
Éclairage



Avertissement

Sauf mention contraire, les résultats et analyses présentés dans les éclairages, les fiches sectorielles et la plupart des fiches thématiques sont relatifs à des **entreprises**.

Depuis 2013, l'Insee prend progressivement en compte dans l'élaboration de ses statistiques annuelles d'entreprises, la définition de l'entreprise au sens économique. En 2017, conformément aux engagements pris auprès d'Eurostat, les données sur les caractéristiques comptables et financières des entreprises sont pour la première fois entièrement diffusées selon cette approche. Le poids respectif des différents secteurs d'activité ou des tailles d'unités se trouve ainsi modifié. Pour ce faire, l'Insee met en œuvre une nouvelle technique dite de « profilage » qui consiste à identifier, au sein des groupes, la (les) entreprise(s) pertinente(s) pour l'analyse économique et à reconstituer leurs comptes consolidés. Ces entreprises sont conformes à la définition donnée par la loi de modernisation de l'économie (LME) : « la plus petite combinaison d'unités légales constituant une unité organisationnelle de production de biens et services jouissant d'une certaine autonomie de décision, notamment pour l'affectation des ressources courantes » et à la définition européenne de l'entreprise précisée dans le règlement 696/93.

Il y a donc une rupture dans les séries diffusées, liée notamment aux effets de consolidation et de réallocations. Afin de mesurer l'impact de cette rupture, les données 2016 ont été calculées avec la même méthodologie que les données 2017 ; ceci permet de rendre compte de l'évolution entre 2016 et 2017 à méthodologie constante.

Les données chiffrées sont parfois arrondies, en général au plus près de leurs valeurs réelles. Le résultat arrondi d'une combinaison de chiffres (qui fait intervenir leurs valeurs réelles) peut être légèrement différent de celui que donnerait la combinaison de leurs valeurs arrondies.

Productivité du travail et du capital : une mesure renouvelée au niveau de l'entreprise

Elisabeth Kremp, Gabriel Sklénard*

L'adoption de la définition de l'entreprise, au sens de la loi de modernisation de l'économie de 2008, renouvelle la mesure de la productivité des entreprises, tant au niveau macroéconomique que microéconomique.

Avec cette nouvelle approche, la valeur ajoutée et les facteurs de production « travail » et « capital » sont répartis différemment entre les secteurs. L'industrie et la construction concentrent davantage de capital (en particulier des actifs incorporels), et ce, au détriment des services marchands. Davantage d'emplois sont rattachés à l'industrie, en particulier de l'emploi qualifié en provenance de filiales tertiaires (*holdings*, services immobiliers, R&D, etc.) de groupes industriels. Au total, la productivité moyenne du travail est rehaussée dans l'industrie et la construction et la productivité moyenne du capital est nettement abaissée dans la construction et le commerce.

Les productivités moyennes du travail et du capital des grandes entreprises sont aussi nettement accrues. Organisées en groupe, celles-ci rassemblent un nombre élevé de filiales de petite taille comptabilisant une part importante de la valeur ajoutée et des moyens de production. Enfin, la fonction de production est mieux appréhendée au niveau microéconomique : la valeur ajoutée et les facteurs de production portés par les différentes filiales de l'entreprise sont rassemblées dans la même unité de production. Les productivités du travail et du capital des entreprises organisées en groupe sont moins dispersées, y compris au sein de chaque secteur. Pour l'ensemble des entreprises, organisées en groupe ou non, la distribution de la productivité du travail est tirée vers le haut, dans toutes les catégories de taille à l'exception de celle des microentreprises. Le niveau de la productivité moyenne du travail est influencé par un nombre limité d'entreprises de taille intermédiaire et de très grandes entreprises, concentrant une part élevée des effectifs salariés de l'économie, nettement plus productives que le reste des entreprises.

La **productivité** d'une économie, d'un secteur ou d'une firme fournit une mesure de sa compétitivité et de sa capacité à faire croître son activité à long terme. Elle peut être calculée de multiples manières, selon que le volume de données et les outils statistiques mobilisés sont plus ou moins importants et sophistiqués. Dans le cas le plus simple, la productivité d'une activité économique est approchée *via* des productivités monofactorielles¹ : il s'agit de la **productivité apparente du travail**, obtenue comme le rapport entre la valeur ajoutée et la quantité de travail utilisée pour la générer et de la **productivité apparente du capital**, rapport entre la valeur ajoutée et la quantité de capital immobilisée pour la produire². Ces productivités sont

* Elisabeth Kremp et Gabriel Sklénard (Insee).

1. Indicateurs mesurant séparément l'efficacité avec laquelle chaque facteur de production (travail, capital, etc.) contribue à la création de richesse d'une activité économique donnée.

2. Le facteur « capital » est mesuré *via* le poste comptable des « immobilisations corporelles et incorporelles » du bilan des sociétés (*annexe 1*).

dites « apparentes », car elles sont chacune des mesures partielles de l'efficacité du processus de production³.

En observant la productivité au niveau de l'**unité légale**, le calcul de la productivité repose sur une définition juridique de l'entreprise⁴. Celle-ci n'est pas toujours pertinente pour l'analyse économique du fait du développement de l'organisation des sociétés en groupe. Par exemple, lorsque l'unité légale est la filiale d'un groupe, elle peut comptabiliser d'importantes immobilisations dans son bilan, alors même que ces immobilisations constituent un facteur de production au service de l'ensemble du groupe. Par conséquent, le calcul de productivité au niveau de l'unité légale peut être biaisé par ces effets comptables, reflétant des choix d'organisation interne au groupe.

En 2017, dans les **secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers**, 90 000 **entreprises** regroupent plusieurs unités légales organisées en groupe. Elles concentrent l'essentiel de l'activité économique (67 % de la valeur ajoutée) et des moyens de production : 63 % des effectifs salariés et 68 % des immobilisations non financières.

Ainsi, pour cette population contribuant aux deux tiers de la valeur ajoutée, la mesure de la productivité au niveau de l'entreprise, au sens de la loi de modernisation de l'économie (LME), est plus pertinente, car elle tient compte de cette organisation des entreprises en groupe de sociétés. Elle met en regard dans la même unité statistique sa production et ses différents facteurs de production. Cet éclairage évalue l'impact du changement d'unité d'observation sur la mesure de la productivité, tant au niveau macroéconomique qu'au niveau microéconomique.

