
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

De nouvelles données issues du profilage des groupes : une part accrue de l'industrie, des entreprises plus performantes, mais une capacité à financer l'investissement et un endettement plus dégradés

Julien Deroyon*

Ce dossier rend compte de la première expérience importante de profilage développée à l'Insee. Les contours d'entreprises au sein de grands groupes ont été définis par un traitement individuel et ont mobilisé une information consolidée produite avec les interlocuteurs des groupes. Ces nouvelles données redessinent une partie du tissu productif avec un double effet de concentration dans des entreprises de grande taille et de réallocations sectorielles, notamment de filiales des services et du commerce vers des entreprises de l'industrie et de la construction. La consolidation des résultats économiques est conséquente. Après l'élimination des flux internes aux entreprises, le chiffre d'affaires des unités traitées est réduit de 13 %, ce qui équivaut à 1,5 % du chiffre d'affaires de l'ensemble des entreprises marchandes hors agriculture et services financiers. La consolidation affecte beaucoup la capacité d'autofinancement, les fonds propres et l'endettement des entreprises. De ces changements d'unité d'observation et de mesure, l'analyse économique ressort plus cohérente. La part de l'industrie dans l'économie est majorée et l'efficacité productive des entreprises, mesurée par le taux de valeur ajoutée, est accrue. En revanche, par rapport à la vision en unités légales, leur capacité à financer l'investissement, mesurée par le taux d'autofinancement, ainsi que leur taux d'endettement apparaissent plus dégradés.

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 (*encadré*). 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 de la définition du décret n° 2008-1354 en application de la loi de Modernisation de l'économie de 2008 et à reconstituer leurs comptes consolidés. Ce profilage peut être réalisé automatiquement (voir le *dossier* « Avec la définition économique des entreprises, une meilleure vision du tissu productif » dans ce même ouvrage) ; mais pour les groupes les plus complexes, il est recommandé de pratiquer un profilage individuel en face-à-face. Dans un premier temps, l'Insee a ainsi profilé en face-à-face 43 groupes, sélectionnés en fonction de leur taille ou de leur complexité. Ce dossier décrit l'impact de cette nouvelle mesure statistique en termes de diagnostic économique à l'échelle des entreprises concernées et plus généralement à l'échelle de l'ensemble des entreprises marchandes, hors agriculture et services financiers concernées ou non par le profilage¹.

* Julien Deroyon, Insee.

1. Du fait des spécificités des groupes traités, les résultats présentés ne peuvent en revanche être extrapolés à l'ensemble des groupes. Le dossier « Avec la définition économique des entreprises, une meilleure vision du tissu productif » documente les effets d'une simulation de profilage automatique généralisé à l'ensemble des groupes.

le profilage des grands groupes développé par l'Insee

Profilier un groupe de sociétés consiste à définir une unité statistique qui paraît la mieux appropriée pour une observation de son activité économique « réelle » d'un point de vue global. L'observation statistique du groupe à travers sa structure en unités légales (sociétés juridiques) est abandonnée. Sont définies des unités statistiques intermédiaires, éventuellement différentes du groupe, qui peuvent être les « divisions opérationnelles » du groupe, ou des sous-groupes, ou des découpages *ad hoc* définis en collaboration avec le groupe. Ces entreprises sont conformes à la définition légale donnée par la loi de Modernisation de l'économie de 2008 : « la plus petite combinaison d'unités légales constituant une unité organisationnelle de production et jouissant d'une certaine autonomie de décision ».

Le profilage des grands groupes correspond à l'application la plus conforme à cette définition puisque leur traitement a été mené individuellement en concertation avec les groupes. 43 groupes ont été décomposés en 105 entreprises profilées. Le nouvel ensemble pèse 368 milliards d'euros de chiffre d'affaires, 121 milliards d'euros de valeur ajoutée brute, emploie un million de salariés en équivalent temps plein (EQTP). Ces entreprises ont réalisé 28 milliards d'euros d'investissement et exporté des biens et services pour près de 73 milliards d'euros. L'industrie concentre 42 % du chiffre d'affaires de cet ensemble, la construction 11 %, les services 26 % et le commerce 21 %. À un niveau plus fin, les principaux secteurs sont le commerce de détail, la production et distribution d'électricité et les télécommunications.

La prise en compte de la structure des groupes, de leurs divisions opérationnelles et le dialogue établi ont permis de les décomposer en une ou plusieurs entreprises profilées. Les comptes de ces entreprises sont ensuite construits sur le périmètre France selon l'une ou l'autre de ces méthodes :

- dans la méthode dite « bottom up », le profileur réalise les comptes consolidés des entreprises profilées à partir des liasses fiscales et de flux intragroupes transmis par nos interlocuteurs ;

- dans la méthode dite « mixte », le profileur part d'éléments de comptes consolidés transmis par les groupes selon les normes comptables en vigueur et les concilie avec les liasses fiscales des unités légales qui les constituent. En particulier, pour les variables additives telles que la valeur ajoutée, les effectifs salariés, l'information obtenue par agrégation des liasses fiscales est privilégiée. Pour les variables du bilan, l'information fournie par les groupes est mobilisée.

