

SOUS EMBARGO JUSQU'AU 18 OCTOBRE À 00h00

« Les entreprises en France »

Sommaire du dossier de presse

- **Fiche 1** L'internationalisation des entreprises et l'économie française
- **Fiche 2** La productivité dans le commerce : l'impact du renouvellement des entreprises, de l'innovation et de l'appartenance à un réseau
- **Fiche 3** Les professions libérales réglementées
- **Fiche « Vue d'ensemble »** En 2011, l'amélioration de l'activité n'a pas profité aux résultats financiers

Fiche 1 - L'internationalisation des entreprises et l'économie française

L'approche « économique » de l'entreprise : définition et catégories

Dans ce dossier, l'**entreprise** se définit par l'approche économique introduite par la Loi de modernisation de l'Economie (LME) : Cette définition permet de mieux appréhender l'organisation des groupes. Un groupe de sociétés au sens juridique est ici considéré comme une seule entreprise (pour sa partie en France), de même qu'une société indépendante.

Cette approche distingue quatre **catégories d'entreprise** :

- **les microentreprises** : moins de 10 personnes occupées, chiffre d'affaires annuel ou total de bilan inférieur à 2 millions d'euros ;
- **les petites et moyennes entreprises (PME)** : moins de 250 personnes occupées, chiffre d'affaires annuel inférieur à 50 millions d'euros ou total de bilan n'excédant pas 43 millions ;
- **les entreprises de taille intermédiaires (ETI)** : moins de 5 000 personnes occupées, chiffre d'affaires annuel inférieur à 1,5 milliard d'euros ou total de bilan n'excédant pas 2 milliards ;
- **les grandes entreprises** : entreprises non classées dans les catégories précédentes.

Une firme multinationale (FMN) est un groupe d'entreprises ayant au moins une société (unité légale) en France et une autre à l'étranger. Une FMN est considérée sous contrôle d'un pays si la société qui contrôle le groupe, ou sa direction, est implantée dans ce pays. Les autres entreprises sont dites **franco-françaises**

En France, près de la moitié des salariés des entreprises marchandes* travaillent dans une firme multinationale (FMN) *Secteurs principalement marchands, hors agriculture et hors intérimaires

En France, 46,5 % des salariés employés par des entreprises (secteur marchand hors agriculture et intérim) travaillent dans une firme multinationale, soit 6,8 millions de personnes en 2010. Parmi elles, 1,8 million sont employées dans une entreprise sous contrôle étranger.

Les firmes multinationales sous contrôle français (hors agriculture, activités financières et d'assurance) déclarent par ailleurs employer 4,6 millions de salariés à l'étranger, soit 53 % de leur emploi mondial*

* Issus d'une enquête spécifique, ces résultats ne sont pas comparables aux chiffres précédents

Des firmes multinationales principalement présentes dans l'industrie, les activités financières et l'information-communication

En 2010, 64 % des emplois de l'industrie sont dans des firmes multinationales (FMN) : 43 % dans des FMN sous contrôle français et 21 % dans des FMN sous contrôle étranger.

En France, l'industrie représente 31% de l'emploi des firmes multinationales sous contrôle français, contre 16% pour les entreprises franco-françaises. C'est encore davantage pour les firmes multinationales étrangères : 41% de leur emploi en France.

Les activités financières et l'information-communication sont les deux autres secteurs où les FMN occupent la majorité des emplois : 82 % dans les activités financières et 64 % dans le secteur de l'information-communication. Une vingtaine de réseaux bancaires, compagnies d'assurances et banques d'affaires concentrent près de 75 % des salariés du secteur. Il s'agit principalement de grandes entreprises sous contrôle français.

L'information-communication est davantage comparable à l'industrie concernant le poids du contrôle étranger, même si les implantations étrangères y sont un peu moins importantes.

Les salariés des FMN sous contrôle français davantage employés par des grandes entreprises

En France, 53 % des salariés des FMN sous contrôle étranger travaillent dans une entreprise de taille intermédiaire (ETI). Le constat diffère pour les FMN sous contrôle français : 76 % de leurs effectifs est rattaché à une grande entreprise.

Toutefois, sur les 229 grandes entreprises en France, 70 sont des FMN sous contrôle étranger. À l'autre extrémité du spectre, 85 % des salariés des entreprises franco-françaises relèvent des PME, y compris micro-entreprises.