Le changement d'unité d'observation entraîne d'importantes réallocations sectorielles touchant la valeur ajoutée et les différents facteurs de production

L'approche en entreprise classe toutes les unités légales d'une entreprise dans le secteur de celle-ci. Le secteur de l'unité légale pouvant différer de celui de l'entreprise dont elle fait partie, cette approche induit des réallocations d'unités légales entre secteurs [Béguin et Hecquet, 2015 ; Deroyon, 2015]. Ces réallocations d'unités modifient la répartition sectorielle de la valeur ajoutée, au profit de l'industrie (+ 3 points) et de la construction (+ 1 point), au détriment des services marchands non financiers (- 2 points) (*figure 1*).

Elles modifient aussi la répartition des facteurs de production, *i.e.* l'emploi et les immobilisations, entre les secteurs. Au total, les emplois comptabilisés dans des unités légales des services marchands sont réalloués vers l'industrie (+ 3 points) et la construction (+ 1 point).

Ces emplois ne sont pas tous équivalents. Par exemple, les filiales tertiaires d'entreprises industrielles sont intensives en main-d'œuvre qualifiée : activités de R&D, services financiers, de conseil, d'imports/exports, etc. Ces réallocations induisent donc un transfert de main-d'œuvre qualifiée des services vers l'industrie⁵. Au total, la part des emplois qualifiés dans l'industrie s'accroît de 4 points tandis que celle des emplois peu qualifiés n'augmente que de un point.

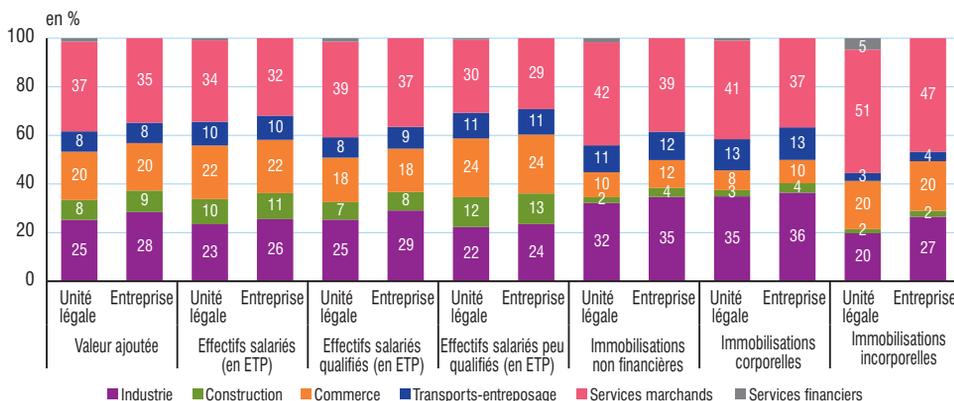
3. Des mesures de productivité plus sophistiquées (productivité multifactorielle ou productivité totale des facteurs) permettent de tenir compte de l'ensemble des facteurs de production et de leur combinaison à la création de richesse. Elles reposent sur l'estimation économétrique de fonctions de production.

4. Voir *Photographie du tissu productif en 2017* dans cet ouvrage.

5. La qualification de l'emploi est mesurée à partir des professions et catégories socioprofessionnelles (PCS) renseignées dans les déclarations annuelles des données sociales (DADS). Par convention, les salariés dits « qualifiés » rassemblent ici les PCS « 2. Artisans, commerçants et chefs d'entreprise », « 3. Cadres et professions intellectuelles supérieures » et « 4. Professions intermédiaires ». Les salariés dits « peu qualifiés » correspondent aux PCS

« 5. Employés » et « 6. Ouvriers ».

1. Répartition de la valeur ajoutée et des facteurs de production en unité légale et en entreprise par secteur en 2017



Note : les transferts entre secteurs sont détaillés dans les fiches sectorielles de cet ouvrage ainsi que dans l'annexe 2. Les effectifs salariés sont distingués entre effectifs salariés qualifiés et effectifs salariés peu qualifiés ; de même, les immobilisations non financières sont décomposées entre immobilisations corporelles et immobilisations incorporelles. Les données chiffrées sont parfois arrondies, en général au plus près de leurs valeurs réelles. Le résultat arrondi d'une combinaison de chiffres (qui fait intervenir leurs valeurs réelles) peut être légèrement différent de celui que donnerait la combinaison de leurs valeurs arrondies. Champ : France, entreprises appartenant aux secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers, hors micro-entrepreneurs et régime fiscal de la micro-entreprise.

Source : Insee, É sane (données individuelles), DADS.

Les immobilisations sont réallouées de façon importante entre secteurs, au détriment des services marchands

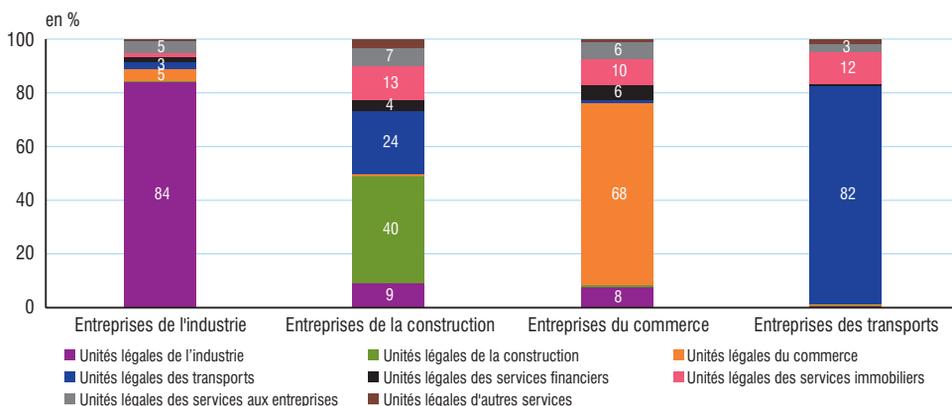
La répartition sectorielle du capital est fortement modifiée⁶. L'impact est très net pour le secteur de la construction : son poids en capital double, pour atteindre 4 %. Ce secteur comporte de très grandes entreprises souvent très intégrées verticalement, faisant intervenir un nombre important de filiales spécialisées parfois très capitalistiques (figure 2).

Ces filiales d'entreprises de la construction peuvent être tertiaires (services immobiliers, transports-entrepotage, etc.) et plutôt situées en aval de la chaîne de valeur de l'entreprise, ou bien industrielles (extraction de minerais, etc.) et situées plutôt en amont. En 2017, l'ensemble de ces filiales spécialisées portent 60 % des immobilisations non financières du secteur de la construction (dont 24 % par des sociétés de transports-entrepotage, 13 % par des sociétés de services immobiliers et 9 % par des sociétés industrielles).

