
Les entreprises en France

Édition 2013



Coordination Hervé Bacheré

Contribution *Insee*
Hervé Bacheré, Xavier Besnard, Pierre Biscourp,
Frédéric Boccara, Hélène Casset-Hervio, Joëlle Chazal, Louis De Gimel,
Elvire Demoly, Aurélien D'Isanto, Olivier Filatriau, Alain Gallais,
Vincent Hecquet, Jacques Lavertu, Stéphanie Lemerle-Guillaumat,
Maud Micollet, Véronique Moyne, Tristan Picard, Claude Picart,
Xavier Reif, Elisabeth Rignols, Laurence Rioux, Marina Robin,
Arnaud Rousset, Catherine Souquet, Hélène Thélot, Laure Turner

Ministère de l'Enseignement supérieur et de la Recherche
Géraldine Seroussi

Directeur de la publication Jean-Luc Tavernier

Directeur de la collection Stéphane Tagnani

Rédaction Sophie Planson, Jean-Philippe Rathle, Stéphane Tagnani

Composition **Coordination**
Édith Houël

Maquette
Sylvie Couturaud, 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 2013 « 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. L'existence d'une telle unité dépend du choix des propriétaires ou de ses créateurs (pour des raisons organisationnelles, juridiques ou fiscales). L'unité légale est l'unité principale enregistrée dans Sirene.

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 (FZ),
- commerce de gros et de détail, transports, hébergement et restauration (GI),
- information et communication (JZ),
- activités immobilières (L),
- activités spécialisées, scientifiques et techniques et activités de services administratifs et de soutien (MN),
- arts, spectacles et activités récréatives (RZ),
- autres activités de services (SZ) à l'exclusion des activités des organisations associatives.

Signes conventionnels utilisés

...	Résultat non disponible
///	Absence de résultat due à la nature des choses
e	Estimation
p	Résultat provisoire
n.s.	Résultat non significatif
€	Euro
M	Million
Md	Milliard
Réf.	Référence
K	Millier

Édition
2013

Les entreprises en France

Introduction 9

Dossiers

L'internationalisation des entreprises et l'économie française	13
La productivité dans le commerce : l'impact du renouvellement des entreprises, de l'innovation et de l'appartenance à un réseau	29
Les professions libérales réglementées	43

Vue d'ensemble

La situation des entreprises en 2011 : l'amélioration de l'activité n'a pas profité aux résultats financiers	59
---	----

Fiches thématiques

1. Structure du système productif

1.1 Catégories d'entreprises	72
1.2 ETI en France	74
1.3 Démographie des sociétés et entreprises individuelles	76
1.4 Auto-entrepreneurs	78
1.5 Activités économiques par secteurs et par branches	80

2. Activité, emploi et coûts salariaux

2.1. Valeur ajoutée	84
2.2. Prix de production et d'importation	86
2.3. Taux de marge	88
2.4. Emploi	90
2.5. Coût du travail	92
2.6. Salaires	94

3. Compétitivité et échanges extérieurs

3.1. Échanges extérieurs	98
3.2. Mondialisation	100
3.3. Compétitivité	102

4. Investissement, recherche et développement, innovation

4.1. Investissement	106
4.2. TIC et commerce électronique	108
4.3. Recherche et développement	110
4.4. Innovation	112

5. Énergie et développement durable

5.1. Consommation d'énergie dans l'industrie manufacturière	116
5.2. Investissements pour protéger l'environnement	118
5.3. Responsabilité sociétale des entreprises	120

Fiches sectorielles

6. Ensemble des secteurs non agricoles et non financiers

6.1 Chiffres clés de l'ensemble des secteurs marchands	126
6.2 Ratios de l'ensemble des secteurs marchands	128

7. Industrie

7.1 Chiffres clés de l'industrie	132
7.2 Ratios de l'industrie	134
7.3 Industrie manufacturière	136

8. Construction

8.1 Chiffres clés de la construction	140
8.2 Ratios de la construction	142

9. Commerce

9.1 Chiffres clés du commerce	146
9.2 Ratios du commerce	148
9.3 Commerce de réparation auto et moto	150
9.4 Commerce de gros	152
9.5 Commerce de détail	154

10. Transports et entreposage

10.1 Chiffres clés des transports et entreposage	158
10.2 Ratios des transports et entreposage	160

11. Services

11.1 Chiffres clés des services marchands	164
11.2 Ratios des services marchands	166
11.3 Hébergement et restauration	168
11.4 Information et communication	170
11.5 Activités immobilières	172
11.6 Services aux entreprises	174
11.7 Services aux particuliers	176

Annexes

Le champ des statistiques d'entreprises de cet ouvrage	181
Nomenclature d'activités française (NAF rév. 2)	183
Glossaire	189

Introduction

Ce nouvel ouvrage de la collection « Insee Référence », *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 macroéconomique grâce à l'examen des comportements microéconomiques. Il permet enfin de rendre compte de la diversité des entreprises qui constituent notre tissu productif.

Une partie importante des statistiques diffusées dans cette publication s'appuie sur le nouveau 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 2011.

L'ouvrage est structuré en deux grandes parties. La première est constituée de **dossiers** éclairant certains thèmes d'actualité ou analysant de façon approfondie certains phénomènes. Pour cette édition, les thèmes abordés sont l'internationalisation des entreprises et de l'économie française, la productivité dans le commerce et la situation des professions libérales réglementées. Le dossier sur l'internationalisation étudie à la fois l'implantation des groupes étrangers sur notre territoire, qui concourent à 1,8 million d'emplois salariés en France, et l'implantation à l'étranger de filiales sous contrôle français. Au total, près d'un salarié des entreprises marchandes sur deux travaille en France dans une firme multinationale. Celles sous contrôle français occupent à l'étranger plus de la moitié de leurs effectifs, soit 4,6 millions de salariés. Le deuxième dossier analyse les facteurs qui ont concouru à la hausse de la productivité horaire du travail dans le commerce avant la crise de 2008. Le dernier dossier dresse un état des lieux en 2010 des professions libérales réglementées, avant la transposition en droit français de la directive « Services », directive européenne qui devrait réduire la réglementation de la plupart de ces professions.

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). L'ensemble des fiches est précédé d'un **panorama de la situation des entreprises en 2011**, qui permet de replacer l'année de référence des fiches dans son contexte macroéconomique.

Les **fiches thématiques** éclairent des sujets transversaux à l'ensemble des secteurs d'activité. Cinq grands domaines sont abordés : la structure du système productif ; l'activité, l'emploi et les coûts salariaux ; la compétitivité et les échanges extérieurs ; l'investissement, la R&D 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 et pour certains sous-secteurs, d'une part, des statistiques comptables (chiffre d'affaires, valeur ajoutée, exports, investissement, ratios financiers) et, d'autre part, des données sur l'emploi. ■

Dossiers

L'internationalisation des entreprises et l'économie française

Frédéric Boccara, Vincent Hecquet, Aurélien D'Isanto, Tristan Picard*

Vue de France, l'internationalisation des entreprises sous forme de firme multinationale présente deux dimensions : la présence sur le territoire d'entreprises contrôlées par des groupes étrangers et l'implantation à l'étranger de filiales sous contrôle français. Près d'un salarié sur deux des entreprises des secteurs principalement marchands hors agriculture (hors intérimaires) travaille en France dans une firme multinationale, soit 6,8 millions de salariés en 2010. Parmi eux, 1,8 million sont employés dans une entreprise sous contrôle étranger. En regard, hors agriculture, activités financières et d'assurance, les groupes internationalisés sous contrôle français emploient 4,6 millions de salariés à l'étranger, soit 53 % de leur effectif mondial. En France ou à l'étranger, les implantations hors de leur pays d'origine de ces multinationales sont très orientées vers l'industrie et prennent fréquemment, par pays, l'ampleur d'entreprises de taille intermédiaire (ETI).

Le déploiement à l'étranger de groupes à contrôle français est avant tout le fait des plus grands : 135 groupes français de la catégorie « grande entreprise » hors secteur financier emploient à eux seuls 3,7 millions de salariés à l'étranger et y réalisent plus de la moitié de leur activité. Un tiers des ETI à contrôle français sont implantées à l'étranger. Ce n'est guère le fait des PME.

Ces firmes multinationales réalisent plus de 80 % des exportations de la France (31 % venant de celles sous contrôle étranger).

La mondialisation de l'économie est pour une très large part le fruit d'un développement à l'international des entreprises. L'expansion internationale s'est concentrée dans un premier temps sur la conquête de marchés, plutôt en exportant qu'en s'implantant dans les pays cibles. Aujourd'hui, le développement des filiales à l'étranger est devenu essentiel, tant comme relais commerciaux que comme filiales productives, à la fois pour conquérir des marchés, organiser et optimiser la production. Le développement des technologies de l'information et de la communication, les facilités de transport et l'organisation mondiale du commerce ont favorisé un éclatement de la chaîne de production : il est devenu possible d'organiser la production d'un bien à partir de plusieurs usines ou sites situés à des milliers de kilomètres les uns des autres. Il n'est plus nécessaire que les fonctions transversales (activités support notamment) se situent au même endroit que l'unité productive. L'expansion internationale peut favoriser le partage de coûts communs, souvent fixes, sur une vaste échelle [voir par exemple Markusen, 2002], mais cela rend l'analyse plus complexe à l'échelle d'un seul pays : d'une part, la vision des facteurs de production est tronquée ; d'autre part, l'imputation localisée des coûts communs, correspondant à des facteurs globalisés dans l'ensemble de la firme, génère un autre effet d'optique dans les statistiques nationales [Boccara, 2001].

En rassemblant les données statistiques disponibles sur les firmes multinationales (encadré 1), on peut dresser un état des lieux chiffré de l'internationalisation de ces firmes (taille, secteur, activité, pays d'implantation, exportations) et de leurs performances. Une enquête qui vient d'être menée par l'Insee permet d'aller plus loin en examinant la chaîne d'activité mondiale et les délocalisations.

*Frédéric Boccara, Vincent Hecquet, Aurélien D'Isanto, Tristan Picard, Insee.

Nouvelle définition de l'entreprise - Activité principale d'un groupe - Pays de contrôle

Depuis le décret n° 2008-1354, l'entreprise est définie comme « la plus petite combinaison d'unités légales qui constitue une unité organisationnelle de production de biens et services jouissant d'une certaine autonomie de décision, notamment pour l'affectation de ses ressources courantes ».

Cette définition permet de mieux appréhender l'organisation des groupes. Un groupe est un ensemble de sociétés liées entre elles par des participations au capital. Bien souvent, l'unité légale dépendant d'un groupe est constituée pour des besoins exclusivement internes et des objectifs de pure gestion. Elle n'a de sens qu'en complémentarité des autres sociétés du groupe, sans avoir de pertinence en elle-même.

Dans cette étude, on approche cette notion d'entreprise en considérant un groupe de sociétés comme une seule « entreprise », quelle que soit sa taille. Il s'agit, en l'état actuel, d'une approximation. En effet, certains conglomerats diversifiés sont constitués de plusieurs ensembles relativement autonomes, exerçant des métiers différents et qui devraient, en toute rigueur, être considérés comme autant d'entreprises. Toutefois, identifier au sein des groupes de telles entités formant des entreprises, au sens du décret ci-dessus, est un travail de grande ampleur actuellement en cours. Cette opération, appelée « profilage », est également menée dans les autres pays européens. Sur l'ensemble des secteurs, elle modifiera le nombre de grandes entreprises (dont l'ordre de grandeur pourrait passer de deux cents à trois cents) et à la

marge le nombre total d'entreprises de taille intermédiaire (une centaine de plus sur près de cinq mille), ainsi que certaines distributions sectorielles. Toutefois, les conclusions principales de cette étude resteront valides.

L'activité principale des groupes est définie selon une méthode analogue à celle utilisée pour les unités légales. Il s'agit de l'activité qui occupe la plus forte part des effectifs du groupe, siège et fonctions support exclus.

Conformément aux préconisations européennes, le pays de contrôle d'un groupe multinational est défini par le pays de localisation de l'unité de contrôle opérationnel du groupe et où les informations financières de l'ensemble des filiales sont généralement consolidées. Pour certains groupes, lorsqu'on dispose d'informations objectives complémentaires, cette unité peut être différente de la tête de groupe, ou maison-mère, au sommet de la pyramide des filiales. Dans cette définition, le pays attribué à un groupe est indépendant de la nationalité des principaux actionnaires du groupe ou d'autres critères parfois utilisés. Un groupe internationalisé sous contrôle français est donc un groupe dont le centre de contrôle opérationnel est situé en France et ayant au moins une filiale située hors de France.

La quasi-totalité des entreprises (98,5 %) est formée d'une seule unité légale. Les groupes ne représentent que 1,5 % des entreprises, 6 % des unités légales mais emploient 64 % des salariés.

En France, un salarié sur deux travaille dans une firme multinationale, et cette proportion est de deux sur trois dans l'industrie

Hors agriculture, les firmes multinationales (FMN) sous contrôle étranger emploient 1,8 million de salariés en France en 2010, soit 12,5 % des salariés des entreprises (figure 1). Les firmes multinationales sous contrôle français emploient en France 4,9 millions de salariés, soit 34 % des salariés des entreprises situées sur le territoire.

L'industrie en France est particulièrement insérée dans la mondialisation avec 64 % de son emploi situé dans une multinationale. Les groupes multinationaux sous contrôle français et ceux sous contrôle étranger emploient ainsi respectivement 43 % et 21 % des salariés industriels sur le territoire français. Les implantations étrangères en France sont bien plus fréquentes dans l'industrie que dans les autres secteurs : ce secteur porte 41 % de l'emploi des groupes étrangers en France alors qu'il ne représente que 24 % des salariés de l'ensemble des entreprises non agricoles. Avec 31 % de leur emploi en France dans l'industrie, les firmes multinationales sous contrôle français sont, elles aussi, plus orientées vers l'industrie que les entreprises franco-françaises.

1. Poids en emploi salarié en France des firmes multinationales (FMN) selon les secteurs d'activité en 2010

en %

	Emploi par secteur (milliers)	Part de chaque type d'entreprise dans l'emploi du secteur				Part de l'emploi du secteur dans chaque type d'entreprise		
		FMN sous contrôle étranger	FMN sous contrôle français	Entreprises franco-françaises	Ensemble	FMN sous contrôle étranger	FMN sous contrôle français	Entreprises franco-françaises
Industrie	3 579,7	21,2	42,7	36,1	100,0	41,1	31,0	16,4
Construction	1 534,8	2,3	21,6	76,1	100,0	2,0	6,7	14,8
Commerce, transports, hébergement, restauration	5 267,8	11,3	31,6	57,1	100,0	32,4	33,6	38,1
Information et communication	678,7	13,2	50,8	36,0	100,0	4,9	7,0	3,1
Activités financières et d'assurance	768,9	8,4	73,8	17,8	100,0	3,5	11,5	1,7
Activités immobilières	199,1	1,9	2,0	96,1	100,0	0,2	0,1	2,4
Act spéc., scientifiques et tech. et act. de services adm. et de soutien	1 758,7	13,0	21,3	65,7	100,0	12,4	7,6	14,6
Enseignement, santé humaine, action sociale	544,3	6,8	14,4	78,8	100,0	2,0	1,5	5,4
Autres activités de services	353,2	8,3	14,0	77,7	100,0	1,5	1,0	3,5
Ensemble	///	12,5	33,7	53,8	100,0	100,0	100,0	100,0
Ensemble des salariés	14 685,2	1 842,0	4 944,5	7 898,7	///	///	///	///

Champ : ensemble des entreprises non agricoles des secteurs principalement marchands (y compris activités financières et d'assurance, hors salariés intérimaires).

Lecture : en France, 21,2 % des salariés de l'industrie dépendent d'un groupe sous contrôle étranger. 41,1 % des salariés en France des FMN sous contrôle étranger sont employés dans l'industrie (activité principale de l'« entreprise »).

Source : Insee, *Esane, Lifi, I-Fats, Clap*.

La multinationalisation des grandes entreprises industrielles par investissement direct à l'étranger (*encadré 2*) est étudiée dans la littérature économique [voir par exemple Fontagné, Toubal 2010]. Celle-ci analyse le déploiement international des entreprises en termes de détention d'avantage spécifique, de localisation et d'internalisation [Dunning, 1988] ou encore de décomposition internationale des processus productifs (DIPP, [Lassudrie-Duchêne, 1982]) puis de chaîne de valeur mondiale [*global value chain* ou GVC, Gerefi *et alii*, 2005]. L'avantage spécifique explique l'expansion par l'utilisation d'un « actif spécifique » détenu par l'entreprise. L'analyse en termes de localisation explique pourquoi les entreprises peuvent préférer s'implanter à l'étranger plutôt que d'exporter les biens produits (accès aux ressources ou aux marchés au regard des coûts de transport). L'analyse en termes d'internalisation s'intéresse aux raisons pour lesquelles les multinationales peuvent préférer le contrôle de filiales plutôt que de passer des accords de licence ou sous-traitance avec les entreprises d'autres pays. Ceci tient beaucoup à la technologie : l'entreprise se déploie dans un autre pays soit parce qu'elle seule peut exploiter sa technologie (la gestion d'une usine par exemple), celle-ci n'étant pas codifiée, soit pour éviter de prendre le risque d'en perdre la propriété. L'approche par la DIPP décrit la fragmentation de la chaîne d'activité et sa propension à générer des échanges de produits entre pays de même niveau de développement ; son développement en termes de chaîne de valeur insiste sur le contrôle de cette chaîne et la répartition de la valeur et des coûts de production. L'attractivité particulière de la France pour les investissements étrangers est souvent expliquée par plusieurs facteurs : position centrale en Europe, proximité des régions les plus densément peuplées du continent, savoir-faire industriels, infrastructures, moindre prix de l'électricité, etc. [Coeuré, Rabaud, 2003]. La carte des entreprises sous contrôle étranger recoupe largement celle de la France industrielle, à savoir les régions du Nord-Est, du Bassin parisien et Rhône-Alpes.

Les activités financières et l'information-communication sont les deux autres secteurs où les différents types de multinationale sont majoritaires dans l'emploi. Les activités financières et d'assurance sont dominées par les grandes entreprises (GE) à contrôle français et

Les investissements directs à l'étranger : support de l'expansion des FMN

Les investissements directs à l'étranger (IDE) sont un indicateur complémentaire de l'extension internationale des entreprises. En effet, les participations dans les filiales et les coentreprises passent par l'intermédiaire de tels investissements. Ceux-ci sont mesurés par la Banque de France pour les besoins de la balance des paiements, en accord avec les standards internationaux du FMI, pour le stock comme une détention de plus de 10 % du capital social d'une entreprise non résidente (sinon il s'agit d'investissements dits de portefeuille), et pour les flux comme les flux financiers de capital social ou de prêts entre les entreprises sous relation d'IDE (c'est-à-dire appartenant au stock d'IDE ou contrôlées indirectement). Ainsi, les IDE ne mesurent pas un investissement matériel en capital fixe mais une dépense financière (en numéraire, en titres, etc.). Ces investissements sont le support d'un lien entre l'activité économique réelle (à travers les filiales et les coentreprises) et les flux financiers. Comme une entreprise peut contrôler une filiale sans la posséder entièrement ou directement, les IDE ne retranscrivent pas exactement la même situation que l'étude des filiales, mais les deux approches sont complémentaires et, dans les faits, l'essentiel des IDE ici présentés correspondent à un taux de détention supérieur à 50 %. En outre, les IDE comprennent une composante de valorisation du capital détenu : celui-ci est généralement plus cher dans un pays développé que dans un pays en développement. De plus, une entreprise qui investit dans une filiale à l'étranger peut réaliser à travers cette filiale des investissements dans des filiales du pays ou ailleurs. Pour le capital social, l'IDE ne s'intéresse qu'à ce qui se passe dans le premier rang investi, dans la mesure où il est une

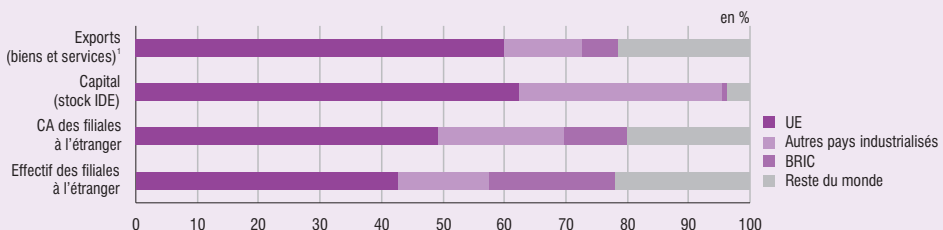
composante de la balance des paiements entre la France et le reste du monde.

Les IDE comprennent les opérations en capital social, les investissements immobiliers, les bénéfiques réinvestis et les prêts et emprunts entre filiales (ou affiliées). Ces bénéfiques réinvestis et prêts ont une grande influence dans les revenus des multinationales [voir par exemple Nivat, 2013]. En situation de crise économique, les groupes ont tendance à rapatrier leurs bénéfiques réinvestis ce qui permet de consolider le bilan financier dans le pays principal du groupe : les flux d'IDE font donc aussi circuler la valeur au sein du groupe. Les revenus des IDE sont séparés et viennent s'ajouter aux profits des entreprises résidentes : en 2012, le solde net des revenus d'IDE mesuré par la balance des paiements est de +32 Mds d'euros. Dans le même temps, les entreprises peuvent être amenées à servir des dividendes à des actionnaires minoritaires comme des fonds de pension, détenteurs d'investissements de portefeuille en actions : le solde de ces revenus est de - 9,5 Md€ en 2012. Au total, le solde net de ces deux types de revenus est de 22,5 Mds d'euros.

Le stock d'investissements directs français à l'étranger représente 45 % du PIB français, tandis que le stock d'investissements étrangers en France en représente 25 %.

La figure montre que le stock de capital financier détenu en IDE depuis la France est plutôt concentré dans les pays développés où les FMN peuvent drainer des fonds et les rémunèrent, tandis que les emplois sont davantage répartis à travers le monde, ainsi que les ventes. Cela donne une idée de la partie « tronquée » de la combinaison capital/travail d'une FMN lorsque l'on ne regarde qu'un pays, ou un type de pays.

Répartition par zone des exports, stocks d'IDE, CA et effectifs des filiales à l'étranger, en 2010



1. Hors tourisme.

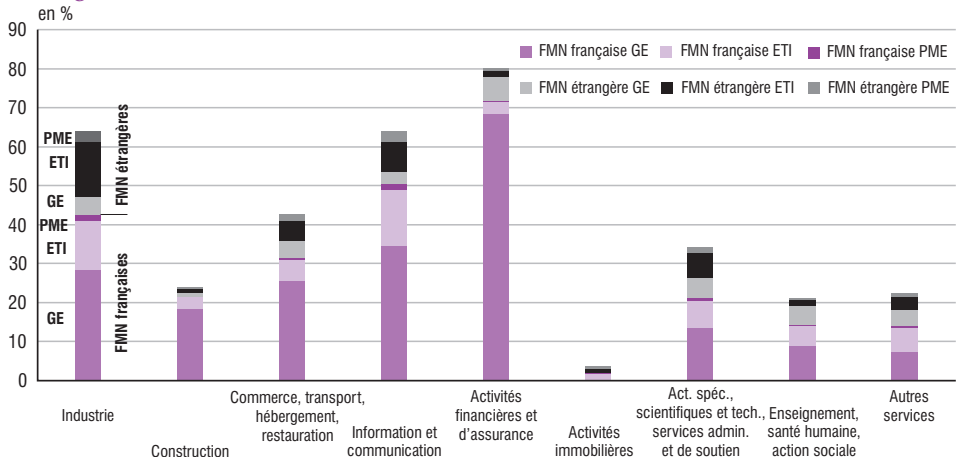
Champ pour le CA et les effectifs : ensemble des entreprises, hors agriculture et activités financières et d'assurance.

Lecture : en 2010, 62,4 % du stock d'IDE est dans l'UE ainsi que 59,9 % des exportations de biens et services hors tourisme.

Sources : Insee, O-Fats, Douane, Bdf balance des paiements.

internationalisées : une vingtaine de réseaux bancaires, compagnies d'assurances et banques d'affaires concentrent près de 75 % des salariés du secteur, dont 6 % dans les réseaux des grandes entreprises du secteur sous contrôle étranger (figure 2). Les activités d'information-communication sont, à un degré moindre, elles aussi structurées autour d'entreprises multinationales à contrôle français mais elles présentent aussi une part notable de salariés sous contrôle étranger (13 %). Il s'agit des implantations en France des groupes de conseil informatique, d'éditeurs de logiciels. Comme dans l'industrie, le déploiement international peut s'expliquer par le souci de conserver la maîtrise des technologies et du savoir-faire.

2. Part dans l'emploi salarié de chaque secteur en France des différents types de FMN, par catégorie en 2010



Champ : France, ensemble des entreprises non agricoles des secteurs principalement marchands (y compris activités financières et d'assurance, hors salariés intérimaires).

Lecture : en France, en 2010, 29 % des emplois de l'industrie sont dans des grandes entreprises de FMN sous contrôle français et 14 % sont dans des ETI de FMN sous contrôle étranger. Le complémentaire à 100 représente les entreprises franco-françaises.

Note : les catégories d'entreprises sont définies à partir de critères mesurés sur le périmètre du territoire national.

Source : Insee, *Esane, Lifi, I-Fats, Clap*.

Dans les secteurs du commerce, du transport-logistique, de l'hébergement et restauration, les groupes étrangers sont très légèrement moins représentés qu'en moyenne. Ces activités combinent une grande diversité d'acteurs, depuis les grands groupes jusqu'aux micro-entreprises (voir *Définitions*). Les groupes français internationalisés y sont eux aussi légèrement moins représentés qu'en moyenne.

Quant aux services tournés vers les particuliers ainsi que la construction, ils sont principalement mis en œuvre par des PME et microentreprises locales. Ces activités sont tournées vers la satisfaction d'une demande directe de la population dont elles suivent étroitement la localisation. Hormis certains créneaux spécifiques comme les travaux publics, les capitaux nécessaires à l'activité comme les économies d'échelle sont bien moindres que dans l'industrie. En outre, la nécessité d'être géographiquement proche des clients et de connaître le marché local pousse à la déconcentration. Les PME (y compris microentreprises) représentent ainsi les trois quarts de l'emploi dans les services aux particuliers ou la construction. Cependant, dans la construction, un salarié sur cinq est dans une multinationale sous contrôle français. Dans les activités immobilières, en liaison vraisemblablement avec le besoin de connaître le marché et l'environnement juridique, les implantations étrangères en France comme le déploiement extérieur sont particulièrement faibles. Ces activités forment un cas singulier, en ce sens qu'aux PME et micro-entreprises s'ajoutent 150 entreprises de taille intermédiaire (ETI) de niveau régional ou national, qui emploient plus de 35 % des salariés du secteur, contre 22 % en moyenne.

Les implantations étrangères en France sont d'abord dans des ETI

L'internationalisation est fortement liée à la taille. Ainsi, les salariés en France des entreprises internationalisées à contrôle français sont dans 76 % des cas employés par de grandes entreprises et dans 22 % des cas par des ETI. Les implantations étrangères en France correspondent davantage à des ETI (53 % de leurs emplois) tandis que 85 % des salariés des entreprises franco-françaises relèvent des PME, y compris microentreprises (*figure 3*). Dans leur ensemble, les implantations étrangères sont ainsi particulièrement présentes à la fois sous forme d'ETI et dans l'industrie.

3. Effectifs salariés en France selon le contrôle par une FMN et la catégorie en 2010

en %

	FMN contrôle étranger	FMN contrôle français	Entreprises franco-françaises	Ensemble
Microentreprises	0,4	0,0	37,4	20,2
PME hors microentreprises	13,1	2,4	47,2	27,8
ETI	53,4	21,7	14,6	21,8
Grandes entreprises	33,1	75,9	0,8	30,2
Ensemble	100,0	100,0	100,0	100,0
Ensemble des salariés (en milliers)	1 842,0	4 944,5	7 898,7	14 685,2

Champ : ensemble des entreprises non agricoles des secteurs principalement marchands (y compris activités financières et d'assurance, hors salariés intérimaires).

Lecture : en France, 53,4 % des salariés des FMN sous contrôle étranger dépendent d'une ETI.

Source : Insee, *Ésane, Lifi, I-Fats, Clap*.

L'implantation en France d'une multinationale étrangère compte en moyenne 240 salariés, taille tout à fait comparable à la taille moyenne de 270 salariés par pays d'implantation, observée à l'étranger pour les multinationales sous contrôle français. En France, une multinationale sous contrôle français compte en moyenne 1 830 salariés contre moins de 3 pour une entreprise franco-française.

Outre leur présence sous forme d'ETI pour la moitié de leurs salariés, les groupes étrangers contrôlent 70 des 229 grandes entreprises présentes en France. Elles représentent un tiers des salariés employés en France par des groupes étrangers.

Recul de l'emploi dans les groupes étrangers depuis dix ans, du fait de l'industrie

Après une forte hausse dans les années 1990, l'emploi contrôlé en France par des groupes étrangers a reculé depuis une dizaine d'années. D'un niveau dépassant à peine un million en 1993, il a, hors activités financières, dépassé les deux millions au début des années 2000 alors que le niveau actuel est désormais en dessous des deux millions - avec les limites concernant cette mesure que peuvent induire les changements de concepts et de nomenclature sur cette période. Cette diminution accompagne le recul de l'emploi industriel mais va au-delà de celui-ci (*figure 4*). Dans l'industrie manufacturière, l'emploi des filiales de groupes étrangers a en effet baissé d'un tiers, contre une baisse de 17 % pour l'ensemble des entreprises de cette activité. Il représente ainsi 24 % des salariés de l'industrie manufacturière en 2010 contre 29 % en 2003.

4. Évolution de l'emploi salarié en France dépendant de FMN sous contrôle étranger

	2003	2010	Évolution (en %)
	en milliers		
Industrie manufacturière	1 036	693	- 33,1
Commerce	396	490	23,7
Autres secteurs	839	540	- 35,6
Tous secteurs	2 271	1 723	- 24,1
Part des FMN sous contrôle étranger dans l'emploi salarié de l'industrie manufacturière (%)	29,2	23,7	///
Ensemble des emplois salariés (au 31/12) de l'industrie manufacturière en France	3 549	2 936	- 17,3

Champ : ensemble des entreprises des secteurs principalement marchands hors agriculture, activités financières et d'assurance, hors salariés intérimaires.
Source : Insee, Lifi, I-Fats, estimations d'emplois salariés en 2003 et 2010.

Les grandes entreprises dominent le déploiement à l'étranger des FMN sous contrôle français et y implantent des filiales plutôt industrielles

En 2010, hors agriculture et activités financières et d'assurance, environ 2 600 groupes français contrôlent 30 500 filiales à l'étranger. Ils emploient 53 % de leurs effectifs à l'étranger (4,6 millions de salariés) (figure 5)¹.

Ce déploiement international sous forme de filiales à l'étranger concerne pratiquement tous les grands groupes. Il est porté en règle générale par des investissements directs à l'étranger. Parmi les 137 groupes non agricoles et non financiers à contrôle français de la catégorie des grandes entreprises, 135 ont au moins une filiale à l'étranger (figure 6). La moitié de ces grandes multinationales sous contrôle français est implantée dans plus de 23 pays. La France représente un peu moins de la moitié de leur activité, avec 45 % de leur chiffre d'affaires consolidé et 44 % de leur effectif mondial. Ces grandes multinationales emploient 81 % des 4,6 millions de salariés situés dans des filiales à l'étranger de groupes français et réalisent 82 % du chiffre d'affaires des filiales à l'étranger de groupes français.

Plus d'un tiers des ETI à contrôle français contrôlent au moins une filiale à l'étranger. Par rapport aux grandes entreprises, ces ETI à contrôle français internationalisées restent davantage centrées sur la France, qui représente 56 % de leur chiffre d'affaires et 57 % de leurs effectifs. Leurs filiales à l'étranger emploient 18 % des salariés des groupes français à l'étranger et pèsent autant en termes de chiffre d'affaires produit à l'étranger. Enfin, le déploiement

5. Emploi salarié et chiffre d'affaires des FMN sous contrôle français en 2010

	France ¹	Monde hors France	dont : Union européenne	Ensemble
Nombre de FMN sous contrôle français	///	///	///	2 598
Effectifs (en milliers)	4 115	4 581	1 947	8 696
Part des effectifs (en %)	47,3	52,7	22,4	100,0
Chiffre d'affaires consolidé (en milliards d'euros)	920,5	992,6	484,3	1 913,1
Part du CA consolidé (en %)	48,1	51,9	25,3	100,0
Nombre de filiales	33 334	30 440	15 518	63 774
Part des filiales (en %)	52,3	47,7	24,3	100,0

1. Les effectifs d'emploi de cette figure sont ceux déclarés par les entreprises dans l'enquête O-Fats.

Champ : FMN sous contrôle français des secteurs principalement marchands hors agriculture, activités financières et d'assurance.

Source : Insee, O-Fats.

1. À noter que, pour la partie française, le champ de l'enquête *Outward-FATS* qui donne cette information est légèrement différent de celui de Lifi et, qu'en outre, la variable d'emploi recueillie ne correspond pas à la même définition que celle reprise pour les firmes multinationales dans la figure 1. Elle est cependant comparable à la définition utilisée pour l'emploi situé à l'étranger.

international sous forme de filiales à l'étranger est très peu fréquent chez les PME, ne concernant que 1 % des PME hors microentreprises et 3 % de leur emploi, mais lorsqu'il a lieu, son intensité n'est pas très éloignée de celle observée dans les ETI.

Si les salariés employés à l'étranger par des multinationales françaises exercent en majorité (50 %) des activités tertiaires — 34 % d'entre eux sont employés dans les services et 17 % dans le commerce de détail —, cette prédominance est moins marquée qu'en France où 62 % de leurs effectifs sont dans le tertiaire. En contrepartie, leurs filiales à l'étranger sont plus industrielles que leur base française : 41 % de leur emploi à l'étranger est dans l'industrie contre 31 % de leur emploi en France. Cette répartition sectorielle est proche de celle de l'emploi en France des multinationales sous contrôle étranger. De même que les similitudes observées concernant la taille moyenne d'implantation par pays, ceci pourrait indiquer qu'il existe des régularités communes au déploiement international des grandes entreprises, avec une prédominance dans l'industrie et sous forme d'ETI. Les groupes français emploient à l'étranger une part de salariés dans le commerce de détail (17 %) qui semble assez élevée, qu'on la compare à la part de cette activité dans leurs emplois en France (9 %), ou à la part des groupes étrangers dans le commerce de détail en France (10 %). Ceci reflète le développement des grandes enseignes de distribution de détail, qui se sont en effet fortement implantées à l'étranger, en Europe, en Russie ou en Chine.

6. Intensité de l'internationalisation par catégorie d'entreprise en 2010

	FMN sous contrôle étranger en France (nombre)	Groupes franco-français (nombre)	FMN sous contrôle français (nombre)	Intensité de l'internationalisation des FMN sous contrôle français			
				Chiffre d'affaires réalisé à l'étranger (%)	Effectifs à l'étranger (%)	Pays d'implantation (nombre médian)	Filiales à l'étranger
Grandes entreprises	62	2	135	54,6	56,1	23	65
ETI	1 238	1 834	1 060	44,4	42,6	4	6
PME	6 387	33 521	1 403	25,2	34,7	1	3
Ensemble	7 687	35 357	2 598	51,9	52,7	///	///

Champ : ensemble des entreprises contrôlées par un groupe des secteurs principalement marchands hors agriculture, activités financières et d'assurance.
Lecture : en France, 1 060 ETI sous contrôle français sont internationalisées, 1 834 ne le sont pas. Ces ETI internationalisées réalisent 44,4 % de leur chiffre d'affaires à l'étranger et emploient 42,6 % de leurs effectifs hors de France. La moitié de ces ETI sont implantées dans au moins 4 pays étrangers, avec au moins 6 filiales.
Source : Insee, O-Fats, I-Fats, Lifi.

Un déploiement prédominant vers et depuis l'Union européenne et les États-Unis

L'Union européenne (UE) est la première zone d'implantation des firmes multinationales sous contrôle français avec 43 % de leurs effectifs étrangers, devant les États-Unis (11 %) et la Chine (9 %). Ceci est le cas pour toutes les catégories de groupes. Les grands groupes et ceux de taille intermédiaire comptent chacun 21 % de leurs effectifs à l'étranger dans les BRIC (Brésil, Russie, Inde et Chine) contre 11 % pour les PME internationalisées. Celles-ci se distinguent par leurs implantations au Maghreb et dans les Pays d'Europe centrale et orientale (PECO) : les filiales au Maghreb emploient 19 % de leurs salariés à l'étranger contre 2 % pour les groupes plus grands. Les PECO représentent 14 % des salariés à l'étranger des PME internationalisées contre 8 % pour les autres groupes.

Selon les pays, les activités implantées révèlent de logiques d'ouverture et d'attractivité très variées. Ainsi, aux États-Unis, les groupes français se développent avant tout dans les services alors que la part des salariés industriels est la plus élevée au Japon (53 %), en Afrique (51 %) et dans les pays d'Europe centrale et orientale (47 %). En Chine, l'emploi est concentré dans l'industrie mais aussi dans la grande distribution.

Dans l'autre sens, l'UE prédomine plus fortement. Pour 63 % des salariés dépendant de FMN sous contrôle étranger, le centre de décision se situe dans l'un des 26 autres pays de l'Union européenne. Cependant, les États-Unis restent le premier pays par l'importance des implantations en France, en nombre de salariés (388 000), devant l'Allemagne (307 000) et le Royaume-Uni (184 000). Le Japon est au dixième rang des pays de contrôle avec 55 000 salariés, la Chine au dix-septième rang avec 9 000 salariés.

Les entreprises internationalisées réalisent plus de 80 % des exportations

Plus de 80 % des exportations de biens et services sont réalisées par des entreprises multinationales : 52 % par des groupes à contrôle français ayant des filiales à l'étranger et 31 % par des entreprises sous contrôle étranger². Les grandes entreprises et les ETI industrielles en réalisent respectivement 37 % et 21 %. Les grandes entreprises exportent pratiquement toutes, que leur contrôle soit français ou étranger, pour en moyenne un cinquième environ de leur chiffre d'affaires (et près de 40 % pour celles de l'industrie manufacturière), de même que les ETI internationalisées. Ces exportations des grandes entreprises et ETI internationalisées correspondent pour une part à des échanges avec d'autres filiales du groupe à l'étranger³. En revanche, lorsqu'une ETI n'est pas une multinationale, tous secteurs confondus, seule une sur deux exporte. Mais, dans l'industrie manufacturière, cela reste toujours le cas de la quasi totalité (88 %) et en moyenne pour 20 % de leur chiffre d'affaires (*figure 7*).

Plus de la moitié (58 %) des PME industrielles hors microentreprises exportent aussi, et ceci pour un quart environ de leur chiffre d'affaires. Toutefois, cela ne représente que 6 % du chiffre d'affaires exporté de l'ensemble des entreprises situées en France (tous secteurs confondus).

Les ETI sous contrôle étranger apparaissent plus productives que les autres ETI mais elles engagent des moyens plus importants

Les ETI sous contrôle étranger emploient en moyenne en France davantage de salariés que les franco-françaises, mais moins que celles à contrôle français et internationalisées, y compris lorsqu'on se restreint à l'industrie manufacturière (*figure 8*). Dans ce secteur, une ETI sous contrôle étranger emploie en moyenne 760 salariés en équivalent-temps plein (EQTP) environ contre 420 pour une ETI franco-française mais 850 pour une ETI à contrôle français internationalisée.

Les ETI sous contrôle étranger engagent des moyens généralement plus importants que celles à contrôle français. Dans l'industrie manufacturière, leurs immobilisations corporelles par salarié dépassent de près de moitié celles d'une ETI à contrôle français et le total du capital⁴ par salarié est supérieur de 30 %. Elles sont dès lors plus productives, avec une valeur ajoutée par salarié qui dépasse de 23 % celle des ETI à contrôle français, et elles versent des salaires supérieurs de 17 % en moyenne. La situation est la même, avec des ordres de grandeur comparables, que l'on compare les ETI sous contrôle étranger aux ETI franco-françaises ou à

2. Ces exportations sont celles déclarées dans le chiffre d'affaires. Elles intègrent donc des exportations de services. Elles sont ainsi plus étendues que les flux enregistrés en douane.

3. Symétriquement, elles sont à l'origine d'importations, notamment dans le cadre de leur production et d'échanges intra-groupes. Les sources disponibles pour cette étude ne permettent pas de quantifier la part des flux intra-groupes. Des études plus anciennes montrent un excédent commercial de marchandises des FMN sous contrôle français, un déficit pour les FMN sous contrôle étranger, essentiellement par leurs filiales de commerce de gros, un déficit pour les autres.

4. Total de l'actif au bilan, c'est-à-dire le capital matériel (dont les immobilisations corporelles) et financier.

7. Propension à exporter selon la catégorie d'entreprise en 2010

en %

	Nombre d'entreprises	Part des entreprises exportatrices	Taux d'exportation	Entreprises exportatrices	
				Nombre	Taux d'exportation des entreprises exportatrices
Tous secteurs					
PME (hors microentreprises) (quel que soit le contrôle)	134 290	33,0	9,8	44 377	19,6
Entreprises franco-françaises ETI	2 166	57,1	6,3	1 237	10,1
FMN sous contrôle français	1 060	92,5	20,9	981	21,9
Grandes entreprises	138	96,4	21,2	133	21,4
FMN sous contrôle étranger	1 238	90,9	27,5	1 125	28,9
Grandes entreprises	62	93,5	19,2	58	20,0
Industrie manufacturière					
PME (hors microentreprises) (quel que soit le contrôle)	24 388	57,9	19,2	14 132	24,7
Entreprises franco-françaises ETI	390	88,2	17,6	344	19,9
FMN sous contrôle français	470	98,7	28,7	464	28,8
Grandes entreprises	46	100,0	38,4	46	38,4
FMN sous contrôle étranger	614	98,5	37,7	605	38,0
Grandes entreprises	21	100,0	35,1	21	35,1
Commerce					
PME (hors microentreprises) (quel que soit le contrôle)	32 433	42,2	8,5	13 672	16,5
Entreprises franco-françaises ETI	677	58,8	3,4	398	5,7
FMN sous contrôle français	203	93,6	17,5	190	18,4
Grandes entreprises	19	100,0	5,0	19	5,0
FMN sous contrôle étranger	319	87,5	15,0	279	16,4
Grandes entreprises	21	100,0	9,3	21	9,3

Champ : entreprises non agricoles des secteurs principalement marchands hors activités financières et d'assurance.

Source : Insee, Esane, I-Fats, O-Fats, Lifi, Clap.

celles à contrôle français et internationalisées. Ces dernières totalisent en effet 70 % des ETI à contrôle français en termes de salariés sur le territoire.

Ces résultats se retrouvent aussi largement sur l'ensemble des secteurs, sauf en ce qui concerne le capital d'exploitation. Les ETI sous contrôle étranger y ont une valeur ajoutée plus élevée de 25 % et versent des salaires en moyenne 23 % supérieurs à ceux des ETI sous contrôle français.

Le taux de marge (EBE/VA) s'accroît habituellement avec les moyens engagés, ce qui est du reste nécessaire pour financer ces moyens. Les ETI multinationales ont des taux de marge assez proches, qu'elles soient sous contrôle français ou étranger. En 2010, ces taux sont respectivement de 23,0 % et 25,0 % dans l'industrie manufacturière et de 27,2 % pour les ETI franco-françaises. Dans l'ensemble des secteurs, ils se situent respectivement à 26,1 %, 26,5 % et 27,5 %. Ce n'est donc pas le degré d'internationalisation qui semble jouer pour les ETI. Celui des PME s'établit à 18,9 %, soit nettement inférieur à ceux des différentes catégories d'ETI.

De plus fortes différences entre grandes entreprises qu'entre ETI, pour les multinationales

Les grandes entreprises de l'industrie manufacturière sous contrôle français ou étranger ont des ratios moins proches entre elles que les ETI. Le faible nombre des grandes entreprises (respectivement 46 et 21) et leur taille importante donnent bien plus de poids aux écarts

8. Performance selon la catégorie de groupe en 2010

	PME hors micro- entreprises	ETI françaises			GE	
		Franco- françaises	FMN sous contrôle français	FMN sous contrôle étranger	FMN sous contrôle français	FMN sous contrôle étranger
Industrie manufacturière						
Nombre	24 388	390	470	614	46	21
Taille moyenne (salariés EQTP)	32,6	418,6	849,4	761,4	14 392	7 280,6
Capital matériel par tête (en milliers d'euros) ¹	76,0	140,9	110,5	176,1	252,1	314,8
Salaires annuels par tête (en milliers d'euros)	33,7	32,9	36,7	41,7	49,6	48,4
Productivité apparente du travail (en milliers d'euros) ²	60,2	69,6	74,0	89,2	117,9	126,9
Taux de marge (en %) ³	16,6	27,2	23,0	25,0	25,7	29,7
Productivité apparente du capital matériel (en %) ⁴	79,2	49,4	67,0	50,7	46,8	40,3
Rentabilité brute d'exploitation (en %) ⁵	6,6	10,1	8,7	7,0	7,0	7,2
Capital total par tête (en milliers d'euros)	173,1	277,3	462	531,9	1 996,7	1 175,5
Productivité apparente du capital total (en %) ⁶	34,8	25,1	16,0	16,8	5,9	10,8
Tous secteurs						
Nombre	134 290	2 166	1 060	1 238	138	62
Taille moyenne (salariés EQTP)	26,4	455,6	895,3	727,4	21 514	8 271,6
Capital matériel par tête (en milliers d'euros)	90,6	243,2	130,5	146,7	264,5	169,9
Salaires annuels par tête (en milliers d'euros)	34,5	33,1	37,1	43,1	39,1	53,2
Productivité apparente du travail (en milliers d'euros)	62,4	70,6	77,1	92,2	92,7	131,9
Taux de marge (en %)	18,9	27,5	26,1	26,5	29,9	19,3
Productivité apparente du capital matériel (en %)	68,9	29,0	59,1	62,5	35,0	77,6
Rentabilité brute d'exploitation (en %)	6,7	6,4	7,7	9,0	7,8	9,2
Capital total par tête (en milliers d'euros)	207,2	383,7	593,3	501,4	1 134,5	722,0
Productivité apparente du capital total (en %)	30,1	18,4	13,0	18,4	8,2	18,3

1. Immobilisations corporelles par salarié EQTP. 2. Valeur ajoutée brute hors taxes (VAHT) par salarié EQTP. 3. EBE/VAHT. 4. VAHT/immobilisations corporelles. 5. EBE/capital d'exploitation. 6. VAHT/total actif net.

Champ : France, ensemble des entreprises contrôlées par un groupe non agricole des secteurs principalement marchands hors activités financières et d'assurance.

Note : les ratios sont des ratios moyens ; ainsi le taux de marge des ETI sous contrôle étranger rapporte la somme des EBE de ces ETI à la somme de leur valeur ajoutée.

Source : Insee, *Ésane, I-Fats, O-Fats, Lifi, Clap*.

individuels et expliquent cette plus forte hétérogénéité. De plus, les grandes entreprises sous contrôle français ont en France une taille deux fois plus importante que leurs homologues sous contrôle étranger (près de 14 400 salariés en moyenne en France contre 7 300)⁵. Celles sous contrôle étranger mobilisent beaucoup plus de capital corporel par salarié, mais le total des ressources par salarié reste inférieur, conformément à ce que l'on peut attendre du fait que les grandes entreprises sous contrôle français sont des maisons-mères au niveau mondial, portant dans leur bilan des montants importants d'immobilisations financières et incorporelles. Toujours dans l'industrie manufacturière, les grandes entreprises dégagent une valeur ajoutée par salarié plus élevée que les autres catégories et versent des salaires supérieurs, mais leur productivité du capital est plus faible. Après le fort impact de la crise de 2008-2009, les taux de marge se sont redressés. Celui des 46 grandes entreprises manufacturières sous contrôle français, qui était descendu à 15 % en 2009, est remonté à 26 % en 2010. Pour les 21 grandes entreprises manufacturières sous contrôle étranger, la variation est encore plus forte puisqu'il est remonté de 12 % à 30 %.

5. Par ailleurs, même si elles relèvent d'un même secteur industriel, les fonctions présentes en France peuvent différer assez largement entre une grande entreprise française et une autre sous contrôle étranger. La grande entreprise française, en plus de ses activités industrielles en France, y a généralement son siège mondial. La grande entreprise étrangère, même si elle produit en France, peut avoir une fonction de commerce de gros et réaliser des importations massives.

La performance productive peut aussi s'apprécier par la rentabilité brute d'exploitation, qui rapporte l'EBE au capital d'exploitation engagé⁶. Dans l'industrie manufacturière, cet indicateur est similaire entre les grandes entreprises sous contrôle français, celles sous contrôle étranger ou les ETI sous contrôle étranger et s'établit à 7 %. Les ETI multinationales à contrôle français ont une performance plus élevée selon cet indicateur, cela tient aussi à ce qu'elles ont un capital engagé moins élevé. Dans l'industrie, il est en effet de l'ordre de 240 millions d'euros pour une ETI contrôlée par un groupe étranger contre 160 millions d'euros pour une ETI à contrôle français et internationalisée, et 80 millions d'euros pour une ETI franco-française.

Une image qui reste tronquée

L'image que nos indicateurs donnent des performances pour les groupes multinationaux, déployés à la fois en France et à l'étranger, reste toutefois tronquée malgré les progrès réalisés pour la connaissance de la partie étrangère de ces firmes. Ce biais joue à la fois au dénominateur pour les capitaux engagés, et au numérateur où l'EBE comme la valeur ajoutée ignorent la partie réalisée à l'étranger, voire la partie transférée par le jeu des cessions internes au groupe ou d'autres éléments comme les prêts et emprunts intra-groupes. Cette troncation joue enfin pour ce qui concerne la composition des activités des groupes : celle-ci n'a pas de raison d'être la même en France et à l'étranger, et les contributions des différentes activités au résultat global du groupe ou à sa valeur ajoutée peuvent, elles aussi, être différentes.

Les chaînes d'activité mondiales s'organisent fortement autour du groupe

De manière générale, la chaîne d'activité mondiale s'organise fortement autour du groupe (encadré 3). Ainsi 56 % des sociétés de 50 salariés ou plus installées en France membres d'un groupe ont recours à des filiales du groupe pour leur chaîne d'activité et près de la moitié de

Encadré 3

L'enquête chaînes d'activité mondiales

L'enquête sur les chaînes d'activité mondiales (CAM) réalisée en 2012 porte sur les sociétés des secteurs principalement marchands hors agriculture et activités financières et d'assurance, installées en France et y employant 50 salariés ou plus (en 2008). Elle leur demande de décrire leur chaîne d'activité mondiale et permet d'avoir une mesure directe des délocalisations d'activité réalisées entre 2008 et 2011. Cette mesure est réalisée en termes de sociétés et non de groupes, et le décompte des postes supprimés n'est fait que de manière directe : dans la société et ses filiales.

Description de la chaîne d'activité mondiale

On demande aux sociétés enquêtées de décrire leur chaîne d'activité selon un double critère : la localisation des sociétés en France ou à l'étranger

et l'existence d'une relation de groupe ou de sous-traitance.

Définition des délocalisations

On demande à chaque société interrogée (et non au groupe) si elle a effectué une délocalisation durant la période 2008-2011. Une délocalisation est entendue dans l'enquête comme un transfert d'activité, total ou partiel, réalisée auparavant par la société, vers une société à l'étranger (appartenant ou non au groupe) ; elle entraîne une réduction de cette activité en France.

Cœur de métier et fonctions support

L'enquête demande aussi aux sociétés de distinguer ce qui concerne le cœur de métier et les fonctions support et propose une nomenclature pour ces fonctions.

6. Ce dernier est la somme des immobilisations non financières et du besoin en fonds de roulement.

ces dernières ont recours aux filiales étrangères de leur groupe. Dans 81 % de ces cas, cela concerne au moins une filiale en Europe, dans 25 % des cas, cela concerne au moins une filiale aux États-Unis ou au Canada. Le recours aux filiales est plus important quand il s'agit au sein du groupe de filiales directes ou indirectes de la société : parmi les sociétés de 50 salariés ou plus qui possèdent des filiales, 77 % les utilisent dans leur chaîne d'activité, et 34 % leurs filiales à l'étranger. Mais il reste fréquent au delà : 45 % de ces sociétés, membres d'un groupe sans en être la tête, ont recours aux sociétés du groupe autres que leurs propres filiales et 19 % d'entre elles recourent à des filiales de ce type à l'étranger.

Les sociétés de 50 salariés ou plus ont aussi recours à de la sous-traitance en dehors du groupe. La sous-traitance externe au groupe réalisée à l'étranger (18 %) est nettement moins fréquente que ce même type de sous-traitance en France (57 %). Elle se concentre principalement dans l'UE (81 %), mais la Chine et l'Afrique sont aussi présentes (respectivement 17 % et 15 %). L'activité cœur de métier est plus fréquemment concernée que les activités support par la sous-traitance à l'étranger quand celle-ci est pratiquée (respectivement 75 % et 49 % des cas).

Sur la période 2009-2011, les délocalisations françaises se font majoritairement vers l'UE

Sur la période 2009-2011, les sociétés de 50 salariés ou plus déclarent avoir supprimé directement près de 20 000 postes en France suite à des délocalisations, soit 6 600 postes par an. Ces suppressions directes de postes sur trois ans représentent 4 % de l'emploi salarié en 2011 des sociétés ayant délocalisé et 0,3 % de l'emploi de l'ensemble des sociétés de 50 salariés ou plus (7,7 millions de salariés). Elles ne constituent pas un bilan de la mondialisation en matière d'emploi : elles n'incluent pas les suppressions d'emploi provoquées chez les fournisseurs ou sous-traitants en France ni, à l'inverse, les emplois des entreprises relocalisées en France ou ceux créés grâce aux gains de pouvoir d'achat induits par la mondialisation.

Sur le champ de l'industrie manufacturière, les pertes directes s'élèvent à 11 500 postes sur trois ans, soit 4,2 % des 275 000 salariés que ces sociétés qui délocalisent conservent dans l'Hexagone. Les suppressions directes de postes ont ainsi un poids équivalent dans l'industrie manufacturière et dans l'ensemble de l'économie marchande. Les services de l'information et de la communication sont tout autant concernés que l'industrie.

Ce chiffrage apparaît d'un ordre de grandeur comparable aux chiffrements précédemment effectués sur des périodes antérieures même s'il est plus modéré, sans doute à cause de la période d'étude, moins favorable aux délocalisations, et de la méthode qui ne compte que des pertes directes d'emploi et ne mesure donc pas les effets indirects. Ainsi, sur la période 1995-2001, correspondant au développement massif de la Chine et des PECO, l'étude d'Aubert et Sillard (2005) estimait les pertes d'emploi entre 9 000 et 20 000 par an dans l'industrie manufacturière (dans son ensemble, sans se limiter aux sociétés de 50 salariés ou plus).

La propension à délocaliser augmente avec la taille des sociétés. Les sociétés exportatrices ou déjà présentes à l'étranger par le biais de filiales sont aussi plus enclines à délocaliser. Les délocalisations par acquisition de filiales ou par création de filiales sont rares (respectivement 5 % et 8 % des cas, comparées aux délocalisations vers des filiales propres existant déjà (30 % des cas) ou vers d'autres sociétés du groupe (39 % des cas) (*figure 9*).

La première destination des délocalisations est l'UE : l'UE à 15 (39 % des cas) et les nouveaux États membres (22 %). L'Afrique y compris le Maghreb (24 %) est aussi en bonne place ainsi que la Chine (18 %) et l'Inde (18 %). La raison principale avancée pour délocaliser dans l'UE à 15 est d'améliorer l'organisation de la firme, tandis que celles pour délocaliser en Chine et en Inde allient la baisse des coûts (salariaux et autres) et l'accès à de nouveaux marchés.

Sur la période observée, les activités délocalisées relèvent plutôt du cœur de métier dans l'industrie manufacturière, et des activités de support dans les autres secteurs. Ainsi, dans l'industrie manufacturière, les délocalisations concernent le cœur de métier dans 83 % des cas et les activités de support dans 30 % des cas (elles peuvent concerner les deux à la fois). Dans les autres secteurs, le cœur de métier représente 36 % des cas de délocalisation et les activités support 76 %.

9. Partenaires dans l'accueil des délocalisations effectuées entre 2009 et 2011

en %

Proportion de sociétés en groupe ayant délocalisé	Pour chaque activité, part de sociétés appartenant à un groupe et ayant délocalisé l'activité					En dehors du groupe	
	Au sein du groupe						
	Au sein du groupe	<i>dont : vers une filiale de la société déjà existante avant la délocalisation</i>	<i>dont : vers une filiale de la société acquise à l'occasion de la délocalisation</i>	<i>dont : vers une nouvelle filiale créée à l'occasion de la délocalisation</i>	<i>dont : vers une société du groupe hors filiales de la société</i>		
Au moins une activité	5,2	73	30	5	8	39	35
Activité cœur de métier	3,2	80	37	3	11	38	28
Au moins une activité support	2,8	66	20	6	3	42	41

Champ : ensemble des sociétés des secteurs principalement marchands (hors agriculture et activités financières et d'assurance), employant 50 salariés ou plus (en 2008), implantées en France et appartenant à un groupe.

Lecture : 2,8 % des sociétés du champ de l'enquête ont délocalisé (totalement ou partiellement) au moins une activité support. 41 % des sociétés ayant effectué une telle délocalisation l'ont fait au moins pour partie en dehors du groupe et 66 % l'ont fait au moins pour partie au sein du groupe.

Note : pour chaque activité, la somme des proportions est supérieure à 100 % car une société a pu effectuer des délocalisations vers différents types de partenaires au cours de la période.

Source : Insee, enquête Chaînes d'activité mondiales (CAM).

Définitions

Un **groupe** est un ensemble de sociétés (unités légales) liées entre elles par des participations au capital et parmi lesquelles l'une exerce sur les autres un pouvoir de décision *via* le contrôle direct ou indirect des droits de vote.

Une **firme multinationale** (FMN) est dans cette étude constituée d'un groupe ayant au moins une filiale à l'étranger.

Dans le décret n° 2008-1354 du 18 décembre 2008, une **entreprise** est la plus petite combinaison d'unités légales constituant une unité organisationnelle de production et jouissant d'une certaine autonomie de décision. Dans cette étude, cette notion est approchée par la notion de groupe et d'unité légale indépendante.

Les **catégories d'entreprise** sont définies par la combinaison de trois critères (effectif, chiffre d'affaires et taille de bilan) considérés sur le territoire de la France :

- les **microentreprises** sont des entreprises qui, d'une part occupent moins de 10 personnes, d'autre part ont un chiffre d'affaires annuel ou un total de bilan n'excédant pas 2 millions d'euros ;
- les **petites et moyennes entreprises** (PME) sont des entreprises 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 ;
- les **entreprises de taille intermédiaires** (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 qui ne sont pas classées dans les catégories précédentes.