En France, l'emploi des groupes étrangers recule

Après une forte hausse dans les années 1990, l'emploi contrôlé en France par des groupes étrangers a reculé depuis une dizaine d'années. Cette diminution accompagne le recul de l'emploi industriel, mais va au-delà de ce mouvement.

Dans l'industrie manufacturière, l'emploi des filiales de groupes étrangers a en effet baissé de 33 % entre 2003 et 2010, contre une baisse de 17 % pour l'ensemble de l'industrie.

Entreprises de taille intermédiaire (ETI) dans l'industrie sous contrôle étranger : une productivité apparente du travail* plus élevée, des moyens engagés plus importants

** La productivité (apparente) du travail est la valeur ajoutée dégagée par salarié ; le taux de marge rapporte l'excédent brut d'exploitation (EBE) à la valeur ajoutée, la rentabilité brute d'exploitation rapporte ce même EBE au capital d'exploitation engagé.*

La productivité du travail des ETI industrielles sous contrôle étranger apparaît plus élevée de 20 % comparée à celle des ETI sous contrôle français internationalisées. Ces ETI sous contrôle étranger engagent un capital matériel par salarié supérieur de 59 %, avec des salaires en moyenne plus élevés de 14 %.

Leur taux de marge reste légèrement supérieur à celui des ETI sous contrôle français internationalisées (25 % contre 23 %).

Filiales à l'étranger : huit emplois sur dix contrôlés par des grandes entreprises

En 2010, hors agriculture et activités financières et d'assurance, 2 600 entreprises en France contrôlent 30 500 filiales à l'étranger. Parmi ces entreprises, 135 grandes entreprises concentrent 81 % des effectifs à l'étranger. La moitié de ces grandes entreprises est implantée dans au moins 23 pays.

La France représente moins de la moitié de l'activité des **grandes entreprises** multinationales sous contrôle français, avec 45 % de leur chiffre d'affaires consolidé et 44 % de leur effectif mondial.

Les **ETI** internationalisées à contrôle français sont davantage centrées sur la France (56 % de leur chiffre d'affaires et 57 % de leur effectif).

A l'étranger, même si les activités tertiaires sont majoritaires, avec 50 % des effectifs des FMN sous contrôle français, leurs filiales sont plus industrielles qu'en France : 41 % de l'emploi à l'étranger des FMN sous contrôle français est dans l'industrie contre 31 % de leur emploi en France.

Par ailleurs, les FMN emploient une part élevée de salariés dans le commerce de détail : 17 % de leur effectif non résident contre 9 % de leur effectif en France. Ceci reflète le développement des grandes enseignes de distribution de détail

Les filiales des multinationales sous contrôle français principalement présentes en Europe et aux Etats-Unis

L'Union européenne est la première zone d'implantation des firmes multinationales sous contrôle français. L'UE concentre 43% de leurs effectifs à l'étranger, devant les Etats-Unis (11 %) et la Chine (9 %). Les Etats-Unis sont le premier pays d'implantation. Les PME internationalisées se distinguent par leur développement au Maghreb et dans les pays d'Europe centrale et orientale (PECO) (19 % et 14 % de leur salariés à l'étranger). En Chine, l'emploi est concentré dans l'industrie mais aussi dans la grande distribution.

Par ailleurs, 63% de l'emploi en France des FMN sous contrôle étranger relève d'entreprises européennes. Les Etats-Unis sont le premier pays pour l'implantation en France, avec 388.000 salariés, suivis de l'Allemagne et du Royaume-Uni. La Chine est au dix-septième rang.

80 % des exportations françaises réalisées par des firmes multinationales

Plus de 80 % des exportations de biens et services sont réalisées par des firmes multinationales : 52 % par celles sous contrôle français et 31 % par celles sous contrôle étranger. Les grandes entreprises et ETI industrielles en réalisent respectivement 37 % et 21 %. Plus de la moitié des PME industrielles (hors micro-entreprises) exportent aussi un quart de leur chiffre d'affaires en moyenne, mais elles ne pèsent que 6 % de l'ensemble des exportations françaises.

