

Méthodes

Encadré 1

Mesure de l'exposition à la concurrence internationale des emplois

Mesurer l'internationalisation de l'économie d'un territoire est une entreprise complexe, qui pour être conduite de manière rigoureuse et approfondie, nécessiterait de disposer d'un cadre d'analyse faisant intervenir de nombreuses dimensions, hélas souvent hors de portée. L'ambition de ce travail est plus mesurée et l'exercice est ici réalisé sur un champ plus étroit. Il repose sur une méthode pragmatique, un schéma théorique et une mise en œuvre pratique prenant appui sur des concepts et des données de comptabilité nationale, notamment sur le compte des branches d'activité, pour mesurer l'exposition à la concurrence internationale des emplois. Cette approche consiste à prendre en compte la structure de l'appareil productif et l'ouverture de l'économie du territoire à l'international, à travers les échanges commerciaux avec l'étranger, et s'appuie sur les travaux de J-C Dutailly (*Bibliographie [11]*). Elle présente l'intérêt d'être décomposable par secteurs d'activité, qui peuvent ainsi être considérés à un niveau plus ou moins agrégé.

Les emplois d'un secteur d'activité seront d'autant plus exposés à la concurrence internationale que le marché des biens et services produits par ce secteur sera ouvert à l'international. Cette ouverture à l'international se mesure par la part des exportations dans la production et celle des importations dans l'offre. Plus ces proportions seront importantes - c'est-à-dire plus les biens et services produits par les entreprises d'un secteur devront être importés pour satisfaire la demande intérieure et plus la demande extérieure de ces biens et services sera forte - plus l'ouverture du secteur à l'international sera grande et, partant, plus les emplois du secteur seront exposés à la concurrence étrangère. De la structure de l'appareil productif d'un territoire, ici du poids en termes d'emploi des différents secteurs d'activité dans ce territoire, dépendra son degré d'exposition à la concurrence internationale.

Dans les résultats présentés, le niveau élémentaire de la nomenclature des produits et des branches d'activités est le niveau agrégé A38.

Le **taux d'exportation** d'un produit est la part de la production nationale exportée, c'est-à-dire le rapport entre les exportations nettes des marges commerciales (la valeur des exportations sur le territoire national) et la production de la branche (incluant les produits secondaires).

Le **taux de pénétration** du marché intérieur d'un produit est la part des importations dans l'offre totale nationale, c'est-à-dire le rapport des importations après taxation douanière (la valeur des importations sur le territoire national) et de la production de la branche, à laquelle d'une part sont ajoutées les importations après taxation douanière et d'autre part sont soustraites les exportations nettes des marges commerciales.

Le **degré d'exposition d'un produit** à la concurrence internationale est défini comme la somme des taux d'exportation et de pénétration de la branche à laquelle est soustrait le produit de ces deux taux.

Cette formulation du degré d'exposition à la concurrence internationale se traduit par des propriétés intéressantes : sa valeur est comprise entre 0 et 1, toujours supérieure au maximum des taux d'exportation et de pénétration, et égale à 1 lorsqu'un de ces deux taux est égal à 1.

Le **degré d'exposition d'une branche d'activité** à la concurrence internationale est défini comme la somme des degrés d'exposition des produits de la branche, pondérée par la part de chaque produit dans la valorisation de la production de la branche.

En considérant l'hypothèse simplificatrice d'homogénéité des secteurs d'activité, le degré d'exposition à la concurrence internationale des secteurs se définit comme celui des branches.

Le **degré d'exposition** à la concurrence internationale **des emplois** d'un territoire donné est la somme des degrés d'exposition de l'ensemble des secteurs d'activité de l'économie, pondérée par la part de l'emploi du secteur dans le territoire considéré.

Encadré 2

Analyse fonctionnelle des emplois

La répartition de l'emploi sur le territoire est le plus souvent analysée en fonction d'un découpage sectoriel, qui correspond à l'activité principale exercée par les établissements. Cette approche est complétée ici par une **analyse des fonctions** remplies par les actifs, résultant de la profession qu'ils occupent. Les professions sont réparties en quinze fonctions, certaines d'entre elles interviennent dans les différentes étapes de la production, d'autres sont plutôt tournées vers les services à la population.

Les fonctions exercées sont transversales par rapport aux secteurs d'activité. Les fonctions sont également transversales par rapport au statut (indépendant ou salarié, public ou privé) et peuvent associer plusieurs niveaux de qualification (un ingénieur de fabrication et un ouvrier, par exemple).

Les quinze fonctions sont les suivantes :

- | | |
|------------------------------|-------------------------------|
| - administration publique | - entretien-réparation |
| - agriculture | - fabrication |
| - bâtiment-travaux publics | - gestion |
| - commerce inter-entreprises | - prestations intellectuelles |
| - conception-recherche | - santé-action sociale |
| - culture-loisirs | - services de proximité |
| - distribution | - transport-logistique |
| - éducation-formation | |

Ces quinze fonctions peuvent être regroupées en quatre grands postes (**fonctions agrégées**) :

- Les fonctions métropolitaines qui se concentrent davantage dans les plus grandes aires urbaines. Ce sont les fonctions de gestion, de conception-recherche, de prestations intellectuelles, de commerce interentreprises et de culture et loisirs.

