

La situation de l'appareil productif français avant la crise sanitaire de la Covid-19

L'appareil productif français en 2019 apparaît toujours très concentré : quelques milliers de multinationales génèrent à elles seules plus de la moitié de la valeur ajoutée et sont à l'origine de près de 90 % des exportations. *A contrario*, le tissu économique local est constitué de plusieurs millions de PME, dont la très grande majorité sont des microentreprises : près des trois quarts d'entre elles ne disposent d'aucun salarié et on comptabilise près de 2 millions d'entreprises individuelles. L'organisation en groupe de sociétés n'est pas réservée aux seules entreprises de grande taille : près d'une PME hors microentreprises sur deux a opté pour ce mode d'organisation. La tertiarisation du système productif est massive, y compris dans l'industrie ou la construction, deux secteurs dans lesquels les grands groupes intègrent de plus en plus de filiales tertiaires.

Durant les cinq années précédant la crise sanitaire (2015-2019), la situation moyenne des entreprises s'est améliorée : des gains de productivité dans l'ensemble des secteurs (+ 8 %), en particulier dans l'industrie (+ 12 %) et le commerce (+ 12 %) ; un partage de la valeur ajoutée plus favorable aux entreprises, notamment dans l'industrie, le commerce et la construction (le taux de marge y progresse respectivement de 1,6 point, 2,3 points et 3,0 points) ; une nette hausse du taux d'investissement dans tous les secteurs (+ 1,8 point) ; enfin, sont comptabilisées de très nombreuses créations d'entreprises (+ 55 %) ainsi qu'un net recul des défaillances (- 18 %).

Au-delà de ce diagnostic global portant sur l'ensemble du système productif avant la crise, la situation économique des TPE-PME indépendantes montre certaines spécificités en comparaison avec le reste des entreprises sur la période 2015-2019 : absence de gains de productivité en moyenne sur la période ; amélioration plus marquée du taux de marge moyen (en partie liée aux mesures de baisse du coût du travail ciblées sur les bas salaires) même si un tiers d'entre elles enregistrent des pertes d'exploitation en 2019 (contre 16 % pour le reste des entreprises) ; taux d'investissement atone en dépit d'un taux d'autofinancement moyen supérieur à 100 %.

Quant à la situation financière de l'ensemble des TPE-PME, elle n'a cessé de s'améliorer en moyenne sur la période 2015-2019, tant en matière de liquidité (trésorerie plus abondante en fin de période) que de solvabilité (renforcement des fonds propres couplé à un net désendettement financier). Cependant certaines TPE-PME se trouvent encore dans des situations financières difficiles en 2019 : ainsi 38 % rencontrent des problèmes de liquidité pour financer leur cycle d'exploitation et 29 % déclarent des problèmes de solvabilité (fonds propres négatifs ou taux d'endettement financier supérieur à 200 %). Qui plus est, au sein des TPE-PME indépendantes, la proportion d'entre elles faisant face à des problèmes de liquidité ou de solvabilité en 2019 est plus élevée dans les secteurs qui seront en 2020-2021 les plus exposés à la crise (hébergement-restauration, services à la personne, commerce de détail, construction, etc.).

En 2019, les 4,1 millions d'**entreprises** implantées en France et dont l'activité principale relève des **secteurs marchands¹ non agricoles et non financiers²** rassemblent au total 4,4 millions d'unités légales et génèrent 1 241 milliards d'euros de **valeur ajoutée** (hors taxes), soit près de 51 % du PIB. Pour réaliser cette valeur ajoutée, les entreprises ont eu recours à du travail et à du capital : 13,3 millions de salariés en équivalent temps plein (ETP), 2 842 milliards d'euros d'**immobilisations corporelles** et 599 milliards d'euros d'**immobilisations incorporelles**.

¹ Incluant également la partie marchande d'activités principalement non marchandes (santé, action sociale, enseignement, etc.).

² Incluant néanmoins les auxiliaires de services financiers et d'assurance et les *holdings*. Les entreprises agricoles et financières (établissement de crédit, assurances, etc.) sont comptabilisées dans le cadre de dispositifs statistiques spécifiques, de même que les activités non marchandes.

Les multinationales génèrent à elles seules plus de la moitié de la valeur ajoutée

Au sein de l'appareil productif, le capital physique est beaucoup plus concentré que l'emploi salarié ou la valeur ajoutée. Ainsi, les 50 entreprises enregistrant le plus d'immobilisations corporelles dans leur bilan en concentrent au total 42 %, alors que les 50 entreprises générant le plus de valeur ajoutée en concentrent au total 19 % et les 50 entreprises employant le plus de salariés en comptabilisent 15 %

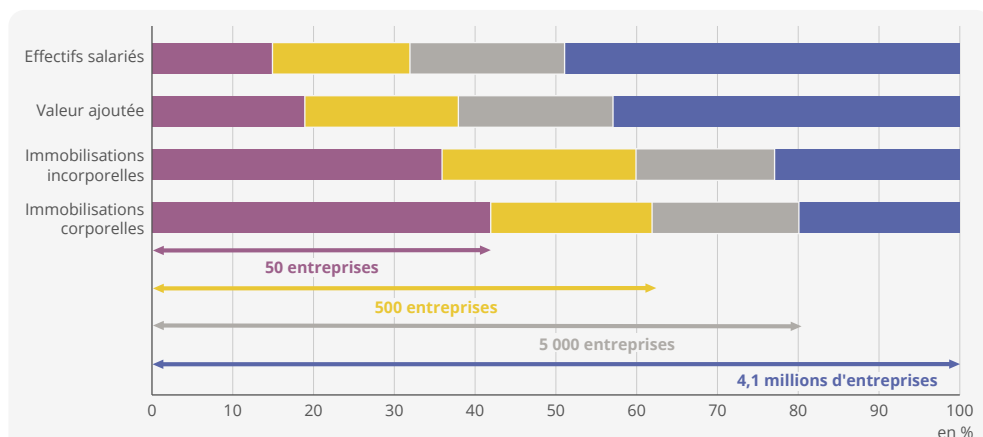
► **figure 1.**

La répartition de la valeur ajoutée par **catégorie d'entreprises** illustre également le caractère très concentré de la production de richesse au sein de l'appareil productif [Béguin, Hecquet, Lemasson, 2012] : en 2019, 276 **grandes entreprises (GE)** et 5 861 **entreprises de taille intermédiaire (ETI)** concentrent à elles seules 57 % de la valeur ajoutée totale. Dans leur très grande majorité, ces entreprises sont organisées en **groupe** de sociétés, avec souvent un déploiement à l'international : 97 % des GE correspondent à la partie française de **firmes multinationales**, constituées en moyenne de 89 filiales implantées en France. C'est également le cas pour 52 % des ETI (regroupant en moyenne 12 filiales en France). Au total, les multinationales génèrent plus de la moitié de la valeur ajoutée en France. Par ailleurs, 39 % des ETI et 40 % des PME (hors microentreprises) sont des groupes franco-français, constitués respectivement en moyenne de 10 et 3 filiales.

Le développement économique des GE et des ETI repose en grande partie sur la croissance externe : entrée de nouvelles sociétés dans le groupe par acquisition ou création. La croissance externe de ces entreprises vise à atteindre une taille suffisante permettant des économies d'échelle, des gains de productivité, des synergies entre filiales et un meilleur accès aux financements externes. Pour les grandes entreprises cotées, elle peut aussi répondre à des objectifs d'accroissement de la valorisation boursière. Cette croissance externe contribue au renforcement de la concentration de l'appareil productif.

Le niveau de concentration varie selon les secteurs d'activité. Les secteurs de l'énergie, des transports et de l'information-communication sont les plus concentrés (présence de **monopoles**, d'**oligopoles**, etc.). Il est fréquent de trouver de telles structures de marché dans les secteurs où la technologie de production induit des coûts fixes très élevés, à l'instar des secteurs de l'énergie (par exemple : centrales nucléaires), des transports (grandes infrastructures) ou des télécommunications. Ces secteurs dits stratégiques sont encore aujourd'hui sous l'héritage des grandes entreprises nationales (GEN) créées après la seconde guerre mondiale.

► 1. Répartition des principaux agrégats économiques de la fonction de production parmi les entreprises en 2019



Lecture : en 2019, les 50 entreprises déclarant les plus fortes immobilisations incorporelles concentrent 36 % des immobilisations incorporelles totales, les 500 premières entreprises en concentrent 60 %, les 5 000 premières 77 %.

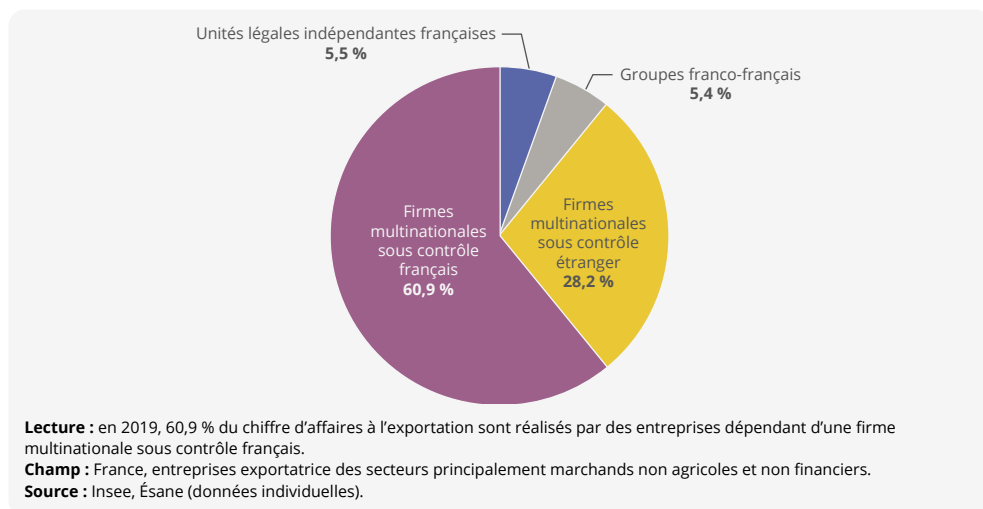
Champ : France, entreprises des secteurs marchands non agricoles et non financiers.

Source : Insee, Ésane (données individuelles).

Les multinationales concentrent près de 90 % des exportations

En 2019, les firmes multinationales concentrent à elles seules 89 % du chiffre d'affaires à l'export ► **figure 2**. Ces entreprises disposant de filiales à l'étranger, une partie des exportations leur est directement destinée. Dans certains secteurs industriels, la **chaîne de valeur mondiale** peut être longue et les échanges commerciaux entre filiales d'un même groupe très importants. Les firmes multinationales affichent un taux d'export de 28 % (45 % dans l'industrie et 16 % dans les services marchands). Dans les firmes multinationales industrielles, l'essentiel des exports transitent *via* des filiales spécialisées du commerce de gros. À l'inverse, l'activité des **groupes franco-français** est moins orientée vers l'international : ils sont en effet très présents dans des secteurs davantage tournés vers le marché domestique, à l'instar de la construction, de l'hébergement-restauration ou de l'immobilier. Quant aux unités légales indépendantes, la majorité d'entre elles n'ont pas les moyens d'accéder aux marchés internationaux : seules 4 % ont exporté en 2019 (contre près de la moitié des firmes multinationales et 18 % des groupes franco-français).