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

** La chaîne d'activité décrit l'organisation des différentes parties de la production d'une entreprise et sa répartition dans les différents pays. Elle a été saisie au niveau des sociétés des secteurs marchands non financiers non agricoles à travers une enquête spécifique (CAM 2011).*

Au sein d'un groupe, la production peut impliquer plusieurs sociétés. Ainsi, 56 % des sociétés de 50 salariés ou plus, installées en France, membres d'un groupe, ont recours à des filiales du groupe pour leur activité. Près de la moitié de ces sociétés ont recours à des filiales situées à l'étranger. Dans 81 % des cas, cela concerne au moins une filiale en Europe, dans 25 % des cas, une filiale aux Etats-Unis ou au Canada.

La sous-traitance externe au groupe réalisée à l'étranger concerne 18 % des sociétés contre 57 % pour une sous-traitance en France. Elle est concentrée à 81 % dans l'UE mais la Chine et l'Afrique sont aussi présentes (17 % et 15 %).

Des délocalisations d'abord vers l'Union européenne

Une délocalisation se définit ici comme un transfert d'activité, total ou partiel, réalisée auparavant par la société, vers une autre société à l'étranger (appartenant ou non au groupe) ; elle entraîne une réduction de cette activité en France. Ne sont comptées ici que des pertes directes d'emploi et non celles induites chez les fournisseurs ou sous traitants.

Sur la période 2009-2011, ces sociétés de 50 salariés ou plus déclarent avoir supprimé directement près de 20 000 postes en France (6 600 par an) suite à des délocalisations, soit 4 % de l'emploi en 2011 des sociétés ayant délocalisé. La première destination des délocalisations est l'UE : l'UE à 15 (39 % des cas) et les nouveaux États membres (22 %). L'Afrique y compris le Maghreb (24 %) est aussi en bonne place ainsi que la Chine (18 %) et l'Inde (18 %).

Fiche 2 - La productivité dans le commerce : l'impact du renouvellement des entreprises, de l'innovation et de l'appartenance à un réseau

Le commerce : 20% de la valeur ajoutée des secteurs marchands non financiers, 3% de gains de productivité horaire* entre 1997 et 2007

** La productivité horaire rapporte la valeur ajoutée aux heures rémunérées. Elle prend ici en compte les heures des non salariés. Pour suivre l'évolution de la productivité (ses gains), la valeur ajoutée est calculée en volume en utilisant des prix au niveau sectoriel fin.*

Le commerce dans son ensemble (commerce de détail, de gros, et d'automobiles, et hors artisanat commercial):

- Représente 20 % de l'emploi marchand non financier (soit 3,4 millions d'emplois en équivalent-temps plein),
- Rassemble un cinquième des entreprises (sociétés et entrepreneurs individuels) non financières,
- Réalise 19% de la valeur ajoutée.

Entre 1997 et 2007, la valeur ajoutée du commerce a progressé, en moyenne, de 4 % par an en volume, les heures rémunérées de 1 % et la productivité horaire du travail de 3 %.

En 2007, 40% d'entreprises pérennes* réalisent 60% de la valeur ajoutée

On appelle ici :

- « pérennes » les entreprises actives dans le commerce sur l'ensemble de la période 1997 - 2007 ;
- « entrantes », les entreprises qui ne sont pas actives dans le commerce en 1997 mais le sont en 2007 ;
- « sortantes » les entreprises qui sont présentes en 1997 mais absentes en 2007.

Le renouvellement des entreprises du commerce est un phénomène massif. Entre 1997 et 2007, le nombre d'entreprises dans le champ de l'étude est passé de 459 000 à 452 000. Les entreprises pérennes représentent environ 40% du panel en 1997 comme en 2007 : 60% des entreprises actives dans le commerce en 1997 ont disparu après cette date, mais 60% des entreprises actives dans le commerce en 2007 sont entrées au cours de la période.

En 2007, les entreprises pérennes contribuent à 63 % de la valeur ajoutée et à près de 60 % des heures rémunérées. En 1997, ces mêmes entreprises pérennes contribuent à 58% de la valeur ajoutée et 54% des heures rémunérées. En moyenne, ces entreprises pérennes ont une productivité horaire en 1997 plus élevée que les sortantes (20,3 euros contre 17,2), et en 2007 plus élevée que les entrantes (24,9 euros contre 22,2).