Pour en savoir plus

- Aubert P., Sillard P., « Délocalisations et réductions d'effectifs dans l'industrie française », in *L'économie française - Comptes et dossiers*, coll. « Insee Références », édition 2005.
- Béguin J.-M., Hecquet V., Lemasson J., « Un tissu productif plus concentré qu'il ne semblait - Nouvelle définition et nouvelles catégories d'entreprises », *Insee Première*, n° 1399, mars 2012.
- Boccaro F., « A la recherche de la firme globale - Localisation industrielle et globalisation financière des multinationales », in *L'industrie en France et la mondialisation*, Ministère de l'Économie, des Finances et de l'Industrie, 2005.
- Cœuré B., Rabaud I., « Attractivité de la France : analyse, perception et mesure », *Économie et statistique*, n° 363-365, 2003.
- Dunning, J. H., *Explaining international production*, Unwin Hyman, 1988.
- Fontagné L., D'Isanto A., « Chaînes d'activité mondiales : Des délocalisations d'abord vers l'Union européenne », *Insee Première* n° 1451, juin 2013.
- Fontagné L., Toubal F., *Investissement direct étranger et performances des entreprises*, Rapport du Conseil d'Analyse Économique n° 89, 2010.
- Gereffi G., Humphrey J. Sturgeon T., « The governance of global value chains », *Review of International Political Economy*, vol. 12, n°1, février 2005.
- Lassudrie-Duchêne B., « Décomposition internationale des processus productifs et autonomie nationale », in Bourguinat H. *Internationalisation et autonomie de décision*, Economica, 1982.
- Markusen, J., *Multinational Firms and the Theory of International Trade*, MIT Press, 2002.
- Nivat, D., « Les profits des groupes du CAC 40 : quelle contribution des revenus d'investissements directs à l'étranger ? Une évaluation sur la période 2005-2011 », *Bulletin de la Banque de France*, n° 192, 2013.
- Topiol-Bensaid A., Héricher C., « Les groupes français à l'étranger en 2010 », *Insee Première*, n° 1439, mars 2013.
-

La productivité dans le commerce : l'impact du renouvellement des entreprises, de l'innovation et de l'appartenance à un réseau

Laure Turner*

Avec 3,4 millions d'emplois en équivalent-temps plein, le commerce dans son ensemble (gros, détail et automobile, et hors artisanat commercial) concentre 20 % de l'emploi marchand non financier. Il représente aussi un cinquième des entreprises (sociétés et entrepreneurs individuels) non financières en nombre et un peu moins en valeur ajoutée. Entre 1997 et 2007, la productivité horaire du travail y a cru de 3 % par an. D'où vient cette croissance qui contribue pour les trois quarts à l'évolution de la valeur ajoutée du secteur ? L'analyse agrégée sur la décennie 1997-2007 fait ressortir l'effet structurel des entrées-sorties d'entreprises : près de la moitié des gains de productivité horaire (45 %) est due à l'arrivée de nouvelles entreprises qui remplacent les entreprises sortantes moins efficaces. Deux facteurs pourraient expliquer cette meilleure performance : l'innovation et l'organisation en réseau. L'innovation favorise la contribution des entrées nettes à la productivité globale. Avec les données disponibles, l'impact de l'appartenance à un réseau sur la productivité ne peut être appréhendé qu'en comparant la propriété d'un réseau intégré à toutes les autres formes d'organisation. L'effet apparaît alors très limité, mais ce résultat devra être réexaminé en utilisant des données plus complètes à partir des prochaines opérations statistiques.

Entre producteurs et consommateurs, les secteurs du commerce occupent une place essentielle dans l'économie par leur poids et leur dynamisme. L'ensemble du commerce de détail, de gros et automobile représente 19 % de la valeur ajoutée des entreprises non financières (sociétés et entrepreneurs individuels¹) et près de 11 % du PIB en 2010. Il totalise 20 % de l'emploi marchand non financier en équivalent-temps plein (EQTP), avec un peu plus de trois millions de salariés en EQTP et environ 400 000 non-salariés. Une entreprise non financière sur cinq appartient au commerce. À lui seul, le grand commerce alimentaire est la première branche professionnelle de France, avec environ 600 000 salariés.

Depuis cinquante ans, les évolutions des modes de vie et les mutations technologiques ont créé des opportunités de croissance que les acteurs du secteur ont saisies. Le développement des grandes surfaces, des groupes et des réseaux d'enseignes, la montée en puissance des marques de distributeur, l'apparition de nouveaux modes de gestion liés à l'adoption des nouvelles technologies de l'information (codes-barres, scanners, gestion de la chaîne logistique...), l'internationalisation croissante des structures, l'expansion de nouveaux formats de vente comme le *hard-discount*, ou encore l'essor du commerce en ligne, en sont les aspects les plus visibles.

Avec la diminution régulière du poids de l'industrie dans les économies avancées, la place des secteurs tertiaires devient prépondérante. Il est dès lors essentiel de déterminer la contribution de ces secteurs à la croissance, à l'emploi et à la productivité des économies, ainsi que les origines de cette contribution. En raison du poids du commerce, s'interroger sur les sources de son dynamisme présente donc un enjeu macroéconomique au-delà de l'enjeu sectoriel.

* Laure Turner, Insee.

1. Dans cette étude, le terme « entreprise » n'est pas pris au sens de la loi de Modernisation de l'économie (LME), mais désigne une unité légale - société ou entrepreneur individuel.

Ainsi, les études sur données américaines suggèrent que le commerce a été l'un des principaux moteurs de l'emploi et de la croissance aux États-Unis depuis le milieu des années 90 [Askenazy et Weidenfeld, 2007].

Quel est l'impact du renouvellement des entreprises sur la productivité ? Quel rôle pour l'innovation et les réseaux ?

Cette étude se concentre sur les gains de productivité dans le commerce. Dans quelle mesure le renouvellement des entreprises, par comparaison avec les changements qui se produisent au sein des entreprises pérennes, est-il à l'origine des gains de productivité réalisés par les secteurs du commerce ? Pour éclairer par quels mécanismes ces effets de renouvellement affectent la croissance de la productivité, une approche complémentaire propose une exploration du rôle de l'innovation et de celui des réseaux, prédominants dans le commerce de détail, en abordant ce dernier par l'appartenance à un réseau « intégré », où les établissements sont la propriété de la tête de réseau.

Dans cette ligne, sur données américaines, Foster, Haltiwanger, Krizan (2006) montrent que la croissance américaine de la productivité du commerce de détail dans les années 1990 est presque entièrement due à l'entrée d'établissements plus productifs et à la sortie d'établissements moins productifs. Les auteurs étudient alors le rôle de l'appartenance à une chaîne de magasins sur les mouvements d'entrées-sorties. Leurs résultats suggèrent que les gains de productivité liés au remplacement d'un établissement sortant n'appartenant pas à une chaîne par un établissement entrant intégré à une chaîne nationale sont considérables (45 points de pourcentage).

La mesure de productivité retenue est usuelle dans la littérature : il s'agit de la valeur ajoutée réalisée au cours d'une année rapportée à une mesure de la quantité de travail utilisée au cours de la même période. Dans le commerce, la production de service commercial (la revente en l'état de marchandises) est mesurée par la marge commerciale (ventes de marchandises moins achats de marchandises, corrigés des variations de stocks de marchandises). La valeur ajoutée est obtenue en retirant les consommations intermédiaires.

Entre 1997 et 2007, 40 % d'entreprises pérennes pour environ 60 % de la valeur ajoutée

L'analyse porte d'abord sur l'évolution de la productivité agrégée, sur longue période, entre 1997 et 2007, et sur les contributions des entrées et sorties d'entreprises à sa croissance. La période est suffisamment longue et homogène du point de vue de la réglementation commerciale et les années de début et de fin assez comparables pour bien rendre compte d'effets structurels. Entre 1997 et 2007, le nombre d'entreprises dans le champ de l'étude (*encadré 1*) est passé de 459 000 à 452 000 (*figure 1*). Les entreprises pérennes, celles présentes aux deux dates, sont au nombre de 188 000, soit environ 41 % du panel ; 271 000 entreprises sont sortantes, c'est-à-dire présentes en 1997 mais absentes en 2007, et 264 000 sont entrantes, c'est-à-dire absentes en 1997 et présentes en 2007. En 2007, les pérennes contribuent à 63 % de la valeur ajoutée et à près de 60 % des heures rémunérées (les entrantes réalisant le complément), contre respectivement 58 % et 54 % en 1997 (les sortantes réalisant le complément). Elles ont en moyenne une productivité horaire en 1997 plus élevée que les sortantes, et en 2007 plus élevée que les entrantes.

1. Entreprises pérennes, entrantes et sortantes en 1997 et 2007

	Pérennes		Sortantes	Entrantes	Ensemble	
	1997	2007	1997	2007	1997	2007
Nombre d'entreprises (en milliers)	188	188	271	264	459	452
Valeur ajoutée (en volume, Mds €)	54,0	80,8	39,2	48,1	93,2	128,9
Heures de travail (en Mds)	2,67	3,25	2,28	2,16	4,95	5,41
Effectifs EQTP (en milliers)	1 402,8	1 857,1	1 221,6	1 263,0	2 624,4	3 120,1
Productivité horaire (en euros)	20,3	24,9	17,2	22,2	18,8	23,8

Champ : France, unités légales du secteur du commerce (hors secteurs 465, 466, 469, 474 de la Naf rév. 2).

Lecture : en 1997, on avait 459 000 entreprises. En 2007, on en retrouve 188 000 (les « pérennes »), 271 000 ont disparu (les « sortantes »), et 264 000 sont entrées et sont présentes en 2007 (les « entrantes »). Au total, il y a 452 000 entreprises en 2007.

Source : Insee, fichier d'études démographiques, DADS.

Encadré 1

Sources, champ de l'étude et mesures de la productivité et de l'innovation

Champ et sources

Les secteurs du commerce étudiés ici correspondent à la section G de la NAF rév. 2 - CPF rév. 2 (45 : commerce et réparation d'automobiles et de motocycles ; 46 : commerce de gros ; 47 : commerce de détail) hormis, pour la raison évoquée plus bas concernant l'évolution des prix sectoriels, les secteurs 474 : commerce de détail d'équipements de l'information et de la communication en magasin spécialisé ; 465 : commerce de gros d'équipements de l'information et de la communication ; 466 : commerce de gros d'autres équipements industriels ; 469 : commerce de gros non spécialisé. L'artisanat commercial ne fait pas partie du champ étudié.

La période retenue pour l'étude couvre les années 1997 à 2007. On dispose ainsi d'une période longue pour le suivi des entreprises. Durant cette période, la réglementation de l'entrée est stable, la loi Raffarin, en vigueur à partir de 1997, ayant été modifiée par la loi de modernisation de l'économie à partir de 2009. Les années extrêmes de cette période ont été choisies de façon à ce qu'elles occupent des points comparables dans le cycle économique, afin que l'exercice de décomposition de la croissance capte une tendance de moyen-long terme et non les fluctuations de court terme dues au cycle de productivité (l'emploi s'ajustant plus lentement que l'activité, la productivité du travail tend à diminuer en période de ralentissement économique, et à augmenter lorsque l'activité reprend).

La base de données repose sur un fichier de variables démographiques, le « fichier d'études démographiques », caractérisant les unités

légales, qui a été constitué à partir des fichiers Sirene, des fichiers issus des déclarations fiscales et des DADS (déclarations annuelles de données sociales) en mettant ces sources en cohérence. Ce fichier permet de suivre annuellement la démographie de la totalité des unités légales sur longue période. Il décrit notamment si l'entreprise est active exploitante ou ne l'est pas à la fin de chaque année.

On ne conserve dans la base que les unités légales dont l'activité principale (APE) appartient à l'ensemble du champ du commerce retenu. Leur nombre total passe de 459 000 en 1997 à 452 000 en 2007. En 2007, le commerce de détail représente 65 % des entreprises du secteur, le commerce de gros 20 % et le commerce automobile 15 %, ces parts restant relativement stables sur la période.

On appelle « entrantes » sur cette période les entreprises qui ne sont pas actives dans le commerce en 1997, mais qui le sont en 2007. Cette catégorie exclut donc les entreprises apparaissant dans le champ après 1997, mais en ressortant avant 2007. En d'autres termes, les entreprises « entrantes » considérées ici sont celles qui survivent jusqu'à la fin de la période considérée. Symétriquement, les « sortantes » sont les entreprises présentes en 1997 mais absentes en 2007. Enfin, les « pérennes » sont celles observées aux deux dates.

La mesure de productivité : valeur ajoutée en volume...

La mesure de productivité retenue est usuelle dans la littérature : il s'agit de la valeur ajoutée réalisée au cours d'une année, rapportée à une mesure

Encadré 1 (suite)

de la quantité de travail utilisée au cours de la même période. Dans le commerce, la production de service commercial (la revente en l'état de marchandises) est mesurée par la marge commerciale (ventes de marchandises moins achats de marchandises, corrigés des variations de stocks de marchandises). La valeur ajoutée est obtenue en retirant les consommations intermédiaires.

Comme la période d'étude est longue, il est important de corriger la mesure de l'activité de l'évolution des prix. La valeur ajoutée en valeur est donc déflatée par des « prix de valeur ajoutée » calculés au niveau sectoriel le plus fin. La valeur ajoutée en volume de l'année n est ainsi une valeur ajoutée calculée aux prix de 1996 pour le secteur considéré.

Cette approche, la plus fine possible à partir des données disponibles, comporte toutefois deux limites. D'une part, elle ne tient pas compte de la différenciation géographique (en raison de marchés locaux distincts) et de la différenciation des produits et des services de vente qui touchent les entreprises d'un même secteur fin. De ce fait, une entreprise affichant des prix plus élevés que la moyenne de son secteur se voit attribuer une productivité plus élevée qui ne reflète pas une plus grande efficacité pour un produit et un service de vente strictement identiques. D'autre part, l'amélioration de la qualité des produits vendus est prise en compte dans le calcul des indices de prix sectoriels par le biais d'une baisse de prix « à qualité constante » : il en résulte une hausse apparente de la productivité du secteur qui ne traduit pas un gain d'efficacité dans l'activité commerciale mais une évolution propre au produit vendu. Pour cette raison, les secteurs liés aux technologies de l'information et de la communication, particulièrement affectés par ces évolutions de la qualité, ont été mis à part pour l'étude (secteurs 474, 465 et 466, ces deux derniers correspondant au secteur 518 en NAF rév.1 qui contenait les ordinateurs et équipements informatiques périphériques).

... et heures rémunérées

La quantité de travail utilisée agrège les heures salariées rémunérées déclarées dans les DADS et une évaluation des heures non salariées. Étant donnée l'importance du temps partiel dans le secteur du commerce (plus d'un quart des salariés au total, et 35 % dans le commerce de détail en

2010), il est indispensable d'utiliser une mesure de la quantité de travail qui tienne compte de cette caractéristique. La limite habituelle de la mesure utilisée pour les salariés est qu'elle ne prend pas en compte les heures supplémentaires non rémunérées.

Les non-salariés (dont plus de 70 % travaillent dans le commerce de détail) représentent 400 000 emplois en 2010, soit 11 % de l'emploi du commerce. Pour estimer les heures non salariées, on commence par évaluer l'effectif non salarié¹ par entreprise en utilisant les enquêtes annuelles d'entreprise (EAE) et en imputant cet effectif pour les entreprises non interrogées à l'EAE en fonction de caractéristiques identiques (en prenant la moyenne de la classe, définie selon la catégorie juridique, l'activité principale exercée et l'année). Comme la comptabilité nationale donne une évaluation des heures non salariées pour la branche commerce, réparation d'automobiles et de motocycles (par différence entre les heures travaillées totales et les heures salariées), on répartit ces heures par unité légale au prorata de la part de l'effectif non salarié. On obtient ainsi un nombre d'heures non salariées par unité légale.

Un échantillon spécifique pour l'étude du rôle de l'innovation

Le dispositif d'enquête sur l'innovation ou *Community innovation survey* (CIS) répond à une demande européenne de statistiques sur l'innovation exprimée au sommet de Lisbonne en 1997. Les principaux objectifs de l'enquête communautaire sont de fournir des informations quantitatives sur la fréquence de l'innovation dans les entreprises (fréquence en nombre d'entreprises et part de chiffre d'affaires résultant de l'innovation), de décrire des aspects particuliers du processus d'innovation (dépenses d'innovation, sources d'information et coopération, objectifs des innovations introduites), et de connaître les mécanismes qui expliquent dans quel cadre une entreprise est innovante.

L'enquête européenne sur l'innovation CIS4 interroge au début de l'année 2005 les entreprises de plus de dix salariés sur leurs dépenses et activités d'innovation entre 2002 et 2004. L'échantillon des entreprises du commerce comprend 4 000 unités environ. On l'apparie à la base de données longitudinales utilisée dans cette étude.

1. Personnel non salarié permanent dans l'entreprise au cours de l'année civile (exploitants individuels, associés, aides familiaux, gérants libres, etc.).

Encadré 1 (suite)

Cet appariement nécessite des redéfinitions pour tenir compte de la période sur laquelle les entreprises de l'échantillon sont susceptibles d'innover, à savoir 2002-2004. Tout d'abord, on redéfinit la période d'étude en incluant les trois années précédant la période d'innovation (potentielle), et les trois années suivant l'enquête. Pour ce faire, on recherche dans le fichier de variables démographiques les entreprises sorties en 2008. Ensuite, on définit dans cette section les « entrantes » comme la cohorte des entreprises entrées entre 1999 et 2001, et les « sortantes »

comme la cohorte sortie entre 2006 et 2008. Les « pérennes » sont les entreprises présentes en 1999 comme en 2008. Toutes les entreprises sont présentes entre 2002 et 2005, la période concernée par l'enquête.

Pour mener les régressions, les données de 2005 sont retenues. Cet échantillon comporte environ 3 200 entreprises représentatives de 37 000 entreprises, dont 83,3 % de pérennes, 6,6 % d'entrantes qui survivent jusqu'à la fin de la période d'étude, 1,4 % d'entrantes qui sortent entre 2006 et 2008, et 8,7 % de sortantes (présentes en début de période).

3 % de croissance de la productivité horaire par an, due pour 44 % au renouvellement des entreprises

En moyenne, la valeur ajoutée du commerce a progressé de 4 % par an en volume entre 1997 et 2007, les heures de 1 % et la productivité horaire de 3 %. Cette évolution masque de forts mouvements de réallocation de l'emploi et de la valeur ajoutée, par le biais de l'expansion ou de la contraction des entreprises pérennes et par celui de l'entrée et de la sortie d'entreprises. Ces mouvements ont un impact important sur l'évolution des gains de productivité du secteur sur la période.

Les entreprises pérennes contribuent à 75 % de l'évolution de la valeur ajoutée et à 56 % de l'évolution de la productivité horaire agrégée du travail (figure 2) tandis que le solde des entrées-sorties en porte le complément, soit 25 % de la croissance de la valeur ajoutée et 44 % de celle de productivité. Cette évaluation passe par une décomposition comptable des gains de productivité qui distingue aussi la croissance interne aux entreprises pérennes (composante « *intra* ») et la réallocation du travail au sein de ces entreprises pérennes (composante « *inter* ») (encadré 2).

2. Décomposition de la variation de la valeur ajoutée (VA), des heures, des effectifs, et de la productivité du travail entre 1997 et 2007

	VA en volume (en milliards)	Heures	Effectifs (en milliers)	Productivité du travail (en euros)
Variation totale	35,7	0,47	495,7	5,0
Variation des pérennes : (a) + (b) + (c)	26,8	0,58	454,3	2,8
intra-entreprise (a)	///	///	///	2,6
inter-entreprises (b)	///	///	///	0,4
effet croisé (c)	///	///	///	-0,1
Variation des entrées-sorties : (d)-(e)	8,9	-0,12	41,4	2,2
effet des entrantes (d)	48,1	2,16	1 263,0	1,5
effet des sortantes (e)	39,2	2,28	1 221,6	-0,7

Champ : France, unités légales du secteur du commerce (hors secteurs 465, 466, 469, 474 de la Naf rév. 2).

Lecture : la productivité horaire du travail a augmenté de 5 euros entre 1997 et 2007 : 2,8 euros sont attribuables à la croissance des entreprises pérennes (dont 2,6 euros à leur croissance propre et 0,4 euro à la réallocation des heures de travail entre entreprises vers celles dont la productivité a augmenté), 1,5 euro à l'entrée d'entreprises productives sur le marché et 0,7 euro à la sortie d'entreprises peu productives.

Source : Insee, fichier d'études démographiques, DADS.

La décomposition de la productivité du travail

La croissance de la productivité est analysée comme la somme de trois composantes : la croissance de la productivité au sein des entreprises pérennes (composante « *intra* »), la croissance de la productivité résultant de la réallocation du travail entre entreprises pérennes vers les entreprises plus productives que la moyenne du début de période (composante « *inter* »), et celle résultant de l'entrée de firmes plus productives en remplacement de sortantes moins productives. La formule de cette décomposition comptable est la suivante. Avec P la productivité du travail, t l'année, i l'entreprise, s_i la part des heures de l'entreprise i dans le total, la productivité du travail s'écrit : $P_t = \sum_i s_{i,t} \cdot P_{i,t}$ et sa variation entre deux années : $\Delta P_t = P_t - P_{t-1}$, d'où :

$$\begin{aligned} \Delta P_t &= \sum_{i \in \text{Pérennes}} s_{i,t-1} \cdot \Delta P_{i,t} + \sum_{i \in \text{Pérennes}} (P_{i,t-1} - P_{t-1}) \cdot \Delta s_{i,t} + \sum_{i \in \text{Pérennes}} \Delta P_{i,t} \cdot \Delta s_{i,t} \\ &+ \sum_{i \in \text{Entrantes}} s_{i,t} \cdot (P_{i,t} - P_{t-1}) - \sum_{i \in \text{Sortantes}} s_{i,t-1} \cdot (P_{i,t-1} - P_{t-1}) \end{aligned}$$

La dynamique des sorties est tout aussi marquée que celle des entrées, de sorte qu'au total, la contribution des pérennes à la valeur ajoutée et à l'emploi domine celle des flux nets d'entrée-sortie.

S'agissant de la croissance de la productivité du travail, la contribution des entreprises pérennes (56 %) passe essentiellement par un effet d'expansion interne aux entreprises (effet « *intra* »). Il y a eu peu de modification de la distribution des heures entre les entreprises pérennes entre les deux dates étudiées (effet « *inter* »). Le renouvellement des entreprises du secteur concourt par différence à 44 % des gains de productivité sur la période. En particulier, les entrantes contribuent pour 30 % à la croissance de la productivité totale du secteur. Les sortantes étant moins productives que la moyenne en 1997, leur sortie contribue également à l'accroissement de la productivité globale, mais dans une moindre mesure.

Une étude à un niveau sectoriel plus fin conduit à des résultats similaires pour les divisions du commerce automobile, de gros et de détail, à ceci près que le renouvellement des entreprises contribue encore davantage à la croissance de la productivité dans le commerce de détail (pour 52 %) et moins dans l'automobile (29 %).

Évolution au cours du temps de la productivité des entrantes, sortantes et pérennes

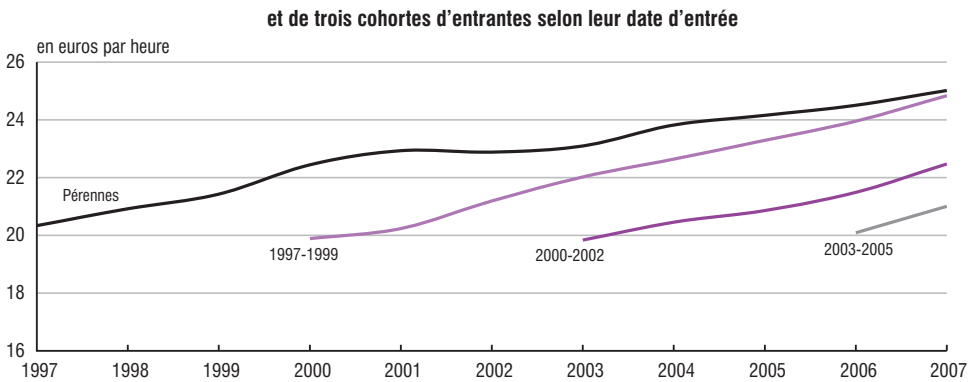
La comparaison des évolutions de la productivité moyenne par an des pérennes avec celles des entrantes selon leur date d'entrée et des sortantes selon leur date de sortie fait ressortir les traits suivants (figure 3) :

- les entrantes et les sortantes sont moins productives en moyenne que les pérennes ;
- les cohortes les plus anciennes d'entrantes semblent rattraper leur retard au cours du temps ;
- les entreprises entrées les plus « tôt » et les entreprises sorties les plus « tard » sont les plus productives, ce qui suggère un effet favorable du temps sur la construction des gains de productivité.

Au sein du groupe des entreprises pérennes, on vérifie par ailleurs un fait stylisé de la littérature économique : les écarts de productivité entre ces entreprises sont persistants au cours du temps. Ainsi, plus de la moitié des entreprises pérennes comptant parmi les 25 % plus productives en 1997 figurent encore parmi les plus productives en 2007. De même, les 25 % moins productives restent en majorité dans leur classe.

Cette approche ne contrôle pas des caractéristiques individuelles des entreprises (notamment la taille, le capital et le secteur) qui peuvent jouer sur la productivité.

3a. Productivité moyenne par an des pérennes

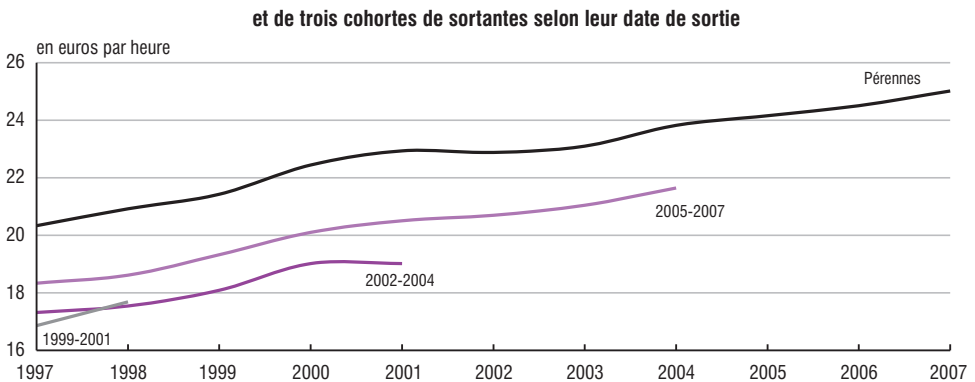


Champ : France, unités légales du secteur du commerce (hors secteurs 465, 466, 469, 474 de la NAF rév. 2).

Lecture : les entreprises qui sont entrées entre 1997 et 1999 et sont encore observées en 2007 ont une productivité du travail qui progresse au cours du temps, passant de 20 euros par heure en 2000 à près de 25 euros par heure en 2007, rattrapant ainsi la productivité des pérennes.

Source : Insee, fichier d'études démographiques, DADS.

3b. Productivité moyenne par an des pérennes



Champ : France, unités légales du secteur du commerce (hors secteurs 465, 466, 469, 474 de la NAF rév. 2).

Lecture : les entreprises qui sont sorties entre 2005 et 2007 ont une productivité du travail inférieure à celle des pérennes ; cette productivité est passée de 18 euros par heure en 1997 à près de 22 euros par heure en 2004.

Source : Insee, fichier d'études démographiques, DADS.

Un effet des entrées-sorties confirmé par une analyse « toutes choses égales par ailleurs » sur données individuelles entre 1997 et 2007

Sur données individuelles, un modèle linéaire de régression permet de mener une analyse du lien entre productivité et statut « démographique » des entreprises « toutes choses égales par ailleurs », c'est-à-dire pour des valeurs identiques des autres déterminants observables de la productivité que sont le stock de capital de l'entreprise², sa taille en termes d'effectifs, son secteur fin d'activité, la part du personnel qualifié (figures 4 et 5). La productivité du travail des entreprises est alors expliquée par leurs différentes caractéristiques, au premier rang desquelles leur statut « démographique ».

2. Le capital de l'entreprise est mesuré comme les immobilisations corporelles, déflatées par le prix de la FBCF, rapportées aux heures rémunérées par l'entreprise.

4. Caractéristiques principales moyennes des entreprises selon leur catégorie démographique

	Pérennes		Sortantes	Entrantes survivantes	Entrantes non survivantes	Ensemble	
	1997	2007	1997	2007	moyenne sur 1998-2006	1997	2007
Effectifs (en équivalent-temps plein)	7,5	9,9	4,5	4,8	3,5	5,7	6,9
Part de cadres (en %)	15,4	10,7	11,8	7,2	8,5	13,3	8,7
Part de prof. intermédiaire (en %)	12,5	14,2	11,6	14,9	15,0	12,0	14,6
Part d'employés (en %)	44,2	47,1	50,6	54,1	53,9	47,9	51,2
Part d'ouvriers (en %)	27,8	28,0	25,9	23,8	22,5	26,7	25,5
Capital en volume/heures (en euros)	16,6	24,9	13,6	15,4	9,1	15,3	21,4

Champ : France, unités légales du secteur du commerce (hors secteurs 465, 466, 469, 474 de la NAF rév. 2).

Source : Insee, fichier d'études démographiques, DADS.

5. Modélisation de la productivité horaire selon les caractéristiques de l'entreprise

	Coefficients estimés	Significativité ¹
Type d'entreprises		
Entreprises entrantes survivant jusqu'en 2007	0,02	***
Entreprises sortantes	- 0,19	***
Entreprises entrantes après 1997 ne survivant pas	- 0,32	***
Entreprises pérennes	<i>Réf.</i>	
Autres variables explicatives		
Effectifs (en log)	0,20	***
Ratio capital/heures (en log)	0,17	***
Interruptions d'activité	- 0,04	***
Part de cadres	0,20	***
Part de professions intermédiaires	0,19	***
Part d'employés	0,04	***

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

Champ : France, unités légales du secteur du commerce (hors secteurs 465, 466, 469, 474 de la NAF rév. 2).

Lecture : une entreprise sortante est moins productive, de 19 points de pourcentage, qu'une entreprise pérenne qui aurait les mêmes caractéristiques de capital, d'effectifs et de qualification du personnel (catégorie socioprofessionnelle).

Note : les indicatrices de secteurs fins et d'années ne sont pas reportées. La variable expliquée est le logarithme de la productivité horaire. La régression est faite par la méthode des moindres carrés ordinaires sur les données empilées par année. $R^2 = 0,34$.

Source : Insee, fichier d'études démographiques, DADS.

À la différence de l'exercice de décomposition de la productivité agrégée, toutes les années entre 1997 et 2007 sont prises en compte. Au-delà des entreprises pérennes, entrantes et sortantes précédemment définies, une quatrième catégorie apparaît : il s'agit des entreprises qui sont entrées après 1997 et sorties avant 2007³ (10 % des observations). Ces entreprises, qui entrent mais ne survivent pas, sont moins productives que les autres : leur productivité horaire moyenne entre 1997 et 2007 est de 16,4 euros, soit plus de cinq euros de moins que les entrantes qui survivent jusqu'en 2007, sept euros de moins que les pérennes, et aussi deux euros de moins que les sortantes entrées depuis plus longtemps. De plus, dans le modèle, une indicatrice appelée « interruptions d'activité » rend compte des cas où l'entreprise a connu des mouvements intermédiaires d'entrée et de sortie (3,7 % des observations). Enfin, une indicatrice pour chaque année est chargée de capter les évolutions macroéconomiques de la productivité, résultant de l'évolution de la technologie et des connaissances mais aussi du cycle économique selon le phénomène du « cycle de productivité » : la part des salaires dans la valeur ajoutée tend à augmenter, au détriment des marges des entreprises, lorsque l'emploi s'ajuste avec retard à la contraction de l'activité.

3. On prend pour date d'entrée la première apparition de l'entreprise dans la base et pour date de sortie la dernière apparition.

Parmi les entrantes, celles qui survivent sur la période d'observation ont en moyenne une productivité similaire à celle des pérennes « toutes choses égales par ailleurs » et notamment à taille, secteur fin et capital donnés. Les sortantes sont moins productives que les pérennes et que les entrantes survivantes. Le remplacement d'une sortante par une entrante qui survit augmente ainsi la productivité globale toutes choses égales par ailleurs (de près de 20 points de pourcentage). Les entreprises entrantes qui ne survivent pas sont nettement moins productives que les autres. Ainsi, la contribution du renouvellement des entreprises à la productivité agrégée reflète en partie des effets de sélection, c'est-à-dire que les entrantes qui survivent sont dès le départ plus productives que les entreprises qu'elles remplacent⁴. La taille, le capital et la part de personnel qualifié ont également un lien positif avec la productivité du travail à l'échelle de l'entreprise. Enfin, les indicatrices d'années, non reproduites ici, montrent une tendance croissante de la productivité sur la période étudiée, avec une accélération entre 2002 et 2004.

L'innovation, un phénomène fréquent dans le commerce

Les innovations se sont succédées à un rythme soutenu dans le commerce au cours des années 1990. Outre les innovations dites « de prestation » qui répondent à la diversification des attentes des consommateurs, la logistique, la gestion des stocks, le traitement des prix – entre autres – ont été bouleversés par l'informatisation et les progrès de l'électronique. Les innovations organisationnelles dans les circuits de distribution ont également changé les modalités de la concurrence, tandis que le marketing renouvelle sans cesse les moyens de capter les clients et de susciter l'envie d'acheter. La définition de l'innovation communément acceptée au niveau international s'est progressivement enrichie pour tenir compte de l'innovation réalisée dans les services, alors qu'elle mettait auparavant l'accent sur l'innovation industrielle, privilégiant des mesures comme les dépenses en recherche et développement ou le comptage des brevets.

À partir de l'enquête européenne sur l'Innovation « CIS4 » menée auprès des entreprises en 2005 et appariée aux données utilisées jusqu'ici (*encadré 1*), il est possible d'explorer le lien entre innovation et productivité dans le commerce. Deux questions sont abordées : quel est l'effet de l'innovation sur la productivité ? Le remplacement d'une entreprise non innovante par une entreprise entrante qui innove améliore-t-il la productivité globale ?

Le concept d'innovation dans le commerce que permet de saisir l'enquête s'appuie sur une convention internationale (fixée dans le manuel dit d'Oslo). Une entreprise est considérée comme innovante lorsqu'elle déclare une innovation de prestation, de procédé, d'organisation ou de marketing. Selon cette définition, en 2005, 40 % des entreprises du commerce déclarent au moins une innovation, de prestation, de procédé, d'organisation ou de marketing, ce qui représente environ un quart des entreprises innovantes de l'économie française (*figure 6*). Cette proportion se retrouve globalement selon les catégories démographiques pérennes, entrantes survivantes et sortantes des entreprises, mais les entrantes qui disparaissent sont relativement plus innovantes (leur faible nombre limite toutefois la portée de cette observation). Les innovations d'organisation sont les plus fréquentes : elles regroupent la modification de l'organisation du travail au sein de l'entreprise, l'adoption ou l'amélioration de nouveaux systèmes de gestion et la modification des relations de l'entreprise (alliances, partenariats,

4. L'effet global du statut démographique de l'entreprise masque des effets annuels, que l'on peut évaluer en croisant les catégories démographiques avec les indicatrices d'années dans le modèle. Le résultat montre une tendance plus marquée à la croissance de la productivité pour les entrantes survivantes que pour les pérennes. Ceci suggère l'existence d'effets d'apprentissage du marché postérieurs à l'entrée pour ces entreprises, leur permettant de rattraper la productivité des pérennes au cours du temps. Comme la sélection, l'apprentissage jouerait donc également un rôle sur la formation des gains de productivité agrégée.

6. Part des entreprises innovantes dans le commerce et dans l'économie, selon le type d'innovation

en %

Type d'innovation	Pérennes	Entrantes survivantes	Entrantes non survivantes	Sortantes	Commerce (champ étudié)	Ensemble de l'économie
Prestation/Produit	6	9	24	4	6	13
Procédé	16	21	43	15	17	20
Organisation	29	26	21	27	29	34
Marketing	21	25	52	18	21	18
Innovantes dans au moins un type	40	37	60	38	40	46

Champ : France, unités légales de 10 salariés et plus du commerce (hors secteurs 465, 466, 469, 474 de la NAF rév. 2), année 2005.

Lecture : parmi les entreprises pérennes, 6 % réalisent des innovations de prestation, 16 % des innovations de procédé, 29 % des innovations d'organisation et 21 % des innovations de marketing. Au total, 40 % des entreprises pérennes ont réalisé au moins un type d'innovation.

Source : Insee, Sessi, enquête Innovation CIS4 (2004).

sous-traitance, externalisation). L'importance des innovations d'organisation n'est pas une spécificité du commerce. Pourtant, leur impact en termes de performance peut être conséquent, comme l'illustre le cas exemplaire de Wall-Mart® [Basker, 2007]. À l'opposé, si peu d'entreprises du commerce déclarent des innovations de prestation, celles-ci sont plus souvent jugées comme « principales » par les entreprises, le service commercial étant au cœur de la dynamique commerciale [Reif, 2007]. La création d'un site internet comme nouveau canal de vente, par exemple, arrive en tête des innovations de prestation les plus citées. De fait, les innovations de prestation sont majoritairement accompagnées des autres types d'innovation qui contribuent à leur mise en œuvre. Ainsi, alors qu'au sein des entreprises innovantes de l'échantillon, 44 % innove dans un seul type d'innovation, 34 % dans deux types, 16 % dans trois types et 6 % dans les quatre types, au sein des entreprises qui innove en prestation, 14 % n'innove que dans ce type, 26 % innove en plus dans un autre type, 23 % dans deux autres types et 37 % dans les quatre types.

L'innovation des entreprises entrantes survivantes améliore la productivité agrégée

Les entreprises innovantes sont en moyenne plus productives de 15 % que les entreprises non innovantes en 2005. Le même cadre de régression linéaire que celui utilisé précédemment permet d'étudier le lien de cette caractérisation de l'innovation avec la productivité du travail au niveau de l'entreprise⁵. Le modèle croise le fait d'innover avec la catégorie « démographique » (figure 7). Les entrantes survivantes qui innove sont plus productives que les pérennes. Inversement, les sortantes, y compris celles qui innove, sont moins productives que les pérennes. Ainsi, le remplacement d'une sortante par une entreprise entrante qui innove favorise une meilleure productivité du secteur (conditionnellement au fait que l'entreprise entrante survive). Au total, l'innovation des entrantes améliorerait donc la productivité agrégée dans le commerce.

Parmi les entrantes qui ne survivent pas, celles qui sont innovantes seraient moins productives que celles qui ne le sont pas, et il en est de même pour la catégorie des sortantes. Ce résultat pourrait suggérer que les entreprises innovantes qui sortent aient eu des projets d'innovations risqués, donc avec des chances de succès faibles, de sorte qu'à volume d'heures de travail engagé comparable à celui de leurs homologues non innovantes, leurs ventes aient été plus faibles. Alternativement, et de façon non exclusive, ces entreprises ont pu choisir un positionnement en gamme sur des produits moins chers, ce qui a affecté la valeur des ventes réalisées à moyens engagés comparables.

5. À nouveau, les résultats ne peuvent être interprétés en termes de causalité puisque les entreprises productives sont aussi susceptibles d'être plus innovantes, mais ils soulignent une corrélation.

7. Modélisation de la productivité horaire en 2005 selon les caractéristiques de l'entreprise dont son caractère innovant

	Coefficients estimés	Significativité ¹
Entreprises entrantes survivantes		
Innovantes	0,11	***
Non innovantes	0,03	n.s.
Entreprises sortantes		
Innovantes	- 0,18	***
Non innovantes	- 0,06	n.s.
Entreprises entrantes ne survivant pas		
Innovantes	- 0,16	*
Non innovantes	- 0,05	n.s.
Entreprises pérennes		
Innovantes	0,01	n.s.
Non innovantes	<i>Réf.</i>	
Autres variables explicatives		
Effectifs (en log)	0,02	***
Ratio capital/heures (en log)	0,08	***
Part de cadres	0,94	***
Part de professions intermédiaires	0,51	***
Part d'employés	0,03	***

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

Champ : France, unités légales de 10 salariés et plus du secteur du commerce (hors secteurs 465, 466, 469, 474 de la NAF rév. 2).

Lecture : une entreprise entrante qui survit jusqu'en 2008 et qui innove est plus productive de 11 points de pourcentage qu'une entreprise pérenne qui n'innove pas, à mêmes ratio de capital, effectifs, qualification du personnel (catégorie socioprofessionnelle).

Note : les indicatrices de secteurs fins ne sont pas reportées. La variable expliquée est le logarithme de la productivité horaire. La régression est faite par la méthode des moindres carrés ordinaires sur l'année 2005. $R^2 = 0,52$, le nombre d'observations est de 3 205.

Source : Insee, fichier d'études démographiques et enquête Innovation CIS4.

Une limite de cette analyse sur le commerce tient néanmoins au caractère spécifique de l'innovation de prestation dans ce secteur, qui relève de l'amélioration du service commercial et non des produits mis en vente, et à la difficulté que les entreprises notamment celles qui se créent, peuvent avoir à se classer dans les catégories d'innovation. Il est ainsi possible qu'un franchiseur ouvrant un magasin, par définition sur la base d'un nouveau concept, ne se déclare pas comme innovant. En outre, les innovations portées par des entreprises de très petite taille échappent à l'enquête qui ne porte que sur les entreprises de plus de dix salariés.

Peu de lien entre le déploiement d'un réseau intégré et la productivité

Secteur composé majoritairement de petites entreprises, le commerce se caractérise aussi par une présence très marquée des réseaux d'enseigne et de distribution. En 2005, dans le commerce de détail et l'artisanat commercial, un millier de réseaux regroupaient 120 000 points de vente sur un total de 430 000, et réalisaient 84 % du chiffre d'affaire de ces secteurs [Reif et Solard, 2009]. Les réseaux fournissent aux unités qui les composent un allègement de leurs charges d'approvisionnement, de ventes et de marketing, ainsi que pour les entreprises innovantes, un soutien essentiel à leur recherche et développement. Certaines têtes de réseau font en outre partie d'un groupe. L'appartenance à un réseau est de nature à protéger les entreprises qui en sont membres de l'impact de la concurrence ou des retournements conjoncturels et à leur permettre de réaliser des gains d'efficacité économique par le biais de transferts de savoir-faire et d'économies d'échelle. En contrepartie, pour les réseaux contractuels, l'affiliation s'accompagne d'une redevance (comme dans le cas de la franchise) et d'autres obligations variées non monétaires vis-à-vis du réseau.

Les données disponibles pour cette étude ne permettent pas d'analyser de manière générale l'effet de l'appartenance à un réseau, mais seulement d'avoir une première approche à partir des seuls réseaux « intégrés », c'est-à-dire d'entreprises possédant plusieurs établissements en propre. Cette approche sous-estime l'impact des réseaux : en effet, les réseaux intégrés représentaient en 2005 40 % des points de vente et 55 % du chiffre d'affaires des réseaux du commerce de détail [Reif et Solard, 2009]. Derrière viennent le groupement (18 % des points de vente et 29 % du chiffre d'affaires), la franchise (16 % et 9 %) et la licence de marque (12 % et 2 %) comme autres formes d'organisation en réseaux. Les réseaux intégrés sont majoritaires dans les secteurs de l'habillement-chaussure, l'aménagement de l'habitat, les grands magasins et magasins divers non spécialisés et les autres commerces non alimentaires spécialisés. L'appartenance à un réseau est ici définie au niveau de l'entreprise et non du magasin, par le fait de posséder plusieurs établissements commerciaux, ce qui concerne environ 10 % des entreprises observées, soit 14 % des pérennes, 8 % des entrantes qui survivent, 5 % des entrantes qui ne survivent pas et 7 % des sortantes.

Au terme d'une analyse « toutes choses égales par ailleurs », les entreprises pérennes multi-établissements n'apparaissent pas avoir d'avantage en termes de productivité sur les entreprises pérennes mono-établissement (*figure 8*). On retrouve par ailleurs des effets déjà mis en évidence : les entrantes qui survivent ont une productivité similaire aux pérennes, tandis que les sortantes et les entrantes qui ne survivent pas sont toujours moins productives que les pérennes. Il n'y a que pour les entrantes qui ne survivent pas que la distinction entre les entreprises qui appartiennent à un réseau intégré et celle hors réseau compte : celles qui sont en réseau intégré ont un désavantage de productivité plus faible.

8. Modélisation de la productivité horaire selon les caractéristiques de l'entreprise et la présence ou non de plusieurs établissements

	Coefficients estimés	Significativité ¹
Entreprises entrantes survivantes		
Mono-établissement	0,01	***
Multi-établissements	0,02	***
Entreprises sortantes		
Mono-établissement	- 0,20	***
Multi-établissements	- 0,21	***
Entreprises entrantes ne survivant pas		
Mono-établissement	- 0,33	***
Multi-établissements	- 0,25	***
Entreprises pérennes		
Mono-établissement	<i>Réf.</i>	
Multi-établissements	- 0,06	***
Autres variables explicatives		
Effectifs (en log)	0,20	***
Ratio capital/heures (en log)	0,17	***
Interruptions d'activité	- 0,04	***
Part de cadres	0,20	***
Part de professions intermédiaires	0,20	***
Part d'employés	0,04	***

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

Champ : France, unités légales du secteur du commerce (hors secteurs 465, 466, 469, 474 de la NAF rév. 2).

Lecture : une entreprise entrante qui survit et possède plusieurs établissements est environ aussi productive (+2 points de pourcentage) qu'une entreprise pérenne mono-établissement, à mêmes ratios de capital, effectifs, qualification du personnel (catégorie socioprofessionnelle).

Note : les indicatrices de secteurs fins et d'années ne sont pas reportées. La variable expliquée est le logarithme de la productivité horaire. La régression est faite par la méthode des moindres carrés ordinaires, sur les données empilées par année. $R^2 = 0,33$.

Source : Insee, fichier d'études démographiques.

Plusieurs limites affectent cette analyse et militent pour approfondir cette première approche avec les données plus complètes sur les réseaux d'enseigne qui devraient être à l'avenir disponibles. Les entreprises à réseau intégré se trouvent comparées à toutes les autres entreprises dont certaines peuvent appartenir à une autre forme de réseau (groupement, franchise...). On est donc loin de les comparer à des entreprises isolées. Le fait de raisonner au niveau de l'entreprise et non de l'établissement change aussi notablement par rapport à l'angle habituel d'analyse des réseaux. Le nombre d'établissements est du reste intrinsèquement lié à la productivité sur longue période puisqu'un choc de productivité affecte l'ouverture de nouveaux magasins. ■

Définitions

Manuel d'Oslo : le manuel dit d'Oslo (OCDE - Eurostat - 2005 - 3^e version) est la principale source internationale de principes directeurs en matière de collecte et d'utilisation d'informations sur les activités d'innovation dans l'industrie en particulier. L'innovation y est définie comme suit: « Une innovation est la mise en oeuvre d'un produit (bien ou service) ou d'un procédé nouveau ou sensiblement amélioré, d'une nouvelle méthode de commercialisation ou d'une nouvelle méthode organisationnelle dans les pratiques de l'entreprise, l'organisation du lieu de travail ou les relations extérieures ».

Les innovations de prestation ou produit : on parle d'innovation de « prestation » pour les secteurs qui réalisent des services, comme le commerce, et d'innovation de « produit » pour les secteurs qui fabriquent des biens, comme l'industrie. Dans le cas du commerce, elles portent sur le service commercial en lui-même et non sur les produits mis en vente dans les rayons. Il s'agit de nouvelles prestations ou de prestations fortement modifiées, qui ont la caractéristique d'être « visibles » par le client.

Les innovations de procédé : elles sont liées à la façon dont ces prestations (ou produits) sont réalisées et mises en oeuvre. Elles visent à améliorer la gestion des flux physiques, financiers, et d'information qui doivent être mis en oeuvre pour réaliser ces prestations.

Les innovations d'organisation : concernent aussi bien l'entreprise, le travail, les connaissances et les relations avec les partenaires extérieurs.

Les innovations de marketing : visent à améliorer la « qualité d'appel » des prestations ou à accéder à de nouveaux marchés.

Bibliographie

- Aghion P., Blundell R., Griffith R., Howitt P. and Prantl S. (2004), « The Effects of Entry on Incumbent Innovation and Productivity », *Review of Economics and Statistics*, vol. 91, no. 1.
- Askenazy P., Weidenfeld K., (2007), « Les soldes de la loi Raffarin - Le contrôle du grand commerce », *Éditions de la rue d'Ulm*, Presses de l'École Normale Supérieure.
- Basker E. (2007), « The causes and consequences of Wal-Mart's growth », *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 21, No. 3.
- Reif X., (2007), « L'innovation dans le commerce », in *Le commerce en France*, coll. « Insee Références », édition 2007.
- Bertrand M., Kramarz F., (2002), « Does Entry Regulation Hinder Job Creation? Evidence from the French Retail Industry » *Quarterly Journal of Economics*, CXVII, 4.
- Crépon B., Duhautois R. (2003), « Ralentissement de la productivité et réallocations d'emplois : deux régimes de croissance », *Économie et Statistique*, n° 367.
- Doms M., Jarmin R., Klimek S. (2003), « IT investment and firm performance in U.S. retail trade », *Federal Reserve Bank of San Francisco working paper*, 2003-19.
- Duhautois R., Lagarde P., (2004), « Entreprises de groupe ou entreprises indépendantes : quel impact sur les réallocations d'emplois ? », *Économie et Statistique*, n° 380.
- Foster L., Haltiwanger J., Krizan C., (2006), « Market selection, reallocation, and restructuring in the U.S. retail trade sector in the 1990s », *Review of Economic and Statistics*, Vol. 88, No. 4.
- Hall B.H., (2011), « Innovation and productivity », *UNU-MERIT working paper*, 2011-028.
- Reif X., Solard G., (2009), « Les réseaux dans le commerce - Groupements dans l'alimentaire, succursales dans l'habillement », *Insee Première*, n° 1269, décembre 2009.
- Syverson C. (2011), « What determines productivity? », *Journal of Economic Literature*, Vol. 49, No. 2.
-

Les professions libérales réglementées

Marina Robin*

Les professions libérales réglementées représentent en France en 2010 un peu plus de 110 000 entreprises et 253 000 salariés en équivalent-temps plein. Au sein de ces activités, l'effectif moyen est 5 fois plus important chez les experts-comptables que chez les architectes. Entre 1995 et 2010, les activités libérales réglementées sont nettement plus pérennes et leur activité est beaucoup plus régulière que les autres activités de service. Toutefois, la crise de 2009 a nettement impacté les professions liées à l'immobilier : le chiffre d'affaires des architectes et des notaires s'est contracté d'environ 9 % en volume en 2009 alors que celui des autres juristes et des autres activités réglementées a été nettement moins affecté. De profonds changements se sont opérés en 15 ans. Le nombre de cabinets de juristes a doublé, tandis que les experts-comptables, les architectes et les géomètres-experts libéraux sont moins nombreux et ont eu tendance à se regrouper au sein de sociétés. L'ouverture à l'international est encore limitée. Elle s'est développée chez les géomètres-experts, mais avec 7 % d'entreprises exportatrices, les experts-comptables restent la profession qui travaille le plus fréquemment pour une clientèle à l'étranger.

Le secteur des services principalement marchands (hors santé) comprend des activités libérales de deux ordres : les activités dites « réglementées » et les autres activités de conseil (*encadré 1*). Les premières relèvent de quatre secteurs d'activité : les activités juridiques, les activités comptables, les activités d'architecture et les activités des géomètres. Les secondes comprennent la programmation, conseil et autres activités informatiques, l'ingénierie, études techniques, les autres activités spécialisées scientifiques et techniques.

La transposition récente en droit français de la directive européenne dite directive « Services » doit réduire la réglementation qui segmente les activités libérales, notamment en instaurant une liberté d'établissement et de prestation pour ces activités, sauf pour les notaires et huissiers qui sont des officiers ministériels (*encadré 2*). La présente étude dresse un état des lieux en 2010 avant l'impact de cette rénovation du droit français.

En 2010, les activités réglementées comprennent 111 000 entreprises et emploient 253 000 salariés

En 2010, les quatre activités réglementées regroupent 111 000 entreprises¹ : 52 600 cabinets de juristes (dont 4 700 notaires), 31 600 d'architectes, 25 100 d'experts-comptables et 1 700 de géomètres-experts (*figure 1*). Elles représentent au total 8 % des entreprises des services principalement marchands et occupent 253 000 salariés en équivalent-temps plein (7 % des salariés des services marchands). Ces entreprises réalisent un chiffre d'affaires de 43,3 milliards d'euros (6 % du chiffre d'affaires des services marchands) et une valeur ajoutée de 29,3 milliards d'euros (9 %).

* Marina Robin, Insee.

1. Le terme « entreprise » est utilisé ici pour désigner des unités légales, sociétés ou entrepreneurs individuels. Il n'est pas utilisé dans l'acception de la loi de Modernisation de l'économie (LME 2008).

1. Caractéristiques des professions réglementées en 2010

en milliers d'euros

	Nombre d'entreprises	Effectifs salariés en EQTP	Personnes occupées (y c. non-salariés)	Chiffre d'affaires moyen	Valeur ajoutée moyenne	Chiffre d'affaires moyen par personne occupée	Valeur ajoutée moyenne par personne occupée
Professions réglementées	111 000	253 000	357 000	390	264	121	82
Activités juridiques	52 600	87 400	144 000	374	271	137	99
Notaires	4 700	38 900	45 300	1 239	984	129	102
Autres juristes	47 900	48 500	98 700	289	201	140	98
Activités comptables	25 100	125 300	142 900	617	412	108	72
Architecture	31 600	32 300	60 000	231	131	122	69
Géomètres-experts	1 700	8 000	10 100	472	342	79	58
Autres activités de conseil	158 000	492 100	610 300	609	278	158	72
Conseils informatiques	59 000	267 900	308 500	823	415	157	79
Ingénierie, études techniques	41 000	194 600	217 200	995	396	188	75
Autres activités spécialisées scientifiques	58 000	29 600	84 600	119	54	82	37
Ensemble services marchands	1 348 000	3 703 200	4 597 700	540	253	158	74

Champ : France, entreprises des services principalement marchands hors santé.

Source : Insee, *Ésane 2010*.

Encadré 1

Les réglementations avant la transposition de la directive « Services »

Les professions libérales réglementées

Ces professions se retrouvent au sein de 4 secteurs d'activité : les activités juridiques (sous-classe 6910Z de la nomenclature d'activités française rév.2 de 2008), les activités comptables (6920Z), les activités d'architecture (7111Z) et les activités des géomètres (7112A).

Les activités juridiques incluent les professions juridiques telles que les notaires, huissiers, avoués, commissaires-priseurs judiciaires qui sont des officiers ministériels nommés par arrêté du garde des Sceaux et soumis au *numerus clausus*. Ces professions sont très réglementées : les professionnels sont tenus à une déontologie stricte contrôlée par la chambre de chaque discipline et facturent les services dont ils ont la charge au tarif fixé par le ministère de la Justice. En particulier, le notaire a essentiellement en charge l'authentification des actes de famille (successions, donations) et l'élaboration d'actes d'achat et hypothécaires. L'huissier est le seul officier de l'État à être habilité pour la signification de certains actes et pour l'exécution des décisions de justice. L'avocat n'est pas un officier ministériel (sauf la centaine d'avocats au Conseil d'État et à la Cour de cassation). L'exercice de la profession nécessite une simple inscription au barreau, sous condition de diplôme, sans qu'il y

ait de *numerus clausus*. L'avocat peut faire sa publicité et sa tarification est libre. Son rôle consiste à représenter, défendre et assister ses clients (entreprises ou particuliers) devant un tribunal pour des affaires d'ordre civiles ou pénales.

Les activités d'expert-comptable, d'architecte et de géomètre sont réglementées par une ordonnance. Le droit d'exercer découle de l'inscription au tableau de l'Ordre après avoir obtenu le diplôme d'état (d'expertise comptable, D.P.L.G., d'institution d'enseignement supérieure en architecture ou d'ingénieur-géomètre). Ces professions n'ont pas de *numerus clausus*. Elles sont encadrées par un code de déontologie et des règles disciplinaires. Dans le cadre de ses fonctions, le professionnel engage ses responsabilités civile, disciplinaire, pénale et fiscale.

L'expert-comptable a deux missions principales. La première est d'ordre comptable : établir et consolider les comptes annuels des entreprises en se conformant aux recommandations du conseil de l'Ordre. La seconde repose sur le conseil et l'assistance.

L'architecte fait de la conception, du suivi de chantier, des diagnostics techniques et des démarches administratives (ex : permis de construire) et répond à des appels d'offres.

Encadré 1 (suite)

Il peut également exercer sans agrément pour des missions de conseil et d'études en tant que décorateur d'intérieur, d'aménageur de constructions, dans le conseil en urbanisme et dans l'architecture paysagère.

Le géomètre-expert est chargé d'établir les procès-verbaux et les plans de bornage destinés à être annexés à des actes authentiques judiciaires ou administratifs pour constats, états des lieux ou division des biens fonciers. Il réalise aussi les plans topographiques afin de délimiter les

terrains à bâtir. Il travaille en étroite collaboration avec l'architecte qui va concevoir les ouvrages et suivre le chantier en tant que maître d'œuvre.

Les autres activités de conseil

Elles comprennent la programmation, conseil et autres activités informatiques (62), l'ingénierie, études techniques (7112B), les autres activités spécialisées scientifiques et techniques (74), et ne sont pas spécifiquement réglementées ; elles servent ici de point de comparaison.

Encadré 2

La directive européenne « Services » de 2006 et sa transposition

La directive 2006/123/CE du Parlement européen et du Conseil, dite directive « Services », relative aux services dans le marché intérieur, a été actée le 12 décembre 2006. La transposition de ses dispositions dans chacun des États membres devait être entièrement réalisée au plus tard le 28 décembre 2009.

Les objectifs de la directive

Deux objectifs principaux se dégagent. Le premier est de réaliser un véritable marché intérieur des services afin que les utilisateurs et prestataires de services puissent accéder aux opportunités qu'offre ce secteur majeur de l'économie européenne. La directive s'inscrit dans le cadre des articles 43 et 49 du traité sur le fonctionnement de l'Union européenne (UE) qui postulent une liberté d'établissement et une liberté de prestation. En effet, il était complexe de s'installer ou d'exercer dans un pays autre que son pays d'origine en raison de la nécessité de faire reconnaître sa qualification professionnelle, de s'inscrire à un organisme de contrôle moyennant de lourdes démarches et de respecter de nouvelles règles d'exercice (réglementation professionnelle, droit du travail, ...). Tous ces obstacles constituent des « barrières à l'entrée » qui ont pu amener certains professionnels à renoncer à une prestation même temporaire, surtout lorsque ces exigences représentaient un investissement disproportionné par rapport au gain escompté. Le second objectif est de permettre le développement de ce marché intérieur des services qui est un levier de croissance et de création d'emplois

importants pour l'UE et ainsi renforcer la place de l'UE au sein de l'OMC (Organisation mondiale du commerce). La directive couvre des services générant plus de 45 % du PIB de l'UE (l'ensemble des services représente 65 % du PIB).

Le contenu de la directive

L'adoption de la directive « Services » en 2006 complète celle sur les dispositions sur les qualifications professionnelles de 2005. Ces deux textes livrent aux États membres une cible à atteindre pour alléger au maximum la réglementation. En particulier, la directive a mis en place un certain nombre de principes et d'outils pratiques pour :

- simplifier le suivi par les administrations et éliminer les obstacles juridiques et administratifs au développement des activités de services. Ainsi, les États ont l'obligation de mettre en place des guichets uniques auprès desquels un prestataire doit pouvoir accomplir toutes les formalités nécessaires pour exercer son activité. Ces procédures devront pouvoir être effectuées par voie électronique ;
- renforcer les droits des consommateurs en tant qu'utilisateurs de services et assurer la qualité des services. La directive encourage la certification volontaire des activités, l'élaboration de chartes qualité ainsi que la rédaction de codes de conduite européens ;
- établir une coopération administrative effective entre États membres. Les États auront l'obligation de coopérer dans le contrôle des activités de service, un système informatique d'échange d'informations entre États devant être mis en place.

Encadré 2 (suite)

La transposition de cette directive par les États membres

Dans une logique de déréglementation radicale, une solution aurait consisté à supprimer toutes les règles soumettant une profession à conditions l'accès, afin de parvenir à une liberté totale de prestation et d'établissement.

L'Union européenne n'a pas retenu ce schéma et a reconnu que les États membres pouvaient faire état de « raisons impérieuses d'intérêt général ». Cette notion recouvre un périmètre strict (cf. art. 4§8 de la directive « Services ») et la jurisprudence de la CJUE (Cour de justice de l'Union européenne) inclut notamment les motifs suivants : l'ordre public, la sécurité publique, la préservation de l'équilibre financier du système de sécurité sociale, la protection des consommateurs, des destinataires de services et des travailleurs, la loyauté des transactions commerciales, la lutte contre la fraude, la protection de l'environnement et de l'environnement urbain, la santé des animaux, la propriété intellectuelle, la conservation du patrimoine national historique et artistique, des objectifs de politique sociale et des objectifs de politique culturelle.