► 2. Chiffre d'affaires à l'export selon le type de groupe en 2019

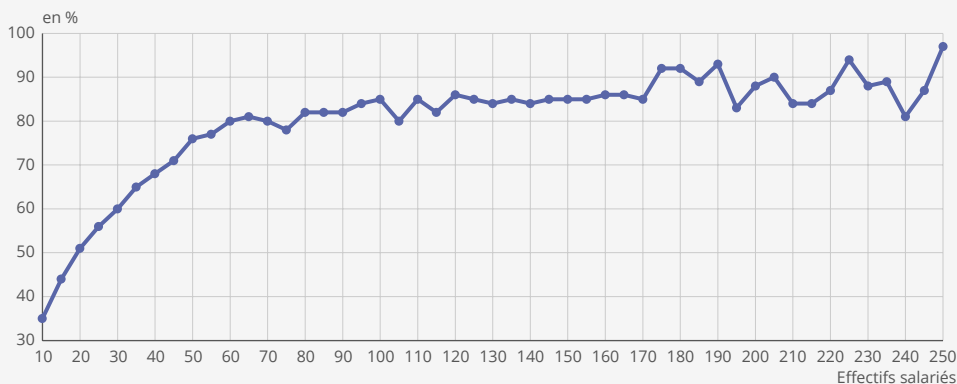


Près de la moitié des PME, hors microentreprises, sont organisées en groupe

Le système productif compte 4,1 millions de **petites et moyennes entreprises (PME)**, dont 3,9 millions de **microentreprises (MIC)**. Si la très grande majorité des MIC sont constituées d'une seule **unité légale**, près de la moitié des PME non microentreprises ont opté pour l'organisation en groupe. Ce phénomène est observé depuis plusieurs décennies et prend de l'importance pour plusieurs raisons : la structuration en groupe permet de mieux gérer le risque, de rationaliser l'organisation, de faciliter la transmission ; elle peut aussi traduire l'attrait des investisseurs étrangers pour le rachat de sociétés de petite taille [Loiseau, 2001] : 40 % correspondent à des groupes franco-français et 8 % à des segments de groupes multinationaux. Ces petits groupes ne sont constitués en moyenne que de deux sociétés. Pour une PME de moins de 100 salariés, plus elle est grande (en matière d'effectifs salariés), plus sa probabilité d'être organisée en groupe est élevée, mais au-delà de 100 salariés, la très grande majorité des PME sont organisées en groupe ► **figure 3**. En effet, il existe des effets de seuil relatif au nombre de salariés dans la PME : en deçà de certains seuils (comme par exemple celui de 50 salariés) la formation des groupes s'intensifie et au-delà, les filiales se multiplient dans les groupes déjà constitués [Deroyon, 2016]. Le choix de l'organisation en groupe peut résulter d'une stratégie d'optimisation des PME vis-à-vis du cadre réglementaire (seuils sociaux, etc.).

Les MIC, indépendantes à 97 %, correspondent pour moitié à des **entreprises individuelles (EI)** : il s'agit le plus souvent de professions libérales, d'artisans, de commerçants, etc. Hors EI, les MIC sont

► 3. Part de petites et moyennes entreprises (hors microentreprises) organisées en groupe selon le nombre de salariés en 2019



Lecture : en 2019, 68 % des PME (hors MIC) ayant entre 36 et 40 salariés en équivalent temps plein sont, en moyenne, organisées en groupe.

Champ : France, PME des secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers.

Source : Insee, É sane (données individuelles).

pour moitié sans salarié (le non salariat y prédomine souvent) et incarnent le tissu économique de proximité [Bacheré, 2015].

Un appareil productif très largement tourné vers le tertiaire

Le système productif français est fortement tourné vers les activités tertiaires : 46 % des entreprises exercent leur activité principale dans les services marchands, 16 % dans les services non marchands (santé, enseignement, action sociale), 16 % dans le commerce et 4 % dans les transports. Ces entreprises génèrent au total près des deux tiers de la valeur ajoutée en 2019. Certaines de ces activités tertiaires sont exclusivement adressées aux entreprises (elles relèvent de ce que l'on nomme le *Business to business* ou *BtoB*), il s'agit des activités spécialisées, scientifiques et techniques et des activités de services administratifs et de soutien³. Elles sont exercées par 18 % des entreprises et génèrent 15 % de la valeur ajoutée totale. *A contrario*, d'autres sont très majoritairement orientées vers les particuliers (*Business to Consumer* ou *BtoC*) : le commerce de détail, l'hébergement-restauration, les arts, spectacles, activités récréatives et autres services. Ces activités destinées aux particuliers sont exercées par 45 % des entreprises et génèrent 21 % de la valeur ajoutée totale. Souvent en contact direct avec le public, ces entreprises seront particulièrement touchées par les restrictions sanitaires décidées dans le cadre de la lutte contre la pandémie de Covid-19 en 2020-2021.

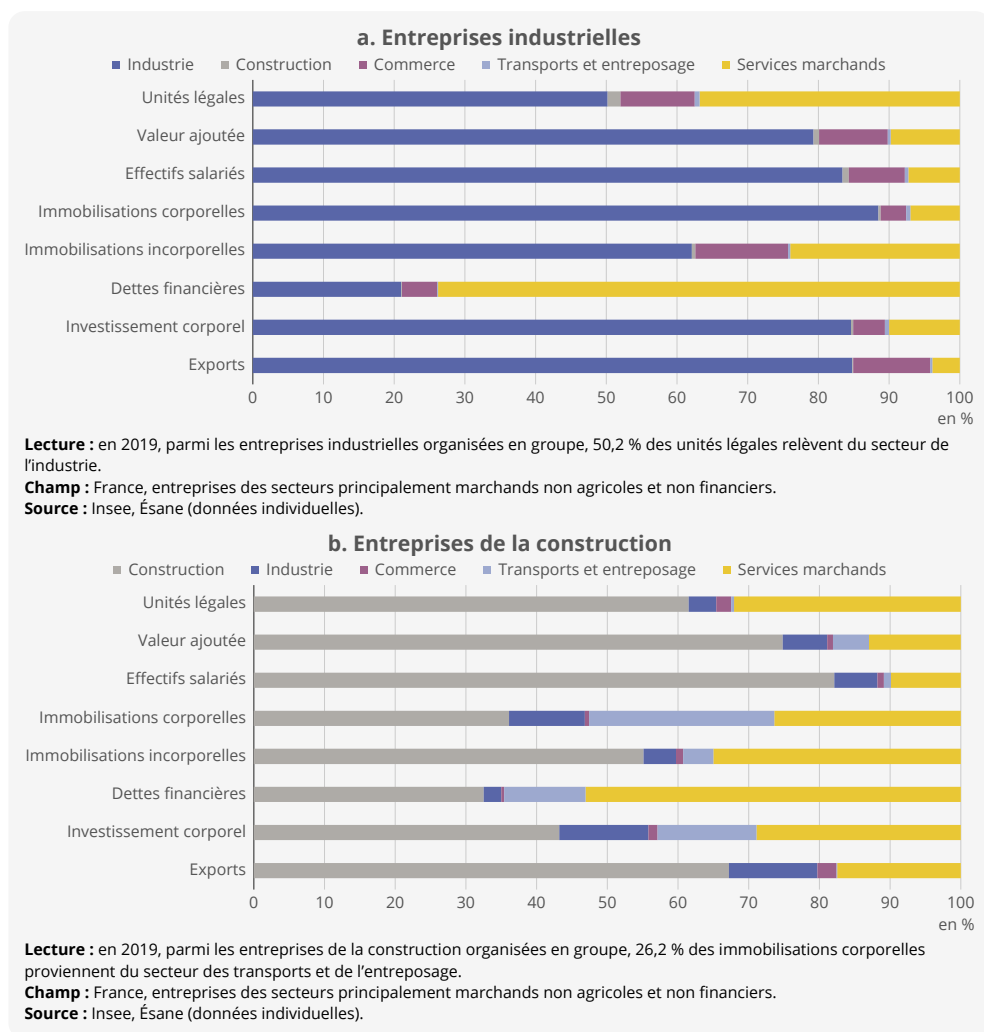
De nombreuses filiales tertiaires au sein des groupes de l'industrie ou de la construction

En 2019, 18 % des entreprises exercent dans les secteurs de l'industrie et de la construction. Elles génèrent près d'un tiers de la valeur ajoutée totale. Dans ces secteurs, les coûts fixes sont élevés et la chaîne de valeur particulièrement longue, les entreprises ont ainsi un intérêt à croître. Cette croissance est souvent externe et se matérialise par un recours accru à la filialisation. Ainsi, les grandes entreprises industrielles contrôlent souvent un grand nombre de sociétés, dont une part importante exerce une activité tertiaire, soit en amont du processus de production (recherche et développement - R&D, activités de conseil financier, juridique ou comptable, d'ingénierie, de marketing, etc.), soit en aval (commerce de gros, transports, etc.).

³ Inclut les sièges sociaux ou *holdings* mixtes.

La moitié des unités légales des entreprises industrielles organisées en groupe appartiennent au secteur tertiaire ► **figure 4a**⁴. Ces unités légales du tertiaire pèsent pour 10 % de la valeur ajoutée du secteur de l'industrie, ainsi que 15 % des investissements et des effectifs salariés du secteur. Les unités légales du secteur des services marchands représentent à elles seules les trois quarts de la dette financière (58 % pour les *holding* et sièges sociaux). Quant au secteur de la construction, s'il est certes constitué de nombreuses PME, il est aussi structuré autour de grands groupes franco-français. Ces derniers se diversifient, par création ou rachat de filiales spécialisées dans des activités tertiaires de haut niveau, afin de répondre notamment aux nouvelles normes environnementales et énergétiques des bâtiments. Le tiers des filiales composant les groupes de la construction exercent une activité relevant du tertiaire ► **figure 4b**. Elles génèrent alors 19 % de la valeur ajoutée, comptabilisent 40 % des immobilisations incorporelles et 20 % des exports de ces groupes.

► 4. Spécialisation sectorielle des filiales composant les entreprises organisées en groupe en 2019



4 Les services non marchands ne sont pas inclus dans cette figure et la suivante, puisque leur poids est très faible et donc très peu visible par rapport aux autres secteurs.

Des facteurs de production très différents selon les secteurs d'activité

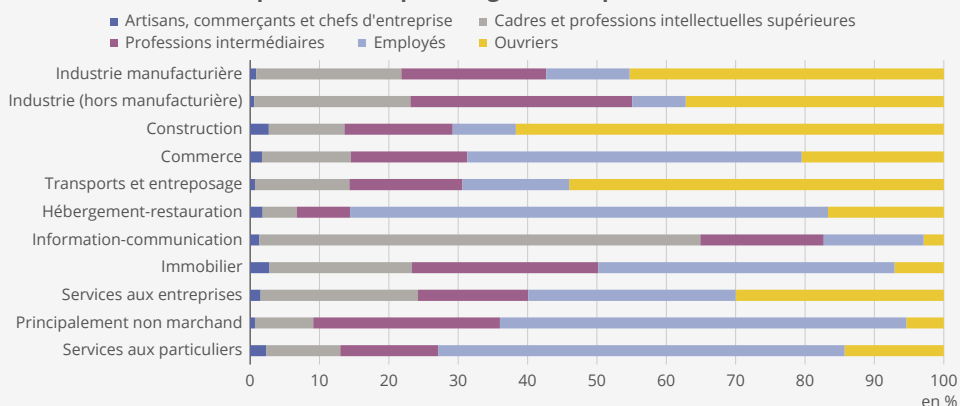
Dans le tertiaire, la structure de l'emploi salarié par profession et catégorie socioprofessionnelle (PCS) varie fortement selon les secteurs : d'un côté, des services dits de « basse-moyenne technologie » comme le commerce, les transports, l'hébergement-restauration, les services aux particuliers et les services principalement non marchands, dans lesquels prédominent les ouvriers et les employés, et d'un autre côté des services dits de « haute technologie » comme les services aux entreprises ou l'information-communication, où les cadres et professions intermédiaires sont les plus représentés

► **figure 5a.**

Dans la construction comme dans l'industrie, les ouvriers constituent la catégorie la plus représentée (44 % et 62 % respectivement). Néanmoins les cadres et professions intermédiaires sont davantage présents dans l'industrie qu'ils ne le sont dans la construction, probablement en lien avec la complexité des technologies de production mobilisées.