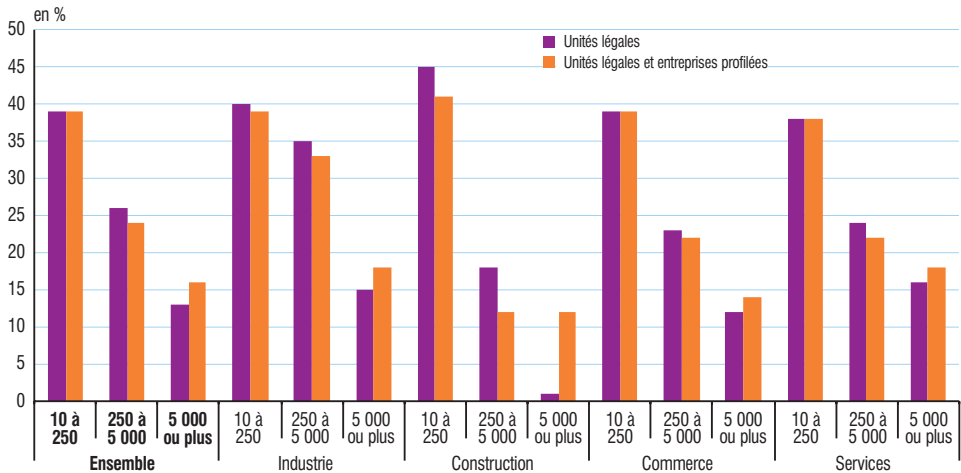
La divergence par rapport aux résultats des liasses peut résulter de différents effets. En premier lieu, le caractère non additif de ces variables conduit à surestimer les résultats avec les liasses fiscales par rapport à l'information consolidée fournie par les groupes. En second lieu, les normes comptables en vigueur (normes IFRS) peuvent jouer par rapport aux concepts sociaux des liasses fiscales (par exemple, valorisation des immobilisations aux prix du marché et non aux prix d'acquisition). L'information peut également s'avérer plus complète en termes d'unités couvertes par rapport aux liasses fiscales. Les variables de stocks telles que dettes, créances font également l'objet d'une consolidation entre les unités.

Une redéfinition du tissu productif

En se fondant sur l'organisation productive des groupes, le profilage efface des segmentations arbitraires entre les unités légales d'un même groupe et redéfinit des frontières ayant un sens économique. Par construction, il entraîne un important effet de concentration. Les 3 500 unités légales de ces premiers groupes traités se retrouvent réparties en 105 entreprises profilées. Alors que seules 11 % de ces unités légales comptaient 250 salariés ou plus, 95 % des entreprises profilées sont dans ce cas. La répartition des effectifs salariés concernés s'en trouve également modifiée : 94 % de ceux-ci sont désormais concentrés dans des

entreprises de 5 000 salariés ou plus, contre la moitié dans l'approche en unités légales. Vu le poids économique des entreprises profilées dans l'ensemble des entreprises marchandes, 16 % de l'effectif salarié en équivalents temps plein (EQTP) est désormais concentré dans des entreprises de 5 000 salariés ou plus (figure 1). Avant le profilage des groupes traités, cette proportion était de 13 %. Cet effet est particulièrement marqué dans la construction, où de grands groupes ont été profilés : la proportion est de 12 % contre 1 % auparavant.

1. Avec le profilage des grands groupes, l'émergence d'entreprises de grande taille au détriment des tailles intermédiaires, notamment dans la construction



Champ : ensemble des unités légales ou entreprises profilées à l'exclusion des secteurs agricoles et financiers, des auto-entrepreneurs et des micro-entreprises au sens fiscal (bénéfices industriels et commerciaux et bénéfices non commerciaux).

Lecture : dans la construction, les unités légales de 5 000 salariés ou plus emploient 1 % de l'effectif salarié en EQTP. Après profilage des grands groupes, les entreprises de 5 000 salariés ou plus emploient 12 % des effectif salariés en EQTP.

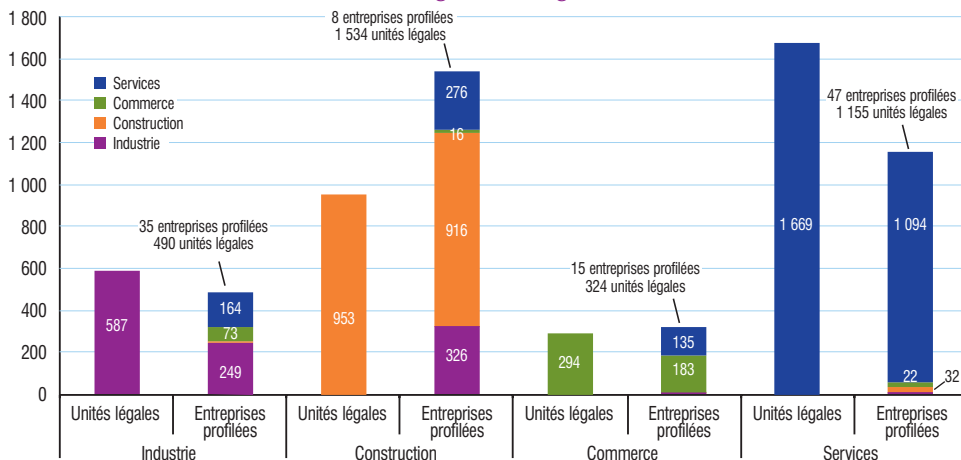
Source : Esane.

Au-delà de l'effet de regroupement des unités légales, un autre effet, « de réallocation sectorielle », intervient lors du profilage. Avec la prise en compte des liens de subordination économique, les activités secondaires au service d'une activité principale, souvent isolées dans des filiales, peuvent être regroupées dans une entreprise profilée réalisant une activité principale différente. Pour les 43 groupes concernés, cet effet de réallocation sectorielle est conséquent : 30 % de leurs unités légales se trouvent réaffectées dans des entreprises profilées appartenant à de grands secteurs — industrie, construction, commerce, services — différents de leur secteur initial de rattachement en tant qu'unité légale (figure 2). À un niveau plus fin de description des secteurs, cette proportion est de plus de la moitié.

L'industrie est le principal secteur concerné par les différentes réallocations

Pour les groupes traités, l'ampleur des réallocations est la plus prononcée dans l'industrie ; dans les entreprises industrielles constituées, une unité légale sur deux est non industrielle (figure 2). Dans le même temps, près de 60 % des unités légales ayant une activité industrielle ont été réallouées dans des entreprises d'autres grands secteurs, essentiellement de la construction. Ce mouvement traduit l'intégration verticale des groupes, important dans la construction : des filiales industrielles produisent les matériaux, consommations intermédiaires de ces entreprises de la construction. Les deux tiers de ces unités légales

2. Une réallocation de 30 % des unités légales entre grands secteurs



Champ : unités légales et entreprises des grands groupes profilées.