Sur la période, près de la moitié des gains de productivité liés aux renouvellement des entreprises

La productivité horaire moyenne du commerce est passée, en dix ans, de 18,8 à 23,8 euros (en volume), soit une augmentation de 5 euros. Sur cette somme, 2,8 euros, soit 56 % de ces gains de productivité, sont attribuables à la croissance des entreprises pérennes ; en leur sein, 2,6 euros proviennent de la croissance globale de leur productivité et 0,4 euro de la réallocation du travail vers les entreprises dynamiques.

Côté entrées-sorties, 1,5 euro est dû à l'entrée d'entreprises productives sur le marché et 0,7 euro à la sortie d'entreprises peu productives ; le solde des entrées et sorties porte ainsi 44 % des gains de productivité.

Les résultats d'une analyse économétrique montrent que :

- Les entrantes ont une productivité similaire à celle des pérennes à même stock de capital, taille, secteur d'activité et part du personnel qualifié.
- Les sortantes sont en revanche nettement moins productives (environ 20% de moins).
- La contribution du renouvellement des entreprises reflète en partie le fait que les entrantes, capables de survivre jusqu'à la fin de la période d'étude, sont d'emblée plus productives que les entreprises qu'elles remplacent. Une analyse plus détaillée montre aussi que les entreprises entrantes en cours de période mais ne survivant pas jusqu'à 2007 (10% du panel) sont nettement moins productives que les autres.

L'innovation* , un phénomène fréquent dans le commerce

**Une entreprise est innovante lorsqu'elle déclare une innovation de prestation (amélioration du service commercial), de procédé, d'organisation ou de marketing.*

Les innovations se sont succédées à un rythme soutenu dans le commerce au cours des années 1990. La logistique, la gestion des stocks, le traitement des prix - entre autres - ont été bouleversés par l'informatisation. Les innovations d'organisation des circuits de distribution ont également changé les modalités de la concurrence, tandis que le marketing renouvelle sans cesse les moyens de capter les clients et de susciter l'envie d'acheter.

Interrogées en 2005 dans le cadre de l'enquête européenne sur l'innovation (« CIS4 »), 40 % des entreprises du commerce étudiées déclarent au moins une innovation, de prestation, de procédé, d'organisation ou de marketing, contre 46 % dans l'ensemble de l'économie. Elles représentent alors environ un quart des entreprises innovantes de l'économie française.

L'entrée d'entreprises innovantes favorise la productivité du commerce

Les entreprises entrantes qui innovent et qui survivent jusqu'à la fin de la période de l'étude sont plus productives que les pérennes, d'environ 10%. Inversement, les entreprises sortantes, y compris celles qui innovent, sont moins productives que les pérennes. Ainsi, le remplacement d'une sortante par une entreprise entrante qui innove contribue à une meilleure productivité du commerce.

Les entreprises qui innovent puis disparaissent avant la fin de la période de l'étude semblent avoir eu des projets d'innovation moins rentables : elles sont moins productives que leurs homologues qui n'ont pas innové, c'est-à-dire qu'à volume d'heures de travail engagé comparable, leurs ventes ont été plus faibles.

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

Le commerce se caractérise par une présence très marquée des réseaux d'enseigne et de distribution. À partir des données disponibles, il est possible d'appréhender ces réseaux par les entreprises possédant en propre plusieurs magasins. Toutefois, on sous-estime dès lors l'impact des réseaux car d'autres formes d'organisation telles que le groupement, la franchise ou la licence de marque ne sont pas prises en compte.

Selon l'évaluation menée, les entreprises multi-établissements n'apparaissent pas plus productives que les entreprises mono-établissement. Ce résultat mérite cependant d'être réexaminé lorsque seront disponibles des données plus complètes sur les réseaux.

Fiche 3 - Les professions libérales réglementées *

**Les activités libérales réglementées dans les services principalement marchands (hors santé) relèvent de quatre secteurs d'activité : les activités juridiques, les activités comptables, les activités d'architecture et les activités des géomètres.*

** Les autres activités de conseil regroupent les activités de programmation, de conseils informatiques, d'ingénierie, d'études techniques et les autres activités scientifiques spécialisées. Ces activités non réglementées mais à niveau de qualification semblable servent d'éléments de comparaison aux activités libérales réglementées.*

La directive « services »

La transposition en droit français de la directive européenne dite directive « services » a été officiellement achevée en août 2011. Elle doit réduire la réglementation qui segmente les activités libérales, notamment en instaurant une liberté d'établissement et de prestation, sauf pour les notaires et huissiers qui sont des officiers ministériels. La présente étude dresse un état des lieux en 2010 sur les secteurs d'activité ciblés avant l'impact de cette rénovation du droit français.