L'Union européenne a préféré inviter les États membres à passer au crible l'ensemble de leurs réglementations professionnelles afin de ne conserver que les seules règles utiles à la préservation de principes fondamentaux, supérieurs et légitimes. Conformément au principe de subsidiarité, il leur revient de procéder directement à cet examen en fonction de leurs particularismes, sous le contrôle de la Commission européenne et, en dernier ressort, de la CJUE. Les États ont procédé à cet examen à l'aune de trois critères :

– la non-discrimination (les exigences ne doivent pas être directement ou indirectement discriminatoires en fonction de la nationalité) ;

– la nécessité (exigences justifiées par une raison impérieuse d'intérêt général) ;

– la proportionnalité (les exigences doivent être propres à garantir la réalisation des objectifs poursuivis, ne pas aller au-delà de ce qui est nécessaire pour atteindre l'objectif, et enfin, d'autres mesures moins contraignantes ne doivent pas permettre d'atteindre le même résultat).

La France, comme l'Allemagne, a opté pour une transposition de nature sectorielle, afin de tenir compte de la spécificité de chaque secteur d'activité concerné, par opposition à une loi cadre. Treize textes de niveau législatif et un peu plus de soixante-dix textes réglementaires ont été nécessaires pour adapter les législations en matière de services aux dispositions de la directive.

En août 2011, par un courrier officiel adressé à la Commission, les autorités françaises ont annoncé l'achèvement des travaux de transposition. En particulier, depuis avril 2011, la France dispose d'un guichet unique dédié aux créateurs d'entreprises qui simplifie leurs démarches administratives (www.guichet-entreprises.fr).

Concernant les secteurs réglementés faisant l'objet de cette étude, les régimes d'autorisation et les nombreuses règles en matière de détention de capital, de formes juridiques imposées, d'assurances obligatoires ou d'incompatibilités professionnelles ont été assouplies, voire supprimées dans certains cas.

Certaines activités de services sont cependant exclues du champ d'application de la directive, tels que les services non économiques d'intérêt général (éducation, services publics, etc.), les services financiers, les transports, l'intérim, les soins de santé, l'audiovisuel, la sécurité privée, mais également les notaires et huissiers, qui sont des officiers ministériels.

Les études notariales ont le chiffre d'affaire moyen annuel par entreprise le plus élevé (1 239 Keuros), devant les cabinets d'experts-comptables (617 Keuros), ceux de géomètres-experts (472 Keuros), les autres cabinets de juristes (289 Keuros) et les cabinets d'architectes (231 Keuros). Ces écarts sont liés au nombre moyen de personnes occupées (salariés en équivalent-temps plein auxquels on ajoute l'effectif non salarié, profession libérale ou associé). Ainsi, le notariat occupe environ 10 personnes par étude et les experts-comptables et les géomètres-experts environ 6 personnes par cabinet. En revanche, les juristes et les architectes sont dans des petites structures avec respectivement 3 et 2 personnes par cabinet. Corrigés de cet effet taille, les chiffres d'affaires par personne occupée sont beaucoup plus proches d'un secteur à l'autre. Le plus grand écart se situe entre les géomètres-experts et les professions juridiques, dont le chiffre d'affaires par personne occupée varie de 1 à 1,7. En comparaison, le chiffre d'affaire moyen des

entreprises de conseil informatique et d'ingénierie est deux fois plus élevé que celui des activités réglementées, mais là aussi l'écart se réduit lorsque l'on compare les chiffres d'affaires par personne occupée.

Dans les secteurs réglementés, l'activité est le plus souvent réalisée directement, sans recours à de la sous-traitance. Par ailleurs, les charges courantes de fonctionnement (hors dépenses de personnel) sont relativement limitées. La valeur ajoutée représente ainsi les deux tiers du chiffre d'affaires. Cette proportion, qui atteint 79 % pour les études notariales, est très supérieure à celle des autres activités de conseil où elle n'est que de 46 %.

Le resserrement des disparités entre secteurs est plus marqué en termes de valeur ajoutée par personne occupée qu'en termes de chiffre d'affaires, hormis pour les professions juridiques : entre les activités comptables et les géomètres-experts, le rapport des valeurs ajoutées par personne occupée est de 1,24 tandis qu'il est de 1,36 pour le chiffre d'affaires par personne occupée. Le plus grand écart observé entre les valeurs ajoutées par personne est celui entre les géomètres-experts et les professions juridiques, qui est équivalent à celui des chiffres d'affaires par personne occupée. La valeur ajoutée moyenne des entreprises de conseil informatique et d'ingénierie est 50 % plus élevée que celle des activités réglementées. Rapporté à la personne occupée, l'écart de valeur ajoutée se résorbe totalement.

Un choix de formes juridiques assez différentes

Les activités réglementées peuvent être exercées soit en mode libéral simple, l'entreprise « personne physique » se confond alors avec son créateur, soit en mode sociétaire (plusieurs associés forment une personne morale). La création de sociétés permet d'augmenter le nombre de « partenaires » ou d'associés et donc les compétences. Elle évite également les divers risques inhérents à une installation en tant que libéral, notamment les risques financiers en tant qu'entrepreneur individuel (responsabilité des dettes de l'entreprise sur le patrimoine personnel par exemple). En 2010, la forme sociétaire est adoptée par respectivement 63 % des experts-comptables, 57 % des notaires, 50 % des géomètres-experts, mais seulement 35 % des architectes et 17 % des juristes hors notaires. Entre 1995 et 2010, les évolutions sont contrastées, la part des sociétés de géomètres-experts a doublé tandis que celle des activités juridiques a baissé d'un quart.

Des salariés en moyenne plus qualifiés que dans les services

Les salariés des secteurs réglementés sont plus qualifiés que ceux de l'ensemble des services marchands, mais un peu moins que ceux des autres activités de conseil : 62 % détiennent un diplôme supérieur ou égal au niveau bac + 2, contre seulement 41 % dans l'ensemble des services marchands, mais 77 % dans les autres activités de conseils (*figure 2*). Les rémunérations horaires reflètent ces différences : 15,1 euros nets de l'heure en moyenne pour les activités réglementées, 13,8 euros dans l'ensemble des services marchands et 17,9 euros pour les autres activités de conseil.

Alors que les salariés de l'architecture sont les plus diplômés (71 % ont un niveau minimum équivalent à un bac + 2) et plus souvent cadres, ils sont moins bien payés que les salariés des secteurs comptables et juridiques. Cela concerne aussi bien les cadres, les professions intermédiaires que les employés. Les salariés des géomètres, moins diplômés que les autres et moins souvent cadres, sont ceux qui touchent le plus faible salaire moyen (11,5 euros nets de l'heure).

2. Caractéristiques des emplois salariés des professions réglementées en 2010

en %

	Salaire net horaire	Part des salariés en CDI	Part des salariés à temps complet	Part de salariés ayant un diplôme supérieur à bac + 2	Part des cadres dans les salariés
Professions réglementées	15,1	86,4	80,7	61,7	26,2
Activités juridiques	15,1	85,6	79,3	58,9	25,7
Notaires	14,5	87,3	85,1	62,6	23,0
Autres juristes	15,6	84,4	75,3	58,2	26,2
Activités comptables	15,4	89,0	81,2	62,1	19,5
Architecture	14,7	80,2	80,4	70,6	48,8
Géomètres-experts	11,5	86,4	88,0	35,6	14,7
Autres activités de conseil	17,9	91,0	90,7	76,8	66,1
Conseils informatiques	19,0	93,0	91,7	84,0	74,6
Ingénierie, études techniques	17,0	90,0	90,4	71,2	56,0
Autres activités spécialisées scientifiques	15,8	84,0	84,2	51,0	25,6
Ensemble des services marchands	13,8	73,9	73,8	40,6	26,2

Champ : France, ensemble des actifs occupés des entreprises des services principalement marchands hors santé, hors intérim.
Source : Insee, DADS 2010, enquête Emploi 2010.

Des entreprises plus pérennes que la moyenne sur la période 1995-2010

Les entreprises des secteurs réglementés sont davantage pérennes et ont un renouvellement moins élevé que les entreprises des autres activités de conseil. 90 % des entreprises âgées de 3 à 5 ans, et comportant de 2 à 5 salariés en 2000, sont toujours actives en 2003 contre 82 % dans les autres activités de conseil (*encadré 3*). En particulier, les cabinets de notaires et d'experts-comptables ont plus de chance d'être toujours actifs (96 % et 93 %). À l'inverse, ce taux n'est que de 78 % dans le conseil informatique. Pour les professions réglementées, la taille de l'entreprise a un effet positif sur la pérennité à 3 ans. C'est particulièrement vrai pour les activités juridiques où le taux de pérennité atteint 95 % pour les entreprises de 20 salariés ou plus, soit 6 points de plus par rapport à celles de 2 à 5 salariés. De même, l'âge de l'entreprise a en général un effet positif. À taille et année d'observation égales, plus une entreprise des professions réglementées existe depuis longtemps, plus elle a de chances de survivre 3 années de plus. L'effet est notamment très marqué pour les activités juridiques et d'architecture. Cela se vérifie également dans les autres activités de conseil : dans le conseil informatique, une entreprise âgée de 18 ans ou plus a un taux de pérennité de 5 points plus élevé qu'une entreprise âgée de 3 à 5 ans.

D'autre part, alors que le taux annuel de création d'entreprises est en moyenne de 11 % pour l'ensemble des services marchands, cette proportion n'est que de 8 % pour les activités réglementées ; si elle atteint 9 % pour les activités juridiques hors notaires (essentiellement les avocats), elle est de 5 % pour les géomètres-experts et de 3 % pour les notaires (*figure 3*).

3. Taux annuel moyen de création entre 1995 et 2010

en %

	Taux de création
Professions réglementées	8
Activités juridiques	9
Notaires	3
Autres juristes	9
Activités comptables	6
Architecture	7
Géomètres-experts	5
Autres activités de conseil	14
Conseils informatiques	17
Ingénierie, études techniques	11
Autres activités spécialisées scientifiques	13
Ensemble des services marchands	11

Champ : France, entreprises des services principalement marchands hors santé de 1995 à 2010.
Source : Insee, Esane 2010, Sirene.

Modélisations économétriques de la pérennité d'une entreprise et de la variabilité des ventes

Modélisation de la pérennité conditionnelle d'une société

La pérennité d'une entreprise dépend de nombreux facteurs dont l'âge de l'entreprise, mais aussi de l'année d'observation. Or ces caractéristiques sont relativement différentes entre secteurs et expliquent aussi une partie des écarts de taux de pérennité entre eux. Aussi il s'agit de mesurer le taux de pérennité à trois ans d'une entreprise en éliminant les effets d'autres variables ayant une influence sur cette pérennité, afin de pouvoir comparer les probabilités entre les secteurs d'activité.

À partir des données individuelles d'unités légales sur les différentes années, une régression logistique modélise la pérennité à trois ans pour une année d'observation donnée : cette variable vaut 1 si l'entreprise a survécu au moins 3 ans à partir de l'année d'observation et 0 sinon. Pour chaque secteur d'activité, la probabilité d'une entreprise est estimée en contrôlant différents paramètres qui sont $Année_n$ (n = 1996 à 2010) les indicatrices de l'année n d'observation, Eff_{sj} (j = 1 à 6) les indicatrices de tranches d'effectif salarié à la création de la société et Age_{kn} (k = 1 à 5) les indicatrices de tranches d'âge de la société l'année n.

1. Modélisation de la pérennité à 3 ans d'une entreprise

Écart (en points) par rapport à la situation de référence

	Professions réglementées	Activités juridiques	Activités comptables	Architecture	Géomètres-experts	Conseils informatiques	Ingénierie, études techniques	Ensemble services marchands
Taux de survie à 3 ans, situation de référence (en %)	90,0	87,9	93,2	89,8	90,6	77,7	84,3	80,0
Année d'observation								
1995	1,1	2,4	n.s.	0,5	n.s.	3,5	n.s.	0,9
1996	0,5	1,4	n.s.	n.s.	n.s.	1,5	-0,8	-0,3
1997	0,4	0,9	n.s.	0,6	n.s.	1,8	n.s.	0,2
1998	1,1	1,6	n.s.	1,2	1,2	1,8	n.s.	1,0
1999	-0,3	-0,6	n.s.	n.s.	n.s.	1,1	n.s.	0,4
2000	<i>Réf.</i>	<i>Réf.</i>	<i>Réf.</i>	<i>Réf.</i>	<i>Réf.</i>	<i>Réf.</i>	<i>Réf.</i>	<i>Réf.</i>
2001	-0,8	-1,0	n.s.	-0,9	-1,8	n.s.	n.s.	0,7
2002	1,2	2,2	0,6	0,9	-1,5	1,8	1,1	1,6
2003	n.s.	0,5	n.s.	n.s.	-4,0	2,9	1,0	1,1
2004	0,4	1,2	n.s.	n.s.	-5,5	3,3	0,7	0,5
2005	0,6	1,5	n.s.	n.s.	-6,0	4,3	1,3	0,7
2006	2,4	4,3	0,8	1,6	-5,3	5,7	1,5	1,7
Nombre de salariés								
0	-8,8	-7,7	-8,2	-9,4	-13,1	-16,3	-16,1	-9,4
1	-2,0	-0,9	-2,3	-2,4	-4,1	-2,6	-4,7	-3,8
2 à 5	<i>Réf.</i>	<i>Réf.</i>	<i>Réf.</i>	<i>Réf.</i>	<i>Réf.</i>	<i>Réf.</i>	<i>Réf.</i>	<i>Réf.</i>
6 à 9	2,1	2,9	1,2	1,5	2,9	1,5	1,8	4,8
10 à 19	3,1	5,0	1,5	1,8	3,2	n.s.	1,7	6,2
20 ou plus	3,2	5,7	1,1	4,7	5,1	n.s.	1,6	7,9
Âge de l'entreprise								
Moins de 3 ans	-5,9	-6,7	-4,2	-5,9	-9,6	0,4	0,4	-1,7
De 3 à moins de 6 ans	<i>Réf.</i>	<i>Réf.</i>	<i>Réf.</i>	<i>Réf.</i>	<i>Réf.</i>	<i>Réf.</i>	<i>Réf.</i>	<i>Réf.</i>
De 6 à moins de 11 ans	1,1	2,0	n.s.	0,9	n.s.	2,7	1,7	2,0
De 11 à moins de 18 ans	2,2	3,3	0,4	2,6	1,0	4,8	3,5	3,6
18 ans ou plus	1,4	2,7	-1,7	2,8	n.s.	5,1	3,7	1,3

n.s. : non significatif au seuil de 5%.

Champ : France, entreprises des services principalement marchands hors santé de 1995 à 2010.

Lecture : les entreprises des professions réglementées de 2 à 5 salariés, âgées de 3 à 5 ans, ont en 2000 un taux de survie à 3 ans de 90 %. Toutes choses égales par ailleurs, une entreprise des professions réglementées avec plus de salariés, entre 10 et 19 par exemple, a un taux de survie de 93,1 %, soit 3,1 points de plus.

Source : Insee, *Ésane 2010*, Sirene.

Encadré 3 (suite)

Le taux de pérennité t se calcule à partir de l'estimation de la constante du modèle (C), pour chaque secteur d'activité : $t = \frac{1}{(1 + \exp(-C))}$.

Par exemple, pour le secteur activités juridiques, on obtient un taux t de 0,879. Cela signifie que les entreprises de ce secteur ayant entre 2 et 5 salariés et âgées de 3 à 5 ans, observées en 2000 ont 87,9 % de chance de survivre 3 années de plus. Il est alors possible de comparer ce taux conditionnel à celui d'autres secteurs d'activité.

Modélisation d'un indicateur de variabilité conditionnelle de ventes

2. Paramètres estimés par la régression linéaire

	Professions réglementées	Activités juridiques	Activités comptables	Architecture	Géomètres-experts	Conseils informatiques	Ingénierie, études techniques	Ensemble services marchands
Constante	2,67	2,60	2,25	3,32	2,78	2,85	2,90	2,11
Chiffre d'affaires de l'année précédente	0,83	0,83	0,86	0,79	0,82	0,81	0,82	0,86
Année d'observation								
1995	0,94	0,96	0,97	0,89	0,92	n.s.	0,93	0,96
1996	0,97	1,02	0,98	0,90	0,95	n.s.	0,93	0,95
1997	0,96	0,98	0,97	0,92	0,94	n.s.	0,93	0,96
1998	0,98	0,98	0,99	0,96	n.s.	1,07	0,96	0,98
1999	n.s.	n.s.	n.s.	0,99	n.s.	1,08	0,98	1,00
2000	<i>Réf.</i>	<i>Réf.</i>	<i>Réf.</i>	<i>Réf.</i>	<i>Réf.</i>	<i>Réf.</i>	<i>Réf.</i>	<i>Réf.</i>
2001	n.s.	1,01	1,02	0,98	n.s.	1,04	0,98	n.s.
2002	1,02	1,05	1,03	0,99	n.s.	0,94	0,96	0,98
2003	1,01	1,03	1,01	n.s.	1,03	0,94	0,97	0,98
2004	1,02	1,04	1,01	n.s.	n.s.	0,99	n.s.	0,99
2005	1,02	1,03	1,01	n.s.	1,02	n.s.	n.s.	0,99
2006	1,02	1,02	1,02	1,03	1,04	n.s.	1,02	1,00
2007	1,03	1,04	1,04	1,01	1,04	1,02	1,01	1,00
2008	1,01	1,03	1,04	0,97	n.s.	1,06	n.s.	1,01
2009	0,98	1,01	1,02	0,89	0,95	0,93	0,89	0,94
Nombre de salariés								
0	0,80	0,81	0,85	0,74	0,79	0,76	0,76	0,85
1	0,88	0,88	0,91	0,86	0,86	0,83	0,84	0,90
2 à 5	<i>Réf.</i>	<i>Réf.</i>	<i>Réf.</i>	<i>Réf.</i>	<i>Réf.</i>	<i>Réf.</i>	<i>Réf.</i>	<i>Réf.</i>
6 à 9	1,14	1,15	1,11	1,19	1,12	1,24	1,19	1,14
10 à 19	1,25	1,25	1,20	1,24	1,25	1,43	1,34	1,25
20 ou plus	1,34	1,25	1,33	0,93	1,34	1,75	1,58	1,44
Âge de l'entreprise								
Moins de 3 ans	1,07	1,07	1,09	1,05	1,06	1,14	1,13	1,11
De 3 à moins de 6 ans	<i>Réf.</i>	<i>Réf.</i>	<i>Réf.</i>	<i>Réf.</i>	<i>Réf.</i>	<i>Réf.</i>	<i>Réf.</i>	<i>Réf.</i>
De 6 à moins de 11 ans	0,99	0,99	0,97	0,99	0,98	0,97	0,97	0,98
De 11 à moins de 18 ans	0,98	0,98	0,97	0,99	n.s.	0,95	0,96	0,98
18 ans ou plus	0,96	0,97	0,95	0,97	0,96	0,94	0,97	0,97

n.s. : non significatif au seuil de 5%.

Champ : France, entreprises des services principalement marchands hors santé de 1995 à 2010.

Lecture : toutes choses égales par ailleurs, l'effectif salarié a un effet positif sur l'estimation du chiffre d'affaires : faire partie d'une entreprise des professions réglementées de 20 salariés ou plus multiplie par 1,34 le chiffre d'affaires estimé par rapport à la situation de référence. L'effet est encore plus marqué pour les entreprises des autres activités de conseil : le chiffre d'affaires estimé est multiplié par 1,6 dans le cas des entreprises de 20 salariés ou plus.

Source : Insee, *Ésane 2010*, Sirene.

Encadré 3 (suite)

L'objectif est d'estimer un indicateur de variabilité annuelle des ventes par secteur, tout en supprimant les effets de variables influençant le chiffre d'affaires. On procède secteur par secteur sur les données individuelles d'entreprises présentes entre 1995 à 2010, en empilant les différentes années, une régression linéaire modélise le logarithme du chiffre d'affaires une année n (variable expliquée Y) en fonction des variables explicatives suivantes : X le logarithme du chiffre d'affaires de l'année $n - 1$, Eff_{j_t} ($j = 1$ à 6) les indicatrices de tranches d'effectif salarié à la création de la société, Age_{k_n} ($k = 1$ à 5) les indicatrices de tranches d'âge de la société l'année n et $Annee_n$ ($n = 1996$ à 2010) les indicatrices de l'année n d'observation.

On se sert des écarts $U = Y - Y_{est}$ entre le chiffre d'affaires estimé par le modèle ci-dessus (Y_{est}) qui correspond à un chiffre d'affaires attendu, vues les caractéristiques de l'entreprise, et la valeur observée Y du chiffre d'affaires de l'année n , pour définir l'indicateur de variabilité : il correspond au coefficient de variation CV,

$CV = \frac{\sigma(U)}{\mu(Y_{est})}$, où $\sigma(U)$ est l'écart-type de U et $\mu(Y_{est})$ la moyenne du chiffre d'affaires estimé pour le secteur que l'on étudie.

Comme ce coefficient est sans unité, la comparaison des différents secteurs d'activité peut se faire directement. Plus cet indicateur est élevé, plus la variabilité des ventes est grande et plus l'incertitude est forte. On peut aussi normer cet indice en prenant pour référence 100 l'indice variabilité de l'ensemble des services principalement marchands, de manière à comparer facilement la variabilité d'un secteur par rapport à celle de cet ensemble.

Les activités réglementées ont un chiffre d'affaires relativement régulier

La dispersion du chiffre d'affaires de l'ensemble des quatre secteurs réglementés est plus faible que celle pesant sur les autres services à forte qualification tels que l'ingénierie et le conseil informatique. Elle peut être appréciée par un indice de variabilité mesurant, pour un secteur donné, le caractère prévisible du chiffre d'affaires à partir de celui de l'année précédente et des caractéristiques de l'entreprise (encadré 3). Normé à 100 en moyenne pour l'ensemble des services marchands, cet indice est d'autant plus élevé que la variabilité des ventes est grande et que l'incertitude est forte sur le chiffre d'affaires prévisible toutes choses égales par ailleurs. Cet indice de variabilité est proche de 80 dans la plupart des professions réglementées. Il atteint 120 dans l'ingénierie et les études techniques et 135 dans le conseil informatique (figure 4). Les architectes sont les seuls, parmi les professions réglementées, à faire face au même degré d'incertitude que les autres activités spécialisées scientifiques et techniques. À l'inverse, dans le notariat, la tarification réglementée des prestations assure une plus grande stabilité du chiffre d'affaires puisque l'indice de variabilité est de 39 sur la période.

4. Indice de variabilité du chiffre d'affaires des professions réglementées entre 1995 et 2010

	en %
Professions réglementées	88
Activités juridiques	76
Notaires	39
Autres juristes	80
Activités comptables	81
Architecture	116
Géomètres-experts	79
Autres activités de conseil	124
Conseils informatiques	135
Ingénierie, études techniques	120
Autres activités spécialisées scientifiques	116
Ensemble des services marchands	100

Champ : France, entreprises des services principalement marchands hors santé de 1995 à 2010.

Lecture : le chiffre d'affaires des activités juridiques est moins dispersé que celui des activités comptables car leur indice de variabilité est plus faible : 76 contre 81.

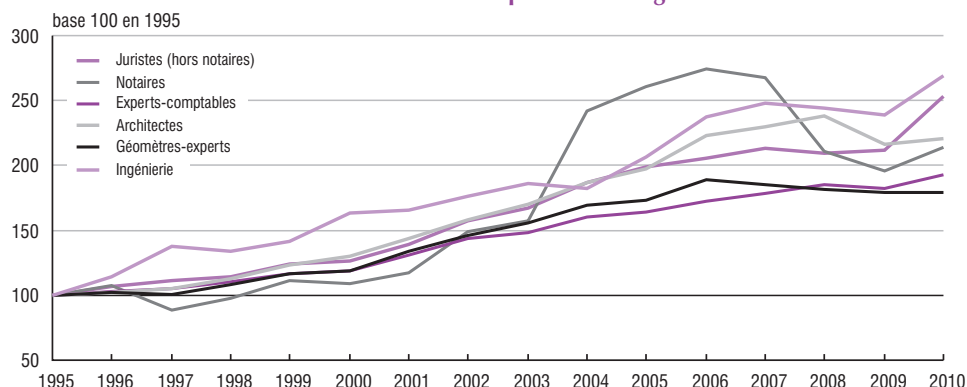
Source : Insee, Esane 2010, Sirene.

Toutes choses égales par ailleurs, le chiffre d'affaires des entreprises par tête est corrélé positivement avec la taille. L'effet est plus marqué pour l'ensemble des services marchands et davantage encore pour les entreprises de conseil informatique et d'ingénierie. En revanche, les chiffres d'affaires des entreprises les plus âgées sont plus faibles que ceux des autres. La conjoncture économique, mesurée en partie par l'année d'observation, a aussi un impact sur le chiffre d'affaires : en 2009, toutes choses égales par ailleurs, le chiffre d'affaires des professions réglementées a diminué par rapport à la situation de référence.

Entre 1995 et 2010, le chiffre d'affaires des activités réglementées a progressé en moyenne annuelle de 5,2 % en volume

L'activité de ces professions a doublé entre 1995 et 2010 (figure 5). Les hausses de chiffre d'affaires sont comprises entre 79 % et 153 %. Elles restent toutefois inférieures à celle de l'ingénierie (169 %).

5. Évolution du chiffre d'affaires en volume des professions réglementées



Champ : France, entreprises des services principalement marchands hors santé.

Source : Insee, *Ésane 2010*, *Sirene*.

Durant ces quinze années, la situation de ces professions réglementées s'est différenciée (figure 6). Le secteur juridique, hors notaires, est en pleine expansion sur la période, avec un doublement du nombre d'entreprises, compte tenu d'un renforcement du mode d'exercice libéral de la profession passant de 60 % des cabinets à 74 %. Cette forte croissance des non-salariés s'est accompagnée d'une faible hausse de l'effectif salarié (+ 0,2 % par an en moyenne). Pour les notaires, la progression du nombre d'entreprises est faible (+ 0,6 % en moyenne annuelle).

Les cabinets d'experts-comptables ont bénéficié de nouvelles réglementations² qui ont été source d'activités supplémentaires. Cette croissance de l'activité en volume (+ 4,5 % par an en moyenne) s'est réalisée grâce à un double mouvement. D'une part, la croissance démographique a été soutenue (+ 2,1 % en moyenne). D'autre part, les plus grandes entreprises ont drainé davantage de chiffre d'affaires. Ainsi, en 2010, les 5 % des entreprises comptables les plus importantes réalisaient 53 % du chiffre d'affaires total du secteur, contre 46 % en 1995 et la pratique en libéral se réduit au profit de sociétés, éventuellement reliées entre elles dans des groupes ou réseaux.

2. Loi de Sécurité financière de 2003, IFRS - International Financial Reporting Standards en 2005, par exemple.

6. Principales évolutions des professions réglementées entre 1995 et 2010

en %

	Part des sociétés parmi les entreprises en 1995	Part des sociétés parmi les entreprises en 2010	Évolution annuelle moyenne du nombre d'entreprises	Évolution annuelle moyenne des indices de prix à la production des différentes activités ¹	Évolution annuelle moyenne du chiffre d'affaires en volume ¹	Évolution annuelle moyenne des effectifs salariés
Professions réglementées	29,5	33,6	2,8	1,5	5,2	1,6
Activités juridiques	25,5	20,0	4,0	1,3	6,1	0,7
Notaires	61,3	56,7	0,6	1,7	5,2	1,8
Autres juristes	18,3	16,6	4,1	1,3	6,4	0,2
Activités comptables	50,5	62,6	2,1	1,3	4,5	1,8
Architecture	20,0	34,6	2,1	2,8	5,4	3,6
Géomètres-experts	23,5	50,1	-2,0	1,3	1,5	1,6
Autres activités de conseil	52,9	43,6	4,9	0,7	7,0	5,6
Conseils informatiques	71,0	48,7	8,7	-0,3	9,2	7,2
Ingénierie, études techniques	63,2	66,7	3,4	1,6	5,8	4,8
Autres activités spécialisées scientifiques	29,4	22,6	3,0	2,7	1,4	0,2
Ensemble des services marchands	47,5	48,8	3,2	1,5	3,5	3,3

1. La valeur du chiffre d'affaires est déflatée de l'indice de prix de cette activité.

Champ : France, entreprises des services principalement marchands hors santé en 1995 et 2010.

Source : Insee, *Ésane 2010*, Sirene.

Dans l'architecture, le renouvellement des réglementations³ et des normes environnementales a stimulé la demande. Les cabinets ont diversifié leurs activités en proposant à leurs clients des prestations clé en main, en plus des prestations de conseil. L'augmentation annuelle du nombre d'entreprises (2,1 %) s'accompagne d'une croissance plus élevée des effectifs salariés (3,6 %), ce qui permet un net accroissement de la taille moyenne, de 1,1 à 1,6 salarié. Ces cabinets d'architectes restent marqués par une forte proportion de non-salariés, stable autour de 45 % des personnes occupées. Cependant le secteur se transforme, le mode d'exercice sociétal se développe, passant de 20 % de sociétés en 1995 à 35 % en 2010.

Le cas des géomètres-experts est particulier, c'est le seul secteur réglementé dont le nombre de cabinets a chuté entre 1995 et 2010 (-2 % par an en moyenne). Les géomètres-experts libéraux disparaissent peu à peu au profit de regroupements en société dont la proportion passe de 24 % à 50 % des cabinets. Ce phénomène s'accompagne d'un doublement de la taille des unités pour atteindre 6 salariés en moyenne en 2010. Malgré cette tendance au regroupement, leur chiffre d'affaires demeure peu concentré. Il a augmenté moins vite que dans les autres secteurs réglementés.

Les secteurs liés à l'immobilier sont plus sensibles à la conjoncture

Les secteurs dont l'activité est dépendante de l'immobilier (notaires, architectes et géomètres-experts) connaissent des fluctuations conjoncturelles différentes des experts-comptables et des autres juristes. En effet, ils ont subi un net repli de leur activité pendant la crise économique de 2008-2009. En 2009, le chiffre d'affaires en volume (corrige de l'inflation) des architectes a ainsi chuté de 10,2 % et celui des notaires, après avoir bénéficié d'une « bulle » de l'immobilier entre 2004 et 2008, chute de 8,2 %. Seul le chiffre d'affaires des géomètres-experts subit une baisse comparable à celle de l'ensemble des services marchands (-4,4 %).

3. Loi SRU de 2000 relative à la solidarité et au renouvellement urbain.

En revanche, les experts-comptables et les avocats ont connu en 2009 une diminution de leur activité relativement faible pour les premiers (- 2,9 %) et une quasi-stagnation pour les seconds (- 0,3 %). Ils ont ainsi mieux résisté à la crise. L'activité des experts-comptables repose sur des prestations indispensables aux entreprises, et la baisse du stock d'entreprises n'a que modérément pesé sur leur activité. Les missions des avocats sont plus variées. Les activités liées aux affaires familiales et la contractualisation croissante de la vie économique ont en partie compensé les pertes générées par la crise immobilière et les disparitions d'entreprises.

L'emploi salarié des secteurs réglementés liés à l'immobilier s'est lui aussi logiquement dégradé pendant la crise. Entre 2008 et 2009, les effectifs ont diminué de près de 5 % chez les architectes et les géomètres-experts et de 4 % pour les professions juridiques. À l'inverse, les experts-comptables ont consolidé leurs effectifs salariés (+ 1 %).

Néanmoins, la crise a eu peu d'effet sur la pérennité des entreprises, quelle que soit leur activité réglementée. Les taux de création ont peu varié sur la période, chaque secteur a ainsi poursuivi son évolution structurelle de long terme. Seul le nombre de cabinets d'architecture, jusque là en croissance régulière de 2 % par an, a cessé d'augmenter en 2009.

Une ouverture encore limitée à l'international

L'organisation en groupes, facteur propice aux exportations, reste encore peu développée chez les professions réglementées, malgré une progression au cours des dernières années. Ce facteur conjugué à une taille moyenne faible de ces structures, et au caractère encore national de beaucoup de réglementations, favorise peu leur ouverture à l'international.

La part d'entreprises qui pratiquent l'exportation de services est en augmentation continue dans les quatre secteurs mais demeure nettement en deçà de celle de l'ingénierie (12 %). Les plus nombreux à travailler avec une clientèle étrangère sont les experts-comptables : 7 % des cabinets exportent une partie de leur activité en 2010 (*figure 7*). Mais ce sont ceux qui ont la progression la moins forte sur la période, de sorte qu'il y a eu un rattrapage, notamment des géomètres-experts dont la proportion d'exportateurs a été multipliée par 7 en 15 ans pour atteindre un taux de 4 % (respectivement 2,7 % et 2,4 % pour les juristes et les architectes).

7. Professions réglementées exportatrices en 1995 et 2010

	en %	
	1995	2010
Professions réglementées	1,6	3,4
Activités juridiques	0,8	2,7
Notaires	0,2	2,9
Autres juristes	0,9	2,7
Activités comptables	4,1	6,6
Architecture	1,0	2,4
Géomètres-experts	0,7	3,7
Autres activités de conseil	9,3	14,1
Conseils informatiques	14,7	18,7
Ingénierie, études techniques	11,2	11,9
Autres activités spécialisées scientifiques	8,3	10,6
Ensemble des services marchands	2,8	8,4

Champ : France, entreprises des services principalement marchands hors santé en 1995 et 2010.

Lecture : en 2010, 3,4 % des entreprises de professions réglementées ont exporté un service.

Source : Insee, *Esane 2010*, *Sirene*.

En termes de chiffre d'affaires, le poids des exportations est resté stable entre 1995 et 2010 : les entreprises sont plus nombreuses à se répartir la même proportion de chiffre d'affaires provenant d'exportations. ■

Pour en savoir plus

« Les activités libérales continuent à se développer, notamment grâce aux professions non réglementées », DGCIS, novembre 2012.

« Les professions libérales en 2007 », *Insee Première* n° 1282, février 2010.

Vue d'ensemble

Les entreprises en 2011 : l'amélioration de l'activité n'a pas profité aux résultats financiers

Hervé Bacheré*

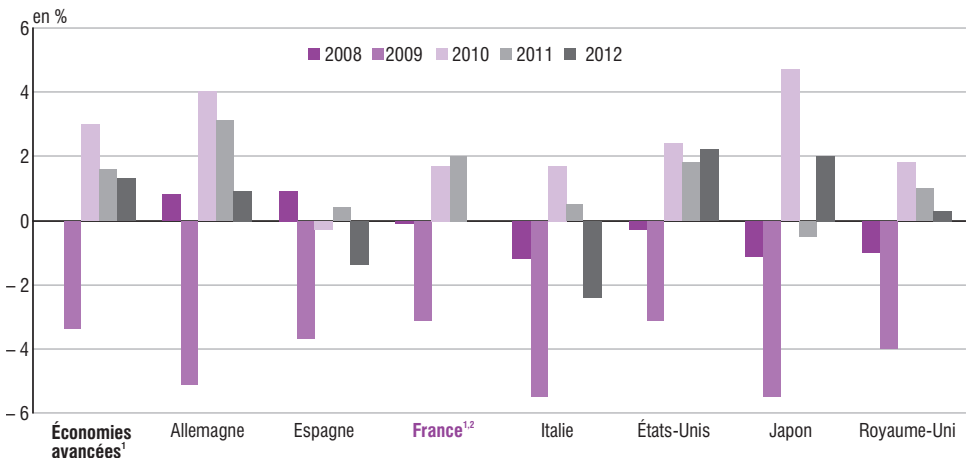
En 2011, en France, tandis que le produit intérieur brut a crû de 2,0 %, la valeur ajoutée des entreprises non agricoles et non financières des secteurs principalement marchands a augmenté de 1,3 %, en termes déflatés de l'évolution du prix du PIB. Ces entreprises représentent 55 % du PIB, elles ont subi en 2011 une hausse des prix de leurs consommations intermédiaires qui a pesé sur la croissance de leur valeur ajoutée, notamment dans l'industrie.

La demande des entreprises a soutenu l'activité, et le taux d'investissement a retrouvé son niveau d'avant-crise. L'emploi salarié en équivalent-temps plein a progressé en moyenne annuelle en 2011, grâce à l'acquis de début d'année mais avec l'effet des hausses de salaires et de cotisation l'excédent brut d'exploitation stagne, ce qui entraîne une baisse du taux de marge. La rentabilité financière a marqué le pas. Avec des besoins de financement en hausse, l'endettement a progressé dans tous les secteurs. Parallèlement, les délais de paiement se retrouvent orientés à la baisse.

En 2011, l'économie mondiale ralentit, la croissance française a résisté aux chocs

Après un rebond marqué en 2010, l'activité mondiale a ralenti en 2011 dans les économies avancées : la croissance du produit intérieur brut (PIB) atteint + 1,6 % après + 3,2 % en 2010 (*figure 1*). Dès le début d'année, la forte hausse du prix des matières premières,

1. Taux de croissance du produit intérieur brut



1. En 2008 pour l'ensemble des économies avancées comme en 2012 pour la France, le taux de croissance du PIB est nul.

2. Données non corrigées des jours ouvrables.

Sources : Insee, FMI, instituts statistiques nationaux.

* Hervé Bacheré, Insee.

les conséquences du séisme japonais et le ralentissement de l'activité dans les économies émergentes ont freiné la dynamique de reprise. À partir de l'été 2011, les économies européennes ont pâti de la diffusion de la crise des dettes souveraines survenue en 2010 et de son aggravation pendant l'été 2011, qui s'est traduite par un regain d'incertitude et un durcissement des conditions financières dans certains pays. L'activité s'est ainsi contractée en Europe en fin d'année. Le PIB des économies avancées a retrouvé courant 2011 son niveau d'avant-crise mais de fortes hétérogénéités demeurent.

En 2011, le PIB a progressé de 2,0 % en France en euros constants, au même rythme qu'en 2010, après le recul historique de 2009 (- 3,1 %). Au quatrième trimestre 2011, il reste légèrement inférieur à son niveau du premier trimestre 2008, avant la récession et n'a d'ailleurs quasiment pas augmenté depuis.

Entreprises marchandes : croissance modérée de la valeur ajoutée

En 2011, avec 3 672 milliards d'euros de chiffre d'affaires (CA) et 985 milliards d'euros de valeur ajoutée (VA), les entreprises non agricoles et non financières des secteurs principalement marchands représentent 55 % du PIB de l'économie française. Leur valeur ajoutée augmente de 2,6 % en valeur en 2011.

Déflatée par l'indice du prix du PIB (1,0 % en 2010 puis 1,3 % en 2011), leur valeur ajoutée, après une forte récession en 2009, a progressé en 2010 (+ 4,1 %) puis plus faiblement en 2011 (+1,3 %) : après un premier semestre satisfaisant, la fin d'année a été plus difficile. La comptabilité nationale affiche une quasi-stagnation de la valeur ajoutée sur les branches marchandes non agricoles et non financières en 2012.

Alors qu'entre 2009 et 2010, les évolutions, déflatées par l'indice de prix du PIB, du chiffre d'affaires et de la valeur ajoutée de ces entreprises des secteurs marchands non agricoles et non financiers étaient proches (respectivement + 4,6 % et + 4,1 %), en 2011 le chiffre d'affaires continue d'évoluer de façon soutenue mais la valeur ajoutée progresse moins (respectivement + 4,4 % et + 1,3 %). L'écart est particulièrement important dans l'industrie (+ 4,1 % pour le CA et - 1,0 % pour la VA) et dans le commerce de gros (+ 8,0 % et + 2,0 %) et dans une moindre mesure dans le secteur du transport et de l'entreposage (+ 2,0 % et - 1,1 %). L'augmentation de la production a entraîné une croissance d'achats de matières premières dont les prix ont fortement crû, dans le sillage de la croissance des coûts mondiaux (*figure 2*). Les prix des matières premières ont ainsi quasiment doublé entre décembre 2008 et janvier 2011 et, même s'ils ont diminué par la suite, 2011 est l'année où les prix moyens en euros des matières premières ont été les plus élevés sur les dix dernières années. Ainsi en 2011, dans l'industrie manufacturière, les achats de matières premières ont augmenté de 12,2 % en valeur et les stocks de matières premières de 10,6 %. Nettement supérieures à l'évolution du chiffre d'affaires (+ 5,7 % en valeur), ces évolutions entraînent à la baisse la croissance de la valeur ajoutée.

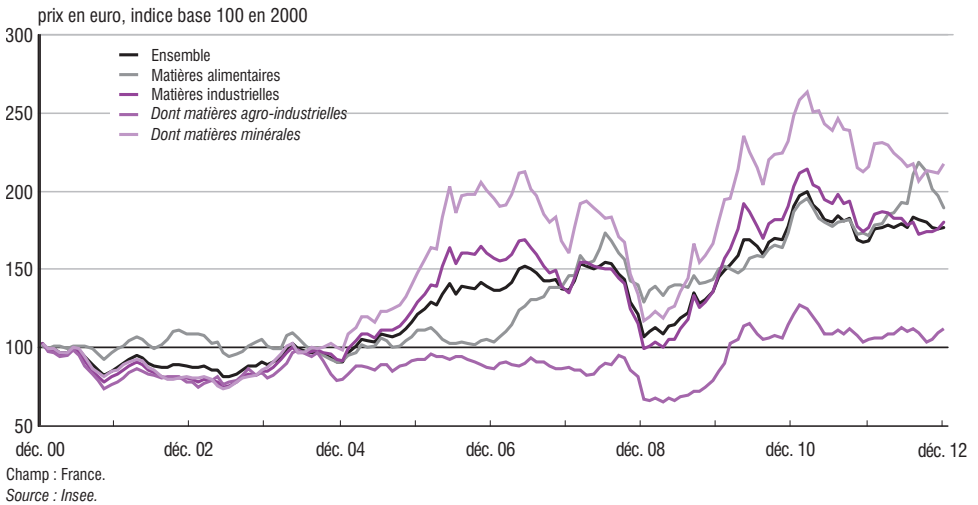
Après un rebond en 2010, l'industrie manufacturière s'essouffle en 2011

En valeur déflatée par l'indice de prix du PIB, la valeur ajoutée de l'industrie manufacturière, secteur qui a particulièrement souffert de la crise, recule légèrement en 2011 (- 1,0 %), après un net rebond en 2010 (+ 5,5 %), et reste toujours nettement en deçà de son niveau d'avant-crise (*figure 3*). En moyenne sur l'année, l'activité mondiale est pourtant favorable aux exportations, dans un contexte de stabilisation des parts de marché de la France (*encadré 1*). Avec la dégradation globale du climat conjoncturel, à partir du printemps 2011, la demande en produits manufacturés a perdu en dynamisme en 2011, notamment en raison

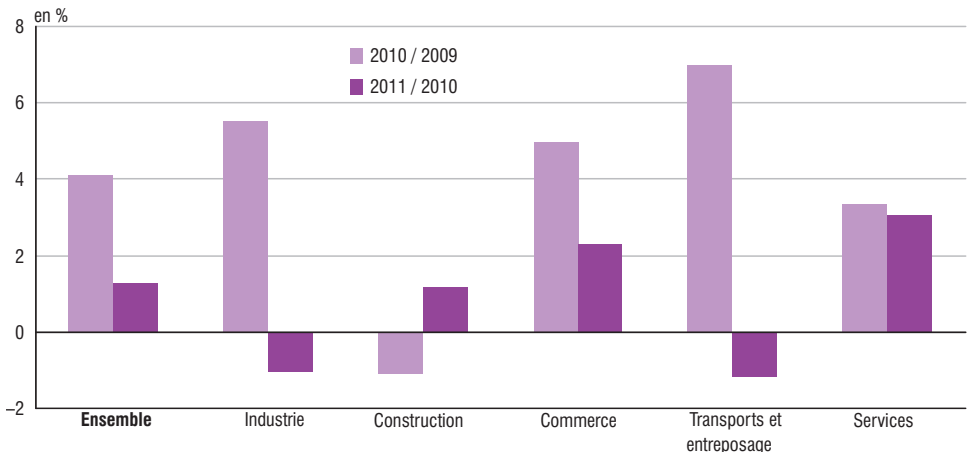
du ralentissement de la consommation des ménages. Le recul de l'emploi intérimaire au second semestre 2011 apparaît d'ailleurs anticiper une nouvelle baisse d'activité en 2012 dans ce secteur, premier employeur d'intérimaires. Ce levier d'ajustement rapide avait déjà été utilisé par les entreprises en 2009.

Au sein des secteurs manufacturiers, l'industrie des matériels de transports voit sa valeur ajoutée reculer en 2011 après avoir augmenté fortement en 2010 (respectivement - 3,6 % et + 11,8 %). La construction automobile qui explique le dynamisme de 2010 s'essouffle en 2011. Elle a notamment souffert de la fin de la prime à la casse fin 2010. Les autres matériels de transports restent en recul en 2011 comme en 2010 (respectivement - 1,4 % et - 2,0 %).

2. Prix des matières premières importées hors énergie



3. Évolution des valeurs ajoutées par secteur déflatées par le prix du PIB



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

La valeur ajoutée de l'industrie agroalimentaire, moins touchée par la crise, reste stable ces deux dernières années. Les industries de fabrication de produits en caoutchouc et en plastique (+ 4,6 % pour la VA), de fabrication de machines et équipements (+ 7,6 %) et l'informatique, l'électronique et optique (+ 2,7 %) sont orientées à la hausse alors que l'industrie pharmaceutique (- 2,0 %) et la métallurgie (- 4,3 %) sont en recul en 2011.

La valeur ajoutée dans le secteur de la production d'énergie, peu affectée par la récession en 2009, recule en 2011 (- 4,4 % après + 7,8 % en 2010), notamment parce que les températures ont été plus clémentes en 2011 qu'en 2010, en particulier au printemps et au début de l'hiver.

La poursuite d'une reprise dans le commerce et les services

Le commerce confirme, en 2011, une orientation déjà favorable en 2010. Sa valeur ajoutée est en hausse de + 2,3 % après + 4,9 %. La valeur ajoutée du commerce de détail connaît une croissance faible en 2011 (+ 0,6 %), mais cette activité n'a pas subi de récession en 2008 et 2009, seulement une inflexion, et a été en hausse sur les dix dernières années.

Encadré 1

En 2011, les exportations ont progressé en ligne avec le commerce mondial

Le chiffre d'affaires à l'export progresse en valeur de + 10,3 % en 2011, après + 9,6 % en 2010, en ligne avec le commerce mondial qui, après une chute historique fin 2008 et début 2009, a rebondi en 2010 et 2011. Les 585 milliards d'euros d'exports sont réalisés à 60 % par les entreprises de plus de 250 salariés ; celles-ci ont un taux d'export qui s'élève à 23 %, soit 3 fois supérieur à celui des entreprises de moins de 10 salariés. Ces dernières ne réalisent que 10 % des exportations alors qu'elles représentent plus de 20 % du chiffre d'affaires total.

L'industrie manufacturière avec un taux d'export de 34 % et un chiffre d'affaires à l'export de plus de 300 milliards d'euros concentre plus de la moitié des exportations des entreprises, mais en 2011 leur croissance (+ 8,0 %) est inférieure à celle de l'ensemble des secteurs. Avec 75 milliards d'euros d'exports et un taux d'exportation proche de 50 %, les entreprises de fabrication de matériels de transports sont les premiers exportateurs de biens industriels. Les exportations du segment automobile ont une croissance en 2011 de 7,2 %, qui ralentit nettement par rapport à 2010, alors que les autres matériels de transports après un recul en 2010 repartent à la hausse en 2011 (+ 4,4 %). Les plus fortes croissances des exportations s'observent dans les industries d'équipements électriques (+ 17,0 %), les industries de machines et équipements (+ 15,5 %) et les industries de fabrications de produits en caoutchouc et en plastique (+ 14,5 %). Les industries pharmaceutiques et les industries informatiques,

électroniques et optiques ont des taux d'exportation élevés, supérieurs à 50 %, mais qui ne se situent pas en 2011 dans la dynamique moyenne du commerce mondial, avec des évolutions respectives de + 2,5 % et de - 3,2 %. Cette baisse résulte, pour les industries informatiques, électroniques et optiques, du recul des exports de composants et cartes électroniques et d'équipements de communication.

Le commerce de gros est le deuxième secteur exportateur : avec un chiffre d'affaires à l'export de 124 milliards d'euros, son taux d'exportation n'est toutefois que de 15,8 %. Ses exports augmentent de 16,7 %, soit un rythme supérieur à 2010 (+ 9,2 %). Dans cette activité, la taille n'est pas un critère discriminant pour exporter : les entreprises de moins de 10 salariés exportent pour 34 milliards d'euros en 2011, montant identique à celui des entreprises de plus de 250 salariés.

Cette orientation favorable des exportations va de pair avec une stabilisation des parts de marché de la France dans le commerce mondial en 2011 après un recul marqué dans la décennie précédente. Cette érosion continue depuis une dizaine d'années s'explique par deux éléments principaux : la montée de la Chine, ainsi que des autres pays émergents, et l'érosion de la compétitivité-prix. De façon sous-jacente, ces deux éléments sont déterminés 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 R&D ou la formation, etc.).

Le commerce de gros, après un recul important en 2009, retrouve la croissance en 2011 (+ 2,0 %) après une année 2010 neutre. La valeur ajoutée du commerce et de la réparation d'automobiles et de motocycles reste très en deçà de son niveau de 2008 malgré une nette croissance en 2011 (+ 10,2 %).

Les activités de transport et d'entreposage reculent après la nette reprise de 2010 (- 1,1 % en 2011 après + 7,0 %).

La valeur ajoutée des services principalement marchands (hors commerce et transports) progresse en 2011 à un rythme proche de celui de 2010 (+ 3,1 % après + 3,4 %). C'est le seul secteur qui dépasse en 2011 son niveau d'avant-crise. Les services aux particuliers (+ 8,0 %) et aux entreprises (+ 2,6 %) ainsi que l'hébergement et la restauration (+ 4,2 %) participent à cette dynamique au même titre que les activités immobilières (+ 5,5 %) et le secteur de l'information-communication (+ 1,2 %).

Redressement de l'activité dans la construction

En 2011, l'évolution de la valeur ajoutée du secteur de la construction redevient positive mais reste modérée (+ 1,2 %) alors, qu'à l'inverse de celle des autres secteurs, elle avait été négative en 2010 (- 1,1 %). Cette croissance est soutenue par un rebond de l'investissement des ménages en logement (+ 2,7 % en valeur) qui s'inscrivait en fort recul depuis 2008. De même, l'investissement des entreprises se redresse. En sens inverse, l'investissement public continue de reculer (- 1,4 % en valeur après - 8,6 % en 2010).

Un investissement dynamique

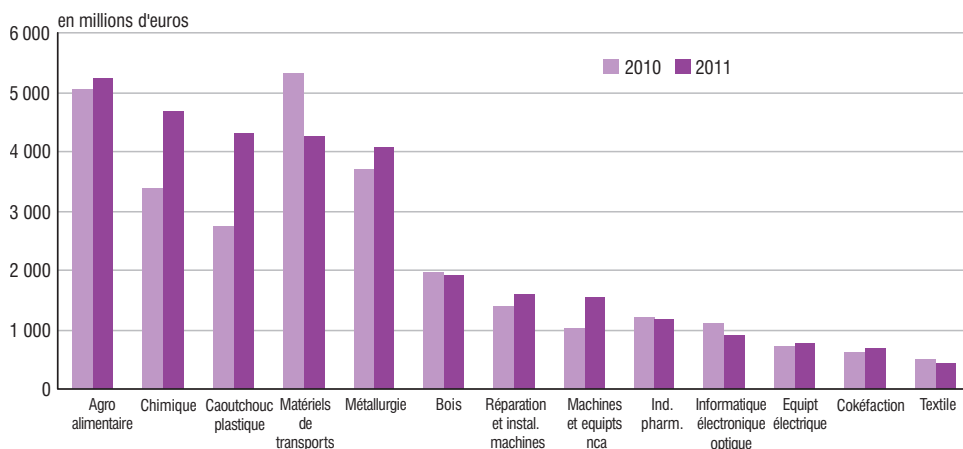
En dépit d'un ralentissement en cours d'année, la demande des entreprises soutient nettement l'activité en 2011 : l'investissement continue de se redresser.

En général, les variations de l'investissement sont plus marquées que celles de l'activité, c'est le phénomène dit « d'accélérateur ». De fait, l'investissement des entreprises marchandes non agricoles et non financières se redresse très nettement au sortir de la crise de 2008-2009 : + 11,5 % en valeur en 2011 après + 10,7 % en 2010.

L'amélioration des perspectives de production jusqu'à l'été 2011 a incité les entreprises à augmenter leurs capacités productives, d'autant plus que le taux d'utilisation des capacités dans l'industrie s'est redressé en 2011. En outre, les conditions d'octroi de crédit aux entreprises sont restées en légère amélioration jusqu'à l'été 2011, et les taux d'intérêt des emprunts sont demeurés faibles en termes réels. À partir de l'été, les perspectives de production se sont dégradées, et les conditions d'octroi de crédit se sont resserrées avec l'aggravation de la crise dans la zone euro. Ainsi, l'investissement en biens d'équipement industriels a fortement ralenti au cours de l'année 2011 et celui en autres produits industriels baisse à partir du deuxième trimestre. En fin d'année 2011, l'investissement en biens manufacturés est surtout soutenu par l'anticipation de la disparition de certains dispositifs fiscaux pour les achats automobiles en 2012.

En 2011, l'investissement corporel brut hors apports des entreprises principalement marchandes non agricoles et non financières s'élève à 196 milliards d'euros. Les plus gros contributeurs à l'investissement sont le secteur de l'immobilier (36 milliards d'euros), les services aux entreprises (26 milliards d'euros), le secteur des transports (24 milliards d'euros), le secteur de l'énergie (21 milliards d'euros), le commerce (18 milliards d'euros) et l'information-communication (16 milliards d'euros) avec notamment le secteur de la téléphonie. L'industrie manufacturière (figure 4) cumule 32 milliards d'euros d'investissements grâce notamment à l'agroalimentaire (5 milliards d'euros), l'industrie chimique (4,7 milliards d'euros), l'industrie du caoutchouc (4,3 milliards d'euros), l'industrie des transports (4,2 milliards d'euros) et la métallurgie (4 milliards d'euros).

4. Investissements corporels bruts hors apports dans l'industrie manufacturière



Champ : France, industrie manufacturière.
Source : Insee, É sane.

Le taux d'investissement atteint 19,9 % de la valeur ajoutée en 2011, un niveau proche de celui d'avant-crise (19,7 % en 2007). Il a gagné deux points entre 2010 et 2011, en raison d'une part de la vigueur de l'investissement des entreprises, après la chute de 2008 et 2009, et d'autre part de la relative faiblesse de la croissance de la valeur ajoutée en 2011.

Les entreprises ont reconstitué leurs stocks début 2011

Au cours de la récession de 2008-2009, les entreprises marchandes non agricoles et non financières ont considérablement réduit leurs stocks ; en 2011, elles les reconstituent (+ 7,2 % en valeur) après une année 2010 quasiment stable (+ 0,3 %). En termes de comptabilité nationale, la contribution des variations de stocks à la croissance du PIB a été de - 1,2 point en 2009. Le contrecoup de ce mouvement n'a pas été observé en 2010 (contribution de + 0,1 point) mais en 2011 où les entreprises augmentent nettement leurs stocks (contribution de + 0,8 point).

Ce mouvement de croissance est assez homogène dans tous les secteurs d'activité et notamment dans ceux ayant les volumes de stocks les plus importants, l'industrie (145 milliards d'euros, + 6,8 %) et le commerce (137 milliards d'euros, + 8,7 %). Seuls les services ont une évolution faible : +1,7 % en 2011 après un recul de 14,9 % en 2010.

Des marges d'exploitation moins bien orientées, un taux de marge en baisse

L'excédent brut d'exploitation (EBE) qui s'était fortement redressé en 2010 (+ 15,7 % en valeur) s'est stabilisé en 2011. Il a reculé dans les secteurs de l'industrie manufacturière (- 1,7 % en 2011), du commerce (- 2,4 %) et du transport et entreposage (- 1,4 %). L'EBE est en hausse dans les secteurs de la construction (+ 1,1 %) et des services (+ 2,6 %).

Cette stagnation de l'EBE résulte de l'évolution modérée de la valeur ajoutée et d'une augmentation plus rapide de la masse salariale et des charges patronales. En 2011, la masse

salariale brute a crû de 2,7 % en valeur (après + 2,5 % en 2010) sous l'effet d'une croissance de l'emploi (+ 0,8 %) et d'une augmentation des salaires. Le salaire moyen par tête des branches marchandes non agricoles a progressé de 2,4 %, comme en 2010, et au même rythme que l'indice des prix. L'évolution des charges patronales s'est accélérée en 2011 : + 4,5 % après + 2,2 % en 2010. L'alourdissement des cotisations sociales patronales est 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 du travail.

La stabilisation de l'EBE impacte le taux de marge (excédent brut d'exploitation / valeur ajoutée aux coûts des facteurs) des entreprises des secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers : il diminue de 1 point entre 2010 et 2011 et s'établit à 27,5 % (encadré 2) ; il reste ainsi 3,5 points en dessous de son niveau d'avant-crise. Dans tous les secteurs, les taux de marge reculent en 2011 après une hausse en 2010 et dans tous, à l'exception du secteur du transport et de l'entreposage, ils restent nettement en deçà des taux de 2007 (figure 5).

5. Taux de marge en 2007 et 2011



Champ : France, secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers, hors sièges sociaux.
Source : Insee, Esane.

L'emploi s'inscrit en hausse en 2011, même s'il recule au deuxième semestre de l'année

Après avoir fortement reculé en 2009 (- 396 000 emplois en ETP) et presque stagné en 2010 (- 7 400), l'emploi total en France progresse en moyenne annuelle en 2011 (+ 185 900 emplois en ETP), principalement grâce à l'acquis de début d'année.

L'emploi salarié en équivalent-temps plein des branches marchandes non agricoles et non financières, représente près de 60 % de l'emploi total et explique la majeure partie de ces variations. Il augmente nettement en 2011 (+ 111 000 emplois ETP en moyenne annuelle), ce qui permet de combler une partie de la baisse cumulée en 2009 (- 362 000) et 2010 (- 68 000). Cette évolution est toutefois acquise au premier semestre, alors que le second semestre est marqué par un recul qui se prolongera ensuite en 2012. Ce sont dans les services principalement marchands non financiers que l'emploi salarié varie le plus : il a fortement augmenté en 2011, avec 126 000 créations nettes, après + 90 000 en 2010 et - 171 000 en 2009. Cette sensibilité est en grande partie le fait de l'emploi intérimaire, qui s'est fortement replié

au cours de la récession de 2009 et s'est vivement redressé ensuite. Sa hausse s'est ensuite interrompue au second semestre 2011, contribuant largement à la rechute de l'emploi en fin d'année. Au total, l'emploi intérimaire a augmenté de 97 000 postes fin 2010 par rapport à fin 2009 puis a baissé de 22 000 postes fin 2011, avec une baisse marquée au second semestre. En 2011, l'emploi salarié industriel recule (- 28 000 emplois en ETP), mais cette baisse est la plus faible enregistrée depuis 2001 et il a même légèrement progressé en début d'année 2011 avant de repartir à la baisse après l'été. La dégradation de l'emploi dans l'industrie a d'abord touché l'emploi intérimaire dans l'industrie (qui est comptabilisé dans le secteur des services), avant d'affecter le reste de l'emploi salarié. L'emploi dans la construction qui avait bien résisté pendant la crise en 2008 et 2009 a perdu 31 000 salariés en 2010 et 11 000 en 2011.

L'emploi marchand avait surpris par sa relative bonne tenue pendant la crise, au regard de la dégradation de l'activité, et par son dynamisme, dès le début de l'année 2010, au moment de la reprise. Cette évolution plus forte qu'attendue au regard de celle de l'activité a duré jusqu'à mi-2011, puis s'est inversée : l'emploi s'est davantage tassé au second semestre que ne le laissait attendre l'évolution de l'activité. Les entreprises ont pu privilégier fin 2011 les gains de productivité pour soutenir leurs marges qui ont atteint un niveau relativement bas.