Des réallocations de capital ont également lieu au profit de l'industrie (+ 3 points) et du commerce (+ 1 point) et au détriment des services marchands non financiers (- 4 points). Les immobilisations incorporelles (brevets, licences, logiciels, marques, fonds de commerce, etc.), sans substance physique, sont plus souvent localisées au sein des filiales spécialisées (holdings, activités de R&D, de services publicitaires, etc.). Ces filiales accroissent nettement le poids des entreprises industrielles en termes d'immobilisations incorporelles (+ 6 points) et réduisent, en contrepartie, celui des services marchands non financiers (- 4 points), par rapport à l'approche en unité légale.

6. Les chiffres correspondent au solde des réallocations entre secteurs. Par exemple, des unités légales industrielles appartiennent à des entreprises de la construction et leurs immobilisations sont comptabilisées dans les entreprises de la construction ; de même, des unités légales d'autres secteurs sont intégrées aux entreprises industrielles.

2. Répartition des immobilisations non financières dans les entreprises organisées en groupe selon le secteur de l'unité légale qui les porte en 2017



Note : les données chiffrées sont parfois arrondies, en général au plus près de leurs valeurs réelles. Le résultat arrondi d'une combinaison de chiffres (qui fait intervenir leurs valeurs réelles) peut être légèrement différent de celui qui donnerait la combinaison de leurs valeurs arrondies.

Lecture : au sein des entreprises de la construction, 40 % des immobilisations non financières sont portées par des unités légales de la construction et 24 % par des unités légales des transports.

Champ : France, entreprises organisées en groupe et appartenant aux secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers, hors micro-entrepreneurs et régime fiscal de la micro-entreprise.

Source : Insee, *Ésane* (données individuelles).

L'industrie et la construction : une productivité du travail rehaussée avec la définition économique de l'entreprise

Avec la vision en entreprise, la productivité moyenne⁷ du travail de l'industrie et celle de la construction sont rehaussées respectivement de 3,2 % et 5,8 %. En effet, davantage de main-d'œuvre qualifiée que peu qualifiée est réaffectée vers l'industrie et cette main-d'œuvre génère en moyenne plus de valeur ajoutée. À l'inverse, les productivités du travail du commerce, des transports-entrepôt et des services marchands non financiers sont abaissées (respectivement de -1,3 %, -1,3 % et -1,0 %) (figure 3).

La construction et le commerce : une productivité du capital nettement plus faible avec la nouvelle approche

Une fois prises en compte les réallocations sectorielles du capital combinées avec celles de la valeur ajoutée, la productivité moyenne⁸ du capital par secteur est modifiée. Par exemple, dans l'industrie, plus de valeur ajoutée y est réallouée que d'immobilisations et la productivité du capital est rehaussée (+3,4 %). Mais l'impact le plus notable concerne la construction, où la productivité du capital est fortement réduite (-28,3 %) : les immobilisations doublent alors que la valeur ajoutée n'augmente que de 9 %. Elle est aussi plus faible dans le commerce et les transports-entrepôt (respectivement -13,7 % et -3,6 %) (figure 3).

Du fait des réallocations des facteurs « travail » et « capital », les entreprises de la construction sont nettement plus capitalistes que les unités légales de ce secteur (l'intensité capitaliste

7. La productivité moyenne d'un secteur rapporte sa valeur ajoutée à ses effectifs salariés. C'est équivalent à la moyenne des productivités calculées au niveau individuel pondérée par les effectifs salariés.

8. Rapport de la valeur ajoutée d'un secteur donné à son stock d'immobilisations non financières.

3. Productivités du travail et du capital par secteur calculées au niveau de l'unité légale et de l'entreprise en 2017

	Nombre d'unités légales/ d'entreprises (en milliers)	Productivité apparente du travail (en milliers d'euros/ETP) (1)	Productivité apparente du capital (en milliers d'euros/ unité de capital) (2)	Intensité capitalistique (volume de capital/ETP) (1)/(2)
Industrie				
Unité légale	199,4	94	0,29	322
Entreprise	178,8	97	0,30	318
Construction				
Unité légale	379,5	69	1,27	54
Entreprise	354,7	73	0,91	79
Commerce				
Unité légale	533,3	79	0,73	109
Entreprise	500,3	78	0,63	123
Transports-entrepasage				
Unité légale	100,3	75	0,28	265
Entreprise	94,5	74	0,27	276
Services marchands non financiers				
Unité légale	1 239,8	96	0,32	297
Entreprise	1 162,7	95	0,34	283
Ensemble				
Unité légale	2 511,3	87	0,37	234
Entreprise	2 291,0	87	0,37	234

Lecture : avec le passage de l'unité légale à l'entreprise, les productivités au niveau de l'ensemble des entreprises ne sont pas modifiées. Seules les productivités par secteur sont modifiées, du fait des réallocations entre secteurs. Par exemple, la productivité du travail des entreprises industrielles rapporte la valeur ajoutée (en milliers d'euros) générée par les entreprises industrielles à leurs effectifs salariés (en ETP). Celle mesurée en unités légales rapporte la valeur ajoutée générée par les unités légales industrielles à leurs effectifs salariés en ETP.

Champ : France, entreprises appartenant aux secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers, hors micro-entrepreneurs et régime fiscal de la micro-entreprise.

Source : Insee, É sane (données individuelles).

est supérieure de 46 %). Dans une moindre mesure, il en est de même du commerce (+ 13 %), secteur où des entreprises organisées en groupe rassemblent un grand nombre de filiales non commerciales (services immobiliers, financiers, services aux entreprises, industrie, etc.), qui portent 32 % de leurs immobilisations non financières mais emploient seulement 12 % de leurs salariés en 2017.

La productivité des grandes entreprises est nettement rehaussée lorsqu'on tient compte des organisations en groupes

Les **catégories d'entreprises** sont définies à partir des effectifs, mais aussi du total du bilan et du chiffre d'affaires de l'entreprise. Le changement d'unité d'observation combiné au changement de définition des catégories de taille reclassent un nombre élevé d'unités légales⁹. De nombreuses unités légales de petite taille (entre 0 et 9 salariés) ou de taille moyenne (entre 10 et 249 salariés) correspondent à des filiales d'**entreprises de taille intermédiaire** (ETI) ou de **grandes entreprises** (GE).

