comme dans l'ensemble de l'économie marchande (+ 1,1 %). Cette performance est meilleure que celle de l'industrie (- 21 %), mais moins satisfaisante que celle des services ou de la construction (+ 12 %). Entre 2000 et 2012, les branches qui embauchent sont le transport par eau (+ 21 %), le transport ferroviaire (+ 8 %) et l'entreposage (+ 7 %). Mais d'autres perdent des emplois : le transport aérien (- 7 %) et les services postaux (- 16 %). En 2013, l'emploi salarié stagne pour la deuxième année consécutive (- 0,3 % après - 0,4 %). En 2012, une seule activité avait enregistré une croissance de ses effectifs : les transports terrestres et transports par conduites (+ 1,5 %). ■

Définitions

Le secteur des **transports et 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 2012

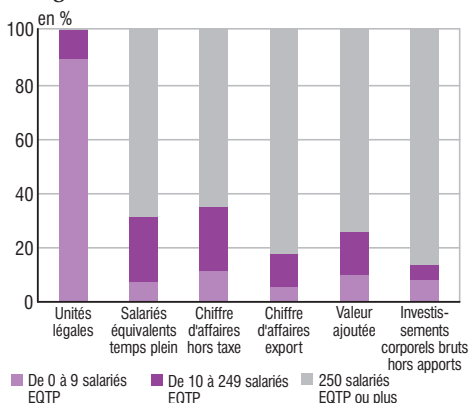
	Unités légales	Salariés EQTP	Chiffre d'affaires hors taxe	Chiffre d'affaires export	Valeur ajoutée	Investissements corporels bruts hors apports
	(milliers)		(milliards d'euros)			
De 0 à 9 salariés EQTP	88,8	87,9	23,5	2,6	8,3	1,7
De 10 à 249 salariés EQTP	9,5	357,4	59,1	8,5	18,6	2,7
250 salariés EQTP ou plus	0,3	750,0	121,4	34,2	56,7	16,7
Ensemble	98,6	1 195,3	204,0	45,4	83,6	21,2
Ensemble des entreprises marchandes non financières	3 266,0	12 036,4	3 725,7	602,2	982,9	184,7
Poids des entreprises du secteur des transports et entreposage¹	3,0	9,9	5,5	7,5	8,5	11,5

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.

Note : la branche des transports et entreposage contribue à 4,5 % de la valeur ajoutée de l'ensemble des branches de l'économie (au sens de la comptabilité nationale).

Source : Insee, É sane.

2. Structure des agrégats selon la taille de l'unité légale en 2012

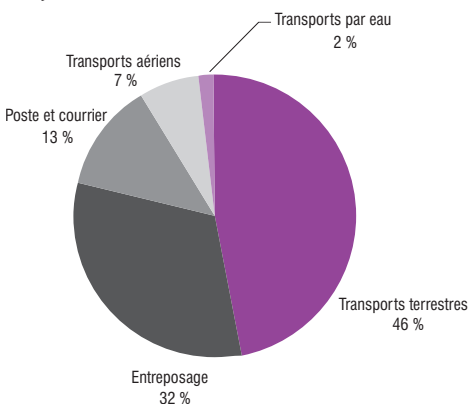


Champ : France.

Lecture : les entreprises de 250 salariés ou plus représentent 0,3 % des unités légales, 63 % des salariés, 60 % du CA, 75 % du CA export, 68 % de la VA et 79 % des investissements.

Source : Insee, É sane.

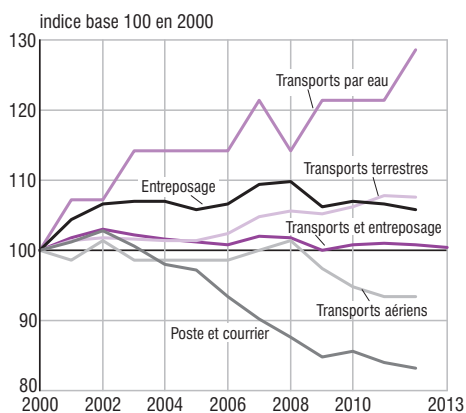
4. Principales activités du secteur selon la valeur ajoutée en 2012



Champ : France.

Source : Insee, É sane.

3. Évolution de l'emploi salarié, hors intérim

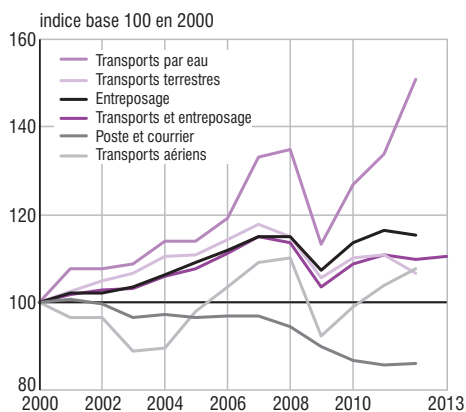


Champ : France.

Note : les titulaires de contrats d'intérim ne sont pas classés dans les secteurs d'activité qui les emploient effectivement mais systématiquement dans l'activité de travail temporaire.

Source : Insee, estimations d'emploi (CVS au 4^e trimestre).

5. Production par branche



Champ : France, branches des transports et de l'entreposage.

Source : Insee, comptabilité nationale.

9.2 Ratios des transports et entreposage

Le secteur des transports et de l'entreposage exporte un cinquième de sa production (22 %), davantage que les services et le commerce (10 %), mais moins que l'industrie (32 %). Les trois quarts de ses exportations proviennent des entreprises de 250 salariés ou plus, souvent implantées sur les marchés étrangers. Les activités les plus exportatrices sont le transport aérien (avec un taux d'exportation de 81 %) et le transport par eau (80 %), tiré par le transport maritime de fret (85 %) plus que par celui de passagers (60 %). En revanche, le transport terrestre, à l'exception du transport ferroviaire de fret (25 %), et les activités de poste et de courrier se cantonnent au marché domestique et ne réalisent qu'une part très marginale de leur chiffre d'affaires à l'étranger (respectivement 4,1 % et 1,2 %). L'entreposage et les services auxiliaires de transport se situent dans une position intermédiaire (18 %).

La production, plus intégrée dans les transports que dans l'ensemble de l'économie, affiche un taux de valeur ajoutée de 41 % (contre 26 %). Ce ratio est très élevé dans le secteur de la poste et du courrier (80 %), activité de main-d'œuvre exigeant peu de consommations intermédiaires et, dans une moindre mesure, dans les transports terrestres (46 %). *A contrario*, la production est très peu intégrée dans les services internationalisés, car une partie de la chaîne de valeur se réalise hors de l'Hexagone : transport par eau (9 %) et aérien (27 %). L'essentiel des achats des entreprises de transports sont des services (87 % des consommations intermédiaires), les besoins en matières premières et produits semi-finis (12 %) étant faibles, sauf dans le transport par eau (22 %), gros consommateur de carburant et les transports terrestres (16 %).

