
Dossier



Avertissement

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Signes conventionnels utilisés

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

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

Jean-Marc Béguin, Vincent Hecquet*

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

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

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

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

* Jean-Marc Béguin, Vincent Hecquet, Insee.

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

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

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

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

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

1. Sauf exceptions éventuelles à examiner individuellement.

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

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

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

Un algorithme automatique de profilage des groupes

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

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

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

répartition est appréciée réellement hors des activités auxiliaires précédemment définies.

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

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

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

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

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

Encadré 1 (suite)

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Encadré 1 (suite)

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Des microentreprises aux grandes entreprises, la dualité du tissu productif

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

Quatre catégories d'entreprise fort contrastées

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

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

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

1. Entreprises en 2011 selon la catégorie

en milliards d'euros sauf Nombre et Effectif

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

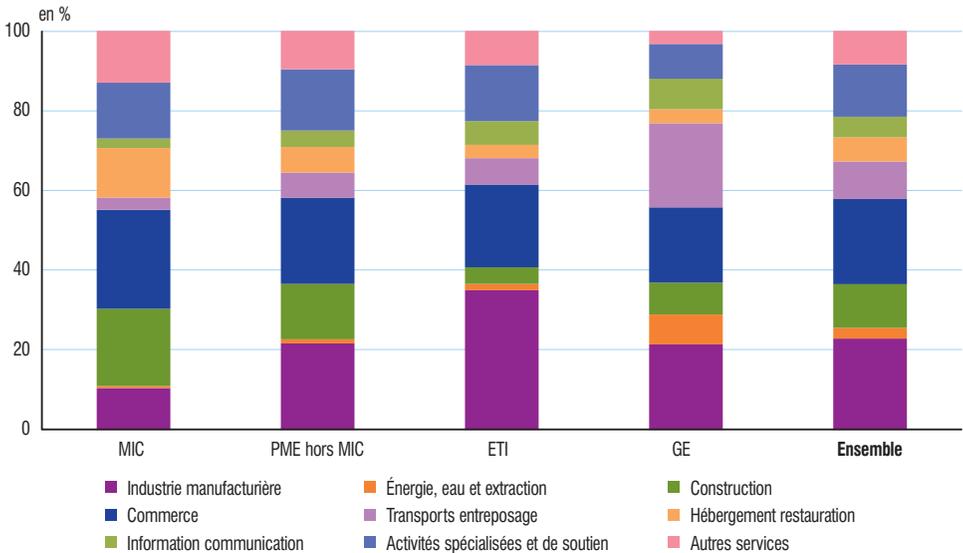
Champ : France, activités marchandes des secteurs non agricoles et non financiers.

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

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

Source : Insee, Clap, Esane, Lifi 2011.

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



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

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

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

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

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

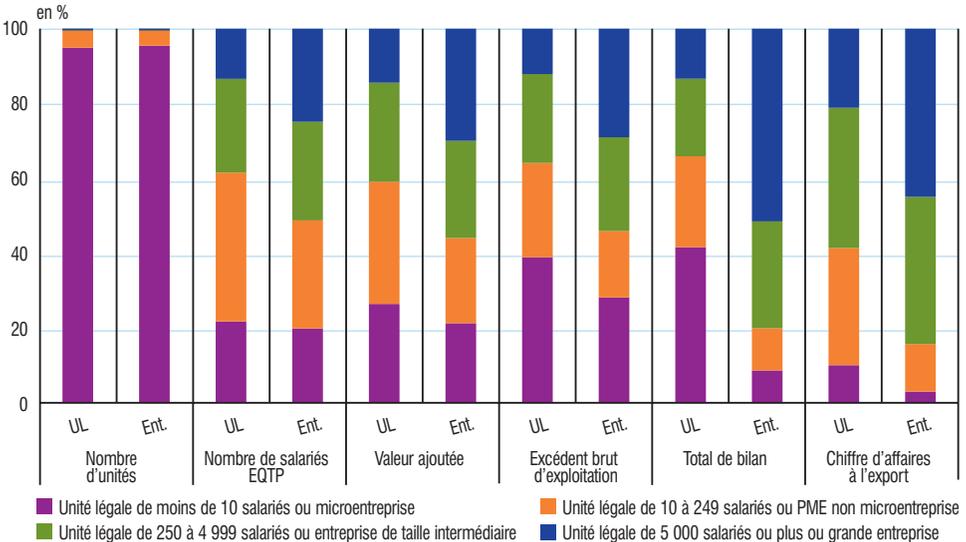
Un tissu d'entreprises nettement plus concentré qu'en unités légales

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

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

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

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



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

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

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

Source : Insee, Clap, Esane, Lifi 2011.

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

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

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

en %

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

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

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

Source : Insee, Clap, Esane, Lifi 2011

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

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

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

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

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

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

Une vision plus réaliste des performances des entreprises

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Définitions

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

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

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

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

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

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

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

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

Pour en savoir plus

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

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

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

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

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

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