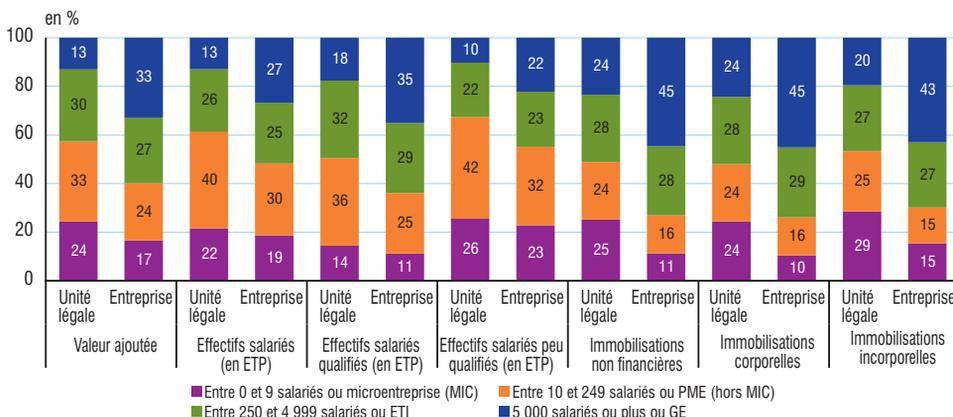
9. À la différence des catégories en tranches d'effectifs, qui classent les unités légales selon l'unique critère de leurs effectifs salariés, les catégories d'entreprises définies par la loi de modernisation de l'économie classent les entreprises (prise en compte des liens de groupe) selon trois critères économiques combinés : effectifs salariés, chiffres d'affaires et total de bilan consolidés.

Ainsi les grandes entreprises sont constituées à 62 % d'unités légales de moins de 10 salariés et à 93 % d'unités légales de moins de 250 salariés : les unités légales de moins de 10 salariés relèvent à 40 % des services financiers, immobiliers et services aux entreprises et portent 5 % de la valeur ajoutée et 12 % des immobilisations non financières des grandes entreprises ; les unités légales de 10 à 249 salariés relèvent à 23 % de ces mêmes services et à 19 % du commerce et portent 12 % de la valeur ajoutée et 10 % des immobilisations des grandes entreprises. Par ailleurs, 7 % des filiales des grandes entreprises présentent des effectifs compris entre 250 et 4 999 salariés et portent 34 % de leurs immobilisations.

Avec la prise en compte de leur organisation en groupe, ces filiales sont réaffectées à la catégorie de taille de l'entreprise à laquelle elles appartiennent. La répartition de la valeur ajoutée et des facteurs de production entre les différentes catégories de taille s'en trouve modifiée au profit des grandes entreprises et au détriment des **petites et moyennes entreprises** (PME) (figure 4). Comme davantage de valeur ajoutée que d'effectifs salariés est réallouée vers les grandes entreprises, la productivité du travail des grandes entreprises est supérieure de 23,0 % à celle des unités légales de plus de 5 000 salariés. De même, comme au total, nettement plus de valeur ajoutée est réallouée vers les grandes entreprises que d'immobilisations (+ 153 % contre + 90 %), leur productivité du capital est fortement rehaussée (+ 28,6 %).

En ce qui concerne les autres catégories d'entreprises, les productivités du travail des PME (hors MIC) et des ETI sont inférieures de respectivement 4,1 % et 6,9 % à celles des unités légales de taille d'effectifs correspondante. La productivité du capital des PME (hors MIC) est nettement rehaussée (+ 9,6 %), tandis que celle des ETI est moindre (- 12,5 %) (figure 5).

4. Répartition de la valeur ajoutée et des facteurs de production par catégorie de taille d'entreprise selon l'unité statistique retenue en 2017



Note : les effectifs salariés sont distingués entre effectifs salariés qualifiés et effectifs salariés peu qualifiés ; de même, les immobilisations non financières sont décomposées entre immobilisations corporelles et immobilisations incorporelles. Les données chiffrées sont parfois arrondies, en général au plus près de leurs valeurs réelles. Le résultat arrondi d'une combinaison de chiffres (qui fait intervenir leurs valeurs réelles) peut être légèrement différent de celui que donnerait la combinaison de leurs valeurs arrondies.

Lecture : 20 % des immobilisations incorporelles sont portées par des unités légales de 5 000 salariés ou plus, alors que 43 % sont portées par des grandes entreprises.

Champ : France, entreprises appartenant aux secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers, hors micro-entrepreneurs et régime fiscal de la micro-entreprise.

Source : Insee, *Ésane* (données individuelles), DADS.

5. Productivités du travail et du capital par catégorie de taille selon l'unité statistique retenue en 2017

	Nombre d'unités légales/ d'entreprises (en milliers)	Productivité apparente du travail (en milliers d'euros/ETP) (1)	Productivité apparente du capital (en milliers d'euros/ unité de capital) (2)	Intensité capitalistique (volume de capital/ETP) (1)/(2)
De 0 à 9 salariés ou microentreprises (MIC)				
Unité légale	2 349,5	99	0,36	275
Entreprise	2 146,6	78	0,55	142
De 10 à 249 salariés ou PME (hors MIC)				
Unité légale	157,2	73	0,52	140
Entreprise	138,7	70	0,57	123
De 250 à 4 999 salariés ou ETI				
Unité légale	4,5	101	0,40	252
Entreprise	5,4	94	0,35	267
5 000 salariés ou plus, ou grandes entreprises				
Unité légale	0,1	87	0,21	423
Entreprise	0,2	107	0,27	391
Ensemble				
Unité légale	2 511,3	87	0,37	234
Entreprise	2 291,0	87	0,37	234

Lecture : la productivité apparente du travail des unités légales (UL) de 5 000 salariés ou plus est de 87 milliers d'euros par ETP. Elle est le rapport de la somme des valeurs ajoutées des UL divisée par la somme de leurs ETP.

Champ : France, entreprises appartenant aux secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers, hors micro-entrepreneurs et régime fiscal de la micro-entreprise.

Source : Insee, *Esane* (données individuelles).

La fonction de production est mieux appréhendée au niveau microéconomique et la productivité moins dispersée au sein des secteurs

La productivité mesurée au niveau microéconomique est aussi modifiée par le passage à la définition économique de l'entreprise. Lorsque les unités légales sont des filiales de groupe, la mesure de la productivité de chacune d'entre elles peut être biaisée, voire impossible (*encadré*).

Pour les entreprises avec plusieurs unités légales organisées en groupe, la dispersion des productivités des entreprises est nettement plus faible que la dispersion obtenue lorsque le calcul s'effectue au niveau des unités légales comme dans Khder et Monin [2019]. Ainsi, pour la productivité du travail, le rapport interdécile passe de 7 à 4 (*figure 6*). Cette réduction de la dispersion concerne principalement le secteur des services marchands, secteur le plus concerné par les réaffectations d'unités légale vers d'autres secteurs.

La dispersion de la productivité du capital se réduit nettement plus que celle de la productivité du travail : l'écart interdécile passe de 168 à 19 (*figure 7*). Cette réduction de la dispersion de la productivité du capital est forte au sein de tous les secteurs, mais tout particulièrement dans celui des services marchands non financiers (l'écart interdécile passant de 250 à 45). La réallocation d'un grand nombre d'unités légales des services (financiers, immobilier, etc.) vers des entreprises d'autres secteurs (industrie, construction, etc.) contribue à redonner de la cohérence interne au secteur des services, et de façon plus générale aux entreprises organisées en groupe, en réunissant le capital et la valeur ajoutée portés par les différentes unités légales.