Lecture : les grands groupes profilés comptaient 587 unités légales dans l'industrie. Le profilage définit 35 entreprises de l'industrie composées de 490 unités légales. Parmi celles-ci, 249 sont issues de l'industrie (sur les 587 initiales), 73 du commerce, 4 de la construction et 164 des services.

Note : pour certains groupes parmi les plus complexes, des unités légales peuvent assurer des fonctions transversales et intervenir pour le compte de différentes divisions du groupe. Le profilage peut aboutir à la définition de plusieurs entreprises profilées entre lesquelles ces unités légales seront réparties. Dans cette figure, la décomposition sectorielle des entreprises profilées en unités légales prend en compte la segmentation de quelques unités légales entre plusieurs entreprises profilées dans la définition du périmètre de ces dernières. Par souci de lisibilité, les chiffres correspondant à des mouvements inférieurs à la dizaine d'unités n'ont pas été reportés sur la figure.

Source : Esane.

de l'industrie réaffectées avec le profilage vers le secteur de la construction, œuvrent dans l'« extraction de pierres, de sables et d'argiles » et la « fabrication de produits abrasifs et de produits minéraux non métalliques » pour des entreprises dans la « construction de routes et de voies ferrées ». Si ces unités industrielles paraissent secondaires avec 12 % des effectifs salariés EQTP et 15 % de la valeur ajoutée des entreprises de la construction auxquelles elles sont rattachées, elles concentrent toutefois plus de la moitié de l'excédent brut d'exploitation, un tiers des investissements et des immobilisations. Leurs résultats économiques se différencient donc assez nettement des autres unités légales de ces entreprises de la construction. Leur intégration relève significativement le résultat moyen des unités constitutives : le **taux de marge** et le **taux d'investissement** sont relevés de 3 points, la rentabilité économique de 1 point et la productivité de 3 %². Le profilage permet ainsi de réintégrer dans ces entreprises de la construction une partie significative des résultats et de l'investissement réalisés en amont de leur chaîne de production.

À l'inverse, les entreprises industrielles sont les principales bénéficiaires de réallocations d'unités du commerce. 38 % des unités du commerce sont réallouées, aux deux tiers vers des entreprises industrielles. Il s'agit de filiales créées par les groupes pour assurer des fonctions de commercialisation, principalement dans le commerce de gros, en aval de la chaîne de production, notamment dans des entreprises des industries alimentaires et des industries chimiques. Par rapport aux résultats de l'ensemble des unités des entreprises industrielles, ces unités issues du commerce concentrent 13 % du chiffre d'affaires et des exportations, 9 % de l'excédent brut d'exploitation et 12 % de la **capacité d'autofinancement** pour 7 % de la valeur ajoutée (au coût des facteurs), 1 % de l'investissement et 5 % de l'effectif salarié en EQTP. Si leur **taux d'export** est proche des autres unités des entreprises industrielles, elles s'en distinguent par une productivité (+ 47 %) et un taux de marge (+ 5,8 points) supérieurs. Leur prise en compte conduit à majorer ces ratios (0,4 point pour le taux de marge et 3 % pour la productivité). Leur inclusion relève le **taux d'autofinancement** moyen des unités des

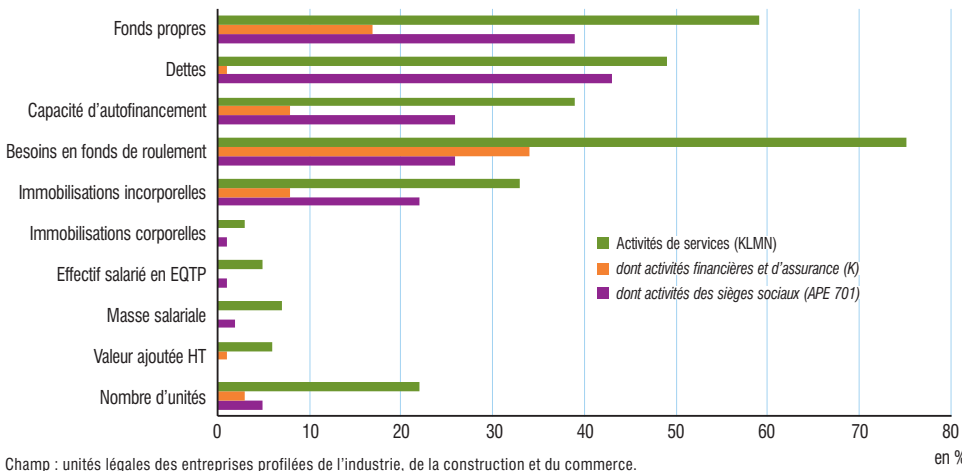
2. La productivité est ici mesurée comme la valeur ajoutée (hors taxe) en valeur rapportée à l'effectif salarié en EQTP.

entreprises industrielles de 157 % à 177 %, car elles ont une capacité d'autofinancement non négligeable et réalisent peu d'investissement.

L'importance de l'intégration des activités des sièges sociaux dans les entreprises profilées

Un tiers des unités légales ayant une activité de services sont réallouées vers des entreprises d'autres secteurs. Les entreprises de la construction contrôlent près de la moitié de ces filiales de services. 30 % sont rattachées à des entreprises de l'industrie et 20 % à des entreprises du commerce. Ces unités se concentrent dans les activités spécialisées, scientifiques et techniques, les activités immobilières, les activités financières et les activités administratives et de soutien. À un niveau plus fin de la nomenclature, les « activités des sièges sociaux », la « location et exploitation de biens immobiliers » et les « activités d'architecture et d'ingénierie » représentent plus de la moitié des activités de ces unités. Certes, elles pèsent peu dans la valeur ajoutée des entreprises de l'industrie, du commerce ou de la construction qui les englobent (6 %) (figure 3). Mais toutes ces unités de services concentrent 39 % de la capacité d'autofinancement et portent la moitié de l'endettement et des fonds propres de ces entreprises (49 % des dettes, 59 % des fonds propres). Ces filiales de services sont logiquement peu concernées par la détention du capital productif des entreprises qui les contrôlent — la part de ces unités des services dans les immobilisations corporelles est de 3 % — ; en revanche, ces filiales détiennent davantage d'actifs immatériels (brevets...) avec un tiers des immobilisations incorporelles. Ces unités gèrent également l'essentiel de la trésorerie et concentrent 75 % du **besoin en fonds de roulement**.

