

Un tissu productif plus concentré qu'il ne semblait

Nouvelle définition et nouvelles catégories d'entreprises

Jean-Marc Béguin, Vincent Hecquet, Julien Lemasson,
direction des Statistiques d'entreprises, Insee

La nouvelle définition des entreprises, qui s'appuie sur des critères économiques, permet de mieux décrire le tissu productif. Celui-ci apparaît nettement plus concentré : en 2009, dans les secteurs marchands non agricoles et non financiers, 200 « grandes entreprises » emploient 30 % des salariés et réalisent un tiers de la valeur ajoutée marchande. C'est plus du double de ce qui était retranscrit à travers les unités légales de 5 000 salariés et plus. Ce sont les petites et moyennes entreprises (non microentreprises) dont la part diminue le plus.

La nouvelle définition a pour conséquence de réaffecter aux entreprises industrielles leurs filiales tertiaires. Les répartitions sectorielles de la valeur ajoutée, des éléments de bilan ou des exportations sont ainsi modifiées au profit de l'industrie, même si l'impact en est plus faible sur la répartition de l'emploi. La nouvelle définition des entreprises modifie au total moins les équilibres sectoriels que la concentration par taille. Ces observations sont structurelles, des constats similaires ayant été établis sur les années 2004 et 2007.

La nouvelle définition de l'entreprise, introduite par le décret n° 2008-1354 du 18 décembre 2008, permet une vision plus réaliste de la répartition de la production selon la taille d'entreprise et le secteur d'activité (*encadré 1* et *définitions*). Auparavant, l'entreprise était assimilée à l'unité légale, entreprise individuelle ou société, selon une approche juridique. Depuis le décret de 2008, l'entreprise est désormais définie à partir de critères économiques : ses contours peuvent dépasser ceux de l'unité légale et

englober plusieurs unités, lorsque ces dernières sont liées entre elles au sein des groupes. En effet, nombre de filiales des groupes (*définitions*) sont des unités sans autonomie ni même parfois consistance, constituées à la suite de rachats ou pour des besoins internes et des objectifs de pure gestion. Elles n'ont de sens qu'en complémentarité des autres sociétés du groupe : par exemple, des sociétés qui exécutent une partie seulement du processus de production ou sont constituées pour gérer l'ensemble des salariés du groupe, ou d'autres au contraire déclarant une activité productive sans aucun salarié. Ces filiales sont désormais intégrées aux groupes dont elles dépendent.

2,69 millions d'entreprises dans les secteurs marchands non agricoles

En 2009, selon une première approche de la nouvelle définition, considérant chaque groupe comme une seule entreprise (*encadré 1*), on dénombre 2,69 millions d'entreprises dans les secteurs marchands non agricoles : 2,65 millions correspondent chacune à une seule unité légale et 44 milliers englobent plusieurs unités (*tableau 1*). Parmi ces dernières, 36 000 sont des groupes français et 8 000 sont sous contrôle de groupes étrangers.

La nouvelle définition de l'entreprise fait apparaître l'extrême dualisme du tissu productif imputable au poids des groupes. Les groupes ne représentent en France que 2 % des entreprises et 6 % des unités légales. Pourtant, ils emploient 64 % des salariés (50 % dans des groupes français et 14 % dans des groupes étrangers). De même, les groupes réalisent 70 % de la valeur ajoutée des entreprises (hors le secteur financier, mal caractérisé par la valeur ajoutée comptable).

Le décret de 2008 définit par ailleurs quatre tailles d'entreprise (*définitions*), en tenant compte à la fois des effectifs, du chiffre d'affaires et du total de bilan. La concentration du tissu

INSEE
PREMIERE

productif s'illustre aussi à travers cette classification. En 2009, dans les secteurs marchands non agricoles, 2,56 millions d'entreprises, soit 95 % des entreprises, sont des microentreprises. Elles emploient 19 % des salariés. À l'opposé, 217 grandes entreprises emploient 31 % des salariés. Par-delà

cette opposition, la partition de l'emploi est relativement équilibrée : environ 131 000 petites et moyennes entreprises (PME, entendues ici hors microentreprises) et 4 600 entreprises de taille intermédiaire (ETI) emploient respectivement 28 % et 23 % des salariés (tableau 1).

