

# L'évolution de la notion économique d'entreprise : des groupes aux entreprises profilées

Elisabeth Kremp, Ronan Mahieu, Guillaume Houriez

En France, l'entreprise a longtemps été définie sur un plan purement juridique. Ainsi, historiquement, la statistique publique française en matière d'entreprises appliquait le paradigme qu'une entreprise est une unité légale, bénéficiant en cela de l'existence du répertoire des entreprises et des établissements (Sirene) géré par l'Insee.

Ceci n'est pas gênant si l'on souhaite décrire une réalité juridique ou administrative, mais s'avère moins pertinent si l'on veut décrire une réalité économique, car on veut observer un acteur économique autonome dans ses décisions et agissant sur le marché. Or les unités légales filiales des groupes ne sont pas autonomes.

C'était le sens du règlement européen de 1993, qui a défini l'entreprise comme « *la plus petite combinaison d'unités légales qui constitue une unité organisationnelle de production de biens et de services jouissant d'une certaine autonomie de décision, notamment pour l'affectation de ses ressources courantes. Une entreprise exerce une ou plusieurs activités dans un ou plusieurs lieux. Elle peut correspondre à une seule unité légale* ».

## **I - Le système productif avec ses différents niveaux d'observation et d'analyse selon la question**

Concrètement, plusieurs niveaux d'observation et d'analyse coexistent, suivant la disponibilité des données et les besoins d'analyse. Ainsi, l'établissement correspond à une unité localisée et est la plus adaptée pour analyser la localisation de l'emploi et des activités sur le territoire, par exemple la consommation d'énergie. Elle est l'unité d'observation dans la déclaration sociale.

L'unité légale, à la fois unité juridique et administrative, est plus adaptée pour les problématiques de réglementation, de seuil, d'analyse de forme juridique. Elle est l'unité d'observation dans la déclaration fiscale. De ce fait, cette notion est très structurante et les données comptables sont recueillies selon cette unité.

Enfin, la notion d'entreprise au sens du règlement européen correspond à une unité économique tenant compte des structures des groupes, les plus adaptées pour

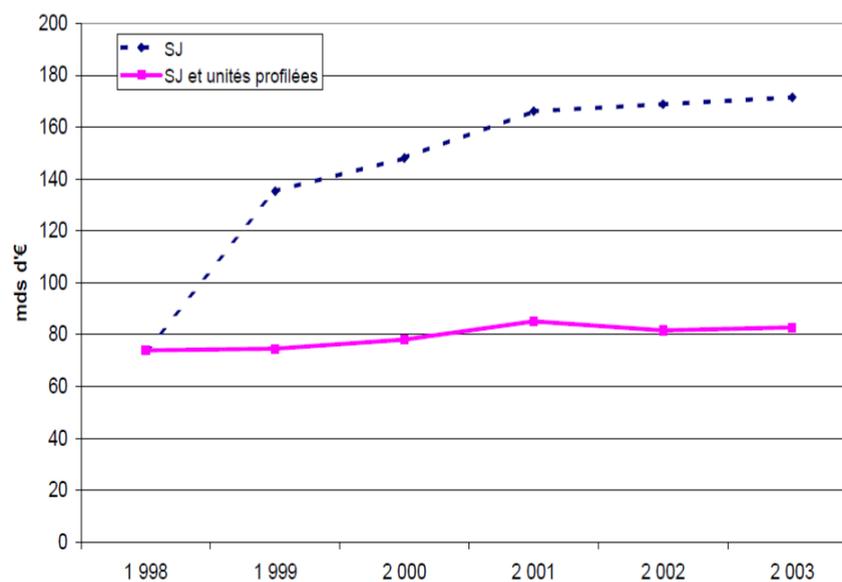
analyser les cycles de production, la concentration, l'évolution des variables économiques et pour les analyses sectorielles.