3. Dans les groupes, des unités des services portent le bilan des entreprises de l'industrie, de la construction et du commerce



Champ : unités légales des entreprises profilées de l'industrie, de la construction et du commerce.
 Lecture : les entreprises profilées de l'industrie, de la construction et du commerce sont composées de 22 % d'unités légales dans les activités de services : activités spécialisées, scientifiques et techniques, activités immobilières, activités financières et activités administratives et de soutien (secteurs KLMN de la NAF en 21 postes). Ces unités pèsent 6 % de la valeur ajoutée hors taxe des unités légales de ces entreprises profilées, 7 % de leur masse salariale, 5 % de leur effectif salarié en EQTP, 3 % de leurs immobilisations corporelles. En revanche, elles concentrent 33 % de leurs immobilisations incorporelles, 75 % de leur besoin en fonds de roulement, 39 % de leur capacité d'autofinancement, 49 % de leur endettement et 59 % de leurs fonds propres.

Source : Esane

La prise en compte de ces unités des services dans les contours des entreprises de l'industrie, du commerce et de la construction s'avère donc nécessaire à l'analyse de leurs résultats financiers : le taux d'autofinancement est relevé de moitié ; la dette rapportée à la

valeur ajoutée est presque doublée. En revanche, la rentabilité économique est légèrement réduite car ces filiales génèrent peu d'excédent d'exploitation. De même, ces unités légales des services investissent moins et le taux d'investissement moyen est ainsi réduit.

À un niveau plus détaillé de l'activité des filiales et des entreprises qui les contrôlent, ces filiales de services illustrent quelques particularités d'organisation des groupes. Les entreprises sont une majorité à disposer d'une filiale siège social (62 sur 105 entreprises profilées). Cette organisation est moins répandue (un peu moins de la moitié) parmi les entreprises industrielles, mais l'effet de concentration financière y est plus marqué : pour les entreprises industrielles organisées avec une filiale de siège social, ces filiales concentrent 59 % des fonds propres et 83 % de l'endettement.

Des filiales de services d'ingénierie dans la construction et l'industrie, des filiales de services de location immobilière dans le commerce

Dans les entreprises de l'industrie, de la construction et du commerce, une filiale de services sur cinq est dans les activités immobilières, principalement dans « la location de terrains et autres biens immobiliers ».

Ces filiales sont une majorité à appartenir à des entreprises du commerce et occupent une place importante parmi les filiales de ces entreprises. Il peut s'agir par exemple de filiales de location d'espaces ou de fonds commerciaux. Elles représentent 44 % des filiales de services des entreprises commerciales et 18 % de leurs unités légales. Mais elles pèsent peu dans le chiffre d'affaires et la valeur ajoutée des entreprises du commerce (respectivement 1 % et 4 %). Toutefois, comme elles versent peu de masse salariale, elles concentrent *in fine* 25 % de l'excédent brut d'exploitation des entreprises du commerce. Leur prise en compte conduit à relever le taux de marge des entreprises du commerce de quatre points.

Les grands groupes ont également filialisé leurs activités d'ingénierie et d'études techniques. Après les sièges sociaux, et les filiales de location de terrains, il s'agit de la troisième catégorie de filiales de services dans les entreprises de la construction, de l'industrie et du commerce, avec 15 % de ces filiales et 20 % de leur valeur ajoutée. Le phénomène est plus répandu dans la construction. Une majorité d'entreprises de la construction disposent ainsi d'une ou plusieurs unités d'ingénierie, majoritairement des TPE – PME, et rassemblent plus des deux tiers de ce type d'unités de services. La pratique est moins répandue parmi les entreprises de l'industrie et des services : environ un quart des entreprises profilées disposent de ce type de filiales. Toutefois, les entreprises industrielles comptent quelques grandes ETI dans ces activités et concentrent ainsi plus de la moitié du chiffre d'affaires, de la valeur ajoutée et de la masse salariale des services d'ingénierie. Dans les entreprises industrielles qui en disposent, ces filiales réalisent 7 % de la valeur ajoutée et versent 11 % des rémunérations. Dans le cas des entreprises des services, aucune n'a pour activité principale l'ingénierie. Le poids des filiales relevant de cette activité dans la valeur ajoutée est très faible (1 %). La pratique est quasi inexistante pour les entreprises du commerce.

Une mesure du chiffre d'affaires améliorée, consolidée au sein des entreprises profilées

Au-delà de la réaffectation des filiales aux entreprises à l'activité desquelles elles contribuent, cette redéfinition des contours des entreprises a nécessité d'obtenir de nouvelles informations sur leurs résultats. Pour cette première opération, les entreprises sont traitées individuellement avec de nouvelles données collectées directement auprès des

groupes et mises en cohérence avec celles issues des liasses fiscales de leurs unités légales. La mesure est ainsi améliorée, concorde mieux avec les normes comptables en vigueur et aboutit surtout à des résultats consolidés entre les unités légales d'une même entreprise profilée (*encadré*).

Avec l'élimination des flux internes aux entreprises, le chiffre d'affaires est ainsi réduit de 56 milliards d'euros, soit 13 % par rapport au chiffre d'affaires total des unités légales concernées par le profilage et 1,5 % par rapport à l'ensemble des unités légales des secteurs marchands hors agriculture et services financiers (*figure 4*).