► 5. Structure des facteurs de production en 2019

a. Emplois salariés par catégorie socioprofessionnelle

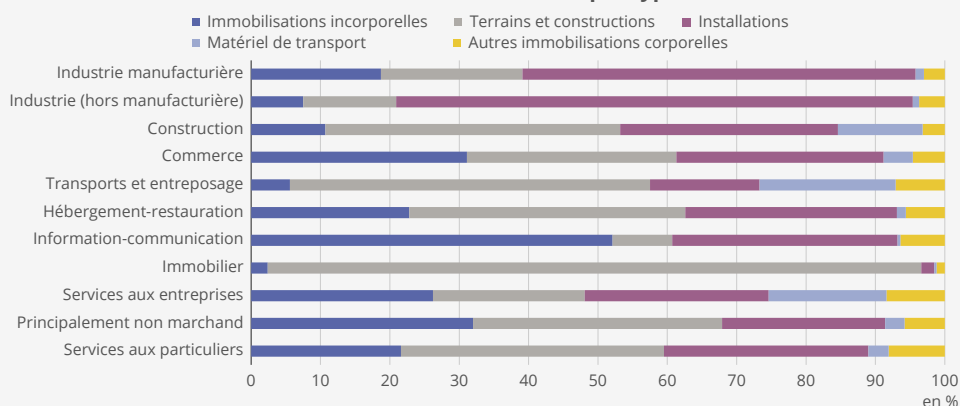


Lecture : en 2019, dans le secteur de l'hébergement-restauration, 68,9 % des salariés sont des employés.

Champ : France, entreprises des secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers.

Source : Insee, Érane - Flores (données individuelles).

b. Immobilisations non financières par type d'actif



Lecture : en 2019, les immobilisations non financières du secteur des services aux entreprises sont composées à 26,2 % d'immobilisations incorporelles.

Champ : France, entreprises des secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers.

Source : Insee, Érane (données individuelles).

La structure des immobilisations corporelles et incorporelles varie aussi fortement selon les secteurs d'activité ► **figure 5b**. Comme l'organisation des entreprises en groupe est ici prise en compte, l'ensemble des immobilisations non financières mobilisées par le secteur sont comptabilisées, y compris celles portées par des filiales n'appartenant pas au dit secteur. Par exemple, au sein des groupes industriels, une part importante des immobilisations incorporelles sont comptabilisées dans des filiales relevant des services aux entreprises, tout comme les bâtiments sont souvent enregistrés à l'actif du bilan des filiales immobilières du groupe. Mais l'industrie se distingue par la prééminence des « installations générales et techniques, de matériels et outillages industriels » (64 %). Dans le tertiaire, les services aux entreprises, le commerce et l'information-communication se caractérisent par la part importante d'actifs incorporels (respectivement 26 %, 31 % et 52 %). Pour autant, s'il demeure des spécificités en matière de structure du capital selon le secteur considéré, la prise en compte de l'organisation en groupe des entreprises contribue à les atténuer. Il n'en reste pas moins que la répartition sectorielle du stock d'immobilisations corporelles brutes en 2019 (2 760 milliards d'euros) demeure très inégale, en lien avec les différences intersectorielles de technologie de production : 35 % sont comptabilisées dans l'industrie, 19 % dans l'immobilier et 15 % dans les transports, mais seulement 9 % dans le commerce et 3 % dans l'hébergement-restauration.

Afin d'identifier des caractéristiques structurelles des entreprises susceptibles de se transformer en faiblesses ou, au contraire, en atouts en situation de crise, un panel d'entreprises a été constitué sur les cinq années précédant la crise sanitaire (2015 à 2019) ► **encadré 1**. La suite de cet article porte sur les entreprises de ce panel. La situation des entreprises relevant des secteurs qui seront les plus touchés par la crise sanitaire ► **encadré 2** est particulièrement analysée.

► Encadré 1 - Sources et champ de l'étude

Les données du dispositif Ésane mobilisées pour la photographie de l'appareil productif en 2019

Le dispositif **Ésane** (Élaboration des statistiques annuelles d'entreprises) permet de produire des statistiques structurelles d'entreprises, c'est-à-dire une photographie annuelle de la population des entreprises appartenant au système productif et de leurs principales caractéristiques comptables. Les données d'Ésane sont obtenues en mobilisant au maximum les données administratives (déclarations fiscales et sociales) complétées par des enquêtes statistiques *ad hoc*. Ces données sont de nature comptable – suivant le plan comptable général (PCG) – et permettent de disposer du compte de résultat et du bilan de chaque entreprise dans le champ d'Ésane, soit l'ensemble des sociétés et entreprises individuelles, marchandes et productives ou participant au système productif, non agricoles et non financières, excepté les *holdings* (classe 6420Z de la NAF rév.2) et les auxiliaires de services financiers et d'assurances (division 66) qui font partie du champ.

Depuis le millésime 2016, ces données sont produites dans les deux métriques suivantes : d'une part, l'unité légale (UL) et d'autre part, l'entreprise au sens du décret n°2008-1354 du 18 décembre 2008 d'application de la loi de modernisation de l'économie (LME) de 2008. L'entreprise y est définie 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* ».

Pour la photographie de l'appareil productif en 2019, le concept d'entreprise au sens économique est majoritairement retenu, car jugé plus pertinent que celui d'unité légale pour décrire le système productif (prise en compte des liens financiers entre sociétés et consolidation des flux intragroupes). L'essentiel de la photographie du système productif est construit à partir du dernier fichier Fare (Fichier approché des résultats d'Ésane) relatif à 2019, dernier millésime disponible à ce jour. Le fichier Flores (Fichier localisé des rémunérations et de l'emploi salarié), dont le dernier millésime disponible est 2018, permet quant à lui d'analyser la structure de l'emploi salarié par profession et catégorie socioprofessionnelle (PCS).

Un panel d'entreprises spécifiquement construit pour l'identification des forces et faiblesses de l'appareil productif sur la période 2015-2019

L'analyse des forces et faiblesses de l'appareil productif français avant la crise sanitaire requiert de calculer un certain nombre d'indicateurs économiques et financiers à l'échelle de chaque entreprise et d'en apprécier l'évolution sur la période 2015-2019. Si les principaux indicateurs analysés dans cette vue





d'ensemble sont souvent présentés sous forme agrégée (permettant une analyse globale des entreprises par grand secteur d'activité), la dimension microéconomique des données est aussi exploitée ici : pour déterminer un champ d'analyse homogène sur toute la période et détecter les valeurs atypiques¹ ; pour évaluer l'influence des entrées/sorties d'entreprises sur l'évolution de certains indicateurs agrégés ; pour mesurer l'évolution de la dispersion de certains indicateurs. Pour enrichir le diagnostic de la situation des entreprises avant la crise, un panel d'entreprises a été construit sur la période 2015-2019, à partir de l'appariement, pour chaque année, des fichiers sur les liaisons financières (Lifi) (donnant pour chaque groupe économique la société tête de groupe et ses filiales) et des fichiers Fare donnant pour chaque unité légale les éléments comptables contenus dans la liasse fiscale transmise à la DGFIP (compte de résultat, bilan, etc.).

Étant donné que le profilage des groupes [Haag, 2019] est encore en cours d'évolution, il n'a pas été possible d'en tenir compte dans le panel : ainsi, ni le découpage des grands conglomérats diversifiés en plusieurs entreprises dotées chacune d'une autonomie de décision, ni la neutralisation des flux intragroupes pour les variables comptables non additives (chiffre d'affaires, dettes financières, etc.) ne sont effectués ici. Mais le panel permet de suivre dans le temps les groupes tels qu'ils sont identifiés dans Lifi année après année et permet de tenir compte de leur démographie : apparitions/disparitions de groupes (par fusion, scission de groupes), et modifications de leur contour (acquisition ou cession de filiales). Ce suivi de la démographie des groupes est facilité depuis 2015 par la prise en compte de la **continuité économique** des groupes dans Lifi. Par ailleurs, le secteur d'activité du groupe est déterminé sur la base de son activité principale. Le champ sectoriel retenu pour l'analyse est celui des **secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers**.

Pour des raisons liées à la fiabilité et la disponibilité des données, le champ du panel couvre l'ensemble des groupes employant au moins 10 salariés (en ETP) sur toute la période 2015-2019 (les micro-groupes² sont donc exclus du champ d'analyse), auxquels s'ajoute l'ensemble des **unités légales indépendantes** (sans aucune restriction sur le nombre de salariés employés) qui sont assujetties à l'impôt sur les sociétés (régimes BIC-RN/BIC-RSI) et qui n'ont pas opté pour le statut juridique d'**entreprise individuelle** (EI) ► **figure**.

Dénombrement des unités présentes dans le panel Ésane sur la période 2015-2019

		2015	2016	2017	2018	2019
Microentreprises - MIC	Unités légales indépendantes	1 266 795	1 259 912	1 254 377	1 271 182	1 262 570
	Total	1 266 795	1 259 912	1 254 377	1 271 182	1 262 570
Petites et moyennes entreprises - PME	Groupes	44 675	45 028	46 270	47 054	49 923
	Unités légales indépendantes	63 844	65 462	67 924	68 512	65 929
	Total	108 519	110 490	114 194	115 566	115 852
Entreprises de taille intermédiaire - ETI	Groupes	4 484	4 524	4 730	4 893	5 086
	Unités légales indépendantes	312	323	332	314	346
	Total	4 796	4 847	5 062	5 207	5 432
Grandes entreprises - GE	Groupes	216	226	237	245	252
	Unités légales indépendantes	2	3	4	2	3
	Total	218	229	241	247	255
Groupes		49 375	49 778	51 237	52 192	55 261
Total	Unités légales indépendantes	1 330 953	1 325 700	1 322 637	1 340 010	1 328 848
Total		1 380 328	1 375 478	1 373 874	1 392 202	1 384 109

Note : chaque année, près de 50 000 micro-groupes (< 10 ETP) et 1,4 million d'unités légales indépendantes (entreprises individuelles), pour lesquelles les données comptables de bilan sont souvent indisponibles (moins d'obligations déclaratives auprès de la DGFIP), sont exclues du panel.

Champ : France, groupes de sociétés (de plus 10 salariés) et unités légales indépendantes, assujetties à l'IS (hors entreprises individuelles) des secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers.

Source : Insee, Ésane - Lifi (données individuelles).

- Méthode du « *box plot* de Tukey ». Pour une entreprise donnée, un ratio comptable est considéré atypique si son niveau se trouve à l'extérieur de l'intervalle $[Q1-5EIQ; Q3+5EIQ]$, où $Q1$ et $Q3$ sont respectivement les 1^{er} et 3^e quartile et EIQ , l'écart inter-quartile $Q3-Q1$. Par exemple, pour la productivité apparente du travail et l'intensité capitalistique mesurées au niveau de chaque entreprise (ce qui requiert déjà qu'elles déclarent une valeur ajoutée, un effectif salarié et des immobilisations corporelles strictement positives), ont été considérées atypiques 0,2% d'entre elles sur la période 2015-2019 : ces entreprises ont donc été exclues du panel lors de l'analyse de la productivité.
- Ces micro-groupes ont un poids économique faible au sein de l'appareil productif : en moyenne sur la période 2015-2019, ils représentent 2,5 % du chiffre d'affaires, 2,4 % de la valeur ajoutée et 1,7 % des effectifs salariés.

