

Insee References



Les Entreprises en France



Dossier de presse
sous embargo jusqu'au 28 octobre 00h

Introduction

Le nouveau numéro de la collection 2015 « Insee References » propose une série d'études sur les entreprises en France.

Principale nouveauté de cet ouvrage, l'éclairage qu'apporte la prise en compte des groupes dans l'analyse économique : il se retrouve dans la vue d'ensemble mais également dans les dossiers « avec la définition économique des entreprises, une meilleure vision du tissu productif » et « de nouvelles données issues du profilage des groupes : une part accrue de l'industrie des entreprises plus performantes.. ».

Pour bien comprendre

De l'unité légale à l'entreprise

L'entreprise a longtemps été définie en France sur un plan purement juridique. Dans les statistiques comme vis à vis à du droit, l'entreprise était de fait associée à sa personnalité juridique, l'« unité légale », à savoir un entrepreneur individuel ou une société exerçant une fonction de production. La LME (Loi de modernisation économique) en décembre 2008 a donné pour première fois une définition économique de l'entreprise. Cette nouvelle définition permet de mieux appréhender l'organisation en groupe. En effet, l'assimilation de l'entreprise à l'unité légale rendait mal compte de la réalité des sociétés détenues par d'autres dans une organisation de groupe, celles ci pouvant avoir une autonomie de décision limitée voire inexistante.

Le profilage des groupes

Dans une optique de mise en œuvre de cette nouvelle définition, 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 le premier dossier, le profilage est mené de façon automatique, et non suite à un dialogue avec les groupes et avec la reconstitution de comptes consolidés complets des entreprises, « 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 ». Dans le deuxième dossier, l'Insee présente les résultats du profilage en face-à-face de 43 groupes sélectionnés en fonction de leur taille et de leur complexité.

Deux autres dossiers sont également présents dans cet ouvrage, l'un consacré au coût de la main d'œuvre en Europe et à son évolution depuis la crise, et l'autre consacré aux récentes évolutions dans le secteur du transport.

Ce premier dossier analyse les coûts de la main-d'œuvre et leurs évolutions en Europe à partir du dispositif de suivi statistique coordonné par Eurostat.

Le second dossier, sur les transports, permet de montrer que de 2000 à 2013, en France la production du transport et de l'entrepôt s'est accrue à un rythme proche de celui de l'ensemble des branches marchandes. L'activité s'est toutefois profondément modifiée. Le transport de marchandises a stagné alors que le transport de voyageurs s'est développé, et les services auxiliaires de transport se sont maintenus.



Sommaire

Introduction

Nouvelles définitions

1. Entreprises : une meilleure vision du tissu productif
2. Nouvelles données issues du profilage des groupes

La vue d'ensemble

Les dossiers

1. Une comparaison du coût de la main- d'œuvre en Europe : quelle évolution depuis la crise ?
2. Les évolutions récentes dans le transport et leurs conséquences sur la gestion de la main d'œuvre par les entreprises de transport

L'Insee en quelques mots

La collection *Insee Références* propose un état des lieux périodique des grandes questions économiques et sociales. Les données et les commentaires se fondent sur les sources et les méthodes d'analyse de la statistique publique.

Dans la même collection

Parus

Les entreprises en France, édition 2014

France portrait social, édition 2014

Emploi et revenus des indépendants, édition 2015

Tableaux de l'Economie Française, édition 2015-

L'économie française - Comptes et dossiers, édition 2015

Les entreprises en France, édition 2015

A paraître

France Portrait social, édition 2015

Couples et Familles 2015

Nouvelles définitions



1. Entreprises, une meilleure vision du tissu productif

p.27 de l'ouvrage

L'entreprise a longtemps été seulement associée à sa définition purement juridique, à savoir l'«unité légale». La mise en place d'une définition économique a permis d'améliorer la vision du tissu productif.

Avec cette définition, le tissu productif se révèle bien plus concentré. La perception du poids de chaque secteur est également modifiée.

Les entreprises industrielles, par exemple, ont fréquemment constitué des filiales dédiées aux fonctions commerciales. Elles détiennent de même une grande partie de leurs actifs via des sociétés holdings ou immobilières, classées dans le tertiaire. Dans l'industrie, passer d'une approche en unités légales à une approche en entreprises fait plus que doubler le total de bilan. Ceci donne une vision plus réaliste des performances, l'ensemble des moyens engagés comme des résultats obtenus étant désormais pris en compte. Avec cette approche le taux d'exportation de l'industrie manufacturière augmente de 4 points, la productivité du travail est revue à la hausse, et le taux de marge progresse légèrement.

Des microentreprises aux grandes entreprises, la dualité du tissu productif

La LME (Loi de modernisation économique) a introduit quatre catégories de taille d'entreprises (les microentreprises, les PME, les ETI et les grandes entreprises), qui mettent en évidence l'extrême dualisme du tissu productif. Sur l'ensemble des secteurs marchands non agricoles et non financiers, on compte en 2011 environ trois millions d'entreprises. Parmi celles-ci, 95 % sont des microentreprises. Elles emploient 2,5 millions de salariés, soit seulement 20 % du total, réalisent 16 % du chiffre d'affaires et 21 % de la valeur ajoutée. A l'opposé, 222 grandes entreprises emploient 3,1 millions de salariés, soit 25 % du total, réalisent 31 % du chiffre d'affaires et 30 % de la valeur ajoutée. Au delà de ce dualisme, se dessine une partition assez équilibrée : 136 000 PME non microentreprises et 4900 entreprises de taille intermédiaire (ETI) emploient respectivement 29 % et 26 % des salariés. Elles réalisent respectivement 22 % et 31 % du chiffre d'affaires, et 26 % et 23 % de la valeur ajoutée.

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 aux grandes entreprises : elles emploient 13 % des salariés. 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 plus du double de celui des unités légales d'effectif semblable.