Encadré 2

Du taux de marge de la statistique d'entreprises à celui des comptes nationaux

La comptabilité nationale publie un taux de marge sur le champ des sociétés non financières (SNF), donc hors entrepreneurs individuels, qui correspond à la part dans la valeur ajoutée de l'excédent brut d'exploitation (EBE), c'est-à-dire ce qui reste à disposition des entreprises une fois déduits de la valeur ajoutée les rémunérations des salariés et les impôts sur la production versés (nets des subventions reçues). Ce taux de marge (au coût des facteurs) est une donnée calculable dans la statistique structurelle d'entreprises sur un champ légèrement différent pour disposer d'évolutions depuis 2003. Depuis 2008, la statistique d'entreprises repose sur le nouveau dispositif d'élaboration des statistiques d'entreprises (Ésane). La dernière donnée publiée par le système Ésane correspond à l'année 2011, compte tenu des délais pour disposer et traiter l'information issue des liasses fiscales et des enquêtes. Les comptes nationaux, en revanche, procèdent à des estimations sur la base de données plus parcellaires, ce qui leur permet de diffuser des données jusqu'en 2012, mais qui ont vocation à être révisées au fur et à mesure que de nouvelles informations deviennent disponibles.

Bien que la comptabilité nationale se fonde en grande partie sur la statistique d'entreprises pour estimer le compte des SNF, le taux de marge issu de la statistique d'entreprises diffère assez fortement de celui de la comptabilité nationale sur la période 2008-2011 (*figure*), car les comptes nationaux procèdent à un certain nombre de

retraitements conceptuels des données d'entreprises. Par exemple, la valeur ajoutée et l'EBE issus de la statistique d'entreprises sont rehaussés de l'activité dissimulée par certaines entreprises (fraude fiscale) afin d'obtenir une estimation plus juste du niveau exact de l'activité, ce qui accroît mécaniquement le taux de marge.

Cependant, les différences mises en exergue entre comptabilité nationale et comptabilité d'entreprise ne portent pas seulement sur le niveau mais aussi sur les évolutions : dans la statistique d'entreprises, le taux de marge chute fortement entre 2008 et 2009, au plus fort de la récession, avant de revenir en 2010 à un niveau proche de celui observé avant la crise ; dans les comptes nationaux, la chute de 2009 est un peu plus mesurée (- 2,4 points), mais le redressement de 2010 (+ 1,0 point) est loin de permettre un retour aux niveaux antérieurs à la crise. Cette divergence quant aux évolutions du taux de marge autour de la récession de 2009 est à mettre en regard des mouvements de prix très importants observés notamment sur les matières premières entre 2009 et 2010.

En effet, la production comprend la production stockée (et, symétriquement, les achats comprennent les achats d'*inputs* stockés). La différence d'évaluation des stocks, en comptabilité d'entreprise et en comptabilité nationale, se répercute sur le niveau de la valeur ajoutée. En comptabilité d'entreprise, les variations de stocks sont évaluées par la différence entre la valeur du stock de clôture et celle du stock d'ouverture, ces

L'amélioration de l'activité n'a pas profité aux résultats financiers

En 2011, malgré un chiffre d'affaires resté bien orienté avec une évolution proche de celle de 2010, la moindre croissance de la valeur ajoutée et la stagnation de l'excédent brut d'exploitation ont impacté négativement les résultats financiers des entreprises. La rentabilité financière marque le pas dans tous les secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers (9,4 % des capitaux propres contre 10,1 % en 2010), la capacité d'autofinancement stagne et ne se maintient que grâce aux services (+ 2,5 % en valeur) alors qu'elle recule dans l'industrie et le commerce (respectivement - 2,0 % et - 2,3 %). La hausse des besoins de financement à court terme (besoins en fonds de roulement accrus) mais aussi à moyen ou long terme (reprise de l'investissement) se traduit par une progression de l'endettement de plus de 3,8 % qui touche tous les secteurs.

Même si elle reste globalement satisfaisante, la structure financière des entreprises s'en trouve un peu affectée. Le niveau des capitaux propres par rapport à l'ensemble des ressources stagne et le taux d'endettement s'accroît (76,0 % en 2011 contre 75,4 % en 2010). La trésorerie est en fort recul (- 11,0 %), notamment dans l'industrie (- 39,3 %) alors qu'elle est

Encadré 2 (suite)

valeurs provenant du coût historique des biens stockés. En comptabilité nationale, les variations de stocks d'une année sont évaluées au « prix de marché », prix moyen de l'année, afin de retracer dans l'évolution de la valeur ajoutée uniquement ce qui résulte de l'activité productive au cours de l'année. Le passage au prix de marché s'opère donc en retirant des données d'entreprises, ce qui relève de « l'appréciation sur stocks », c'est-à-dire la hausse de la valeur des stocks qui résulte de la seule variation des prix en cours d'année. Les années 2009 et 2010 ont justement été marquées par des mouvements de prix exceptionnels. À titre d'exemple, on peut relever les évolutions des prix de la production d'hydrocarbures (+ 23 % entre décembre 2009 et

décembre 2010, - 27 % sur les douze mois précédents, soit de décembre 2008 à décembre 2009), de la production chimique (+ 15 % après - 13 %), de la production alimentaire (+ 4 % après - 10 %).

Compte tenu des mouvements de prix observés en 2009 et 2010, la correction pour appréciation sur stocks amène à relever de 0,6 point en 2009 le taux d'évolution de la valeur ajoutée issue de la statistique d'entreprises, et à le diminuer de 1,6 point en 2010. C'est l'ampleur de ces corrections - et leur caractère asymétrique, l'impact étant nettement plus fort en 2010 - qui conduit à modifier substantiellement l'évolution du taux de marge qui ressort de la statistique d'entreprises.

Comparaison du taux de marge entre la statistique d'entreprise et la comptabilité nationale



Champ : France, SNF pour les comptes nationaux, secteurs autres que les activités financières et d'assurance pour la statistique d'entreprises (Ésane).
Source : Insee, comptes nationaux, base 2005, Ésane.

quasiment stable dans les services. Après s'être renforcés après la crise, les équilibres bilanciaux tendent à se dégrader à nouveau en 2011.

Délais de paiement : de nouveau orientés à la baisse

Le crédit interentreprises est un mode de financement des entreprises relativement discret. Il ne prend appui sur aucun engagement de prêt financier et sa seule réalité juridique repose sur les contrats d'achat et de vente conclus par l'entreprise au cours de son cycle de production. En 2011, les dettes d'exploitation contractées par les entreprises des secteurs marchands non agricoles et non financiers auprès de leurs fournisseurs représentent 486 milliards d'euros (nettes des avances). Ces dettes sont, pour la plupart d'entre elles, « interentreprises » ; leur principale contrepartie est inscrite à l'actif du bilan, sous la forme de créances comprises dans les encours clients pour un montant, en 2011, de 507 milliards d'euros (nettes des avances). Au final, les entreprises marchandes possèdent une créance nette de 21 milliards sur le reste de l'économie. Au plan individuel, ces éléments correspondent, pour chaque entreprise, à la durée qu'applique l'entreprise pour apurer l'ensemble de ses échéances fournisseurs à une date donnée (délai fournisseurs), et à la durée moyenne de règlement de ses créances (délai clients). Depuis la mise en place de la loi de modernisation de l'économie (LME) au début 2009, les délais clients et fournisseurs reculent sous les effets des obligations qu'impose cette nouvelle loi.

En 2011, le délai de paiement des fournisseurs (y compris avances) est en moyenne de 60,2 jours (61,9 en 2010 et 62,3 en 2009), celui des clients (y compris avances) est de 52,7 jours (54,7 en 2010 et 54,8 en 2009). Ils sont ainsi de nouveau orientés à la baisse après une stabilisation en 2010. ■

Fiches thématiques

Fiches thématiques

Structure du système productif

1.1 Catégories d'entreprises

La loi de modernisation de l'économie 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 de l'entreprise par la notion de **groupe**, on dénombre en 2010 3,08 millions d'entreprises dans les secteurs marchands non agricoles dont 3,03 millions correspondent à une seule unité légale indépendante.

La nouvelle définition révèle la forte concentration du tissu productif. Sur ces 3,08 millions d'entreprises, 229 **grandes entreprises** emploient 4,4 millions de salariés, soit 30 % du total. À l'opposé 2,9 millions, soit 95 %, sont des **microentreprises** qui emploient 3 millions de salariés (20 % du total). Par delà ce dualisme, se dessine une partition assez équilibrée de la valeur ajoutée ou de l'emploi : 4 600 **entreprises de taille intermédiaire** (ETI) et 136 000 **PME** non microentreprises emploient respectivement 22 % et 28 % des salariés.

Dans les secteurs non financiers, les grandes entreprises (GE) dégagent un peu plus du tiers de la valeur ajoutée (VA), tandis que les trois autres catégories en réalisent le reste à part à peu près égales. 55 % de la VA est ainsi produite par moins de 5 000 entreprises (GE et ETI) qui réalisent 83 % 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 le secteur de l'information-communication sont organisés autour de grandes entreprises et d'ETI. Dans l'industrie, 70 grandes entreprises emploient un tiers des salariés, et 1 550 ETI également un tiers. Dans l'information-communication, une quinzaine de grandes entreprises et 230 ETI emploient respectivement 38 % et 30 % des salariés. Les différentes catégories ont un poids proche de la moyenne dans les activités du commerce, transports, hébergement et restauration. En effet, ces activités sont marquées par une grande diversité d'acteurs, des grandes entreprises internationalisées jusqu'aux microentreprises qui desservent un marché de proximité. Les PME (y compris microentreprises) emploient la majorité des salariés dans les services destinés aux particuliers, l'artisanat commercial (boulangerie, charcuterie, pâtisserie) ainsi que le secteur (incluant notamment les professions libérales) qui rassemble les activités spécialisées scientifiques et techniques et celles de conseil et de soutien. 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** (MIC) occupent moins de 10 personnes, et ont un chiffre d'affaires annuel ou un total de bilan n'excédant pas 2 millions d'euros ;

- les **entreprises de taille intermédiaire** (ETI) sont des entreprises qui n'appartiennent pas à la catégorie des PME et qui d'une part occupent moins de 5 000 personnes, d'autre part ont un chiffre d'affaires annuel n'excédant pas 1 500 millions d'euros ou un total de bilan n'excédant pas 2 000 millions d'euros ;

- les **grandes entreprises** (GE) sont des entreprises non classées dans les catégories précédentes.

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

Pour en savoir plus

- « 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'entreprises 1.1

1. Principales caractéristiques des entreprises par catégorie en 2010

	GE	ETI	PME hors MIC	MIC ¹	Ensemble
Entreprises, y compris activités financières et assurances					
Nombre d'entreprises	229	4 623	135 823	2 941 117	3 081 792
Effectif salarié au 31/12 (en milliers)	4 430	3 208	4 088	2 960	14 685
Effectif salarié équivalent-temps plein (EQTP, en milliers)	4 068	2 901	3 572	2 545	13 086
Nombre d'unités légales en France	26 830	44 290	200 826	2 951 957	3 223 903
Entreprises hors activités financières et assurances					
Nombre d'entreprises	200	4 464	134 290	2 896 319	3 035 273
Nombre d'unités légales situées en France	18 317	43 360	198 112	2 906 193	3 165 982
Effectif salarié au 31/12 (en milliers)	3 808	3 137	4 052	2 919	13 916
Effectif salarié EQTP (en milliers)	3 482	2 836	3 540	2 508	12 366
Chiffre d'affaires (en milliards d'euros)	1 282	963	756	549	3 550
Chiffre d'affaires à l'export (en milliards d'euros)	266	182	74	20	543
Valeur ajoutée hors taxes (en milliards d'euros)	343	226	221	216	1 006
Chiffre d'affaires par salarié EQTP (en milliers d'euros)	368,1	339,4	213,5	219,1	287,1
Immobilisations corporelles / salarié EQTP ² (en milliers d'euros)	251	175	91	88	156

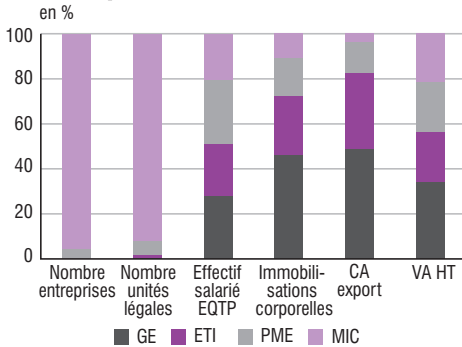
1. Pour les microentreprises, les ratios par salarié doivent être interprétés avec prudence, en l'absence d'information sur le statut du chef d'entreprise et la façon dont il se rémunère.

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

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

Source : Insee, É sane, Clap, Lifi 2010.

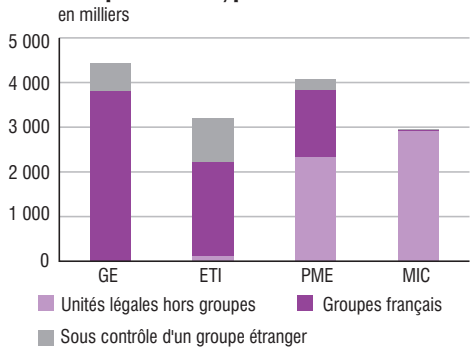
2. Caractéristiques selon la catégorie d'entreprises en 2010



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

Source : Insee, É sane, Lifi 2010.

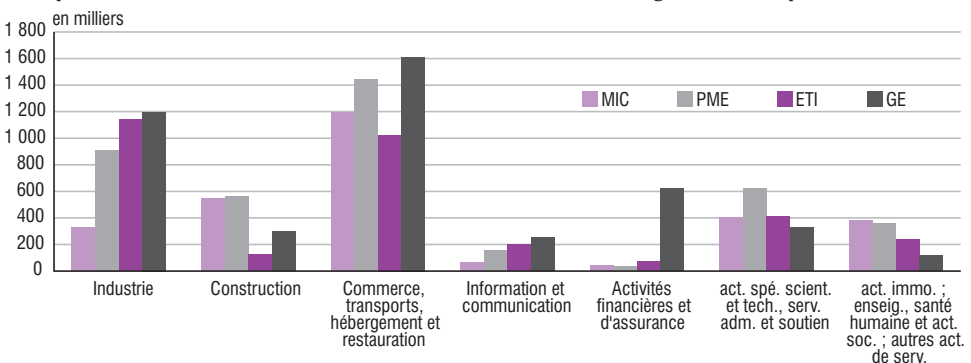
3. Effectifs salariés selon la catégorie d'entreprises et le type de contrôle en 2010



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

Source : Insee, É sane, Lifi 2010.

4. Répartition des effectifs selon le secteur d'activité et la catégorie d'entreprises en 2010



Champ : France, entreprises non agricoles y c. secteur des activités financières et d'assurance, y compris auto-entrepreneurs et hors administrations publiques.

Source : Insee, É sane, Lifi 2010.

1.2 ETI en France

En 2010, on compte en France 4 600 **entreprises de taille intermédiaire** (ETI), dont près de 4 500 relèvent des secteurs non financiers. Ces dernières emploient 3,1 millions de salariés et réalisent 22,5 % de la valeur ajoutée de l'ensemble des entreprises. En moyenne, ces ETI emploient près de 700 salariés (au 31 décembre) et comptent 10 unités légales. La structure de groupe domine nettement, seules 8 % des ETI étant formées d'une seule unité légale.

Les ETI se distinguent des autres catégories par leur orientation vers l'industrie manufacturière et par le poids des implantations étrangères. 34 % des salariés des ETI travaillent dans l'industrie manufacturière contre 17 % des salariés des autres catégories. Parmi les 3,16 millions de salariés de l'industrie manufacturière, 35 % sont employés par des ETI, contre 27 % dans de grandes entreprises, 28 % 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 34 % du chiffre d'affaires exporté.

Sur les 4 500 ETI non financières présentes en France, 1 240 (soit 28 %) sont sous le contrôle de groupes étrangers. Elles emploient 984 000 salariés, soit 31 % des salariés des ETI et représentent plus de la moitié (53 %) de l'emploi des implantations étrangères. À titre de comparaison, les ETI sous contrôle français emploient 2 223 000 salariés, soit seulement 22 % de l'emploi des établissements sous

contrôle français. L'industrie occupe 51 % des salariés des ETI contrôlées par des groupes étrangers contre 30 % 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. Ce phénomène se retrouve sur les implantations des groupes français à l'étranger qui sont pour un pays donné, en moyenne, de taille comparable. 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 sous contrôle français sont plus souvent représentées dans les secteurs traditionnels (agroalimentaire, métallurgie, textile et cuir), plus près de l'orientation sectorielle des PME.

En liaison avec ces écarts, les ETI sous contrôle étranger sont plus grandes et plus capitalistiques. Elles emploient en moyenne près de 730 salariés contre 600 pour celles à contrôle français. 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. Versant parallèlement des salaires plus élevés, de 23 % en moyenne sur l'ensemble des secteurs, elles parviennent à un taux de marge comparable à celui des ETI à contrôle français. ■

Définitions

La définition de l'entreprise est ici approchée par la notion de groupe. Les catégories d'entreprise sont définies dans le décret n° 2008-1354 du 18 décembre 2008.

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 **petites et moyennes entreprises** (PME) sont des entreprises 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.

Microentreprises (MIC), **Grandes entreprises** (GE) : voir *annexe Glossaire*.

Pour en savoir plus

- « Quatre nouvelles catégories d'entreprise », *Insee Première* n° 1321, novembre 2010.
- « Les entreprises de taille intermédiaire », in *L'industrie en France*, coll. « Insee Références web », édition 2009.

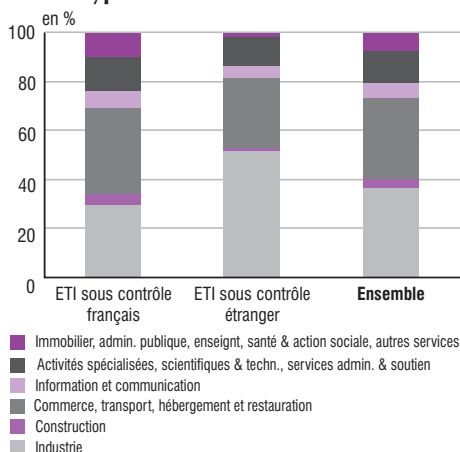
1. Principales caractéristiques des ETI en 2010

	Nombre d'entreprises	Nombre d'unités légales situées en France	Effectif salarié au 31/12 (en milliers)	Effectif salarié EQTP (en milliers)	Chiffre d'affaires (en millions d'euros)	Valeur ajoutée hors taxes (en millions d'euros)
Entreprises de taille intermédiaire (ETI)	4 464	43 360	3 137	2 836	962 712	225 868
Poids dans l'ensemble des entreprises (en %)	0,1	1,4	22,5	22,9	27,1	22,5

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

Source : Insee, *Ésane, Clap, Lifi 2010*.

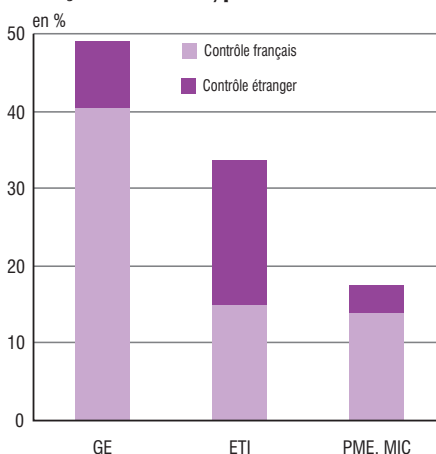
2. Salariés des ETI selon le secteur d'activité et le type de contrôle en 2010



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

Source : Insee, *Lifius 2010*.

3. Poids des ETI et des GE dans les exportations françaises selon le type de contrôle en 2010



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

Source : Insee, *Lifius 2010*.

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

	Nombre	Effectif salarié EQTP moyen	VA HT / salarié (en milliers d'euros)	Immobilisations corporelles/salarié (en milliers d'euros)	Total des ressources / salarié (en milliers d'euros)	Salaire annuel moyen (en milliers d'euros)	Taux de marge EBE / VAHT (en %)	Taux d'exportation (en %)
Ensemble des secteurs								
ETI sous contrôle français	3 226	600	73,8	187,7	487,0	35,1	26,8	13,6
ETI sous contrôle étranger	1 238	727	92,2	146,7	501,4	43,1	26,5	27,5
GE sous contrôle français	138	21 514	92,7	264,5	1 134,5	39,1	29,9	21,2
GE sous contrôle étranger	62	8 272	131,9	169,9	722,0	53,2	19,3	19,2
Industrie manufacturière								
ETI sous contrôle français	860	654	72,7	119,3	408,5	35,6	24,1	25,4
ETI sous contrôle étranger	614	761	89,2	176,1	531,9	41,7	25,0	37,7
GE sous contrôle français	46	14 392	117,9	252,1	1 996,7	49,6	25,7	38,4
GE sous contrôle étranger	21	7 281	126,9	314,8	1 175,5	48,4	29,7	35,1

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

Source : Insee, *Ésane, Clap, Lifi 2010*.

1.3 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.

En 2012, en tenant compte des créations d'auto-entreprises, les créations d'entreprises augmentent dans certains secteurs d'activité, après la baisse généralisée de 2011. Les hausses sont les plus fortes dans les secteurs de l'information et de la communication (+ 7 %), de l'enseignement, la santé humaine et l'action sociale (+ 6 %), ainsi que dans la construction (+ 3 %). Les seuls secteurs où les créations d'entreprises diminuent sont les activités immobilières (- 11 %), financières et d'assurance (- 7 %). Dans ces deux secteurs, les immatriculations d'auto-entreprises représentent une faible part des créations (respectivement 14 % et 16 % contre 56 % tous secteurs confondus).

Hors auto-entrepreneurs, les créations sont en baisse dans tous les secteurs, hormis le secteur de l'enseignement, la santé humaine et l'action sociale (+ 3 %) du fait de la hausse dans la santé humaine. Les secteurs de l'information et de la communication (- 3 %) et des autres services aux ménages (- 4 %) sont moins touchés par cette baisse, alors que le recul est fort dans l'industrie (- 14 %), dans les activités immobilières (- 11 %) et dans les activités financières et d'assurance (- 10 %).

Du fait de la crise économique débutée en 2008, les taux de pérennité de la génération des entreprises nées en 2006 sont un peu plus faibles 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 ; et la pérennité dépend aussi fortement du secteur d'activité. 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 2009, 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 15,6 % en France contre 9,9 % au Royaume-Uni et 8,3 % en Allemagne. Au niveau européen, en 2009, la France est l'un des pays dont ce taux est le plus élevé du fait de la création du régime des auto-entrepreneurs. Sans cela elle serait dans la moyenne européenne. ■

Pour en savoir plus

- « 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*, série Économie n° 65, avril 2013.
- « En 2012, plus d'immatriculations d'auto-entreprises, moins de créations de sociétés », *Insee Première* n° 1433, janvier 2013.

Démographie des sociétés et entreprises individuelles 1.3

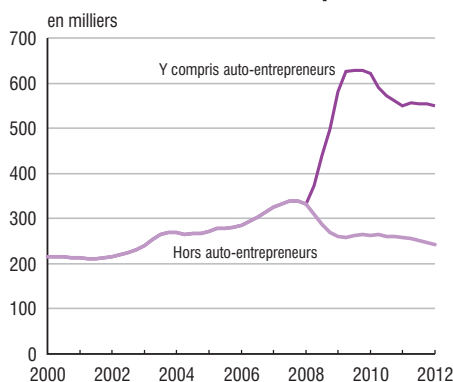
1. Stocks d'entreprises et entreprises créées en 2012

	Nombre d'entreprises au 1 ^{er} janvier 2012			Nombre d'entreprises créées en 2012	
	Ensemble	Personne morale (société)	Personne physique (y c. auto-entreprise)	Ensemble	dont : auto-entrepreneurs
Industrie manufacturière, industries extractives et autres	248 699	155 508	93 191	27 414	16 984
Construction	486 973	259 710	227 263	84 208	45 891
Commerce de gros et de détail et transports	826 728	471 625	355 103	122 309	63 831
Hébergement et restauration	249 334	153 472	95 862	26 294	8 717
Information et communication	124 277	82 337	41 940	28 054	18 678
Activités financières et d'assurance	127 026	105 062	21 964	12 078	1 938
Activités immobilières	169 251	123 964	45 287	16 775	2 403
Activités spécialisées, scientifiques, techniques et de soutien	610 377	318 700	291 677	114 680	69 534
Administration, enseignement, santé humaine et action sociale	484 481	72 292	412 189	57 737	31 897
Autres activités de services	276 552	82 827	193 725	60 418	47 605
Ensemble	3 603 698	1 825 497	1 778 201	549 967	307 478

Champ : France, ensemble des activités marchandes non agricoles.

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

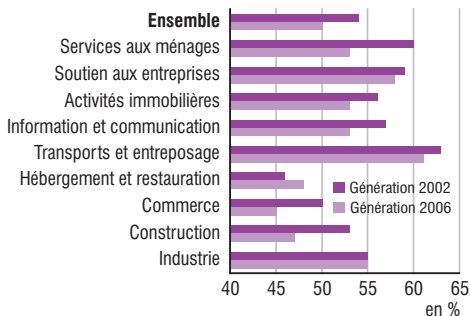
2 - Créations annuelles d'entreprises



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

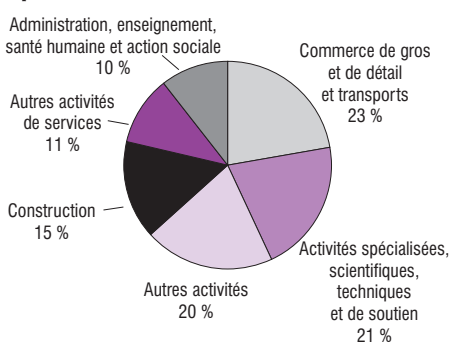


Champ : France, entreprises créées au cours des premiers semestres 2006 et 2002. Les nouvelles entreprises du secteur des activités financières et d'assurance étant peu nombreuses, ce secteur n'apparaît pas dans le graphique ; il est cependant inclus dans l'ensemble des secteurs.

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).

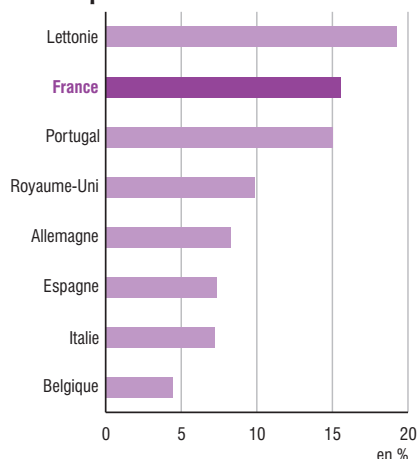
3. Répartition des entreprises créées par secteur en 2012



Champ : France, ensemble des activités marchandes non agricoles.

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

5. Taux de création d'entreprises en 2009 en Europe



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

Source : Eurostat.

1.4 Auto-entrepreneurs

Depuis 2009, la création d'entreprise est dopée par le régime de l'auto-entrepreneur. Les nouvelles immatriculations sous ce régime sont majoritaires parmi l'ensemble des créations d'entreprises (56 % en 2012) et représentent plus des trois quarts des créations d'entreprises individuelles (79 % en 2012). 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 en effet 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.

La distribution par tranche d'âge des auto-entrepreneurs est très 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 choisis 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 dont 15 % étaient indépendants ou à leur compte et 9 % dirigeants d'entreprise avant la création de leur propre structure.

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 dans 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.

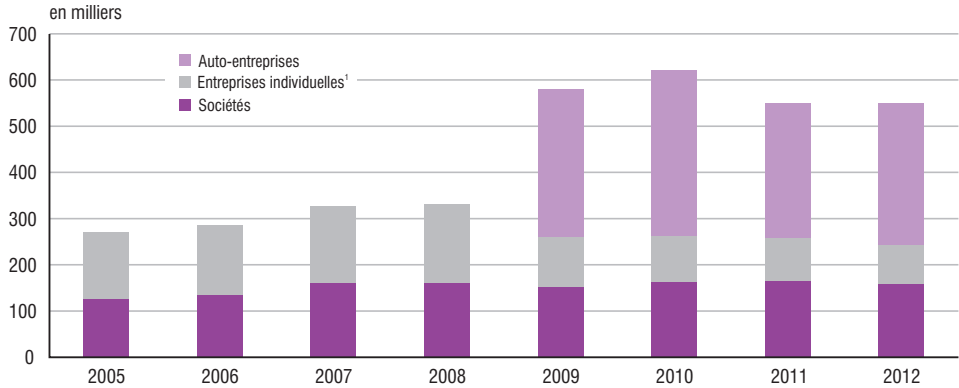
Trois auto-entrepreneurs sur quatre n'auraient pas créé d'entreprise en dehors de ce régime ; deux raisons principales motivent leur immatriculation : développer une activité de complément (40 %) et assurer leur propre emploi (40 %).

En 2009, sur les 328 000 personnes qui ont créé une auto-entreprise, seulement la moitié ont exercé une activité économique effective. Ces auto-entrepreneurs actifs sont proches des créateurs d'entreprises « classiques » par leurs caractéristiques, mais ils tirent de leur activité un revenu très inférieur : en moyenne, 4 300 euros de revenu annualisé la première année, soit trois fois moins que les créateurs « classiques ». Deux ans plus tard, fin 2011, 102 000 sont toujours actifs économiquement, mais seuls 79 000 ont pu dégager un revenu positif de façon continue sur les trois ans. ■

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

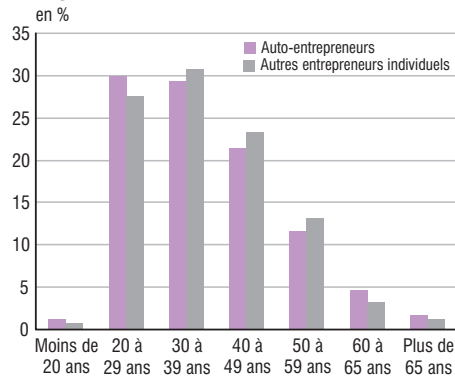


1. Hors auto-entreprises.

Champ : France, ensemble des activités marchandes non agricoles.

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

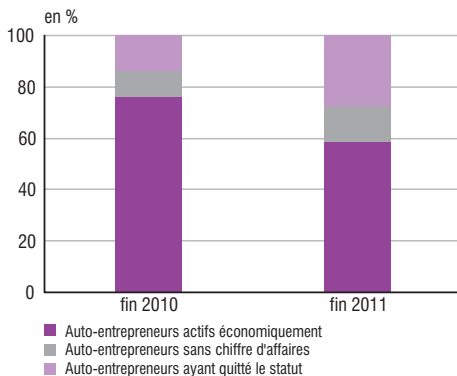
2. Créateurs d'entreprises individuelles selon l'âge en 2011



Champ : France, ensemble des activités marchandes non agricoles.

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

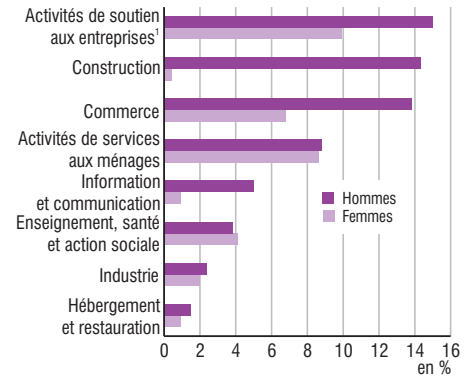
4. Le devenir des auto-entrepreneurs économiquement actifs en 2009



Champ : France, auto-entrepreneurs actifs économiquement au 31/12/2009.

Source : Insee, base Non-salariés.

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

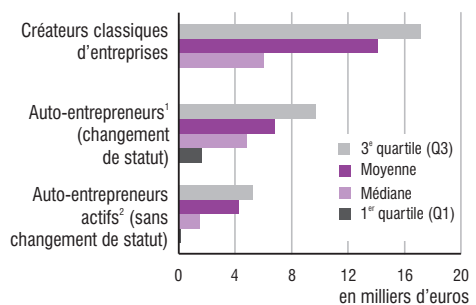


1. Conseil.

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

Source : Insee, enquête Auto-entrepreneurs 2010.

5. Dispersion des revenus annuels en 2009



1. Auto-entrepreneurs qui avaient un autre statut d'entreprise auparavant.

2. Créations directes d'auto-entreprises.

Champ : France, auto-entrepreneurs et nouveaux non-salariés actifs économiquement au 31/12/2009.

Source : Insee, base Non-salariés.

1.5 Activités économiques par secteurs et par 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 2011, le chiffre d'affaires hors taxes des entreprises du secteur de l'industrie s'élève à 1 056 millions d'euros ; 871 millions découlent d'activités de la branche industrielle et 185 millions d'activités secondaires réalisées principalement dans les branches du commerce et des transports (136 millions) et des activités spécialisées, scientifiques et techniques et activités de services administratifs et de soutien (37 millions). Le chiffre d'affaires de la branche industrielle est de 890 millions 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 transport 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 18 % et 14 %), 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). ■

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

Branche (ou branche d'activité) : regroupe des unités de production homogènes, c'est-à-dire qui fabriquent des produits ou rendent des services qui appartiennent au même item de la nomenclature d'activité économique considérée.

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 1.5

1. Répartition du chiffre d'affaires par secteur selon la notion de production de l'entreprise et de la production de la branche en 2011

en millions d'euros

Activité économique	CA des entreprises du secteur	CA de la branche	CA du secteur dans la branche	CA du secteur hors branche
Industrie (DE)	1 056,1	889,7	870,7	185,4
Construction (F)	270,3	257,5	248,6	21,6
Commerce de gros et de détail et transports (GH)	1 588,8	1 707,4	1 543,2	45,5
Hébergement et restauration (I)	84,6	80,4	78,7	5,9
Information et communication (J)	181,1	170,3	165,3	15,7
Activités immobilières (L)	79,0	83,2	73,3	5,7
Activités spécialisées, scientifiques et techniques et activités de services administratifs et de soutien (MN)	343,1	403,8	329,2	13,9
Autres activités de services (RU)	53,7	54,5	46,3	7,4
Autres ¹	0,0	9,8	0,0	0,0
Total	3 656,6	3 656,6	3 355,5	301,1

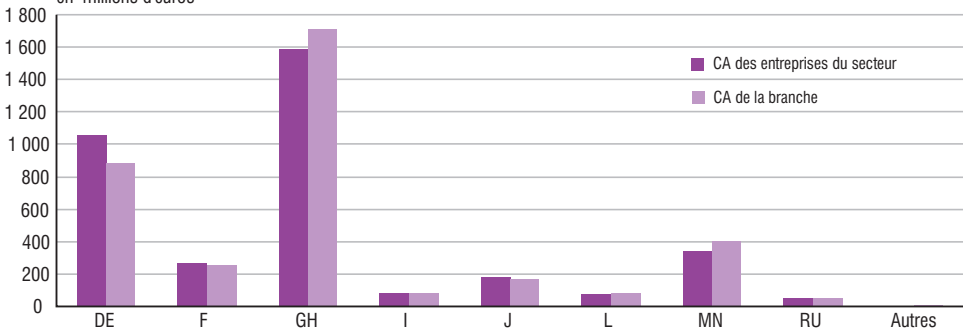
1. « Autres » comprend les secteurs hors du champ de l'enquête Ésane (agriculture, activités financières et d'assurance, administration publique, enseignement, santé humaine et action sociale...) pour lesquels les entreprises ont déclaré une activité secondaire.

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

Source : Insee, Ésane.

2. Chiffre d'affaires par secteur et par branche en 2011

en millions d'euros



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

Source : Insee, Ésane.

3. Répartition en branche du chiffre d'affaires des entreprises en 2011 selon leur secteur d'appartenance

en %

Secteurs	Branches									Ensemble
	DE	F	GH	I	J	L	MN	RU	Autres ¹	
DE	82,4	0,4	12,8	0,0	0,2	0,1	3,5	0,2	0,3	100,0
F	0,6	92,0	1,3	0,1	0,0	2,2	3,7	0,1	0,0	100,0
GH	0,9	0,1	97,1	0,0	0,1	0,1	1,2	0,2	0,1	100,0
I	1,3	0,0	1,9	93,0	0,0	0,8	1,0	1,8	0,1	100,0
J	0,1	0,0	4,8	0,0	91,3	0,0	3,0	0,3	0,5	100,0
L	0,0	2,8	1,4	0,5	0,0	92,8	1,5	0,0	1,0	100,0
MN	0,3	0,3	2,3	0,0	0,2	0,2	96,0	0,1	0,8	100,0
RU	0,4	0,1	10,7	0,1	0,1	0,1	0,8	86,2	1,5	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.

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

Lecture : le chiffre d'affaires des entreprises du secteur de l'industrie (DE) se répartit en 82,4 % de production de branche de l'industrie, 12,8 % de production de branche du commerce et transports (GH), etc.

Source : Insee, Ésane.

Fiches thématiques

Activité, emploi et coûts salariaux

2.1 Valeur ajoutée

En 2012, la valeur ajoutée (VA) de l'économie nationale s'élève à 1 820,9 milliards d'euros, soit une croissance en valeur de + 1,5 % par rapport à 2011, après + 3,0 % en 2010. Les sociétés non financières et les entreprises individuelles (EI) sont les plus gros contributeurs en produisant près des deux tiers de la valeur ajoutée (64 % en 2012) devant les administrations (18 %) 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 des administrations et des ménages qui se fait aux dépens 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 services principalement marchands non financiers ont produit la moitié de la valeur ajoutée en 2012 devant les services principalement non marchands (23 %) et l'industrie (13 %). 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 valeur ajoutée 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, transport, hébergement et restauration, et activités financières) est passée de 23 % en 1980 à 33 % en 2012. Le recul de la part de la branche industrie dans la valeur ajoutée totale ne touche pas uniquement la France. Entre 2000 et 2011, 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 (12,5 % de la VA en 2012) et en retirant les subventions correspondantes (0,9 % de la VA en 2012). Sous l'angle des revenus, la VA se partage entre les différents types de revenus bruts de l'ensemble des secteurs institutionnels. En 2012, la rémunération des salariés représente 59,6 % de la VA et l'excédent brut d'exploitation (EBE) 29,9 %. 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. Les cotisations employeurs ont diminué. 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 + 23 % 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 %) et l'Allemagne qui a le plus reculé (- 5,6 %). L'économie allemande a ensuite connu un redressement rapide : en 2012, sa valeur ajoutée en volume est supérieure de 2,5 points à celle de 2008. La France retrouve aussi un niveau légèrement supérieur à 2008 (+ 0,8 point), mais avec une croissance beaucoup moins vigoureuse. La situation est plus dégradée au Royaume-Uni, et surtout en Italie et en Espagne dont la valeur ajoutée en volume reste en 2012 près de cinq points inférieure à 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 2012

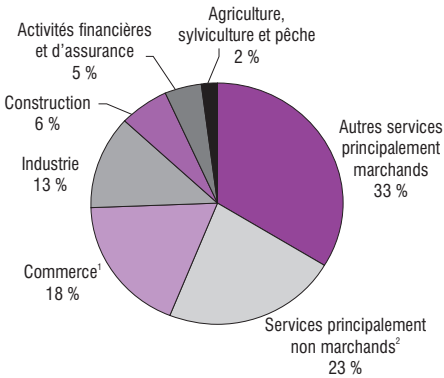
	1990	2000	2012	Prix courants 2012 (en milliards d'euros)
		(en %)		
Sociétés non financières	55,7	56,0	55,9	1 018,3
Sociétés financières	6,1	5,1	5,1	92,1
Administrations publiques	16,5	17,7	18,3	333,1
Entrepreneurs individuels (EI)	12,2	9,2	7,6	138,7
Ménages (hors EI) ¹	8,4	10,4	11,4	206,8
Institutions sans but lucratif au service des ménages	1,2	1,5	1,7	31,8
Ensemble de l'économie nationale	100,0	100,0	100,0	1 820,9

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

Champ : France.

Source : Insee, comptes nationaux, base 2005.

2. Valeur ajoutée brute par branche à prix courants en 2012



1. Commerce de gros et de détail, transports, hébergement et restauration.

2. Administration publique, enseignement, santé humaine et action sociale.
Champ : France.

Source : Insee, comptes nationaux, base 2005.

3. Partage de la valeur ajoutée à prix courants

	1990	2000	2007	2012
		(en %)		
Rémunération des salariés	57,7	58,1	57,8	59,6
Salaires et traitements bruts	41,8	42,6	42,6	43,6
Cotisations sociales à la charge des employeurs	15,9	15,5	15,2	16,0
Impôts sur la production	3,8	4,7	4,8	5,0
Subventions d'exploitation	-1,1	-1,0	-1,4	-1,3
Excédent brut d'exploitation	30,0	30,4	31,5	29,9
Revenu mixte brut des EI	9,6	7,8	7,3	6,8
Ensemble	100,0	100,0	100,0	100,0

(en milliards d'euros)

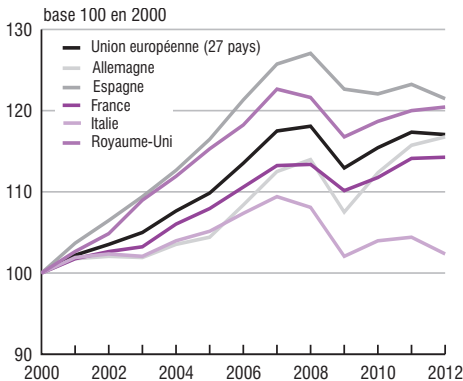
Valeur ajoutée brute	924,0	1 289,1	1 689,8	1 820,9
+ impôts sur les produits ¹	123,2	167,9	209,5	227,1
- subventions sur les produits	-14,4	-17,4	-12,5	-15,7
Produit intérieur brut (PIB)	1 032,8	1 439,6	1 886,8	2 032,3

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

Champ : France.

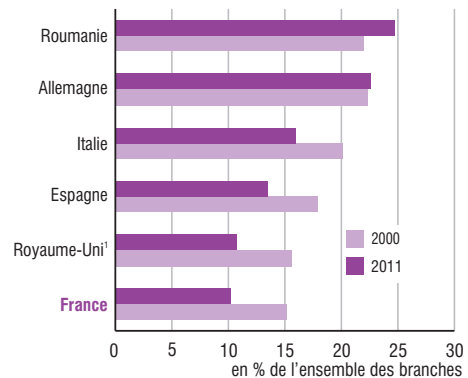
Source : Insee, comptabilité nationale, base 2005.

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 2011



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 deuxième 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.

Depuis septembre 2011, les prix d'importation sont au-dessus de leur niveau de juillet 2008 ; un plafond a été atteint en mars 2012, suivi d'évolutions contrastées. Les prix de production de l'industrie française (IPVI) pour le marché français ou les marchés extérieurs traduisent d'abord l'impact des ventes de produits pétroliers raffinés, en prenant en compte leur part respective sur ces marchés ; ils répercutent ensuite, avec un certain délai, l'évolution des coûts de l'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 10 % fin 2012 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.

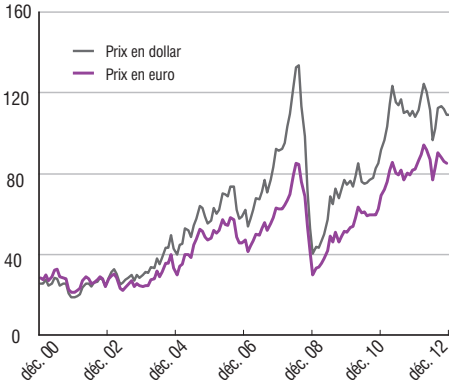
Les prix des biens intermédiaires produits en France (notamment ceux des matières plastiques et chimiques) répercutent aussi directement l'effet des prix du pétrole et des matières premières incorporées, mais l'ampleur des évolutions a été moindre : à peine + 2 % entre mai 2008 et fin 2012 après la résorption de la baisse de - 7 % entre mai 2008 et février 2009. En revanche, les prix des biens d'investissement ou de consommation durable n'ont pas à court terme de lien avec les cours des matières premières.

Les prix de production des services de transport et d'entreposage ont intégré l'évolution du prix du pétrole et ponctuellement la contraction des échanges (+ 3 % entre le troisième trimestre 2008 et le premier trimestre 2013 compte tenu d'un repli de 2,5 % 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 et ceux des services administratifs et de soutien, la hausse continue du coût du travail, sans impact notable des autres conditions macroéconomiques.

Les prix (ICC) et coûts de la construction (BT01) ont atteint un sommet en septembre 2008, puis ont été orientés à la baisse pendant 6 à 9 mois. Depuis, ils progressent à nouveau. L'indice de prix de la location immobilière aux entreprises a connu une évolution analogue : son pic du quatrième trimestre 2008 n'a été dépassé de manière durable qu'à partir du premier 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. ■

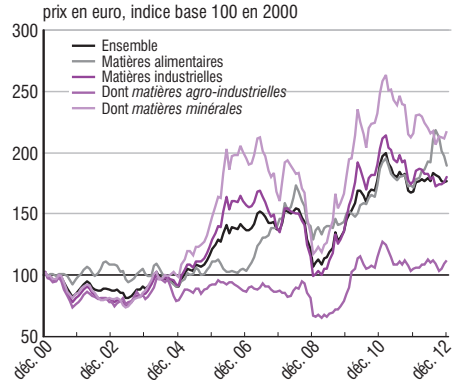
Prix de production et d'importation 2.2

1. Prix du baril de pétrole (Brent)



Source : Insee.

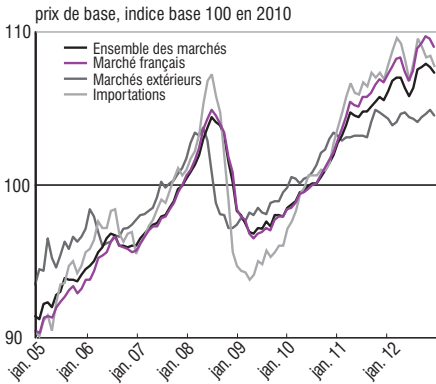
2. Prix des matières premières importées hors énergie



Champ : France.

Source : Insee.

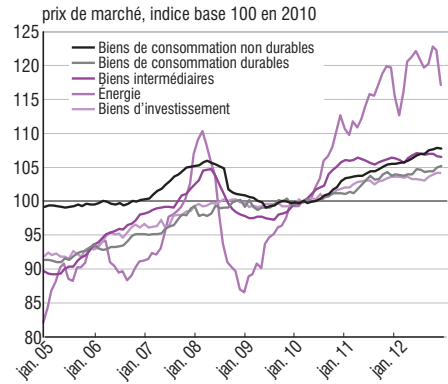
3. IPVI selon le marché destinataire et prix à l'importation de produits industriels



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

Source : Insee.

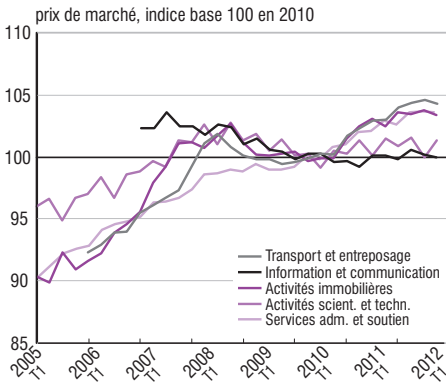
4. IPVI pour le marché français par grands regroupements industriels



Champ : France.

Source : Insee.

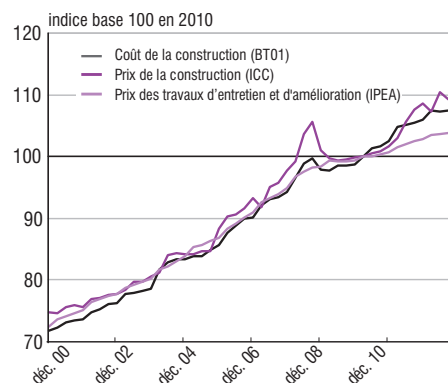
5. Indices des prix de production de services vendus aux entreprises françaises



Champ : France.

Source : Insee.

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



Champ : France pour BT01, 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 2011, le taux de marge (EBE/VACF) est de 27,5 % sur l'ensemble des secteurs principalement marchands hors agriculture et hors services financiers. Il varie entre 19 % et 27 % sauf dans l'information et la communication et les activités immobilières où il est notablement plus élevé (respectivement 37 % et 71 %).

Un taux de marge élevé résulte en général de la mise en œuvre d'un capital d'exploitation important ; il n'implique pas nécessairement une rentabilité économique forte (l'EBE devant alors être rapporté à ce capital d'exploitation) mais sert à financer les investissements. Ainsi l'industrie, avec un taux de marge de 27 %, et un taux d'investissement de 23 % a une rentabilité économique de 7 %. *A contrario* le secteur de la construction avec un taux de marge et un taux d'investissement relativement faibles (respectivement 19 % et 10 %) a une rentabilité économique plus forte que la moyenne (21 % contre 9 %). Les secteurs à forts investissements comme par exemple les activités de location et location-bail (98 %), les activités immobilières (84 %) ou des télécommunications (44 %) ont des taux de marge nettement supérieurs à la moyenne (respectivement 76 %, 71 %, 64 %).

Le taux de marge est plus élevé en règle générale dans les entreprises de moins de 10 salariés que dans les autres (39 % contre 19 % pour les 10 à 249 salariés et 26 % 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. Le poids économique de ces unités

légalles reste relativement faible et impacte peu le taux de marge global qui reste proche de celui des entreprises de 250 salariés ou plus.

Les taux de marge ont fortement reculé en 2009. Ils sont repartis à la hausse en 2010, mais seuls les secteurs de l'immobilier et des transports et entreposage ont retrouvé un taux équivalent ou supérieur à ceux de 2007. En 2011, à l'exception de l'immobilier, les taux de marge sont en léger recul. D'une part, la masse salariale brute a augmenté de 2,7 % sous l'effet d'une croissance de l'emploi (+ 0,8 %) et d'une augmentation des salaires ; le salaire moyen par tête des branches marchandes non agricoles progresse de 2,4 % en 2011, au même rythme que l'indice des prix. D'autre part, l'augmentation des charges patronales s'est accélérée (+ 4,5 % en 2011). Cet alourdissement est consécutif à l'annualisation des allègements généraux des charges sur les bas salaires et à la hausse du taux de cotisations sur les accidents du travail.

Les comparaisons des taux de marges avec les partenaires européens sont difficiles : si chaque pays met *a priori* en œuvre les mêmes concepts, le choix des sources et méthodes est tributaire de contextes nationaux très différents. À titre d'exemple, les comptes nationaux allemands considèrent que les données fiscales d'entreprise ne permettent pas de procéder à une estimation fiable de leur valeur ajoutée ; ils privilégient des enquêtes fournissant des informations fines sur la production et les consommations intermédiaires. De même pour les rémunérations versées et les coûts. Ainsi le taux de marge est en quelque sorte une variable solde obtenue après confrontation de diverses données d'enquêtes. 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.

1. Taux de marge en 2011

en millions d'euros

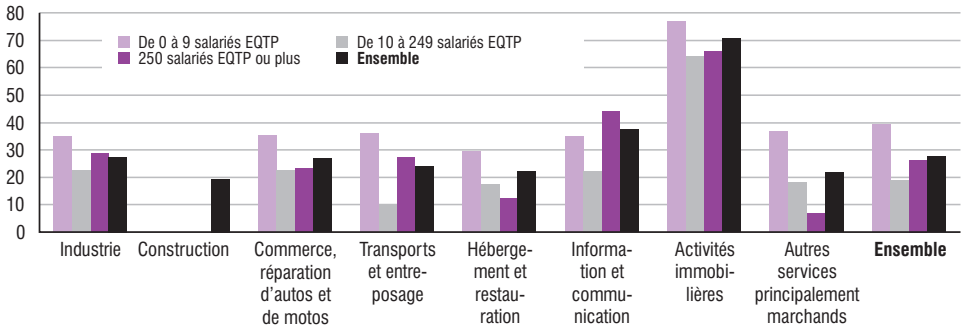
	Valeur ajoutée aux coûts des facteurs a	Charges de personnel b	Excédent brut d'exploitation c=a-b	Taux de marge (en %) c/a
Industrie	233 411	169 799	63 612	27,3
<i>dont : industrie manufacturière</i>	<i>195 289</i>	<i>148 968</i>	<i>46 321</i>	<i>23,7</i>
Construction	87 650	70 686	16 964	19,4
Commerce, réparation d'automobiles et de motocycles	174 837	127 932	46 905	26,8
Transports et entreposage	77 617	58 982	18 635	24,0
Hébergement et restauration	36 341	28 198	8 143	22,4
Information et communication	77 972	48 790	29 182	37,4
Activités immobilières	38 967	11 430	27 537	70,7
Autres services principalement marchands	185 620	145 380	40 240	21,7
Ensemble	912 416	661 197	251 219	27,5

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

Source : Insee, Ésane.

2. Taux de marge en 2011 selon le secteur d'activité et la taille de l'entreprise

en %



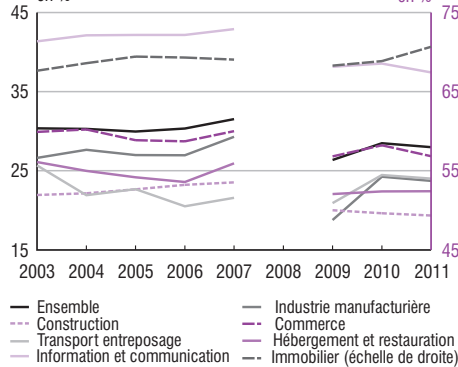
Champ : France, secteurs principalement marchands hors agriculture et services financiers.

Note : les données par taille d'entreprises ne sont pas disponibles pour le secteur de la construction.

Source : Insee, Ésane.

3. Taux de marge des entreprises marchandes non financières de 2003 à 2011

en %

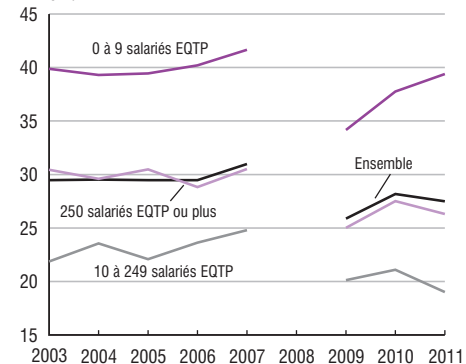


Champ : France, secteurs principalement marchands hors agriculture et services financiers.

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. Taux de marge selon la taille de l'unité légale de 2003 à 2011

en %



Champ : France, secteurs principalement marchands hors agriculture et 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.

2.4 Emploi

Au 31 décembre 2011, la France métropolitaine compte 26,3 millions d'emplois dont 90 % d'emplois salariés. Près de la moitié des emplois sont dans le tertiaire marchand qui regroupe les secteurs du commerce, des transports, de l'hébergement, de la restauration et les autres services marchands. Le tertiaire non marchand (administrations publiques, santé et action sociale, éducation) compte 8,0 millions d'emplois devant l'industrie (3,4 millions) et la construction (1,7 millions). Les femmes constituent 47,5 % de la population active occupée. Elles sont notamment très largement majoritaires dans le tertiaire non marchand (66,9 %). Près d'une femme sur trois travaille à temps partiel dans la plupart des secteurs d'activité à l'exception de l'industrie (16,4 %). Le CDI reste le contrat de référence pour les salariés (86,4 %) dans tous les secteurs. L'apprentissage représente près de 5 % des emplois salariés de la construction.

L'emploi salarié des secteurs marchands 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 et la faible reprise de 2010 et 2011 (+ 155 000 salariés) est annulée en 2012. Fin 2012 l'emploi marchand total se situe à un niveau à peine supérieur à celui du troisième trimestre 2009, point le plus bas atteint pendant la crise. Le secteur de la construction a enregistré la plus forte croissance de l'emploi entre 2003-2007 (+ 15 % sur la période soit près de 200 000 emplois créés hors intérimaires) et a ensuite été fortement impacté par la crise de 2008-2009 ; l'emploi y recule de façon continue jusqu'en 2012. 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 et reste quasi stable depuis. Dans les secteurs du commerce, du transport, de l'hébergement et de la restauration, les situations sont très contrastées. L'emploi dans le commerce de détail et la restauration est resté stable pendant la crise et a connu une reprise rapide dès 2010, confirmée en 2011 et au premier semestre 2012. À l'opposé le commerce de gros et le commerce d'automobiles et de motocycles sont en recul depuis 2008 et ont un niveau d'emploi salarié en 2012 inférieur à celui de 2000.

Contrairement aux autres secteurs, l'industrie perdait déjà des emplois avant la crise : 475 000 entre 2000 et 2007. Au total, elle a perdu 800 000 emplois salariés (hors intérimaires) entre 2000 et 2010, soit 20 % de ses effectifs. Cette baisse semble marquer une pause en 2011 et 2012. Parallèlement l'emploi intérimaire a aussi servi d'ajustement à ce secteur qui en est le principal utilisateur (45 % de l'ensemble des intérimaires en moyenne en 2011). Début 2007, on dénombrait près de 320 000 intérimaires dans l'industrie, début 2009, ils n'étaient plus que 165 000, soit une réduction de moitié. Les réembauches d'intérimaires dans l'industrie ont été relativement rapides puisque début 2011, 110 000 emplois intérimaires avaient été créés (contre 155 000 détruits précédemment). Cependant depuis le second semestre 2011, l'intérim dans l'industrie est nettement reparti à la baisse, 60 000 emplois intérimaires ayant ainsi disparu fin 2012, ce qui peut laisser craindre de nouvelles destructions d'emplois dans l'industrie. ■

Pour en savoir plus

- « Depuis mi-2011, une nouvelle dégradation du marché du travail, moins marquée que celle de 2008-2009 », in *Emploi et salaires*, coll. « Insee Références », édition 2013.

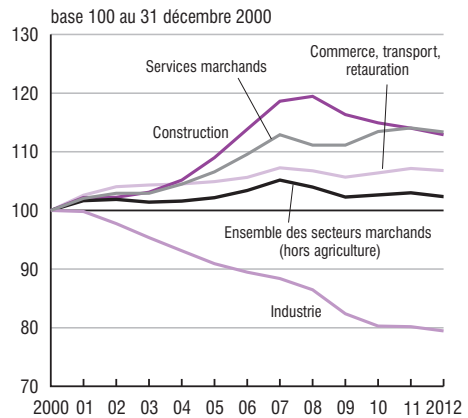
1. Emploi au 31 décembre 2011

	en milliers		
	Salariés	Non-salariés	Ensemble
Agriculture	218	427	645
Industrie	3 263	133	3 396
Construction	1 427	296	1 723
Tertiaire marchand	11 321	1 242	12 563
Tertiaire non marchand	7 577	432	8 010
Ensemble	23 806	2 530	26 336

Champ : France métropolitaine, personnes de 15 ans ou plus.

Source : Insee, estimations d'emploi.

2. Évolution de l'emploi salarié marchand



Champ : France métropolitaine, personnes de 15 ans ou plus.

Source : Insee, estimations d'emploi.

3. Structure de la population occupée active en 2011

	Ensemble	Part de femmes	Part de temps partiel			
			Ensemble	Parmi les femmes	Part de moins de 30 ans	Part de plus de 50 ans
Ensemble	100,0	47,5	17,6	29,9	19,8	26,6
dont : industrie	12,9	28,9	6,2	16,4	18,9	26,0
construction	6,5	10,1	4,8	29,4	24,8	22,7
commerce, transports, restauration ¹	22,6	41,7	15,7	27,8	25,1	22,4
autres services marchands	25,1	53,6	23,2	35,0	21,1	25,4
tertiaire non marchand ²	30,4	66,9	23,9	30,7	15,0	30,7

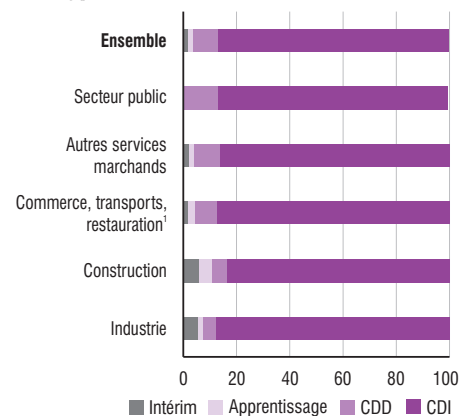
1. Commerce de gros et de détail, transports, hébergement et restauration.

2. Administration publique, enseignement, santé humaine et action sociale.

Champ : France métropolitaine, population active occupée de 15 ans ou plus.

Source : Insee, enquête Emploi 2011.