► Encadré 2 - Définition de la population des entreprises dont l'activité relève des secteurs les plus impactés par la crise sanitaire

Tous les secteurs ont été impactés par les confinements successifs en 2020-2021. De mars à juillet 2020, le fonds de solidarité a bénéficié aux entreprises de tous les secteurs ayant accusé une baisse d'au moins 50 % de leur chiffre d'affaires, sous un certain nombre de conditions, notamment en matière d'effectifs. À partir de septembre, le gouvernement a décidé de concentrer cette aide sur les secteurs les plus touchés par la crise en les répartissant en 3 catégories ou « secteurs », selon le décret n° 2020-371 du 30 mars 2020 :

- les entreprises du **secteur 1** (S1) correspondent aux secteurs du tourisme, de l'hôtellerie, de la restauration, du sport, de la culture, du transport aérien et de l'événementiel qui ont été affectés par les conséquences économiques et financières de l'épidémie de Covid-19, en raison notamment de la dépendance de leur activité à l'accueil du public ;
- les entreprises du **secteur 1 bis** (S1bis) correspondent aux secteurs dont l'activité dépend directement, en amont ou en aval, de celles du secteur 1 et qui ont subi une très forte baisse de leur chiffre d'affaires ;
- quant aux entreprises des **secteurs 2** (S2), il s'agit des entreprises n'appartenant pas aux secteurs S1 et S1bis, impliquant l'accueil du public et dont l'activité a été interrompue du fait de l'épidémie de Covid-19, à l'exclusion des fermetures volontaires. S'y retrouvent un grand nombre d'entreprises ayant, un moment, été qualifiées de « commerces non essentiels ».

Depuis le confinement de l'automne 2020, l'appartenance à ces secteurs conditionne l'accès à des aides d'un montant plafond plus élevé pouvant aller jusqu'à 10 000 euros. Qui plus est, en vertu de décret du 20 novembre 2020, il n'y a plus aucune restriction de taille pour être éligible (de cette façon les grandes PME peuvent devenir bénéficiaires à compter de cette date).

Cette vue d'ensemble caractérise la situation entre 2015 et 2019 des entreprises fortement exposées aux conséquences économiques de la crise sanitaire en 2020 : dans le panel ► **encadré 1**, il s'agit des **unités légales indépendantes**¹ appartenant aux catégories d'entreprises « Microentreprises » et « PME » et dont l'activité principale relève des secteurs S1-S1bis-S2. La situation de ces entreprises est étudiée dans les dimensions économiques suivantes : efficacité productive, partage de la VA, investissement et rentabilité, et situation financière. L'objectif est d'évaluer les vulnérabilités ou les forces des entreprises de ces secteurs avant la crise sanitaire, et de les comparer à des entreprises semblables mais moins exposées à la crise : les unités légales indépendantes de taille « Microentreprise » ou « PME » et dont l'activité principale ne relève pas des secteurs S1-S1bis-S2 ► **figure**.

Dénombrement des TPE-PME indépendantes présentes dans le panel sur la période 2015-2019 et dont l'activité relève des secteurs S1-S1bis-S2

	2015	2016	2017	2018	2019
Industrie	15 178	15 009	14 744	14 622	14 494
Construction	25 857	25 634	25 442	25 535	25 312
Commerce	158 491	153 403	148 484	144 866	143 794
Transports	11 459	14 822	17 817	19 824	19 764
Hébergement-restauration	136 819	137 054	136 804	137 816	136 130
Information-communication	19 028	18 761	18 582	18 598	18 437
Immobilier	125 621	126 247	126 061	129 682	131 880
Services aux entreprises	135 346	136 060	138 082	142 326	140 646
Services aux particuliers	61 527	61 810	62 162	63 656	63 035
Total	689 326	688 800	688 178	696 925	693 492

Champ : France, unités légales indépendantes de taille TPE-PME, assujetties à l'IS (hors entreprises individuelles) des secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers.

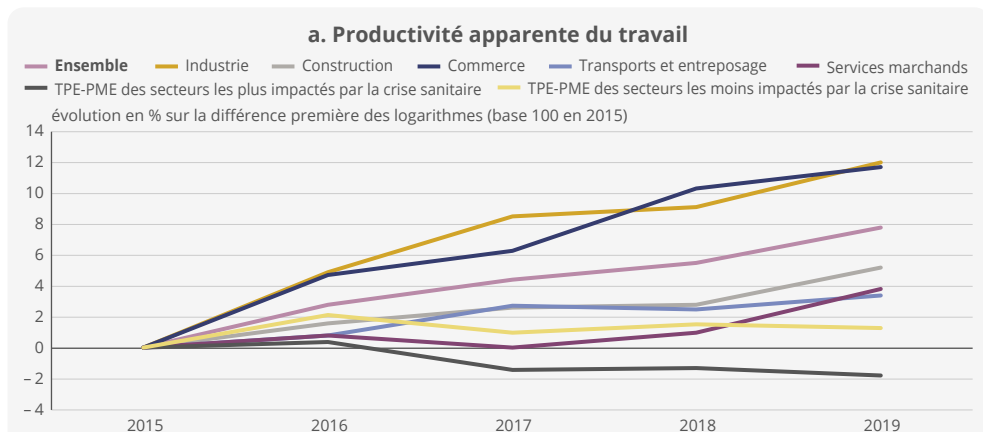
Source : Insee, É sane - Lifi (données individuelles).

¹ Les secteurs S1, S1bis et S2 peuvent concerner des filiales de groupe (de petite taille). Mais le suivi dans le temps de ces filiales s'avère complexe, c'est pourquoi on se restreint ici aux seules unités légales indépendantes.

Des gains de productivité significatifs dans l'industrie et le commerce entre 2015 et 2019

L'efficacité productive des entreprises peut être mesurée par la **productivité apparente du travail**, indicateur faisant le rapport entre le volume⁵ de valeur ajoutée générée par l'entreprise en une année et la quantité de travail qu'elle a mobilisée durant cette période (ici le nombre de salariés⁶ mesuré en équivalent temps plein - ETP). Dans les secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers, la productivité du travail a progressé de 7,8 % en France entre 2015 et 2019, soit une hausse moyenne de près de 1,5 % par an ► **figure 6a**. Les gains de productivité durant ces cinq années ont

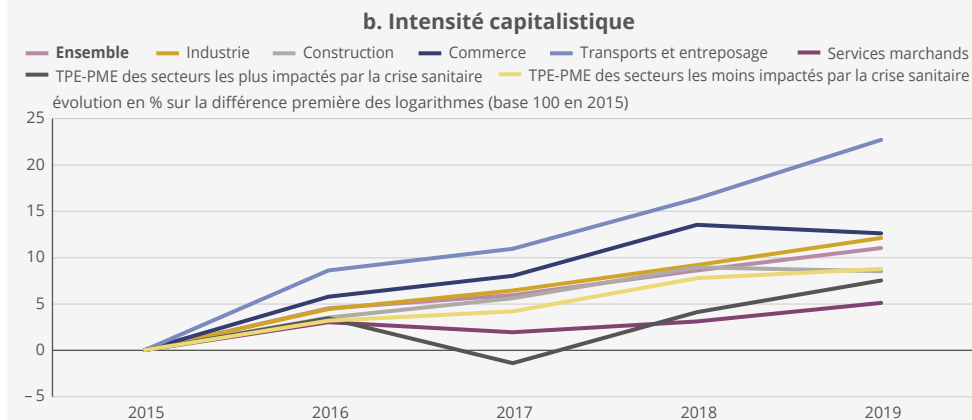
► 6. Évolution de l'efficacité productive des entreprises selon le secteur



Lecture : entre 2015 et 2019, dans le secteur de l'industrie, la productivité apparente du travail augmente de 12,0 %.

Champ : France, groupes de sociétés (de plus de 10 salariés) et unités légales indépendantes employeuses, assujetties à l'IS (hors entreprises individuelles) des secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers.

Source : Insee, É sane - Lifi (données individuelles).



Lecture : entre 2015 et 2019 dans le secteur des services marchands, l'intensité capitalistique du travail augmente de 5,1 %.

Champ : France, groupes de sociétés (de plus de 10 salariés) et unités légales indépendantes employeuses, assujetties à l'IS (hors entreprises individuelles) des secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers.

Source : Insee, É sane - Lifi (données individuelles).

5 La valeur ajoutée en volume a été obtenue ici en déflatant la valeur ajoutée de chaque unité légale d'un secteur donné par l'indice de prix de la valeur ajoutée de la branche à laquelle il appartient (au niveau A88 de la Naf. Rev2), tel qu'il est mesuré par les Comptes nationaux.

6 L'information sur l'emploi non salarié n'est pas disponible dans les données É sane. Le calcul de la productivité apparente du travail n'est donc effectué que sur le champ des entreprises déclarant au moins un salarié. Parmi les microentreprises (MIC) retenues dans le panel, près d'une sur deux ne déclare aucun salarié.

été particulièrement élevés dans l'industrie et le commerce (respectivement + 12,0 % et + 11,7 %), tandis qu'ils ont été de moindre ampleur dans les autres secteurs : + 5,2 % dans la construction, + 3,4 % dans les transports et + 3,8 % dans les services marchands.

La période d'observation n'est pas assez longue pour mesurer un rythme de progression tendancielle de productivité qui pourrait refléter des changements structurels dans l'appareil productif (innovations technologiques, organisationnelles, meilleure allocation des ressources, amélioration des compétences des salariés, etc.).

Au-delà des effets du cycle, ces gains de productivité peuvent traduire une hausse de **l'intensité capitalistique** des entreprises et/ou du rythme du progrès technologique (habituellement approchée par la productivité globale des facteurs - PGF - mais non mesurée ici). Entre 2015 et 2019, l'intensité capitalistique⁷ s'est accrue dans l'ensemble des secteurs (+ 11,0 %), en particulier dans le commerce et l'industrie (+ 12,6 % et + 12,1 % respectivement) ► **figure 6b**, traduction d'une substitution accrue du capital au travail dans ces deux secteurs. Ce phénomène peut lui-même résulter d'une baisse du coût du capital relativement à celui du travail (baisse continue des taux d'intérêt réels, réduction des prélèvements fiscaux sur le capital, etc.). Le secteur des transports est atypique, au vu de la progression deux fois plus rapide que la moyenne de l'intensité capitalistique dans ce secteur (+ 22,7 %). Ce phénomène de substitution capital-travail est plus limité dans les services marchands, secteur structurellement moins capitalistique.

Les TPE-PME des secteurs les plus impactés par la crise sanitaire enregistrent des pertes de productivité sur la période 2015-2019

À rebours de ce qui est observé sur l'ensemble des entreprises, les TPE⁸-PME des secteurs qui seront les plus impactés par la crise sanitaire⁹ enregistrent des pertes de productivité chaque année (- 1,8 % sur la période 2015-2019). Ces entreprises semblent ainsi connaître des problèmes d'efficacité productive durant les cinq années précédant la crise liée à la Covid-19 : pour 54 % de ces TPE-PME, la productivité baisse entre 2015 et 2019. Les TPE-PME des secteurs les moins impactés par la crise sanitaire enregistrent au contraire des gains de productivité sur la même période (+ 1,3 %), même s'ils sont d'ampleur plus faible que ce qui est observé sur l'ensemble des entreprises.