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

Le changement d'unité d'analyse modifie aussi la répartition en termes de secteurs d'activité. 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 effectuer leurs fonctions commerciales en France ou à l'exportation, de même que leurs fonctions supports (holding, siège social, transport, immobilier, recherche...). Ainsi, pour le secteur industriel passer d'une approche en unités légales à une approche en entreprises accroît son poids dans l'économie en termes de main-d'œuvre. Ce recentrage sur l'industrie 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 ou dans les services administratifs et de soutien. Dans l'industrie, passer d'une approche en unités légales à une approche



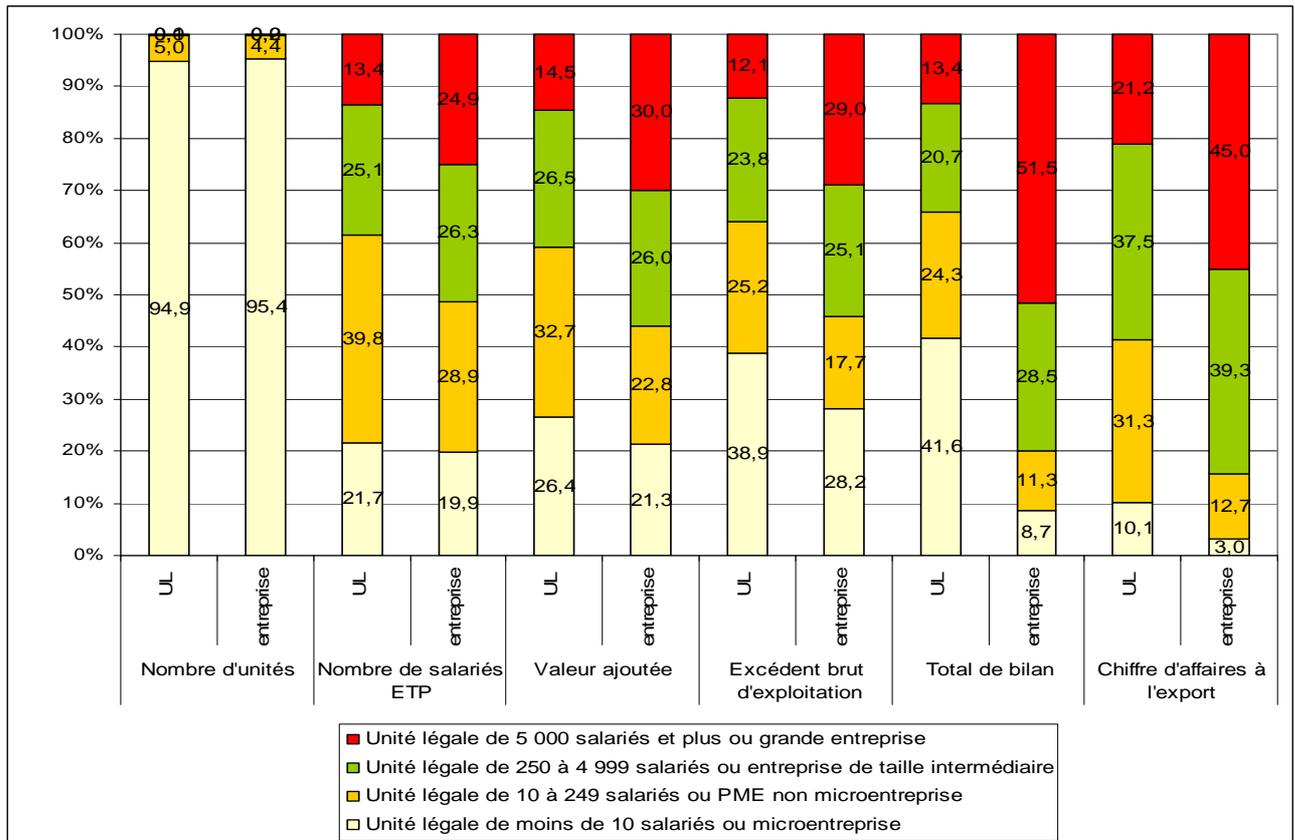
en entreprises fait plus que doubler le total de bilan. De la même manière, de nombreux groupes industriels localisent leurs exportations dans des filiales commerciales dédiées. Ainsi, les unités légales industrielles réalisent 54 % du chiffre d'affaires à l'exportation, contre 64 % pour les entreprises industrielles.

Une vision plus réaliste des performances des entreprises

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 c'est bien l'ensemble des sociétés concourant au fonctionnement de l'entreprise qui est désormais pris en compte. Lorsqu'on passe en entreprise, tous les moyens productifs des sociétés holdings ou immobilières 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. Au sein des entreprises manufacturières, les filiales tertiaires ont, dans leur ensemble, une valeur ajoutée et une marge plus forte que les sociétés industrielles. Ainsi, en passant des unités légales aux entreprises, le taux de valeur ajoutée de l'industrie manufacturière (valeur ajoutée/chiffre d'affaires) passe de 24 % à 26 %, et le taux de marge (excédent brut d'exploitation / valeur ajoutée) passe de 21 % à 22 %. Les entreprises constituées en groupe commercialisent en outre une partie de leur production via des sociétés commerciales. Dans la plupart des secteurs, ces filiales commerciales jouent un grand rôle dans les exportations.

Le taux d'exportation de l'industrie manufacturière passe ainsi de 34 % en unité légale à 38 % en entreprise.

Figure 1 : Poids des tailles d'unité légale et des catégories d'entreprise dans l'économie en 2011



Lecture : 94,9 % des unités légales ont moins de 10 salariés. Elles emploient 21,7 % des salariés. 95,4 % entreprises sont des microentreprises. Elles emploient 19,9 % des salariés.

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

Source : Insee, ESANE, CLAP, LIFI 2011.