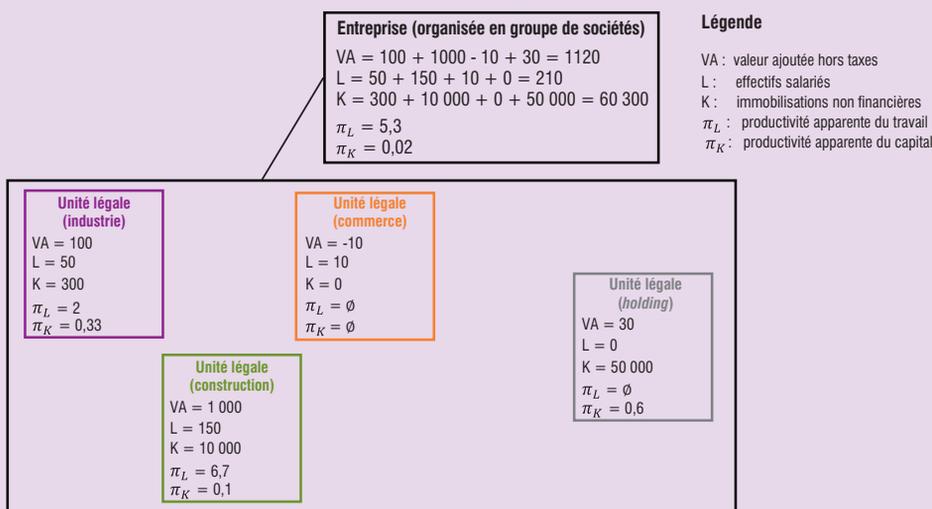
En quoi le calcul microéconomique de la productivité au niveau de l'entreprise est-il plus pertinent ?

Au sein des entreprises organisées en groupe, les facteurs de production « capital » et « travail » de l'entreprise sont fréquemment éclatés sur plusieurs filiales. Ainsi, certaines unités légales sont dépourvues de salariés ou déclarent une valeur ajoutée négative tout en comptabilisant une part importante des immobilisations de l'entreprise. Or, le calcul de la productivité apparente du travail d'une unité légale ne peut se faire si sa valeur ajoutée est négative ou si ses effectifs salariés sont nuls. Ces unités légales atypiques sont exclues de l'analyse (figure 1).

En 2017, au sein des entreprises organisées en groupe, 39 % des unités légales déclarent un effectif de zéro salarié ou une valeur ajoutée négative

et concentrent pourtant 3 % de la valeur ajoutée et 14 % des immobilisations non financières. De plus, 10 % de ces filiales jouent un rôle important au sein de leur entreprise, en portant plus de 32 % des immobilisations de l'entreprise (figure 2). Par ailleurs, 25 % de ces unités comptabilisent plus de 15 % de la valeur ajoutée de leur entreprise et même 10 % en concentrant plus de 37 %. Ces unités légales déclarant un effectif de zéro salarié ou une valeur ajoutée négative sont à 61 % des *holdings* ou des unités spécialisées dans les services financiers, immobiliers ou les services aux entreprises. Enfin, pour 10 % de ces unités légales sans salarié, leur productivité apparente du capital prend des valeurs très atypiques : par exemple,

1. Calcul des productivités au niveau de l'unité légale et au niveau de l'entreprise



Note : alors qu'il n'est pas possible de calculer de productivité du travail pour la *holding* et l'unité légale commerciale, la valeur ajoutée et les immobilisations qu'elles portent rentrent dans le calcul des productivités du travail et du capital de l'entreprise à laquelle elles appartiennent en tant que filiales.

2. Caractéristiques des unités légales organisées en groupe déclarant un effectif nul ou une valeur ajoutée négative ou nulle en 2017

	en %		
	Médiane	Q3	P90
Part d'immobilisations portées par ces unités légales au sein de leur entreprise	0	3	32
Part d'immobilisations corporelles portées par ces unités légales au sein de leur entreprise	0	2	29
Part d'immobilisations incorporelles portées par ces unités légales au sein de leur entreprise	0	0	10
Part de valeur ajoutée portée par ces unités légales au sein de leur entreprise	3	15	37

Lecture : au sein de leur entreprise, 10 % des unités légales sans salariés ou à valeur ajoutée (VA) négative appartenant à un groupe portent plus de 32 % des immobilisations.

Champ : France, unités légales ayant déclaré un effectif de zéro salarié ou une VA négative, organisées en groupe et appartenant à des entreprises des secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers.

Source : Insee, *Ésane* (données individuelles).

Encadré (suite)

elle est supérieure de 114 % à la productivité du capital des 10 % les plus productives parmi les unités légales déclarant des salariés et une valeur ajoutée strictement positive.

La vision en entreprise permet de tenir compte du rôle économique de ces unités légales sans effectifs salariés ou à valeur ajoutée négative, dont la fonction de production ne prend son sens qu'en complémentarité avec celles des autres unités légales de l'entreprise.

Lorsque le calcul est effectué au niveau de l'entreprise, la réintégration des unités légales exclues conduit pour 10 % des entreprises à rehausser leur productivité du travail de plus de 20 % (figure 3). L'impact est encore plus notable sur la productivité du capital : 10 % des entreprises voient leur productivité du capital reculer de plus de 24 % et 10 % voient celle-ci augmenter de 10 %. Enfin, l'intensité capitalistique croît de plus de 38 % pour 10 % des entreprises.

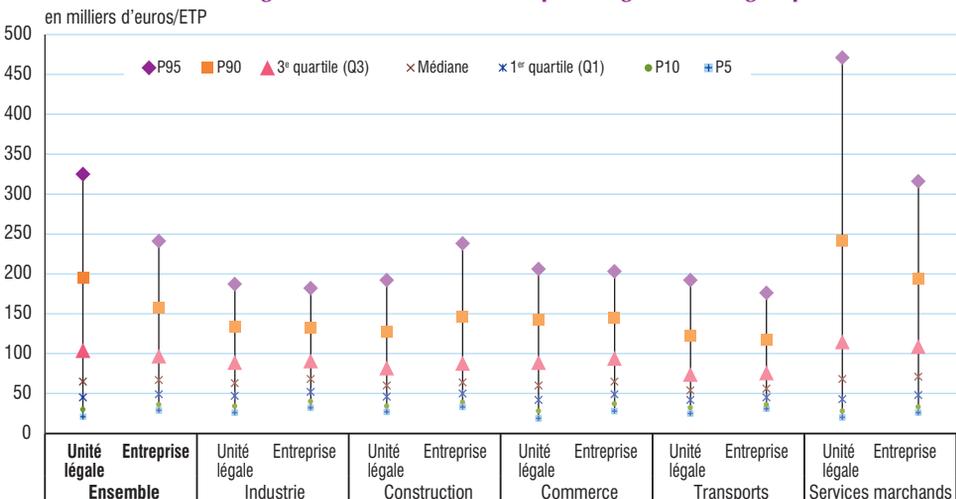
3. Prise en compte des unités légales à effectif nul ou à valeur ajoutée négative et impact sur les productivités des entreprises