4. Un impact macroéconomique de la consolidation du bilan des entreprises lors du profilage des grands groupes

	Écart 2013 (en Md€, en milliers d'emplois)	Écart 2013 par rapport aux unités légales des groupes (en %)	Poids en 2013 des unités légales des groupes dans les unités légales du champ (en %)	Écart 2013 par rapport aux unités légales du champ (en %)	Impact sur les évolutions 2013 / 2012 (en point)
Chiffre d'affaires	-56	-13	11	-1,5	0,1
Valeur ajoutée HT	0	0	12	0,0	0,0
Excédent brut d'exploitation	0	0	15	0,0	0,0
Effectif EQTP	0	0	8	0,0	0,0
Investissement corporel	0	0	15	0,0	0,0
Exportations	-5	-7	13	-0,8	0,0
Capacité d'autofinancement	-20	-35	20	-6,8	-1,2
Total des immobilisations	-52	-9	20	-1,7	0,0
Dettes	-95	-24	23	-5,6	0,4
Fonds propres	-196	-34	27	-9,1	-0,3

Champ : secteurs marchands hors agriculture et services financiers, à l'exclusion également des auto-entrepreneurs et des micro-entreprises au sens fiscal (bénéfices industriels et commerciaux et bénéfices non commerciaux).

Lecture : le passage en entreprises profilées se traduit par une réduction du chiffre d'affaires de 56 milliards d'euros, soit 13 % du chiffre d'affaires des unités légales des groupes profilés. Ce chiffre d'affaires représente 11 % du total des unités de l'ensemble du champ. Par rapport à l'ensemble des unités du champ, le profilage se traduit par une consolidation du chiffre d'affaires de 1,5 %. Avec le profilage en 2012 et en 2013, le taux de croissance du chiffre d'affaires est relevé de 0,1 point. En 2013, le champ en unités légales porte sur 2 767 023 unités.

Source : *Ésane*.

Le degré de consolidation du chiffre d'affaires s'avère très variable. Pour près de la moitié des entreprises profilées, le chiffre d'affaires est consolidé de moins de 5 %, mais pour une trentaine d'entre elles, la consolidation excède 15 % du chiffre d'affaires. Pour une dizaine d'entreprises profilées, il excède même 40 %. Le taux de consolidation ne semble pas particulièrement corrélé avec la taille (chiffre d'affaires des unités légales, effectif salarié en EQTP) ou la complexité apparente des organisations productives (appréciée par le nombre d'unités légales constitutives)³. Les entreprises avec des taux de consolidation intermédiaires de leur chiffre d'affaires — entre 5 et 15 % — sont de taille plus importante. Leur chiffre d'affaires moyen est de 6,5 milliards d'euros contre 2,7 milliards pour les entreprises avec moins de 5 % de consolidation et 3,8 milliards pour les entreprises avec plus de 25 % de consolidation.

La consolidation du chiffre d'affaires est en moyenne un peu plus marquée dans le commerce et l'industrie (respectivement - 15 % et - 14 % du chiffre d'affaires des unités dans les contours des entreprises profilées) que dans la construction et les services (respectivement - 9 % et - 11 %) sans que ces écarts ne soient significatifs. L'importance des flux internes aux entreprises renvoie donc à des facteurs plus spécifiques de leurs organisations productives que leur taille, leur complexité apparente ou leur secteur. Ces premiers constats sur une ampleur de la consolidation difficile à objectiver et à systématiser valident *a posteriori* le choix d'une démarche individuelle d'élaboration des comptes, au moins pour les grands groupes.

3. Le coefficient de corrélation entre le taux de consolidation du chiffre d'affaires et le nombre d'unités légales est de 0,3 %. Avec l'effectif salarié, il est négatif, de - 9,6 %. Dans un modèle explicatif du taux de consolidation, le nombre d'unités et la taille ne ressortent pas significativement.

Un impact macroéconomique sur l'endettement et les fonds propres

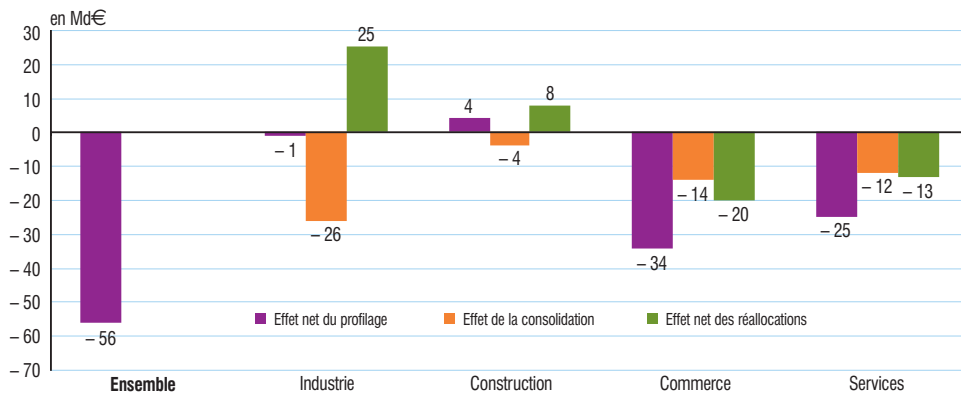
D'autres flux économiques et financiers sont également impactés par la nouvelle mesure issue du profilage. Les exportations, telles qu'elles sont retracées dans les comptes fiscaux des entreprises, sont réduites de 5 milliards d'euros. Les entreprises industrielles rassemblant des unités légales de l'industrie et du commerce sont particulièrement concernées. Ceci peut s'expliquer si ces deux types d'unités déclarent chacune dans leurs comptes des exportations, alors que c'est la filiale commerciale qui les réalise effectivement. La capacité d'autofinancement est très sensible à la consolidation des flux entre unités. Elle se contracte de près de 20 milliards d'euros, soit 35 % du montant total des unités légales des groupes. Du fait du poids économique des groupes traités, la capacité d'autofinancement de l'ensemble du champ diminue de 7 %.

Le profilage a un impact notable sur les variables du bilan des entreprises. En effet, les engagements croisés à l'actif et au passif entre unités légales d'une même entreprise sont neutralisés. Par rapport à la somme des résultats des unités légales des groupes, les fonds propres et l'endettement des entreprises profilées sont inférieurs respectivement de 34 % et 24 %⁴. Sur l'ensemble des entreprises marchandes, hors agriculture et services financiers, l'endettement est réduit de 6 %, les fonds propres de 9 %. Ces effets sont ainsi autant de biais corrigés grâce à la consolidation des résultats entre les unités légales. L'impact du profilage d'une année à l'autre est en revanche limité.