## I.1 De l'unité légale à l'entreprise

Le développement de l'organisation des unités légales en groupes a conduit à ce que les analyses reposant exclusivement sur les unités légales biaisent les représentations du tissu productif, notamment celles relatives au poids des différents secteurs d'activité, à la concentration par unité ou par taille ; de même les restructurations des groupes peuvent dans certains cas brouiller le message économique.

Ainsi, à la fin des années 1990, les deux grands constructeurs automobiles ont transformé leurs usines, i.e. leurs établissements, en sociétés, opérations purement juridiques, pour des motifs fiscaux. Cette filialisation des établissements s'est traduite par la création de nouveaux flux monétaires entre les unités légales de ces groupes, correspondant aux flux physiques des composants des voitures. Certaines unités légales de production louaient la main œuvre et des machines à des unités légales du même groupe puis vendaient leur production à d'autres unités légales du groupe en charge de la commercialisation, sans qu'aucune de ces unités n'ait de réelle autonomie de production ni de décision. Elles ne satisfaisaient donc pas aux critères de définition d'une « entreprise » et n'étaient plus des « acteurs économiques » à part entière. Concrètement, cette réorganisation a conduit à une multiplication fictive par près de trois du chiffre d'affaires de la filière automobile française.

**Figure 1 : Évolution du chiffre d'affaires dans l'industrie automobile selon l'unité considérée**



SJ : sociétés juridiques (unités légales) ; Source : CNIS (2008), Rapport Salustro, N°107, page 92

La réponse apportée par la statistique à la fin des années 1990 a été de considérer ces nouvelles sociétés comme une seule entreprise et d'élaborer pour chacun des deux grands constructeurs automobiles des « comptes consolidés » sur une seule unité regroupant leurs différentes filiales sur le territoire national. Cette opération a été nommée profilage et a été mise en place pour les mêmes raisons de difficultés d'interprétation des comptes pour quelques autres entreprises, appelées « les profilées historiques ». Parallèlement des travaux de moyen terme ont été menés par la statistique publique sous l'égide du Conseil national de l'information statistique (CNIS). Ils reposaient sur quatre idées :

- prendre en compte l'organisation des entreprises en groupes ;
- regrouper les unités légales (filiales) et effacer des segmentations juridiques ;
- définir des catégories d'entreprise, PME (parmi lesquelles les TPE) , ETI, grandes, à partir des critères d'effectifs, de chiffre d'affaires et de total du bilan ;
- s'appuyer sur l'organisation productive et la consolidation sur le territoire français.

Ces travaux méthodologiques et statistiques ont débouché sur trois publications : le rapport sur les statistiques structurelles fondées sur les groupes d'entreprises et leurs sous-groupes, dit Rapport Salustro<sup>137</sup>, celui sur la définition des catégories d'entreprises<sup>138</sup> et celui sur les conséquences du profilage des groupes en matière de secret statistique<sup>139</sup>. Le premier rapport a abouti à la nouvelle définition de l'entreprise introduite dans la Loi de Modernisation Économique (LME) en août 2008 et le second a permis de préciser la définition des quatre nouvelles catégories d'entreprises publiée ensuite dans un décret d'application en décembre 2008.

## **I.2 Conséquences de cette nouvelle définition**

Deux études reposant sur cette nouvelle définition économique de l'entreprise et introduisant le profilage d'un nombre conséquent de grands groupes permettant d'intégrer la place des groupes dans l'analyse ont été publiées en 2015 sur l'exercice

---

<sup>137</sup> Rapport du CNIS n° 107, de janvier 2008, intitulé : « Statistiques structurelles d'entreprises fondées sur les groupes d'entreprises et leurs sous-groupes ». Accessible sur le site : [www.cnis.fr](http://www.cnis.fr)

<sup>138</sup> Rapport du CNIS n° 113, « Définition des catégories d'entreprises ». Accessible sur le site : [www.cnis.fr](http://www.cnis.fr)

<sup>139</sup> Rapport du CNIS n° 116, « Conséquences du profilage des groupes en matière de secret statistique ». Accessible sur le site : [www.cnis.fr](http://www.cnis.fr)

2013<sup>140</sup>. Elles ont nécessité au préalable un travail adapté, puisque ces grands groupes ont été profilés en face à face, c'est-à-dire en collaboration avec l'équipe financière et comptable du groupe, et que certains de ces groupes peuvent se décomposer en plusieurs entreprises, car elles correspondent à plusieurs activités économiques très différentes.