2. Nouvelles données issues du profilage des groupes

p.39 de l'ouvrage

Une redéfinition du tissu productif

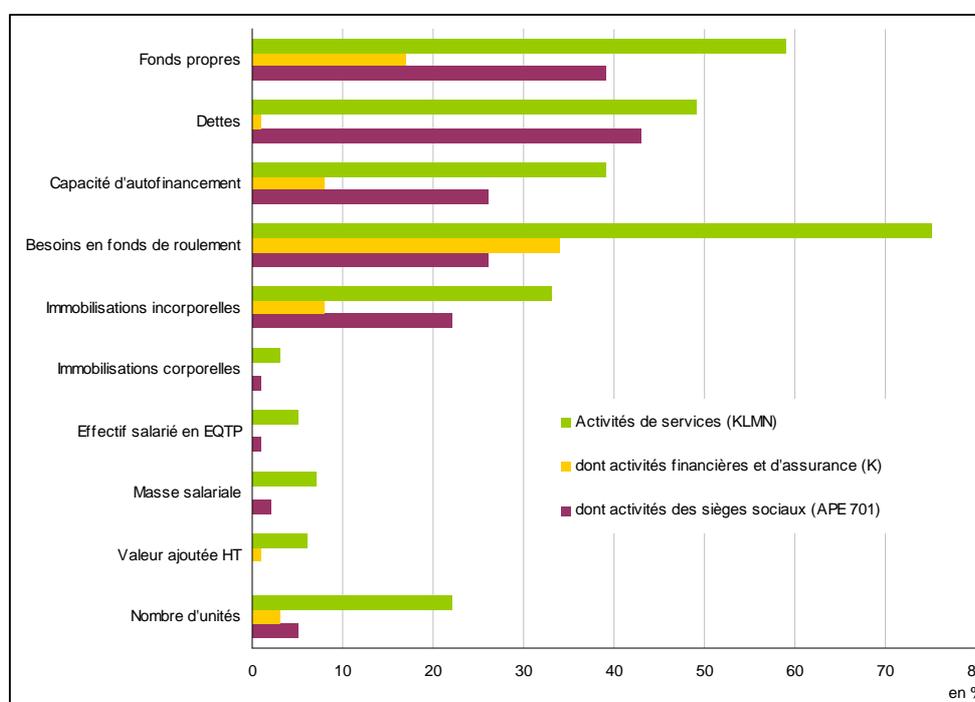
Dans un premier temps, l'Insee a profilé en face-à-face 43 groupes, sélectionnés en fonction de leur taille ou de leur complexité. Cet ensemble pèse 12 % de la valeur ajoutée et 8 % de l'effectif salarié des entreprises marchandes non agricoles et non financières. En se fondant sur l'organisation productive des groupes, le profilage efface des segmentations arbitraires entre les unités légales d'un même groupe. L'effet de concentration est important : les 3 500 unités légales des groupes traités se retrouvent réparties en 105 entreprises profilées. La part des très grandes entreprises dans l'ensemble des entreprises marchandes non agricoles et financières est relevée.

Au-delà de l'étude qui simule le profilage sur l'ensemble des entreprises, les premiers résultats du profilage montrent un effet « de réallocation sectorielle », avec la prise en compte des liens de subordination économique. Souvent isolées dans des filiales, les activités secondaires au service d'une activité principale peuvent être regroupées dans une entreprise profilée réalisant une activité principale différente. Pour les 43 groupes, 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. Quelques grands mouvements sont identifiés :

- des filiales industrielles produisent les consommations intermédiaires d'entreprises de la construction.
- des filiales commerciales assurent les ventes d'entreprises industrielles.
- des filiales de services concentrent les activités des sièges sociaux d'entreprises de l'industrie, de la construction ou du commerce.

Ces filiales présentent des propriétés économiques assez différenciées des autres unités légales des entreprises auxquelles elles se rattachent. Ainsi, les filiales de services aux entreprises, notamment les sièges sociaux, concentrent l'essentiel du bilan des entreprises auxquelles elles se rattachent.

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, immobilières, financières et administratives et de soutien. Ces unités pèsent 6 % de la valeur ajoutée hors taxe des unités légales de ces entreprises profilées. 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.

Une mesure améliorée, consolidée au sein des entreprises profilées

Cette redéfinition des contours des entreprises implique également de consolider les résultats entre les unités légales d'une même entreprise profilée.

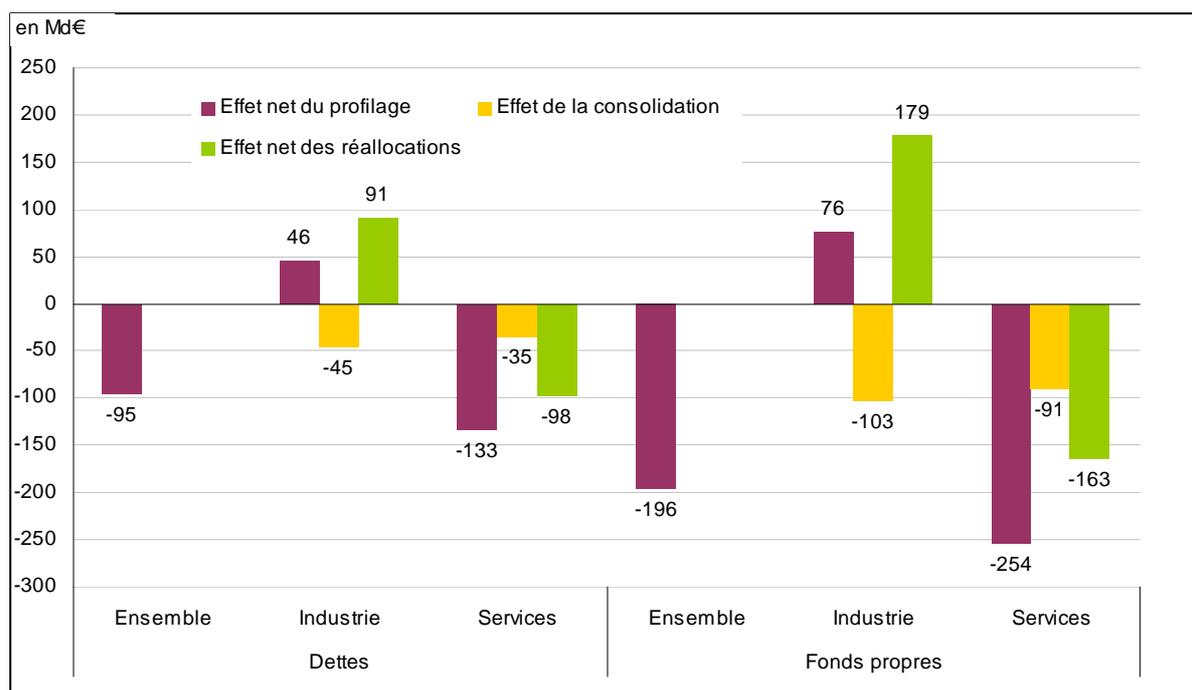
Ainsi, avec l'élimination des flux internes aux entreprises, le chiffre d'affaires est réduit de 56 milliards d'euros. D'autres flux économiques et financiers sont également modifiés par la nouvelle mesure issue du profilage. La capacité d'autofinancement qui mesure la capacité à financer l'investissement 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.

Le profilage a un impact notable sur les variables du bilan des entreprises et corrige des biais grâce à la consolidation des résultats entre les unités légales d'une même entreprise : leurs engagements croisés à l'actif et au passif 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 %.

Par ailleurs les effets de consolidation et de réallocation se conjuguent dans les services et le commerce (respectivement - 25 et - 34 milliards d'euros de chiffre d'affaires). 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. L'endettement des entreprises industrielles est ainsi accru de 46 milliards d'euros (+ 52 % par rapport au total des unités légales industrielles).