111 000 entreprises exercent des activités réglementées et emploient 253 000 salariés en équivalent temps plein

Les activités réglementées regroupent 111 000 entreprises : 52 600 cabinets de juristes (dont 4 700 notaires), 31 600 d'architectes, 25 100 d'experts-comptables et 1 700 de géomètres-experts.

Elles représentent au total 8 % des entreprises des services principalement marchands et occupent 253 000 salariés en équivalent temps plein (7 % des salariés des services marchands). Ces entreprises réalisent un chiffre d'affaires de 43,3 milliards d'euros (6 % du chiffre d'affaires des services marchands) et une valeur ajoutée de 29,3 milliards d'euros (9 %).

Le chiffre d'affaires annuel moyen des professions réglementées est assez dispersé : de 231 000 euros pour les entreprises d'architecture à 1 239 000 euros pour les études notariales. Rapporté aux effectifs occupés, les écarts se réduisent.

Un chiffre d'affaires plus régulier que les autres services marchands

L'indice de variabilité est construit à partir d'une modélisation économétrique. Il mesure, pour un secteur donné, le caractère prévisible du chiffre d'affaires à partir de celui de l'année précédente et des caractéristiques de l'entreprise. Il est normé à 100 en prenant pour référence 100 l'ensemble des services marchands.

La dispersion du chiffre d'affaires de l'ensemble des quatre secteurs réglementés est plus faible que celle pesant sur les autres activités de conseil. L'indice de variabilité du chiffre d'affaires est proche de 80 dans la plupart des professions réglementées quand il atteint 100 dans l'ensemble des services marchands et 124 dans les autres activités de conseil. Cet indice est d'autant plus élevé que la variabilité des ventes est grande et que l'incertitude est forte sur le chiffre d'affaires prévisible, toutes choses égales par ailleurs.

Des salariés en moyenne plus qualifiés que dans les services

Les salariés des secteurs réglementés sont plus qualifiés que ceux de l'ensemble des services marchands : 62 % détiennent un diplôme supérieur ou égal au niveau bac + 2, contre seulement 41 % dans l'ensemble des services marchands. Les rémunérations horaires reflètent ces différences : 15,1 euros nets de l'heure en moyenne pour les activités réglementées, 13,8 euros dans l'ensemble des services marchands.

Sur la période 1995-2010, des entreprises plus pérennes que la moyenne

Les entreprises des secteurs réglementés sont davantage pérennes et ont un renouvellement moins élevé que les entreprises des autres activités de conseil. 90 % des entreprises âgées de 3 à 5 ans et comportant de 2 à 5 salariés l'année de référence (2000), sont toujours actives 3 ans plus tard contre 82 % dans les autres activités de conseil. L'année d'observation a peu d'effet sur la pérennité à 3 ans,

sauf pour les géomètres où la pérennité diminue avec le temps et les activités de conseils informatiques où la pérennité augmente avec le temps. Le regroupement en sociétés des géomètres explique cette pérennité plus faible. Par contre, plus une entreprise de professions réglementées compte de salariés, plus elle a de chances de survivre 3 années supplémentaires, pour un âge et une année d'observation donnés.

D'autre part, alors que le taux annuel de création d'entreprises est en moyenne de 11 % pour l'ensemble des services marchands, cette proportion n'est que de 8 % pour les activités réglementées.

Taux annuel moyen de création et indice de variabilité du chiffre d'affaires entre 1995 et 2010

	Taux de création (en %)	Indice de variabilité
Professions réglementées	8,0	88
Activités juridiques	9,0	76
Notaires	3,0	39
Autres juristes	9,0	80
Activités comptables	6,0	81
Architecture	7,0	116
Géomètres-experts	5,0	79
Autres activités de conseil	14,0	124
Ensemble des services marchands	11,0	100

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

Source : Insee, É sane 2010, Sirene.

Entre 1995 et 2010, une plus forte croissance du chiffre d'affaires des activités réglementées

L'activité des professions réglementées a globalement doublé entre 1995 et 2010, soit une hausse annuelle moyenne de 5,2 % contre 3,5 % pour l'ensemble des services marchands.