Une hausse du chiffre d'affaires dans la construction et du bilan dans l'industrie, au détriment des services et du commerce

Les réallocations sectorielles précédemment décrites viennent se combiner à l'effet de la consolidation. Au final, le profilage est quasiment sans impact sur le chiffre d'affaires dans l'industrie (figure 5)⁵. Dans la construction, il accroît le chiffre d'affaires de 4 milliards d'euros, soit 10 % du chiffre d'affaires « initial » des unités légales traitées dans ce secteur.

5. Quasi-stabilité du chiffre d'affaires dans l'industrie, hausse dans la construction, contraction dans le commerce et les services



Champ : entreprises et unités légales des grands groupes profilés.

Lecture : le passage en entreprises profilées réduit le chiffre d'affaires de 56 milliards d'euros. Dans la construction, il s'accroît de 4 milliards d'euros. Cet effet se décompose en une hausse de 8 milliards d'euros liée à la réallocation d'unités légales d'autres secteurs dans des entreprises profilées de la construction et en une consolidation de 4 milliards d'euros du chiffre d'affaires des unités légales contrôlées par les entreprises profilées de la construction.

Source : É sane.

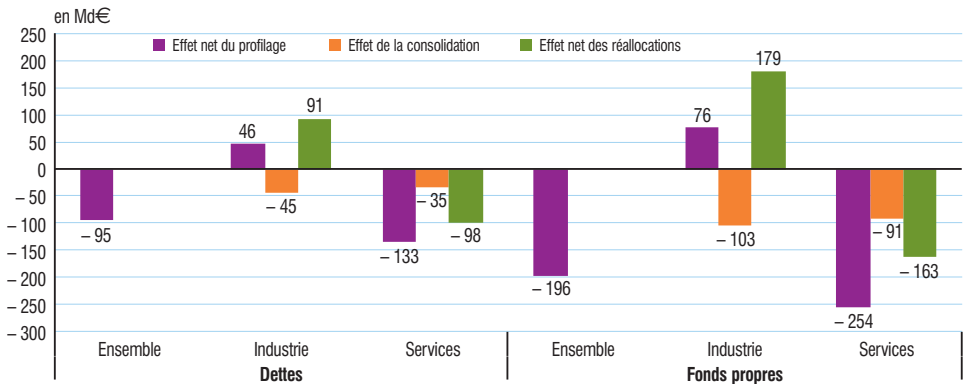
4. Les fonds propres se composent des capitaux propres (capital social, prime d'émission...) et des autres types de fonds propres (produit des émissions de titres participatifs, avances conditionnées).

5. Il s'agit sur les groupes traités de l'écart entre le chiffre d'affaires des entreprises profilées industrielles et le chiffre d'affaires des unités légales industrielles.

Inversement, les effets de consolidation et de réallocation se conjuguent dans les services et le commerce avec des contractions respectivement de 25 et 34 milliards d'euros, soit - 21 % et - 30 % du chiffre d'affaires total des unités de ces secteurs avant profilage. Les effets des réallocations comptent pour plus de la moitié dans ce total.

Pour les fonds propres ou l'endettement, les réallocations d'unités des services vers les entreprises industrielles l'emportent sur l'effet de consolidation, pourtant important (figure 6). L'endettement des entreprises industrielles est ainsi accru de 46 milliards d'euros, soit + 52 % par rapport au total des unités légales industrielles, alors que celui des entreprises des services se contracte de 133 milliards d'euros, soit - 45 % par rapport au total des unités légales des services. Pour les fonds propres, l'ampleur de la variation est de + 80 % dans l'industrie contre - 57 % dans les services.

6. Le transfert d'une partie du bilan des services vers l'industrie fait plus que compenser sa consolidation



Champ : entreprises et unités légales des grands groupes profilés.

Lecture : le passage en entreprises profilées réduit l'endettement de 95 milliards d'euros. Dans l'industrie, il s'accroît de 46 milliards d'euros. Cet effet se décompose en une consolidation de l'endettement des unités légales contrôlées par les entreprises profilées de l'industrie de 45 milliards d'euros et en une hausse de 91 milliards d'euros liée à la réallocation d'unités légales d'autres secteurs dans des entreprises profilées de l'industrie. Dans les services, les réallocations impliquent une baisse de l'endettement d'un montant proche, de 98 milliards d'euros.

Source : É sane.

Du fait de son évolution plus favorable par rapport à la consolidation d'ensemble, la part de l'industrie progresse dans le total des groupes profilés : + 5,4 points pour le chiffre d'affaires, + 3,9 points pour la valeur ajoutée, + 2,3 points pour l'emploi EQTP, + 9,3 points pour les exportations, + 22,5 points pour l'endettement et + 28 points pour les fonds propres (figure 7). La construction voit sa part accrue mais de manière moindre. Les parts du commerce et des services se contractent.

7. Une part accrue de l'industrie au détriment des services

Impact du profilage	en point									
	Chiffre d'affaires	Valeur ajoutée HT	Excédent brut d'exploitation	Effectif EQTP	Investissements	Exportations	Capacité d'autofinancement	Total des immobilisations	Dettes	Fonds propres
Sur les groupes profilés										
Industrie	5,4	3,9	2,9	2,3	0,7	9,3	23,7	5,5	22,5	28,0
Construction	2,4	1,6	0,8	2,2	1,1	0,5	-1,9	0,2	-1,7	-2,0
Commerce	-5,2	-2,1	-1,8	-1,3	0,8	-8,0	-3,3	0,6	0,1	0,7
Services	-2,6	-3,4	-1,9	-3,2	-2,6	-1,8	-18,5	-6,3	-20,9	-26,7
Sur l'ensemble du champ										
Industrie	0,4	0,4	0,5	0,2	0,1	1,1	3,0	0,8	4,0	6,1
Construction	0,2	0,2	0,1	0,2	0,2	0,1	-0,2	0,0	-0,3	-0,4
Commerce	-0,3	-0,2	-0,3	-0,1	0,1	-0,9	0,0	0,3	0,4	1,0
Services	-0,3	-0,4	-0,3	-0,3	-0,4	-0,3	-2,8	-1,1	-4,1	-6,7

Champ : secteurs marchands, hors agriculture et services financiers, hors régimes des auto-entrepreneurs et des micro-entreprises au sens fiscal (bénéficiaires industriels et commerciaux et bénéficiaires non commerciaux).