Au sein des services marchands et de l'industrie, une divergence accrue de gains de productivité sur la période 2015-2019 entre les entreprises « à la frontière technologique » et le reste des entreprises

Dans les services marchands, les écarts de gain de productivité augmentent entre les entreprises les plus productives dites « à la frontière technologique » (mesurées ici par les 10 % des entreprises les plus productives au sein de chaque secteur¹⁰) et le reste des entreprises. Entre 2015 et 2019, la productivité des entreprises « à la frontière technologique » augmente de près de 12 %, alors que le reste des entreprises affichent des gains nettement plus faibles, de l'ordre de + 5 %, soit un écart de 7 points en 2019 ; dans l'industrie, cet écart est du même ordre de grandeur en 2019 (+ 8 points) ► **figure 7**. Ces divergences au sein des services marchands et de l'industrie sont observées dans de nombreux pays de l'OCDE comme en France [Andrews, Criscuolo, Gal, 2016].

Dans les services marchands, 71 % des entreprises « à la frontière technologique » employant plus de 250 salariés (i.e. celles pesant le plus dans le calcul de la productivité agrégée du secteur), correspondent à des segments de multinationales ou à des groupes franco-français dont l'activité principale relève soit des services aux entreprises soit de l'information-communication. Il s'agit donc

7 L'intensité capitalistique est un ratio faisant ici le rapport entre le stock de capital corporel en volume et les effectifs salariés en ETP. Pour disposer du stock du capital en volume, des retraitements ont été nécessaires : la méthodologie du partage volume/prix retenue ici est explicitée dans [Crépon, Heckel, 2000].

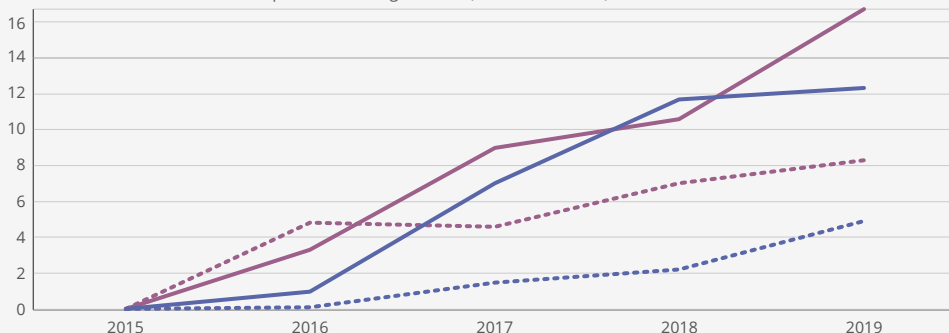
8 Les TPE ou « Très Petites Entreprises » désignent ici les microentreprises (MIC) retenues dans la présente étude ► **encadrés 1 et 2**. Cet acronyme est davantage utilisé dans le langage courant, que celui de microentreprises (définition de la LME de 2008).

9 Il s'agit des unités légales indépendantes de taille MIC ou PME dont l'activité principale relève des secteurs S1, S1bis et S2 ► **encadré 2**.

10 Les secteurs retenus sont ceux de la NAF.Rev2 au niveau A38. Par ailleurs, le dernier décile de productivité est calculé pour chaque année N entre 2015 et 2019, et ce calcul repose sur les productivités des entreprises mesurées en N. La population des entreprises à la frontière technologique n'est donc pas fixe sur la période d'analyse.

► 7. Évolution de la productivité apparente du travail des entreprises de l'industrie et des services marchands

— Industrie - entreprises à la frontière technologique
 — Services marchands - entreprises à la frontière technologique
 - - - Industrie - le reste des entreprises
 - - - Services marchands - le reste des entreprises



Note : les entreprises à la frontière technologique sont les 10 % les plus productives du secteur considéré.

Lecture : entre 2015 et 2019, la productivité apparente du travail des entreprises à la frontière technologique du secteur de l'industrie augmente de 16,7 %.

Champ : France, groupes de sociétés (de plus de 10 salariés) et unités légales indépendantes employeuses, assujetties à l'IS (hors entreprises individuelles) des secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers.

Source : Insee, É sane - Lifi (données individuelles).

souvent d'entreprises innovantes au cœur de la transformation numérique en cours [Firquet, 2020]. La faible diffusion de ces innovations au reste des entreprises pourrait expliquer, au moins en partie, les divergences de productivité observées. Par ailleurs, en lien avec l'implantation au cours des dernières décennies de filiales des GAFAs (*Google, Apple, Facebook, Amazon*) sur le territoire français, quelques entreprises pourraient concentrer à elles seules les rentes d'innovation et les parts de marché au détriment des autres (phénomène dit du « *winner takes all* »).

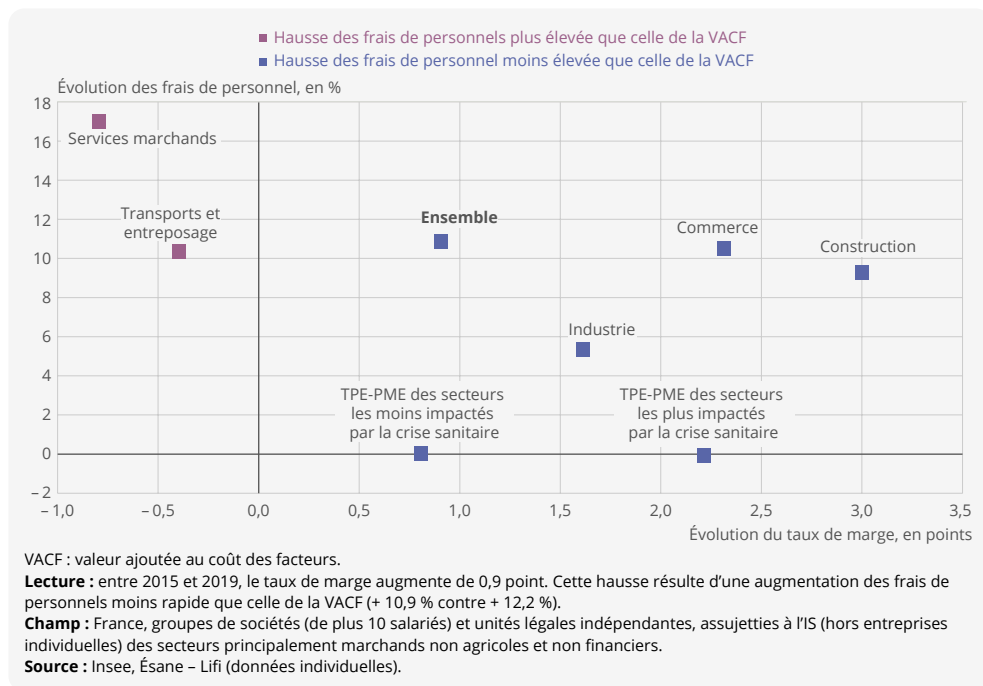
Un taux de marge en hausse sur la période 2015-2019 dans l'ensemble des secteurs, sauf dans les services marchands et les transports

Entre 2015 et 2019, le partage de la valeur ajoutée des entreprises s'est peu modifié : ainsi la part de la valeur ajoutée allouée à la rémunération du capital, mesurée ici par le **taux de marge** au coût des facteurs, a progressé de + 0,9 point, passant de 24,1 % à 25,0 %. Cette hausse cache néanmoins des évolutions contrastées selon les secteurs d'activité ► **figure 8**. Ainsi, le taux de marge recule nettement dans les services marchands (- 0,8 point) et dans les transports et l'entreposage (- 0,4 point), tandis qu'il progresse de façon notable dans la construction (+ 3,0 point), dans le commerce (+ 2,3 points) et dans l'industrie (+ 1,6 point). Le taux de marge diminue dans l'ensemble des secteurs relevant des services marchands à l'exception de l'hôtellerie-restauration où il augmente de 0,3 point sur la période 2015-2019. La baisse du taux de marge est ainsi particulièrement marquée dans l'information-communication (- 1,9 point) et les services aux particuliers (- 1,8 point). À court terme, l'évolution du taux de marge au coût des facteurs dépend de l'évolution du coût réel du travail¹¹ par ETP et de celle de la productivité apparente du travail : si une entreprise enregistre des gains de productivité supérieurs à la hausse du coût réel d'un ETP, alors son taux de marge va s'améliorer.

De nombreuses mesures fiscal-sociales ont été mises en œuvre dans les entreprises sur la période 2015-2019 : la plupart leur ont été favorables et ont contribué à limiter la hausse du coût réel du travail par ETP (**Pacte de responsabilité, Crédit d'impôt pour la compétitivité et l'emploi** - CICE, réduction de cotisations sociales, etc.). Le CICE, mesure ciblée sur les salaires inférieurs à 2,5 SMIC, a

¹¹ Il est mesuré ici par le montant des frais de personnel (salaires et cotisations sociales employeur) déflatés par le prix de la valeur ajoutée (déflaté mesuré ici par la Comptabilité nationale au niveau des branches A88 de la NAF. rév2).

► 8. Évolution du taux de marge, des frais de personnel et de la valeur ajoutée au coût des facteurs entre 2015 et 2019



d'abord bénéficié aux secteurs intensifs en main d'œuvre peu qualifiée, comme la construction ou le commerce. Dans les services marchands, les gains de productivité (+ 3,8 %) plus faibles que dans les autres secteurs entre 2015 et 2019 ont cependant pu s'avérer insuffisants pour compenser la hausse du coût réel du travail par ETP (+ 4,6 %), réduisant ainsi les marges des entreprises.

Le taux de marge des TPE-PME des secteurs les plus impactés par la crise sanitaire augmente nettement entre 2015 et 2019

Dans les TPE-PME des secteurs qui seront les plus impactés par la crise sanitaire, le taux de marge augmente sur la période 2015-2019 (+ 2,2 points). Cette amélioration du taux de marge est plus marquée que dans les TPE-PME des secteurs qui seront les moins impactés par la crise sanitaire (+ 0,8 point). Les TPE-PME des secteurs les plus affectés affichent une croissance modeste de leur valeur ajoutée (VA) entre 2015 et 2019, mais le partage de la VA leur est plus favorable du fait que les **frais de personnel** en valeur reculent très légèrement sur la période alors que la **valeur ajoutée au coût des facteurs** croît. Toutefois, pour 53 % des TPE-PME des secteurs les plus impactés par la crise sanitaire, le taux de marge a reculé entre 2015 et 2019 et près d'un tiers font même face à des pertes d'exploitation (excédent brut d'exploitation négatif) en 2019, contre respectivement 49 % et un peu plus d'un quart pour les TPE-PME moins impactées par la crise ► **figure 9**.