4. Salariés selon le secteur d'activité et le type de contrat de travail en 2011

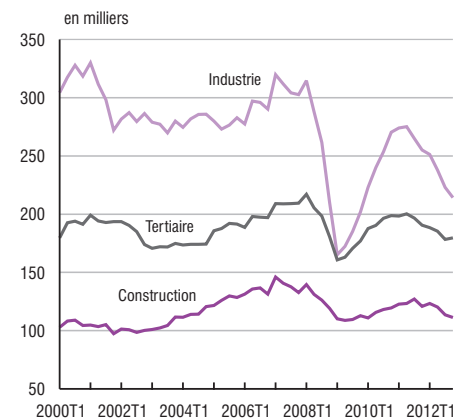


1. Commerce de gros et de détail, transports, hébergement et restauration.

Champ : France métropolitaine, population active occupée de 15 ans ou plus.

Source : Insee, enquête Emploi 2011.

5. Évolutions de l'emploi intérimaire par secteur utilisateur



Champ : France métropolitaine.

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

2.5 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 à coût élevé : elle se situe en dessous de la Belgique, de la Suède, ou du Danemark, mais au-dessus de l'Allemagne, y compris sur la seule industrie depuis quelques années. Parmi les pays membres de l'ex-UE à 15, c'est en effet en Allemagne que le coût horaire de la main-d'œuvre en euros courants a crû le moins vite entre 1996 et 2012. À l'inverse, en Irlande et en Grèce, il a crû le plus fortement, la France se trouvant dans une position médiane en termes d'évolution.

Mesurés à partir des comptes nationaux, en rapportant le coût du travail à la valeur ajoutée, les **coûts salariaux unitaires** ont baissé de près de 10 % en Allemagne entre 2000 et 2007 et sont restés stables en France, avant de croître dans les deux pays en raison de la crise, de manière un peu plus marquée en Allemagne. La France apparaît ainsi connaître sur l'ensemble des années 2000 une évolution des coûts salariaux unitaires de l'ensemble des activités marchandes analogue à celle du Royaume-Uni ou de l'Italie.

En France en 2008, 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 50 850 euros. Rapporté au nombre d'heures effectivement travaillées dans l'année, cela correspond à un coût horaire moyen de 31,8 euros. 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. C'est 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 que les coûts horaires sont les plus élevés, supérieurs à 40 euros. À l'autre extrémité, les coûts dépassent à peine 20 euros dans l'hébergement-restauration ou les activités de services administratifs et de soutien, et restent inférieurs à 30 euros 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 contribuent à influencer le coût horaire moyen dans l'établissement et notamment la composition de la main-d'œuvre (âge, sexe, catégorie socioprofessionnelle et part des temps partiels).

Les cotisations patronales et autres charges représentaient en 2008 en moyenne 42 % du coût du travail total mais cette part diffère selon les secteurs d'activité. En effet, la part des cotisations employeurs atteignait 29,6 % dans l'industrie et 29,8 % dans l'information et communication contre 26,7 % dans les activités financières et d'assurance et 25,0 % dans l'hébergement-restauration. Ces différences s'expliquent notamment par les allègements de cotisations sociales patronales « bas salaires », et les exonérations de cotisations sur l'épargne salariale. ■

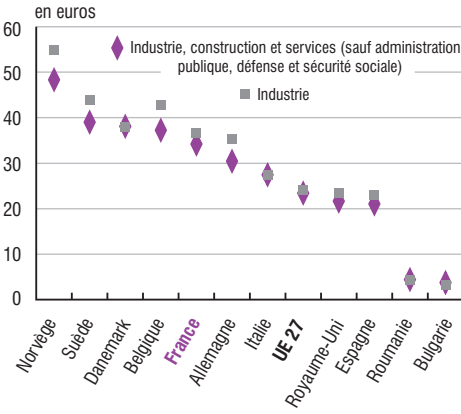
Définitions

Coût unitaire salarial : coût salarial rapporté à la valeur ajoutée.

Pour en savoir plus

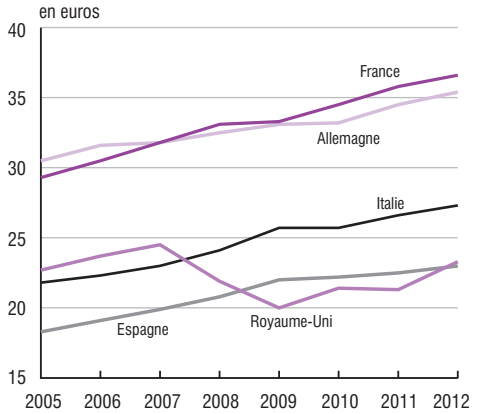
- « Les déterminants du coût du travail en France », *Insee Première* n° 1393, février 2012.
- « Le coût de la main-d'œuvre : comparaison européenne 1996-2008 », in *Emploi et salaires*, coll. « Insee Références », édition 2012.

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



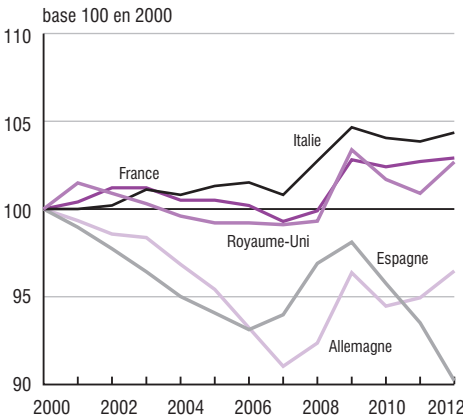
Champ : établissements des entreprises de 10 salariés ou plus.
Source : Eurostat, enquête européenne sur le Coût de la main-d'œuvre 2008, calculs Eurostat.

2. Coûts horaires de la main d'œuvre dans l'industrie



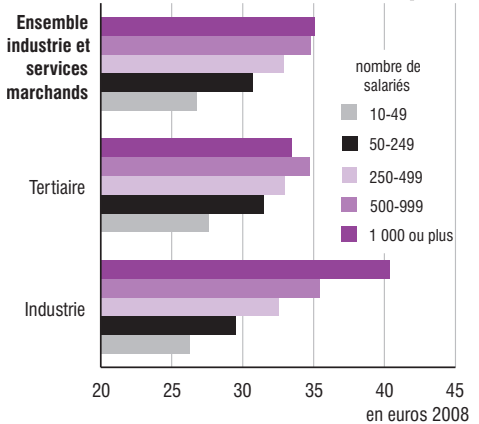
Champ : établissements des entreprises de 10 salariés ou plus.
Source : Eurostat, enquête européenne sur le Coût de la main-d'œuvre 2008, calculs Eurostat.

3. Coûts salariaux unitaires



Champ : ensemble de secteurs.
Source : Eurostat.

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



Champ : France métropolitaine, établissements des entreprises de 10 salariés ou plus, y c. apprentis.
Source : Insee, enquête européenne sur le Coût de la main d'oeuvre 2008.

5. Coût de la main-d'œuvre en 2008 selon le secteur d'activité de l'établissement

	en euros			
	Coût horaire	dont : rémunération horaire	Coût annuel par salarié en EQTP	Cotisations patronales et autres charges / salaire brut (en %)
Industrie	33,1	22,1	52 181	44,3
dont : industrie manufacturière	32,8	22,0	51 715	44,2
Construction	28,0	19,6	45 136	39,0
Tertiaire	31,8	21,3	51 010	41,3
Ensemble industrie et services marchands	31,8	21,4	50 851	42,0

Champ : France métropolitaine, établissements des entreprises de 10 salariés ou plus, y c. apprentis.
Source : Insee, enquête européenne sur le Coût de la main-d'œuvre 2008.

2.6 Salaires

En 2010, le salaire brut annuel moyen se situe à 33 100 euros pour un salarié travaillant à temps plein. Un cadre perçoit en moyenne un salaire près de 3 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 (49 900 euros) et de l'information et la communication (47 000 euros). Ils sont plus faibles dans l'hébergement et la restauration (24 600 euros), les salariés y étant souvent peu qualifiés et payés au Smic. Lors de la revalorisation du Smic au 1^{er} janvier 2011, 35 % des salariés de l'hébergement et la restauration ont bénéficié de cette augmentation contre 6 % dans l'industrie manufacturière. Au niveau européen, si la France se situe parmi les pays où le salaire moyen est le plus important, les gains annuels des salariés (salaires, primes et autres avantages) y sont en revanche plus faibles qu'en Allemagne, au Royaume-Uni ou en Irlande.

Les années précédant la crise, 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 à deux facteurs : d'une part, l'évolution de la structure des qualifications, qui pousse à la hausse le salaire moyen ; d'autre part, l'évolution de la part variable des rémunérations, qui a été plus importante sur la période que celle du salaire de base. À partir de 2009, l'évolution du SMB ralentit, se situant autour de 2 % en moyenne annuelle

en euros courants. 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, avec la reprise économique, le SMPT a repris de l'allant (+ 2,4 % après + 1,2 % en moyenne annuelle en 2009), avec un recours accru aux heures supplémentaires et une nouvelle progression des éléments variables de la rémunération. L'augmentation des heures supplémentaires se poursuit en 2011 jusqu'au troisième trimestre, avant de baisser à nouveau. Entre septembre 2011 et septembre 2012, le SMB, comme le SMPT, croissent de 2,2 %, ce qui reste en deçà des évolutions observées avant crise.

L'inflation a sensiblement diminué entre mi-2008 et mi-2009 puis est repartie à la hausse en 2010 (+ 1,5 %) et s'est accélérée en 2011 (+ 2,4 % au quatrième trimestre en glissement annuel) en raison de l'augmentation des prix des matières premières alimentaires et du pétrole. Cette évolution a joué sur les négociations salariales. La revalorisation du Smic au 1^{er} janvier 2011 a été de 1,6 % (contre seulement + 0,5 % en janvier 2010) et le mécanisme de réévaluation automatique du Smic en cas de forte inflation a dû être mis en œuvre en décembre 2011. Au final, en 2011, le Smic a été revalorisé de 1,8 % en moyenne annuelle. ■

Définitions

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 et 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 les salariés à temps partiel) rapporté aux effectifs salariés en personnes physiques de toutes les entreprises du secteur privé.

Pour en savoir plus

- « Depuis mi-2011, une nouvelle dégradation du marché du travail, moins marquée que celle de 2008-2009 », in *Emploi et salaires*, coll. « Insee Références », édition 2013.
- « Secteur privé et entreprises publiques - En 2010, les salaires ralentissent en euros constants », *Insee Première* n° 1403.

1. Salaire brut annuel moyen par catégories socioprofessionnelles en 2010

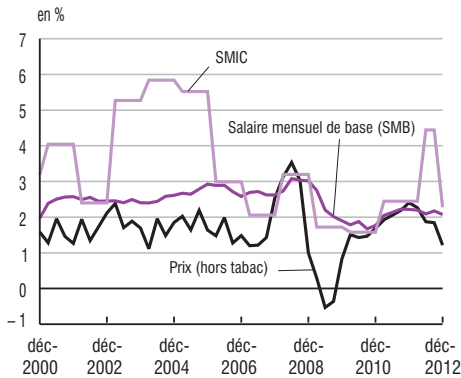
en euros

	Cadres et professions intellectuelles supérieures	Professions intermédiaires	Employés	Ouvriers qualifiés	Ouvriers non qualifiés	Ensemble
Ensemble	62 630	34 540	24 350	25 950	21 690	33 130
Industrie manufacturière, industries extractives et autres	66 670	37 880	26 890	27 310	23 760	35 120
Construction	60 780	35 600	27 150	25 630	21 660	29 340
Commerce ; réparation d'automobiles et de motocycles	59 830	33 380	23 350	24 310	22 540	30 440
Transports et entreposage	57 060	33 330	25 970	27 320	24 000	31 500
Hébergement et restauration	47 430	30 120	21 740	23 740	22 280	24 590
Information et communication	56 560	34 930	27 940	32 260	27 520	46 950
Activités financières et d'assurance	76 710	38 270	30 310	27 800	27 590	49 880
Activités scientifiques et techniques ; services administratifs et de soutien	64 360	33 330	24 700	23 110	19 900	33 680
Autres activités de services	52 580	34 390	22 830	23 730	18 880	29 820
Administration publique, enseignement, santé et action sociale	54 630	30 990	23 040	22 210	12 590	28 380

Champ : France, salariés à temps complet hors apprentis, stagiaires, chefs d'entreprise.

Source : Insee, DADS 2010.

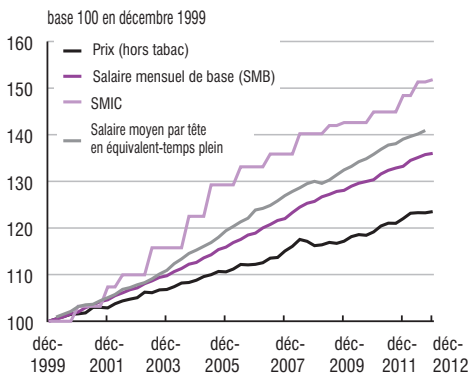
2. Évolutions en glissement annuel des salaires, des prix à la consommation et du Smic



Champ : SMB, France métropolitaine, salariés des établissements d'entreprises de 10 salariés ou plus, SMIC et prix : France.

Sources : Insee, Dares, enquêtes Acemo.

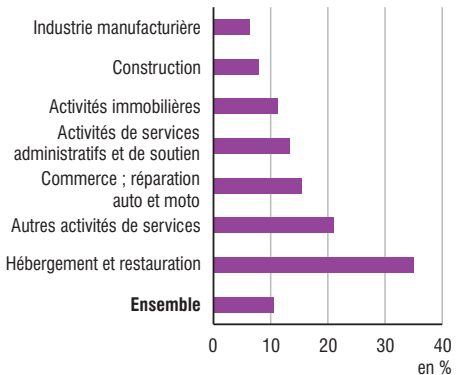
4. Évolution du SMPT en EQTP, du SMIC, du salaire de base et des prix



Champ : France, salaire moyen par tête : secteur marchand non agricole.

Sources : Dares, Insee.

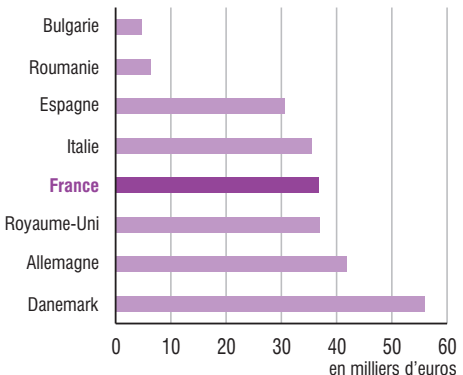
3. Part de salariés ayant bénéficié de la revalorisation du Smic au 1^{er} janvier 2011



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

Source : Dares, enquêtes Acemo.

5. Salaire annuel moyen en 2010, y c. primes



Champ : salariés à temps complet, entreprises de 10 salariés ou plus, industrie, construction et services.

Source : Eurostat, enquêtes structure des salaires.

Fiches thématiques

Compétitivité et échanges extérieurs

3.1 Échanges extérieurs

Le solde commercial de la France, qui était positif au début des années 2000, redevient négatif à partir de 2005. Le solde des produits manufacturés devient alors déficitaire et va ensuite se dégrader, tandis que la facture énergétique pèse de plus en plus lourd. Multipliée par trois depuis 2000, elle représente 69 milliards d'euros sur les 80 milliards d'euros de déficit commercial (Caf-Fab). En 2012, les services hors tourisme restent excédentaires et le solde touristique s'améliore, mais la France enregistre au total un déficit extérieur des biens et services de 45 milliards d'euros. Celui-ci représente 2,2 points de PIB, niveau comparable au creux record de 1982, mais en amélioration par rapport à 2011 en raison de la stagnation de l'économie qui induit un fort ralentissement des importations en valeur (+ 1,3 % en 2012 après + 12,3 %) et même un recul en volume (- 1,1 %) tandis que les exportations restent plus dynamiques (+ 3,6 % en valeur et + 2,4 % en volume).

Les parts de marché de la France dans le commerce mondial n'ont cessé de reculer de 2001 à 2011, en raison, dans un premier temps, de pertes de compétitivité-prix puis, dans un second temps, d'une moins bonne orientation géographique et sectorielle que le commerce mondial et d'éléments hors-prix.

En 2012, les exportations sont tirées vers le bas par le repli des ventes de l'industrie automobile et des produits agricoles, alors que celles de biens intermédiaires marquent le pas du fait du recul des produits métallurgiques. En revanche, les livraisons aéronautiques atteignent un niveau record et les ventes pharmaceutiques reprennent après un fléchissement en 2011. Celles des industries agro-alimentaires, notamment les boissons, et de certains produits de l'industrie du luxe sont aussi bien orientées. La hausse des importations d'approvisionnements énergétiques est beaucoup plus contenue qu'en 2011

et la croissance des achats hors énergie est presque nulle. Les reculs les plus prononcés des importations concernent l'automobile, les biens intermédiaires (produits métallurgiques notamment) et l'informatique et électronique, ce qui permet une amélioration du solde commercial de ces produits. À l'opposé, la croissance s'accélère pour les importations aéronautiques et pharmaceutiques, soutenue notamment par d'importants échanges intragroupes.

En 2012, les ventes vers l'Union européenne (UE) ralentissent fortement (+ 0,3 %, après + 7,2 %). Le principal soutien à la croissance des exportations vient des pays tiers (+ 8,1 %, après + 8,8 % en 2011). Les exportations accélèrent en effet fortement vers les États-Unis dont la croissance reprend, dans un contexte de dépréciation de l'euro face au dollar (en moyenne sur l'année). Elles sont également très dynamiques vers l'Asie, grâce notamment au bond des livraisons aéronautiques. En revanche, les ventes marquent le pas vers l'Afrique et le repli se poursuit vers le Proche et Moyen-Orient. Les importations décélèrent depuis l'UE (+ 1,4 %), et les pays tiers (+ 1,4 %). Avec le recul des achats énergétiques, elles baissent depuis l'Europe hors UE (Russie et Norvège) et le Proche et Moyen-Orient. Elles ralentissent depuis l'Asie, notamment depuis la Chine. En revanche, les importations des États-Unis progressent fortement, portées par des achats aéronautiques, de pétrole raffiné et de produits pharmaceutiques. Elles sont encore vigoureuses depuis l'Afrique, en lien avec la reprise des approvisionnements énergétiques auprès de la Libye.

Les sociétés de 250 salariés ou plus continuent de réaliser plus de la moitié des exportations alors qu'elles ne représentent que 3 % des sociétés exportatrices et le nombre de ces dernières repart à la hausse en 2012 (+ 2,7 %, après - 2,1 % en 2011). ■

Définitions

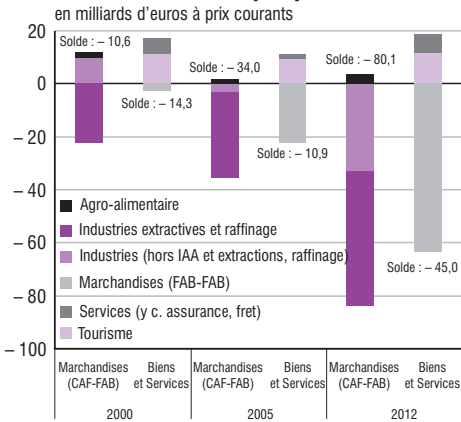
Prix, FAB, CAF, CAF-FAB, FAB-FAB : voir annexe *Glossaire*.

Pour en savoir plus

- Site internet de la direction générale des Douanes et droits indirects : http://lekiosque.finances.gouv.fr/APPCHIFFRE/Portail_default.asp.

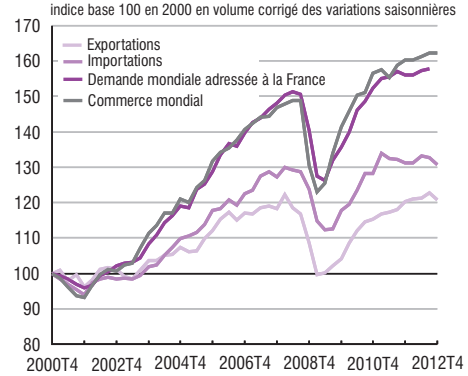
Échanges extérieurs 3.1

1. Soldes commerciaux par produit



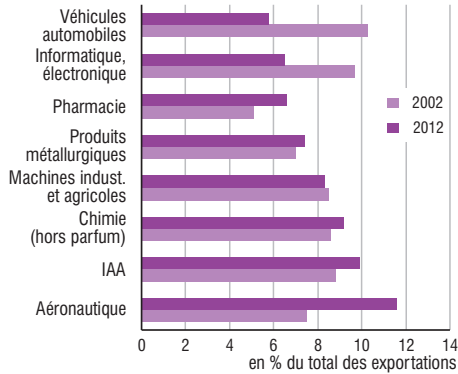
Champ : France.
Source : Insee, comptabilité nationale.

2. Commerce extérieur et demande mondiale adressée à la France



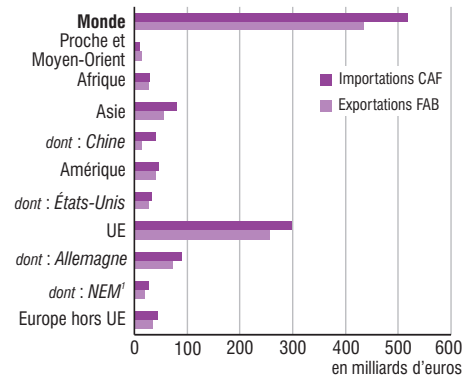
Champ : France, commerce de biens.
Sources : Insee, comptabilité nationale ; direction générale du Trésor ; CPB (Netherlands Bureau for Economic).

3. Parts des principaux produits exportés en 2012



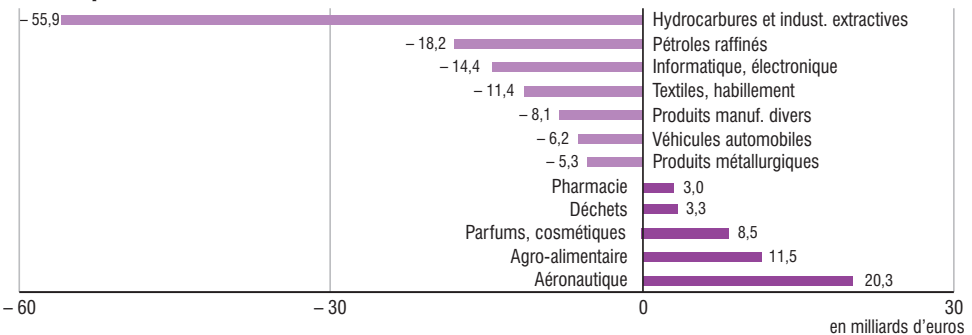
Champ : France.
Source : Douane (données estimées FAB).

4. Partenaires commerciaux en 2012



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

5. Principaux excédents ou déficits en 2012



Champ : France.
Source : Douane (données estimées CAF/FAB).

3.2 Mondialisation

En 2012 en France, les exportations de biens et services représentent 27 % du PIB, contre environ 20 % au début des années 1990. Pour les importations, ce poids est de 30 % contre 20 % au début des années 1990. Ces évolutions traduisent pour une large part l'activité des **firmes multinationales** (FMN) qui développent des filiales à l'étranger pour leurs réseaux productifs mondiaux, partie prenante de « chaînes d'activité mondiales » (CAM). En 2010, hors banques et agriculture, les **FMN sous contrôle français** réalisent 1 078 Md€, soit 52 % de leur chiffre d'affaires, dans leurs filiales étrangères ; elles y emploient aussi un peu plus de la moitié de leurs effectifs totaux (53 %, soit 4,7 millions de salariés à l'étranger). Les pays de l'Union européenne y comptent pour près de la moitié (43 % des effectifs à l'étranger, 49 % du chiffre d'affaires).

Les cinq premiers pays d'implantation des FMN sous contrôle français en nombre de salariés occupent 42 % de leurs emplois à l'étranger : les États-Unis, la Chine, l'Espagne, le Royaume-Uni et le Brésil. L'Allemagne arrive en sixième position en nombre de salariés, mais en deuxième en chiffre d'affaires, après les États-Unis, tandis que la Chine n'est qu'au dixième rang en termes de chiffre d'affaires. Les implantations purement commerciales, avec peu de salariés et beaucoup de ventes, participent de manière importante à l'expansion de filiales à l'étranger : elles représentent ainsi 22 % des effectifs à l'étranger en 2010, tandis que les implantations industrielles comptent pour 35 %.

Parmi ces FMN sous contrôle français, les 146 **grandes entreprises** implantées à l'étranger y occupent 3,9 millions de salariés, les **entreprises de taille intermédiaire** (ETI) moins d'un million de salariés (660 000) et les PME 120 000. Les PME implantées à l'étranger sont moins extraverties, avec une implantation dans au plus 3 pays pour la moitié d'entre elles contre plus de

12 pays pour la moitié des ETI et plus de 50 pays pour la moitié des grandes entreprises.

Parallèlement, sur le territoire national, hors agriculture, banques et assurances, les FMN sous contrôle français totalisent environ un tiers de la valeur ajoutée et de l'emploi (respectivement 35,1 % et 31,5 %) et les implantations des FMN sous contrôle étranger un sixième (16,8 % de la VA et 12,8 % de l'emploi). C'est ainsi plus de la moitié de la valeur ajoutée en France et près de 60 % du capital matériel qui dépendent de FMN installées sur le territoire. Elles réalisent aussi, à elles seules, 84 % des exportations de biens et services en 2010 et probablement une part tout aussi importante des importations. Celles des FMN qui sont des grandes entreprises emploient en France 3,8 millions de salariés, tandis que celles qui sont en France des ETI en emploient 2,0 millions et des PME 0,4 million.

Les réseaux d'activité des FMN résultent en grande partie des **investissements directs étrangers** (IDE) qu'elles ont réalisés. En 2012, les stocks d'investissement direct étranger en France (IDEF) et français à l'étranger (IDFE) représentent respectivement 25 % et 45 % du PIB contre 14 % et 21 % en 1999. Le stock d'IDFE en capital social a été multiplié par 3,6, témoignant, au-delà du gonflement du prix des actifs financiers, 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 mondialisation est le support de différents flux monétaires ou financiers. Ainsi en balance des paiements, les redevances et droits licences (brevets, etc.) avec l'étranger engendrent un solde net de 2 Md€ en 2012. De même, les revenus des IDE apportent en France 53 Md€ de revenus financiers aux FMN (+ 270 % en dix ans) et génèrent une sortie de 21 Md€ (+ 390 % en dix ans), soit un solde net de 32 Md€. ■

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, entreprise de taille intermédiaire, investissement direct étranger (IDE) : voir *annexe Glossaire*.

Groupe : dans cette fiche, la notion d'entreprise est approchée par celle de groupe. Voir *annexe Glossaire*.

Pour en savoir plus

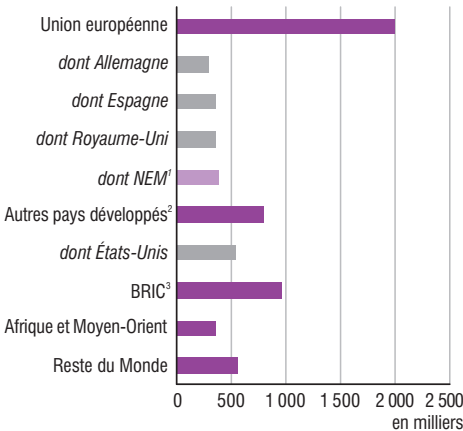
- « Les groupes français à l'étranger en 2010 », *Insee Première* n° 1439, 2013.
- « Les échanges au sein des groupes industriels internationaux », *Le 4 pages du Sessi* n° 186, 2004.

1. Les multinationales sous contrôle français dans le monde en 2010

	Monde	Ensemble hors France	dont : Union européenne
Chiffre d'affaires consolidé (en Mds d'euros)	2 077,3	1 077,7	528,1
Effectifs (en milliers)	8 881,8	4 671,2	1 998,0
Nombre de filiales	65 011	31 004	15 874
Part du CA consolidé (en %)	100	51,9	25,4
Part des effectifs (en %)	100	52,6	22,5
Part des filiales (en %)	100	47,7	24,4

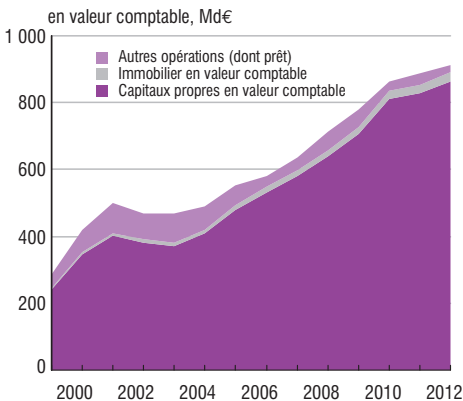
Champ : ensemble des entreprises (hors agriculture et banques) - sociétés contrôlées par une société française et contrôlant au moins une filiale à l'étranger.
Source : Insee, enquête O-Fats.

3. Effectifs à l'étranger des FMN sous contrôle français par zone géographique en 2010



1. Nouveaux États membres de l'UE : Roumanie, Hongrie, Pologne, République Tchèque, Slovaquie. 2. Australie, Canada, Japon, Nouvelle-Zélande, États-Unis, Europe hors UE. 3. BRIC : Brésil, Russie, Inde, Chine, Hong-Kong, Macao.
Champ : ensemble des entreprises (hors agriculture et banques).
Source : Insee, enquête O-Fats.

5. Capital détenu à l'étranger - Stocks d'investissement direct français à l'étranger



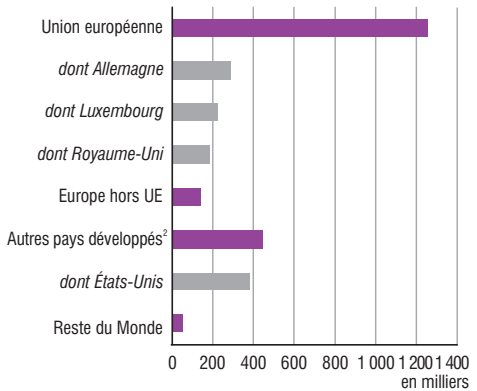
Champ : France, ensemble des secteurs.
Source : Banque de France.

2. Poids en France des multinationales et des autres entreprises en 2010

	Valeur Ajoutée HT (Md€)	Effectifs salariés ¹ (milliers)	Nombre d'entreprises
Multinationales étrangères	169,2	1 777	7 690
Multinationales sous contrôle français	353,0	4 377	2 600
Ensemble des multinationales	522,2	6 154	10 290
Groupes français sans filiale à l'étranger	135,8	2 456	35 360
Unités légales indépendantes	347,9	5 306	2 989 630

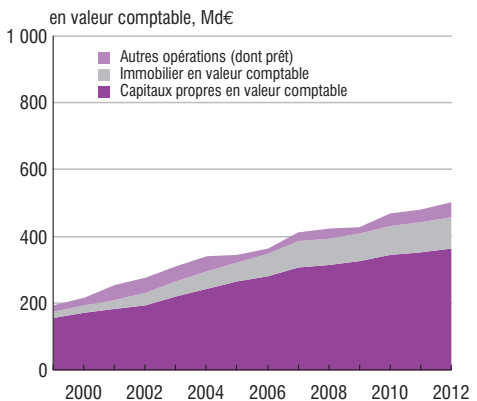
1. Effectif au 31/12 de l'année.
Champ : ensemble des entreprises (hors agriculture, banques et assurances).
Source : Insee, Lifi, I-Fats, Ésane.

4. Effectifs en France des multinationales étrangères selon le pays d'implantation du centre de décision



1. Australie, Canada, Japon, Nouvelle-Zélande, États-Unis.
Champ : ensemble des entreprises (hors agriculture, banques et assurances).
Source : Insee, Lifi, I-Fats, Ésane.

6. Capital détenu en France par des non-résidents - Stocks d'investissements directs étrangers en France



Champ : France, ensemble des secteurs.
Source : Banque de France.

3.3 Compétitivité

La part de marché des exportations françaises dans les exportations mondiales a diminué de 35,7 % en valeur depuis 2000, soit - 1,8 point. Elle est stable depuis 2010 autour de 3,3 %. Deux éléments principaux expliquent cette érosion continue depuis une dizaine d'années : la montée en puissance de la Chine, ainsi que des autres pays émergents, et la compétitivité-prix. De façon sous-jacente, cette évolution est 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 R&D, la formation, etc.).

Les pertes de parts de marché à l'export de la France depuis 2000 sont d'ampleur similaire à celles des États-Unis (entre 2000 et 2005), du Japon, du Royaume-Uni ou de l'Italie (sur l'ensemble de la période), voire plus faibles. Parmi les grands pays développés, seule l'Allemagne a réussi à conserver à peu près ses positions commerciales face à l'expansion des grands pays émergents, et tout particulièrement celle de la Chine dont la part de marché a presque triplé au cours de la dernière décennie.

Relativement aux 24 pays de l'OCDE, pour lesquels on peut distinguer les facteurs prix et coûts, la part de marché française en volume pour les marchandises s'est quasiment stabilisée entre 2008 et 2012 (- 0,2 point), pour se situer à 6,3 %, après un fort recul entre 2002 et 2008 (- 1,5 point). La compétitivité-prix par rapport à ces pays de l'OCDE a reculé de 7,3 % entre 2000 et 2008 parallèlement à une appréciation de l'euro en termes réels de plus de 10 %. Bénéficiant à l'inverse de la dépréciation de l'euro depuis 2009, elle s'améliore ensuite avec la crise et retrouve presque en 2012 son niveau de 2000. La compétitivité coût-salarial est en 2012 inférieure de 11,7 % à celle de 2000 ; elle s'est dégradée plus rapidement que la compétitivité-prix entre 2000 et 2008 (- 15,5 %) et se redresse un peu plus lentement depuis. Le maintien de la compétitivité-prix française apparaît ainsi avoir pour contrepartie une détérioration des

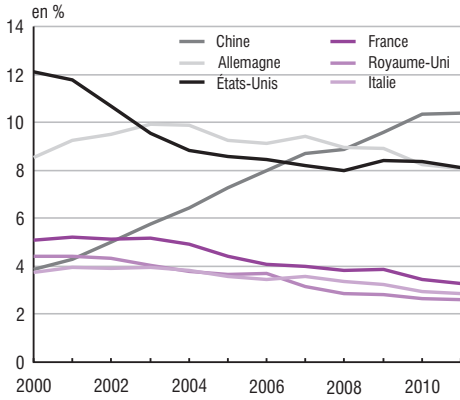
marges brutes par rapport à ses principaux partenaires, en premier lieu l'Allemagne, où la consolidation des marges a pu permettre d'investir davantage dans les facteurs hors-prix de la compétitivité.

Le positionnement des produits français en termes de gamme est un facteur explicatif possible 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 (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 aussi progressé plus vite que les exportations entre 2002 et 2008 (respectivement + 45 % et + 24 % en valeur) ; le taux de couverture en valeur pour les marchandises a ainsi diminué de 14,2 points entre 2002 et 2008, en partant d'une situation à l'équilibre. Ce taux perd ensuite 1,5 point pour atteindre 84,5 % en 2012.

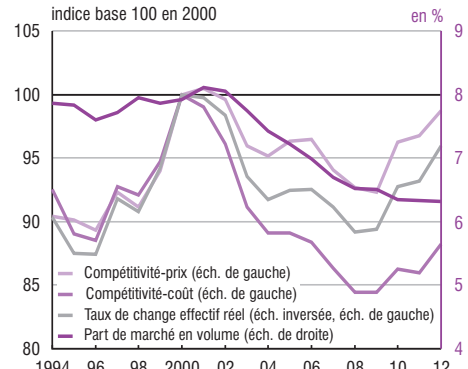
Globalement, entre 2005 et 2011, l'évolution de la productivité apparente du travail de l'ensemble de l'économie, mesurée en PIB par heure travaillée, a été en France comparable à celle de l'Allemagne et du Royaume-Uni même si ce dernier a connu de plus fortes variations. Elle croît plus fortement aux États-Unis, en raison d'un ajustement à la baisse de l'emploi plus brutal au cours de la récession et qui reste très marqué. 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



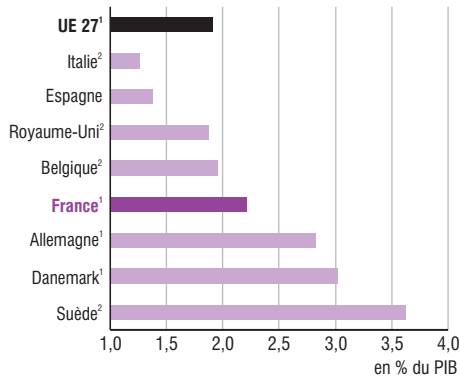
Source : OMC.

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, une hausse correspond à une dépréciation ; pour la compétitivité, une hausse correspond à une amélioration.
Source : direction générale du Trésor.

3. Dépenses intérieures de recherche et développement en 2009

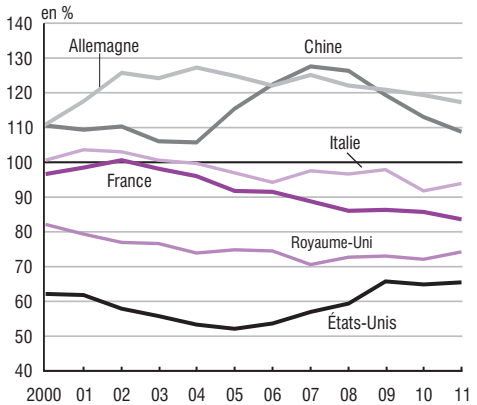


1. Estimation ou projection nationale.

2. Provisoire.

Source : OCDE, Main science and technology indicators.

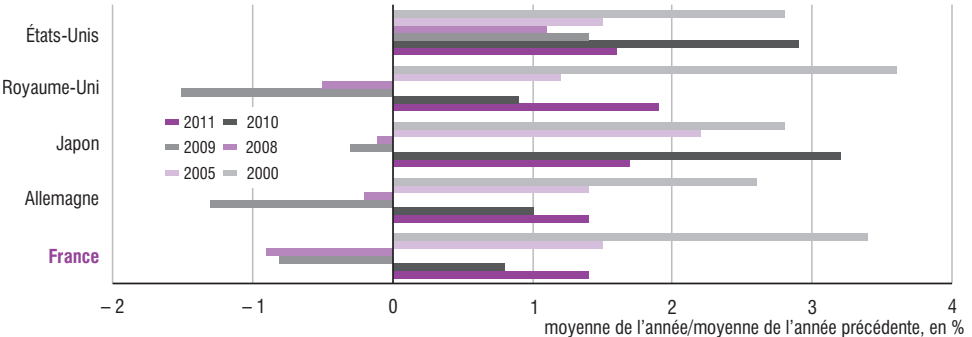
4. Taux de couverture, en valeurs, du commerce extérieur de marchandises par pays



Note : taux de couverture : exports (FAB) / imports (CAF).

Source : OMC.

5. Évolution du PIB par heure travaillée



Source : OCDE.

Fiches thématiques

**Investissement,
recherche et développement, innovation**

4.1 Investissement

En 2011, l'investissement corporel brut hors apport des entreprises des secteurs principalement marchands non financiers et non agricoles s'élève à 196 milliards d'euros. Il s'est redressé très nettement depuis la fin de la crise 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 (26 milliards dont 15 pour la location de biens mobiliers), le secteur des transports (24 milliards) et celui de l'énergie (21 milliards), le commerce (18 milliards) et l'information et communication (16 milliards) avec notamment le secteur de la téléphonie. L'industrie manufacturière cumule 32 milliards d'investissements grâce notamment à l'agroalimentaire (5 milliards), l'industrie chimique (5 milliards), la fabrication de matériel de transports (4 milliards) et la métallurgie (4 milliards).

Le taux d'investissement, qui rapporte l'investissement corporel brut hors apport à la valeur ajoutée, atteint 19,9 % en 2011, une valeur proche de celle d'avant-crise (19,7 % en 2007). Les taux de la plupart des secteurs sont en croissance ces deux dernières années à l'exception de ceux des services marchands non financiers qui pâtissent notamment de la stagnation de montants investis par l'immobilier. Cependant, en 2011, l'immobilier constitue encore une part importante des investissements réalisés dans les services marchands (40 %) et son taux d'investissement, comparé à ceux des autres secteurs, reste très élevé (84 % alors qu'il était de 111 % en 2007).

Dans l'industrie manufacturière, l'investissement reprend fortement en 2011 et 2012 après le recul important de 2009, mais

d'après les prévisions des industriels, cette reprise ne devrait pas se poursuivre en 2013.

Les taux d'investissement apparaissent globalement plus faibles dans les unités légales de 250 salariés ou plus que dans les très petites unités (moins de 10 EQTP). Ceci résulte en partie de l'organisation des groupes nationaux ou internationaux, qui peuvent faire porter une partie de leurs investissements par des unités 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 premiers résultats diffusés selon les catégories d'entreprises, approchées par la notion de groupe, montrent que le taux d'investissement croît avec l'importance du groupe : en 2010, sur le champ des entreprises non agricoles et non financières, il était de 14 % pour les microentreprises, 15 % pour les PME (hors microentreprises), 20 % pour les entreprises de taille intermédiaire et de 19 % pour les grandes entreprises.

Les taux d'investissement des entreprises non financières 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 à l'occasion de 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. La France a retrouvé en 2011 son taux d'avant-crise alors que l'Italie, l'Allemagne et le Royaume-Uni peinent à faire repartir à la hausse leur taux d'investissement. ■

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.
- « Principales caractéristiques des entreprises par secteur et par catégorie en 2010 - « Entreprises » au sens groupe du décret 2008-1354 » sur le site www.insee.fr, thème « Entreprises », rubrique « Caractéristiques des entreprises et des établissements », données détaillées.

1. Investissements et taux d'investissement en 2011

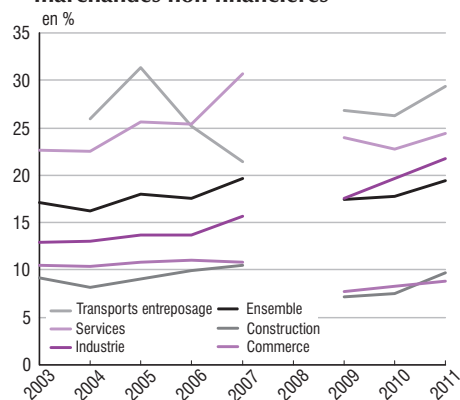
en milliards d'euros

	Investissements corporels bruts hors apport	Valeur Ajoutée hors taxes	Taux d'investissement (en %)
Industrie manufacturière, industries extractives et autres <i>dont : industrie manufacturière</i>	58 32	255 215	22,9 14,7
Construction	9	91	9,8
Commerce gros, détail, automobile et motocycle	18	203	8,8
Transport, entreposage	24	81	29,4
Hébergement et restauration	6	38	15,4
Information et communication	16	82	19,2
Activités immobilières	37	44	83,6
Autres services principalement marchand	28	192	14,8
Ensemble des secteurs d'activité	195	985	19,9

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

Source : Insee, É sane.

2. Taux d'investissement des entreprises marchandes non financières

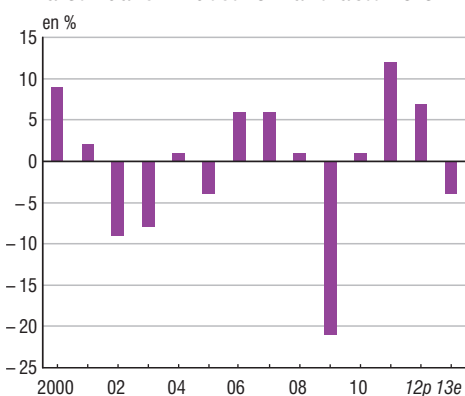


Champ : France, secteurs principalement marchands hors agriculture et services financiers, hors activité des sièges sociaux.

Note : données non disponibles pour l'année 2008.

Source : Insee, Ficus, É sane.

4. Variation annuelle de l'investissement en valeur dans l'industrie manufacturière



Champ : France, industries manufacturière et industries extractives.

Source : Insee, enquête de Conjoncture trimestrielle.

3. Taux d'investissement selon la taille de l'unité légale en nombre de salariés EQTP

en %

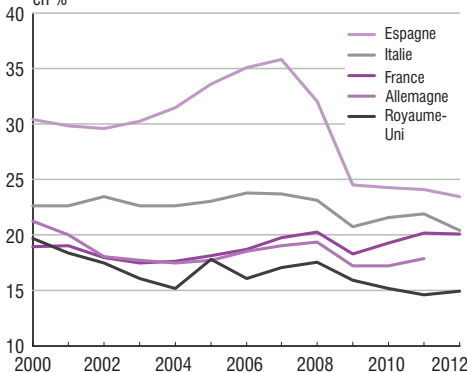
	Ensemble	dont :	
		10 à 249 EQTP	250 EQTP ou plus
Industrie	22,9	21,7	16,1
Construction	9,8	5,2	8,2
Commerce gros, détail, automobile et motocycle	8,8	9,7	7,7
Transport, entreposage	29,4	33,5	18,8
Information et communi- cation	19,2	26,0	7,8
Activités immobilières	83,6	106,8	91,0
Autres services principa- lement marchand	14,8	7,6	13,5

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

Source : Insee, É sane.

5. Taux d'investissement des entreprises non financières

en %



Champ : secteurs non financiers, secteur institutionnel des entreprises non financières.

Sources : Banque centrale européenne, Eurostat.

4.2 TIC et commerce électronique

Début 2012, la quasi-totalité des sociétés d'au moins 10 personnes ont accès à l'internet, *via* une connexion fixe ou mobile. 68 % d'entre elles possèdent une **connexion mobile à Internet** et 57 % déclarent une connexion mobile haut débit avec au moins une technologie 3G. Les sociétés des secteurs de l'hébergement et de la restauration, des transports, du commerce et des services administratifs et de soutien sont en retrait par rapport aux autres secteurs en terme d'équipement de connexion mobile.

Les deux tiers des sociétés d'au moins 10 personnes possèdent un site web. Mais 11 % seulement ont vendu *via* un site web durant l'année 2011, pour un montant représentant 3 % du chiffre d'affaires total des sociétés de plus de 10 personnes. La vente *via* d'autres procédures électroniques et automatiques (vente de type EDI) est deux fois moins répandue que celle *via* un site web : 5 % des sociétés déclarent avoir reçu des commandes par ce moyen. Mais les ventes de type EDI génèrent des parts de chiffre d'affaires trois fois plus importantes (10 % du chiffre d'affaires).

La part des sociétés françaises possédant un site web est légèrement plus faible que dans l'ensemble de l'Union européenne, et le

pourcentage de chiffre d'affaires généré par des **ventes électroniques** l'est également.

Début 2012, 15 % des sociétés d'au moins 10 personnes emploient des spécialistes en technologie de l'information et de la communication (TIC). C'est le cas d'environ 70 % des sociétés de 250 personnes ou plus. Ces dernières ont, en outre, dans la même proportion, organisé des formations pour développer ou améliorer les compétences en TIC de leur personnel courant 2011.

61 % des sociétés d'au moins 10 personnes utilisent un système d'échange de données informatisé en externe, pour envoyer ou recevoir des messages appropriés à des traitements automatiques. Pour échanger avec leurs fournisseurs ou leurs clients, 13 % utilisent le partage électronique d'informations relatives à la gestion de la chaîne d'approvisionnement (**GCL** ou **SCM**).

Le partage automatique de l'information en interne passe pour un tiers des sociétés par un progiciel de gestion intégré (**PGI** ou **ERP**). Pour gérer la relation client, 28 % déclarent utiliser une application **GRC** (aussi appelée **CRM**). Un quart des sociétés l'utilise pour collecter et partager l'information sur la clientèle en interne ; 20 % pour analyser l'information sur la clientèle à des fins marketing. ■

Définitions

Connexion mobile à Internet : accès à Internet *via* le réseau des téléphones portables, utilisant des liens de communication par ondes radio (par exemple, connexion 3G - troisième génération).

PGI (ou **ERP** pour *Enterprise Resource Planning*) : progiciel de gestion intégré.

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.

Ventes par voie électronique : ventes *via* un site *web* ou ventes *via* d'autres réseaux informatiques de type EDI.

Pour en savoir plus

- « Enquête sur les technologies de l'information et de la communication et le commerce électronique 2012 », *Insee Résultats* - Économie n° 64, mars 2013.
- « One in two enterprises provides staff with portable devices for mobile Internet connection - ICT usage in enterprises 2012 », *Statistics in focus* n° 46/2012, Eurostat, décembre 2012.
- « Remplir des formulaires administratifs en ligne, une pratique courante pour les sociétés », *Insee Première* n° 1413, septembre 2012.

TIC et commerce électronique 4.2

1. Taux d'équipements en TIC début 2012

en %

	Connexion mobile à Internet	Site web	Progiciel de gestion intégré PGI (ERP)	Application de gestion de la relation client GRC (CRM)	Application de gestion de la chaîne logistique GCL (SCM)
Industrie manuf., énergie, eau, gestion déchets et dépollution	68	65	47	26	14
Construction	70	54	20	14	9
Commerce ; réparation auto. et moto.	65	65	41	39	21
Transports et entreposage	64	47	19	16	12
Hébergement et restauration	52	74	16	20	13
Information et communication	91	95	43	55	13
Activités immobilières	77	75	35	38	5
Activités spécialisées, scientifiques et techniques	84	74	32	30	8
Activités de services administratifs et de soutien	66	59	31	29	6
Réparation ordi. et d'équipts communication	90	78	52	63	20
Ensemble	68	64	33	28	13

Champ : France, sociétés d'au moins 10 personnes hors sociétés agricoles, financières et d'assurance.

Source : Insee, enquête TIC 2012.

2. Commerce électronique en 2011

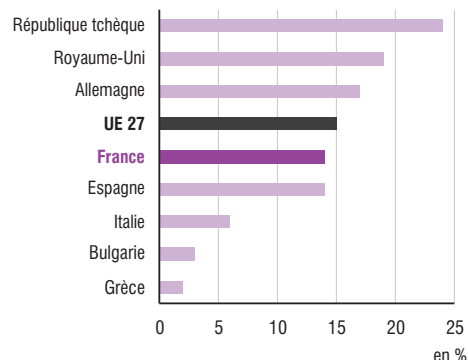
en %

	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 manuf., énergie, eau, gestion déchets et dépollution	8	11	2	16	2	15
Construction	5	1	0	0	1	1
Commerce ; réparation auto. et moto.	15	6	4	10	4	17
Transports et entreposage	8	7	6	13	9	5
Hébergement et restauration	23	2	7	0	2	5
Information et communication	19	4	9	3	4	7
Activités immobilières	1	1	1	1	3	2
Activités spécialisées, scientifiques et techniques	6	2	1	3	3	4
Activités de services administratifs et de soutien	10	2	5	5	6	6
Réparation ordi. et d'équipts de communication	13	9	1	4	18	4
Ensemble	11	5	3	10	3	14

Champ : France, sociétés d'au moins 10 personnes hors sociétés agricoles, financières et d'assurance.

Source : Insee, enquête TIC 2012.

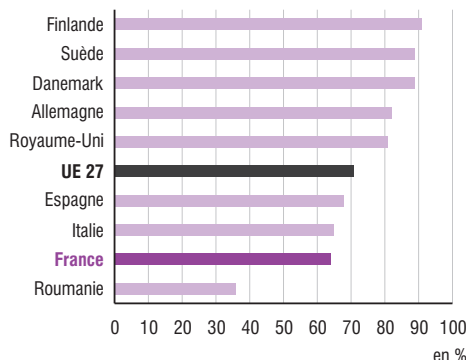
3. Part du chiffre d'affaires total des sociétés réalisé par les ventes électroniques en 2011



Champ : sociétés d'au moins 10 personnes hors sociétés agricoles, financières et d'assurance.

Source : Eurostat, enquêtes TIC 2012.

4. Part des sociétés ayant un site web ou une page d'accueil début 2012



Champ : sociétés d'au moins 10 personnes hors sociétés agricoles, financières et d'assurance.

Source : Eurostat, enquêtes TIC 2012.

4.3 Recherche et développement

En 2011, la dépense intérieure de **recherche et développement** (R&D) des entreprises (DIRDE) implantées en France s'établit à 28,8 milliards d'euros. Elle représente 64 % de la **dépense intérieure de recherche et développement** (DIRD) contre 36 % pour la dépense intérieure de recherche des administrations (DIRDA). Corrigée de l'évolution des prix, la DIRD a progressé de 2,1 % entre 2010 et 2011 alors que la DIRDE croit de + 3,4 % (après + 2,6 % entre 2009 et 2010 et + 1,9 % entre 2008 et 2009).

L'effort de recherche, qui rapporte les dépenses intérieures de R&D au produit intérieur brut (PIB), atteint 2,2 % en 2011. La France se situe au dessus de la moyenne des 28 pays de l'Union européenne (1,9 %) et devant le Royaume-Uni (1,8 %), l'Espagne ou l'Italie (1,3 %) mais assez nettement en retrait par rapport à l'Allemagne (2,9 %).

En 2011, les branches industrielles ont engagé 23,3 milliards d'euros de DIRDE dont près de la moitié est réalisée par trois branches d'activité : l'industrie automobile, l'industrie pharmaceutique et la construction aéronautique et spatiale. Les dépenses intérieures de R&D de l'industrie automobile ont rebondi en 2011 (+ 10,6 % en volume) après avoir diminué en volume ces dernières années (- 2,8 % en 2010, - 2,6 % en 2009) ; celles de la branche pharmaceutique restent orientées à la baisse (- 5,5 % en volume après - 4,6 % en 2010 et - 3,5 % en 2009). Les dépenses de la construction aéronautique et spatiale repartent à la

baisse en 2011 après avoir augmenté en 2010.

En 2011, plus de 148 000 chercheurs sont employés à des activités de R&D dans les entreprises françaises, 40 % d'entre eux sont dans des entreprises de moins de 500 salariés et 27 % dans des entreprises de plus de 5 000 salariés. Ces dernières réalisent 37 % de la recherche du secteur marchand et mobilisent 31 % des financements publics.

Les contrats de recherche conclus avec l'étranger (organismes privés et publics ainsi que les organisations internationales) s'élèvent en 2011 à 3,4 milliards d'euros et financent 9,0 % des travaux de R&D des entreprises et 5,1 % de ceux des administrations. Les filiales de groupes sous contrôle étrangers installées en France ont réalisé pour 8,0 milliards d'euros de dépenses de R&D, ce qui représente près de 30 % de la DIRDE. Les deux tiers de cette dépense sont réalisés par des entreprises ayant leur siège dans l'Union européenne. Hors Europe, les filiales américaines avec une dépense de 1,5 milliards d'euros sont les plus actives.

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 2011, elle s'élève à 46,4 milliards d'euros, dont 4,9 milliards d'euros financent des travaux réalisés à l'étranger. Entre 2010 et 2011, la DNRD a progressé de 1,8 milliard 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 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.

1. Exécution de la DIRD et financement de la DNRD en 2011

	en millions d'euros	
	DIRD	DNRD
Montant	45 000	46 400
Part (en % du PIB)	2,25	2,32
Par les administrations ¹	16 300	19 100
Part (en % du PIB)	0,81	0,95
Par les entreprises	28 800	27 300
Part (en % du PIB)	1,44	1,36

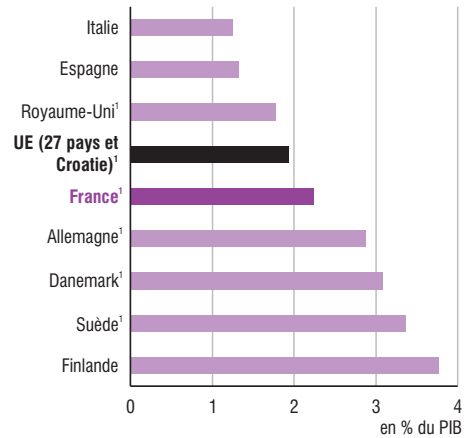
1. Administrations publiques et privées (État, enseignement supérieur et institutions sans but lucratif).

Champ : France.

Note : ces données sont semi-définitives.

Sources : MESR, DGESIP/DGRI, SIES.

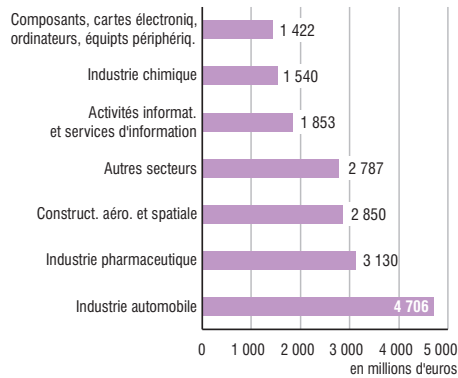
2. Effort de recherche en Europe en 2011



1. Estimation ou projection nationale.

Source : Eurostat.

3. Dépenses intérieures de R&D par branche bénéficiaire en 2011

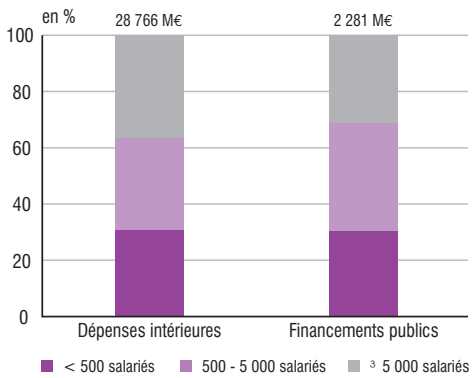


Champ : France.

Note : ces données sont semi-définitives.

Sources : MESR, DGESIP/DGRI, SIES.

4. Concentration de la R&D en fonction de la taille des entreprises en 2011



Champ : France.

Note : ces données sont semi-définitives.

Sources : MESR, DGESIP/DGRI, SIES.

5. Dépenses de R&D et chercheurs des filiales sous contrôle étranger (plus de 50 %) en 2011

	DIRDE (M€)	Chercheurs (EQTP ¹)
Union européenne (27)	5 500	25 078
dont : Pays-Bas	2 935	11 399
Allemagne	936	4 356
Europe Hors UE	732	3 489
Reste du monde	1 777	9 391
dont : États-Unis	1 469	7 662
Ensemble des filiales sous contrôle étranger	8 010	37 958
Ensemble des entreprises	28 766	148 278

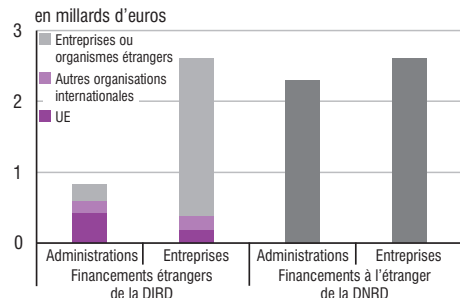
1. EQTP : équivalent-temps plein.

Champ : France.

Note : ces données sont semi-définitives.

Sources : MESR, DGESIP/DGRI, SIES.

6. Flux des financements des administrations et des entreprises avec l'étranger en 2011



Champ : France.

Note : ces données sont semi-définitives.

Sources : MESR, DGESIP/DGRI, SIES.

4.4 Innovation

Au cours des années 2008 à 2010, 49 % des sociétés marchandes et exploitantes, 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 28 % des sociétés. Les innovations technologiques, directement liées à la production, constituent le cœur de l'innovation. 19 % des entreprises ont introduit un nouveau produit et pour 6 entreprises sur 10, ce produit est nouveau pour le marché. 35 % des sociétés ont développé des **innovations non technologiques** relatives aux modes d'organisation et 24 % des innovations non technologiques en marketing.

Le secteur de l'information et de la communication est le plus innovant : 71 % des sociétés de ce secteur ont innové entre 2008 et 2010. La fréquence des innovations technologiques est notamment deux fois plus élevée dans ce secteur que dans l'ensemble des sociétés. La proportion de sociétés innovantes augmente avec la taille des sociétés, atteignant 80 % parmi les sociétés de 250 salariés ou plus. Elle est également plus élevée parmi les sociétés appartenant à un groupe ou à un réseau d'enseignes : 59 %, contre 43 % pour les sociétés indépendantes.