Lecture : le profilage des grands groupes accroît la part de l'industrie dans le chiffre d'affaires des entreprises traitées de 5,4 points. Sur l'ensemble du champ, l'effet est de 0,4 point.

Source : É sane.

Sur l'ensemble des entreprises marchandes hors agriculture et services financiers, l'introduction de ces données issues du profilage des grands groupes conserve un effet notable ; pour le chiffre d'affaires : + 0,4 point pour l'industrie, + 0,2 point pour la construction, - 0,3 point pour le commerce comme pour les services. Ces effets sectoriels sont les plus élevés pour les variables de bilan et se résument à un transfert des services vers l'industrie : - 4,1 points / + 4,0 points pour la part dans l'endettement des sociétés non financières.

Une cohérence accrue des données pour l'analyse économique des entreprises

Le profilage livre une vision plus cohérente de l'appareil productif. D'une part, l'unité d'observation, l'entreprise profilée, s'avère plus pertinente. Au sein d'une même entreprise, les différentes structures servent un objectif global mais assument des fonctions variées. Comme vu précédemment, dans les entreprises industrielles, des unités du commerce concentrent des exportations, des unités des services une partie de l'endettement et des fonds propres, alors que la valeur ajoutée est principalement réalisée par des unités légales industrielles. Les résultats des unités légales résumés par les ratios économiques et financiers (taux de valeur ajoutée, taux de marge, d'export, d'autofinancement, d'endettement, etc. - voir **définitions**) peuvent différer significativement des résultats de l'entreprise et s'avérer très hétérogènes entre unités légales d'une même entreprise. Ces résultats sont alors réconciliés en les agrégeant au niveau de l'entreprise profilée et les comparaisons entre entreprises sont plus cohérentes puisqu'on s'affranchit des décisions individuelles d'organisation en termes d'unités légales.

D'autre part, l'information est améliorée, notamment par la consolidation. Les choix d'organisation de l'entreprise induisent des flux entre les unités, flux sans réalité économique et qui ne contribuent pas au résultat d'ensemble. Par exemple, le taux de valeur ajoutée, en rapportant la valeur ajoutée générée au chiffre d'affaires, donne une indication de la performance productive d'une unité économique. En cas de segmentation d'une même activité en plusieurs unités, le chiffre d'affaires se trouve démultiplié par les flux entre ces unités alors que ces opérations restent sans incidence sur la valeur ajoutée créée. En raisonnant sur les unités légales, le taux de valeur ajoutée s'en trouvait minoré.

Ces deux effets, de changement d'unité d'observation et de consolidation de l'information, peuvent être illustrés en comparant des distributions du taux de valeur ajoutée selon différentes approches. En fonction de la répartition de leur chaîne de valeur, les entreprises profilées peuvent rassembler des filiales avec des performances productives assez diverses. Suivant les analyses, le choix de l'unité d'observation pourra donc biaiser les conclusions.

On pourra par exemple tirer une conclusion plus optimiste sur le tissu productif ; 20 % des unités ont un taux de valeur ajoutée inférieur à 11 %, alors qu'en raisonnant au niveau des entreprises qui les contrôlent, 80 % des unités sont dans des entreprises dont le taux de valeur ajoutée est supérieur à 22 %. Par ailleurs, la mesure non consolidée du chiffre d'affaires au niveau des unités conduit à sous-estimer le taux de valeur ajoutée pour l'ensemble de la distribution. En moyenne, avec le profilage, le taux de valeur ajoutée, mesure de la performance de l'appareil productif, est relevé de 29 % à 33 %. Cet effet est plus marqué dans les services (de 49 % à 57 %). Sur l'ensemble du champ, le taux de valeur ajoutée est majoré de 0,4 point (*figure 8*).

L'intérêt d'analyser les résultats à un niveau plus agrégé que l'unité légale est immédiat pour des variables économiques additives et des ratios non affectés par la consolidation comme le taux de marge. Ainsi, 19 % des unités légales traitées réalisent une marge négative. À ce niveau d'observation, on pourrait donc conclure à des difficultés financières pour près

8. Avec ces nouvelles données, une plus grande efficacité productive mais une capacité à financer l'investissement réduite et un taux d'endettement accru

	en %					
	Taux de valeur ajoutée	Taux de marge	Taux d'investissement	Taux d'export	Taux d'autofinancement	Taux d'endettement
Entreprises des groupes profilés						
Ensemble	33	35	23	20	136	78
Industrie	30	39	35	32	114	78
Construction	28	12	9	4	84	41
Commerce	13	18	17	3	78	27
Services	57	40	17	20	188	82
Unités légales des groupes profilés						
Ensemble	29	35	23	18	207	68
Industrie	26	41	38	30	89	93
Construction	25	10	7	3	339	48
Commerce	11	20	12	8	263	26
Services	49	39	17	18	374	65
Effet du profilage (en point)						
Ensemble	4	0	0	2	-71	10
Industrie	4	-2	-3	2	25	-15
Construction	3	2	2	1	-255	-7
Commerce	2	-2	5	-5	-185	1
Services	8	1	0	2	-186	17
Ensemble du champ (entreprises profilées et unités légales)						
Ensemble	28,1	26,8	17,4	15,9	150,0	82,5
Industrie	24,7	26,4	20,7	32,9	124,4	67,2
Construction	32,7	15,9	8,3	1,9	172,4	67,8
Commerce	14,6	24,0	8,5	9,4	199,6	57,9
Services	48,4	30,0	20,9	11,3	153,1	96,3
Unités légales de l'ensemble du champ						
Ensemble	27,7	26,8	17,4	15,8	160,9	79,4
Industrie	24,2	26,4	21,0	32,5	117,1	68,3
Construction	32,4	15,9	8,1	1,8	201,3	64,4
Commerce	14,5	24,1	8,3	9,7	217,1	57,4
Services	47,6	29,9	20,9	11,3	170,9	88,1
Effet du profilage (en point)						
Ensemble	0,4	0,0	0,0	0,1	-10,9	3,1
Industrie	0,5	0,0	-0,3	0,4	7,3	-1,1
Construction	0,3	0,0	0,2	0,1	-28,9	3,4
Commerce	0,1	-0,1	0,2	-0,3	-17,5	0,5
Services	0,8	0,1	0,0	0,0	-17,8	8,2

Champ : sociétés non financières, hors agriculture et services financiers.