	écart en %						
	P5	P10	P25	P50	P75	P90	P95
Impact sur la productivité du travail de l'entreprise	-9	-2	0	0	2	21	45
Impact sur la productivité du capital de l'entreprise	-55	-24	-2	0	0	10	25
Impact sur l'intensité capitalistique de l'entreprise	0	0	0	0	1	38	142

Lecture : avec la prise en compte des unités légales à effectif nul ou à valeur ajoutée négative au sein des entreprises organisées en groupe, la productivité du travail de 10 % de ces entreprises est accrue de plus de 21 %. Pour 5 % d'entre elles, leur productivité du travail est même supérieure de plus de 45 %.
 Champ : France, entreprises organisées en groupe et appartenant aux secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers, hors micro-entrepreneurs et régime fiscal de la micro-entreprise.

Source : Insee, É sane (données individuelles)

6. Distribution par secteur d'activité de la productivité apparente du travail mesurée au niveau de l'unité légale et au niveau de l'entreprise organisées en groupe en 2017



Lecture : dans la catégorie « Ensemble », la sous-catégorie « Unité légale » regroupe toutes les unités légales constituant les entreprises organisées en groupe (lesquelles sont dans la sous-catégorie « Entreprise »).

Au sein de chaque secteur (l'industrie par exemple) :

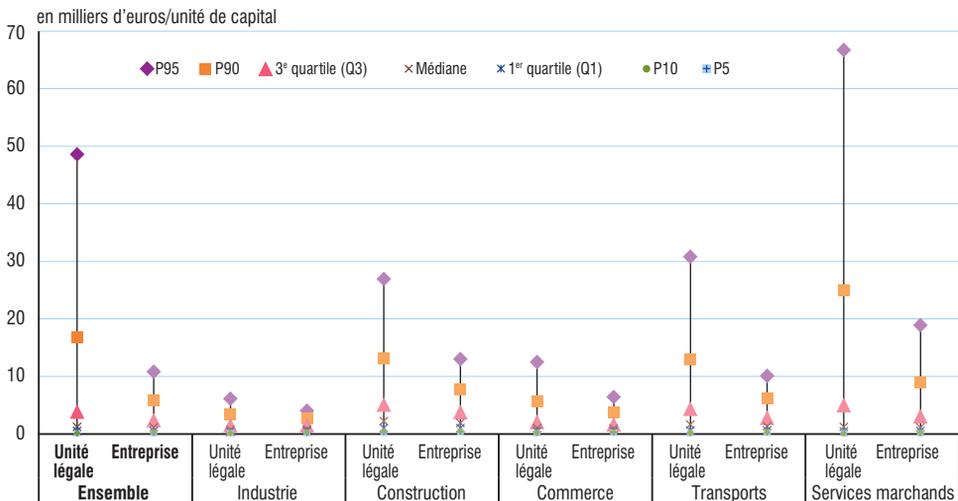
- la sous-catégorie « Unité légale » regroupe les unités légales industrielles qui appartiennent à une entreprise organisée en groupe, qu'elle soit une entreprise industrielle ou d'un autre secteur ;

- la sous-catégorie « Entreprise » regroupe les entreprises industrielles constituées en groupe et ces entreprises rassemblent des unités légales industrielles ainsi que des unités légales d'autres secteurs.

Champ : France, entreprises organisées en groupe et appartenant aux secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers, hors micro-entrepreneurs et régime fiscal de la micro-entreprise.

Source : Insee, É sane (données individuelles).

7. Distribution par secteur d'activité de la productivité apparente du capital mesurée au niveau de l'unité légale et au niveau de l'entreprise organisées en groupe en 2017



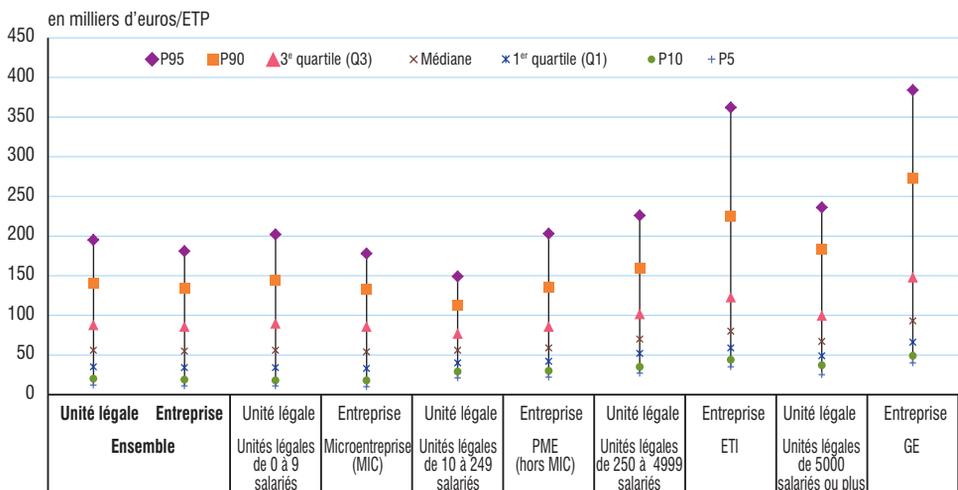
Lecture : dans la catégorie « Ensemble », la sous-catégorie « Unité légale » regroupe toutes les unités légales constituant les entreprises organisées en groupe (lesquelles sont dans la sous-catégorie « Entreprise »).

Au sein de chaque secteur (l'industrie par exemple) : - la sous-catégorie « Unité légale » regroupe les unités légales industrielles qui appartiennent à une entreprise organisée en groupe, qu'elle soit une entreprise industrielle ou d'un autre secteur ; - la sous-catégorie « Entreprise » regroupe les entreprises industrielles constituées en groupe et ces entreprises rassemblent des unités légales industrielles ainsi que des unités légales d'autres secteurs.

Champ : France, entreprises organisées en groupe et appartenant aux secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers, hors micro-entrepreneurs et régime fiscal de la micro-entreprise.

Source : Insee, Esane (données individuelles).