En 2012, le taux de marge des entreprises de transports est similaire à celui de 2011 (24 %), soit un niveau légèrement inférieur à celui de l'ensemble de l'économie (25,6 %). L'approche par sous-secteur montre que cette stabilité apparente résulte de deux phénomènes de sens contraires. D'une part, le taux de marge se replie dans l'entreposage et les services auxiliaires (48,9 % contre 50,7 % en 2011) comme dans les activités postales (0,6 % contre 3,6 %) et, dans une moindre

mesure, dans les transports terrestres (17,1 % contre 17,7 %). D'autre part, certains secteurs bénéficient d'évolutions nettement plus favorables. Ainsi, le taux de marge se redresse, en effet, spectaculairement dans le transport par eau, du fait du transport maritime et côtier de fret, qui bénéficie de la progression du transport par conteneurs, notamment dans les ports du Havre et de Marseille. Il en est de même, mais plus modestement, dans le transport aérien, dont le taux de marge redevient positif (1,2 % contre - 6,2 %), du fait d'une progression du trafic passagers.

En 2012, la rentabilité financière des transports (rapport du résultat net comptable aux capitaux propres) s'améliore (5,8 % contre 4,9 % en 2011), contrairement à celle de l'ensemble des secteurs marchands (7,5 % contre 9,4 %). Cette embellie provient du transport aérien, toujours dans le rouge, mais moins qu'en 2011, et du transport ferroviaire (6,4 % contre 3,8 %), malgré une forte contraction de la demande de fret. La situation se dégrade, en revanche, dans l'entreposage et les services auxiliaires (7,1 % au lieu de 10 %) et les activités postales, déjà en difficulté (0,9 % contre 2,2 %). Contrairement à la rentabilité financière, la rentabilité économique reste stable dans les transports (6,2 % contre 6,4 %).

Le taux d'investissement (investissements corporels bruts hors apports) est en repli en 2012 (25,3 % contre 29,4 % en 2011), mais reste nettement supérieur à la moyenne de l'économie marchande (18,8 %). L'effort d'investissement se concentre dans deux activités : l'entreposage et les services auxiliaires (51 % du total, dont les neuf dixièmes dans les services auxiliaires de transports terrestres) et le transport terrestre (40 %, surtout dans le ferroviaire et les transports urbains et suburbains de voyageurs). L'investissement s'élève à 21,2 milliards d'euros dans le secteur des transports en 2012, en recul de 2 milliards en valeur par rapport à 2011. Il a cependant crû dans les transports terrestres et transports par conduites. Il a diminué dans toutes les autres activités de transport et, tout particulièrement dans le transport aérien, où il a été presque divisé par trois. ■

Ratios des transports et entreposage 9.2

1. Ratios du secteur des transports et entreposage selon la taille de l'unité légale en 2012

	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	22,2	11,2	14,3	28,2	16,2
Taux de valeur ajoutée	41,0	35,6	31,5	46,7	26,4
Intensité capitalistique (milliers d'euros)	250,1	289,1	67,2	332,7	174,7
Partage de la VA (au coût des facteurs)					
Part des frais de personnel	76,0	61,0	91,2	73,2	74,4
Taux de marge ²	24,0	39,0	8,8	26,8	25,6
Ratios de rentabilité					
Rentabilité économique	6,2	9,1	5,8	5,9	8,1
Rentabilité financière	5,8	13,7	-0,1	5,7	7,5
Ratios d'endettement, de solvabilité et de liquidité					
Lever financier	162,9	203,8	67,1	171,6	74,6
Taux de prélèvement financier	40,5	20,8	18,8	47,0	33,5
Délais de paiement					
Fournisseurs (en jours)	64,2	57,7	57,2	69,9	58,5
Clients (en jours)	47,6	58,5	60,5	38,9	51,9
Ratios d'investissement					
Taux d'investissement	25,3	20,5	14,6	29,5	18,8
Taux d'autofinancement	61,3	148,1	38,5	56,2	165,1

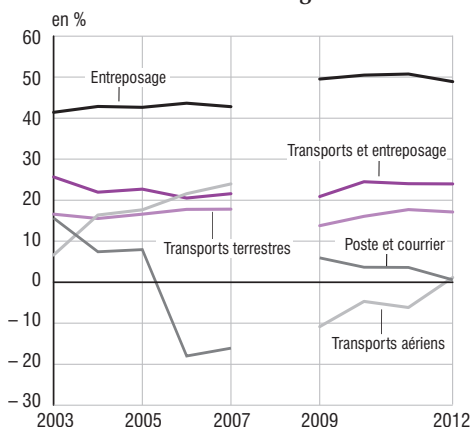
1. Entreprises des secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers.

2. Hors sièges sociaux.

Champ : France.

Source : Insee, É sane.

2. Évolution du taux de marge

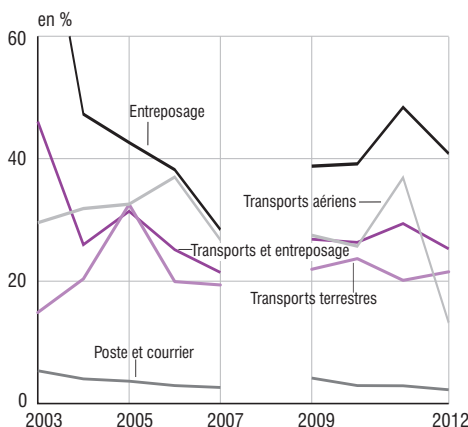


Champ : France.

Note : L'Insee a rénové ses outils de statistiques d'entreprises en 2008. Pour cette première année, les données sont de moins bonne qualité et ne sont donc pas diffusées.

Source : Insee, Ficus, É sane.

3. Évolution du taux d'investissement



Champ : France.

Note : L'Insee a rénové ses outils de statistiques d'entreprises en 2008. Pour cette première année, les données sont de moins bonne qualité et ne sont donc pas diffusées.

Source : Insee, Ficus, É sane.

4. Personnes en emploi dans les transports et entreposage en 2012

	en %						
	Part de femmes	Part d'actifs		Part d'employés	Part d'ouvriers	Part autres professions	Part de non-salariés
		de 15 à 29 ans	de 50 ans ou plus				
Transports terrestres	17,0	15,5	28,0	10,8	58,3	31,0	9,3
Transports par eau	29,7	30,5	22,5	19,3	34,3	46,4	0,0
Transports aériens	35,0	8,2	20,9	29,9	4,7	65,4	0,7
Entreposage et services auxiliaires des transports	30,6	19,6	21,0	16,1	51,0	33,0	0,5
Activités de poste et de courrier	46,9	13,2	39,6	64,7	7,1	28,2	0,6
Ensemble des transports et entreposage	26,3	15,8	27,9	22,2	44,5	33,3	5,3
Ensemble secteurs principalement marchands¹	36,2	22,0	24,3	19,6	30,1	50,3	13,3

1. Entreprises des secteurs principalement marchands hors agriculture et secteur financier.

Champ : France.

Source : Insee, enquête Emploi.