Un tissu d'entreprises nettement plus concentré que celui des unités légales

Avant le décret de 2008, il était d'usage d'apprécier la concentration du tissu productif à travers le poids économique des unités légales de différentes tranches d'effectifs salariés. **En excluant désormais les unités légales du secteur financier**, leurs agrégats comptables n'étant pas comparables à ceux des autres secteurs, on dénombre 2,76 millions d'unités légales en 2009. Seule une centaine dépasse le seuil de 5 000 salariés qui caractérise les grandes entreprises : elles emploient 14 % des salariés (graphique). Avec la prise en compte des liens de groupe et l'ajout des critères sur l'importance du chiffre d'affaires et du bilan, la concentration est bien plus élevée. Les grandes entreprises sont environ 200 ; employant 28 % des salariés du champ, leur poids est double par rapport aux unités légales de 5 000 salariés et plus ; elles réalisent 33 % de la valeur ajoutée du champ (ou 17 % du PIB), soit également plus du double de celui des unités légales d'effectif semblable. En 2006, elles concentrent 62 % de la dépense intérieure de recherche et développement, contre 37 % pour les unités légales d'effectif comparable. Les grandes entreprises pèsent encore plus lourd sur les variables de bilan : elles représentent à elles seules 62 % des immobilisations, au lieu de 21 % pour les unités légales de 5 000 salariés et plus.

1 Entreprises et unités légales en 2009 selon les catégories du décret n° 2008-1354

		Grandes entreprises	ETI ¹	PME hors microentreprises	Microentreprises	Total
Nombre d'entreprises	Total	217	4 576	131 253	2 555 003	2 691 049
	UL ² hors groupes ³	s	490	100 900	2 545 918	2 647 308
	Groupes français	148	2 806	25 781	7 324	36 059
	Sous contrôle d'un groupe étranger	69	1 280	4 572	1 761	7 682
Effectifs salariés des entreprises	Total	3 986 077	2 877 952	3 529 842	2 377 504	12 771 375
	UL hors groupes	s	166 842	2 077 727	2 336 584	4 581 153
	Groupes français	3 395 746	1 763 368	1 232 986	33 463	6 425 563
	Sous contrôle d'un groupe étranger	590 331	947 742	219 129	7 457	1 764 659
Nombre d'UL en France	Total	24 937	40 141	188 686	2 565 147	2 818 911
	UL hors groupes	s	490	100 900	2 545 918	2 647 308
	Groupes français	22 040	31 893	80 081	17 095	151 109
	Sous contrôle d'un groupe étranger	2 897	7 758	7 705	2 134	20 494

s : secret statistique.

1. ETI : entreprises de taille intermédiaire.

2. UL : unités légales.

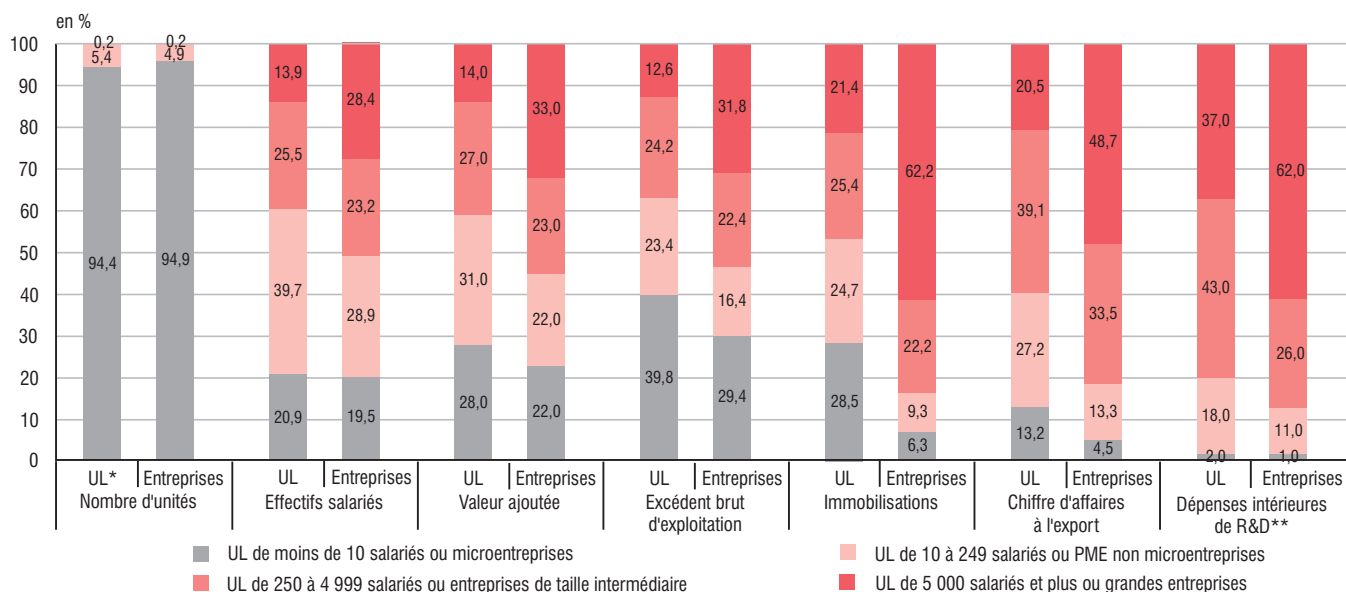
3. Il y a moins de trois unités légales hors groupes de taille « grandes entreprises », qui ont été regroupées avec les groupes français pour des raisons de secret statistique.