Un taux d'investissement en nette hausse dans l'ensemble des secteurs

Entre 2015 et 2019, le **taux d'investissement** en actifs corporels bruts s'établit en moyenne à 18,0 % et augmente chaque année sur cette période, passant de 16,2 % en 2015 à 18,0 % en 2019 ► **figure 10**. Cette amélioration du taux d'investissement s'inscrit dans un contexte économique porteur pour l'investissement sur toute la période 2015-2019. Tout d'abord, l'amélioration des perspectives de demande liées à la reprise mondiale a stimulé les dépenses d'investissement, amplifiant les variations de la demande anticipée (effet accélérateur). De plus, le recul net et continu

► 9. Situation économique et financière des TPE-PME indépendantes entre 2015 et 2019 selon leur exposition à la Covid-19

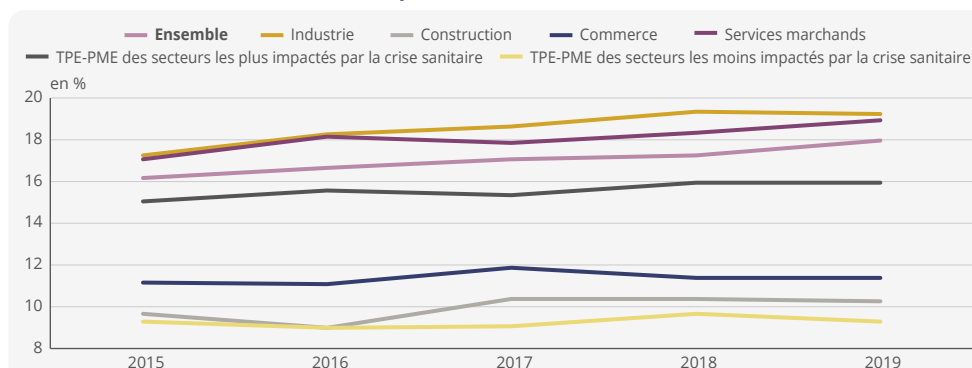
			Proportion d'entreprises, en %				
			2015	2016	2017	2018	2019
Résultat d'exploitation	Entreprises avec un EBE < 0	TPE-PME des secteurs les plus impactés par la crise sanitaire	32,2	31,3	31,3	31,7	31,9
		TPE-PME des secteurs les moins impactés par la crise sanitaire	28,2	27,3	27,0	27,1	27,3
Investissement	Entreprises n'ayant pas investi	TPE-PME des secteurs les plus impactés par la crise sanitaire	53,1	53,2	52,7	52,8	53,3
		TPE-PME des secteurs les moins impactés par la crise sanitaire	45,1	45,2	45,1	45,4	45,7
	Entreprises avec un taux d'autofinancement < 50 %	TPE-PME des secteurs les plus impactés par la crise sanitaire	16,5	15,5	15,6	15,7	15,6
		TPE-PME des secteurs les moins impactés par la crise sanitaire	16,5	15,7	15,4	15,3	15,4
Solvabilité des entreprises	Entreprises avec des fonds propres < 0	TPE-PME des secteurs les plus impactés par la crise sanitaire	25,1	24,1	23,4	22,8	22,9
		TPE-PME des secteurs les moins impactés par la crise sanitaire	19,5	18,6	18,0	17,7	17,9
	Entreprises avec un levier financier > 200 %	TPE-PME des secteurs les plus impactés par la crise sanitaire	12,5	11,5	10,6	10,2	10,2
		TPE-PME des secteurs les moins impactés par la crise sanitaire	10,5	9,6	9,0	8,6	8,5
	Entreprises avec des dettes financières > 3 x capacité d'autofinancement	TPE-PME des secteurs les plus impactés par la crise sanitaire	50,4	48,6	47,4	47,2	47,3
		TPE-PME des secteurs les moins impactés par la crise sanitaire	44,0	42,5	41,7	41,4	41,4
	Entreprises avec un EBE < charges d'intérêt	TPE-PME des secteurs les plus impactés par la crise sanitaire	33,9	32,8	32,6	33,0	33,1
		TPE-PME des secteurs les moins impactés par la crise sanitaire	29,3	28,3	27,8	27,9	28,1
Liquidité des entreprises	Entreprises avec un ratio de liquidité restreinte < 1	TPE-PME des secteurs les plus impactés par la crise sanitaire	49,8	48,3	46,9	44,8	44,8
		TPE-PME des secteurs les moins impactés par la crise sanitaire	36,5	35,3	33,9	32,1	32,2
	Entreprises avec une trésorerie brute inférieure à un mois de chiffre d'affaires	TPE-PME des secteurs les plus impactés par la crise sanitaire	41,5	40,2	38,5	38,3	38,3
		TPE-PME des secteurs les moins impactés par la crise sanitaire	44,9	43,2	41,5	41,5	41,7

Lecture : en 2019, 31,9 % des TPE-PME des secteurs les plus impactés par la crise sanitaire ont enregistré un déficit d'exploitation (excédent brut d'exploitation négatif - EBE), contre 27,3 % pour les TPE-PME des autres secteurs.

Champ : France, TPE-PME indépendantes assujetties à l'IS (hors entreprises individuelles) des secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers.

Source : Insee, Esane - Lifi (données individuelles).

► 10. Taux d'investissement brut corporel selon le secteur



Note : le secteur des transports et de l'entreposage n'apparaît pas sur le graphique étant donné son taux d'investissement très élevé (en lien avec la commande publique et le renouvellement des grandes infrastructures). Il est néanmoins pris en compte dans la courbe « Ensemble » du graphique.

Lecture : en 2019, le taux d'investissement des TPE-PME des secteurs les plus impactés par la crise sanitaire est de 16,0 %.

Champ : France, groupes de sociétés (de plus 10 salariés) et unités légales indépendantes, assujetties à l'IS (hors entreprises individuelles) des secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers.

Source : Insee, Esane - Lifi (données individuelles).

des taux d'intérêt réels d'emprunt¹² contribue à réduire le coût du capital et à améliorer la **profitabilité** des entreprises (en contrebalançant la légère baisse de la **rentabilité économique**). D'autres facteurs ont pu également jouer positivement sur l'investissement : hausse de la valorisation boursière des entreprises cotées, dispositifs publics de soutien à l'investissement (CICE, suramortissement, baisse du taux d'impôt sur les sociétés - IS, etc.).

Dans l'industrie, l'investissement en « installations techniques, machines et matériels industriels » prédomine et a le plus augmenté dans la valeur ajoutée sur la période (+ 1,7 point) ► **figure 11a**. Dans les services marchands, l'investissement en « constructions » prédomine (relativement à la VA du secteur) mais il est quasi stable sur la période (+ 0,3 point). La structure du taux d'investissement par type d'actif évolue assez peu sur la période ► **figure 11b**.

► 11. Décomposition du taux d'investissement par type d'actif



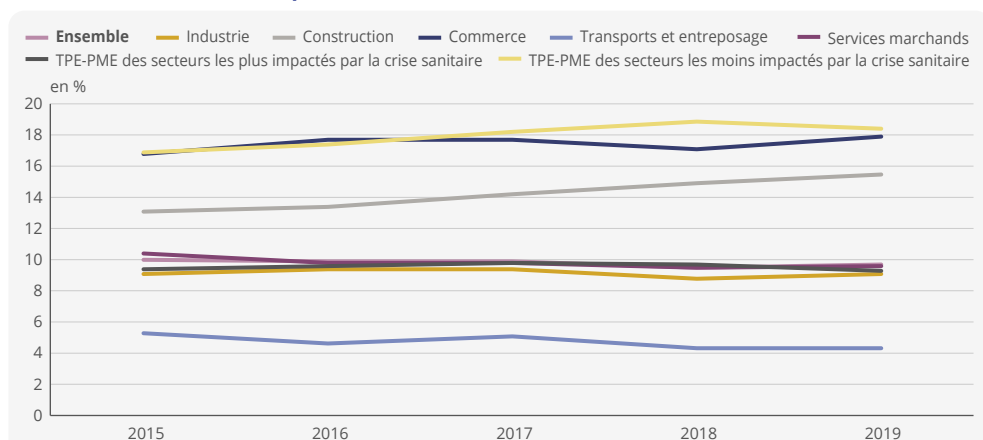
¹² Cette baisse bénéficie à l'ensemble des catégories d'entreprises.

À l'instar de l'ensemble des entreprises, le taux d'investissement des TPE-PME des secteurs les plus impactés par la crise sanitaire augmente sur la période 2015-2019 (+ 0,9 point). *A contrario*, le taux d'investissement des TPE-PME des autres secteurs est stable sur la période, et à un niveau nettement plus faible (9 % contre 15 %). Mais en 2019, 53 % des TPE-PME des secteurs les plus impactés par la crise sanitaire n'ont pas investi (contre 46 % pour les TPE-PME des autres secteurs) ► **figure 9**.

Une rentabilité économique en légère baisse, sauf dans le commerce et la construction

L'efficacité financière du processus de production peut être mesurée par la rentabilité économique des immobilisations corporelles brutes qui s'élève en moyenne à 9,8 % sur la période 2015-2019. Elle a reculé sur cette période, passant de 10,0 % en 2015 à 9,7 % en 2019 ► **figure 12**. Au niveau sectoriel, la rentabilité a baissé dans tous les secteurs, sauf dans la construction et le commerce où elle a progressé de respectivement 2,4 points et 1,1 point, et dans l'industrie où elle est restée stable. La rentabilité des TPE-PME des secteurs les plus impactés par la crise sanitaire est quasi stable entre 2015 et 2019 (- 0,1 point). *A contrario*, la rentabilité des TPE-PME des autres secteurs progresse nettement sur la période (+ 1,5 point). 32 % des TPE-PME des secteurs les plus impactés par la crise sanitaire font face à une rentabilité négative en 2019 (contre 27 % pour les autres TPE-PME) ► **figure 9**.

► 12. Rentabilité économique selon le secteur



Lecture : en 2019, la rentabilité économique du secteur de la construction est de 15,5 %.

Champ : France, groupes de sociétés (de plus 10 salariés) et unités légales indépendantes, assujetties à l'IS (hors entreprises individuelles) des secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers.

Source : Insee, É sane - Lifi (données individuelles).

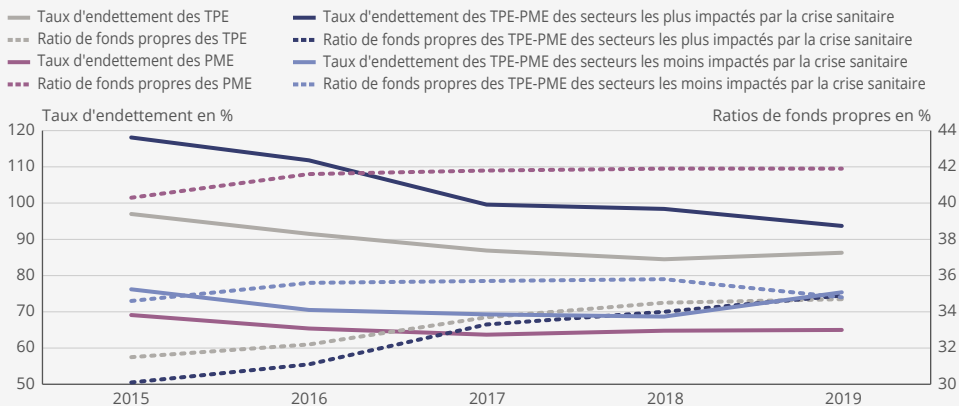
Renforcement de la structure financière des TPE-PME entre 2015 et 2019

Sur la période 2015-2019, la situation financière des TPE-PME s'est globalement améliorée. La structure financière des TPE-PME s'est renforcée sur cette période ► **figure 13a** : le poids des **fonds propres** dans leur bilan a progressé de 3,2 points pour les TPE et de 1,6 point pour les PME.

Dans le même temps, le **taux d'endettement financier** des TPE-PME a baissé sur la période 2015-2018 (- 12,5 points pour les TPE et - 4,3 points pour les PME) pour ensuite légèrement remonter en 2019, atteignant un niveau de 86,3 % des fonds propres pour les TPE et 65,0 % pour les PME. Mais les PME restent davantage capitalisées que les TPE. Cet assainissement des bilans a rendu une capacité d'endettement aux TPE-PME avant d'aborder la crise de la Covid-19 [Graignon, 2020]. Ce renforcement de la structure financière résulte principalement de la mise en réserve de bénéfices et moins d'apports externes en capital [Morénillas, Sklénard, 2020].