Fiches sectorielles

Services marchands

10.1 Chiffres clés des services marchands

En 2012, le secteur des **services principale-ment marchands** (hors services financiers) compte 1,7 million de sociétés non financières et d'entrepreneurs individuels (SNFEI) et réalise un chiffre d'affaires (CA) de 770 milliards d'euros, soit un cinquième de celui de l'ensemble du champ des secteurs principalement marchands non financiers et non agricoles. Les **services aux entreprises** concentrent un peu moins de la moitié du chiffre d'affaires, de la valeur ajoutée (VA) et des effectifs salariés du secteur et se subdivisent en deux grands groupes : les **activités spécialisées, scientifiques et techniques**, apparentées aux métiers du conseil et de l'assistance (61 % du CA et 53 % des effectifs des services aux entreprises) et les **activités administratives et de soutien**, plus directement opérationnelles. L'**information et la communication** viennent ensuite (24 % du CA, 23 % de la VA et 17 % des effectifs des services principalement marchands), portées, pour les deux tiers, par les télécommunications et les activités informatiques. L'**immobilier et l'hébergement-restauration** réalisent des chiffres d'affaires et des valeurs ajoutées de même ordre (respectivement 12 % et 10 % du CA des services principalement marchands), mais le second emploi près de quatre fois plus de salariés que le premier. Enfin, les **services aux particuliers** génèrent un chiffre d'affaires de 54 milliards d'euros (soit 7 % du CA 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 très supérieure à la moyenne observée dans les secteurs du champ (34 % du CA contre 22 %), au contraire des sociétés de 250 salariés ou plus (35 % contre 43 %). La taille moyenne des unités légales des services est modeste (2,3 salariés contre 4 dans l'ensemble). Sur le plan juridique, elles se répartissent, pour l'essentiel, entre sociétés (44 %), presque exclusivement des sociétés à responsabilité limitée

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 : **activités spécialisées, scientifiques et techniques** et N : **activités de services administratifs et de soutien**), du secteur de l'**information et la communication** (section J), de l'**hébergement et de la restauration** (section I) et des **services aux particuliers**, regroupés sous le libellé « autres activités de services » (sections R et S), hors associations (voir *annexe Nomenclature d'activités française*).

Pour en savoir plus

- « Les services marchands en 2012 : la croissance ralentit nettement », *Insee Première* n° 1465, septembre 2013.
- « Les services marchands en 2013 : la croissance se réduit de nouveau », *Insee Première* n° 1507, juillet 2014.

(SARL) et des sociétés par actions simplifiée, et entrepreneurs individuels (53 %) (artisans, commerçants ou professions libérales).

La profusion d'entrepreneurs individuels dans les services explique le nombre élevé de non-salariés relativement à la population occupée (17,9 % au lieu de 13,3 %). Les non-salariés sont particulièrement présents dans les activités immobilières (20 %) et l'hébergement-restauration (18 %). Les services se caractérisent aussi par une féminisation des emplois supérieure à la moyenne de l'économie marchande (47 % contre 36 %). Ce phénomène est particulièrement apparent dans les services aux particuliers (60 %).

Entre 2000 et 2013, la production a augmenté plus rapidement que celle de l'ensemble des secteurs du champ (+ 31 % en volume contre + 15 %). Elle a été tirée par la demande en produits de l'information et de la communication, dont le volume des ventes progresse des deux tiers (+ 65 %), porté par l'explosion du marché des télécommunications (+ 130 %) et par les services informatiques (+ 66 %). Elle a aussi bénéficié du dynamisme de la demande des entreprises en prestations intellectuelles (+ 59 %). *A contrario*, la croissance a été plus modeste dans les activités immobilières (+ 15 %) et dans l'hébergement et la restauration (+ 13 %).

En matière d'emploi salarié aussi, les services se caractérisent par leur vitalité (+ 15 % entre 2000 et 2013 contre + 1 % dans l'ensemble des secteurs du champ). L'écart est particulièrement marqué avec l'industrie (- 22 %) et l'industrie manufacturière (- 24 %). Dans les services, les effectifs augmentent dans la plupart des activités, à l'exception de l'édition, audiovisuel, diffusion (- 6 %) et des télécommunications (- 24 %). Les secteurs les plus créateurs d'emploi sont la programmation informatique (+ 44 %), les services intellectuels aux entreprises (activités juridiques, comptables, ingénierie, publicité, etc.) (+ 34 %) et la restauration (+ 27 %). ■

Chiffres clés des services marchands 10.1

1. Chiffres clés des services marchands en 2012

	Unités légales	Salariés EQTP	Chiffre d'affaires hors taxes	Chiffre d'affaires export	Valeur ajoutée	Investissements corporels bruts hors apports
	(milliers)		(milliards d'euros)			
De 0 à 9 salariés EQTP	1 641,3	1 052,2	258,1	13,9	121,3	37,3
De 10 à 249 salariés EQTP	50,2	1 469,0	240,7	24,7	107,2	21,9
250 salariés EQTP ou plus	1,3	1 296,8	269,8	37,1	124,9	21,8
Ensemble	1 692,8	3 818,0	768,6	75,7	353,3	81,0
Ensemble des entreprises marchandes non agricoles et non financières	3 266,0	12 036,4	3 725,7	602,2	982,9	184,7
Poids des entreprises du secteur des services¹ (en %)	51,8	31,7	20,6	12,6	35,9	43,8

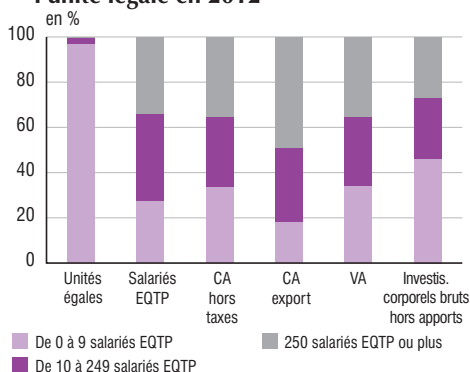
1. Poids des entreprises ayant une activité principale dans le secteur des services marchands non financiers par rapport à l'ensemble des entreprises marchandes non agricoles et non financières.

Champ : France, services principalement marchands hors services financiers.

Note : la branche des services principalement marchands non financiers contribue à 38,7 % de la valeur ajoutée de l'ensemble de l'économie (au sens de la comptabilité nationale).

Source : Insee, É sane.

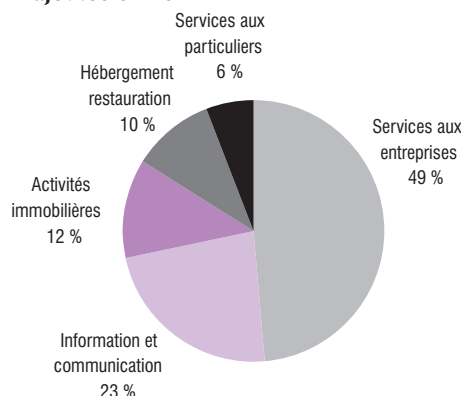
2. Structure des agrégats selon la taille de l'unité légale en 2012



Champ : France, services principalement marchands hors services financiers.
Lecture : les entreprises de 250 salariés ou plus représentent 0,1 % des unités légales, 34 % des salariés, 35 % du CA, 49 % du CA export, 35 % de la VA et 27 % des investissements.

Source : Insee, É sane.

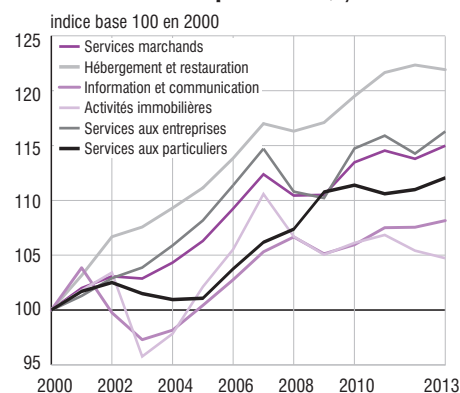
4. Principales activités selon la valeur ajoutée en 2012



Champ : France, services principalement marchands hors services financiers.

Source : Insee, É sane.