Note : seules les entreprises ayant un chiffre d'affaires positif en 2009 sont retenues (ce qui écarte environ 140 000 unités légales).

Champ : entreprises non agricoles (mais y compris celles du secteur des activités financières et d'assurance) hors auto-entrepreneurs et hors administrations publiques.

Source : Insee, Esane et Lifi 2009.

Poids des tailles d'unités légales et des catégories d'entreprises dans l'économie en 2009



* UL : unité légale. ** R&D : recherche et développement.

Lecture : 94,4 % des unités légales sont des unités de moins de 10 salariés ; elles emploient 20,9 % des salariés. 94,9 % des entreprises sont des microentreprises ; elles emploient 19,5 % des salariés.

Champ : secteurs marchands hors agriculture et activités financières et d'assurance.

Sources : Insee, Esane et Lifi 2009 ; ministère de l'Enseignement supérieur et de la recherche, enquête Recherche et développement, résultats 2006.

Symétriquement, le poids des trois autres catégories d'entreprises est moins important, relativement aux unités légales caractérisées par la même tranche d'effectifs salariés. Sur la plupart des agrégats, ce sont les PME dont le poids diminue le plus. En effet, une part significative des unités légales de leur taille (10 à 249 salariés) est filiale d'un groupe de taille supérieure, ETI ou

grande entreprise, et s'y trouve intégrée avec les nouveaux critères (*graphique*).

Un poids renforcé de l'industrie et la construction, en intégrant les filiales tertiaires

Avec la nouvelle définition de l'entreprise, la perception du poids de chaque secteur est également modifiée (*encadré 2*). Les

grands groupes industriels sont organisés à travers de nombreuses filiales dans leur métier de base. Toutefois, ils ont aussi fréquemment constitué des filiales distinctes réalisant des fonctions commerciales ou des fonctions support, classées dans le tertiaire. La réintégration de ces dernières dans l'industrie augmente les effectifs industriels de 8 %, soit une hausse de 2 points du poids de l'industrie dans l'emploi, sur le champ marchand non agricole et non financier (*tableau 2*). L'impact est plus élevé pour la valeur ajoutée (+ 4 points). En effet, dans les groupes industriels, les filiales tertiaires présentent souvent des marges élevées ; certaines ont pour raison d'être de facturer la production, tandis que d'autres correspondent à des fonctions très qualifiées (activités de siège, financement, recherche...). Le même phénomène renforce de 1 point la part de la construction dans la valeur ajoutée, alors que celle de l'emploi est pratiquement inchangée.

Le recentrage vers l'industrie et la construction est encore plus net pour certains agrégats particulièrement concernés par la filialisation, comme l'actif net. La plupart des groupes ont des filiales classées dans les activités spécialisées, scientifiques et techniques, ou dans les services administratifs et de soutien, dont relèvent notamment les sièges sociaux. Les unités légales classées dans ces secteurs détiennent 30 % de l'actif net, mais celles qui en leur sein constituent réellement des entreprises n'en détiennent

Encadré 1 - Nouvelle définition de l'entreprise et première approche

Depuis le **décret n° 2008-1354** pris en application de la loi de modernisation de l'économie, l'entreprise est définie dans son article 1 comme « la plus petite combinaison d'unités légales qui constitue une unité organisationnelle de production de biens et services jouissant d'une certaine autonomie de décision, notamment pour l'affectation de ses ressources courantes ». Ainsi, on peut avoir une filiale dédiée à la fabrication de biens et une autre dédiée à leur commercialisation ; ces deux unités légales, filiales d'un même groupe, doivent être réunies (combinées) pour constituer une entreprise au sens économique du terme.

Les articles suivants du décret visent à caractériser précisément les catégories d'entreprises, l'objectif poursuivi étant de définir la catégorie des ETI (entreprises de taille intermédiaire) et de préciser celle des PME.