La part de l'industrie progresse dans le total des groupes profilés : + 5,4 points pour le chiffre d'affaires, + 22,5 points pour l'endettement.

Une hausse de l'endettement et des fonds propres dans l'industrie, baisse dans les services



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, avec une consolidation de l'endettement des unités légales contrôlées par les entreprises profilées de l'industrie de 45 milliards et en une hausse de 92 milliards 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 : *Ésane*.



Ce que l'on peut retenir du profilage

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

Le profilage livre une vision plus cohérente de l'appareil productif. L'unité d'observation, l'entreprise profilée, s'avère plus pertinente pour l'analyse économique. Au sein d'une même entreprise, les différentes structures servent un objectif global mais assument des fonctions variées. 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 résumés par les ratios économiques et financiers peuvent perdre en signification au niveau des unités légales. Ces résultats sont réconciliés au niveau de l'entreprise profilée car on s'affranchit des décisions individuelles d'organisation.

L'information est améliorée par la consolidation. Les choix d'organisation de l'entreprise induisent des flux sans réalité économique entre les unités 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 est démultiplié par les flux entre ces unités alors que ces opérations restent sans incidence sur la valeur ajoutée créée. Avec le profilage, le taux de valeur ajoutée est relevé de 29 % à 33 %.

Le choix de l'unité d'observation pouvait induire un diagnostic erroné. 19 % des unités légales traitées réalisent une marge négative. On pourrait donc conclure à des difficultés financières pour près d'une unité légale sur cinq. Or, 90 % de ces unités sans marge sont présentes dans des entreprises qui dégagent une marge positive. Ces entreprises qui les contrôlent ont un taux de marge moyen de 28 %. Cet effet joue pour la mesure de l'investissement ou des exportations, 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. Or, les entreprises 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.

Les variables financières telles que la capacité d'autofinancement, l'endettement, les fonds propres sont les plus concernées. Pour les entreprises, le taux d'autofinancement est significativement réduit avec la résolution des doubles comptes (136 % contre 207 % en unités légales). Le taux d'endettement ressort majoré (+ 10 points sur les entreprises profilées) car les fonds propres se contractent davantage que l'endettement.

La vue d'ensemble



24 000 entreprises concentrent les deux tiers de la valeur ajoutée des secteurs principalement marchands

p.13 de l'ouvrage

La définition de l'entreprise correspond ici aux unités légales et aux entreprises profilées.

En 2013, les secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers comptent 2,4 millions d'entreprises pour un chiffre d'affaires hors taxe global de 3 700 milliards d'euros et une valeur ajoutée de 986 milliards d'euros, soit 52 % de la valeur ajoutée de l'ensemble de l'économie française.

Valeur ajoutée : forte concentration, évolutions diverses

Valeur ajoutée médiane : 15 000 euros pour les entreprises sans salarié, 32 millions pour les 250 salariés ou plus

En 2013, la moitié des 4 200 entreprises de 250 salariés ou plus ont une valeur ajoutée supérieure à 32 millions d'euros. Cette valeur médiane est 30 fois supérieure à celle des entreprises de 10 à 249 salariés, plus de 300 fois supérieure à celle de 1 à 9 salariés et plus de 2 000 fois supérieure à celles n'ayant pas de salarié. La plus grande dispersion de la valeur ajoutée pour les entreprises sans salarié s'explique par une forte hétérogénéité sur les plus petites entreprises : on y retrouve des artisans, des professions libérales, mais aussi des holdings, des SCI, des filiales de multinationales, etc.

1 % des entreprises concentrent deux tiers de la valeur ajoutée

La valeur ajoutée financière est concentrée sur un nombre restreint d'entreprises. Les 1 % ayant les plus fortes valeurs ajoutées rassemblent 65 % de la valeur ajoutée, 55 % de l'emploi et 68 % de l'investissement. On y retrouve la quasi-totalité des entreprises de 250 salariés ou plus qui cumulent 445 milliards d'euros de valeur ajoutée, mais aussi 17 500 entreprises de 10 à 249 salariés (165 milliards) et enfin 2 400 entreprises de moins de 10 salariés (27 milliards, dont 21 milliards pour celles faisant partie d'un groupe).

La valeur ajoutée augmente pour plus de la moitié des entreprises actives entre 2012 et 2013

Entre 2012 et 2013, les plus grandes entreprises réalisent plus de croissance : la moitié de celles de 250 salariés ou plus augmentent leur valeur ajoutée de plus de 1,6 %. L'évolution médiane est positive dans tous les secteurs pour les entreprises de 250 salariés ou plus et de 10 à 249 salariés, à l'exception de l'hébergement et restauration (- 0,4 %). Pour la moitié des entreprises sans salarié, la valeur ajoutée stagne ou diminue, particulièrement pour celles du commerce (valeur médiane de - 2,3 %), de l'industrie (- 1,5 %), des services aux particuliers (- 1,3 %) et de l'hébergement et de la restauration (- 0,7 %). La valeur médiane est aussi négative pour les entreprises de 1 à 9 salariés de ces secteurs (entre - 0,2 % et - 0,7 %).

Le CICE : un effet positif sur le taux de marge

Entre 2012 et 2013, le taux de marge moyen est stable alors qu'il était en recul entre 2011 et 2012 (-1,2 point). En 2013, **sur les seules entreprises employeuses, les salaires augmentent de 2,5 % alors que les charges sociales n'augmentent que de 0,5 %**. La mise en place du CICE a permis aux entreprises d'intégrer les exonérations de charges dans leur comptabilité dès 2013.

En 2013, si le taux de marge moyen de l'ensemble des entreprises avec salariés est stable, il augmente dans les services aux particuliers (+ 2,2 points), la construction (+ 0,8 point), les transports et l'entreposage (+ 0,5 point) et l'hébergement et restauration (+ 0,4 point). En effet, avec des salaires en moyenne plus faibles, ces secteurs bénéficient le plus des effets du CICE.

Plus de 80 % de leur masse salariale est éligible à ce nouveau dispositif. Cette proportion est nettement inférieure pour l'industrie (59 %) et pour l'information et communication (39 %), secteurs pour lesquels les salaires sont plus élevés. Au final le taux de marge reste stable pour l'industrie (- 0,1 point) et est en net recul pour l'information et la communication (- 1,6 point).