### **I.3 Sur un champ encore alors restreint, déjà trois premiers résultats**

Élaborés sur une petite partie du champ, où 43 grands groupes sont traités et correspondent à 105 entreprises au sens économique, regroupant 3500 unités légales, trois résultats se dégagent dans cette première publication. Même si ce champ est alors encore restreint, il pèse 12 % de l'économie marchande en termes de valeur ajoutée et 8 % des effectifs.

- **L'appareil productif est plus concentré**

Le tissu productif se révèle bien plus concentré que ce que l'approche par unités légales suggère. Ainsi, en termes d'effectifs, un million d'emplois salariés sont répartis dans ces 3 500 unités légales. La moitié de ces effectifs sont dans des unités légales de 5 000 salariés ou plus. Mais une fois regroupées en 105 entreprises au sens économique, 94 % de ces effectifs sont désormais concentrés dans de très grandes entreprises, de 5 000 salariés ou plus.

- **Des réallocations sectorielles importantes : 30 % des 3 500 unités légales sont concernées**

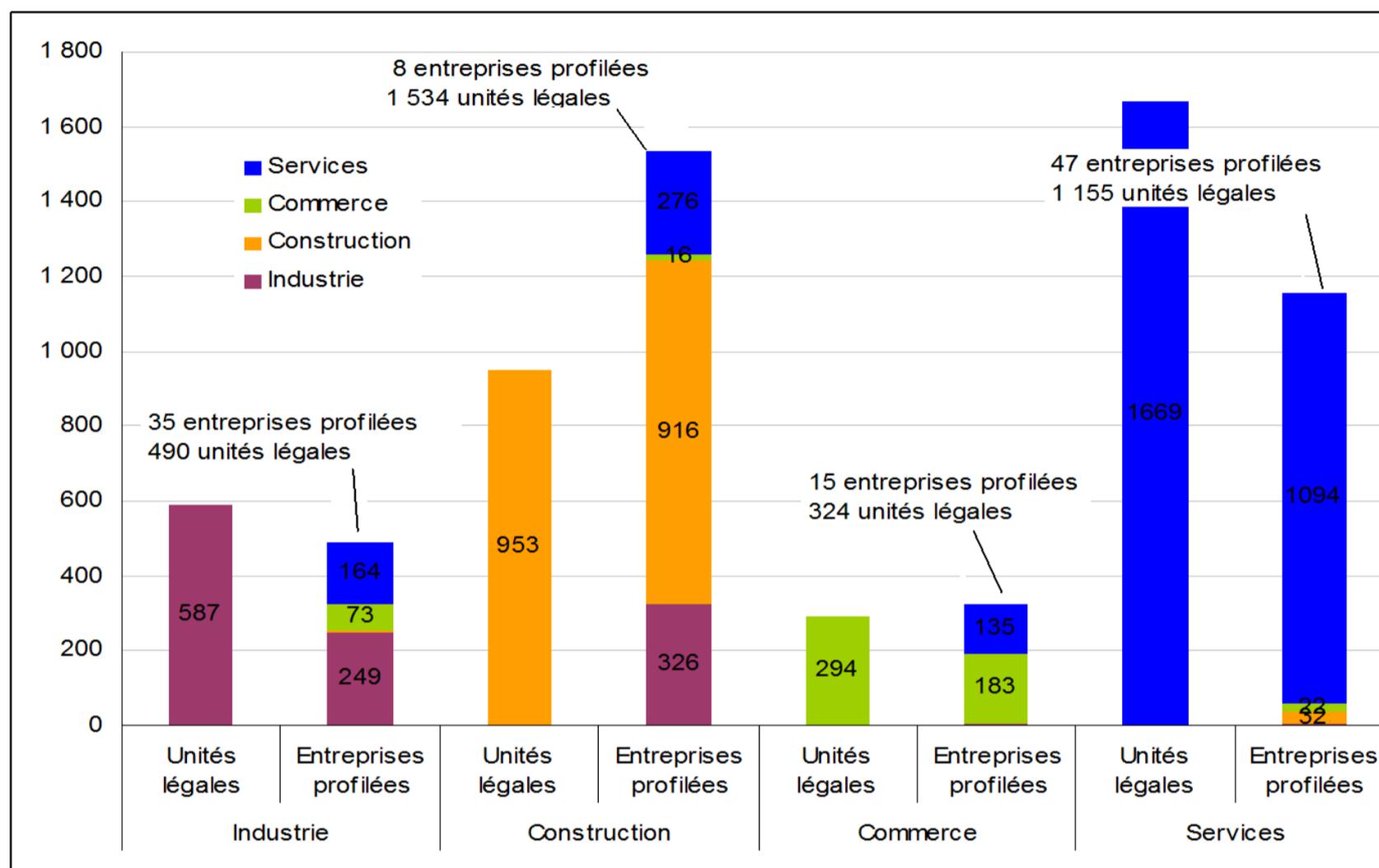
La perception du poids de chaque secteur est également modifiée. Le « grand perdant » de ce regroupement en entreprises au sens économique et donc de cette réallocation d'unités légales, concerne le secteur des services. Un tiers de ses unités sont ré allouées vers des entreprises d'autres secteurs, du fait de l'intégration des sièges sociaux dans les entreprises, mais aussi du regroupement de l'ensemble des activités dites secondaires comme les activités spécialisées scientifiques et techniques, les activités immobilières et les activités administratives et de soutien. En contrepartie, l'industrie et surtout la construction voient leur poids en termes d'unités légales augmenter, ce