Dans cette étude, un groupe de sociétés est systématiquement considéré comme une seule entreprise. Ceci constitue une **approximation**. En effet, certains conglomérats diversifiés (par exemple Bouygues, LVMH ou General Electric) sont constitués de segments relativement autonomes : ces segments exercent des métiers différents qui devraient en toute rigueur être considérés comme autant d'entreprises intervenant dans des secteurs différents. Identifier des entreprises au sens du décret au sein de grands groupes complexes est une opération de grande ampleur, dite de **profilage** des groupes. Elle est actuellement en cours en France et dans les autres pays européens. Elle modifiera le nombre de grandes entreprises (dont l'ordre de grandeur pourrait passer de deux à trois cents) et à la marge le nombre total d'entreprises de taille intermédiaire (une centaine de plus sur près de cinq mille), ainsi que certaines distributions sectorielles. Toutefois, les conclusions principales de cette étude n'en seront guère modifiées.

L'**activité principale** des groupes est définie par un algorithme à partir de celles des filiales. Il s'agit de l'activité qui occupe la plus forte part des effectifs, siège et fonctions supports exclus.

2 Poids des secteurs en unités légales et entreprises en 2009

en %

		Industrie	Construction	Commerce, transports, hébergement et restauration	Activités immobilières	Activités spécialisées, scientifiques et techniques, services administratifs et de soutien	Autres services	Total
Nombre d'unités	UL*	7,5	14,2	32,4	5,3	15,7	24,8	100,0
	Entreprises	7,3	14,6	32,8	4,7	15,1	25,4	100,0
Effectifs salariés	UL	25,2	10,9	36,5	1,6	13,9	11,9	100,0
	Entreprises	27,5	11,2	36,7	1,5	12,3	10,9	100,0
Valeur ajoutée	UL	24,9	9,0	31,2	4,0	15,6	15,3	100,0
	Entreprises	29,1	10,0	29,7	3,1	13,1	14,9	100,0
Excédent brut d'exploitation	UL	20,1	6,7	27,5	9,8	12,7	23,1	100,0
	Entreprises	23,4	9,1	25,7	7,0	12,0	22,8	100,0
Actif net	UL	25,2	4,7	21,4	11,3	30,1	7,3	100,0
	Entreprises	43,2	6,2	27,4	6,1	7,9	9,1	100,0
Chiffre d'affaires exporté	UL	56,7	1,1	30,4	0,2	8,2	3,3	100,0
	Entreprises	63,6	1,3	23,9	0,2	5,1	5,9	100,0

* UL : unités légales.

Lecture : 7,5 % des unités légales ont une activité principale industrielle, contre 7,3 % des entreprises. Quand on passe des unités légales aux entreprises, la part de l'industrie dans l'emploi salarié privé passe de 25,2 % à 27,5 %.

Champ : secteurs marchands hors agriculture et activités financières et d'assurance.

Source : Insee, Esane et Lifi 2009.

Encadré 2 - Branche et secteur : quel est le poids de l'industrie ?

Il existe différentes manières d'apprécier le poids d'une activité économique dans l'économie. Un exemple en est donné par la mesure du poids économique de l'industrie dans le PIB (données de comptabilité nationale).

Une première approche, dite par **branche** (*définitions*), appréhende le poids de l'activité, quelles que soient les entreprises où elle est réalisée. En France, en 2009, la valeur ajoutée des branches industrielles représente **11,5 % du PIB**.

Une seconde approche, dite par **secteur**, reflète le poids des entreprises ayant une activité principale donnée en englobant toutes leurs activités :

- si l'on considère le **secteur des unités légales** d'activité principale industrielle, son poids est légèrement plus élevé que dans l'approche par branche, s'établissant à **12,6 % du PIB** ; en effet, une partie des unités légales industrielles possède des activités secondaires tertiaires, dont la valeur ajoutée est alors affectée à l'industrie ;

- si l'on considère le **secteur des entreprises** industrielles, approche privilégiée dans cette étude, son poids est encore plus élevé, à **14,7 % du PIB** ; ce sont cette fois les filiales tertiaires des groupes industriels qui sont désormais intégrées.

que 8 %. De même, alors que les unités légales immobilières détiennent 11 % de l'actif net, les entreprises immobilières n'en possèdent que 6 %. Inversement, les entreprises industrielles détiennent 43 % de l'actif net, quand les unités légales industrielles n'en représentaient que 25 %.