Concentration et recul de l'investissement

L'investissement en recul malgré un effet positif des créations d'entreprises

L'investissement corporel brut hors apports recule à nouveau en 2013 de 1,8 %, après - 2,7 % en 2012. Ce recul est plus marqué sur les entreprises actives à la fois en 2012 et en 2013 (- 4,0 %), notamment dans les plus petites entreprises : - 15,5 % pour les entreprises sans salarié et - 6,4 % pour les 1 à 9 salariés.

Au contraire le bilan des créations et disparitions d'entreprises entre 2012 et 2013 a des effets positifs sur le montant de l'investissement.

Les 239 000 nouvelles entreprises en 2013 ont investi pour 6,7 milliards d'euros alors que les 243 000 entreprises présentes en 2012 mais disparues en 2013 n'avaient investi que 3 milliards en 2012.

Le solde est ainsi largement positif malgré un nombre de créations inférieur à celui des disparitions. Deux effets se combinent : les nouvelles entreprises sont plus nombreuses à investir et elles investissent davantage. Seulement 4 entreprises sur 10 disparues avaient investi en 2012 alors que, parmi les nouvelles, 6 sur 10 investissent en 2013. En outre, le montant moyen investi par les nouvelles est 1,4 fois plus élevé que celui des entreprises disparues ayant investi en 2012.

1 % des entreprises concentrent 85 % de l'investissement

Une entreprise sur deux a investi en 2013. Les plus grosses structures investissent presque toutes. Investir est plus rare parmi les 1,3 million d'unités sans salarié : 30 %, même si les nouvelles petites entreprises sont plus dynamiques (57 % ont investi en 2013). Ce comportement n'est pas spécifique à 2013. Ainsi, de 2009 à 2012, 43 % des sociétés n'employant aucun salarié n'ont jamais investi sur la période et 21 % ne l'ont fait qu'une seule fois. À l'opposé, 78 % des sociétés de 10 salariés ou plus ont investi chaque année. Si un entrepreneur individuel peut se permettre de n'investir que rarement après son installation, notamment sur certains métiers de services, cette situation n'est pas soutenable pour les plus grosses structures pour lesquelles les investissements sont une nécessité.

Sans surprise, les montants investis par les petites entreprises sont faibles, en lien avec le niveau de leur activité. Pour un quart des entreprises sans salarié, l'investissement est inférieur à 900 euros, et, pour une sur deux, il est inférieur à 2 700 euros. Ce montant est deux fois supérieur pour les entreprises de 1 à 9 salariés, 50 % d'entre elles ayant investi moins de 5 400 euros ; pour les unités de 10 à 249 salariés il est près de treize fois plus important.

La moitié des entreprises de 250 salariés ou plus ont investi plus de 2 millions d'euros en 2013.

Ainsi, en France, l'investissement est concentré sur un nombre relativement faible d'entreprises : **1 % d'entre elles, investissant chacune plus de 500 000 euros, sont à l'origine de 85 % du montant total de l'investissement.** À l'opposé, 1,3 million d'entreprises n'investissent pas et 0,7 million investissent moins de 10 000 euros ; elles contribuent pour 1 % du total de l'investissement corporel brut hors apports.

1 % des entreprises concentrent 97 % des exportations

Si près d'une entreprise sur deux a investi en 2013, elles sont beaucoup moins nombreuses à exporter. Sur une population de 2,4 millions d'entreprises hors micro-entreprises et micro-entrepreneurs, seules 9 % ont exporté, soit un peu moins qu'en 2012. De plus, 1% des entreprises ayant le plus exporté concentrent 97 % des exportations, et une part importante des entreprises exportatrices exportent peu.

La moitié des 24 000 d'entreprises ayant les exportations les plus importantes sont sous le contrôle d'une firme multinationale et cumulent 89 % des exportations de ces entreprises fortement exportatrices.



Les dossiers



1. Une comparaison du coût de la main-d'œuvre en Europe : quelle évolution depuis la crise ?

p.53 de l'ouvrage

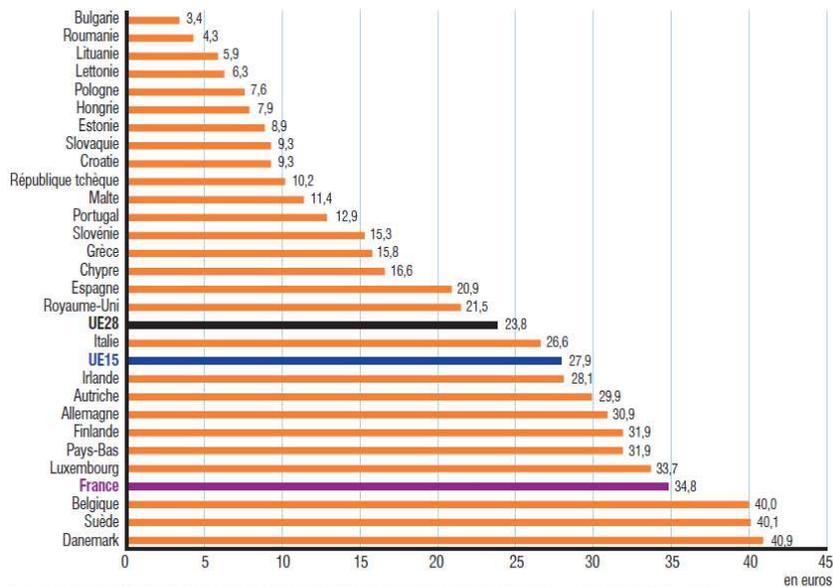
Cette étude analyse les coûts de la main-d'œuvre et leurs évolutions en Europe à partir du dispositif de suivi statistique coordonné par Eurostat. Ce dispositif se compose de l'enquête européenne sur le coût de la main-d'œuvre dont la dernière édition sur le coût du travail en 2012 est mobilisée ici, et de l'indice du coût du travail qui permet de suivre l'évolution du coût du travail après 2012.

Le coût de la main-d'œuvre représente l'ensemble des dépenses encourues par les employeurs pour l'emploi de salariés. Il comprend les salaires et traitements bruts (traitements bruts, primes et épargne salariale), les cotisations sociales à la charge de l'employeur, les frais de formation professionnelle, les autres dépenses (frais d'habillement, de recrutement...), les taxes sur les salaires ou l'emploi, déduction faite des subventions perçues par l'employeur. Le coût horaire de la main-d'œuvre rapporte ce coût au nombre d'heures travaillées (c'est-à-dire hors congés ou absences quelle qu'en soit la raison).