Le secteur juridique, hors notaires, est en pleine expansion sur la période : le chiffre d'affaires en volume s'est accru de 6,4 % par an en moyenne et le nombre d'entreprises de 4,1 %.

Les secteurs dont l'activité est dépendante de l'immobilier (notaires, architectes et géomètres-experts) ont subi un net repli de leur activité pendant la crise économique de 2008-2009 (- 10,2 % pour les architectes). En revanche, les experts-comptables et les avocats ont mieux résisté à la crise avec une diminution de leur activité relativement faible pour les premiers (- 2,9 %) et une quasi-stagnation pour les seconds (- 0,3 %).

Principales évolutions des professions réglementées entre 1995 et 2010 (en %)

	Évolution annuelle moyenne du nombre d'entreprises	Évolution annuelle moyenne du chiffre d'affaires en volume	Évolution-annuelle moyenne des effectifs salariés
Professions réglementées	2,8	5,2	1,6
Activités juridiques	4,0	6,1	0,7
Notaires	0,6	5,2	1,8
Autres juristes	4,1	6,4	0,2
Activités comptables	2,1	4,5	1,8
Architecture	2,1	5,4	3,6
Géomètres-experts	-2,0	1,5	1,6
Autres activités de conseil	4,9	7,0	5,6
Ensemble des services marchands	3,2	3,5	3,3

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

Source : Insee, É sane 2010, Sirene.

De profonds changements structurels se sont opérés en 15 ans

L'augmentation annuelle moyenne du nombre d'entreprises de l'architecture (2,1 %) s'accompagne d'une croissance plus élevée des effectifs salariés (3,6 %) et de regroupements en société (au sens juridique du terme, par opposition à l'entreprise individuelle) très marqué. Le mode d'exercice sociétal se développe, passant de 20 % de sociétés d'architecture en 1995 à 35 % en 2010.

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

Une ouverture encore limitée à l'international

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

La part d'entreprises qui pratiquent l'exportation de services est en augmentation continue dans les quatre secteurs, passant de 1,6 % à 3,4 %. Elle demeure cependant nettement en deçà de celle de l'ensemble des services marchands (8,4 %) ou de l'ingénierie (12 %). Les plus nombreux à travailler avec une clientèle étrangère sont les experts-comptables : 7 % des cabinets exportent une partie de leur activité en 2010. Mais la plus forte augmentation est celle des géomètres-experts dont la proportion d'exportateurs a été multipliée par 5 en 15 ans pour atteindre un taux de 4 %.

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

Fiche « Vue d'ensemble »

En 2011, l'amélioration de l'activité n'a pas profité aux résultats financiers

Pour une année donnée, les résultats détaillés des statistiques d'entreprises sont disponibles après traitement de leurs déclarations fiscales, soit deux ans après l'année de référence. Les statistiques 2011 sont les résultats exhaustifs les plus récents.

Les entreprises principalement marchandes représentent 55 % du PIB

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

En 2011, la valeur ajoutée a pâti des coûts des matières premières

Entre 2009 et 2010, les évolutions en volume du chiffre d'affaires et de la valeur ajoutée des entreprises des secteurs principalement marchands étaient proches (respectivement + 4,6 % et + 4,1 %). En 2011, le chiffre d'affaires continue d'évoluer de façon soutenue mais la valeur ajoutée progresse moins (respectivement + 4,4% et + 1,3 % en volume).

En 2011, les prix moyens en euros des matières premières ont été les plus élevés des dix dernières années. Ils ont pesé fortement sur les achats de ces matières premières et ce qui explique en grande partie l'inflexion de la croissance de la valeur ajoutée.

Prix des matières premières importées hors énergie



Champ : France.
Source : Insee.

Un recul dans l'industrie, une bonne tenue dans les services

Les évolutions de la valeur ajoutée en volume sont contrastées selon les secteurs. Celle de **l'industrie manufacturière** recule légèrement en 2011 (- 1,0 % en volume), après un net rebond en 2010 (+ 5,5 %), et reste toujours nettement en deçà de son niveau d'avant-crise.

Le commerce confirme, en 2011, une orientation déjà favorable en 2010. Sa valeur ajoutée est en hausse de + 2,3 % après + 4,9 %.