À champ sectoriel comparable, le taux d'innovation des sociétés implantées en France est égal à celui de la moyenne de l'Union européenne (UE) : 53 %. Il est supérieur à celui de l'Espagne (41 %) et du Royaume-Uni (44 %), très proche celui de

l'Italie et des Pays-Bas mais en dessous de celui de l'Allemagne (79 %). Les sociétés implantées en France et ayant eu des activités d'innovation sont 46 % à avoir bénéficié d'un financement public, proportion supérieure à celle des autres pays d'Europe. La part de ces sociétés ayant reçu un financement de l'UE est nettement plus faible (9 %) mais reste plus élevée qu'en Italie et aux Pays-Bas (3 % et 4 %), pays ayant un taux d'innovation comparable. La proportion de sociétés ayant eu des activités d'innovation et ayant bénéficié d'un financement européen est plus importante en Lituanie, Hongrie et Pologne, pays où l'activité d'innovation est moins fréquente.

À secteur et taille identiques, innover est une pratique plus répandue parmi les sociétés qui exportent que parmi les autres : 65 % des sociétés exportatrices ont innové contre 42 % des sociétés non-exportatrices. En particulier, la proportion de sociétés innovantes en produits au triple entre celles dont le marché est régional ou national et celles qui exportent (11 % contre 35 %).

Entre 2006-2008 et 2008-2010, à champ sectoriel constant, le taux d'innovation des sociétés est globalement en hausse, il passe de 46 % à 49 %. Toutefois, si l'on considère les seules innovations technologiques, ce taux diminue, de 31 % à 28 %. Cette baisse est imputable pour un quart à un effet de structure : sous l'effet de la crise, les sociétés sont moins nombreuses dans l'industrie et la finance, deux secteurs à fort taux d'innovation technologique. ■

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, 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° 1420, octobre 2012.

1. Part de sociétés innovantes entre 2008 et 2010 par catégorie d'innovation

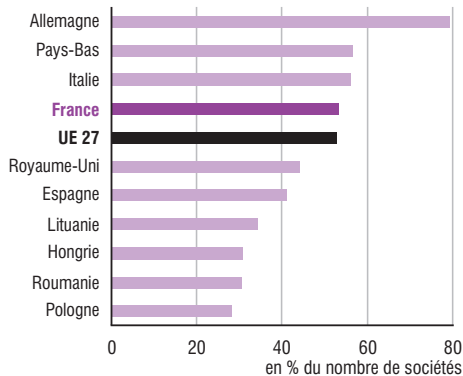
en %

	Tous types d'innovation	Innovations technologiques			Innovations non technologiques	
		Produits	Procédés	Ensemble	Organisation	Marketing
Industrie manufacturière, industries extractives et autres	56	28	27	40	36	23
Construction	40	9	13	16	30	15
Commerce de gros	48	14	16	23	34	29
Transports et entreposage	41	10	14	18	33	19
Information et communication	71	46	36	56	48	41
Activités financières et d'assurance	50	21	24	31	36	31
Activités immobilières	47	9	12	18	39	31
Activités spécialisées, scientifiques et techniques	53	20	22	30	39	28
Activités de services administratifs et de soutien	40	8	11	14	32	22
Ensemble	49	19	20	28	35	24

Champ : France, sociétés actives, marchandes et exploitantes de 10 salariés ou plus, hors hébergement, restauration, commerce de détail, et commerce et réparation d'automobiles et de motocycles.

Source : Insee, enquête Innovation CIS 2010.

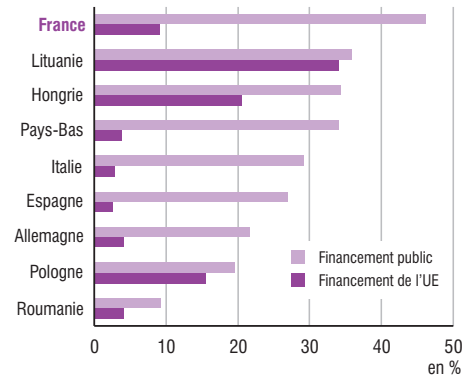
2. Part des entreprises ayant eu une activité d'innovation entre 2008 et 2010



Champ : entreprises de 10 salariés ou plus 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.

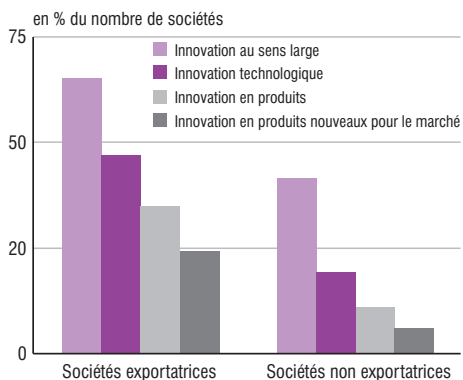
3. Financement public d'activités liées à l'innovation entre 2008 et 2010



Champ : entreprises de 10 salariés ou plus 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.

4. Innovation parmi les sociétés exportatrices ou non entre 2008 et 2010



Champ : France, sociétés actives, marchandes et exploitantes de 10 salariés ou plus, hors hébergement, restauration, commerce de détail, et commerce et réparation d'automobiles et de motocycles.

Source : Insee, enquête Innovation CIS 2010.

5. Évolution des types d'innovation entre 2006 et 2010

en %

	2006-2008	2008-2010
Entreprises...		
...innovantes au sens large	46	49
...innovantes technologiques	31	28
...innovantes en produits	22	19
...innovantes en procédés	20	20
...innovantes en organisation	32	35
...innovantes en marketing	19	24

Champ : France, sociétés actives, marchandes et exploitantes de 10 salariés ou plus, hors hébergement, restauration, commerce de détail, et commerce et réparation d'automobiles et de motocycles.

Source : Insee, enquêtes Innovation CIS 2008 et 2010.

Fiches thématiques

Énergie et développement durable

5.1 Consommation d'énergie dans l'industrie manufacturière

En 2011 en France, la **consommation brute d'énergie** dans l'industrie manufacturière s'élève à 34,7 millions de **tonnes équivalent pétrole** (tep) hors carburant. Le secteur le plus énergivore est celui de l'industrie chimique, suivi de celui de la métallurgie ; cependant, alors que le premier consomme beaucoup de gaz et de produits pétroliers, le second est plutôt utilisateur de **combustibles minéraux solides** (CMS). La consommation d'énergie a diminué de 24 % entre 2000 et 2011, avec une forte baisse en 2009. Cette baisse est surtout liée à la baisse de la production industrielle, mesurée par l'IPI (indice de la production industrielle), mais aussi à 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 45 % en euros courants entre 2000 et 2011. Elle s'établit à 12,4 milliards d'euros en 2011. Cette hausse est la conséquence de l'évolution générale des prix, mais surtout de l'évolution des prix relatifs de l'énergie : déflatée par le prix du PIB, la facture énergétique augmente d'environ 20 % entre 2000 et 2011. Les prix des différents CMS augmentent dès 2000, avec une progression très vive les deux dernières années ; ils ont ainsi plus que triplé sur l'ensemble de la période.

Après être restés relativement stables entre 2000 et 2004, les prix du butane-propane et du fioul ont subi les conséquences de la hausse du prix du pétrole. Les prix de la vapeur et du gaz naturel ont doublé malgré une légère baisse en 2009 et 2010 ; ils atteignent 27 euros la tonne pour la vapeur et 29 euros le MWh pour le gaz naturel. Seul le prix de l'électricité poursuit une hausse tendancielle plus modérée. En 2011, le prix de l'électricité en France reste un des plus faibles d'Europe : un industriel paye environ 60 euros le MWh.

Les grandes tendances de consommation d'énergie ont peu varié entre 2000 et 2011. L'électricité et le gaz, notamment naturel, restent les deux énergies les plus consommées. En 2011, hors usage en tant que matières premières, l'électricité représente 40 % des consommations d'**énergies marchandes**, et le gaz 36 %. Les produits pétroliers sont toujours consommés par les industriels, mais leur part est de moins en moins importante : elle a diminué de près de 5 points entre 2000 et 2011, et représente actuellement moins de 10 % des consommations. Enfin, en 2011, la part de la consommation de vapeur est devenue légèrement inférieure à celle des CMS (respectivement 7 % contre 8 %), alors qu'elle était davantage utilisée par l'industrie depuis le milieu des années 2000. ■

Définitions

Les principales formes d'énergie sont les **combustibles minéraux solides** (coke de houille, houilles agglomérées, lignite et charbon), 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).

La **consommation brute d'énergie** est obtenue en sommant les consommations en combustibles et en électricité, ainsi que les achats de vapeur.

Les **énergies marchandes** sont les combustibles minéraux solides, le gaz, les produits pétroliers, l'électricité et la vapeur.

La **tonne équivalent pétrole** (tep) est une unité commune aux différentes énergies.

Pour en savoir plus

- « Les consommations d'énergie dans l'industrie en 2011 y compris IAA et scieries », *Insee Résultats* n° 61 Économie, janvier 2013.

Consommation d'énergie dans l'industrie manufacturière 5.1

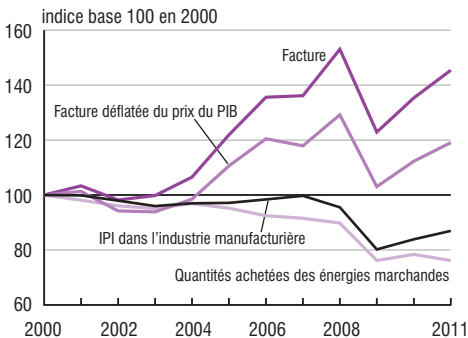
1. Consommation d'énergie y c. usage matières premières, par type et grand secteur en 2011

en Ktep

	Combustibles				Consommation d'électricité (y c. autoproduite)	Vapeur achetée	Consommation brute
	Gaz	CMS	Produits pétroliers	Autres combustibles			
Industrie extractive, récupération	77	0	112	31	104	11	335
Textiles, habillement, cuir et chaussures	154	0	14	0	117	3	288
Bois, papier et imprimerie	896	24	93	1 466	1 067	369	3 914
Chimie	3 441	296	1 713	1 190	1 539	706	8 885
Pharmacie	176	0	3	4	184	18	385
Caoutchouc, plastique et minéraux non métalliques	1 599	447	974	693	1 306	105	5 124
Métallurgie et produits métalliques	1 390	4 376	270	43	2 349	50	8 477
Équipements électriques, électroniques, informatiques ; machines	303	18	65	5	578	2	971
Matériels de transport	420	6	20	2	560	39	1 046
Autres industries manufacturières y c. réparation et installation	76	0	17	19	126	2	240
Ensemble des secteurs	8 530	5 167	3 281	3 451	7 929	1 307	29 665
Ensemble des secteurs + IAA, scieries et Dom	10 970	5 445	3 677	3 521	9 628	1 465	34 707

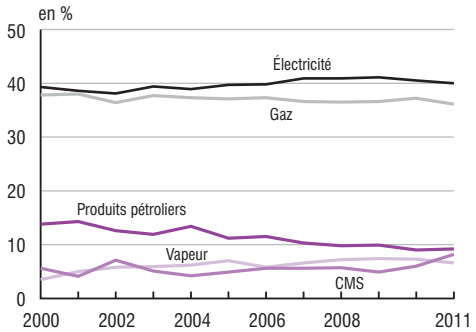
Champ : France métropolitaine, établissements de 20 salariés ou plus appartenant à l'industrie (hors IAA et scieries), hors industrie de l'énergie, y compris récupération.
Source : Insee, enquête annuelle sur les Consommations d'énergie dans l'industrie 2011.

2. Factures, quantités achetées des énergies marchandes et IPI



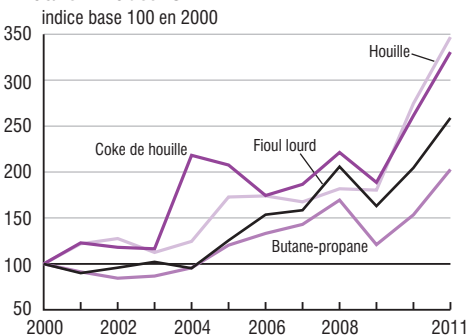
Champ : France métropolitaine, établissements de 20 salariés ou plus appartenant à l'industrie (hors IAA et scieries), hors industrie de l'énergie, y compris récupération.
Source : Insee, enquêtes annuelles sur les Consommations d'énergie dans l'industrie.

3. Part des grandes familles d'énergies marchandes dans la consommation hors usage matières premières



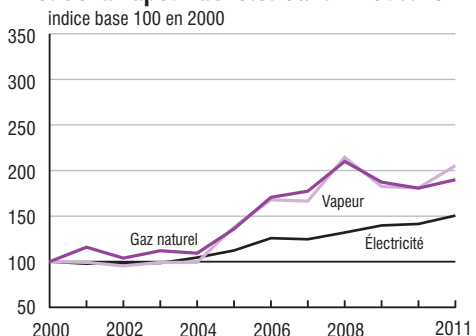
Champ : France métropolitaine, établissements de 20 salariés ou plus appartenant à l'industrie (hors IAA et scieries), hors industrie de l'énergie, y compris récupération.
Source : Insee, enquêtes annuelles sur les Consommations d'énergie dans l'industrie.

4. Prix moyen annuel des combustibles achetés dans l'industrie



Champ : France métropolitaine, établissements de 20 salariés ou plus appartenant à l'industrie (hors IAA et scieries), hors industrie de l'énergie, y compris récupération.
Source : Insee, enquêtes annuelles sur les Consommations d'énergie dans l'industrie.

5. Prix moyen annuel du gaz, de l'électricité et de la vapeur achetés dans l'industrie



Champ : France métropolitaine, établissements de 20 salariés ou plus appartenant à l'industrie (hors IAA et scieries), hors industrie de l'énergie, y compris récupération.
Source : Insee, enquêtes annuelles sur les Consommations d'énergie dans l'industrie.

5.2 Investissements pour protéger l'environnement

En 2011, les dépenses de l'industrie pour protéger l'environnement ont atteint 1,6 milliard d'euros. Les investissements constituent 77 % de ce montant et les études 23 %. Ces dépenses sont naturellement plus élevées dans les activités ayant des impacts importants sur l'environnement. Les secteurs de l'énergie et de la chimie concentrent ainsi un peu plus de la moitié des dépenses, alors qu'ils représentent à peine un cinquième de la valeur ajoutée industrielle.

Les investissements antipollution (hors dépenses courantes) représentent 2 % des investissements de l'industrie. Alors que leur évolution était quasiment stable entre 2000 et 2009, ces investissements chutent (-15 %) à partir de 2009, en raison de la crise économique. Parmi eux, les investissements spécifiques (entièrement dédiés à la protection de l'environnement et n'impliquant pas de modification du processus de production) restent largement prépondérants : leur part est de 81 % en 2011, mais leur montant est en diminution de 17 % depuis 2000. Les investissements intégrés dans des équipements plus performants en matière environnementale représentent 19 % des investissements, en nette croissance entre 2000 et 2011 (+11 %).

En 2011, 31 % des investissements réalisés visent à réduire les effets de la pollution dans le domaine de l'air et du climat. Ces investissements répondent à la fois à l'objectif de réduire de 20 % les gaz à effet de serre d'ici 2020, et aux enjeux de la préservation de la qualité de l'air. Les parts consacrées aux autres domaines environnementaux, tels que les eaux usées, les déchets, les sols et les paysages, avoisinent 15 % chacune hormis celle relative aux bruits et vibrations qui ne représente que 2 % des investissements.

Plus de la moitié des investissements spécifiques ont pour objet le traitement ou l'élimination de la pollution ; les établissements cherchent ainsi principalement à réduire l'impact négatif de leur activité sur l'environnement. Néanmoins, la part des investissements consacrés à la prévention des pollutions est en nette progression en 2011 (+10 points) ; en 2011, 35 % des investissements y sont consacrés.

Les études pour protéger l'environnement ont crû de 53 % entre 2000 et 2011 malgré une diminution des moyens consacrés aux études entre 2004 et 2009. Les études réglementaires sont prépondérantes sur toute la période et représentent 55 % des études en 2011. Mais la part des études en vue d'un investissement a progressé de cinq points en un an. Globalement, les études sont aujourd'hui concentrées dans le secteur de l'énergie et plus particulièrement dans celui de l'électricité.

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 quatrième position derrière le Royaume-Uni, l'Italie et l'Allemagne. Si le poids économique et industriel explique en partie ce classement, d'autres facteurs influent comme le type de secteurs industriels du pays.

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 et l'Italie consacrent plus de 80 % 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 ». ■

Pour en savoir plus

- « Les études et investissements dans l'industrie pour protéger l'environnement en 2011 », *Insee Résultats* n° 67 Économie, juin 2013.

Investissements pour protéger l'environnement 5.2

1. Dépenses en faveur de l'environnement dans l'industrie en 2011

en millions d'euros

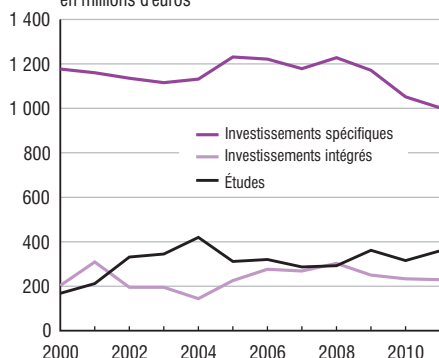
	Investissements pour protéger l'environnement		Études		Ensemble
	Spécifiques	Intégrés	En vue d'un investissement	Autres études	
Production et distribution de gaz et électricité	353	66	47	152	619
Industrie chimique	158	17	46	16	237
Métallurgie et produits métalliques	123	14	11	5	153
Industrie agricoles et alimentaires	110	47	11	6	175
Industries des produits minéraux	48	15	5	3	70
Bois et papier	28	12	3	2	45
Production de combustibles et de carburants	27	16	4	1	48
Autres industries	157	42	32	15	247
Ensemble	1 003	229	160	200	1 592

Champ : France.

Sources : Insee ; SSP, enquête sur les Investissements pour protéger l'environnement (Antipol).

2. Investissements et études antipollution

en millions d'euros



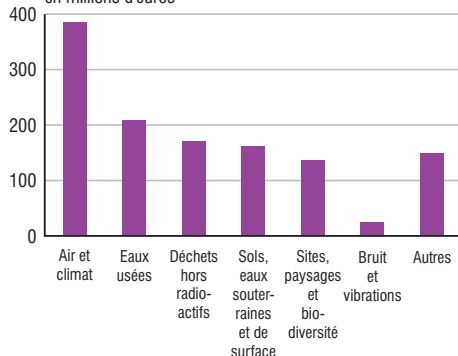
Champ : France.

Note : les données des années antérieures à 2006 ont été redressées de manière à couvrir le champ des établissements industriels de 20 salariés ou plus, qui est celui des enquêtes relatives aux années 2006 à 2011.

Source : Insee ; SSP, enquête sur les Dépenses pour protéger l'environnement (Antipol).

4. Investissements par domaine en 2011

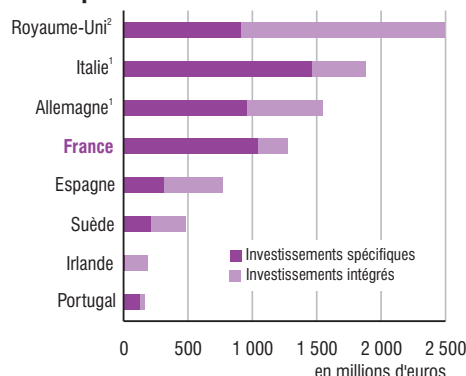
en millions d'euros



Champ : France.

Source : Insee ; SSP, enquête sur les Investissements pour protéger l'environnement (Antipol).

3. Investissements antipollution dans l'Union européenne en 2010



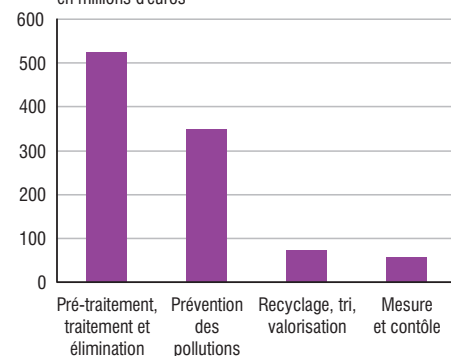
1. Données 2009.

2. Données 2008.

Source : Eurostat.

5. Investissements spécifiques par nature en 2011

en millions d'euros



Champ : France.

Source : Insee ; SSP, enquête sur les Investissements pour protéger l'environnement (Antipol).

5.3 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 agroalimentaire (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

- « La responsabilité sociale des entreprises : une démarche déjà répandue », *Insee Première* n° 1421, novembre 2012.
- « Entreprises et développement durable », *Insee Résultats* n° 62, novembre 2013.

Responsabilité sociale des entreprises 5.3

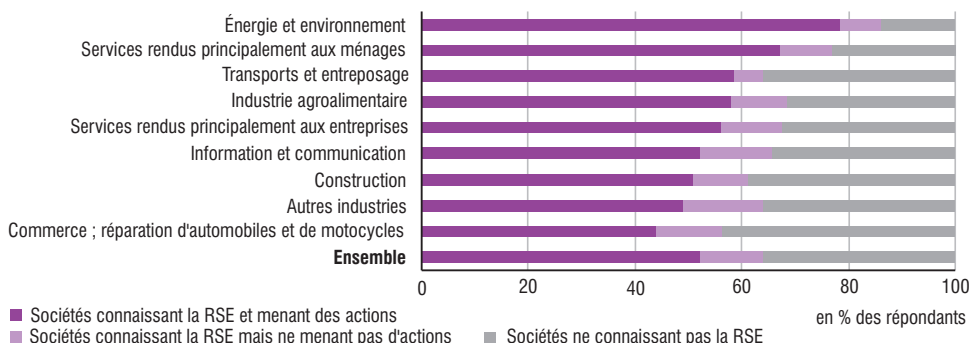
1. Implication dans la responsabilité sociale par taille d'entreprise en 2011

Part des sociétés...	en % des répondants		
...ayant entendu parler de la RSE	...connaissant la Global Reporting Initiative (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.

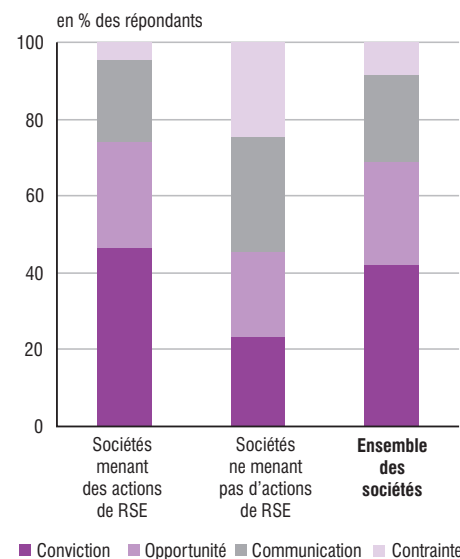
2. La place de la RSE dans la stratégie d'entreprise par grand secteur d'activité



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 social	
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
non agricoles et non financiers**

6.1 Chiffres clés de l'ensemble des secteurs marchands

En 2011, 2,8 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 4 500 entreprises employant 250 salariés ou plus représentent 0,2 % des unités légales mais 40 % des emplois salariés, 43 % de la valeur ajoutée, 61 % des exportations et 45 % des investissements. En 2010, les 200 plus grands groupes concouraient pour environ un tiers à la valeur ajoutée des entreprises marchandes non financières.

Les entreprises des secteurs marchands non agricoles et non financiers comptent 11,8 millions de salariés en équivalent-temps plein en 2011, 31 % sont employés dans les services, 25 % dans l'industrie et 22 % dans le commerce. Elles enregistrent un chiffre d'affaires (CA) de 3 672 milliards d'euros dont 585 milliards réalisés à l'export. Le CA à l'export est en hausse de près de 10 % en 2011, évolution proche de celle de 2010 et en ligne avec le dynamisme du commerce mondial depuis la crise de 2009. L'industrie avec un chiffre d'affaires à l'export de 330 milliards d'euros est le premier secteur exportateur essentiellement grâce à l'industrie manufacturière (307 milliards d'euros). Le commerce est le second (140 milliards d'euros), pour l'essentiel grâce aux activités de commerce de gros.

Les entreprises des secteurs marchands non agricoles et non financiers dégagent une valeur ajoutée de 985 milliards d'euros en 2011, soit 55 % de la valeur ajoutée de l'ensemble de l'économie nationale.

Les investissements corporels bruts hors apports sont de 196 milliards d'euros en 2011, en hausse de 11,5 % après + 10,7 % en 2010. Les services principalement marchands (87 milliards d'euros) et l'industrie (58 milliards d'euros) sont les principaux contributeurs. Les industries manufacturières (32 milliards d'euros) et le secteur de l'énergie (21 milliards d'euros) contribuent pour l'essentiel de l'investissement industriel. Les services aux entreprises (26 milliards d'euros) et l'information et la communication (16 milliards d'euros), avec notamment le secteur de la télécommunication, sont les deux autres contributeurs principaux des services. Enfin les activités immobilières et le transport et l'entreposage pèsent respectivement pour 36 et 24 milliards d'euros.

Après une croissance continue de 2000 à 2007, toutes les branches marchandes hors agriculture et services financiers ont subi un fort recul de leur production en 2009. Seule la production de la branche des services marchands (incluant l'activité des ménages en services de logement) a retrouvé en 2011 un niveau supérieur à l'avant-crise alors que celles de toutes les autres branches restent en dessous de leur niveau de 2007 et reculent à nouveau en 2012.

Ces évolutions se retrouvent sur l'emploi. Globalement, l'emploi salarié a été en hausse entre 2000 à 2007 (+ 4,2 %), seul l'emploi industriel a diminué sur cette période, mais l'essentiel des gains a été effacé en 2008 et 2009 et les évolutions de 2010 (+ 0,4 %) et 2011 (+ 0,3 %) restent faibles avant une année 2012 qui repart à la baisse. Les effectifs de l'industrie sont en recul continu de 2000 à 2010, ils se stabilisent en 2011 avant une nouvelle baisse en 2012. Les services sont les seules activités à avoir retrouver un dynamisme suffisant pour afficher en 2011 un niveau d'emploi supérieur à celui de 2007, point haut juste avant la crise. ■

Chiffres clés de l'ensemble des secteurs marchands 6.1

1. Chiffres clés des secteurs marchands non agricoles et non financiers en 2011

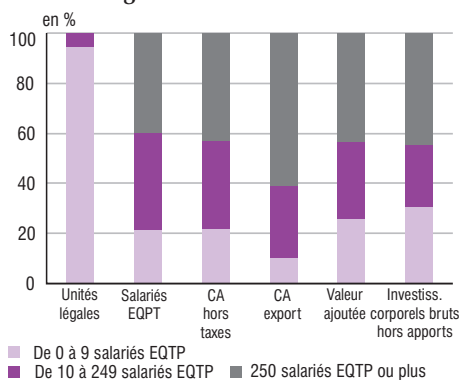
	Unités légales	Salariés EQTP	Chiffre d'affaires hors taxes	Chiffre d'affaires export	Valeur ajoutée	Investissements corporels bruts hors apports
	(en milliers)		(en milliards d'euros)			
De 0 à 9 salariés EQTP	2 678,8	2 552,8	805,4	61,0	255,3	60,0
De 10 à 249 salariés EQTP	150,0	4 579,1	1 295,0	168,2	305,2	48,5
250 salariés EQTP ou plus	4,5	4 688,1	1 571,4	355,7	425,0	87,2
Ensemble¹	2 833,4	11 820,0	3 671,8	585,0	985,4	195,6

1. Les entreprises de ce champ réalisent 55 % de la valeur ajoutée de l'économie (au sens de la comptabilité nationale).

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

Source : Insee, É sane.

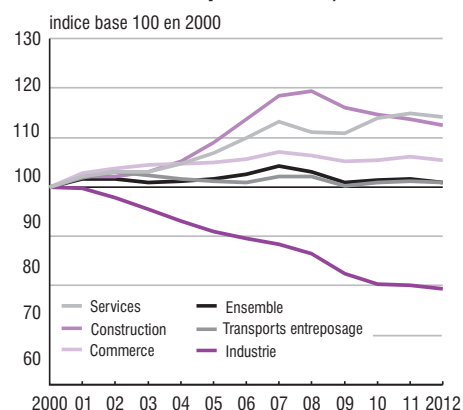
2. Structure des agrégats selon la taille de l'unité légale en 2011



Champ : France, secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers. Lecture : les entreprises de 250 salariés ou plus représentent 0,2 % des unités légales, 40 % des salariés, 43 % du CA, 61 % du CA export, 43 % de la VA et 45 % des investissements.

Source : Insee, É sane.

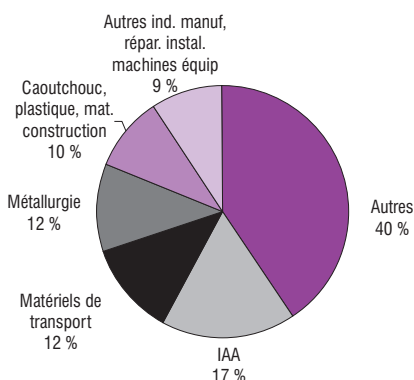
3. Évolution de l'emploi salarié, y c. intérim



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.

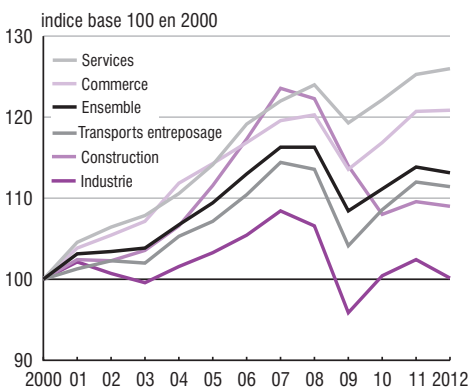
4. Principales activités selon la valeur ajoutée en 2011



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

Source : Insee, É sane.

5. Production par branche en volume



Champ : France, branches principalement marchandes hors agriculture et services financiers.

Source : Insee, comptabilité nationale.

6.2 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 principalement 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 170 000 euros par salarié dans les secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers mais elle est variable selon les secteurs. Elle est faible dans la construction (39 000 euros) et le commerce (61 000) et élevée dans l'industrie (243 000), les transports et l'entreposage (251 000) et les services (211 000). 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'investissements les plus élevés. L'investissement, qui avait fortement reculé en 2008 et 2009 au plus fort de la crise, se redresse très nettement depuis (+ 10,7% en 2010 et + 11,5 % en 2011). En moyenne, le taux d'investissement atteint ainsi 19,9 % en 2011, un niveau proche de celui d'avant la crise (19,7 % en 2007) tiré par l'industrie et les transports et l'entreposage où les taux sont en 2011 supérieurs à ceux de 2007. Le taux d'investissement des services reste nettement inférieur à celui d'avant la crise. Le commerce et la construction, avec des niveaux d'investissements relativement faibles, ont quasiment retrouvé en 2011 leur taux de 2007.

Les taux de marge sont très différents au sein des secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers mais leurs évolutions sont assez proches. Dans toutes

les activités, ils ont été fortement entraînés à la baisse par la crise en 2009. Si 2010 a été, hors sièges sociaux, une année de reconstitution des marges pour tous les secteurs hors celui de la construction, l'année 2011 voit à nouveau un léger repli. Malgré l'amélioration de l'activité en 2011, 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 2011 à un niveau nettement en deça 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 2011, le délai de paiement des fournisseurs (y c. avances) est en moyenne de 60,2 jours (61,9 en 2010 et 62,3 en 2009), celui des clients (y c. avances) est de 52,7 jours (54,7 en 2010 et 54,8 en 2011).

Les femmes représentent 36 % de l'emploi des secteurs marchands non agricoles et non financiers, soit une proportion nettement en dessous à celle observée dans l'ensemble de l'économie nationale (48 % en 2011), les femmes étant plus représentées dans les secteurs non marchands. La présence des femmes est notamment relativement faible dans les secteurs où la proportion d'ouvriers (qualifiés ou non) est la plus forte (entre 45 et 53 %). La proportion de non-salariés est de 5,3 % dans l'industrie et les transports, elle est plus forte dans la construction (21 %), les services (18 %) et le commerce (15 %), secteurs avec un tissu productif comprenant un nombre relativement important de très petites entreprises. ■

Ratios de l'ensemble des secteurs marchands 6.2

1. Ratios des secteurs marchands selon la taille de l'unité légale en 2011

en %

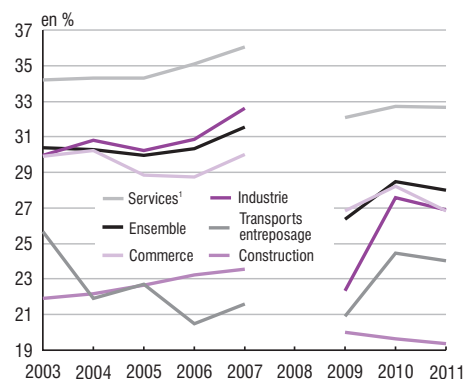
	Ensemble	De 0 à 9 salariés	De 10 à 249 salariés	250 salariés ou plus
Organisation et débouchés de la production				
Taux d'exportation	15,9	7,6	13,0	22,6
Taux de valeur ajoutée	26,8	31,7	23,6	27,0
Intensité capitalistique (en milliers d'euros)	170,2	183,1	102,3	229,4
Partage de la VA (au coût des facteurs)				
Part des frais de personnel	72,5	60,6	81,0	73,7
Taux de marge ¹	27,5	39,4	19,0	26,3
Ratios de rentabilité				
Rentabilité économique	9,2	13,8	7,4	7,7
Rentabilité financière	9,4	10,5	7,4	9,2
Ratios d'endettement, de solvabilité et de liquidité				
Levier financier	73,8	65,1	81,8	80,8
Taux de prélèvement financier	33,7	32,1	43,7	29,7
Délais de paiement				
Fournisseurs (en jours)	60,2	60,3	55,8	63,9
Clients (sous réserves, en jours)	52,7	49,4	54,3	53,0
Ratios d'investissement				
Taux d'investissement	19,9	23,5	15,9	20,5
Taux d'autofinancement	166,4	251,4	121,3	133,1

1. Hors sièges sociaux.

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

Source : Insee, *Ésane*.

2. Évolution du taux de marge

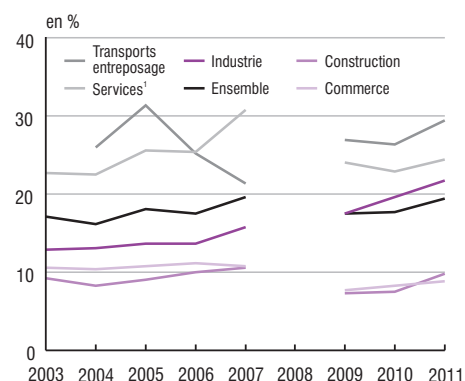


1. Hors activités des sièges sociaux.

Champ : France, secteurs principalement marchands non agricoles et non 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*, *Ésane*.

3. Évolution du taux d'investissement



1. Hors activités des sièges sociaux.

Champ : France, secteurs principalement marchands non agricoles et non 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*, *Ésane*.

4. Personnes en emploi dans les secteurs marchands en 2011

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	18,9	26,0	7,5	45,4	47,1	5,3
Construction	10,1	24,8	22,7	5,5	53,7	40,8	20,6
Commerce	45,6	25,7	21,9	33,0	18,8	48,2	14,8
Transport	26,4	16,8	26,2	21,7	45,7	32,6	5,3
Services	47,9	25,2	21,6	25,6	14,1	60,3	17,9
Ensemble secteurs principalement marchands							
	36,2	23,0	23,3	19,9	30,4	49,7	13,4

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

Source : Insee, *enquête Emploi*.

Fiches sectorielles

Industrie

7.1 Chiffres clés de l'industrie

En 2011, le secteur de l'**industrie** compte 237 000 entreprises et emploie 3 millions de salariés en équivalent-temps plein (EQTP), soit un quart des salariés de l'ensemble des entreprises du champ des secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers. Les entreprises industrielles dégagent un chiffre d'affaires total de 1 057 milliards d'euros. Elles génèrent ainsi plus du quart du chiffre d'affaires (29 % en 2011) et de la valeur ajoutée (26 % en 2011) de l'ensemble des secteurs du champ et 30 % de l'investissement. L'industrie est davantage tournée vers l'extérieur que les autres grands secteurs de l'économie : 31 % de son chiffre d'affaires provient des exportations, contre 16 % pour l'ensemble du champ.

L'industrie est essentiellement composée d'entreprises de moins de 10 salariés en EQTP (86 % en 2011), mais ce sont les entreprises de 250 salariés EQTP ou plus qui génèrent la grande majorité du chiffre d'affaires (63 %), de la valeur ajoutée (59 %), de l'investissement (56 %) et des exportations (75 %) du secteur. Elles emploient aussi la moitié des salariés (en EQTP).

L'activité du secteur est surtout **manufacturière** : 84 % de la valeur ajoutée et 85 % du chiffre d'affaires en résultent. Le secteur de l'**électricité et du gaz** crée 10 % de la valeur ajoutée industrielle, celui de la **production et distribution d'eau, gestion des déchets et dépollution** 5 % et les **industries extractives** 1 %.

La production en volume de la branche « industrie » est restée assez stable au cours de la première moitié des années 2000. Elle a ensuite augmenté jusqu'à la crise des années 2008-2009, dépassant en 2007 de huit points le niveau de 2000. Après un fort recul en 2009 (- 10 %), elle s'était redressée en 2010 et 2011 (+ 4,8 % puis + 2 %), dépassant légèrement le niveau de 2000, mais pas celui d'avant la crise. Après la hausse de 2011,

plus modérée que celle de l'industrie manufacturière (+ 3,2 %) du fait de l'impact des températures clémentes sur la production d'électricité et gaz (- 6,5 % après + 6,3 % en 2010), la production industrielle se replie de nouveau en 2012 : elle baisse de 2,2 %, malgré la bonne tenue de la production d'électricité, gaz (+ 2,6 %) à la faveur d'un climat rigoureux.

Entre 2000 et 2011, l'industrie a perdu 20 % de ses emplois salariés directs (hors intérim). La baisse s'était accentuée lors de la crise de 2008 puis a ralenti à l'aube de la décennie 2010. 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 2009 mais soutient ensuite celui-ci en 2010 et 2011. Le volume d'intérim en équivalent-temps plein est en effet passé de 272,2 milliers en 2008 à 174,3 milliers en 2009 (soit - 36 %), pour revenir progressivement à 261 milliers en 2011. Le recul de l'emploi hors intérim a été plus limité dans le secteur de l'électricité, gaz : acquise dès 2008, cette baisse a été de 8,2 % de 2000 à 2011.

L'industrie est un secteur moins féminisé que l'ensemble des secteurs du champ : en 2011, la part des femmes y est de 28,9 % contre 36,2 % pour l'ensemble. La majorité des actifs (55 % en 2011) a entre 30 et 49 ans. Les 50 ans ou plus en représentent plus du quart (26 % en 2011), une proportion un peu supérieure à celle des autres secteurs (23,3 % pour l'ensemble des secteurs du champ). Les ouvriers sont proportionnellement plus nombreux dans l'industrie : en 2011 ils font 45,4 % de l'emploi industriel contre 30,4 % pour l'ensemble. À l'inverse, les employés y sont moins représentés : 7,5 % des effectifs contre 19,9 % pour l'ensemble. L'industrie compte peu de non-salariés : leur part dans les effectifs occupés est de 5,3 % en 2011 contre 13,4 % pour l'ensemble. ■

Définitions

Industrie : elle correspond aux sections B (**industries extractives**), C (**industrie manufacturière**), D (**production et distribution d'électricité, de gaz, de vapeur et air conditionné**), E (**production et distribution d'eau, assainissement et gestion des déchets, dépollution**) de la nomenclature d'activités NAF rév. 2 (voir annexe *Nomenclature d'activités française*).

Chiffres clés de l'industrie 7.1

1. Chiffres clés de l'industrie en 2011

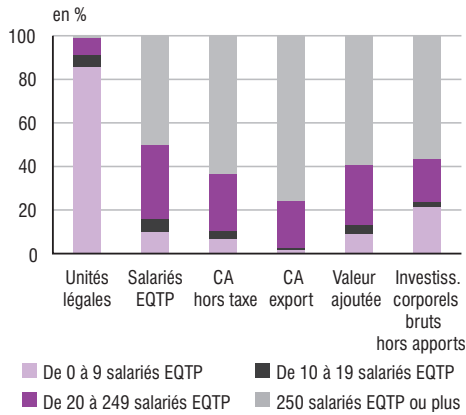
	Unités légales	Salariés EQTP	Chiffre d'affaires hors taxes	Chiffre d'affaires export	Valeur ajoutée	Investissements corporels bruts hors apports
	(milliers)		(milliards d'euros)			
De 0 à 9 salariés EQTP	203,4	304,2	72,9	5,4	23,2	12,5
De 10 à 19 salariés EQTP	13,7	176,9	35,6	4,3	10,8	1,4
De 20 à 249 salariés EQTP	18,5	1 016,5	281,2	70,1	69,7	11,6
250 salariés EQTP ou plus	1,7	1 501,2	666,8	249,8	151,5	32,9
Ensemble	237,2	2 998,8	1 056,6	329,5	255,3	58,4
Ensemble des entreprises marchandes non agricoles et non financières	2 833,4	11 820,0	3 671,8	585,0	985,4	195,6
Poids des entreprises du secteur de l'industrie¹ (en %)	8,4	25,4	28,8	56,3	25,9	29,9

1. Poids des entreprises ayant une activité principale dans le secteur industriel par rapport à l'ensemble des entreprises marchandes non agricoles et non financières. Champ : France.

Note : la branche de l'industrie contribue à 12,7 % 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 2011

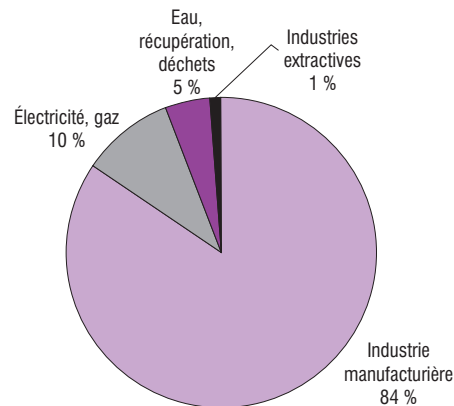


Champ : France.

Lecture : les entreprises de 250 salariés ou plus représentent 0,7 % des unités légales, 50 % des salariés, 63 % du CA, 76 % du CA export, 59 % de la VA et 56 % des investissements.

Source : Insee, É sane.

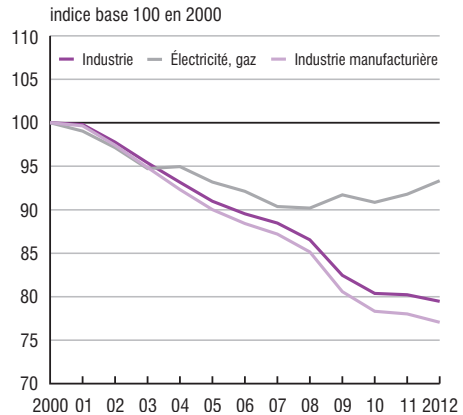
4. Principales activités selon la valeur ajoutée en 2011



Champ : France.

Source : Insee, É sane.

3. Évolution de l'emploi salarié, hors intérim

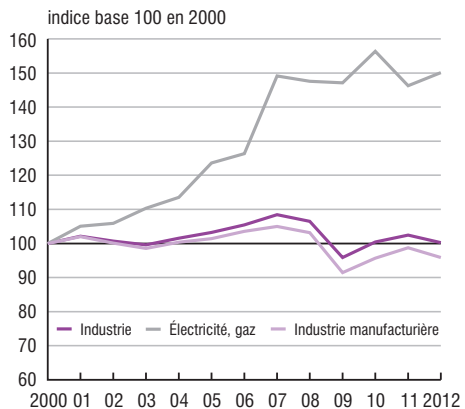


Champ : France.

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.

5. Production par branche en volume



Champ : France, branches industrielles.

Source : Insee, comptabilité nationale.

7.2 Ratios de l'industrie

Le taux de valeur ajoutée de l'industrie est de 24,2 % en 2011. Il est en léger repli par rapport à 2010 en raison d'une hausse des consommations intermédiaires qui relève aussi d'un phénomène structurel avec la globalisation des échanges. L'industrie est un secteur très capitalistique, avec 243 milliers d'euros d'immobilisations corporelles par salarié en 2011 contre 170 milliers d'euros pour l'ensemble des entreprises des secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers. Mais cette moyenne masque de fortes disparités entre les secteurs industriels, même au sein de l'industrie manufacturière qui est déjà en moyenne beaucoup moins capitalistique que l'ensemble de l'industrie (153 milliers d'euros).

L'industrie investit en moyenne 22,9 % de sa valeur ajoutée en 2011 (un peu plus qu'en 2010), soit une bonne partie des marges qu'elle dégage. Comme pour l'intensité capitalistique, ce taux d'investissement est très contrasté selon les secteurs : il est de 14,7 % dans l'industrie manufacturière et beaucoup plus élevé dans chacun des autres grands secteurs industriels. L'investissement des secteurs industriels a augmenté en 2011 dans un contexte de desserrement des conditions du crédit, d'une amélioration des perspectives économiques jusqu'à l'été 2011 et de la nécessité d'adapter l'appareil de production.

Pourtant, le taux de marge industriel n'a pas poursuivi son redressement en 2011 : il s'est établi à 27,3 % en 2011 contre 28,0 % en 2010. L'alourdissement des charges de personnel a en effet pesé sur l'excédent brut d'exploitation (EBE), malgré l'amélioration de l'activité. Le taux de marge industriel est très proche de celui de la moyenne des entreprises non agricoles et non financières hors sièges sociaux (27,5 %), mais plus faible dans l'industrie manufacturière (23,7 %) et nettement plus élevé dans chacun des autres grands secteurs industriels.

La performance économique des entreprises industrielles, mesurée par le taux de rentabilité

économique qui rapporte l'excédent d'exploitation aux immobilisations, est un peu moins favorable en 2011 (7,0 %) qu'en 2010 (7,4 %). Cette moindre performance reflète la baisse de l'EBE et la hausse du capital d'exploitation.

Le taux de rentabilité financière, qui mesure la capacité des capitaux investis par les actionnaires et les associés à dégager un certain niveau de profit, se dégrade également en 2011 : 7,3 % après 8,4 % en 2010. Le résultat net d'exploitation se replie tandis que les capitaux propres augmentent. La baisse de la rentabilité financière ne concerne cependant que les entreprises de moins de 250 salariés.

Le taux de prélèvement financier, rapport des frais financiers sur l'EBE, augmente en 2011 : 19 % après 18 % en 2010. Cet alourdissement provient de la progression des frais financiers conjuguée à la baisse de l'EBE.

Le taux d'autofinancement des entreprises industrielles s'établit à 111,7 % en 2011, après 114,7 % en 2010. Ce recul trouve son origine dans une progression des investissements plus rapide que celle de la capacité d'autofinancement. Dans l'industrie manufacturière, le taux d'autofinancement est un peu plus élevé (125,1 % en 2011). Mais il y reste bien inférieur à celui de l'ensemble des entreprises marchandes non agricoles et non financières (166,4 % en 2011). Cet écart reflète l'importance des investissements industriels.

Pour l'ensemble de l'industrie, les délais de paiement fournisseurs excèdent légèrement les délais clients (respectivement 65,2 jours et 64,5 jours en 2011). Les uns comme les autres ont diminué par rapport à 2010, respectivement de 3,7 jours et 2,9 jours. Tendancielle depuis plusieurs années, la baisse s'inscrit ces dernières années 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 2011 : croissance soutenue », *Dares Analyses* n° 042, Dares, juin 2012.

1. Ratios du secteur de l'industrie en 2011

	en %					
	Ensemble	De 0 à 9 salariés	De 10 à 19 salariés	De 20 à 249 salariés	250 salariés ou plus	Ensemble entreprises marchandes ¹
Organisation et débouchés de la production						
Taux d'exportation	31,2	7,4	12,1	24,9	37,5	15,9
Taux de valeur ajoutée	24,2	31,8	30,3	24,8	22,7	26,8
Intensité capitalistique (en milliers d'euros)	243,3	260,7	101,1	124,2	337,2	170,2
Partage de la VA (au coût des facteurs)						
Part des frais de personnel	72,7	65,2	79,7	77,1	71,4	72,5
Taux de marge ²	27,3	34,8	20,3	22,9	28,6	27,5
Ratios de rentabilité						
Rentabilité économique	7,0	7,9	9,0	8,7	6,4	9,2
Rentabilité financière	7,3	9,6	5,8	2,8	7,8	9,4
Ratios d'endettement, de solvabilité et de liquidité						
Lever financier	57,9	53,4	49,3	51,8	61,5	73,8
Taux de prélèvement financier	19,1	20,4	11,1	13,6	21,3	33,7
Délais de paiement						
Fournisseurs (en jours)	65,2	71,8	62,4	57,7	67,7	60,2
Clients (sous réserves, en jours)	64,5	60,5	64,7	59,2	67,2	52,7
Ratios d'investissement						
Taux d'investissement	22,9	54,0	12,8	16,6	21,7	19,9
Taux d'autofinancement	111,7	108,4	117,5	95,1	118,5	166,4

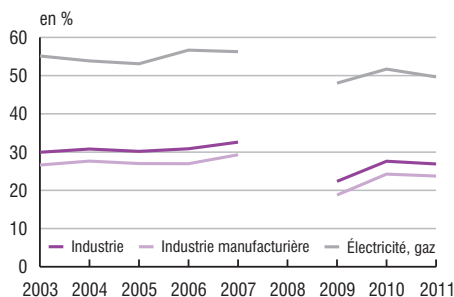
1. Entreprises des secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers.

2. Hors sièges sociaux.

Champ : France.

Source : Insee, *Ésane*.

2. Évolution du taux de marge

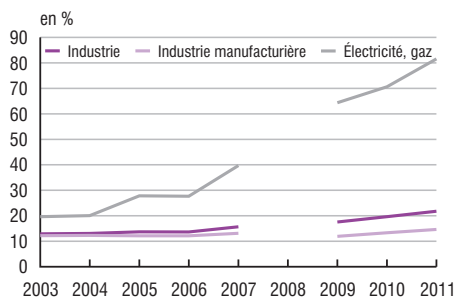


Champ : France.

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*, *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*, *Ésane*.

4. Personnes en emploi dans l'industrie en 2011

	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	13,3	16,3	30,0	6,3	54,0	39,7	5,2
Production et distribution d'électricité, de gaz, de vapeur et d'air conditionné	24,2	17,4	31,2	4,5	8,8	86,6	0,3
Production et distribution d'eau, assainissement, gestion des déchets et dépollution	21,3	18,7	19,6	12,7	47,9	39,4	1,3
Industrie manufacturière	29,7	19,0	26,1	7,4	47,2	45,4	5,8
Ensemble industrie	28,9	18,9	26,0	7,5	45,4	47,1	5,3
Ensemble secteurs principalement marchands¹	36,2	23,0	23,3	19,9	30,4	49,7	13,4

1. Secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers.

Champ : France.

Source : Insee, *enquête Emploi*.

7.3 Industrie manufacturière

En 2011, le secteur de l'**industrie manufacturière** compte 207 000 entreprises et emploie 2,7 millions de salariés en équivalent-temps plein (EQTP). Ces entreprises dégagent un chiffre d'affaires total de 900 milliards d'euros, dont un tiers provient des exportations. Le taux d'exportation croît avec la taille des entreprises. Il atteint 42,1 % pour les entreprises de 250 salariés EQTP ou plus.

L'industrie manufacturière est surtout composée d'entreprises de moins de 10 salariés (85 % en 2011), mais la grande majorité du chiffre d'affaires (61 %) et de la valeur ajoutée (56 %) du secteur provient des entreprises de 250 salariés EQTP ou plus. Celles-ci emploient près de la moitié des salariés en EQTP.

En 2011, l'industrie manufacturière représente 89 % de l'emploi salarié EQTP de l'ensemble de l'industrie et 84 % de sa valeur ajoutée. La part des investissements des secteurs manufacturiers dans celui de l'ensemble des secteurs industriels est plus faible : 54 % en 2011. Au sein de l'industrie manufacturière (qui consacre 14,7 % de sa valeur ajoutée aux investissements), les secteurs qui ont structurellement les investissements les plus importants sont la métallurgie et l'industrie chimique avec des taux d'investissement en 2011 de respectivement 38 % (28 % en 2010) et 29 % (21 % en 2010). À l'opposé, les secteurs de l'habillement et de la cokéfaction-raffinage ont des taux d'investissement respectifs de 5 % et 6 % en 2011.

Le secteur agroalimentaire est le premier contributeur de l'industrie manufacturière : il représente 17 % de sa valeur ajoutée en 2011. Viennent ensuite le secteur des matériels de transport (12 % de la valeur ajoutée manufacturière) et celui de la métallurgie et fabrication de produits métalliques, hors machines et équipements (12 %).

Le taux de valeur ajoutée est comparable à celui du total de l'industrie ; il est de 23,9 % en 2011. Il décroît avec l'augmentation de la taille des entreprises.

Le taux de marge de l'industrie manufacturière s'établit à 23,7 % en 2011. Il est nettement plus élevé dans les industries agroalimentaires (33,7 %) et beaucoup plus faible dans le secteur des matériels de transport (12,9 %).

Après un fort recul en 2009 (-11,3 %), la production en volume de la branche manufacturière s'est redressée en 2010 et 2011 (+4,6 % puis +3,2 %), mais reste en deçà de son niveau d'avant la crise. En 2012, elle baisse à nouveau (-2,9 %). Parmi les branches manufacturières, l'industrie agroalimentaire et les autres industries manufacturières et réparation ont été moins affectées par la crise que les autres branches : leur production dépasse en 2012 leur niveau de 2008. Celle des industries des produits informatiques, électroniques et optiques et celle des matériels de transport étaient dynamiques en 2010 et 2011 mais elles baissent en 2012. Les branches de l'industrie du bois-papier et imprimerie, celle de la cokéfaction et raffinage, et celle du textile-habillement-cuir-chaussure demeurent particulièrement touchées : leur production ne s'est pas redressée depuis la chute de 2009.

Entre 2000 et 2011, l'emploi salarié manufacturier direct (hors intérim) diminue de 22 %. Le recul a été plus marqué lors de la crise de 2008, puis il a faibli au début des années 2010. La prise en compte de l'intérim accentue le repli de 2009 et, à l'inverse, fait apparaître une meilleure tenue de l'emploi en 2010 et en 2011. L'emploi direct a mieux résisté dans l'industrie agroalimentaire que dans les autres secteurs : il a reculé seulement de 5,8 % depuis 2000. ■

Définitions

Industrie manufacturière : elle correspond à la section C de la nomenclature d'activités française révision 2 (NAF rév.2). Les industries extractives, la production et la distribution de l'énergie et de l'eau, la gestion des déchets et la dépollution ne font pas partie de l'industrie manufacturière, mais, ajoutées à celle-ci, elles composent l'ensemble de l'industrie (voir *annexe Nomenclature d'activités française*).

1. Chiffres clés de l'industrie manufacturière en 2011

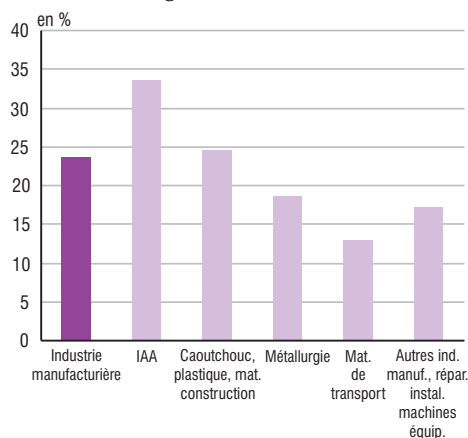
	Unités légales	Salariés EQTP	Chiffre d'affaires hors taxes	Chiffre d'affaires export	Valeur ajoutée	Investissements corporels bruts hors apports
	(milliers)		(milliards d'euros)			
De 0 à 9 salariés EQTP	175,6	288,4	60,5	4,7	19,6	2,8
De 10 à 19 salariés EQTP	12,6	165,6	31,4	3,8	9,9	1,1
De 20 à 249 salariés EQTP	17,2	956,0	256,0	65,7	64,3	9,1
250 salariés EQTP ou plus	1,6	1 268,1	552,1	232,6	121,6	18,7
Ensemble	207,0	2 678,0	900,0	306,7	215,4	31,6
Ensemble des entreprises industrielles	237,2	2 998,8	1 056,6	329,5	255,3	58,4
Poids des entreprises de l'industrie manufacturière¹ (en %)	87,3	89,3	85,2	93,1	84,4	54,0

1. Poids des entreprises ayant une activité principale dans le secteur manufacturier par rapport à l'ensemble des entreprises industrielles.

Champ : France.

Source : Insee, É sane.

2. Taux de marge en 2011

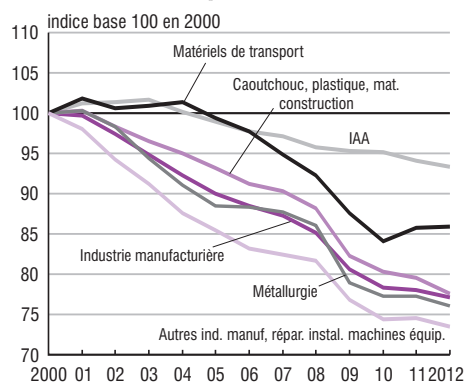


Champ : France.

Note : seules sont représentées les principales activités de l'industrie manufacturière.

Source : Insee, É sane.

3. Évolution de l'emploi salarié, hors intérim

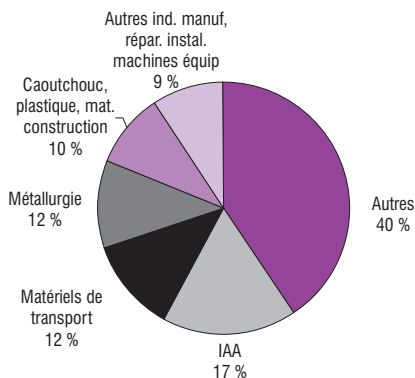


Champ : France.

Note : seules sont représentées les principales activités de l'industrie manufacturière. 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.

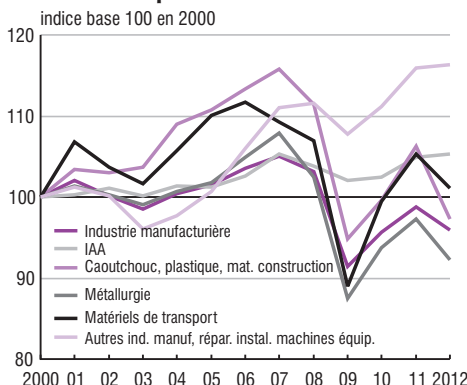
4. Principales activités selon la valeur ajoutée en 2011



Champ : France.

Source : Insee, É sane.

5. Production par branche en volume



Champ : France, branches de l'industrie manufacturière.

Note : seules sont représentées les principales activités de l'industrie manufacturière.

Source : Insee, comptabilité nationale.

Fiches sectorielles

Construction

8.1 Chiffres clés de la construction

Avec 464 000 entreprises et un chiffre d'affaires de 272 milliards d'euros en 2011, la **construction** représente 16 % des entreprises et 7 % du chiffre d'affaires de l'ensemble des entreprises du champ des secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers. Le rayonnement international du secteur semble limité si on le mesure par la part du chiffre d'affaires à l'exportation : moins de 2 %, essentiellement dans la construction d'autres ouvrages de **génie civil**. Cependant ce critère sous-estime la présence des entreprises françaises sur les marchés extérieurs du secteur car celle-ci se traduit par la création de filiales étrangères ou de « joint venture » dont l'activité impacte peu le chiffre d'affaires à l'exportation.

La construction se caractérise par un grand nombre d'unités de petite taille : près de 95 % ont moins de 10 salariés. Le nombre moyen de salariés en équivalent-temps plein (EQTP) est de 3 contre près de 13 dans l'industrie. Le secteur regroupe ainsi 40 % des entreprises artisanales. Néanmoins, les entreprises de 250 salariés ou plus, qui comptent pour moins de 0,1 % en nombre, réalisent près de 20 % du chiffre d'affaires du secteur.

Le secteur emploie près de 1,350 million de salariés en EQTP en 2011, soit plus de 11 % de l'emploi salarié. Il recourt aussi fréquemment à l'intérim (près de 118 000 intérimaires en EQTP en 2011), comme l'industrie.