Une forte hétérogénéité des coûts horaires de la main-d'œuvre en Europe

Dans l'Union européenne (UE), le coût horaire de la main-d'œuvre dans l'industrie et les services marchands s'élève en moyenne à 23,8 € en 2012. Il est douze fois moins élevé en Bulgarie avec 3,4 € qu'au Danemark où il dépasse les 40 €. Les coûts sont généralement inférieurs dans les pays entrés dans l'UE depuis 2004 à ceux dans l'ex-UE à 15, mais, même au sein de l'ex-UE à 15, la dispersion reste forte.

Coûts horaires de la main d'œuvre dans l'industrie et les services marchands dans l'Union européenne en 2012



Champ : entreprises de 10 salariés ou plus, industrie et services marchands (sections B à N de la NACE rev. 2), apprentis inclus.

Note : les pays sont classés par ordre croissant de coût.

Source : Eurostat, enquête européenne sur le coût de la main-d'œuvre en 2012.

La France n'est pas dans le groupe de pays ayant les coûts les plus élevés mais elle en est proche. En 2012, elle occupe la 5^e place selon le niveau du coût dans les services marchands (34,8 €), et la 4^e dans l'industrie (36,4 €). L'Allemagne se situe juste derrière la France dans l'industrie (35,2 €) et occupe la 9^e place dans les services marchands (28,6 €).

Des coûts variables selon l'activité économique mais la composition sectorielle explique peu la dispersion des coûts entre pays

Quel que soit le pays, le coût dans l'hébergement et la restauration y est le plus faible (15,5 € en moyenne), et ceux dans les activités financières et d'assurance (45,2 €) et dans la production et la distribution d'énergie (44,4 €) les plus élevés. Ces écarts reflètent notamment des différences de qualification de la main-d'œuvre employée dans ces secteurs. En France, l'écart entre le secteur le plus cher (production et distribution d'énergie) et le secteur le moins cher (hébergement restauration) est de 33 € par heure travaillée (soit un rapport de 2,5).

Pourtant, les coûts dans un secteur donné varient d'un pays à l'autre. Ainsi, le coût horaire dans la production et la distribution d'énergie en Belgique est 45 € plus élevé qu'au Portugal.



Au niveau agrégé, la dispersion des coûts entre les pays de l'ex-UE à 15 ne s'explique que peu par la composition sectorielle des pays. Ainsi, si la France avait la même composition sectorielle que la moyenne de l'ex-UE à 15, son coût horaire moyen resterait très proche de celui observé (34,2 € contre 34,8 €).

La structure du coût reflète le système de financement de la protection sociale

Les salaires et traitements bruts représentent 75 % du coût en moyenne dans l'ex-UE à 15, et les cotisations patronales, la majeure partie du reste du coût. Il ne semble pas y avoir de relation croissante entre le poids des cotisations patronales dans le coût et son niveau. La structure du coût reflète essentiellement le mode de financement du système de protection sociale dans le pays. La part des salaires et des traitements bruts est plus élevée dans les pays pour lesquels le financement de la protection sociale passe principalement par l'impôt sur le revenu (comme le Danemark où elle vaut 87% dans l'industrie) et plus faible lorsque la protection sociale est essentiellement financée par des cotisations sociales (notamment patronales) (comme la Suède ou la France, autour de 66%).

Le coût horaire de la main-d'œuvre a davantage progressé dans les pays où il était déjà élevé

Entre 2008 et 2012, le coût horaire dans l'industrie a crû le plus rapidement dans les pays à coût horaire élevé (Suède +4,7 % et Danemark +4,0 %, en euros courants), alors qu'il a diminué en Grèce (-1,5 %) où il était à un des niveaux les plus bas. En France il a progressé à un rythme intermédiaire (+2,4 %) proche de celui de l'Allemagne (+2,0 %). L'évolution est similaire dans les services. Les ajustements à la crise se sont faits de manières diverses et selon des calendriers différents dans les différents pays. La modération salariale semble ainsi avoir touché plus fortement les pays dans lesquels le coût du travail était déjà modéré.

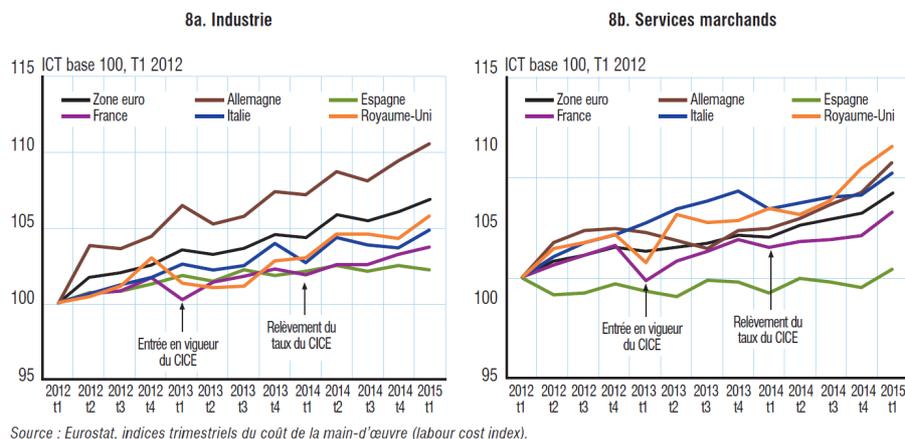
Si les niveaux des coûts horaires du travail tendaient à converger entre les pays de l'ex-UE à 15 avant 2008, ce n'est plus le cas depuis. Dans l'industrie (y compris la construction), les coûts ne se rapprochent plus depuis 2008. Dans les services marchands, la convergence s'était déjà interrompue dès 2004, après une période de rattrapage pourtant plus dynamique entre 1996 et 2004. Entre 2012 et 2014, la divergence des coûts horaires au sein de l'ex-UE à 15 s'accroît en particulier dans les services.

Depuis 2012, en France, le coût horaire a augmenté de façon plus modérée sous l'effet du CICE

Selon l'indice trimestriel du coût du travail, le coût de la main-d'œuvre a augmenté modérément en France entre 2012 et 2014. Cette hausse modérée tient notamment à l'entrée en vigueur au 01/01/13 du crédit d'impôt compétitivité emploi (CICE). Dans l'industrie, en France, le coût du travail s'est accru de 1,1 % en moyenne par an, contre 2,1 % dans la zone euro, et 3,2 % en Allemagne. Il a baissé à la date de l'entrée en vigueur du CICE, puis dans une moindre mesure lors de l'augmentation de son taux. Le coût horaire allemand en revanche a augmenté beaucoup plus fortement qu'auparavant, les salaires ayant notamment bénéficié d'accords collectifs de revalorisation dans de nombreux secteurs.