La valeur ajoutée **des services principalement marchands** (hors commerce et transports) progresse en 2011 à un rythme proche de celui de 2010 (+ 3,1 % après + 3,4 %). C'est le seul secteur qui dépasse en 2011 son niveau d'avant-crise.

En 2011, l'évolution de la valeur ajoutée du secteur de **la construction** redevient positive mais reste modérée (+ 1,2 %) alors, qu'à l'inverse de celle des autres secteurs, elle avait été négative en 2010 (- 1,1 %).

Parallèlement l'emploi salarié en équivalent-temps plein (ETP) des branches marchandes non agricoles et non financières, a augmenté en 2011 (+ 111 000 emplois ETP en moyenne annuelle) mais cette évolution est acquise au premier semestre ; le second semestre est marqué par un recul qui se prolongera ensuite en 2012.

L'investissement s'est essouffé au second semestre

L'investissement des entreprises marchandes se redresse très nettement au sortir de la crise de 2008-2009 : + 11,5 % en valeur en 2011 après + 10,7 % en 2010.

Cependant, l'investissement en biens d'équipement industriels a fortement ralenti au cours de l'année 2011 et en fin d'année, l'investissement en biens manufacturés est surtout soutenu par l'anticipation de la disparition de certains dispositifs fiscaux pour les achats automobiles en 2012.

En 2011, l'investissement corporel brut hors apports des entreprises principalement marchandes s'élève à 196 milliards d'euros. Les plus gros contributeurs à l'investissement sont le secteur de l'immobilier (36 milliards d'euros), l'industrie manufacturière (32 milliards), les services aux entreprises (26 milliards d'euros), le secteur des transports (24 milliards d'euros) et le secteur de l'énergie (21 milliards d'euros).

L'industrie manufacturière cumule 32 milliards d'euros d'investissements grâce notamment à l'agroalimentaire (5 milliards d'euros), l'industrie chimique (4,7 milliards d'euros), l'industrie du caoutchouc (4,3 milliards d'euros), l'industrie des transports (4,2 milliards d'euros) et la métallurgie (4 milliards d'euros).

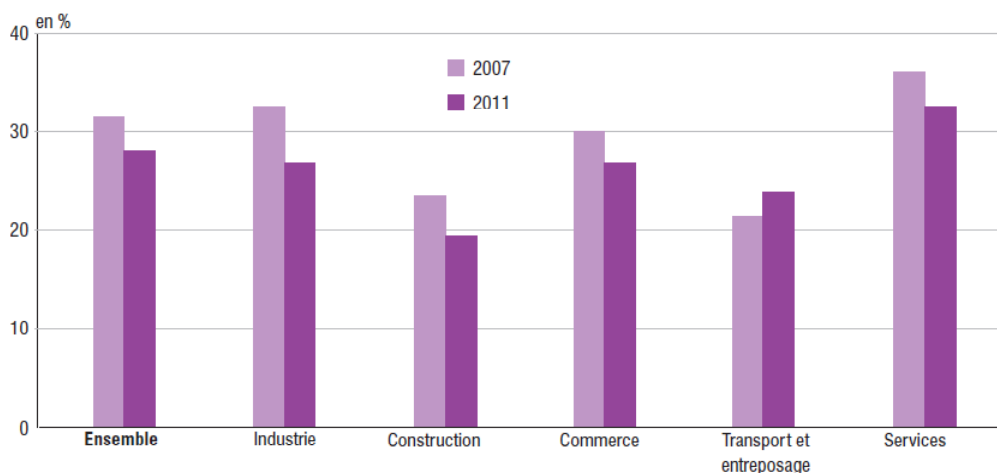
Les entreprises ont reconstitué leurs stocks début 2011

Au cours de la récession de 2008-2009, les entreprises marchandes ont considérablement réduit leurs stocks ; en 2011, elles les reconstituent (+ 7,2 % en valeur) après une année 2010 quasiment stable (+ 0,3 %). Ce mouvement de croissance est assez homogène dans tous les secteurs d'activité et notamment dans ceux ayant les volumes de stocks les plus importants, l'industrie (145 milliards d'euros, + 6,8 %) et le commerce (137 milliards d'euros, + 8,7 %). Seuls les services ont une évolution faible : +1,7 % en 2011 après un recul de 14,9 % en 2010.