► 13. Situation financière des TPE-PME

a. Endettement et fonds propres

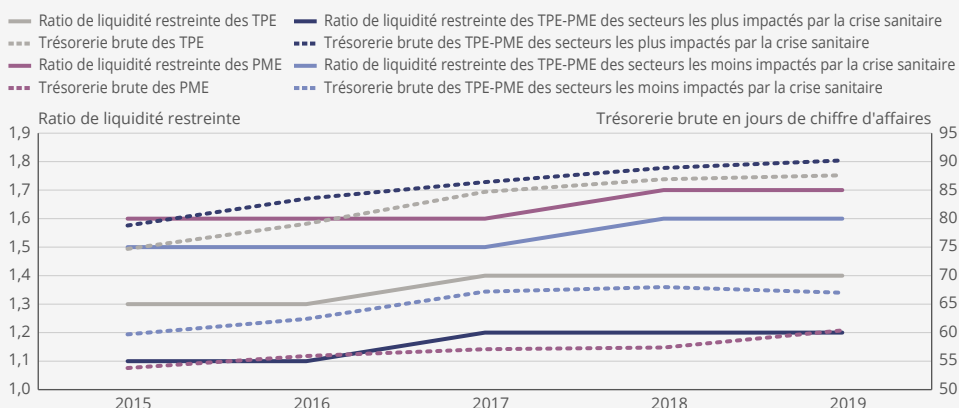


Lecture : en 2019, le taux d'endettement des TPE est de 86,3 %.

Champ : France, groupes de sociétés (de plus 10 salariés) et unités légales indépendantes, assujetties à l'IS (hors entreprises individuelles) des secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers.

Source : Insee, Ésane - Lifi (données individuelles).

b. Liquidité restreinte et trésorerie brute



Lecture : en 2019, le ratio de liquidité restreinte des TPE-PME des secteurs les plus impactés par la crise sanitaire est de 1,2.

Champ : France, groupes de sociétés (de plus 10 salariés) et unités légales indépendantes, assujetties à l'IS (hors entreprises individuelles) des secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers.

Source : Insee, Ésane - Lifi (données individuelles).

En dépit d'un net désendettement financier, les TPE-PME des secteurs les plus impactés par la crise sanitaire restent en 2019 moins capitalisées que les autres

Entre 2015 et 2019, l'amélioration de la structure financière des TPE-PME des secteurs qui seront les plus impactés par la crise sanitaire est nette mais elle demeure dégradée par rapport à celle des TPE-PME des secteurs qui seront les moins impactés. Ainsi, le taux d'endettement financier des premières a certes reculé fortement (- 24,4 points entre 2015 et 2019) mais d'une part, ce mouvement de désendettement semble marquer une pause en 2019 et d'autre part, le taux d'endettement est à un niveau encore élevé en 2019 (94 % des fonds propres, contre 75 % pour les TPE-PME des autres secteurs). 23 % des TPE-PME exposées à la Covid-19 enregistrent des fonds propres négatifs en 2019 (contre 18 % pour les autres TPE-PME) et 10 % présentent un taux d'endettement supérieur à 200 % (contre 8 % pour les autres TPE-PME) ► **figure 9.**

Malgré une forte hausse de la trésorerie brute entre 2015 et 2019, les TPE-PME des secteurs les plus impactés par la crise sanitaire ont des liquidités plus faibles en 2019

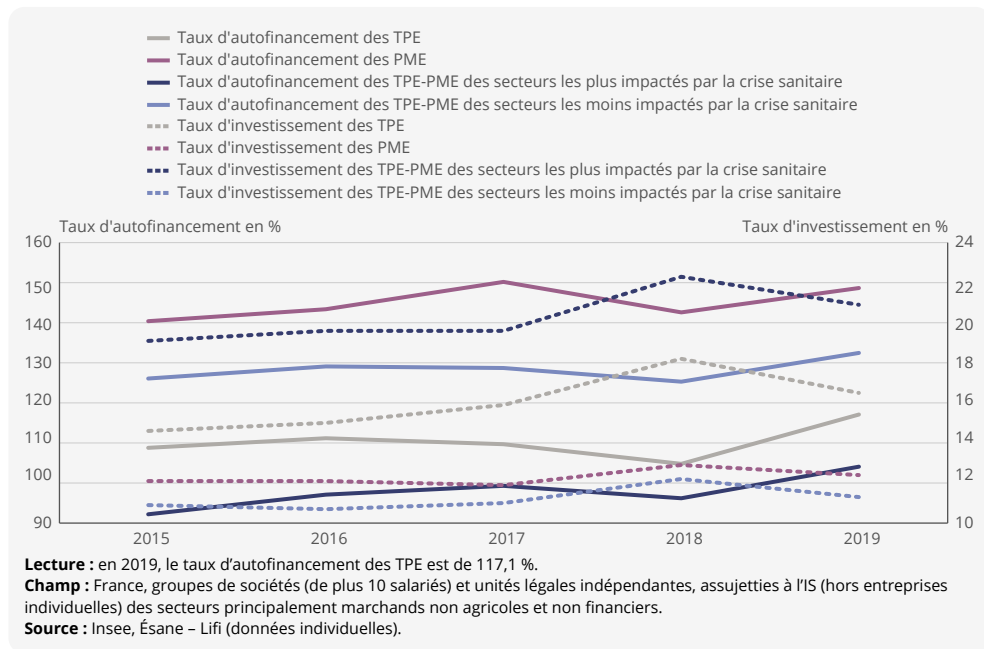
Globalement plus solvables, les TPE-PME disposent aussi de plus de liquidités en 2019 qu'en 2015 ► **figure 13b** : en 2019, la **trésorerie** brute des TPE représente 87,6 jours de chiffre d'affaires (CA) (contre 74,7 en 2015) et celle des PME s'élève à 60,4 jours de CA (contre 53,8 en 2015). De plus, les TPE-PME présentent un **ratio de liquidité restreinte** supérieur à 1 sur toute la période et orienté à la hausse : en moyenne ces entreprises sont en capacité d'honorer leurs dettes de court terme avec leurs seuls actifs de court terme liquides (par exemple, les disponibilités et les créances clients).

En dépit d'une amélioration sur la période 2015-2019, les TPE-PME des secteurs qui seront les plus impactés par la crise sanitaire présentent des liquidités plus faibles (une fois prise en compte les dettes de court terme) que les TPE-PME des autres secteurs. En 2019, ces sociétés affichent un ratio de liquidité restreinte de l'ordre de 1,2 en moyenne contre 1,6 pour les TPE-PME des autres secteurs, en particulier, le poids des dettes fiscales et sociales dans leur bilan est élevé (elles représentent près d'un quart de leur passif). En 2019, les TPE-PME rencontrant des problèmes de liquidité (ratio de liquidité restreinte strictement inférieur à 1) sont nettement plus nombreuses dans les secteurs les plus impactés par la crise sanitaire que dans les autres secteurs (45 % contre 32 %) ► **figure 9**.

Amélioration de la capacité d'autofinancement de l'investissement des TPE-PME

Les TPE-PME qui sont davantage capitalisées et disposent d'un volant de trésorerie suffisant pour faire face aux aléas de l'activité courante ont une plus grande autonomie financière vis-à-vis de leurs créanciers (établissements de crédits, fournisseurs, etc.), notamment dans le cadre du financement de leurs projets d'investissement. Ainsi la **capacité d'autofinancement** des TPE et des PME excède en moyenne le montant total de leurs investissements : en 2019, leurs **taux d'autofinancement** s'élèvent respectivement à 117 % et 149 %, et il est même en hausse sur la période (+ 8 points pour les TPE et + 8 points pour les PME) ► **figure 14**. Mais comme cette épargne n'est pas seulement

► 14. Taux d'autofinancement et taux d'investissement des TPE-PME



dévolue au financement de l'investissement (elle peut être mobilisée pour le désendettement, la distribution de dividendes, la constitution d'une épargne de précaution, etc.) et que l'investissement a eu tendance à croître sur la période, les besoins des TPE-PME en financements externes demeurent importants. De plus, au-delà des constats globaux, en 2019, près de 16 % des TPE-PME des secteurs qui seront les plus impactés par la crise sanitaire présentent une capacité d'autofinancement inférieure à 50 % de leurs investissements, ce qui implique des besoins de financement externes ► **figure 9**. Cette proportion est toutefois similaire pour les autres TPE-PME.

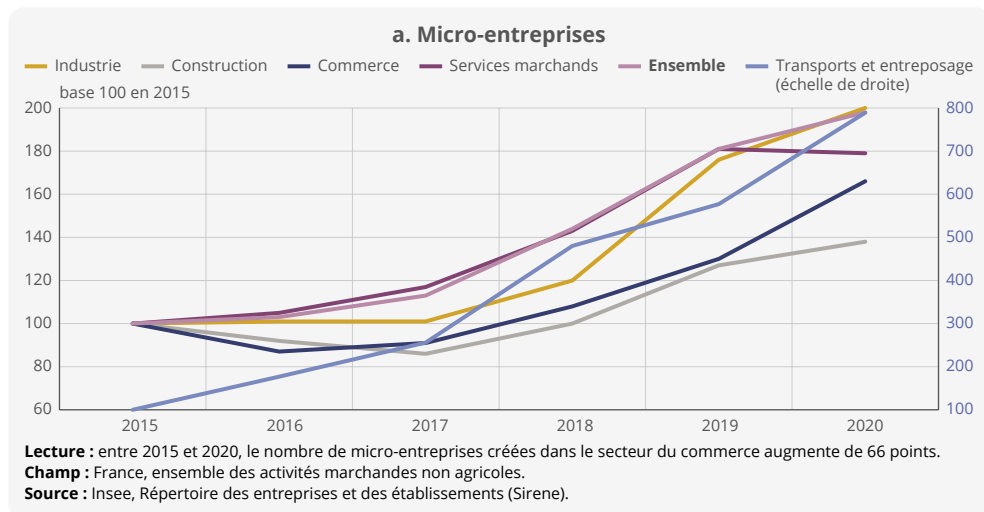
Très forte hausse des créations de micro-entreprises entre 2015 et 2019

La période 2015-2019 est marquée par une très forte hausse des créations d'entreprises dans l'économie marchande (hors secteur agricole) : 525 000 créations d'entreprises en 2015, contre 815 000 en 2019, soit une progression de + 55 %. Cette forte hausse est portée par les créations d'entreprises individuelles sous le régime du **micro-entrepreneur** (+ 81 % sur la période 2015-2019) ► **figure 15a**. Le cadre réglementaire du régime du micro-entrepreneur a évolué en 2017-2018 et a pu contribuer à le rendre encore plus attractif : hausse des seuils-plafond de CA pour bénéficier du régime, baisse des taux de cotisations sociales [Gourdon, 2020]. La hausse des créations de **micro-entreprises** est particulièrement prononcée dans le secteur des transports (+ 477 % entre 2015 et 2019), sous l'effet de l'essor des voitures de transport avec chauffeurs (VTC) et de la livraison à domicile, en lien avec le développement du commerce électronique et des grandes plateformes [Bignon, Richet, 2020]. Étant donné que seule près d'une micro-entreprise créée en 2014 sur trois est encore active trois ans après, la forte hausse des créations de ce type d'entreprises doit être relativisée, car elles peuvent *in fine* contribuer assez peu au renouvellement du tissu productif [Richet, 2019].

A contrario, les créations d'entreprises hors régime de la micro-entreprise peuvent davantage contribuer à ce renouvellement, avec des entreprises davantage pérennes [Dorolle, 2021]. Elles ont progressé sur la période 2015-2019 : les créations de **sociétés** sont en hausse de + 27 % et celles d'entreprises individuelles classiques de + 25 %.