---

<sup>140</sup> J.M.Béguin et V.Hecquet, « Avec la définition économique, une meilleure vision du tissu productif », Les entreprises en France, Insee Références Édition 2015 ; J.Deroyon, « 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 », Insee Références Édition 2015.

dernier secteur bénéficiant de la réallocation à la fois de filiales industrielles et des filiales tertiaires.

**Figure 2 :Le grand perdant de cette réallocation en nombre d'unités : le secteur des services**



Champ : Unités légales et entreprises des grands groupes profilés, Exercice 2013, Source : Esane, J.Deroyon (2015)

### • Une vision plus cohérente

Le système productif est réorganisé en s'appuyant sur la consolidation des comptes des filiales sur le seul territoire français. Cette consolidation s'affranchit des choix organisationnels internes à l'entreprise en supprimant des flux internes et des participations croisées entre unités. Elle permet de regrouper les différents facteurs de production qui pouvaient être dispersés entre plusieurs sociétés. Ceci conduit à une vision plus réaliste des performances économiques.

Mais l'organisation en groupe n'est pas une spécificité des grandes entreprises : de très nombreuses entreprises, mêmes petites, ont une filiale holding, ou une SCI. Le passage à la définition économique de l'entreprise sur l'ensemble du champ sera publié fin 2019. Il repose sur un profilage manuel d'une cinquantaine de grands groupes et un

profilage automatique de l'ensemble des autres groupes. Cette nouvelle définition permet une vision plus cohérente du tissu productif, une mesure améliorée, car elle repose sur une nouvelle unité d'observation, l'entreprise économique, plus pertinente pour l'analyse économique.

#### **I.4 Certains objectifs difficiles à concilier entre statistique structurelle d'entreprises et la comptabilité nationale**

En 2019, sur l'exercice 2017, le passage en entreprises au sens économique sera réalisé sur l'ensemble du champ de la statistique d'entreprises, dans le cadre du dispositif ESANE (Élaboration des Statistiques Annuelles d'Entreprises). Pour les plus grandes entreprises, il reposera sur un profilage sur mesure, et pour la majorité des autres entreprises, en utilisant un profilage automatique.