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

Taux de marge : excédent brut d'exploitation / valeur ajoutée aux coûts des facteurs

Taux de marge en 2007 et 2011



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

L'excédent brut d'exploitation (EBE) qui s'était fortement redressé en 2010 (+ 15,7 % en valeur) s'est stabilisé en 2011. Ceci résulte de l'évolution modérée de la valeur ajoutée et d'une augmentation plus rapide de la masse salariale et des charges patronales. La masse salariale brute a crû de 2,7 % en valeur (après + 2,5 % en 2010) sous l'effet d'une croissance de l'emploi (+ 0,8 %) et d'une augmentation des salaires. L'évolution des charges patronales s'est accélérée en 2011 : + 4,5 % après + 2,2 % en 2010.

La stabilisation de l'EBE impacte le taux de marge des entreprises: il diminue de 1 point entre 2010 et 2011 et s'établit à 27,5 % ; il reste ainsi 3,5 points en dessous de son niveau d'avant-crise. Dans tous les secteurs, les taux de marge reculent en 2011 après une hausse en 2010 et, à l'exception du secteur du transport et de l'entreposage, ils restent nettement en deçà des taux de 2007.

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

La rentabilité financière se mesure en rapportant le résultat net comptable aux capitaux propres de l'entreprise. Les capitaux propres regroupent les capitaux de départ, la réserve (correspondant aux bénéfices qui n'ont pas été redistribués en dividende), et le résultat de l'exercice. La rentabilité financière mesure donc la capacité de l'entreprise, rapportée à ses fonds propres, à dégager des bénéfices en tenant compte des conséquences de son mode de financement.

La capacité d'autofinancement représente les ressources brutes restant à l'entreprise à l'issue de l'exercice. L'entreprise peut choisir soit de les distribuer, soit de les réserver au financement de ses investissements. Au contraire du résultat net comptable, elle ne prend pas en compte les flux se rapportant aux opérations d'appréciation ou de dépréciation du capital.

La capacité ou besoin de financement est le solde du compte de capital.

En 2011, la rentabilité financière marque le pas dans tous les secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers (9,4 % des capitaux propres contre 10,1 % en 2010).

La capacité d'autofinancement (CAF) stagne ce qui limite la capacités des entreprises à investir, rembourser leurs emprunts ou encore verser des dividendes aux actionnaires. La CAF ne se maintient que grâce aux services (+ 2,5 % en valeur) alors qu'elle recule dans l'industrie et le commerce (respectivement - 2,0 % et - 2,3 %).

Le niveau des capitaux propres par rapport à l'ensemble des ressources stagne et le taux d'endettement s'accroît (76,0 % en 2011 contre 75,4 % en 2010). La trésorerie est en fort recul (- 11,0 %), notamment dans l'industrie (- 39,3 %) alors qu'elle est quasiment stable dans les services.

Après s'être renforcés après la crise, les équilibres bilanciaux tendent à se dégrader en 2011.

Délais de paiement : de nouveau orientés à la baisse

Délais de paiement fournisseurs : durée qu'applique l'entreprise pour apurer l'ensemble de ses échéances fournisseurs à une date donnée.

Délais de paiement clients : durée moyenne de règlement auprès de l'entreprises des créances par ses clients.

En 2011, les dettes d'exploitation contractées par les entreprises des secteurs marchands non agricoles et non financiers auprès de leurs fournisseurs représentent 486 milliards d'euros (nettes des avances), la principale contrepartie est inscrite à l'actif du bilan, sous la forme de créances comprises dans les encours clients pour un montant de 507 milliards d'euros (nettes des avances). Au final, les entreprises marchandes possèdent, en 2011, une créance nette de 21 milliards d'euros sur le reste de l'économie.

Depuis la mise en place de la loi de modernisation de l'économie (LME) au début 2009, les délais clients et fournisseurs reculent sous les effets des obligations qu'impose cette nouvelle loi. En 2011, le délai de paiement des fournisseurs (y compris avances) est en moyenne de 60,2 jours (61,9 en 2010 et 62,3 en 2009), celui des clients (y compris avances) est de 52,7 jours (54,7 en 2010 et 54,8 en 2009). Ils sont ainsi de nouveau orientés à la baisse après une stabilisation en 2010.