8. Distribution par catégorie de taille de la productivité apparente du travail mesurée au niveau de l'unité légale et au niveau de l'entreprise en 2017

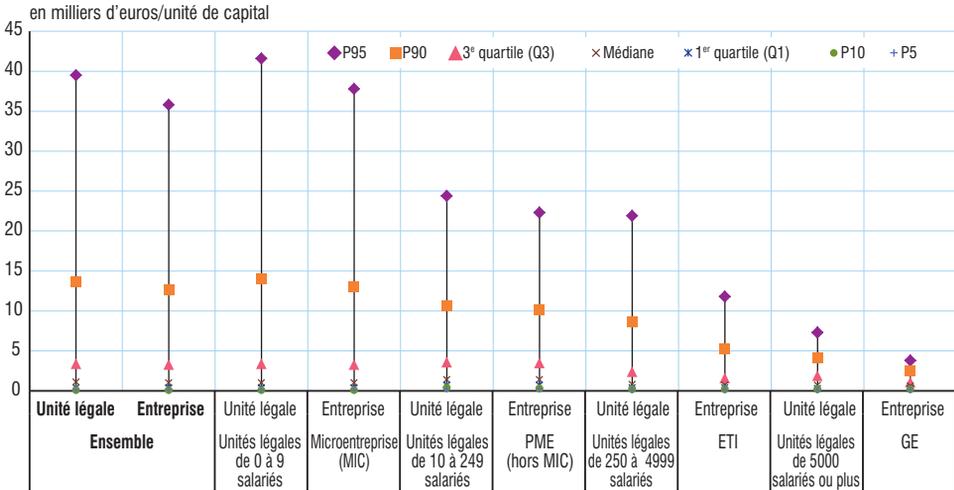


Lecture : au sein de chaque catégorie de taille, deux populations sont comparées : par exemple, au sein de la catégorie des unités de plus grande taille, la sous-catégorie « Unité légale » rassemble les unités légales de 5 000 salariés ou plus, tandis que la sous-catégorie « Entreprise » regroupe les grandes entreprises (GE) au sens de la loi de modernisation de l'économie (dans la catégorie « GE », toutes les entreprises sont organisées en groupe et sont constituées d'unités légales de différentes tailles : de 0 à 9 salariés, de 10 à 249 salariés, etc.).

Champ : France, entreprises appartenant aux secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers, hors micro-entrepreneurs et régime fiscal de la micro-entreprise.

Source : Insee, Esane (données individuelles).

9. Distribution par catégorie de taille de la productivité apparente du capital mesurée au niveau de l'unité légale et au niveau de l'entreprise en 2017



Lecture : au sein de chaque catégorie de taille, deux populations sont comparées : par exemple, au sein de la catégorie des unités de plus grande taille, la sous-catégorie « Unité légale » rassemble les unités légales de 5 000 salariés ou plus, tandis que la sous-catégorie « Entreprise » regroupe les grandes entreprises (GE) au sens de la loi de modernisation de l'économie (dans la catégorie « GE », toutes les entreprises sont organisées en groupe et sont constituées d'unités légales de différentes tailles : de 0 à 9 salariés, de 10 à 249 salariés, etc.).

Champ : France, entreprises appartenant aux secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers, hors micro-entrepreneurs et régime fiscal de la micro-entreprise.

Source : Insee, É sane (données individuelles).

Un niveau plus élevé de la productivité du travail des entreprises de taille intermédiaire et des grandes entreprises les plus productives

Pour l'ensemble des entreprises, organisées en groupe ou non, la productivité du travail des entreprises les plus productives au sein des trois catégories de taille (PME hors **microentreprises**, ETI et grandes entreprises) est nettement supérieure à celle mesurée dans la vision en unité légale. La distribution de la productivité se déplace ainsi vers le haut pour ces trois catégories. Ceci est particulièrement marqué pour les grandes entreprises : les 25 % des grandes entreprises les plus productives affichent une productivité du travail au-dessus du seuil de 148 000 euros par salarié (en équivalent temps plein). Ce seuil est supérieur de 48 % à celui calculé pour les unités légales de plus de 5 000 salariés (*figure 8*).

Le niveau de la productivité moyenne du travail est influencé par un nombre limité d'ETI et de très grandes entreprises, concentrant une part élevée des effectifs salariés de l'économie, nettement plus productives que le reste des entreprises. Un tel résultat était déjà mis en avant dans l'approche en unité légale, mais il ressort ici renforcé dans l'approche en entreprise. Ce résultat valait également pour d'autres pays développés de l'OCDE dans une approche en unité légale [Berlingieri *et al.*, 2017]. Quant à la productivité du capital, elle est nettement moins dispersée au sein des catégories ETI et grandes entreprises qu'elle ne l'était dans l'approche en unité légale (*figure 9*). ■

Annexe 1

Mesure du capital à partir du poste comptable « immobilisations corporelles et incorporelles »

Le poste comptable « immobilisations corporelles et incorporelles » du bilan des unités légales est à la base de la mesure du stock de capital. Mais le calcul de la productivité du capital requiert de disposer d'une mesure du capital en volume, alors que les règles comptables imposent aux entreprises de valoriser leurs immobilisations à leur coût historique (ou coût d'acquisition), c'est-à-dire à leur valeur d'entrée dans le patrimoine de l'entreprise. Afin de disposer d'une mesure du capital en volume pour chaque entreprise, un retraitement du poste comptable « immobilisations corporelles et incorporelles » a donc été nécessaire. Ne disposant pas de ces données sur une période suffisamment longue, la méthode usuelle de l'inventaire permanent n'a pu être mise en œuvre.