3. Évolution de l'emploi salarié, y c. intérim

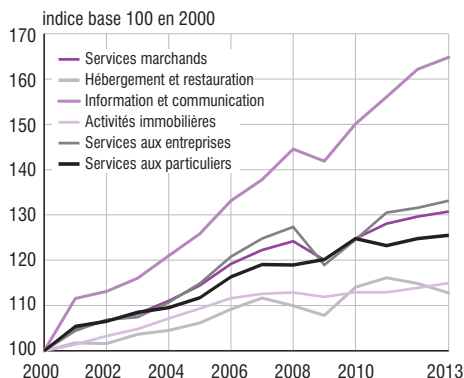


Champ : France, services principalement marchands hors services financiers.

Note : les titulaires de contrats d'intérim ne sont pas classés dans les secteurs d'activité qui les emploient effectivement mais systématiquement dans l'activité de travail temporaire.

Source : Insee, estimations d'emploi (CVS au 4^e trimestre).

5. Production par branche en volume



Champ : France, branches des services principalement marchands hors services financiers.

Source : Insee, comptabilité nationale.

10.2 Ratios des services marchands

Les entreprises des services marchands (hors services financiers) exportent peu, contrairement à leurs homologues de l'industrie (10 % du chiffre d'affaires en 2012 contre 32 %) : la production de services exige souvent une proximité géographique ou culturelle peu compatible, sauf région frontalière, avec une focalisation sur la clientèle étrangère. Leurs exportations se concentrent dans les services aux entreprises (71 % du total) et l'information-communication (24 %). Elles sont tirées par quelques activités internationalisées : la recherche-développement, qui affiche un taux d'exportation de 41 %, les sièges sociaux et le conseil en gestion (27 %), l'architecture et l'ingénierie (19 %). Les activités liées aux voyages, de par leur nature même, sont aussi très ouvertes sur les marchés étrangers (32 %).

La production de services est relativement intégrée : près de la moitié est réalisée en interne (taux de valeur ajoutée de 46 %) contre un peu plus d'un quart (26 %) dans l'ensemble du champ des secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers. Ce taux est le plus élevé dans l'immobilier (54 %) et les services administratifs et de soutien aux entreprises (52 %) : activités liées à l'emploi (88 %), enquêtes et sécurité (68 %), nettoyage (63 %). La production de services se caractérise par le poids prépondérant des achats de services dans les consommations intermédiaires (80 % contre 38 % pour l'ensemble du champ) ; en revanche, les besoins en matières premières et autres approvisionnements (16 % contre 21 %) et en marchandises (4 % contre 41 %) sont réduits.

En 2012, le taux de marge des entreprises de services est légèrement supérieur à celui de l'ensemble des secteurs du champ hors sièges sociaux (28 % contre 26 %). Il a baissé de trois points en 2012, ce recul se retrouvant dans la plupart des grands secteurs, sauf les services aux particuliers. Ce ratio est fortement lié à la nature de l'activité, capitalistique ou de main-d'œuvre. Ainsi, il dépasse les 60 % dans les secteurs nécessitant des investissements lourds : location et location-bail (75 %),

immobilier (70 %), télécommunications (61 %). Il est, en revanche, inférieur à 20 % dans les activités reposant exclusivement ou presque sur le travail humain : voyages (3 %), enquêtes et sécurité (4 %), nettoyage (11 %), restauration (11 %), activités administratives et de soutien (16 %).

Les services ont des rentabilités économique et financière proches de la moyenne de l'économie (8 % contre 8,1 % et 6,7 % contre 7,5 %). Rentabilité économique et rentabilité financière vont ici souvent de pair. Les secteurs les plus performants sur ces deux critères sont les activités juridiques et comptables (148 % et 52 %), les activités vétérinaires (134 % et 72 %), l'organisation de jeux de hasard et d'argent (46 % et 48 %), le nettoyage et autres services relatifs aux bâtiments (23 % et 20 %). Ils ne coïncident pas nécessairement, en revanche, avec ceux dégagant les plus forts taux de marge : ainsi, la rentabilité économique de l'immobilier ne dépasse pas les 5 %, malgré un taux de marge de 70 %.

Le taux d'investissement (investissements corporels bruts hors apports) dans les services est supérieur à la moyenne (23 % contre 19 %). L'effort d'investissement est concentré dans trois activités très capitalistiques : l'immobilier (46 % du total) où le taux d'investissement atteint 86 % en 2012, la location et location-bail (20 %) avec un taux de 100 %, et les télécommunications (8 %) où ce taux est de 23 %.

Les salariés des services marchands bénéficient de rémunérations nettes supérieures à la moyenne, soit 44 300 euros annuels en 2012 contre 39 000 euros par équivalent temps plein (EQTP). Mais cette moyenne dissimule de fortes disparités sectorielles, les activités dites « intellectuelles » (conseil, assistance, etc.) étant mieux rémunérées que les services opérationnels : 77 000 euros annuels dans les sièges sociaux et le conseil en gestion, 60 000 euros dans l'audiovisuel, mais moins de la moitié dans le nettoyage (24 000 euros), les services personnels (25 000 euros), la restauration (28 000 euros) et les enquêtes et la sécurité (29 000 euros). ■

Ratios des services marchands 10.2

1. Ratios du secteur des services marchands selon la taille de l'unité légale en 2012

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	9,8	5,4	10,3	13,7	16,2
Taux de valeur ajoutée	46,0	47,0	44,5	46,3	26,4
Intensité capitalistique (milliers d'euros)	217,9	304,3	165,7	206,9	174,7
Partage de la VA (au coût des facteurs)					
Part des frais de personnel	71,8	61,1	80,4	74,8	74,4
Taux de marge ²	28,2	38,9	19,6	25,2	25,6
Ratios de rentabilité					
Rentabilité économique	8,0	9,7	5,3	8,7	8,1
Rentabilité financière	6,7	7,2	5,4	7,1	7,5
Ratios d'endettement, de solvabilité et de liquidité					
Lever financier	74,7	61,5	92,6	94,3	74,6
Taux de prélèvement financier	53,3	54,5	67,3	41,9	33,5
Délais de paiement					
Fournisseurs (en jours)	79,5	75,7	84,0	79,0	58,5
Clients (en jours)	63,8	56,4	76,5	59,5	51,9
Ratios d'investissement					
Taux d'investissement	22,9	30,7	20,4	17,5	18,8
Taux d'autofinancement	216,9	254,2	168,2	202,1	165,1

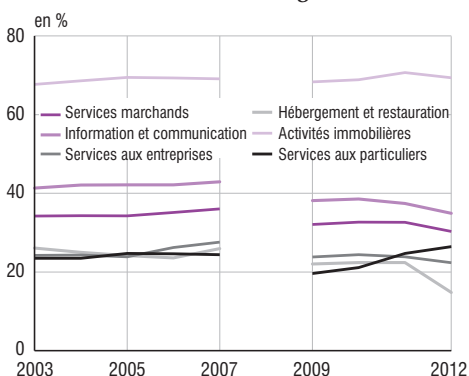
1. Entreprises des secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers.

2. Hors sièges sociaux.

Champ : France, services principalement marchands hors services financiers.

Source : Insee, *Ésane*.