Des exportations concentrées sur quelques entreprises industrielles

Les exportations sont avant tout le fait des grandes entreprises et des ETI. Sur le champ marchand non agricole et non financier, 186 grandes entreprises (sur 193) et 3 300 ETI (sur 4 405) ont réalisé respectivement 49 % et 33 % du chiffre d'affaires à l'exportation en 2009 ; 43 000 PME en ont réalisé 13 % et 285 000 microentreprises seulement 5 % (*graphique*). À plus de 80 %, ces microentreprises relèvent du commerce ou des services tournés vers les particuliers, qui ont pu effectuer une vente à un touriste étranger. En réintégrant dans les groupes industriels les exportations facturées par des sociétés tertiaires qu'ils détiennent, la part de l'industrie dans les exportations remonte de 57 % à 64 % (*tableau 2*). Symétriquement, alors que les unités légales du commerce

réalisent 23 % des exportations, cette part revient à 17 % si l'on considère les seules entreprises commerciales en dehors des filiales des groupes d'autres secteurs. 68 grandes entreprises industrielles réalisent à elles seules 36 % du chiffre d'affaires exporté (tous secteurs confondus), 1 500 ETI industrielles en réalisent 22 %.

Une structure largement stable dans le temps

Les modifications induites par la prise en compte de la nouvelle définition de l'entreprise présentent un caractère structurel. Le recentrage sectoriel vers l'industrie et la construction, comme son impact très inégal sur les différentes variables, avaient déjà été établis sur les années 2004 et 2007 avec des ordres de grandeur analogues à ceux de 2009. De même, la part des différentes catégories d'entreprises dans l'économie ou leur composition sectorielle évoluent très peu au cours du temps (*bibliographie*). Le changement d'approche ne remet pas en cause les grandes tendances, comme la tertiarisation de l'économie, ni les comparaisons entre pays.

Définitions

Les **quatre catégories d'entreprises**, telles que définies par le décret n° 2008-1354, sont les suivantes :

- les *microentreprises* occupent moins de 10 personnes et ont un chiffre d'affaires annuel ou un total de bilan n'excédant pas 2 millions d'euros ;

- les *petites et moyennes entreprises (PME)* occupent moins de 250 personnes et ont un chiffre d'affaires annuel n'excédant pas 50 millions d'euros ou un total de bilan n'excédant pas 43 millions d'euros. Dans l'étude, on entend par PME les PME hors microentreprises, même si ces dernières sont, par définition, des PME ;

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

- les *grandes entreprises* sont les entreprises non classées dans les catégories précédentes. Un **groupe** est un ensemble de sociétés liées entre elles par des participations au capital et contrôlées par une même société. Une **branche d'activité** regroupe des unités de production homogènes, c'est-à-dire qui fabriquent des produits (ou rendent des services) qui appartiennent au même item d'une nomenclature d'activités.

Un **secteur d'activité** regroupe des unités de production de même activité principale.

Bibliographie

- Décret n° 2008-1354 du 18 décembre 2008 relatif aux critères permettant de déterminer la catégorie d'appartenance d'une entreprise pour les besoins de l'analyse statistique et économique, *Journal officiel*, 20 décembre 2008.
- « Statistiques structurelles fondées sur les groupes d'entreprises et leurs sous-groupes », *rapports du Cnis* n° 107, janvier 2008.
- Hecquet V., « Quatre nouvelles catégories d'entreprise - Une meilleure vision du tissu productif », *Insee Première* n° 1321, novembre 2010.
- Hecquet V., « Le profilage et son impact sur la représentation de l'appareil productif », documents relatifs au 13^e colloque de l'Association de comptabilité nationale, juin 2010.

⇒ Pour vous abonner aux avis de parution : <http://www.insee.fr/abonnements>

⇒ **Pour vous abonner à INSEE PREMIÈRE :**

- Par internet : <http://www.webcommerce.insee.fr/liste.php?idFamille=16>

- Par courrier : retourner ce bulletin à l'adresse ci-après ou par fax au (33) 03 22 97 31 73

INSEE/CNGP - B.P. 402 - 80004 Amiens CEDEX 1

OUI, je souhaite m'abonner à INSEE PREMIÈRE - Tarif 2012

Abonnement annuel : 82 € (France) 103 € (Étranger)

Nom ou raison sociale : _____ Activité : _____

Adresse : _____

Tél : _____

Ci-joint mon règlement en Euros par chèque à l'ordre de l'INSEE : _____ €.

Date : _____ Signature

www.insee.fr

Direction Générale :
18, Bd Adolphe-Pinard
75675 Paris cedex 14

Directeur de la publication :

Jean-Luc Tavernier

Rédacteur en chef :

E. Nauze-Fichet

Rédacteurs :

L. Bellin, A.-C. Morin,

C. Perrel, C. Pfister

Maquette : Brigitte Rols

Impression : Jouve

Code Sage IP121399

ISSN 0997 - 3192

© INSEE 2012



INSEE
INSTITUT NATIONAL
DE LA STATISTIQUE
ET DES ÉTUDES
ÉCONOMIQUES