- Les fonctions présentes « au service de la population », qui regroupent les fonctions de distribution, de services de proximité, d'éducation et formation, de santé et action sociale et d'administration publique. En ce qui concerne la fonction culture et loisirs, la priorité a été donnée à son caractère métropolitain par rapport à son caractère présentiel.

- Les fonctions de production concrète sont les fonctions qui assurent la production des biens matériels : l'agriculture, le BTP et la fabrication.

- Les fonctions transversales regroupent les fonctions transport et logistique et entretien et réparation. Ces fonctions sont présentes dans tous les secteurs de l'économie. La gestion est également une fonction transversale mais son caractère métropolitain a été privilégié par rapport à son caractère transversal.

Le concept de « cadres des fonctions métropolitaines » vise à offrir une notion proche des emplois « stratégiques », en assurant la cohérence avec les fonctions. La présence d'emplois « stratégiques » est utilisée dans l'approche du rayonnement ou de l'attractivité d'un territoire. Ces emplois « stratégiques » sont définis comme les cadres et les chefs d'entreprises de dix salariés ou plus des cinq fonctions métropolitaines.

Encadré 3

Le concept des entreprises et des multinationales

Dans cette étude, l'**entreprise** est l'unité statistique définie par la loi de modernisation de l'économie (LME) de 2008 : ensemble d'unités légales organisées en vue d'une production de biens et de services et jouissant d'une certaine autonomie de décision, notamment pour l'affectation de leurs ressources courantes.

L'unité légale est une entité juridique de droit public ou privé. Cette entité juridique peut être :

- une personne morale, dont l'existence est reconnue par la loi indépendamment des personnes ou des institutions qui la possèdent ou qui en sont membres ;
- une personne physique, qui, en tant qu'indépendant, peut exercer une activité économique.

Pour exister, elle est obligatoirement déclarée aux administrations compétentes (Greffes des tribunaux, Sécurité sociale, DGI,...). L'existence d'une telle unité dépend du choix des propriétaires ou de ses créateurs (pour des raisons organisationnelles, juridiques ou fiscales). L'unité légale est l'unité principale enregistrée dans SIRENE.

Une entreprise peut être formée de plusieurs unités légales :

- microentreprises : moins de 10 personnes, chiffre d'affaires ou total de bilan inférieur à 2 millions d'euros ;
- petites et moyennes entreprises (PME) : moins de 250 personnes, chiffre d'affaires inférieur à 50 millions d'euros ou total de bilan inférieur à 43 millions d'euros ;
- entreprises de tailles intermédiaires (ETI) : moins de 5 000 personnes, chiffre d'affaires inférieur à 1,5 milliards d'euros ou total de bilan inférieur à 2 milliards d'euros ;
- grands établissements (GE) : non classé dans les catégories précédentes.

Le **profilage** d'un groupe de sociétés consiste à identifier en son sein des entreprises au sens défini par la LME de 2008. Pour les 60 plus grands groupes présents en France, profilés de manière personnalisée (en contact direct avec le groupe), une ou plusieurs entreprises peuvent être constituées, après l'analyse du fonctionnement et de la structure du groupe. Conventionnellement, les autres groupes forment chacun une seule entreprise. Le profilage ne concerne donc pas les unités légales indépendantes qui sont elles-mêmes des entreprises au sens de la LME. Sont retenues dans

le contour des entreprises construites par profilage les unités légales détenues majoritairement par la tête du groupe et présentes sur le territoire français. Le profilage comprend également la collecte et le traitement de données pour construire une information statistique à ce niveau d'observation : comptabilité consolidée (élimination de doubles comptes entre unités légales du contour) et répartition des activités dans la nomenclature d'activités françaises.

Le profilage européen sous l'égide d'Eurostat consiste à identifier des entreprises mondiales pour les groupes présents dans l'Union européenne et dans les pays de l'AELE (Association européenne de libre-échange). Il consiste principalement à déterminer la composition en unités légales et l'activité principale, ainsi qu'à en calculer quelques caractéristiques économiques (chiffre d'affaires, effectifs).

Les grands groupes sont profilés par des experts en étroite coopération avec les groupes eux-mêmes et peuvent donner lieu à plusieurs entreprises. Les autres groupes sont traités par un profilage dit "automatique", et sont considérés comme définissant une seule entreprise.

S'il est relativement facile d'obtenir des données comptables sur l'unité légale, l'enjeu est d'en disposer sur l'unité statistique.

Le **centre de décision** d'un groupe de sociétés est l'entité qui prend les décisions stratégiques du groupe et dans laquelle se réunissent les dirigeants ou le conseil d'administration. Ce n'est pas forcément l'entité qui contrôle juridiquement l'ensemble des sociétés du groupe (siège social).

Une **firme multinationale** est un groupe de sociétés ayant au moins une unité légale en France et une à l'étranger.

Une **multinationale étrangère** est un groupe dont le centre de décision n'est pas de nationalité française.

Une **multinationale française** est un groupe français multinational, c'est-à-dire un groupe dont le centre de décision est de nationalité française, mais dont toutes les unités légales ne sont pas de nationalité française.

Une **multinationale régionale** est une multinationale française dont le centre de décision se situe dans la région concernée.

Un **groupe franco-français** est un groupe dont le centre de décision est de nationalité française et dont toutes les unités légales sont de nationalité française.