Dans les services marchands, le coût horaire français a augmenté au rythme annuel modéré de 0,8 %, inférieur, mais proche du rythme moyen de la zone euro (+ 1,0 % par an en moyenne). La mise en place du CICE y a aussi allégé le coût du travail. Au final, le coût horaire en France a donc augmenté moins vite qu'en Allemagne (+ 1,4 %), qu'en Italie (+ 1,4 %) ou qu'au Royaume-Uni (+ 1,9 %).

Évolution de l'indice trimestriel du coût du travail (ICT) depuis 2012



2. Les évolutions récentes dans le transport et leurs conséquences sur la gestion de la main d'œuvre par les entreprises de transport

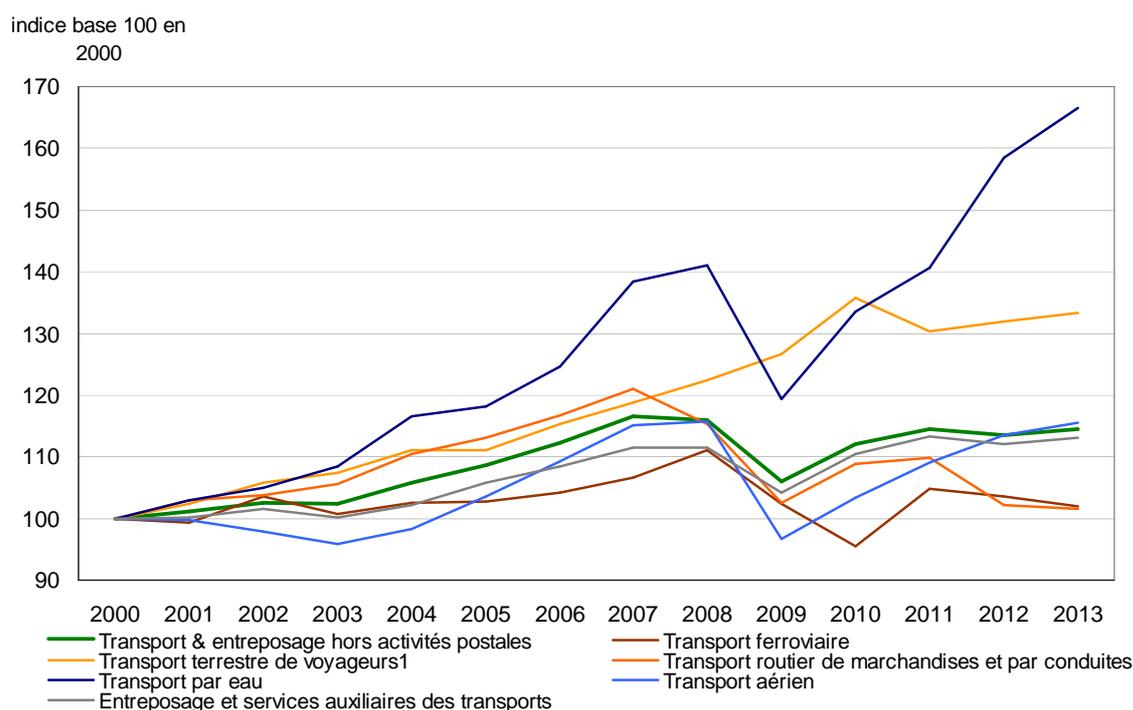
p.69 de l'ouvrage

De 2000 à 2013, en France, la production du transport et de l'entreposage s'est accrue à un rythme proche de celui de l'ensemble des branches marchandes. L'activité s'est toutefois profondément modifiée. Le transport de marchandises a stagné alors que le transport de voyageurs s'est développé, et les services auxiliaires de transport se sont maintenus.

Le volume de la production de transport et entreposage a globalement augmenté au même rythme que celui de l'ensemble des branches marchandes

En 2013, en France, la production de services de transport et entreposage (hors activités postales) s'élève à 171,6 milliards d'euros, soit 9 % de la production des services principalement marchands. Depuis 2000, elle a augmenté de 14,5 % en volume (figure 1), une croissance sensiblement équivalente à celle de l'ensemble des branches marchandes (+ 16 %), mais deux fois moindre que celle de l'ensemble des services principalement marchands (+ 28 %). Elle a culminé en 2007 (+ 16,6 % depuis 2000) reculé en 2008 et surtout en 2009, au plus fort de la crise (- 8,6 % en un an). Le niveau de la production s'est ensuite rétabli progressivement mais reste toutefois inférieur de 1,8 % à son niveau de 2007.

Évolution de la production en volume des branches du transport et entreposage



1. Hors transport ferroviaire.

Champ : France hors Mayotte.

Source : Insee, comptes nationaux ; Commission des comptes des transports de la Nation.

Le transport routier de marchandises est en difficulté, le transport de voyageurs se développe

La hausse globale de la production masque des évolutions très contrastées selon les branches détaillées d'activité. Le transport routier de marchandises est en difficulté. Le transport international réalisé par le pavillon français est en chute et, sur le marché intérieur, le développement du cabotage



s'est accéléré au cours de la décennie passée, concurrençant le pavillon français. De même, le transport ferroviaire de fret a chuté depuis 2000.

En revanche, le transport de voyageurs est en plein essor, porté par l'augmentation du trafic aérien, du transport ferroviaire à grande vitesse, ainsi que par la volonté des pouvoirs publics de développer l'offre de transports en commun.

Les services auxiliaires au transport (entreposage, gestion d'infrastructures, manutention, organisation logistique des transports...) suivent quant à eux la tendance globale du secteur.

L'élargissement de l'Union européenne, la libéralisation du fret ferroviaire et du transport aérien de voyageurs ont des conséquences importantes sur l'économie du transport

L'élargissement de l'Union à des pays issus principalement de l'ancien bloc de l'Est modifie les conditions de la concurrence, entraînant un accroissement des disparités salariales sur le marché intérieur. Le marché du fret ferroviaire a également été ouvert à la concurrence au cours de la décennie passée et de nouveaux opérateurs sont apparus, captant un peu plus du tiers du transport de marchandises (exprimé en tonnes – kilomètres).

Dans le transport aérien de voyageurs, l'ouverture complète en 1997 de l'espace aérien de l'Union européenne parallèlement à l'apparition et au développement des compagnies dites à bas coût ont entraîné une hausse de la concurrence sur ces marchés et une explosion du trafic aérien.