2. Évolution du taux de marge

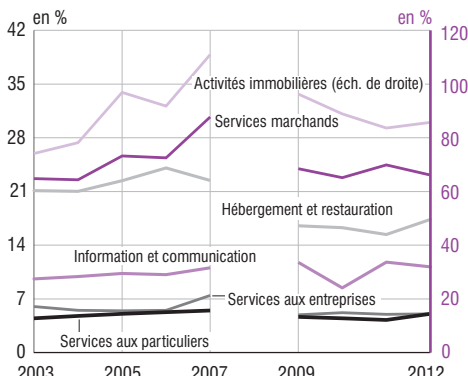


Champ : France, services principalement marchands hors services financiers et hors sièges sociaux.

Note : l'Insee a rénové ses outils de statistiques d'entreprises en 2008. Pour cette première année, les données sont de moins bonne qualité et ne sont donc pas diffusées.

Source : Insee, *Ficus*, *Ésane*.

3. Évolution du taux d'investissement



Champ : France, services principalement marchands hors services financiers.

Note : l'Insee a rénové ses outils de statistiques d'entreprises en 2008. Pour cette première année, les données sont de moins bonne qualité et ne sont donc pas diffusées.

Source : Insee, *Ficus*, *Ésane*.

4. Personnes en emploi dans les services marchands en 2012

en %

	Part de femmes	Part d'actifs de 15 à 29 ans	Part d'actifs de 50 ans ou plus	Part d'employés	Part d'ouvriers	Part autres professions	Part de non-salariés
Hébergement et restauration	48,2	35,2	19,4	45,1	18,1	36,8	18,0
Information et communication	31,8	22,8	21,6	8,6	2,8	88,5	9,5
Activités immobilières	53,5	13,1	33,0	32,9	8,4	58,6	20,1
Services aux entreprises	46,9	20,8	23,3	19,0	19,4	61,6	15,9
Services aux particuliers	60,1	25,4	24,6	29,2	8,9	61,9	32,0
Ensemble services marchands	47,2	24,0	23,1	24,7	14,6	60,7	17,9
Ensemble secteurs principalement marchands¹	36,2	22,0	24,3	19,6	30,1	50,3	13,3

1. Entreprises des secteurs principalement marchands hors agriculture et secteur financier.

Champ : France, services principalement marchands hors services financiers.

Source : Insee, *enquête Emploi*.

Annexes

Le champ des statistiques d'entreprises de cet ouvrage

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

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

- une personne morale, type société, dont l'existence est reconnue par la loi indépendamment des personnes ou des institutions qui la possèdent ou qui en sont membres ;

- une personne physique, qui, en tant qu'indépendant, peut exercer une activité économique.

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

Sauf mention explicite d'une référence à la catégorie d'entreprise définie par la loi de Modernisation de l'économie et son décret d'application 2008-1354 du 18 décembre 2008, le terme d'entreprise désigne dès lors dans cet ouvrage des unités légales.

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

Industrie (BE)

Industries extractives (B)

Industries manufacturières (C)

Production et distribution d'électricité, de gaz, de vapeur et d'air conditionné (D)

Production et distribution d'eau ; assainissement, gestion des déchets et dépollution (E)

Construction (F)

Commerce ; réparation d'automobiles et de motocycles (G)

Transports et entreposage (H)

Services marchands

Hébergement et restauration (I)

Information et communication (J)

Activités immobilières (L)

Services aux entreprises : activités spécialisées, scientifiques et techniques et activités de services administratifs et de soutien (MN)

Services aux particuliers : arts, spectacles et activités récréatives (R) et autres activités de services (S) à l'exclusion des activités des organisations associatives

Nomenclature d'activités française (NAF rév. 2)

Postes utilisés dans l'ouvrage

B Industries extractives

- 05 Extraction de houille et de lignite**
- 05.1 Extraction de houille
- 05.2 Extraction de lignite
- 06 Extraction d'hydrocarbures**
- 06.1 Extraction de pétrole brut
- 06.2 Extraction de gaz naturel
- 07 Extraction de minerais métalliques**
- 07.1 Extraction de minerais de fer
- 07.2 Extraction de minerais de métaux non ferreux
- 08 Autres industries extractives**
- 08.1 Extraction de pierres, de sables et d'argiles
- 08.9 Activités extractives n.c.a.
- 09 Services de soutien aux industries extractives**
- 09.1 Activités de soutien à l'extraction d'hydrocarbures
- 09.9 Activités de soutien aux autres industries extractives

C Industrie manufacturière

- 10 Industries alimentaires**
- 10.1 Transformation et conservation de la viande et préparation de produits à base de viande
- 10.2 Transformation et conservation de poisson, de crustacés et de mollusques
- 10.3 Transformation et conservation de fruits et légumes
- 10.4 Fabrication d'huiles et graisses végétales et animales
- 10.5 Fabrication de produits laitiers
- 10.6 Travail des grains ; fabrication de produits amylacés
- 10.7 Fabrication de produits de boulangerie-pâtisserie et de pâtes alimentaires
- 10.8 Fabrication d'autres produits alimentaires
- 10.9 Fabrication d'aliments pour animaux
- 11 Fabrication de boissons**
- 11.0 Fabrication de boissons
- 12 Fabrication de produits à base de tabac**
- 12.0 Fabrication de produits à base de tabac
- 13 Fabrication de textiles**
- 13.1 Préparation de fibres textiles et filature
- 13.2 Tissage
- 13.3 Ennoblement textile
- 13.9 Fabrication d'autres textiles
- 14 Industrie de l'habillement**
- 14.1 Fabrication de vêtements, autres qu'en fourrure
- 14.2 Fabrication d'articles en fourrure
- 14.3 Fabrication d'articles à mailles
- 15 Industrie du cuir et de la chaussure**
- 15.1 Apprêt et tannage des cuirs ; préparation et teinture des fourrures ; fabrication d'articles de voyage, de maroquinerie et de sellerie
- 15.2 Fabrication de chaussures
- 16 Travail du bois et fabrication d'articles en bois et en liège, à l'exception des meubles ; fabrication d'articles en vannerie et sparterie**
- 16.1 Sciage et rabotage du bois
- 16.2 Fabrication d'articles en bois, liège, vannerie et sparterie
- 17 Industrie du papier et du carton**
- 17.1 Fabrication de pâte à papier, de papier et de carton
- 17.2 Fabrication d'articles en papier ou en carton
- 18 Imprimerie et reproduction d'enregistrements**
- 18.1 Imprimerie et services annexes
- 18.2 Reproduction d'enregistrements