De 2000 à 2011, l'emploi salarié a crû davantage que dans les secteurs du champ : + 14 %, soit à un rythme voisin de celui des services hors commerce et transports (+ 15 %), tandis qu'il baissait de 20 % dans l'industrie. Malgré la crise de 2008-2009, la baisse de l'emploi salarié est restée limitée (- 5 % entre 2008 et 2011). En effet, comme dans les autres secteurs, l'ajustement a d'abord porté sur les effectifs intérimaires. Par ailleurs, le secteur a bénéficié de facteurs structurels favorables liés notamment au comportement des ménages induisant une

demande en logement soutenue et à une meilleure prise en compte des contraintes d'efficacité environnementale.

De 2000 à 2007, la construction a connu une croissance continue de la production en volume, nettement plus rapide que pour les secteurs 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'infléchit en 2008 puis s'inverse à partir de 2009 avec une chute brutale de la production. Une fragile reprise (+ 1,5 %) intervient en 2011 mais ne se poursuit pas en 2012 (- 0,6 %) et le niveau reste très nettement inférieur à celui de 2007.

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 appartenant au secteur du **bâtiment et des travaux spécialisés**. Toutes les activités le composant ont des caractéristiques proches en terme de taille : les entreprises emploient en moyenne 2,5 salariés. En revanche, la taille des entreprises de construction générale de bâtiment est près de deux fois supérieure à celle de l'ensemble du secteur. Représentant 4 % des entreprises de la construction, elles génèrent 12 % du chiffre d'affaires et 8 % de la valeur ajoutée.

À côté de la construction de bâtiment proprement dite, la promotion immobilière consiste à réunir les moyens de la réalisation de projets immobiliers destinés à la vente. Avec 3 % des entreprises et 1 % des salariés du secteur, elle réalise près de 9 % du chiffre d'affaires et 5 % de la valeur ajoutée.

Enfin, le secteur du génie civil (1 % des entreprises, mais 14 % du chiffre d'affaires et 12 % de la valeur ajoutée) est beaucoup plus hétérogène : la taille moyenne de ses unités varie de 7 à 70 salariés suivant les activités. ■

Définitions

Construction : elle 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*).

1. Chiffres clés de la construction en 2011

	Unités légales	Salariés EQTP	Chiffre d'affaires hors taxes	Chiffre d'affaires export	Valeur ajoutée	Investissements corporels bruts hors apports
	(milliers)		(milliards d'euros)			
Ensemble	464,1	1 346,8	272,1	4,7	90,8	8,9
Ensemble des entreprises marchandes non agricoles et non financières	2 833,4	11 820,0	3 671,8	585,0	985,4	195,6
Poids des entreprises de la construction¹ (en %)	16,4	11,4	7,4	0,8	9,2	4,5

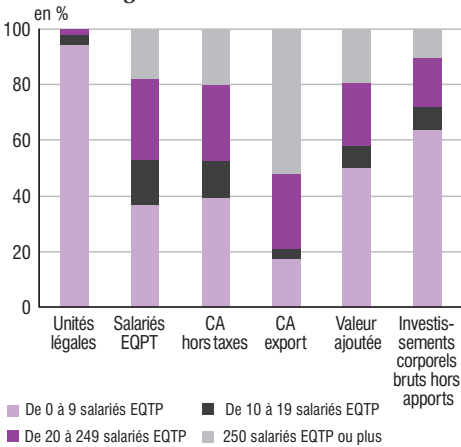
1. Poids des entreprises ayant une activité principale dans le secteur de la construction par rapport à l'ensemble des entreprises des secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers.

Champ : France.

Note : la branche de la construction contribue à 6,2 % 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 2010

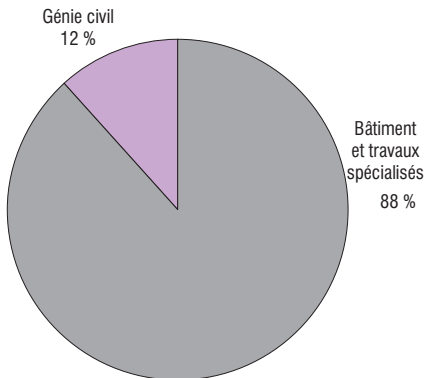


Champ : France.

Lecture : les entreprises de 250 salariés ou plus représentent 0,7 % des unités légales, 18 % des salariés, 19 % du CA, 52 % du CA export, 20 % de la VA et 10 % des investissements.

Source : Insee, É sane.

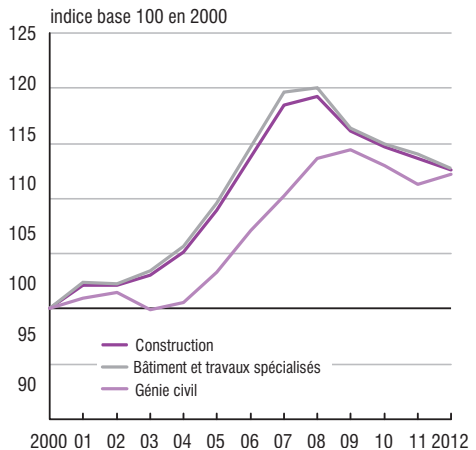
4. Principales activités selon la valeur ajoutée en 2011



Champ : France.

Source : Insee, É sane.

3. Évolution de l'emploi salarié, hors intérim

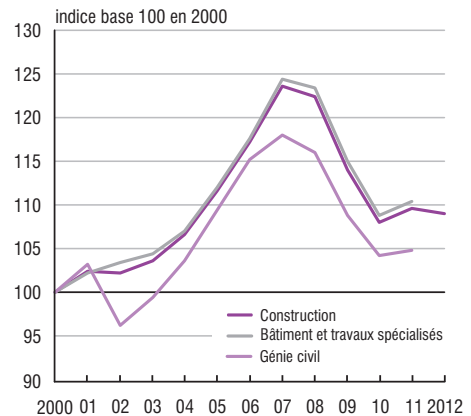


Champ : France.

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.

5. Production par branche en volume



Champ : France, branches de la construction.

Source : Insee, comptabilité nationale.

8.2 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 patrons de leur 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 et la présence des femmes marginale (10 %).

Son intensité capitalistique est faible : ses immobilisations corporelles (construction, installations, machines et matériel) s'élève à 39 milliers d'euros par personne en 2011 contre plus de quatre fois plus pour l'ensemble des entreprises du champ.

Parallèlement, la part des frais de personnel atteint plus de 80 % 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 y est nettement plus faible (19 % en 2011 contre 27 %). Ce taux moyen masque un fort écart entre les entreprises de moins de 10 salariés du secteur (qui ont un taux de plus de 30 % en 2010), et les autres (taux de moins de 10 % en 2010), en partie dû à l'importance des entrepreneurs individuels au sein des microentreprises. Avec cette forme juridique, la rémunération du travail du chef d'entreprise est en effet fréquemment incluse dans l'excédent brut d'exploitation.

En 2011, 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 la faiblesse du niveau des taux de marge. Ce secteur

bénéficie de produits financiers relativement conséquents qui n'entrent pas dans l'excédent brut d'exploitation.

Le faible niveau de l'investissement dans la construction répond à une faiblesse structurelle des immobilisations. Le taux d'investissement est proche de 10 % en 2011 contre 20 % pour l'ensemble des entreprises du champ. Ce taux d'investissement retrouve en 2011 quasiment son niveau de 2007, après la nette baisse liée à la crise de 2008-2009.

Le taux d'autofinancement, qui mesure la capacité des entreprises à financer leurs investissements, s'élève à 200 % en 2011, soit à un niveau assez largement supérieur à celui observé pour l'ensemble des entreprises du champ (166 %).

Globalement dans la construction, la rentabilité économique est relativement élevée puisque son taux se situe à 20,9 %, 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 car les entreprises du secteur ont relativement peu de capitaux propres.

Dans la construction, les délais moyens de paiement des clients sont supérieurs à ceux des fournisseurs et ces délais sont nettement supérieurs à ceux enregistrés pour l'ensemble des entreprises du champ. Ceci peut engendrer des problèmes de trésorerie. Toutefois, il est à noter que, dans le secteur de la construction où le cycle de production est souvent long, la formule utilisée ici surestime ces délais de paiement car elle ne tient pas compte des avances. ■

1. Ratios du secteur de la construction en 2011

en %

	Ensemble construction	Ensemble entreprises marchandes ¹
Organisation et débouchés de la production		
Taux d'exportation	1,7	15,9
Taux de valeur ajoutée	33,4	26,8
Intensité capitalistique (milliers d'euros)	39,1	170,2
Partage de la VA (au coût des facteurs)		
Part des frais de personnel	80,6	72,5
Taux de marge ²	19,4	27,5
Ratios de rentabilité		
Rentabilité économique	20,9	9,2
Rentabilité financière	18,5	9,4
Ratios d'endettement, de solvabilité et de liquidité		
Levier financier	58,9	73,8
Taux de prélèvement financier	9,0	33,7
Délais de paiement		
Fournisseurs (en jours)	76,5	60,2
Clients (sous réserves, en jours)	84,2	52,7
Ratios d'investissement		
Taux d'investissement	9,8	19,9
Taux d'autofinancement	200,7	166,4

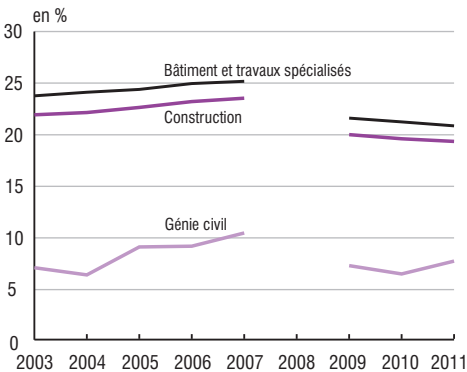
1. Entreprises des secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers.

2. Hors sièges sociaux.

Champ : France.

Source : Insee, *Ésane*.

2. Évolution du taux de marge

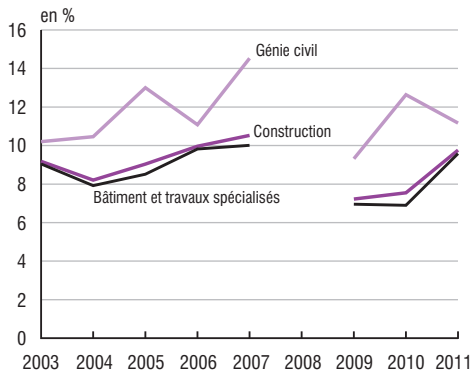


Champ : France.

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 2011

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	10,0	25,0	22,6	5,5	53,1	41,3	22,4
Génie civil	11,1	21,8	23,5	4,8	59,6	35,6	1,5
Ensemble construction	10,1	24,8	22,7	5,5	53,7	40,8	20,6
Ensemble secteurs principalement marchands¹	36,2	23,0	23,3	19,9	30,4	49,7	13,4

1. Secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers.

Champ : France.

Source : Insee, enquête *Emploi*.

Fiches sectorielles

Commerce

9.1 Chiffres clés du commerce

Le secteur du **commerce** comprend trois grands ensembles : le **commerce de gros**, le **commerce de détail** et le **commerce automobile**. Le commerce de gros et le commerce de détail distribuent des produits identiques, mais 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 2011, les 683 000 entreprises du commerce réalisent un chiffre d'affaires (CA) de 1 392 milliards d'euros, une valeur ajoutée (VA) de 203 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 agricoles et non financiers est sensiblement le même en termes de nombre d'entreprises (24 %), de valeur ajoutée (21 %) et de salariés en équivalent-temps plein (22 %). Un peu moins de la moitié (47 %) sont des entreprises individuelles, ce qui explique le nombre élevé des non-salariés (480 000) qui comptent pour 14,8 % des effectifs du commerce.

Les entreprises du commerce sont essentiellement de petite taille : 95 % 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 29 % des exportations du commerce.

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 2012 : le secteur n'échappe pas à la crise », *Insee Première* n° 1457, juillet 2013.
- « Le commerce en 2011 : les ventes ont continué de se redresser », *Insee Première* n° 1407, juillet 2012.
- « La situation du commerce en 2012 », *Document de travail*, Insee, juillet 2013.
- « La situation du commerce en 2011 », *Document de travail*, Insee, décembre 2012.

Le commerce de gros réalise 50 % de la VA du commerce, le commerce de détail 39 % et le commerce automobile 11 %. 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), beaucoup moins que celles du commerce de gros (16 %), notamment parce que ces dernières comprennent des filiales commerciales de groupes industriels.

Avec la crise, la production de la branche du commerce a chuté fortement (- 5,6 % en 2009), entraînée par le commerce de gros (- 9 %) et l'automobile (- 8 % en 2009, après - 2 % en 2008). À l'inverse, le commerce de détail n'a pas enregistré de baisse de production, ni en 2008 (+ 1,2 %) ni en 2009 (+ 0,7 %), et en 2011, sa croissance semblait retrouver sa tendance de moyen terme (+ 1,9 %). En 2011, le commerce de gros retrouve à peine son niveau d'avant la crise (+ 4,7 %), alors que le commerce automobile peine à redémarrer (+ 1,3 %).

Après les pertes d'emploi engendrées par la crise de 2008-2009, très marquées dans le secteur du commerce de gros (- 3,1 % en 2009) et dans le commerce automobile (- 1,9 % dès 2008 puis encore - 1,4 % en 2009), 2010 a été une année de stabilisation. En 2011, l'emploi du commerce est reparti faiblement (+ 0,6 %), tiré par le commerce de détail (+ 0,9 %), et en dépit de la poursuite de l'érosion de l'emploi dans le commerce automobile (- 0,4 %). Dans un contexte de faible consommation, 2012 est de nouveau orientée à la baisse. ■

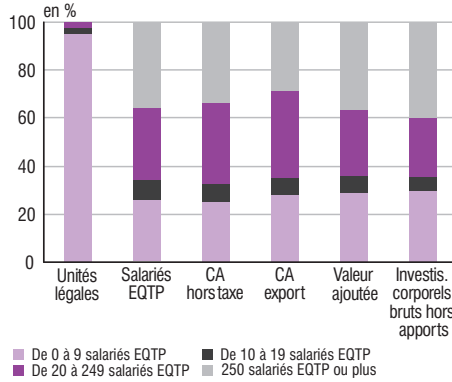
1. Chiffres clés du commerce en 2011

	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	648,9	667,8	348,8	39,0	58,4	5,3
De 10 à 19 salariés EQTP	17,2	231,0	102,4	9,8	14,5	1,1
De 20 à 249 salariés EQTP	15,8	790,5	474,5	51,1	56,6	4,4
250 salariés EQTP ou plus	0,8	937,5	465,8	40,5	74,0	7,1
Ensemble	682,8	2 626,9	1 391,5	140,4	203,4	17,9
Ensemble des entreprises marchandes non agricoles et non financières	2 833,4	11 820,0	3 671,8	585,0	985,4	195,6
Poids des entreprises du secteur du commerce¹ (en %)	24,1	22,2	37,9	24,0	20,6	9,1

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 11,2 % 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 2011

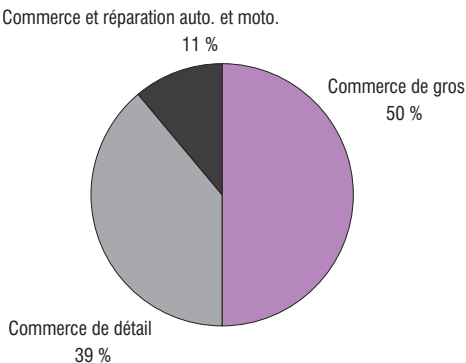


Champ : France.

Lecture : les entreprises de 250 salariés ou plus représentent 0,1 % des unités légales, 36 % des salariés, 33 % du CA, 29 % du CA export, 36 % de la VA et 40 % des investissements.

Source : Insee, É sane.

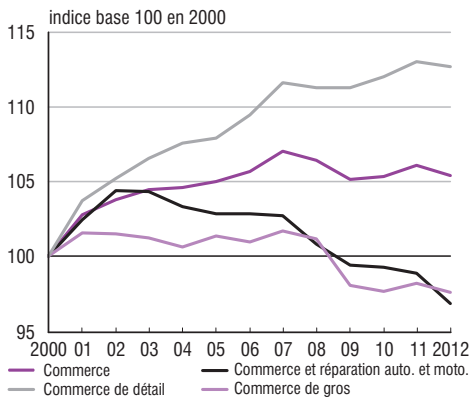
4. Principales activités du secteur selon la valeur ajoutée en 2011



Champ : France.

Source : Insee, É sane.

3. Évolution de l'emploi salarié, hors intérim

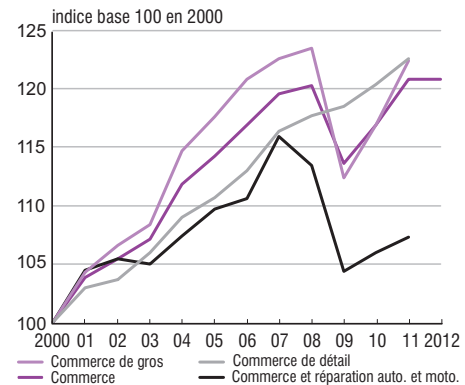


Champ : France.

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.

5. Production par branche en volume



Champ : France, branches du commerce.

Source : Insee, comptabilité nationale.

9.2 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 couvre en premier lieu les coûts de distribution et doit donc être plus élevé pour les commerçants dont ces coûts sont grands. Il est également plus élevé pour les commerçants qui bénéficient de conditions d'achat plus favorables ou qui parviennent à se différencier et pratiquer un prix plus élevé.

En 2011, le taux de marge commerciale est de 22 % pour l'ensemble du commerce. Il varie de 13 % dans le commerce automobile à 28 % dans le commerce de détail et est proche de la moyenne dans le commerce de gros (21 %). Il varie encore 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 paiements « fournisseurs » excèdent de plus de 14 jours les délais de paiements « clients » (45,6 jours contre 31,0 jours). Ils sont plus faibles que dans l'ensemble du champ des secteurs principalement marchands hors agriculture et services financiers (60,2 jours contre 52,7 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 15 % 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 (27 %). Il est plus élevé dans le commerce de détail (18 %) que dans le commerce de gros (13 %) et le commerce automobile (13 %).

Le partage de la valeur ajoutée entre salaires et profits dans le commerce est proche de l'ensemble des entreprises des secteurs du champ. En 2011, la part des frais de personnel dans la VA au coût des facteurs est de 73,2 % dans le commerce et de 72,5 % dans l'ensemble des secteurs du champ. Elle est plus faible pour les entreprises de moins de 10 salariés (64,6 %), qui comptent un nombre important d'entreprises individuelles, où la rémunération du travail de l'entrepreneur n'est pas distinguée des profits.

La rentabilité économique, rapport de l'excédent brut d'exploitation sur les immobilisations, est en revanche plus forte dans le commerce (13,7 %) que dans l'ensemble des secteurs du champ (9,2 %). C'est également le cas de la rentabilité financière, mesurée par le rapport du résultat net comptable sur les capitaux propres (12,7 % contre 9,4 %).

Dans le commerce de détail, la main d'œuvre est très féminisée (près de 60 % de femmes) et jeune (30 % de moins de 30 ans) et compte beaucoup d'employés (47 %). Les professions typiques sont celles de vendeuse 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 (32 % et 17 % respectivement), la main-d'œuvre plus âgée (18 % et 25 % de moins de 30 ans) et le temps partiel plus rare (12 % et 10 %). La part des non-salariés y est plus faible, surtout dans le commerce de gros (10 % contre 15 % dans l'automobile). Les ouvriers dominent dans le commerce automobile (43 %) 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 2011

en %

	Ensemble	De 0 à 9 salariés	De 10 à 19 salariés	De 20 à 249 salariés	250 salariés ou plus	Ensemble entreprises marchandes ¹
Organisation et débouchés de la production						
Taux de marge commerciale	22,1	24,4	21,5	19,1	23,5	///
Taux d'exportation	10,1	11,2	9,6	10,8	8,7	15,9
Taux de valeur ajoutée	14,6	16,7	14,1	11,9	15,9	26,8
Intensité capitalistique (milliers d'euros)	61,2	60,2	43,3	55,7	70,9	170,2
Partage de la VA (au coût des facteurs)						
Part des frais de personnel	73,2	64,6	81,7	76,2	76,9	72,5
Taux de marge ²	26,8	35,4	18,3	23,8	23,1	27,5
Ratios de rentabilité						
Rentabilité économique	13,7	19,7	10,3	12,0	10,7	9,2
Rentabilité financière	12,7	18,5	8,3	9,5	10,4	9,4
Ratios d'endettement, de solvabilité et de liquidité						
Levier financier	69,3	71,7	69,4	60,4	74,7	73,8
Taux de prélèvement financier	14,3	9,0	18,7	17,7	18,3	33,7
Délais de paiement						
Fournisseurs (en jours)	45,6	46,8	45,5	43,4	47,2	60,2
Clients (sous réserves, en jours)	31,0	31,0	35,5	33,9	27,1	52,7
Ratios d'investissement						
Taux d'investissement	8,8	9,0	7,5	7,8	9,7	19,9
Taux d'autofinancement	232,3	342,9	175,8	194,8	182,4	166,4

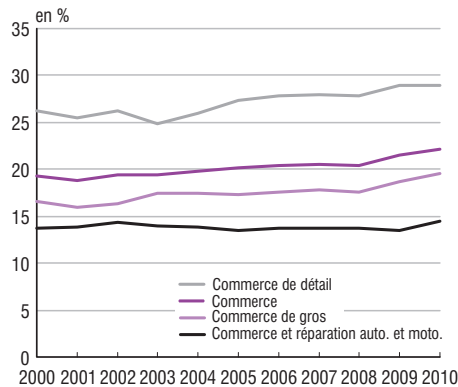
1. Entreprises des secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers.

2. Hors siège sociaux.

Champ : France.

Source : Insee, É sane.

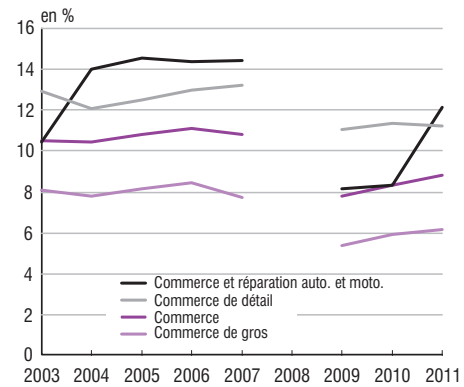
2. Évolution du taux de marge commerciale



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 É sane.

4. Personnes en emploi dans le commerce en 2011

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	25,4	22,5	12,4	43,3	44,3	15,2
Commerce de gros, à l'exception des automobiles et des motocycles	32,1	18,1	23,6	15,9	25,0	59,0	9,8
Commerce de détail, à l'exception des automobiles et des motocycles	59,4	29,9	20,8	47,1	9,8	43,2	17,4
Ensemble commerce	45,6	25,7	21,9	33,0	18,8	48,2	14,8
Ensemble secteurs principalement marchands¹	36,2	23,0	23,3	19,9	30,4	49,7	13,4

1. Secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers.

Champ : France.

Source : Insee, enquête Emploi.

9.3 Commerce et réparation auto et moto

En 2011, le **commerce et la réparation d'automobiles et de motocycles** regroupe environ 84 000 entreprises, soit 12 % des entreprises de l'ensemble du commerce. Ces entreprises réalisent un chiffre d'affaires de 169 milliards d'euros et une valeur ajoutée de 23 milliards. Le secteur emploie environ 351 000 salariés en équivalent-temps plein. Les non-salariés représentent 15 % des emplois, et les entreprises individuelles 35 % des entreprises.

L'essentiel des entreprises sont des structures de petite taille : 92 % comptent moins de 10 salariés. Cependant, un petit nombre de très grandes sociétés concentre une part élevée du chiffre d'affaires : la proportion d'entreprises de 250 salariés ou plus n'est que de 0,1 %, mais leur part dans le chiffre d'affaires et les exportations du secteur est de 23 %.

Le taux de marge commerciale, plus faible que dans l'ensemble du commerce (13 % contre 22 %), est très variable d'un secteur à l'autre : faible pour le **commerce de véhicules automobiles** (8 %), il est nettement plus élevé dans le secteur des **équipements automobiles** (28 %) et de la **réparation d'automobiles** (25 %). Dans ces derniers, la vente de pièces est souvent associée à un service de pose, dont la rémunération peut être incluse dans le prix de vente.

Le secteur du commerce de véhicules automobiles réalise à lui seul 44 % de la valeur ajoutée de l'ensemble du commerce et de la réparation d'automobiles et de motocycles. La réparation automobile en représente environ 30 %. À eux seuls, ces deux sous-secteurs cumulent ainsi près des trois quarts de la valeur ajoutée. Viennent ensuite le secteur des équipements automobiles (23 %),

et, pesant de façon plus marginale, le **commerce et réparation de motocycles** (3 %). La part des salaires dans la valeur ajoutée est de 76 % contre 73 % dans l'ensemble du commerce.

Au plus fort de la crise, l'évolution en volume de la production de la branche du commerce et de la réparation d'automobiles et de motocycles a enregistré des baisses de -2,2 % en 2008 et -8 % en 2009, bien plus marquées que celles de l'emploi salarié. La reprise a également été plus forte avec une hausse de 1,5 % en 2010 et de 1,3 % en 2011, mais sans retrouver le niveau et le dynamisme qui prévalaient avant la crise. Ces évolutions sont portées en premier lieu par celles du secteur du commerce automobile qui a bénéficié de la prime à la casse jusqu'en 2010. Le ralentissement du secteur se retrouve dans le nombre d'immatriculations de voitures neuves, qui a baissé de -2,1 % en 2011, après -2,2 % en 2010. Toutefois, avec 2,2 millions d'immatriculations en 2011, le marché reste à un niveau supérieur à la moyenne de la période 2000-2008.

En 2011, l'emploi salarié de l'ensemble du commerce et de la réparation d'automobiles et de motocycles est reparti faiblement à la baisse (-0,4 %), après avoir été pratiquement stable (-0,1 %) en 2010, et la situation s'aggrave en 2012. L'évolution de l'emploi reste moins favorable que dans l'ensemble du commerce (+0,6 % en 2011 et +0,2 % en 2010). Le secteur peine à se remettre de la crise économique de 2008-2009 qui s'est traduite par une forte baisse de l'emploi (-1,9 % en 2008 et -1,4 % en 2009), plus marquée que dans l'ensemble du commerce (-0,6 % et -1,2 %). ■

Définitions

Commerce et réparation d'automobiles et de motocycles (45) : ce secteur comprend les secteurs du **commerce de véhicules automobiles** (45.1), de l'**entretien et réparation de véhicules automobiles** (45.2), du **commerce d'équipements automobiles** (NAF 45.3) et du **commerce et réparation de motocycles** (45.4) (voir annexe *Nomenclatures d'activités françaises*).

Pour en savoir plus

- « Le commerce en 2012 : le secteur n'échappe pas à la crise », *Insee Première* n° 1457, juillet 2013.
- « Le commerce en 2011 : les ventes ont continué de se redresser », *Insee Première* n° 1407, juillet 2012.
- « La situation du commerce en 2012 », *Document de travail*, Insee, juillet 2013.
- « La situation du commerce en 2011 », *Document de travail*, Insee, décembre 2012.

1. Chiffres clés du commerce et de la réparation auto et moto en 2011

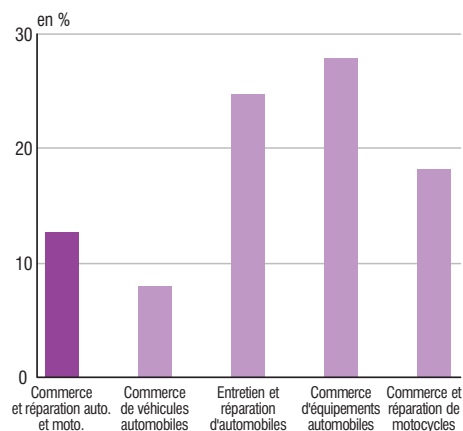
	Unités légales	Salariés EQTP	Chiffre d'affaires hors taxes	Chiffre d'affaires export	Valeur ajoutée	Investissements corporels bruts hors apports
	(milliers)		(milliards d'euros)			
De 0 à 9 salariés EQTP	77,7	118,0	41,0	3,0	8,4	0,8
De 10 à 19 salariés EQTP	3,6	47,1	15,1	0,5	2,6	0,2
De 20 à 249 salariés EQTP	2,8	128,4	73,0	2,8	7,7	0,7
250 salariés EQTP ou plus	0,1	57,5	39,5	1,9	3,9	1,1
Ensemble	84,2	350,9	168,6	8,2	22,6	2,7
Ensemble des entreprises du commerce	682,8	2 626,9	1 391,5	140,4	203,4	17,9
Poids des entreprises du commerce auto et moto¹ (en %)	12,3	13,4	12,1	5,8	11,1	15,3

1. Poids des entreprises ayant une activité principale dans le secteur du commerce auto. et moto. par rapport à l'ensemble des entreprises du commerce.

Champ : France.

Source : Insee, É sane.

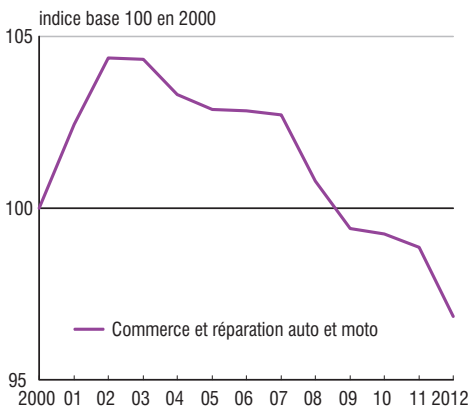
2. Taux de marge commerciale en 2011



Champ : France.

Source : Insee, É sane.

3. Évolution de l'emploi salarié, hors intérim

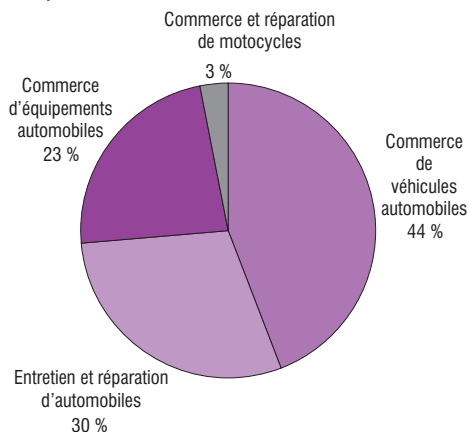


Champ : France.

Note : les titulaires de contrats d'intérim ne sont pas classés dans les secteurs d'activité qui les emploient effectivement mais dans l'activité de travail temporaire.

Source : Insee, estimations d'emploi.

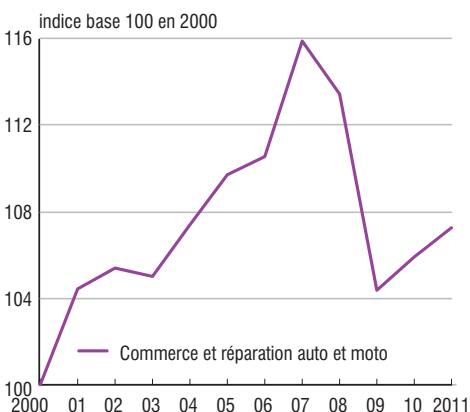
4. Principales activités selon la valeur ajoutée en 2011



Champ : France.

Source : Insee, É sane.

5. Production par branche en volume



Champ : France, branches du commerce et réparation auto. et moto.

Source : Insee, comptabilité nationale.

9.4 Commerce de gros

En 2011, le **commerce de gros** regroupe environ 155 000 entreprises, près du quart (23 %) des entreprises du commerce. Elles réalisent un chiffre d'affaires de 789 milliards d'euros (57 % de l'ensemble du commerce) et une valeur ajoutée de 102 milliards d'euros (50 %). Le secteur emploie 900 000 salariés en équivalent-temps plein, un peu plus d'un tiers de l'ensemble du commerce. Les non-salariés représentent 9,8 % des emplois et les entreprises individuelles 9,8 % des entreprises, une part très faible par rapport à l'ensemble du commerce.

Les entreprises du commerce de gros sont pour la plupart des structures de petite taille : 91 % comptent moins de 10 salariés. 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 très peu nombreuses (0,3 %), mais réalisent près du tiers (32 %) du chiffre d'affaires, et 28 % des exportations du secteur. Or celui-ci, qui comprend des filiales de commercialisation de groupes industriels, réalise près de 90 % du chiffre d'affaires à l'export des entreprises du commerce.

Le commerce de gros de biens domestiques réalise à lui seul près du quart (23 %) de la valeur ajoutée de l'ensemble du commerce de gros. Viennent ensuite le commerce de gros de produits alimentaires, boissons et tabac (22 %), le secteur des autres commerces de gros spécialisés (17 %), et le commerce de gros des autres équipements industriels (16 %). Ces quatre secteurs représentent ainsi 78 % de la valeur ajoutée de l'ensemble du commerce de gros. Les **intermédiaires du**

commerce de gros, qui comprennent notamment les centrales d'achat, réalisent 11 % de la valeur ajoutée de l'ensemble. La part des frais de personnel dans la valeur ajoutée est de 71 %.

Le taux de marge commerciale est de 21 % dans l'ensemble du commerce de gros, proche de la moyenne de l'ensemble du commerce (22 %). Il est nettement moins élevé pour les intermédiaires du commerce de gros (5 %), compte tenu du fait que les centrales d'achat approvisionnent les magasins de leur réseau au meilleur prix. En revanche, il est nettement plus élevé dans le commerce de gros de biens domestiques (30 %).

En 2009, la crise a entraîné une baisse de 9 % de la production en volume de la branche du commerce de gros. Mais cette baisse a été suivie par un rebond de 4 % en 2010 puis de 5 % en 2011, qui ramènent pratiquement la production à son niveau d'avant la crise. Ces fortes fluctuations traduisent la sensibilité au cycle économique de l'activité des grossistes, notamment ceux approvisionnant les entreprises en biens d'équipement. En 2011, la croissance de l'activité a été tirée par les secteurs du commerce de gros de biens domestiques, de produits alimentaires, et des autres équipements industriels.

En 2011, l'emploi salarié de l'ensemble du commerce de gros a augmenté de 0,6 %, comme dans l'ensemble du commerce avant de repartir à la baisse en 2012. Cette hausse fait suite à la forte baisse de l'emploi due à la crise économique de 2008-2009 (- 3 % en 2009, contre - 1,2 % dans l'ensemble du commerce). ■

Définitions

Commerce de gros (commerce interentreprises) : ce secteur regroupe les entreprises du commerce ayant un code d'activité principale compris entre 46.11Z et 46.90Z dans la NAF Rév. 2 (voir *annexe Nomenclature d'activités françaises*).

Intermédiaires du commerce : ce secteur regroupe les entreprises du commerce de gros dont le code d'activité principale est compris entre 46.11Z et 46.19B.

Pour en savoir plus

- « Le commerce en 2012 : le secteur n'échappe pas à la crise », *Insee Première* n° 1457, juillet 2013.
- « Le commerce en 2011 : les ventes ont continué de se redresser », *Insee Première* n° 1407, juillet 2012.
- « La situation du commerce en 2012 », *Document de travail*, Insee, juillet 2013.
- « La situation du commerce en 2011 », *Document de travail*, Insee, décembre 2012.

1. Chiffres clés du commerce de gros en 2011

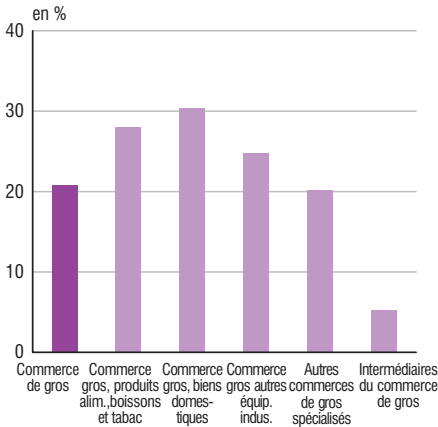
	Unités légales	Salariés EQTP	Chiffre d'affaires hors taxes	Chiffre d'affaires export	Valeur ajoutée	Investissements corporels bruts hors apports
	(milliers)		(milliards d'euros)			
De 0 à 9 salariés EQTP	141,2	167,7	174,0	34,4	20,1	1,7
De 10 à 19 salariés EQTP	6,7	92,4	62,6	9,0	7,2	0,4
De 20 à 249 salariés EQTP	7,0	353,8	301,2	46,6	33,5	1,9
250 salariés EQTP ou plus	0,4	302,1	250,9	34,2	40,9	2,2
Ensemble	155,4	916,0	788,7	124,3	101,6	6,2
Ensemble des entreprises du commerce	682,8	2 626,9	1 391,5	140,4	203,4	17,9
Poids des entreprises du commerce de gros¹ (en %)	22,8	34,9	56,7	88,5	49,9	34,9

1. Poids des entreprises ayant une activité principale dans le secteur du commerce de gros par rapport à l'ensemble des entreprises du commerce.

Champ : France.

Source : Insee, É sane.

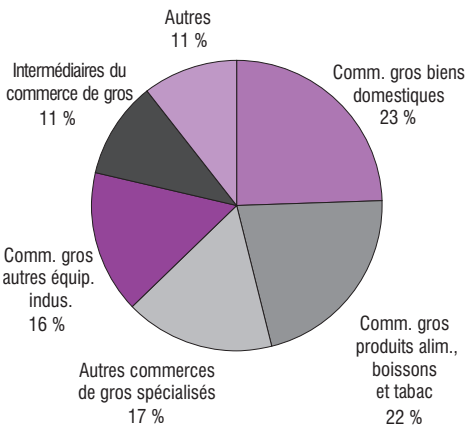
2. Taux de marge commerciale en 2011



Champ : France.

Source : Insee, É sane.

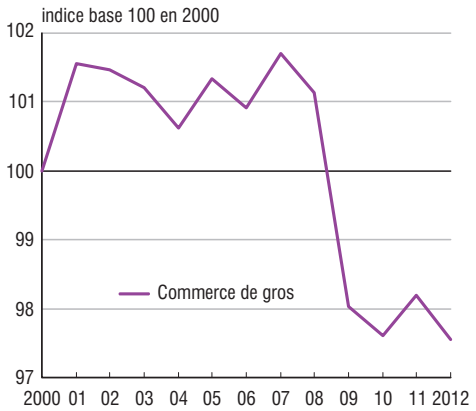
4. Principales activités du secteur selon la valeur ajoutée en 2011



Champ : France.

Source : Insee, É sane.

3. Évolution de l'emploi salarié, hors intérim

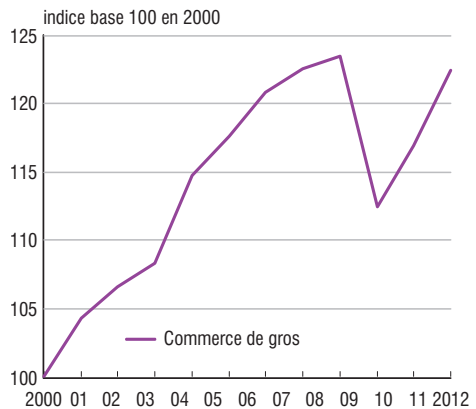


Champ : France.

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.

5. Production par branche en volume



Champ : France, branches du commerce de gros.

Source : Insee, comptabilité nationale.

9.5 Commerce de détail

En 2011, le **commerce de détail** regroupe environ 443 000 entreprises, soit près des deux tiers de l'ensemble du commerce. Ces entreprises réalisent un chiffre d'affaires de 434 milliards d'euros et une valeur ajoutée de 80 milliards d'euros. Le secteur emploie 1,4 million de salariés en équivalent-temps plein, soit la moitié de l'emploi dans le secteur du commerce. Les non-salariés représentent 17,4 % des emplois. Les entreprises individuelles sont majoritaires (55 %).

La quasi-totalité des entreprises du commerce de détail sont des structures de petite taille : 97 % comptent moins de 10 salariés. Cependant, quelques très grandes sociétés concentrent une part élevée du chiffre d'affaires : elles ne pèsent que 0,1 % en termes de nombre d'entreprises, mais réalisent 40 % du chiffre d'affaires et 55 % des exportations du commerce de détail. Parmi elles se trouvent quelques réseaux intégrés de distribution, alimentaire ou non.

Le secteur du **commerce de détail en magasin non spécialisé** réalise à lui seul 35 % de la valeur ajoutée de l'ensemble du commerce de détail. Ce secteur regroupe les magasins à prédominance alimentaire non spécialisés (en premier lieu les grandes surfaces à dominante alimentaire, hypermarchés, supermarchés, magasins multi-commerce) et les grands magasins. Viennent ensuite le secteur des **autres commerces de détail en magasin spécialisé** (qui comprend notamment l'habillement-chaussure et les produits pharmaceutiques), qui génère 34 % de la valeur ajoutée du commerce de détail, le secteur du **bricolage et de l'équipement du foyer** (13 %), et enfin le **commerce de détail alimentaire en magasin spécialisé** (5 %). Ces

quatre secteurs représentent ainsi 87 % de la valeur ajoutée de l'ensemble du commerce de détail. La part des frais de personnel dans la valeur ajoutée est de 75 %.

Le taux de marge commerciale est de 28 % dans l'ensemble du commerce de détail, contre 22 % dans l'ensemble du commerce. Il est relativement faible dans le **commerce de détail de carburant** (11 %) et les magasins non spécialisés (19 %), et nettement plus élevé (38 %), dans les autres commerces de détail en magasins spécialisé et dans le secteur du bricolage et de l'équipement du foyer. Au sein de chacun de ces secteurs, ces taux sont encore très variables selon la forme de vente (il est plus élevé dans les petits commerces, dont les coûts de distribution sont plus élevés, que dans les grands réseaux de distribution). C'est pour les formes de ventes sans magasin qu'il est le plus élevé, avec 39 % pour la **vente à distance, à domicile et par automate**, et 40 % pour les **ventes sur éventaires et marchés**.

La croissance de la production dans le commerce de détail augmente en 2010 (+ 1,5 %) et en 2011(+ 1,9 %), rejoignant le taux de croissance moyen d'avant la crise (+ 2,2 % entre 2000 et 2007). Le commerce de détail, qui avait mieux traversé la crise de 2008-2009, continue ainsi à tirer la croissance du commerce dans son ensemble. Les ventes sont surtout tirées par les secteurs du non-alimentaire, alors que l'alimentaire est quasistable.

En 2011, l'emploi salarié de l'ensemble du commerce de détail a augmenté de 0,9 % après une hausse de 0,6 % en 2010. La situation de l'emploi y est ainsi légèrement plus favorable que dans l'ensemble du commerce (respectivement + 0,6 % et + 0,2 %). ■

Définitions

Commerce de détail (47) : ce secteur comprend le **commerce de détail en magasin non spécialisé** (47.1), **l'alimentaire en magasin spécialisé** (47.2), le **commerce de détail de carburants** (47.3), celui d'équipements de l'information et de la communication (47.4), de **bricolage et équipement du foyer en magasin spécialisé** (47.5), de biens culturels et de loisirs (47.6), les **autres commerces de détail en magasin spécialisé** (47.7), le **commerce de détail sur éventaires et marchés** (47.8), et la **vente à distance, à domicile et par automate** (47.9) (voir *annexe Nomenclature d'activités française*).

Pour en savoir plus

- « Le commerce en 2012 : le secteur n'échappe pas à la crise », *Insee Première* n° 1457, juillet 2013.
- « Travailler dans le commerce de détail ou l'artisanat commercial », *Insee Première* n° 1358, juin 2011.
- « Le commerce de détail en Europe : diversité et convergence des tissus commerciaux », *Insee Première* n° 1268, décembre 2009.

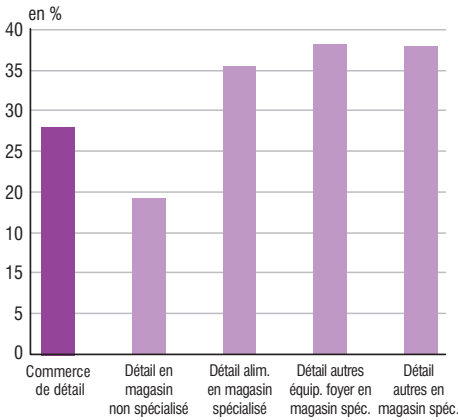
1. Chiffres clés du commerce de détail en 2011

	Unités légalés	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	430,0	382,1	133,8	1,6	29,9	2,8
De 10 à 19 salariés EQTP	6,9	91,5	24,6	0,3	4,7	0,5
De 20 à 249 salariés EQTP	6,1	308,3	100,4	1,6	15,4	1,8
250 salariés EQTP ou plus	0,4	577,9	175,4	4,4	29,2	3,9
Ensemble	443,3	1 359,9	434,2	8,0	79,2	8,9
Ensemble des entreprises du commerce	682,8	2 626,9	1 391,5	140,4	203,4	17,9
Poids des entreprises du commerce de détail* (en %)	64,9	51,8	31,2	5,7	38,9	49,8

1. Poids des entreprises ayant une activité principale dans le secteur du commerce de détail par rapport à l'ensemble des entreprises du commerce.
Champ : France.

Source : Insee, É sane.

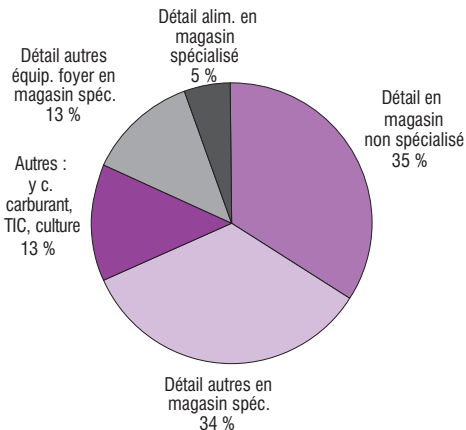
2. Taux de marge commerciale en 2011



Champ : France.

Source : Insee, É sane.

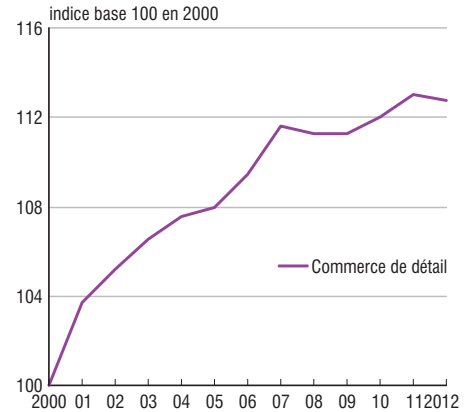
4. Principales activités du secteur selon la valeur ajoutée en 2011



Champ : France.

Source : Insee, É sane.

3. Évolution de l'emploi salarié, hors intérim

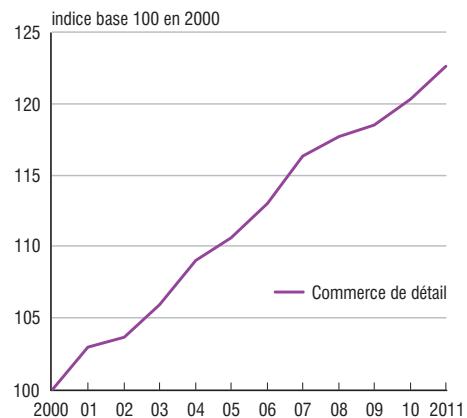


Champ : France.

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.

5. Production par branche



Champ : France, branches du commerce de détail.

Source : Insee, comptabilité nationale.

Fiches sectorielles

**Transports
et entreposage**

10.1 Chiffres clés des transports et entreposage

En 2011, le secteur des **transports et de l'entreposage** compte environ 93 000 entreprises et réalise un chiffre d'affaires (CA) de 200 milliards d'euros, soit 5 % de celui de l'économie marchande nationale. Les transports terrestres concentrent 55 % des effectifs salariés, 42 % du CA et 47 % de la valeur ajoutée (VA). Ils se subdivisent essentiellement en deux grands groupes, hors transport par conduites dont la contribution est faible (4 % de la VA des transports terrestres) : le transport de voyageurs (56 %) d'une part, le transport de fret et les services de déménagement (40 %), d'autre part. L'entreposage et les services auxiliaires de transport viennent en deuxième position (20 % des effectifs, 34 % du CA et 31 % de la VA), suivis des transports aériens pour le chiffre d'affaires (respectivement 5 %, 10 % et 7 %) et de la poste et du courrier pour la valeur ajoutée (18 %, 7 % et 14 %) et enfin, des transports par eau (1 %, 7 %, 1 %).

Le secteur des transports et entreposage est beaucoup plus concentré que la moyenne du champ des secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers : les sociétés de 250 salariés ou plus y génèrent 60 % du chiffre d'affaires et 69 % de la valeur ajoutée (contre 43 % en moyenne) et 78 % des investissements bruts corporels hors apport (contre 45 %). *A contrario*, la contribution des unités de moins de 10 salariés est modeste, généralement inférieure à 10 % (hormis pour le CA), alors qu'elle est de plus de 20 % dans l'ensemble des secteurs du champ.

Les unités légales du secteur ont une taille moyenne plus élevée (12,4 salariés) que celles de l'ensemble des secteurs du champ (4). Ce sont, essentiellement, des sociétés (50 %) ou des entrepreneurs individuels (50 %), 35 % de ces derniers ayant un statut d'artisan et 13 % 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 ou port de Marseille, aéroport de Bâle-Mulhouse dans l'entreposage : ces Épic (établissement public

industriel et commercial) contribuent pour 15 % au chiffre d'affaires et 23 % aux effectifs du secteur.

Le secteur des transports et de l'entreposage regroupe un dixième des salariés des secteurs du champ. Leurs rémunérations sont inférieures à la moyenne (35 900 euros par EQTP et par an contre 39 000 en moyenne). 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 (61 200 euros) et le transport par eau (47 600 euros), surtout dans le transport maritime et côtier de fret (56 100 euros). En revanche, elles sont plus faibles dans les activités postales (33 100 euros) et, dans les services auxiliaires de transport terrestre (31 000 euros).

Sur la période 2000-2011, la production augmente (+ 12 %), au même rythme que l'ensemble des secteurs du champ (+ 13 %). Elle progresse de 14 % et 15 % dans le ferroviaire et l'entreposage mais fluctue fortement dans l'aérien autour d'une tendance plate (+ 1 %) et régresse dans le domaine de la poste et du courrier (- 13 %), victime des moyens de communication concurrents. Elle explose dans le transport par eau (+ 41 %) mais l'importance de cette activité reste faible.

Parallèlement l'emploi salarié dans les transports et l'entreposage est stable (+ 1,3 % en onze ans), comme dans l'ensemble des secteurs du champ (+ 1,7 %), résultat meilleur que celui de l'industrie (- 20 %), mais moins satisfaisant que celui des services (+ 15 %). Les secteurs qui embauchent sont le transport par eau (+ 15 %), le transport ferroviaire (+ 8 %) et l'entreposage (+ 6 %). En revanche, les effectifs baissent dans le transport aérien (- 7 %) ; ils ont beaucoup diminué dans les activités de poste et de courrier (- 16 %), particulièrement entre 2002 et 2009, avec le rétrécissement du marché. Les non-salariés sont rares (5 % des effectifs totaux contre 13 % dans l'ensemble des secteurs du champ). Ils se concentrent dans le transport de voyageurs par taxis (22 000 non-salariés) et le transport routier de fret de proximité (13 300). ■

Définitions

Le secteur des **transports et de l'entreposage** comprend la section H de la NAF rév.2 (divisions 49 à 53) (voir annexe *Nomenclature d'activités française*).

Chiffres clés des transports et entreposage 10.1

1. Chiffres clés des transports et entreposage en 2011

	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	83,5	86,2	22,0	2,6	7,5	1,9
De 10 à 19 salariés EQTP	4,1	54,9	8,3	1,2	2,8	0,4
De 20 à 249 salariés EQTP	5,3	290,1	49,1	7,0	15,0	3,0
250 salariés EQTP ou plus	0,3	721,8	119,7	31,4	55,3	18,5
Ensemble	93,2	1 153,0	199,0	42,2	80,6	23,7
Ensemble des entreprises marchandes non agricoles et non financières	2 833,4	11 820,0	3 671,8	585,0	985,4	195,6
Poids des entreprises du secteur des transports et entreposage¹ (en %)	3,3	9,8	5,4	7,2	8,2	12,1

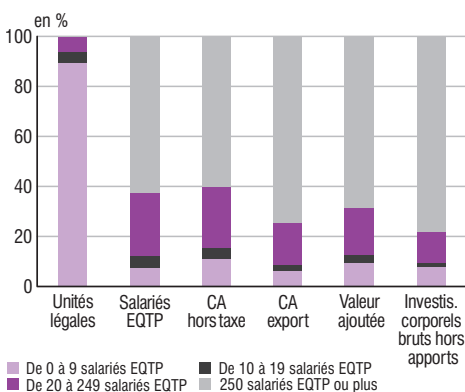
1. Poids des entreprises ayant une activité principale dans le secteur des transports et entreposage par rapport à l'ensemble des entreprises marchandes non agricoles et non financières.

Champ : France.

Note : la branche des transports et entreposage contribue à 4,7 % 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 2011

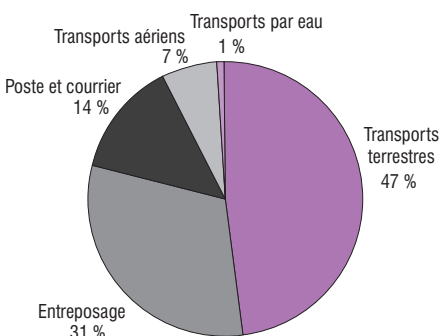


Champ : France.

Lecture : les entreprises de 250 salariés ou plus représentent 0,4 % des unités légales, 62 % des salariés, 60 % du CA, 75 % du CA export, 69 % de la VA et 78 % des investissements.

Source : Insee, É sane.

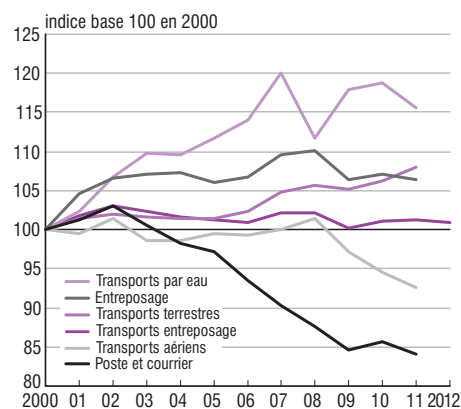
4. Principales activités du secteur selon la valeur ajoutée en 2011



Champ : France.

Source : Insee, É sane.

3. Évolution de l'emploi salarié, hors intérim

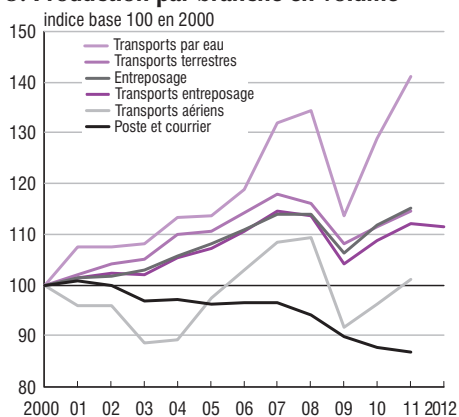


Champ : France.

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.

5. Production par branche en volume



Champ : France, branches des transports et de l'entreposage.

Source : Insee, comptabilité nationale.

10.2 Ratios des transports et entreposage

Le secteur des transports et de l'entreposage exporte un cinquième de sa production (21 %), davantage que les services (9 %) et le commerce (10 %), mais moins que l'industrie (31 %). Les trois quarts des exportations proviennent des entreprises de 250 salariés ou plus, qui sont souvent implantées sur les marchés étrangers. Les activités les plus exportatrices sont d'une part le transport par eau, avec un taux d'exportation de 77 %, davantage tiré par le transport maritime de fret (83 %) que par celui de passagers (58 %), et d'autre part le transport aérien (80 %). En revanche, le transport ferroviaire, les activités de poste et de courrier, l'entreposage et les services auxiliaires de transport se limitent au marché domestique et ne réalisent qu'une part très marginale de leur chiffre d'affaires à l'étranger (respectivement 4,1 %, 3,7 % et 4,2 %). Deux exceptions cependant : le transport ferroviaire de fret (22 %) et les services auxiliaires des transports terrestres ou par eau (20 %).

La production est plus intégrée dans les transports que dans l'ensemble du champ des secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers : le taux de valeur ajoutée est de 41 % contre 27 % pour l'ensemble. Il est tiré par le secteur de la poste et du courrier (80 %), qui est une activité de main-d'œuvre exigeant peu de consommations intermédiaires, et, dans une moindre mesure, par les transports terrestres (46 %). *A contrario*, la production est très faiblement intégrée dans les services internationalisés, une partie de la chaîne de valeur se réalisant hors de l'Hexagone : transport par eau (5 %) et aérien (27 %). Comme intrants, les entreprises de transports achètent d'abord des services (87 % des consommations intermédiaires) et relativement peu de matières premières et produits semi-finis (11 %), sauf dans le transport par eau (23 %), gros consommateur de carburant.

En 2011, le taux de marge des entreprises de transports est proche de celui de 2010 (24,0 % contre 24,4 %) et un peu inférieur à celui de l'ensemble des secteurs du champ hors sièges sociaux (27,5 %). L'approche par sous-secteur montre une grande stabilité

entre ces deux années, sauf pour les transports par eau dont le taux de marge s'effondre, passant de 57,3 % à - 23 %. Le transport maritime et côtier de fret (- 161 % en 2011, après + 66,4 % en 2010) est victime d'un recul marqué des tonnages de marchandises enregistrés dans les ports français, notamment à Marseille. À l'inverse, la situation s'améliore dans les transports terrestres, grâce au ferroviaire qui renoue avec la croissance après deux années de baisse, du fait du trafic voyageurs dont le taux de marge se redresse et d'une moindre dégradation de celui du trafic marchandises.

En 2011, la rentabilité financière des transports (résultat net comptable/capitaux propres) est inférieure de moitié à celle observée dans l'ensemble des secteurs du champ (4,9 % contre 9,4 %) et recule de deux points par rapport à l'année précédente (6,9 %). Cette dégradation touche d'abord le transport par eau et le transport aérien qui avait déjà un résultat net nettement négatif en 2010. Dans le transport par eau, elle est directement imputable au transport maritime de fret dont quelques grandes compagnies se trouvent dans une situation difficile. Dans le transport aérien, la situation a très nettement empiré dans le transport de passagers.