Il n'en reste pas moins que certains objectifs restent difficiles à concilier. Il faut à chaque fois trouver le bon niveau d'interrogation pour pouvoir simplifier l'interrogation des entreprises, petites et grandes tout en obtenant de leur part des données significatives. Cette simplification est nécessaire pour alléger la collecte pour les entreprises comme pour le système statistique. Ceci nécessite de distinguer dans certains cas l'unité de collecte de l'unité de contrôle ou de diffusion en gardant l'objectif de retracer au mieux les flux et d'éliminer les flux internes « artificiels ». Il faut cependant veiller à conserver certaines informations détaillées de qualité pour pouvoir réaliser des études sectorielles plus fines. Une difficulté reste que la concordance n'est pas parfaite entre les flux internes / artificiels que l'on élimine en retraçant l'entreprise au sens économique et ce que la comptabilité nationale appelle les activités auxiliaires, et qu'elle ne cherche pas à retracer.

## **II - L'intégration du profilage dans les comptes nationaux**

Les comptes nationaux sont régis par le Système de comptes nationaux (SCN 2008 - SNA 2008) et le Système européen de comptes (SEC 2010 - ESA 2010, règlement 549/2013). Pour les comptes d'agents (TEE), l'unité statistique est l'*unité institutionnelle*, alors que pour les comptes de biens et services (TES), l'unité statistique est l'*unité d'activité économique locale* (UAEL - LKAU). Si l'unité institutionnelle présente de fortes similitudes avec "l'entreprise" dans la mesure où pour être une UI, une unité résidente doit tenir une comptabilité complète (ou tout au moins être en mesure de le faire), y

compris un bilan, et de jouir d'une autonomie de décision, ce n'est pas le cas de l'UAEL qui est proche de la notion d'établissement.

Dans les comptes nationaux français, c'est l'*unité légale* (UL) qui constitue l'unité statistique permettant de définir à la fois les UI et les UAEL, aucune donnée sur les établissements n'étant mobilisée.

## **II.1 L'unité institutionnelle et le profilage**

La définition d'une unité institutionnelle repose sur le critère de l'autonomie de décision, caractérisée par la capacité de l'unité résidente considérée : 1) à disposer librement de ses biens et actifs ; 2) à prendre des décisions et s'engager dans des activités économiques pour lesquelles elle est légalement responsable ; 3) à souscrire des engagements en son nom propre. Formellement, l'UL vérifie bien toutes ces conditions, mais la réalité économique peut être assez éloignée de la forme juridique. Au sein d'un groupe, la répartition des activités selon les UL qui le composent ne rend pas forcément compte de leur autonomie de décision. Plus généralement, l'autonomie de décision d'une unité institutionnelle doit être appréciée au regard de la nature de ses transactions économiques qu'elle met en œuvre avec d'autres unités.

En pratique, l'autonomie de décision est toutefois difficile à apprécier en particulier sur un grand nombre d'unités et des conventions doivent être prises. S'agissant du profilage des grandes unités, de nombreux éléments de faits et critères sont analysés et vérifiés avec le groupe pour constituer les contours des entreprises profilées. Faute de critères partagés jusqu'à présent pour évaluer l'autonomie de décision, ce sont des considérations opérationnelles qui ont prévalu pour définir l'entreprise profilée. En outre, les critères visant à la constitution des unités profilés a évolué dans le temps. C'est pourquoi les comptes nationaux ont retenu l'UL comme proxy de l'unité institutionnelle à de rares exceptions près, mais il ne s'agit pas d'une position théorique, c'est un choix par défaut qui présente des limites en termes d'analyse économique, car l'observation des seules UL ne permet pas toujours de rendre compte des processus de production à l'œuvre. Il reste que cette approche est validée par le SCN 2008 : « *Legally independent holding of assets and liabilities and autonomous economic behaviour do not always coincide. In the SNA, preference is generally given to the first aspect because it provides a better way to organize the collection and presentation of statistics even if its usefulness is limited in some cases.* ».