19	Cokéfaction et raffinage
19.1	Cokéfaction
19.2	Raffinage du pétrole
20	Industrie chimique
20.1	Fabrication de produits chimiques de base, de produits azotés et d'engrais, de matières plastiques de base et de caoutchouc synthétique
20.2	Fabrication de pesticides et d'autres produits agrochimiques
20.3	Fabrication de peintures, vernis, encres et mastics
20.4	Fabrication de savons, de produits d'entretien et de parfums
20.5	Fabrication d'autres produits chimiques
20.6	Fabrication de fibres artificielles ou synthétiques
21	Industrie pharmaceutique
21.1	Fabrication de produits pharmaceutiques de base
21.2	Fabrication de préparations pharmaceutiques
22	Fabrication de produits en caoutchouc et en plastique
22.1	Fabrication de produits en caoutchouc
22.2	Fabrication de produits en plastique
23	Fabrication d'autres produits minéraux non métalliques
23.1	Fabrication de verre et d'articles en verre
23.2	Fabrication de produits réfractaires
23.3	Fabrication de matériaux de construction en terre cuite
23.4	Fabrication d'autres produits en céramique et en porcelaine
23.5	Fabrication de ciment, chaux et plâtre
23.6	Fabrication d'ouvrages en béton, en ciment ou en plâtre
23.7	Taille, façonnage et finissage de pierres
23.9	Fabrication de produits abrasifs et de produits minéraux non métalliques n.c.a.
24	Métallurgie
24.1	Sidérurgie
24.2	Fabrication de tubes, tuyaux, profilés creux et accessoires correspondants en acier
24.3	Fabrication d'autres produits de première transformation de l'acier
24.4	Production de métaux précieux et d'autres métaux non ferreux
24.5	Fonderie
25	Fabrication de produits métalliques, à l'exception des machines et des équipements
25.1	Fabrication d'éléments en métal pour la construction
25.2	Fabrication de réservoirs, citernes et conteneurs métalliques
25.3	Fabrication de générateurs de vapeur, à l'exception des chaudières pour le chauffage central
25.4	Fabrication d'armes et de munitions
25.5	Forge, emboutissage, estampage ; métallurgie des poudres
25.6	Traitement et revêtement des métaux ; usinage
25.7	Fabrication de coutellerie, d'outillage et de quincaillerie
25.9	Fabrication d'autres ouvrages en métaux
26	Fabrication de produits informatiques, électroniques et optiques
26.1	Fabrication de composants et cartes électroniques
26.2	Fabrication d'ordinateurs et d'équipements périphériques
26.3	Fabrication d'équipements de communication
26.4	Fabrication de produits électroniques grand public
26.5	Fabrication d'instruments et d'appareils de mesure, d'essai et de navigation ; horlogerie
26.6	Fabrication d'équipements d'irradiation médicale, d'équipements électromédicaux et électrothérapeutiques
26.7	Fabrication de matériels optique et photographique
26.8	Fabrication de supports magnétiques et optiques
27	Fabrication d'équipements électriques
27.1	Fabrication de moteurs, génératrices et transformateurs électriques et de matériel de distribution et de commande électrique
27.2	Fabrication de piles et d'accumulateurs électriques
27.3	Fabrication de fils et câbles et de matériel d'installation électrique
27.4	Fabrication d'appareils d'éclairage électrique
27.5	Fabrication d'appareils ménagers
27.9	Fabrication d'autres matériels électriques
28	Fabrication de machines et équipements n.c.a.
28.1	Fabrication de machines d'usage général
28.2	Fabrication d'autres machines d'usage général
28.3	Fabrication de machines agricoles et forestières
28.4	Fabrication de machines de formage des métaux et de machines-outils
28.9	Fabrication d'autres machines d'usage spécifique

- 29 Industrie automobile**
- 29.1 Construction de véhicules automobiles
- 29.2 Fabrication de carrosseries et remorques
- 29.3 Fabrication d'équipements automobiles
- 30 Fabrication d'autres matériels de transport**
- 30.1 Construction navale
- 30.2 Construction de locomotives et d'autre matériel ferroviaire roulant
- 30.3 Construction aéronautique et spatiale
- 30.4 Construction de véhicules militaires de combat
- 30.9 Fabrication de matériels de transport n.c.a.
- 31 Fabrication de meubles**
- 31.0 Fabrication de meubles
- 32 Autres industries manufacturières**
- 32.1 Fabrication d'articles de joaillerie, bijouterie et articles similaires
- 32.2 Fabrication d'instruments de musique
- 32.3 Fabrication d'articles de sport
- 32.4 Fabrication de jeux et jouets
- 32.5 Fabrication d'instruments et de fournitures à usage médical et dentaire
- 32.9 Activités manufacturières n.c.a.
- 33 Réparation et installation de machines et d'équipements**
- 33.1 Réparation d'ouvrages en métaux, de machines et d'équipements
- 33.2 Installation de machines et d'équipements industriels

D Production et distribution d'électricité, de gaz, de vapeur et d'air conditionné

- 35 Production et distribution d'électricité, de gaz, de vapeur et d'air conditionné**
- 35.1 Production, transport et distribution d'électricité
- 35.2 Production et distribution de combustibles gazeux
- 35.3 Production et distribution de vapeur et d'air conditionné

E Production et distribution d'eau ; assainissement, gestion des déchets et dépollution

- 36 Captage, traitement et distribution d'eau**
- 36.0 Captage, traitement et distribution d'eau
- 37 Collecte et traitement des eaux usées**
- 37.0 Collecte et traitement des eaux usées
- 38 Collecte, traitement et élimination des déchets ; récupération**
- 38.1 Collecte des déchets
- 38.2 Traitement et élimination des déchets
- 38.3 Récupération
- 39 Dépollution et autres services de gestion des déchets**
- 39.0 Dépollution et autres services de gestion des déchets

F Construction

- 41 Construction de bâtiments**
- 41.1 Promotion immobilière
- 41.2 Construction de bâtiments résidentiels et non résidentiels
- 42 Génie civil**
- 42.1 Construction de routes et de voies ferrées
- 42.2 Construction de réseaux et de lignes
- 42.9 Construction d'autres ouvrages de génie civil
- 43 Travaux de construction spécialisés**
- 43.1 Démolition et préparation des sites
- 43.2 Travaux d'installation électrique, plomberie et autres travaux d'installation
- 43.3 Travaux de finition
- 43.9 Autres travaux de construction spécialisés

G Commerce ; réparation d'automobiles et de motocycles

- 45 Commerce et réparation d'automobiles et de motocycles**
- 45.1 Commerce de véhicules automobiles
- 45.2 Entretien et réparation de véhicules automobiles
- 45.3 Commerce d'équipements automobiles
- 45.4 Commerce et réparation de motocycles

46	Commerce de gros, à l'exception des automobiles et des motocycles
46.1	Intermédiaires du commerce de gros
46.2	Commerce de gros de produits agricoles bruts et d'animaux vivants
46.3	Commerce de gros de produits alimentaires, de boissons et de tabac
46.4	Commerce de gros de biens domestiques
46.5	Commerce de gros d'équipements de l'information et de la communication
46.6	Commerce de gros d'autres équipements industriels
46.7	Autres commerces de gros spécialisés
46.9	Commerce de gros non spécialisé
47	Commerce de détail, à l'exception des automobiles et des motocycles
47.1	Commerce de détail en magasin non spécialisé
47.2	Commerce de détail alimentaire en magasin spécialisé
47.3	Commerce de détail de carburants en magasin spécialisé
47.4	Commerce de détail d'équipements de l'information et de la communication en magasin spécialisé
47.5	Commerce de détail d'autres équipements du foyer en magasin spécialisé
47.6	Commerce de détail de biens culturels et de loisirs en magasin spécialisé
47.7	Autres commerces de détail en magasin spécialisé
47.8	Commerce de détail sur 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

L **Activités immobilières**

- 68** **Activités immobilières**
- 68.1 Activités des marchands de biens immobiliers
- 68.2 Location et exploitation de biens immobiliers propres ou loués
- 68.3 Activités immobilières pour compte de tiers