Enfin, le secteur du transport collectif terrestre de voyageurs est porté par volonté des pouvoirs publics d'étoffer l'offre de ce type de transport.

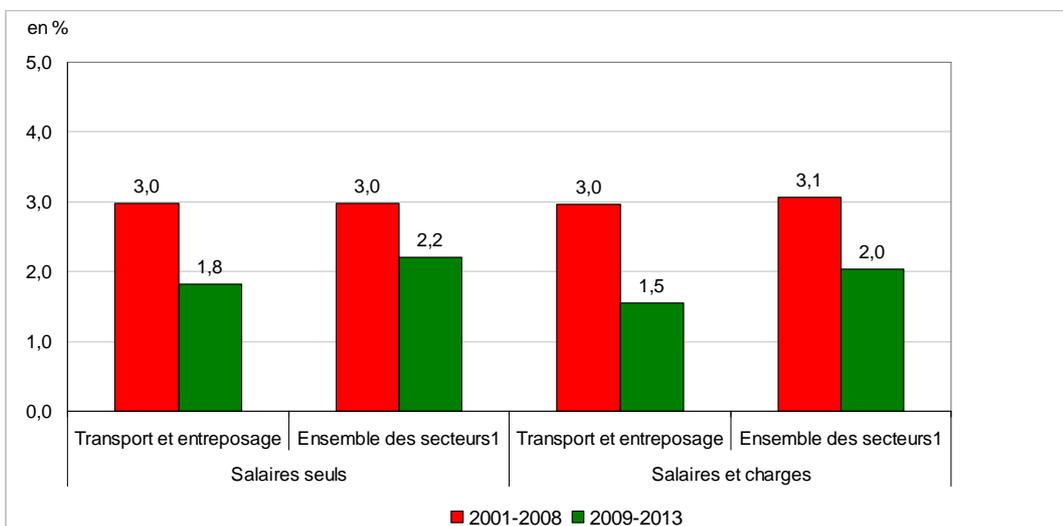
Les qualifications de la main-d'œuvre évoluent peu

A rebours de ce que l'on observe dans l'ensemble de l'économie, le transport et entreposage reste largement ouvrier. Près des deux tiers des salariés sont ouvriers et cette part est en légère augmentation. Cette prépondérance des ouvriers est très forte dans le transport routier, de voyageurs comme de fret.

Depuis 2009, le coût du travail augmente moins vite dans le transport et l'entreposage que dans l'ensemble des secteurs

Les évolutions de ces dernières années se sont produites dans un contexte de modération salariale plus forte dans le transport et entreposage que dans l'ensemble des secteurs marchands non agricoles. Selon l'indice du coût du travail (ICT), les salaires et charges ont augmenté quasiment au même rythme, de 2001 à 2008, dans le transport et entreposage que dans l'ensemble des secteurs (+ 3,0 % contre + 3,1 % par an en moyenne). Entre 2009 et 2013, elles progressent de 1,5 % par an en moyenne dans le transport et entreposage, contre +2 % par an dans l'ensemble des secteurs.

Évolution annuelle moyenne du coût du travail



1. Ensemble des secteurs marchands non agricoles hors services aux ménages
 Champ : France métropolitaine.
 Sources : Acoff, Dares, Insee, indice du coût du travail (ICT).



L'Insee en quelques mots



L'insee et la statistique publique

Un objectif principal : éclairer le débat économique et social

L'Insee collecte, produit, analyse et diffuse des informations sur l'économie et la société françaises. Ces informations intéressent les pouvoirs publics, les administrations, les partenaires sociaux, les entreprises, les chercheurs, les médias, les enseignants et les particuliers. Elles leur permettent d'enrichir leurs connaissances, d'effectuer des études, de faire des prévisions et de prendre des décisions.

L'Insee c'est ...

- Une administration publique, dont les salariés sont des agents de l'État. L'Insee est soumis aux règles de la comptabilité publique et ses crédits sont inscrits au budget général de l'État.
- Un institut indépendant qui conduit ses travaux en toute indépendance professionnelle. Aucune tutelle n'a un droit de regard sur les résultats statistiques qu'il publie. Cette indépendance professionnelle est inscrite dans le droit : la loi de modernisation de l'économie du 4 août 2008 a créé l'Autorité de la statistique publique, qui veille au respect du principe d'indépendance professionnelle dans la conception, la production et la diffusion des statistiques publiques.

L'Insee coordonne les travaux du service statistique public

Le service statistique public est composé de l'Insee et des services statistiques ministériels (SSM) qui réalisent les opérations statistiques dans leur domaine de compétence. L'Insee et les SSM décident, dans le cadre d'une coordination assurée par l'Institut, des méthodes, des normes et des procédures pour l'établissement des statistiques et leur publication.

L'Insee dans les instances communautaires et internationales

L'Insee travaille quotidiennement avec Eurostat (Office statistique des communautés européennes) et ses homologues de l'Union européenne. Il contribue ainsi à l'édification de l'espace statistique communautaire de l'Union. L'Insee collabore aussi aux travaux statistiques de l'ONU (Organisation des Nations unies), du FMI (Fonds monétaire international), de l'OCDE (Organisation de coopération et de développement économiques) et de la Banque mondiale. Il est membre de la commission statistique de l'ONU, de sa commission économique pour l'Europe, ainsi que du comité des statistiques de l'OCDE.

Un peu d'histoire ...

L'institut national de la statistique et des études économiques - l'Insee - a été créé par la loi de finances du 27 avril 1946 (art. 32 et 33). La nouvelle institution reprenait alors une activité de statistique publique qui s'était exercée sans discontinuité depuis 1833.

L'Insee aujourd'hui est organisé en cinq grandes directions :

- La direction de la méthodologie et de la coordination statistique et internationale
- La direction des statistiques d'entreprises
- La direction des statistiques démographiques et sociales
- La direction des études et synthèses économiques
- La direction de la diffusion et de l'action régionale

Par ailleurs, l'Insee est présent en région avec l'ensemble de ses directions régionales.



Sous embargo jusqu'au 28 octobre 2015 00h

Service Presse

Les horaires du bureau de presse

Du lundi au jeudi : 9h30-12h30 / 14h-18h30

Vendredi : 9h30 -12h30 / 14h-17h30

Contact Bureau de presse

bureau-de-presse@insee.fr

01 41 17 57 57

Aurélie Picque

Cheffe du bureau de Presse

Retrouvez l'Insee sur :

www.insee.fr

Twitter : @InseeFr



Insee
Mesurer pour comprendre