## II.2 les UAEL et le profilage

L'UAEL est la "brique" élémentaire du TES (elle est proche de la notion d'établissement). C'est à ce niveau que doivent être évaluées la production, les consommations intermédiaires, la FBCF, la rémunération des salariés et l'EBE. Idéalement une UAEL produit un seul type de biens ou de services. Si des activités principale et secondaires coexistent, il faut la scinder en autant de branches homogènes de production en distinguant les activités principale, secondaires et auxiliaires, ces dernières ne devant pas être décrites dans le TES.

Les activités auxiliaires constituent des activités de support dont la production est destinée à l'usage exclusif d'une ou plusieurs UAEL du même groupe, indispensables à la réalisation des activités principales et secondaires des UAEL concernées. Font partie des activités auxiliaires, si elles satisfont exclusivement des besoins internes, les achats et les ventes, le marketing, la comptabilité, le traitement de l'information, le transport, l'entreposage, la maintenance, le nettoyage, la sécurité... A l'inverse, des activités ne sont jamais considérées comme auxiliaires, même si elles satisfont exclusivement des besoins internes : La production de biens destinés à être consommés intermédiairement par d'autres UAEL du groupe et la production pour emploi final propre (en particulier la production de logiciels ou les activités de R&D).

L'UL est un proxy traditionnel de l'UAEL dans les comptes nationaux français, mais elle est imparfaite, car elle peut englober plusieurs établissements qui n'ont pas forcément la même activité. Il est donc nécessaire d'identifier les activités principales et secondaires, c'est le rôle des enquêtes de production. En revanche, lorsque l'activité principale d'une UL est de nature auxiliaire (cas d'UL créées spécifiquement pour gérer les achats, l'entreposage ou la paye, ou bien destinées à porter les actifs immobiliers), le traitement n'est pas satisfaisant, sauf dans certains cas particuliers identifiés de longue date.

De ce point de vue, l'entreprise profilée serait un proxy globalement encore plus imparfait de l'UAEL du fait de la consolidation des flux internes ne relevant pas d'activités auxiliaires par la statistique d'entreprises, même si dans certains cas l'entreprise profilée sera plus proche de la notion d'UAEL que ne l'est l'UL, (par exemple des entreprises de petite taille réduites à deux UL dont l'une ne fait que porter les actifs immobiliers).

## II.3 Les grandes questions opérationnelles à résoudre

L'identification des flux internes aux entreprises profilées (EP) qui relèvent d'activités non auxiliaires est fondamentale pour les comptes nationaux. Finalement, le TES pourrait s'appuyer sur la notion d'entreprise profilée si la consolidation des flux de biens et de services se limitait aux seules activités auxiliaires. Ce besoin des comptes nationaux devrait alors être pris en compte par les statisticiens d'entreprises dans leurs travaux de constitution des entreprises profilées (cible 1), mais les premières analyses des données d'entreprises profilées de la cible 1 mettent en évidence des cas où l'activité d'une EP est de nature auxiliaire (activités de commerce, transport dédiées au groupe) et *a contrario* des cas où des activités non auxiliaires, telles que la R&D sont consolidées. Dans ces conditions, il semble plus prudent de retenir les UL pour le TES et de compléter cette information par des enquêtes thématiques sur la production et les consommations intermédiaires, d'une périodicité à préciser qui permettraient de bien cerner les activités non auxiliaires et de mieux asseoir le tableau des entrées intermédiaires (TEI).

Au-delà de la consolidation des activités auxiliaires au sein d'un groupe, il reste encore de nombreuses questions opérationnelles à traiter. Par exemple l'impact potentiel du profilage sur des corrections essentielles du passage aux comptes, comme celle de l'appréciation sur stocks. Le profilage est neutre sur les variations de stocks totales, mais il peut amener à les requalifier (stocks utilisateurs / producteurs / marchandises) et à modifier les produits auxquelles elles sont associées et donc conduire à des résultats différents si les évolutions de prix par produit sont divergentes.