M **Activités spécialisées, scientifiques et techniques**

- 69** **Activités juridiques et comptables**
- 69.1 Activités juridiques
- 69.2 Activités comptables
- 70** **Activités des sièges sociaux ; conseil de gestion**
- 70.1 Activités des sièges sociaux
- 70.2 Conseil de gestion
- 71** **Activités d'architecture et d'ingénierie ; activités de contrôle et analyses techniques**
- 71.1 Activités d'architecture et d'ingénierie
- 71.2 Activités de contrôle et analyses techniques
- 72** **Recherche-développement scientifique**
- 72.1 Recherche-développement en sciences physiques et naturelles
- 72.2 Recherche-développement en sciences humaines et sociales
- 73** **Publicité et études de marché**
- 73.1 Publicité
- 73.2 Études de marché et sondages
- 74** **Autres activités spécialisées, scientifiques et techniques**
- 74.1 Activités spécialisées de design
- 74.2 Activités photographiques
- 74.3 Traduction et interprétation
- 74.9 Autres activités spécialisées, scientifiques et techniques n.c.a.
- 75** **Activités vétérinaires**
- 75.0 Activités vétérinaires

N **Activités de services administratifs et de soutien**

- 77** **Activités de location et location-bail**
- 77.1 Location et location-bail de véhicules automobiles
- 77.2 Location et location-bail de biens personnels et domestiques
- 77.3 Location et location-bail d'autres machines, équipements et biens
- 77.4 Location-bail de propriété intellectuelle et de produits similaires, à l'exception des œuvres soumises à copyright
- 78** **Activités liées à l'emploi**
- 78.1 Activités des agences de placement de main-d'œuvre
- 78.2 Activités des agences de travail temporaire
- 78.3 Autre mise à disposition de ressources humaines
- 79** **Activités des agences de voyage, voyagistes, services de réservation et activités connexes**
- 79.1 Activités des agences de voyage et voyagistes
- 79.9 Autres services de réservation et activités connexes
- 80** **Enquêtes et sécurité**
- 80.1 Activités de sécurité privée
- 80.2 Activités liées aux systèmes de sécurité
- 80.3 Activités d'enquête
- 81** **Services relatifs aux bâtiments et aménagement paysager**
- 81.1 Activités combinées de soutien lié aux bâtiments
- 81.2 Activités de nettoyage
- 81.3 Services d'aménagement paysager

- 82** **Activités administratives et autres activités de soutien aux entreprises**
- 82.1 Activités administratives
- 82.2 Activités de centres d'appels
- 82.3 Organisation de salons professionnels et congrès
- 82.9 Activités de soutien aux entreprises n.c.a.

R **Arts, spectacles et activités récréatives**

- 90** **Activités créatives, artistiques et de spectacle**
- 90.0 Activités créatives, artistiques et de spectacle
- 91** **Bibliothèques, archives, musées et autres activités culturelles**
- 91.0 Bibliothèques, archives, musées et autres activités culturelles
- 92** **Organisation de jeux de hasard et d'argent**
- 92.0 Organisation de jeux de hasard et d'argent
- 93** **Activités sportives, récréatives et de loisirs**
- 93.1 Activités liées au sport
- 93.2 Activités récréatives et de loisirs

S **Autres activités de services**

- 95** **Réparation d'ordinateurs et de biens personnels et domestiques**
- 95.1 Réparation d'ordinateurs et d'équipements de communication
- 95.2 Réparation de biens personnels et domestiques
- 96** **Autres services personnels**
- 96.0 Autres services personnels

Activité principale exercée (APE)

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

Balance commerciale

Compte qui retrace la valeur des biens exportés et la valeur des biens importés. Si la valeur des exportations dépasse celle des importations, on dit qu'il y a excédent commercial ou que la balance commerciale est excédentaire. Si les importations sont supérieures aux exportations, le pays a un déficit commercial ou sa balance commerciale est déficitaire.

Biomasse

Ensemble des matières organiques pouvant devenir des sources d'énergie.

Branche (ou branche d'activité)

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

Brics

Brésil, Russie, Inde, Chine, Afrique du Sud.

CAF (coût, assurance, fret)

Les importations en France sont valorisées avec les coûts d'acheminement (transport et assurance) jusqu'à la frontière française.

CAF/FAB

À l'exception de la série dite FAB/FAB, toutes les données (produits, pays) sont CAF/FAB : les importations sont valorisées CAF et les exportations FAB.

Catégorie d'entreprise

Quatre catégories d'entreprises sont définies par la loi de Modernisation de l'économie (article 51) pour les besoins de l'analyse statistique et économique.

Pour déterminer la catégorie à laquelle une entreprise appartient, les données suivantes, afférentes au dernier exercice comptable clôturé et calculées sur une base annuelle, sont utilisées : l'effectif, le chiffre d'affaires et le total du bilan (voir **Entreprise**).

Sont ainsi distinguées :

- les microentreprises ;
- les petites et moyennes entreprises ;
- les entreprises de taille intermédiaire ;
- les grandes entreprises.

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).

Consommation brute d'énergie

Elle est obtenue en sommant les consommations en combustibles et en électricité, ainsi que les achats de vapeur.

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, H+ ou 4G).

Coût unitaire salarial

Coût salarial rapporté à la valeur ajoutée.

Crédit d'impôt pour la compétitivité et l'emploi (CICE)

Introduit en janvier 2013, le CICE est un crédit d'impôt qui s'appuie sur la masse salariale et dont l'impact correspond à une subvention au bénéfice de l'employeur. En 2013, le taux de crédit d'impôt est de 4 % des salaires inférieurs à 2,5 fois le Smic.

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 chiffre 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.

Dépense nationale de recherche et développement (DNRD)

Mesure, sans double compte, l'effort financier des acteurs économiques nationaux quelle que soit la destination des financements.

Dépense intérieure de recherche et développement (DIRD)

Correspond aux travaux de recherche et développement exécutés sur le territoire national, quelle que soit l'origine des fonds.

EDI

L'expression « message de type EDI (échange de données informatisé) » désigne l'envoi ou la réception d'informations commerciales dans un format agréé permettant leur traitement automatique (Edifact, XML, UBL, etc.), hors messages tapés manuellement.

Énergies marchandes

Combustibles minéraux solides (coke de houille, houilles agglomérées, lignite et charbon), l'électricité, le gaz naturel de réseau, les autres gaz de réseau et les 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.

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 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.

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.

Firme multinationale (FMN)

Groupe ayant au moins une filiale à l'étranger.

FMN sous contrôle français (étranger)

Firme multinationale dont la tête de groupe (société contrôlant les autres sans être

elle-même contrôlée) est une société française (étrangère).

GRC (ou CRM pour Customer relationship management)

Application de gestion de la relation client.

GCL (ou SCM pour Supply chain management)

Partage électronique d'informations relatives à la gestion de la chaîne logistique d'approvisionnement qui suppose l'échange de tout type d'information avec les fournisseurs et/ou les clients afin de coordonner la disponibilité et la livraison des produits ou services au consommateur final. L'information peut être échangée *via* des sites *web* ou d'autres moyens de transfert électronique de données (messages de type EDI par exemple). Les courriels tapés manuellement sont exclus.

Global reporting initiative (GRI)

Référentiel d'indicateurs permettant de mesurer l'avancement des programmes de développement durable des entreprises.

Groupe

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

Innovation

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 l'innovation en marketing (modification de l'apparence ou du mode de vente des produits, etc.).

Investissement direct étranger (IDE)

Sortant, il s'agit du 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'IDE entrant concerne le même type de flux ou de stock d'investissement par une société étrangère en France dans une société résidente (*inward*).

Marge commerciale

Écart entre les ventes de marchandises et leur coût d'achat.

Médiane

Si l'on ordonne une distribution de salaires, de revenus, de chiffre d'affaires, etc., la médiane est la valeur qui partage cette distribution en deux parties égales.