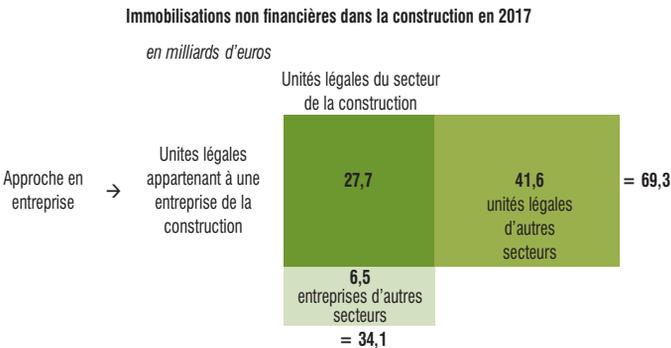
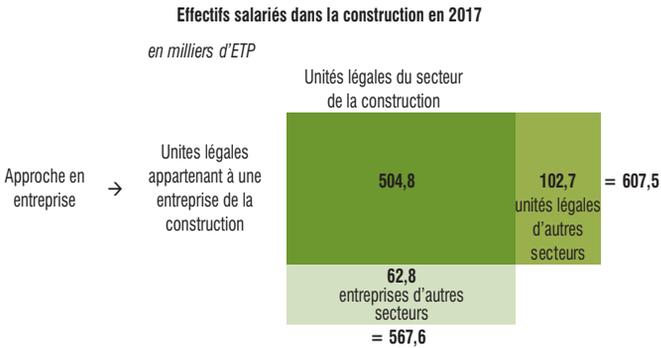
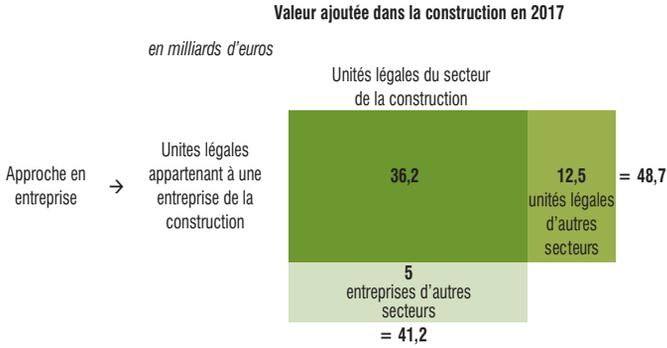
Le retraitement retenu consiste, pour chaque unité légale, à déflater¹ les différents types d'immobilisations (« constructions », « bâtiments », « installations générales et techniques », « matériel de transport », « matériel de bureau, mobilier et informatique, matériel d'emballage ») par le prix de l'investissement correspondant à la date t considérée moins l'âge estimé du capital. En effet, le stock d'un type de capital donné est assimilé ici à un investissement unique effectué dans le passé à une date $t-a$ (où a est l'âge moyen du capital). L'âge du capital est estimé par la part du capital amortie (ratio amortissement sur stock de capital), multipliée par la durée de vie du bien de capital considéré² [Crépon et Heckel, 2000]. Lorsque l'entreprise est organisée en groupe, son stock de capital déflaté correspond à la somme algébrique des stocks de capital déflatés de chaque unité légale situées dans le périmètre de ladite entreprise.

1. Sont retenus ici les déflateurs de la formation brute de capital fixe (FBCF) par branche de la comptabilité nationale (niveau A38 de la NAF rév. 2).

2. Les durées de vie retenues sont celles préconisées par la DGFIP auprès des entreprises, dans le cadre des règles de calcul des amortissements fiscaux de leurs investissements.

Annexe 2

Visualisation, dans le secteur de la construction, de l'approche en unité légale et de l'approche en entreprise, sur le champ des entreprises constituées en groupe



Lecture : en 2017, la valeur ajoutée des entreprises organisées en groupe et relevant du secteur de la construction est de 48,7 milliards d'euros, dont 36,2 milliards d'euros sont réalisés par des unités légales du secteur de la construction et 12,5 milliards d'euros par des unités légales d'autres secteurs. Les unités légales de la construction appartenant à des entreprises d'autres secteurs réalisent 5 milliards de valeur ajoutée. Les unités légales indépendantes de la construction (non représentées sur ce graphique) réalisent une valeur ajoutée de 46,1 milliards d'euros, emploient 567,4 milliers d'ETP et détiennent des immobilisations non financières à hauteur de 34,7 milliards d'euros.

Champ : France, entreprises organisées en groupe et relevant des secteurs principalement marchands non financiers et non agricoles, hors micro-entrepreneurs et régime fiscal de la micro-entreprise.

Source : Insee, Esane (données individuelles).

Définitions

Productivité : rapport entre une production et les ressources mises en œuvre pour l'obtenir. La production désigne les biens ou les services produits. Les ressources mises en œuvre, dénommées aussi facteurs de production, désignent le travail, le capital technique (installations, machines, outillages, etc.), les capitaux engagés, les consommations intermédiaires (matières premières, énergie, transport, etc.), ainsi que des facteurs moins faciles à appréhender bien qu'extrêmement importants, tels le savoir-faire accumulé. La productivité peut aussi être calculée par rapport à un seul type de ressources, le travail ou le capital. On parle alors de productivité apparente. Une mesure couramment utilisée est celle de productivité apparente du travail. On peut également calculer une productivité apparente du capital.

Productivité apparente du travail : elle ne tient compte que du seul facteur travail comme ressource mise en œuvre. Le terme « apparente » rappelle que la productivité dépend de l'ensemble des facteurs de production et de la façon dont ils sont combinés. Elle est usuellement mesurée en rapportant la richesse créée au facteur travail :

- la richesse créée est mesurée par la valeur ajoutée (évaluée en volume) ;
- seul le volume de travail mis en œuvre dans le processus de production est pris en compte et il peut être quantifié par le nombre d'heures travaillées ou par le nombre de personnes en emploi (personnes physiques).

Productivité apparente du capital : elle ne tient compte que du seul facteur capital comme ressource mise en œuvre. Elle est usuellement mesurée en rapportant la richesse créée au facteur capital :

- la richesse créée est mesurée par la valeur ajoutée (évaluée en volume) ;
- seul est retenu le volume de capital mis en œuvre dans le processus de production, c'est-à-dire le capital fixe productif.

Rapport interdécile : indicateur mesurant la dispersion d'une variable qui s'obtient en faisant le rapport entre le 9^e décile (D9) et le 1^{er} décile (D1). Le premier décile correspond à la valeur de la variable au-dessus de laquelle se situe 90 % des individus et le 9^e décile est la valeur de la variable au-dessus de laquelle se situe 10 % des individus.

Catégories d'entreprises, entreprises, entreprises de taille intermédiaire (ETI), grandes entreprises (GE), micro-entrepreneur, micro-entreprises au sens fiscal, microentreprise, petites et moyennes entreprises (PME), secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers, unité légale : voir *annexe Glossaire*.

Pour en savoir plus

Béguin J.-M., Hecquet V., « Avec la définition économique des entreprises, une meilleure vision du tissu productif », in *Les entreprises en France*, coll. « Insee Références », édition 2015.

Berlingieri G., Blanchenay P., Calligaris S., Criscuolo C., “The Multiprod project, a comprehensive overview”, *OECD Science, Technology and Industry Working Papers* 2017/04.

Crépon B., Heckel Th., « Informatisation en France : une évaluation à partir de données individuelles », *Document de travail* n° G2000/13, DES, Insee.

Deroyon J., « 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 », in *Les entreprises en France*, coll. « Insee Références », édition 2015.

Khder M.-B., Monin R., « La productivité en France de 2000 à 2015 : poursuite du ralentissement et hausse modérée de la dispersion entre entreprises », in *L'économie française*, coll. « Insee Références », édition 2019.