Lecture : sur l'ensemble du champ des sociétés non financières, hors agriculture et services financiers, les données issues du profilage majorent le taux de valeur ajoutée de 0,4 point. Le taux d'autofinancement est réduit de 10,9 points et le taux d'endettement est relevé de 3,1 points.

Source : *Ésane*.

d'une unité légale sur cinq. Or, 90 % de ces unités qui ne réalisent pas de marge sont présentes dans des entreprises profilées qui dégagent une marge positive. Cela concerne, de fait, une majorité des entreprises profilées (70 %) et ces entreprises qui les contrôlent ont un taux de marge moyen de 28 %. Cet intérêt de changer de niveau d'observation est très net pour la mesure de l'investissement ou des exportations, pratiques plus concentrées dans certaines unités au sein des groupes. Parmi les entreprises profilées, un tiers de leurs unités légales filiales ne réalisent pas d'investissement en 2013 et la grande majorité des entreprises profilées possède au moins une filiale dans ce cas (4 sur 5). Or, dans le même temps, les entreprises profilées qui les contrôlent investissent quasiment toutes et leur taux d'investissement moyen est de 18 %. De même, seules 22 % des unités légales filiales d'entreprises profilées sont exportatrices mais, à l'inverse, seules 16 % des unités légales sont contrôlées par des entreprises profilées qui n'exportent pas.

Comme mentionné précédemment, l'impact du profilage est le plus marqué sur des variables financières telles que la capacité d'autofinancement, l'endettement, les fonds propres. Pour les entreprises, la capacité d'autofinancement qui mesure la capacité à financer l'investissement est significativement réduite avec la résolution des doubles comptes. Alors qu'elle était plus du double de l'investissement réalisé en raisonnant en unités légales, elle n'est plus que de 136 % en entreprises profilées. Sur l'ensemble du champ, l'effet demeure : le ratio est réduit d'une capacité à financer 1,6 fois à 1,5 fois l'investissement réalisé. L'effet est particulièrement prononcé dans la construction. Sur l'ensemble du champ, la capacité passe de plus du double de l'investissement réalisé à 1,7 fois son montant. Avec le profilage, les fonds propres se contractent davantage que l'endettement. Le **taux d'endettement** ressort majoré : sur les entreprises profilées, il est relevé en moyenne de près de 10 points et de 3,1 points sur l'ensemble du champ. Le taux d'endettement est relevé de 8,2 points dans les services et de 3,4 points dans la construction.

Une partie des conclusions chiffrées est très liée aux caractéristiques des groupes profilés dans cette première étape. Le dossier sur la définition économique des entreprises dans ce même numéro simule une généralisation du profilage à l'ensemble des groupes et les constats apparaissent très semblables. Cette simulation se base toutefois sur un profilage automatique qui ne permet pas d'aller très loin dans la détection et la suppression des flux intragroupe, ce qui est une forte limite pour le traitement des plus grands groupes. Le profilage des groupes en face-à-face permet d'affiner les consolidations de variables dont on a vu qu'elles ont un impact très fort. ■

Définitions

Taux de valeur ajoutée : rapport de la valeur ajoutée brute au chiffre d'affaires. Plus ce taux est élevé, plus l'entreprise contribue à créer de la valeur pour un même volume d'affaires. Par ailleurs, une entreprise qui réalise en interne l'ensemble de la chaîne de production aura un taux de valeur ajoutée plus important que celle qui sous-traite certaines étapes, à chiffre d'affaires égal. Le taux de valeur ajoutée mesure la performance de l'outil de production, ainsi que le degré d'intégration d'une entreprise dans une filière de production.

Taux de marge : rapport de l'excédent brut d'exploitation à la valeur ajoutée au coût des facteurs. Il mesure la part de la valeur ajoutée après rémunération du facteur travail.

Taux d'investissement : rapport de l'investissement à la valeur ajoutée brute.

Taux d'exportation : rapport des exportations au chiffre d'affaires.

La **capacité d'autofinancement** est la somme du bénéfice net et des charges non décaissées par l'entreprise. Elle peut être notamment utilisée pour investir, se désendetter, verser des dividendes aux actionnaires.

Le total des **immobilisations** est la somme des immobilisations corporelles, des immobilisations incorporelles et du besoin en fonds de roulement. Les immobilisations corporelles des entreprises sont des actifs physiques destinés à être utilisés durablement par l'entreprise comme moyens de production. Elles comprennent notamment les constructions, les installations techniques, matériel et outillage industriels. Les immobilisations incorporelles regroupent les actifs sans substance physique de l'entreprise : frais d'établissements, de recherche, de développement, de concessions, brevets...

Le **besoin en fonds de roulement** représente les besoins de trésorerie nécessaires à l'entreprise pour financer son activité en fonction des délais de fabrication, de stockage, de paiement de ses clients et de ses propres délais de paiement des fournisseurs.

Taux d'autofinancement : rapport de la capacité d'autofinancement à l'investissement. Ce taux mesure donc la part de l'investissement que l'entreprise est en capacité de financer sans recours à l'emprunt.

Taux d'endettement : rapport de l'endettement aux fonds propres. Ce taux mesure la capacité à rembourser les dettes par recours aux fonds propres.