De même la correction pour fraude (activités dissimulées des entreprises déclarées) repose sur les données fiscales en calculant des taux de redressement par secteur d'activité sur la base des redressements pour fraude du chiffre d'affaires et des charges par les services de la DGFIP. Les données fiscales sont aussi mobilisées à des fins plus ciblées mais essentielles, telles que l'analyse du CICE qui affecte la mesure de la masse salariale dans la mécanique des comptes. Or l'entreprise profilée n'a aucune existence fiscale, les comptes étant déposés au fisc, soit au niveau du groupe fiscal, soit au niveau de l'UL. Ainsi, s'agissant de la fraude, le mode d'estimation actuel des taux de redressement pour fraude par secteur d'activité de l'unité déclarante pourrait conduire à des incohérences avec la ventilation du chiffre d'affaires estimée à partir des entreprises profilées.

Une autre difficulté opérationnelle à résoudre trouve son origine dans l'articulation de sources fondées sur des unités statistiques différentes : la statistique structurelle d'entreprise (Ésane) est désormais bâtie autour de la notion d'entreprise profilée, alors que la statistique conjoncturelle (IPI, indices de chiffre d'affaires) reste en UL. Quelles en sont les conséquences sur la "qualité" des comptes trimestriels et provisoires ? En effet les premières versions des comptes font largement appel aux statistiques conjoncturelles (Ésane n'étant de toute façon pas disponible) : estimations de la production ou de la demande via les statistiques conjoncturelles, puis passage aux estimations de valeur ajoutée en mobilisant les coefficients techniques du tableau des entrées intermédiaires. Cette approche est cohérente seulement si la production d'une branche issue des comptes annuels (via la statistique structurelle) correspond au même champ que les statistiques conjoncturelles relatives à la branche. Le fait que le profilage (cible 1) puisse faire apparaître des branches dont l'activité est de nature auxiliaire interpelle. Cette incohérence engendre un risque de révisabilité accrue des comptes trimestriels et provisoires.

Enfin l'instabilité du périmètre des entreprises profilées est une difficulté supplémentaire pour les comptes nationaux étant donné la primauté de la pertinence des évolutions temporelles. Bien entendu, le contour des UL peut évoluer alors même que la réalité économique des activités du groupe est inchangée parce qu'il s'agit notamment pour ce dernier d'optimiser sa répartition en UL du point de vue de critères sociaux et fiscaux. La notion d'entreprise profilée a été mise en œuvre pour notamment corriger de ces évolutions en créant des contours économiques non affectés par des réorganisations de pure forme. Les statisticiens d'entreprises et les comptes nationaux poursuivent le même objectif, mais en termes opérationnels la mise en œuvre du profilage n'est pas encore stabilisée, les critères évoluent encore (*top-down* au profit du *bottom-up*, autonomie de décision, etc). C'est cette instabilité qui peut faire craindre une instabilité des contours des entreprises profilées finalement plus difficile à gérer que celle des UL.

## **II.4 Quelles pistes ?**

Probablement le TES doit-il rester essentiellement fondé sur une unité statistique beaucoup plus proche de l'UL que de l'EP, ceci afin de garder une cohérence avec la statistique de court terme et ne pas faire peser de risques sur la qualité des premières estimations des comptes, avec toutefois un bémol : garantir le maintien de la qualité des données en UL, alors que les contrôles portent prioritairement sur les EP.

Par ailleurs dans certains cas le profilage peut marquer un progrès en consolidant des flux d'activités auxiliaires. En revanche le profilage pourrait être l'occasion de revoir le « bas de compte » du TEE : consolidation de certains flux de revenus de la propriété et de stocks d'actifs et de passifs internes aux groupes, qui génèrent une « inflation » des revenus de la propriété comme des bilans, difficilement interprétable économiquement au niveau macro.