Le secteur des transports a investi 23,7 milliards d'euros en 2011, soit un taux d'investissement (investissements corporels bruts hors apport) de 29 %, supérieur de dix points à la moyenne de l'ensemble des secteurs du champ. L'effort d'investissement se concentre dans deux activités : l'entreposage et les services auxiliaires (51 % du total, dont les deux tiers dans les services auxiliaires des transports terrestres) et le transport terrestre (33 %, surtout dans le ferroviaire et les transports urbains et suburbains de voyageurs). 2011 est une année de reprise de l'investissement et le taux d'investissement augmente de quatre points, tiré par l'ensemble des activités, hors transports terrestres (24 % en 2010, 20 % en 2011), ces derniers étant pénalisés par le recul de l'effort d'investissement dans le ferroviaire. ■

Ratios des transports et entreposage 10.2

1. Ratios du secteur des transports et entreposage selon la taille de l'unité légale en 2011

en %

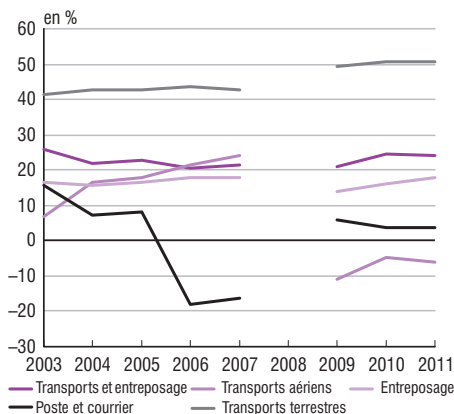
	Ensemble	De 0 à 9 salariés	De 10 à 19 salariés	De 20 à 249 salariés	250 salariés ou plus	Ensemble entreprises marchandes ¹
Organisation et débouchés de la production						
Taux d'exportation	21,2	11,7	14,2	14,3	26,2	15,9
Taux de valeur ajoutée	40,5	34,1	34,3	30,6	46,2	26,8
Intensité capitalistique (milliers d'euros)	251,1	280,2	47,8	68,3	336,6	170,2
Partage de la VA (au coût des facteurs)						
Part des frais de personnel	76,0	64,2	90,1	90,3	73,0	72,5
Taux de marge ²	24,0	35,8	9,9	9,7	27,0	27,5
Ratios de rentabilité						
Rentabilité économique	6,4	9,2	8,2	6,4	6,1	9,2
Rentabilité financière	4,9	14,1	-14,7	-49,1	8,4	9,4
Ratios d'endettement, de solvabilité et de liquidité						
Lever financier	165,5	185,5	69,3	99,7	170,1	73,8
Taux de prélèvement financier	41,5	24,1	28,8	24,8	46,5	33,7
Délais de paiement						
Fournisseurs (en jours)	67,6	58,5	61,0	56,8	75,4	60,2
Clients (sous réserves, en jours)	46,0	55,6	65,1	58,5	37,5	52,7
Ratios d'investissement						
Taux d'investissement	29,4	24,7	12,5	19,9	33,5	19,9
Taux d'autofinancement	54,6	94,6	-19,8	-60,9	70,7	166,4

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

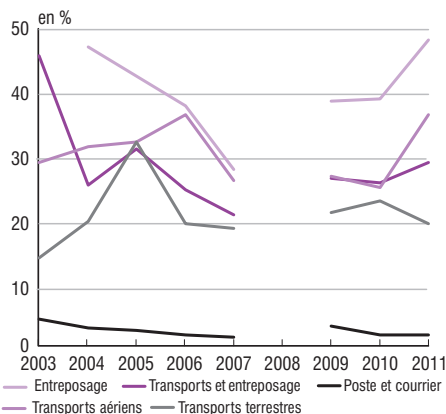


Champ : France.

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 2011

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	16,0	16,9	27,5	9,1	60,8	30,1	9,3
Transports par eau	27,6	28,3	20,5	15,1	32,5	52,3	0,8
Transports aériens	45,9	10,1	16,9	33,5	3,2	63,3	1,2
Entreposage et services auxiliaires des transports	30,0	22,0	19,0	17,1	53,0	29,9	0,7
Activités de poste et de courrier	48,2	11,6	35,4	64,8	4,5	30,7	0,1
Ensemble des transports et entreposage	26,4	16,8	26,2	21,7	45,7	32,6	5,3
Ensemble secteurs principalement marchands¹	36,2	23,0	23,3	19,9	30,4	49,7	13,4

1. Secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers.

Champ : France.

Source : Insee, enquête Emploi.

Fiches sectorielles

Services

11.1 Chiffres clés des services marchands

En 2011, le secteur des **services principalement marchands** (hors services financiers) compte 1,4 million de sociétés non financières et d'entrepreneurs individuels (SNFEI) et réalise un chiffre d'affaires (CA) de 750 milliards d'euros, soit un cinquième de celui de l'ensemble du champ des secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers. Les **services aux entreprises** concentrent la moitié du chiffre d'affaires 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 (58 % du CA de ce sous-secteur) et les **activités administratives et de soutien**, plus directement opérationnelles. L'**information et de la communication** (24 % du CA et 18 % des effectifs du secteur) viennent ensuite, portées par les télécommunications et les activités informatiques (deux tiers du CA de ce sous-secteur). L'**immobilier** et l'**hébergement-restauration** réalisent des chiffres d'affaires de même ordre (respectivement 10 % et 11 % du CA du secteur). Enfin, les **services aux particuliers** génèrent un chiffre d'affaires de 51 milliards d'euros (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 élevée des ventes, très supérieure à la moyenne observée dans les secteurs du champ (34 % du CA au lieu de 23 %). *A contrario*, la contribution des sociétés de 250 salariés ou plus est inférieure (35 % contre 42 %). La taille moyenne des unités légales des services est modeste (2,7 salariés en moyenne contre 4 dans l'ensemble). Sur le plan juridique, ces SNFEI se répartissent presque à parité entre

sociétés (51 %) et entrepreneurs individuels (47 %).

La profusion d'entrepreneurs individuels explique le nombre élevé de non-salariés (817 000), relativement à celui des salariés (3,7 millions en équivalent-temps plein), soit 17,9 % des emplois. Les non-salariés sont particulièrement présents dans la restauration (28 %), les activités juridiques et comptables (26 %), les services personnels (33 %). Les services regroupent la moitié des non-salariés et un tiers des salariés des secteurs du champ.

Entre 2000 et 2011, la production a augmenté plus rapidement que celle de l'ensemble des secteurs du champ (+ 25 % en volume contre + 14 %). Elle a également crû plus vite que les effectifs, la productivité apparente du travail a ainsi engrangé des gains de productivité (0,8 % par an). La production a été tirée par la demande en produits de l'information et de la communication dont les ventes progressent de moitié, portées par l'explosion du marché des télécommunications (+ 93 %) liée au succès du téléphone portable et de l'internet et par les services informatiques (+ 47 %).

En matière d'emploi salarié aussi, les services se caractérisent par leur dynamisme (+ 15 % entre 2000 et 2011 contre + 1,7 % dans l'ensemble des secteurs du champ). L'écart est particulièrement marqué avec l'industrie (- 20 %). Cette vitalité se constate dans la plupart des activités, à l'exception de l'édition (- 14 %), des télécommunications (- 21 %) et de la réparation d'ordinateurs et de biens (- 18 %). Les secteurs les plus créateurs d'emploi sont l'informatique (+ 46 %), la programmation audiovisuelle (+ 33 %), les activités juridiques et comptables (+ 31 %) et la restauration (+ 28 %). ■

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 2011 : croissance maintenue », *Insee Première* n° 1405, juillet 2012.

Chiffres clés des services marchands 11.1

1. Chiffres clés des services marchands en 2011

	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	1 305,2	998,6	254,1	13,2	121,0	34,7
De 10 à 19 salariés EQTP	27,6	361,9	53,2	3,7	26,0	3,9
De 20 à 249 salariés EQTP	21,9	1 048,6	180,0	19,6	82,0	20,5
250 salariés EQTP ou plus	1,3	1 285,3	265,4	31,6	126,3	27,7
Ensemble	1 356,0	3 694,5	752,6	68,1	355,3	86,7
Ensemble des entreprises marchandes non agricoles et non financières	2 833,4	11 820,0	3 671,8	585,0	985,4	195,6
Poids des entreprises du secteur des services¹ (en %)	47,9	31,3	20,5	11,6	36,1	44,3

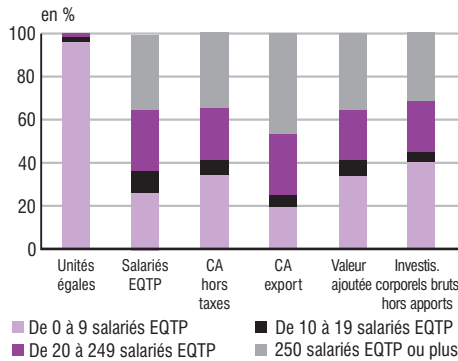
1. Poids des entreprises ayant une activité principale dans le secteur des services marchands non financiers par rapport à l'ensemble des entreprises marchandes non agricoles et non financières.

Champ : France, services principalement marchands hors services financiers.

Note : la branche des services principalement marchands non financiers contribue à 35,7 % de la valeur ajoutée de l'ensemble de l'économie (au sens de la comptabilité nationale).

Source : Insee, É sane.

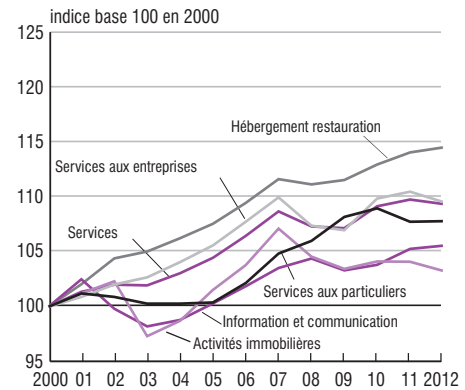
2. Structure des agrégats selon la taille de l'unité légale en 2011



Champ : France, services principalement marchands hors services financiers.
Lecture : les entreprises de 250 salariés ou plus représentent 0,1 % des unités légales, 35 % des salariés, 35 % du CA, 46 % du CA export, 35 % de la VA et 32 % des investissements.

Source : Insee, É sane.

3. Évolution de l'emploi salarié, y c. intérim

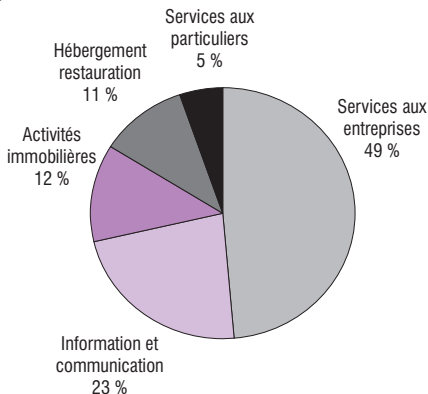


Champ : France, services principalement marchands hors services financiers.

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.

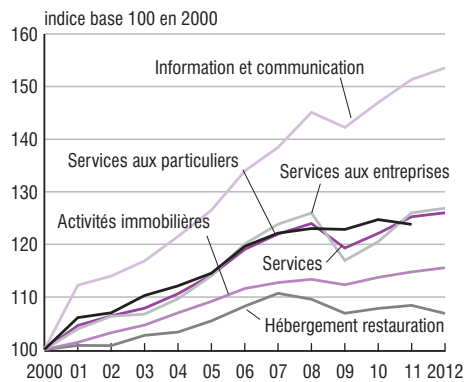
4. Principales activités selon la valeur ajoutée en 2011



Champ : France, services principalement marchands hors services financiers.

Source : Insee, É sane.

5. Production par branche en volume



Champ : France, branches des services principalement marchand hors services financiers.

Source : Insee, comptabilité nationale.

11.2 Ratios des services marchands

Les entreprises des services marchands (hors services financiers) exportent peu, contrairement à leurs homologues de l'industrie (9 % contre 31 % du chiffre d'affaires) : la production de services exige souvent une proximité géographique ou culturelle peu compatible, sauf région frontalière, avec une focalisation sur la clientèle étrangère. Les activités spécialisées, scientifiques et techniques sont le principal secteur exportateur (53 % du total). Elles sont portées par quelques activités internationalisées : la recherche-développement, qui affiche un taux d'exportation de 37 %, les sièges sociaux et le conseil en gestion (24 %), l'architecture et l'ingénierie (18 %). Les activités liées aux voyages, de par leur nature même, sont également de grosses exportatrices (36 %).

La production de services est relativement intégrée : près de la moitié est réalisée en interne (taux de valeur ajoutée de 47 % contre un peu plus d'un quart (27 %) dans l'ensemble du champ des secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers). Ce taux est particulièrement élevé dans l'immobilier (57 %) et les activités de main d'œuvre du tertiaire d'entreprise : activités liées à l'emploi (88 %), enquêtes et sécurité (68 %), nettoyage (63 %). Les besoins du secteur en termes de consommations intermédiaires sont également différents de ceux de l'ensemble des secteurs du champ : les entreprises achètent surtout des services (80 % contre 36 %), peu de biens entrant dans le processus de fabrication (15 % au lieu de 22 %) et encore moins de marchandises (5 % contre 42 %).

En 2011, le taux de marge des entreprises des services est légèrement supérieur à celui de l'ensemble des secteurs du champ hors sièges sociaux (31 % contre 28 %). Mais ce ratio, qui, hors à-coups conjoncturels, définit la nature de l'activité (capitalistique ou de main d'œuvre), n'est qu'une moyenne, qui varie fortement d'un métier à l'autre. Ainsi, il dépasse les 60 % dans les secteurs nécessitant de lourds investissements : location et

location-bail (76 %), immobilier (71 %), télécommunications (64 %). Il est, en revanche, inférieur à 20 % dans nombre d'activités reposant exclusivement ou presque sur le travail humain : voyages (4,8 %), enquêtes et sécurité (4,6 %), nettoyage (11 %), activités administratives et de soutien (16 %).

La rentabilité financière des services (résultat net comptable/capitaux propres) se situe exactement dans la moyenne de l'ensemble des secteurs du champ, comme la rentabilité économique. Les secteurs affichant les meilleures performances en termes de retour sur capitaux investis sont les activités juridiques et comptables (49 %), les autres activités spécialisées (27 %) et la restauration (21 %). Ils ne coïncident pas nécessairement avec ceux dégagant les plus forts taux de profit brut : ainsi, la rentabilité financière de l'immobilier ne dépasse pas les 8 %, tandis que le taux de marge de la restauration est très médiocre (20 %).

Le taux d'investissement (investissements corporels bruts hors apport) dans les services est supérieur à la moyenne (24 % au lieu 20 %), mais l'effort d'investissement est concentré dans trois activités très capitalistiques : l'immobilier (43 % du montant de l'investissement et un taux d'investissement de 84 %), la location et location-bail (respectivement 18 % et 98 %), les télécommunications (15 % et 44 %).

Les salariés des services marchands bénéficient de rémunérations nettes supérieures à la moyenne (44 600 euros par an contre 39 000 euros par équivalent-temps plein - EQTP - et par an). Mais cette moyenne dissimule de fortes disparités sectorielles, les activités dites « intellectuelles » (conseil, assistance...) étant mieux rémunérées que les services opérationnels : 78 000 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 (25 000 euros), les services personnels (26 000 euros), les enquêtes et la sécurité (27 000 euros) et la restauration (28 000 euros). ■

Ratios des services marchands 11.2

1. Ratios du secteur des services marchands selon la taille de l'unité légale en 2011

en %

	Ensemble	De 0 à 9 salariés	De 10 à 19 salariés	De 20 à 249 salariés	250 salariés ou plus	Ensemble entreprises marchandes ¹
Organisation et débouchés de la production						
Taux d'exportation	9,1	5,2	7,0	10,9	11,9	15,9
Taux de valeur ajoutée	47,2	47,6	48,9	45,6	47,6	26,8
Intensité capitalistique (milliers d'euros)	210,8	297,3	79,7	190,9	196,6	170,2
Partage de la VA (au coût des facteurs)						
Part des frais de personnel	69,0	57,9	76,0	75,8	73,8	72,5
Taux de marge ²	31,0	42,1	24,0	24,2	26,2	27,5
Ratios de rentabilité						
Rentabilité économique	9,4	11,2	10,3	6,3	9,6	9,2
Rentabilité financière	9,3	8,9	12,8	9,6	9,4	9,4
Ratios d'endettement, de solvabilité et de liquidité						
Lever financier	75,0	64,9	84,8	95,2	83,5	73,8
Taux de prélèvement financier	53,7	54,0	99,8	61,8	39,0	33,7
Délais de paiement						
Fournisseurs (en jours)	83,1	79,8	80,7	86,2	84,3	60,2
Clients (sous réserves, en jours)	66,4	57,6	70,0	84,6	61,8	52,7
Ratios d'investissement						
Taux d'investissement	24,4	28,7	15,0	24,9	21,9	19,9
Taux d'autofinancement	216,9	287,2	211,1	162,2	170,0	166,4

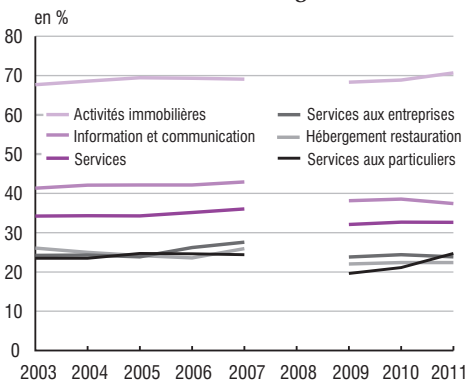
1. Entreprises des secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers.

2. Hors sièges sociaux.

Champ : France, services principalement marchands hors services financiers.

Source : Insee, *Ésane*.

2. Évolution du taux de marge

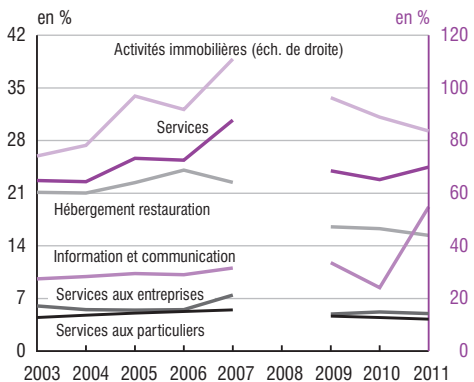


Champ : France, services principalement marchands hors services financiers et hors sièges sociaux.

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 2011

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				
Hébergement et restauration	49,4	34,3	18,8	45,5	18,2	36,3	18,0
Information et communication	33,3	22,6	19,2	9,9	3,0	87,1	10,1
Activités immobilières	55,6	13,0	31,2	35,1	8,6	56,3	18,5
Services aux entreprises	47,0	23,1	22,4	18,9	18,7	62,4	16,2
Services aux particuliers	59,7	27,4	21,3	31,8	8,0	60,2	30,5
Ensemble services	47,9	25,2	21,6	25,6	14,1	60,3	17,9
Ensemble secteurs principalement marchands¹	36,2	23,0	23,3	19,9	30,4	49,7	13,4

1. Secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers.

Champ : France, services principalement marchands hors services financiers.

Source : Insee, *enquête Emploi*.

11.3 Hébergement et restauration

En 2011, le secteur de l'hébergement-restauration compte 246 000 sociétés non financières et entrepreneurs individuels (SNFEI), dont 41 % d'entrepreneurs individuels. Il réalise un chiffre d'affaires (CA) de 85 milliards d'euros, dont 1,8 milliard avec l'étranger.

Le secteur repose d'abord sur les très petites unités de moins de 10 salariés, qui génèrent à elles seules la moitié (49 %) du chiffre d'affaires et de la valeur ajoutée : leur contribution est supérieure de près de quinze points à celle constatée dans l'ensemble du champ des services marchands, hors services financiers (34 %). À l'opposé, malgré la présence de grands groupes internationalisés, les plus grandes sociétés (250 salariés ou plus) n'ont qu'un rôle secondaire (20 % au lieu de 35 %).

L'hébergement et la restauration sont des activités de main-d'œuvre, intensives en emploi : alors qu'elles ne contribuent que pour 11 % au CA et 11 % à la valeur ajoutée (VA) de l'ensemble des secteurs du champ, elles concourent pour 20 % à leurs effectifs salariés (725 000 en équivalent-temps plein). Et entre 2000 et 2011, cette intensité s'est accentuée : les effectifs ont crû de 21 %, alors que la production n'augmentait, dans le même temps, que de 8 %. Cette tendance se poursuit d'ailleurs en 2012, puisque, en dépit d'une baisse de la production (-1,4 %), l'emploi continue de croître (+1,4 %).

Malgré la crise, qui a entraîné un repli de l'activité en 2009 (-2,5 %) et une quasi-stagnation depuis (+1,4 % pour les deux années 2010 et 2011), l'évolution de l'emploi salarié reste très positive : +3,8 % depuis 2008. Ce dynamisme est exclusivement le fait de la restauration : +5,1 % entre 2008 et 2011 contre +0,2 % dans l'hébergement. Les personnels employés, souvent peu qualifiés, ne perçoivent qu'une rémunération modeste, nettement inférieure au salaire moyen pratiqué dans les secteurs du champ : 28 600 euros annuels (30 500 dans l'hébergement) contre 44 600.

Dans l'hébergement et la restauration, l'emploi inclut aussi 260 000 non-salariés, soit un tiers des non-salariés de l'ensemble des secteurs du champ. Généralement

propriétaires de leur établissement, avec un statut de commerçant ou d'artisan-commerçant, ils œuvrent surtout dans la restauration (216 000).

Les performances du secteur, stables par rapport à 2010, sont globalement médiocres. Le taux de marge est modeste (22,4 % contre 31,0 % en moyenne dans les secteurs du champ hors sièges sociaux) et celui de profitabilité (résultat net/valeur ajoutée) bas (11,1 % au lieu de 42,3 % en moyenne y compris sièges sociaux), malgré une baisse de la TVA sur la restauration de quatorze points intervenue à la mi-2009. Le taux d'investissement du secteur est également nettement inférieur à celui constaté dans les secteurs du champ (15,4 % contre 24,4 %). Mais ce taux cache de fortes disparités, car l'hébergement-restauration est un secteur hybride qui recouvre deux métiers aux caractéristiques différentes : d'une part, la restauration, activité intensive en main-d'œuvre, où l'effort d'investissement est faible au regard de la VA dégagée (+10,1 %) ; d'autre part, l'hébergement, activité capitalistique, qui requiert, au contraire, des capitaux importants (+30,0 %).

La restauration est l'activité dominante : elle regroupe les trois quarts des effectifs, du CA et de la valeur ajoutée du secteur. Les unités y sont plus petites que dans l'hébergement (2,7 salariés en moyenne contre 4,0) et l'emploi non salarié plus répandu. L'activité, en faible croissance en 2011 (+0,5 %), est tirée par la restauration rapide, qui séduit toujours de nouveaux clients en raison d'une offre variée, de prix attractifs et de gains de temps. La restauration traditionnelle, en revanche, est à la peine, très pénalisée par un contexte économique maussade et des pressions concurrentielles accrues : restauration rapide, grandes surfaces, boulangeries.

Du fait d'une hausse de la fréquentation touristique des hôtels comme des campings deux années consécutives, le taux de marge du secteur de l'hébergement est revenu en 2011 à son niveau de 2008, soit 28,1 %. En revanche, son taux de profitabilité reste faible à moins de 11 %. ■

Définitions

Le secteur **hébergement et restauration** (section I de la NAF rév. 2) est composé des divisions 55 **hébergement** et 56 **restauration** (voir annexe *Nomenclature d'activités française*).

Hébergement et restauration 11.3

1. Chiffres clés de l'hébergement et restauration en 2011

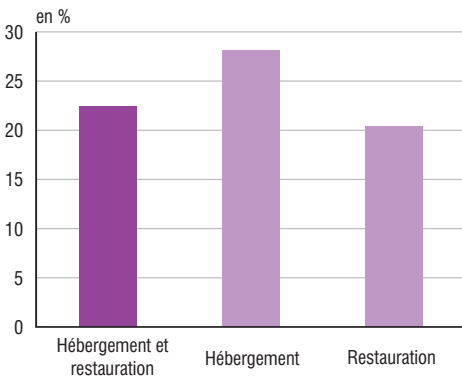
	Unités légales	Saliés EQTP	Chiffre d'affaires hors taxes	Chiffre d'affaires export	Valeur ajoutée	Investissements corporels bruts hors apports
	(milliers)		(milliards d'euros)			
De 0 à 9 salariés EQTP	234,1	310,3	41,8	0,2	18,7	3,6
De 10 à 19 salariés EQTP	7,6	102,0	10,2	0,0	4,8	0,6
De 20 à 249 salariés EQTP	4,0	152,3	16,0	0,3	7,0	0,9
250 salariés EQTP ou plus	0,1	160,3	16,9	1,3	7,5	0,6
Ensemble	245,9	724,9	84,8	1,8	38,1	5,9
Ensemble des entreprises des services principalement marchands hors services financiers	1 356	3 695	753	68	355	87
Poids des entreprises du secteur de l'hébergement et restauration¹ (en %)	18,1	19,6	11,3	2,6	10,7	6,8

1. Poids des entreprises ayant une activité principale dans le secteur de l'hébergement ou la restauration par rapport à l'ensemble des entreprises des services principalement marchands hors services financiers.

Champ : France.

Source : Insee, É sane.

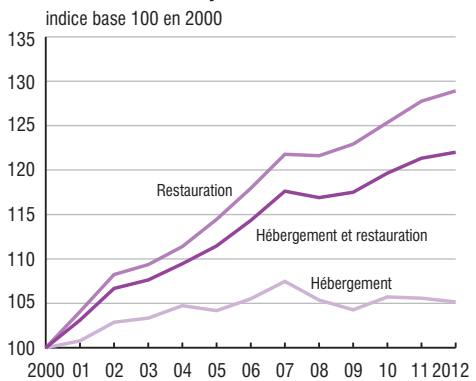
2. Taux de marge en 2011



Champ : France.

Source : Insee, É sane.

3. Évolution de l'emploi salarié, hors intérim

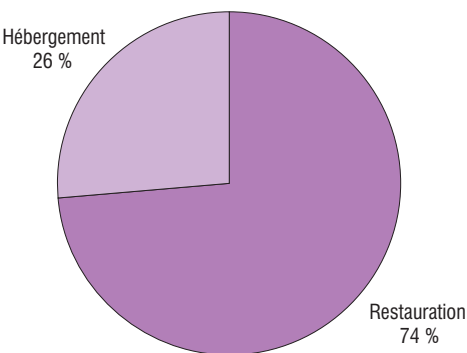


Champ : France.

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.

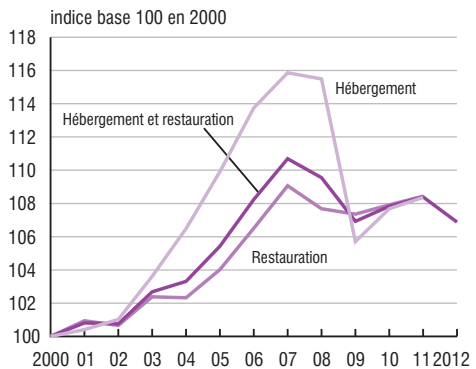
4. Principales activités selon la valeur ajoutée en 2011



Champ : France.

Source : Insee, É sane.

5. Production par branche en volume



Champ : France, branches de l'hébergement et la restauration.

Source : Insee, comptabilité nationale.

11.4 Information et communication

En 2011, le secteur de l'**information et de la communication** compte près de 110 000 sociétés non financières et entrepreneurs individuels (SNFEI) et réalise un chiffre d'affaires (CA) de 181 milliards d'euros. Il contribue de façon déterminante à l'ensemble du champ des services marchands (hors services financiers) en générant 24 % de leur chiffre d'affaires, 23 % de leur valeur ajoutée (VA) et 27 % de leur excédent brut d'exploitation (EBE).

Il emploie 659 000 salariés (en équivalent-temps plein), soit près de 18 % des effectifs des entreprises du champ. Le salaire net moyen y est supérieur de 13 % (50 600 euros annuels contre 44 600 euros) et varie fortement en fonction de l'activité : la rémunération moyenne est plus élevée d'un tiers dans la **production audiovisuelle** (58 400) et la **programmation-diffusion** (59 800) que dans les **télécommunications** (45 100).

Bien que la taille moyenne des SNFEI y soit modeste (6,0 salariés), le secteur de l'information et de la communication repose sur de grandes sociétés (250 salariés ou plus), qui génèrent près des deux tiers du chiffre d'affaires (62 %) et de la valeur ajoutée (64 %) : leur contribution est supérieure de presque trente points à celle constatée dans l'ensemble des secteurs du champ (35 %). La structuration oligopolistique des télécommunications (90 %) et de la programmation-diffusion (78 %) explique cette forte concentration.

Entre 2000 et 2011, la production a crû de moitié (+ 51 %), à un rythme très supérieur à la moyenne des secteurs du champ (+ 22 %). Cette dynamique a été tirée par une vigoureuse demande en services de télécommunications (+ 93 %) et en **services**

informatiques (+ 47 %) et **services d'information** (+ 50 %). Elle a généré des gains de productivité importants, l'emploi salarié n'ayant augmenté durant la même période que de 8 %. Les sous-secteurs les plus créateurs d'emploi ont été l'informatique (+ 46 %) et la programmation et diffusion (+ 33 %), tandis que les effectifs ont reculé de 20 % dans les télécommunications, malgré leur forte croissance. En dépit d'une conjoncture difficile, la production et l'emploi poursuivent leur croissance en 2012 (+ 1,4 % et + 1,2 %).

Le secteur de l'information et de la communication atteint en 2011 un taux de marge supérieur à la moyenne des secteurs du champ hors sièges sociaux (37 % contre 31 %), qui se caractérise par une forte amplitude d'un sous-secteur à l'autre, de 14 % dans les services informatiques à 64 % dans les télécommunications. Le taux de profitabilité (résultat net comptable/valeur ajoutée) est, en revanche, très nettement inférieur à la moyenne (16 % contre 42 %), mais en légère progression par rapport à 2010 (13 %). L'amélioration est surtout sensible dans les télécommunications, où ce ratio passe de 24 % à 31 %.

Le secteur s'articule autour des télécommunications et des services informatiques, qui assurent plus des deux tiers de la VA produite (respectivement 37 % et 32 %). En 2000, l'informatique représentait 40 % du total et les télécommunications 26 % seulement : la demande s'est donc sensiblement modifiée au cours de la dernière décennie, du fait de l'engouement des consommateurs pour les produits de téléphonie mobile ou d'internet. ■

Définitions

Le secteur de l'**information et communication** (section J de la NAF rév. 2) est composé de six divisions : l'**édition** (division 58), la **production audiovisuelle** (division 59), la **programmation et diffusion** (division 60), les **télécommunications** (division 61), la **programmation, conseil et autres activités informatiques** (division 62) et les **services d'information** (division 63) (voir *annexe Nomenclature d'activités française*).

Pour en savoir plus

- « Les sociétés de services d'ingénierie informatique », *Insee Première* n° 1233, mai 2009.
- « E-administration, télétravail, logiciels libres : quelques usages de l'internet dans les entreprises », *Insee Première* n° 1228, mars 2009.
- « Les sites web des entreprises : présenter ses produits et gérer des offres d'emploi », *Insee Première* n° 1227, mars 2009.

1. Chiffres clés de l'information et communication en 2011

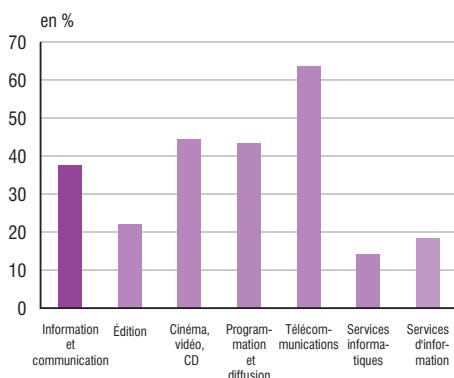
	Unités légalés	Salariés EQTP	Chiffre d'affaires hors taxes	Chiffre d'affaires export	Valeur ajoutée	Investissements corporels bruts hors apports
	(milliers)		(milliards d'euros)			
De 0 à 9 salariés EQTP	101,8	67,1	20,2	1,9	8,5	0,5
De 10 à 19 salariés EQTP	3,0	40,1	8,2	1,0	3,7	0,2
De 20 à 249 salariés EQTP	3,4	178,3	40,1	5,5	17,3	1,5
250 salariés EQTP ou plus	0,3	373,8	112,8	8,4	52,1	13,5
Ensemble	108,5	659,3	181,3	16,9	81,5	15,6
Ensemble des entreprises des services principalement marchands hors services financiers	1 356,0	3 694,5	752,6	68,1	355,3	86,7
Poids des entreprises du secteur de l'information et communication¹ (en %)	8,0	17,8	24,1	24,7	22,9	18,0

1. Poids des entreprises ayant une activité principale dans le secteur de l'information et communication par rapport à l'ensemble des entreprises des services principalement marchands hors services financiers.

Champ : France.

Source : Insee, É sane.

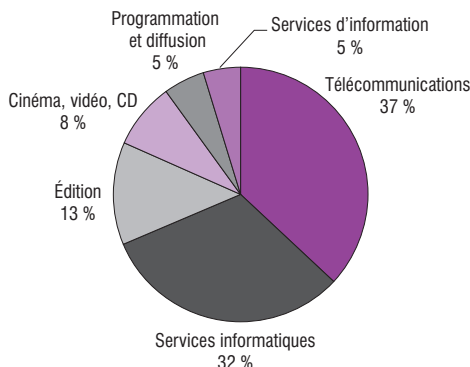
2. Taux de marge en 2011



Champ : France.

Source : Insee, É sane.

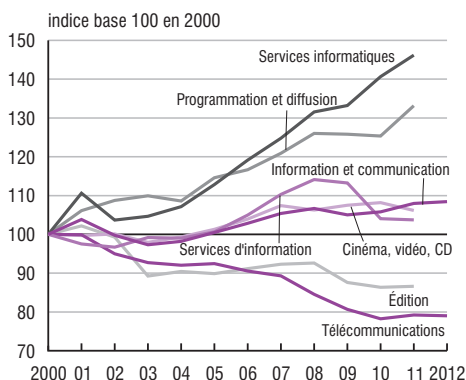
4. Principales activités selon la valeur ajoutée en 2011



Champ : France.

Source : Insee, É sane.

3. Évolution de l'emploi salarié, hors intérim

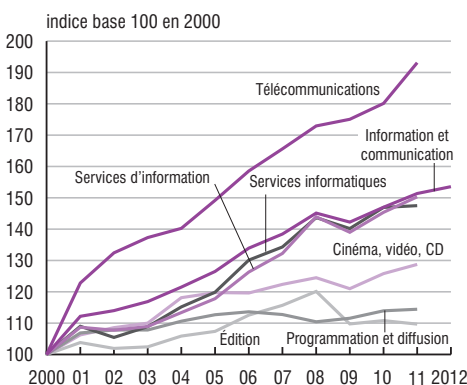


Champ : France.

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.

5. Production par branche en volume



Champ : France, branches de l'information et la communication.

Source : Insee, comptabilité nationale.

11.5 Activités immobilières

Le secteur des **activités immobilières** (hors promotion) compte, en 2011, 153 800 sociétés non financières et entrepreneurs individuels (SNFEI), dont 30 % d'entrepreneurs individuels, chiffre très inférieur à la moyenne de l'ensemble du champ des services marchands, hors services financiers (52 %). Il réalise un chiffre d'affaires (CA) de 78 milliards d'euros, soit un dixième du CA de l'ensemble. Entre 2000 et 2011, la croissance de sa production en volume a été régulière, mis à part un seul léger fléchissement en 2009 (au plein de la crise), mais moins rapide que la moyenne des secteurs du champ (1,3 % par an au lieu de 1,8 %).

Le secteur emploie 201 300 salariés en équivalent-temps plein et près de 50 000 non-salariés. Il se caractérise par la très petite taille de ses unités légales. La rémunération nette par salarié y est un peu plus faible que dans l'ensemble des secteurs du champ (40 100 euros contre 44 600 euros par an), avec de forts écarts entre le sous-secteur des **marchands de biens** (56 200 euros) et celui de la **location immobilière** (33 900 euros).

Le secteur immobilier recouvre des activités très capitalistiques, nécessitant des investissements lourds. Pour financer un taux d'investissement presque quatre fois supérieur à la moyenne des secteurs du champ (84 % au lieu de 24 %), la réalisation d'un taux de marge élevé est indispensable : en 2011, ce dernier est de 71 % contre 31 % dans l'ensemble du champ hors sièges sociaux, en hausse de deux points par rapport à l'année précédente. Cette embellie touche aussi la rentabilité financière du secteur, dont le taux de profitabilité (résultat net comptable/valeur ajoutée) passe de 35 % en 2010 à 38 %, en raison d'une augmentation de moitié des dotations d'exploitation. Malgré

ce redressement, le taux de profitabilité reste, en 2011, inférieur de quatre points à celui observé dans l'ensemble des secteurs du champ (l'écart était de dix points en 2010).

La location et l'exploitation de biens immobiliers propres ou loués est la principale composante du secteur des activités immobilières (68 % du CA et 74 % de la VA). Si la location de logements, centrée autour des offices publics d'HLM et de quelques grands groupes immobiliers, et la location de terrains et d'autres biens immobiliers, dont les plus grandes sociétés sont des propriétaires et exploitants de centres commerciaux, réalisent un chiffre d'affaires de même ordre (respectivement 30 milliards d'euros et 28 milliards d'euros), il n'en est pas de même en termes d'emploi salarié : celui-ci se concentre presque exclusivement dans la location de logements (87 % des effectifs).

Les **activités immobilières pour compte de tiers** ne produisent qu'un cinquième (19 %) de la valeur ajoutée de l'immobilier. Elles investissent moins que les unités spécialisées dans la location et l'exploitation de biens immobiliers (taux d'investissement de 14 % contre 108 %) et sont moins rentables aussi (taux de profitabilité de 25 % contre 38 %). Les agences immobilières contribuent à hauteur des deux tiers (64 %) à leur production.

L'activité des marchands de biens immobiliers génère 12 % du chiffre d'affaires des activités immobilières (7 % de la VA). Composé pour l'essentiel de sociétés de très petite taille, avec souvent un seul non-salarié, ce sous-secteur est dans une situation financière difficile, son taux de profitabilité s'étant profondément dégradé en 2011 (-105 % contre +70 % en 2010). En revanche, son taux d'investissement, négatif en 2010 (-50 %), repart à la hausse en 2011 (+32 %). ■

Définitions

Le secteur des **activités immobilières** (division 68 de la NAF rév. 2) est composé de trois sous-secteurs : les **activités des marchands de biens immobiliers**, la **location et exploitation de biens immobiliers propres ou loués** et les activités immobilières pour compte de tiers (voir *annexe Nomenclature d'activités française*).

Pour en savoir plus

- « Enquête sur les réseaux dans les services en 2007 » *Insee Résultats*, série Économie n° 48, juillet 2010.
- « Les réseaux d'enseignes dans les services », *Insee Première* n° 1299, juin 2010.

1. Chiffres clés des activités immobilières en 2011

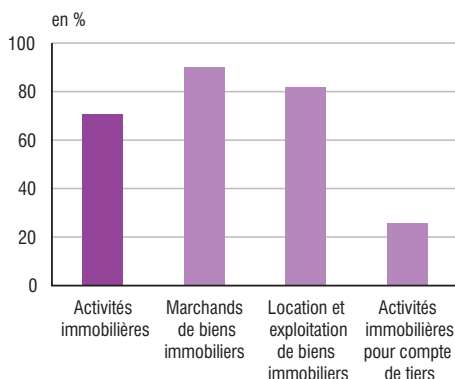
	Unités légales	Salariés EQTP	Chiffre d'affaires hors taxes	Chiffre d'affaires export	Valeur ajoutée	Investissements corporels bruts hors apports
	(milliers)		(milliards d'euros)			
De 0 à 9 salariés EQTP	151,4	64,6	41,4	0,3	21,3	14,8
De 10 à 19 salariés EQTP	1,0	13,2	3,3	0,1	1,8	1,1
De 20 à 249 salariés EQTP	1,3	74,5	19,7	0,2	12,4	11,8
250 salariés EQTP ou plus	0,1	49,1	13,8	0,0	8,6	9,2
Ensemble	153,8	201,3	78,1	0,6	44,1	36,9
Ensemble des entreprises des services principalement marchands hors services financiers	1 356,0	3 694,5	752,6	68,1	355,3	86,7
Poids des entreprises du secteur de l'immobilier¹ (en %)	11,3	5,4	10,4	0,9	12,4	42,5

1. Poids des entreprises ayant une activité principale dans le secteur de l'immobilier par rapport à l'ensemble des entreprises des services principalement marchands hors services financiers.

Champ : France.

Source : Insee, É sane.

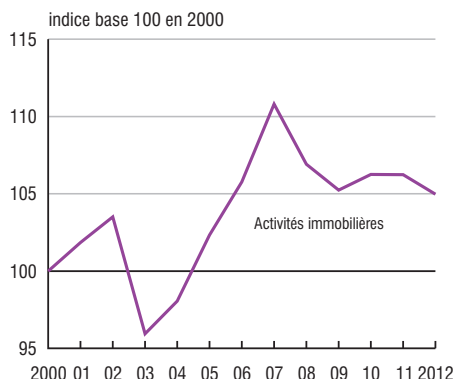
2. Taux de marge en 2011



Champ : France.

Source : Insee, É sane.

3. Évolution de l'emploi salarié, hors intérim

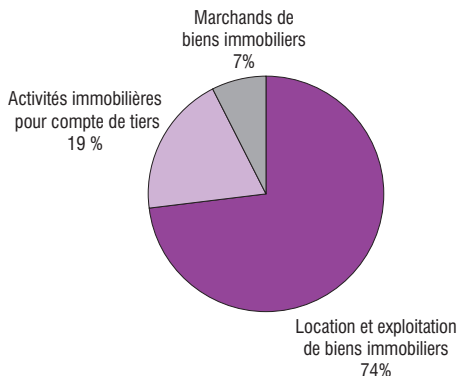


Champ : France.

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.

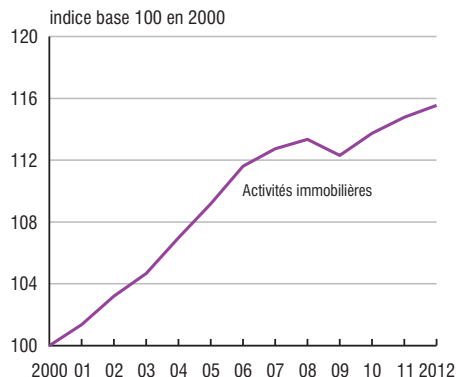
4. Principales activités selon la valeur ajoutée en 2011



Champ : France.

Source : Insee, É sane.

5. Production par branche en volume



Champ : France, branches de l'immobilier.

Source : Insee, comptabilité nationale.

11.6 Services aux entreprises

En 2011, le secteur des **services aux entreprises** compte 581 800 sociétés non financières et entrepreneurs individuels (SNFEI), dont 44 % d'entrepreneurs individuels. Il réalise un chiffre d'affaires de 358 milliards d'euros et contribue pour près de moitié à l'ensemble du champ des services marchands (hors services financiers) en termes de chiffre d'affaires, d'effectifs salariés en équivalent-temps plein et de valeur ajoutée.

La taille moyenne des unités du secteur est modeste (3,1 salariés), comparable à celle de l'ensemble des secteurs du champ (2,7). Elle se caractérise par une forte amplitude variant de 1,3 salarié dans les sièges sociaux et le conseil de gestion, à 13,3 dans les enquêtes et la sécurité. Cette taille moyenne passe à 3,7, si l'on inclut les non-salariés (16,2 % des effectifs totaux), dont la contribution à l'emploi est importante dans les activités liées aux prestations intellectuelles (22 % des effectifs) et, plus particulièrement, dans les activités juridiques et comptables (26 %). En revanche, elle est négligeable dans les **services administratifs et de soutien** (7 %).

Les salaires bruts sont légèrement supérieurs à ceux versés dans l'ensemble des secteurs du champ (51 400 euros annuels contre 44 600 euros), du fait du montant élevé des rémunérations pratiquées dans les sièges sociaux et le conseil de gestion (77 500 euros). Nettement plus faibles dans les autres activités, ils oscillent de 40 000 euros à 50 000 euros dans les **activités spécialisées** et de 25 000 euros à 40 000 euros dans les activités administratives et de soutien. La production en volume a fortement augmenté depuis 2000 (+ 26 %), malgré un fléchissement de près de dix points en 2009, rattrapé dès 2011. Elle a été tirée par la demande en activités juridiques, comptables, de gestion, d'architecture, d'ingénierie, de contrôle et d'analyses techniques (+ 43 %

depuis 2000) et, dans une moindre mesure, en services administratifs et de soutien (+ 18 %). Cette croissance a généré des créations d'emploi, mais à un rythme plus lent que pour la production (+ 15 % entre 2000 et 2012).

La situation financière des services aux entreprises s'est légèrement dégradée en 2011 par rapport à l'année précédente, mais les fondamentaux demeurent les mêmes : un taux de marge modeste (21,4 % contre 31,0 % dans la moyenne des secteurs du champ hors sièges sociaux et, *a contrario*, un taux de profitabilité élevé (66 % au lieu de 42 % en moyenne y compris sièges sociaux), dû à des rentrées de produits financiers de participations d'un montant égal au tiers de la valeur ajoutée dégagée. En 2010, ces ratios étaient respectivement de 22,6 % et 75 %.

Le taux d'investissement est stable en 2011 autour de 15 %. Il est structurellement inférieur à la moyenne des secteurs du champ (24,4 %), en raison du poids des prestations intellectuelles, qui ne nécessitent qu'un volume réduit d'investissements corporels. Ces derniers sont portés par la location et location-bail (58 % du total de l'investissement), et, loin derrière, les sièges sociaux et leur conseil en gestion (18 %).

Les activités juridiques, comptables, de gestion, d'architecture, d'ingénierie, de contrôle et d'analyses techniques, d'une part, et les services administratifs et de soutien, d'autre part, constituent l'essentiel des services aux entreprises en termes de valeur ajoutée (respectivement 47 % et 43 % de la VA). Au sein des premières prédominent les activités de sièges sociaux et de conseil en gestion (17 % du total), les activités juridiques et comptables (15 %), l'architecture et l'ingénierie (15 %) et, parmi les secondes, les activités liées à l'emploi (15 %) et la location et la location-bail (9 %). ■

Définitions

Le secteur des **services aux entreprises** est composé de deux sections de la NAF rév. 2 : les **activités spécialisées, scientifiques et techniques** (section M) et les **services administratifs et de soutien aux entreprises** (section N) (voir annexe *Nomenclature d'activités française*).

Pour en savoir plus

- « La sécurité, un secteur en pleine expansion », *Insee Première* n° 1432, janvier 2013.

Services aux entreprises 11.6

1. Chiffres clés des services aux entreprises en 2011

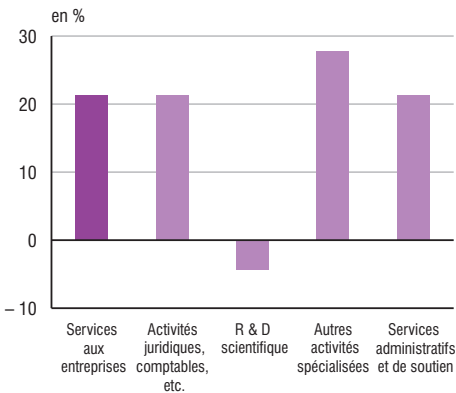
	Unités légales	Salariés EQTP	Chiffre d'affaires hors taxes	Chiffre d'affaires export	Valeur ajoutée	Investissements corporels bruts hors apports
	(milliers)		(milliards d'euros)			
De 0 à 9 salariés EQTP	555,4	405,7	132,2	10,6	63,6	14,6
De 10 à 19 salariés EQTP	13,8	180,0	29,0	2,6	14,7	1,8
De 20 à 249 salariés EQTP	11,8	575,5	95,0	13,2	41,3	5,7
250 salariés EQTP ou plus	0,8	652,0	101,6	21,7	53,0	4,0
Ensemble	581,8	1 813,2	357,7	48,1	172,6	26,1
Ensemble des entreprises des services principalement marchands hors services financiers	1 356,0	3 694,5	752,6	68,1	355,3	86,7
Poids des entreprises du secteur des services aux entreprises¹ (en %)	42,9	49,1	47,5	70,5	48,6	30,1

1. Poids des entreprises ayant une activité principale dans le secteur des services aux entreprises par rapport à l'ensemble des entreprises des services principalement marchands hors services financiers.

Champ : France.

Source : Insee, É sane.

2. Taux de marge en 2011

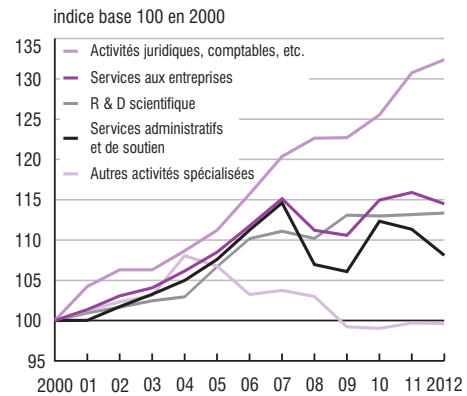


Champ : France.

Note : secteurs des services aux entreprises hors sièges sociaux.

Source : Insee, É sane.

3. Évolution de l'emploi salarié, y c. intérim

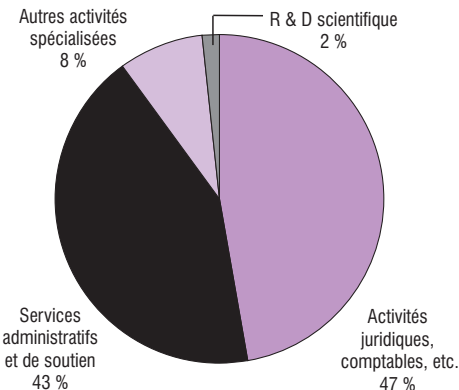


Champ : France.

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.

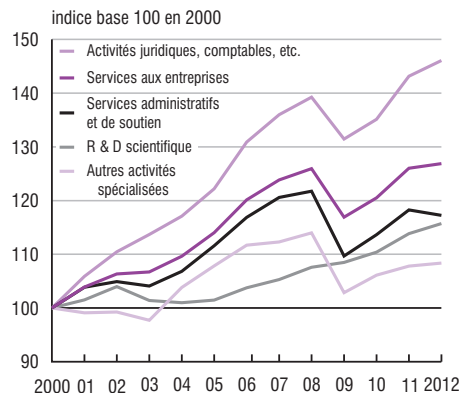
4. Principales activités selon la valeur ajoutée en 2011



Champ : France.

Source : Insee, É sane.

5. Production par branche en volume



Champ : France, branches des services aux entreprises.

Source : Insee, comptabilité nationale.

11.7 Services aux particuliers

En 2011, le secteur des **services aux particuliers** compte 265 900 sociétés non financières et entrepreneurs individuels (SNFEI) et réalise un chiffre d'affaires (CA) de 51 milliards d'euros. Il emploie 296 000 salariés en équivalent-temps plein, auxquels il convient d'ajouter quelques 130 000 non-salariés, travaillant, pour la plupart, dans le sous-secteur des autres services personnels, dont ils constituent un tiers des effectifs.

Contrairement à la plupart des secteurs où leur contribution est marginale, les entrepreneurs individuels ont plus qu'un rôle d'appoint dans les services aux particuliers, puisqu'ils regroupent 73 % des unités légales, 13 % des effectifs salariés et des ventes (au lieu de respectivement, 48 %, 4 % et 5 % dans l'ensemble du champ des services marchands, hors services financiers). Malgré le nombre élevé d'indépendants, les SNFEI sont de taille nettement supérieure à la moyenne des secteurs du champ (6 salariés au lieu de 2), en raison du poids déterminant de quelques activités plus concentrées comme les jeux de hasard et d'argent (22 salariés), la blanchisserie de gros (18).

Les services aux particuliers offrent des rémunérations nettes modestes, inférieures de 30 % à la moyenne des secteurs du champ (31 600 euros annuels contre 44 600). Les salaires les plus faibles se situent dans les services personnels (25 800 euros, 24 000 dans la blanchisserie de détail et la coiffure), les plus lucratifs dans les activités créatives, artistiques et de spectacle (48 700 euros).

Les résultats financiers du secteur s'améliorent en 2011, alors que, dans le même temps, ceux de l'ensemble des secteurs du champ stagnent : le taux de marge hors sièges sociaux (excédent brut d'exploitation/valeur ajoutée) et le taux de profitabilité (résultat net comptable/valeur ajoutée) augmentent de

trois points, passant, respectivement, 21,0 % à 24,7 % et de 11,2 % à 14,7 %. La dynamique provient des activités créatives, artistiques et de spectacle d'une part, des jeux de hasard et d'argent d'autre part, en plein essor malgré la crise.

Entre 2000 et 2011, la production en volume de services aux particuliers a crû de 2 % par an, au même rythme que l'ensemble des secteurs du champ (1,8 %). Elle a été tirée par les jeux d'argent et de hasard et les activités des bibliothèques, archives, musées (+ 4,2 %). En revanche, la demande de réparation d'ordinateurs et de biens personnels et domestiques stagne en moyenne annuelle et celle des autres services personnels n'augmente que faiblement (+ 1,1 %).

Sur cette même période, l'emploi salarié croît deux fois moins vite que la production (+ 1 % par an) et pas nécessairement en phase avec cette dernière. Ainsi, le sous-secteur des jeux de hasard, qui a pourtant le vent en poupe, n'embauche pas, alors, qu'à *contrario*, les effectifs salariés des autres services personnels progressent de 2 % l'an.

Les autres services personnels sont la principale activité du secteur des services aux particuliers, avec plus du tiers (41 %) de la valeur ajoutée dégagée : la coiffure et les soins de beauté en sont les prestations les plus vendues (56 % du CA). Suivent ensuite, pour des montants proches, les jeux de hasard et d'argent (18 %), les activités sportives, récréatives et de loisirs (16 %), la réparation d'ordinateurs et de biens personnels et domestiques (15 %), surtout centrée sur les matériels informatiques et de communication. La contribution des activités créatives, artistiques et de spectacle est nettement inférieure (9 %), celle des bibliothèques, archives, musées et autres activités culturelles est marginale (1 %). ■

Définitions

Le secteur des **services aux particuliers** comprend les arts, spectacles et activités récréatives (section R) et les autres activités de services (section S) de la NAF rév. 2 hors associations (division 94) (voir *annexe Nomenclature d'activités française*).

Pour en savoir plus

- « Les services marchands aux particuliers s'implantent dans l'espace rural », *Insee Première* n° 1307, juillet 2010.

1. Chiffres clés des services aux particuliers en 2011

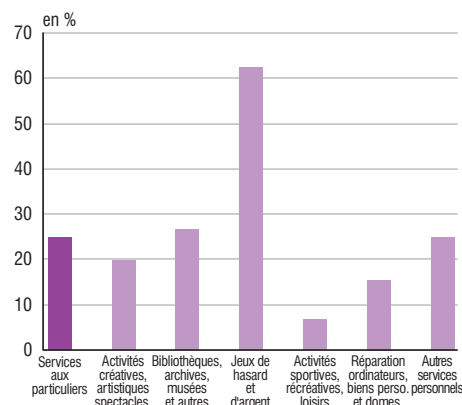
	Unités légales	Salariés EQTP	Chiffre d'affaires hors taxes	Chiffre d'affaires export	Valeur ajoutée	Investissements corporels bruts hors apports
	(milliers)		(milliards d'euros)			
De 0 à 9 salariés EQTP	262,4	151,0	18,6	0,3	8,9	1,2
De 10 à 19 salariés EQTP	2,1	26,5	2,6	0,1	1,0	0,2
De 20 à 249 salariés EQTP	1,4	67,9	9,2	0,4	4,0	0,6
250 salariés EQTP ou plus	0,1	50,3	20,3	0,2	5,1	0,4
Ensemble	265,9	295,8	50,6	0,9	19,0	2,3
Ensemble des entreprises des services principalement marchands hors services financiers	1 356,0	3 694,5	752,6	68,1	355,3	86,7
Poids des entreprises du secteur des services aux particuliers¹ (en %)	19,6	8,0	6,7	1,3	5,3	2,7

1. Poids des entreprises ayant une activité principale dans le secteur des services aux particuliers par rapport à l'ensemble des entreprises des services principalement marchands hors services financiers.

Champ : France.

Source : Insee, É sane.

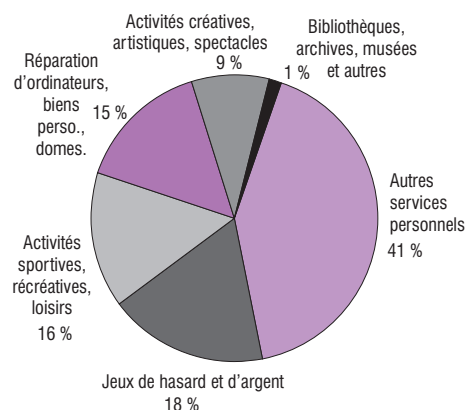
2. Taux de marge en 2011



Champ : France.

Source : Insee, É sane.

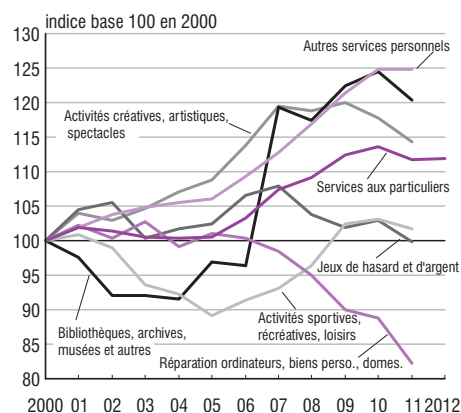
4. Principales activités selon la valeur ajoutée en 2011



Champ : France.

Source : Insee, É sane.

3. Évolution de l'emploi salarié, hors intérim

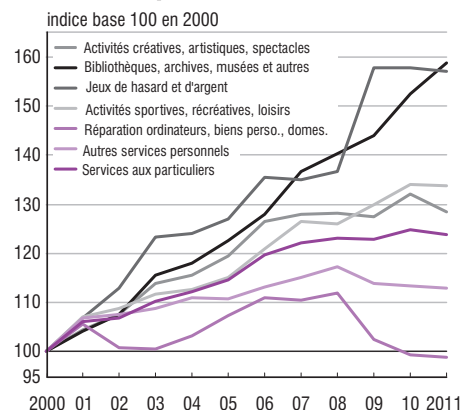


Champ : France.

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.

5. Production par branche en volume



Champ : France, branches des services aux particuliers.

Source : Insee, comptabilité nationale.

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. L'existence d'une telle unité dépend du choix des propriétaires ou de ses créateurs (pour des raisons organisationnelles, juridiques ou fiscales). L'unité légale est l'unité principale enregistrée dans Sirene.

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

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.

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.

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 - troisième génération).

Coût unitaire salarial

Coût salarial rapporté à la valeur ajoutée.

Dépense nationale de recherche et développement (DNRD)

Elle correspond à la somme des financements mobilisés par le secteur des entreprises (DNRDE) et par le secteur des administrations françaises (DNRDA) pour des travaux de recherche réalisés en France et à l'étranger. L'écart entre le montant de la DIRD et celui de la DNRD représente le solde des échanges en matière de R&D entre la France et l'étranger, y compris les organisations internationales.

Dépense intérieure de recherche et développement (DIRD)

Elle correspond à la somme des moyens financiers (nationaux et étrangers) mobilisés pour l'exécution des travaux de R&D sur le territoire national (métropole et outre-mer) par le secteur des administrations françaises (DIRDA) et par le secteur des entreprises (DIRDE). Elle comprend les dépenses courantes (la masse salariale des personnes de R&D et les dépenses de fonctionnement) et les dépenses en capital (les achats d'équipement nécessaires à la R&D).

Énergies marchandes

Combustibles minéraux solides, gaz, produits pétroliers, électricité et vapeur.

Entreprise

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

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

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 bénéfiques 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*).

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.

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.

Ratios

- Taux d'exportation : $CA \text{ à l'export} / CA$
Taux de valeur ajoutée : VA / CA
- Intensité capitalistique : Immobilisations corporelles brutes / effectif salarié en EQTP
- Part des frais de personnel : $\text{Frais de personnel} / \text{valeur ajoutée au coût des facteurs}$
- Taux de marge : $EBE / \text{valeur ajoutée au coût des facteurs}$
- Rentabilité économique : $EBE / (\text{immobilisations corporelles et incorporelles} + \text{besoin en fonds de roulement})$
- 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 : $\text{(Créances clients et comptes rattachés} + \text{effets escomptés non échus)} / (\text{CA TTC} / 360)$

- Taux d'investissement : Investissements corporels bruts hors apport / VA
- Taux d'autofinancement : Capacité d'autofinancement / investissements corporels bruts hors apport
- Taux de marge commerciale : (prix de vente HT - coût d'achat HT) / coût d'achat

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 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 et 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 les salariés à temps partiel) rapporté aux effectifs salariés en personnes physiques de toutes les entreprises du secteur privé.

Secteur d'activité

Regroupe des entreprises de fabrication, de commerce ou de service qui ont la même 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.

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).

Tonne équivalent pétrole (TEP)

Unité commune aux différentes énergies.

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

Tableaux de l'économie française, édition 2013

Emploi et salaires, édition 2013

Les revenus et le patrimoine des ménages, édition 2013

L'économie française, édition 2013

À paraître

France, portrait social, édition 2013

Formations et emploi, édition 2013

Trente ans de vie économique et sociale

La France dans l'Union européenne

Imprimerie JOUVE – 1, rue du Docteur Sauvé, 53100 Mayenne

Dépôt légal : octobre 2013