Ainsi, pour une distribution de chiffre d'affaires, la médiane est le chiffre d'affaires au-dessous duquel se situent 50 % des entreprises. C'est de manière équivalente le chiffre d'affaires au-dessus duquel se situent 50 % des entreprises.

Médias sociaux

Les médias sociaux désignent plusieurs 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 wiki et outils de partage de la connaissance.

Norme ISO 26000

Norme ISO (Organisation internationale de normalisation) relative à la responsabilité sociétale des organisations.

Parties prenantes

Ensemble des acteurs gravitant autour de l'entreprise, internes (salariés, actionnaires) ou externes (clients, fournisseurs, concurrents, pouvoirs publics, investisseurs, associations, citoyens).

PGI (ou ERP pour Enterprise resource planning)

Progiciel de gestion intégré.

Pompe à chaleur (PAC)

Elle permet d'extraire l'énergie disponible dans le sol, l'eau ou l'air et de la transférer vers un diffuseur de chaleur, comme un émetteur de chaleur par brassage d'air, le chauffage au sol ou des radiateurs « basse température ».

Prix CAF (coût, assurance, fret)

Prix d'un bien à la frontière du pays importateur ou prix d'un service fourni à un résident avant acquittement de tous les impôts et droits sur les importations et paiement de toutes les marges commerciales et de transport dans le pays.

Prix FAB (franco à bord)

Prix d'un bien à la frontière du pays exportateur ou prix d'un service fourni à un non-résident. Il comprend la valeur des biens ou des services au prix de base, des services de transport et de distribution jusqu'à la frontière, les impôts moins les subventions.

Quartiles

Si l'on ordonne une distribution de salaires, de revenus, de chiffre d'affaires, etc., les quartiles sont les valeurs qui partagent cette distribution en quatre parties égales. Ainsi, pour une distribution de chiffre d'affaires :

- le premier quartile (noté généralement Q1) est le chiffre d'affaires au-dessous duquel se situent 25 % des entreprises ;
- le deuxième quartile (noté généralement Q2) est le chiffre d'affaires au-dessous duquel se situent 50 % des entreprises : c'est la médiane ;
- le troisième quartile (noté généralement Q3) est le chiffre d'affaires au-dessous duquel se situent 75 % des entreprises.

Le premier quartile est, de manière équivalente, le chiffre d'affaires au-dessus duquel se situent 75 % des entreprises ; le deuxième quartile est celui au-dessus duquel se situent 50 % des entreprises, et le troisième quartile celui au-dessus duquel se situent 25 % des entreprises.

Ratios

- Taux d'exportation : $CA \text{ à l'export} / CA$
- Taux de valeur ajoutée : VA / CA
- Intensité capitalistique : Immobilisations corporelles brutes / effectif salariés en EQTP
- Part des frais de personnel : Frais de personnel / valeur ajoutée au coût des facteurs
- Taux d'investissement : Investissements corporels bruts hors appoint / VA

– Taux de marge : $EBE / \text{valeur ajoutée au coût des facteurs}$

– Rentabilité économique : $EBE / (\text{immobilisations corporelles et incorporelles} + \text{besoins en fonds de roulement})$

– Rentabilité financière : $\text{Résultat net comptable} / \text{Capitaux propres}$

– Levier financier : $\text{Dettes financières (« emprunts et dettes assimilées »)} / \text{Fonds propres}$

– Taux de prélèvement financier : $\text{Intérêts versés et charges assimilées} / EBE$

– Délais de paiement des fournisseurs en jours : $\text{Dettes fournisseurs et comptes rattachés} / (\text{achats TTC} / 360)$

– Délais de paiement des clients en jours : $(\text{Créances clients et comptes rattachés} + \text{effets escomptés non échus}) / (CA \text{ TTC} / 360)$.

Recherche et développement (R&D)

Les travaux de R&D ont été définis et codifiés par l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE). Ils englobent les travaux de création entrepris de façon systématique en vue d'accroître la somme des connaissances. Ils regroupent de façon exclusive les activités suivantes : la recherche fondamentale, la recherche appliquée, le développement expérimental.

Responsabilité sociétale des entreprises (RSE)

Contribution volontaire des entreprises aux enjeux du développement durable, aussi bien dans leurs activités que dans leurs interactions avec leurs parties prenantes. Elle concerne trois domaines : l'environnement, le social et le sociétal (relations de l'entreprise avec ses partenaires, notamment commerciaux).

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.

Service central des risques de la Banque de France

Recense chaque mois les encours de crédit consentis par les établissements de crédit à chaque entreprise – au sens d'unité légale –, au-delà du seuil de 25 000 euros depuis janvier 2006. Ces encours comprennent les crédits mobilisés, effectivement distribués et les crédits mobilisables, part non consommée des lignes de crédit.

Les **classes de risques** sont les suivantes : cote 3 : situation financière particulièrement satisfaisante, voire excellente pour la cote 3++ ; cote 4 : situation financière satisfaisante, mais avec certains éléments d'incertitudes et de fragilité ; cote 5 : situation financière présentant des signes de fragilité ; cote 6 : situation financière très déséquilibrée ; cote 7 : incident de paiement ; cotes 8/9 : paiements irréguliers menaçant la pérennité de l'entreprise.

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. Elles 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 ».

Taux d'accès à la formation

Rapport du nombre de salariés en formation en situation de travail ou en formation par cours et stages à l'ensemble des salariés.

Taux de participation financière (TPF)

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

Tonne équivalent pétrole (TEP)

Unité commune aux différentes énergies.

TPE

Sont appelées « très petites entreprises » les unités légales hors auto-entreprises de

moins de 10 personnes et dont le chiffre d'affaires n'excède pas 2 millions d'euros. Cette définition est simplifiée par rapport à la définition statistique retenue dans la loi de Modernisation de l'économie (décret n° 2008-1354 de décembre 2008) qui prend aussi en compte le total de bilan (inférieur à 2 millions d'euros) et les liens financiers éventuels en appliquant les différents seuils au groupe dont relève l'unité légale lorsqu'il existe (appartenance ou non à un groupe).

Transports et entreposage

Ce secteur comprend la section H de la NAF rév. 2 (divisions 49 à 53) (voir *annexe Nomenclature d'activités française*).

Unités propres (UP)

Ce sont les unités physiques usuelles des énergies (MWh pour l'électricité, tonne pour le butane propane, etc.), par opposition à la tonne d'équivalent pétrole (TEP), unité commune aux énergies. La conversion des UP en TEP utilise les coefficients en vigueur au moment de l'enquête.

Valeur ajoutée aux coûts des facteurs

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

Ventes par voie électronique

Ventes *via* un site *web* ou ventes *via* d'autres réseaux informatiques de type EDI.

Dans la même collection

Parus

Trente ans de vie économique et sociale
Tableaux de l'économie française, édition 2014
La France dans l'Union européenne, édition 2014
L'économie française - Comptes et dossiers, édition 2014
Les revenus et le patrimoine des ménages, édition 2014
Emploi et salaires, édition 2014

À paraître

France, portrait social, édition 2014
Emploi et revenus des indépendants, édition 2015
Tableaux de l'économie française, édition 2015
La France et ses territoires, édition 2015

Imprimerie JOUVE – 1, rue du Docteur Sauvé, 53100 Mayenne

Dépôt légal : novembre 2014