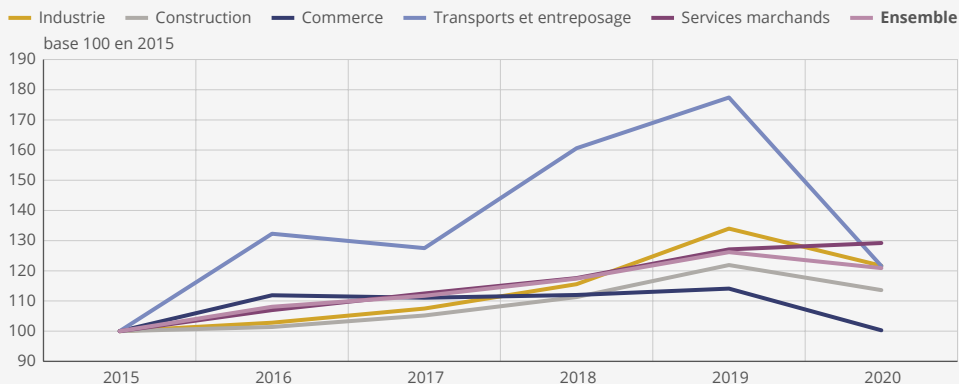
En 2020, 848 200 entreprises ont été créées, soit 33 000 de plus qu'en 2019, et ce malgré la crise liée au Covid-19. Cette hausse est principalement due à l'essor des immatriculations sous le régime du micro-entrepreneur, en particulier dans les transports, le commerce et les activités immobilières (respectivement + 22 %, + 9 % et + 10 % par rapport à 2019). Dans les transports, il s'agit essentiellement de créations de micro-entreprises dans la livraison à domicile, activité

► 15. Évolution du nombre de créations d'entreprises par rapport à 2015



► 15. Évolution du nombre de créations d'entreprises par rapport à 2015

b. Entreprises hors micro-entreprises



Lecture : entre 2015 et 2020, le nombre d'entreprises hors micro-entreprises créées dans l'ensemble des secteurs augmente de 21 points.

Champ : France, ensemble des activités marchandes non agricoles.

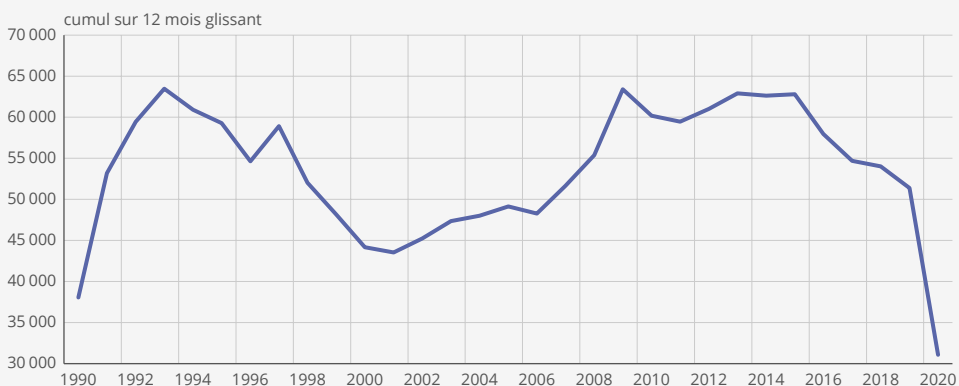
Source : Insee, Répertoire des entreprises et des établissements (Sirene).

stimulée lors des confinements en 2020, et dans le commerce, ce sont principalement des créations de micro-entreprises dans les activités de vente à distance [Gourdon, 2021]. À l'inverse, les créations d'entreprises (hors micro-entreprises) se replient en 2020 dans tous les secteurs, et tout particulièrement dans les transports (- 56 %) ► **figure 15b**.

Net recul des défaillances d'entreprises entre 2015 et 2019, suivi d'un recul historique en 2020

Après la crise financière de 2008 et jusqu'en 2015, le nombre annuel de **défaillances** d'entreprises avoisinait les 60 000 ► **figure 16**. À partir de 2015, le nombre de défaillances baisse continûment et en 2019, ce sont moins de 50 000 défaillances qui sont comptabilisées. Sur la période 2015-2019,

► 16. Nombre de défaillances d'entreprises cumulées sur 12 mois sur les 30 dernières années



Note : données CVS-CJO.

Lecture : le nombre de défaillances cumulées sur 12 mois est de 31 069 en 2020.

Champ : France.

Source : Banque de France.

le recul est de 18 % et s'observe sur l'ensemble des secteurs, particulièrement ceux du commerce, de l'industrie et de l'immobilier (respectivement - 30 %, - 25 % et - 24 %). L'environnement économique plus favorable et l'amélioration de la situation financière des entreprises a pu contribuer à réduire les procédures collectives (redressement judiciaire ou liquidation judiciaire). Au-delà de ces défaillances, les sorties d'entreprises du marché peuvent trouver également leur origine dans des cessations volontaires (par exemple le départ à la retraite) ou encore des procédures à l'amiable.

En 2020, les défaillances reculent très fortement par rapport à 2019 (- 39 %) pour atteindre le niveau le plus bas jamais enregistré depuis 30 ans : moins de 30 000 défaillances. Ce fort recul pourrait s'expliquer à la fois par l'assouplissement temporaire des règles de déclaration de cessation de paiement et par les nombreux dispositifs d'aides financière destinés aux entreprises des secteurs affectés par la crise sanitaire [Banque de France, 2021]. Ce recul est marqué dans l'ensemble des secteurs, allant de - 31 % dans l'immobilier à - 47 % dans la construction. ●

Auteurs :

Gabriel Sklénard (Insee)

Louis Le Clainche (Insee)

► Définitions

Un **monopole** est une situation de marché dans laquelle un seul vendeur fait face à une multitude d'acheteurs. Le bien ou le service distribué ne doit pas être substituable. De fait, les vrais monopoles sont très rares, car dans la plupart des cas, d'autres produits peuvent remplir la même fonction.

Une situation d'**oligopole** se rencontre lorsqu'il y a, sur un marché, un nombre faible d'offres (vendeurs) disposant d'un certain pouvoir de marché et un nombre important de demandeurs (clients).

La **chaîne de valeur mondiale** désigne l'ensemble des activités productives réalisées par les entreprises en différents lieux géographiques au niveau mondial pour amener un produit ou un service du stade de la conception au stade de la production et de la livraison au consommateur final. Ces activités englobent selon les cas la recherche-développement, la conception, la production, la commercialisation, la distribution, la vente au détail, et parfois même la gestion et le recyclage des déchets.

Entre deux années N-1 et N, on dit qu'il y a un **continuïté économique** pour deux groupes G1 et G2 s'il y a continuité arrière et continuité avant, c'est-à-dire :

- il y a « continuité arrière » entre un groupe G1 en N et G2 en N-1 si l'ensemble des unités légales en commun entre G1 et G2 représente plus de 50 % des effectifs de G1 ;
- il y a « continuité avant » entre un groupe G1 en N et G2 en N-1 si l'ensemble des unités légales en commun entre G1 et G2 représente plus de 50 % des effectifs de G2.

Dans ce cas, on attribue le même identifiant aux groupes G1 et G2 et on considère donc qu'ils correspondent au même groupe en N-1 et en N, malgré les éventuelles modifications de périmètre.

La **productivité « apparente du travail »** 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 de plusieurs manières :

- si le volume de travail est mesuré par le nombre d'heures travaillées, on parle de « productivité horaire apparente du travail » ;
- si le volume de travail est mesuré par le nombre de personnes en emploi (personnes physiques), on parle de « productivité par tête ».
- si le volume de travail est mesuré par le nombre d'ETP (équivalent temps plein), on parle de « productivité par ETP ».

Le **Pacte de responsabilité et de solidarité** comprend deux volets ; un volet « solidarité » en faveur du pouvoir d'achat des ménages modestes et un volet « compétitivité » destiné aux entreprises, mis en place fin 2013. Le volet « compétitivité » consiste en trois types de mesures : baisse du coût du travail, baisse des impôts sur les entreprises et simplification de la vie des entreprises. Les mesures en termes de baisse du coût du travail sont :

- baisse des cotisations familiales pour les travailleurs indépendants : leurs cotisations baissent de 3,1 points depuis le 1^{er} janvier 2015 ;
- maintien et majoration de l'exonération des cotisations patronales versées aux Urssaf, hors cotisations d'assurance chômage, pour les salaires au niveau du Smic (réduction générale de cotisations sociales patronales sur les bas salaires) ;
- baisse de 1,8 point des cotisations familiales sur les salaires jusqu'à 1,6 fois le Smic, depuis le 1^{er} janvier 2015 ;
- élargissement de cette mesure aux salaires compris entre 1,6 à 3,5 Smic depuis le 1^{er} avril 2016.





La **productivité « apparente du capital »** ne tient compte que du seul facteur capital comme ressource mise en œuvre. Le terme « apparente » rappelle que la productivité dépend de l'ensemble des facteurs de production (travail et capital) et de la façon dont ils sont combinés. 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.

Les **fonds propres** correspondent aux sommes versées par les associés ou actionnaires de l'entreprise, augmentées des profits générés annuellement par l'entreprise qui ne sont pas distribués en dividendes. En comptabilité, les fonds propres sont constitués des « capitaux propres » et des « autres fonds propres ».

Le **taux d'endettement financier** correspond à un ratio financier donnant le poids de l'endettement financier par rapport à ses capitaux propres. Il mesure dans quelle proportion l'entreprise est dépendante de ses créanciers et indique son niveau de solvabilité.

La **trésorerie** désigne l'ensemble des sommes d'argent mobilisables à court terme, appelées aussi « disponibilités » : avoirs détenus en banque (compte créditeur chez l'établissement bancaire), sommes présentes en caisses et valeurs mobilières de placement (VMP). Il est d'usage de calculer la trésorerie nette des dettes financières à court terme (découverts bancaires et comptes courants d'associés). La trésorerie nette correspond également à la différence entre le fond de roulement et le besoin en fond de roulement de l'entreprise.

Le **ratio de liquidité restreinte** mesure la capacité d'une entreprise à disposer d'une liquidité relative à son actif circulant par rapport à son passif à court terme, sans prendre en compte la valorisation des stocks. Ce ratio fait le rapport des actifs circulants hors stocks (créances et disponibilités) au passif circulant (dettes de court terme). Un ratio inférieur à 1 est une alerte, car il signale que l'entreprise se trouverait en difficulté financière en cas de dette imprévue ou d'exigibilité de remboursement immédiate de la part des créanciers.

Une unité légale est en situation de **défaillance** ou de dépôt de bilan à partir du moment où une procédure de redressement judiciaire est ouverte à son encontre. Cette procédure intervient lorsqu'une unité légale est en état de cessation de paiement, c'est-à-dire qu'elle n'est plus en mesure de faire face à son passif exigible avec son actif disponible.

Les **immobilisations corporelles** sont les actifs physiques destinés à être utilisés durablement par l'entreprise comme moyens de production à la clôture de l'exercice, évalués à leur valeur brute comptable ; par extension, ils incluent les avances et acomptes versés sur commandes d'actifs corporels. Ils comprennent les terrains (y compris les agencements et aménagements des terrains), les constructions, les installations techniques, matériel et outillage industriels, les autres immobilisations corporelles et les immobilisations en cours.

Les **immobilisations incorporelles** sont les actifs immatériels non financiers détenus par l'entreprise à la clôture de l'exercice, évalués à leur valeur brute comptable. Ils comprennent le fonds commercial et les autres immobilisations incorporelles (frais d'établissement, frais de développement, concessions, brevets, avances et acomptes sur immobilisations incorporelles).

Les **immobilisations non financières** sont la somme des immobilisations corporelles et incorporelles.

Voir **Immobilisations corporelles ; Immobilisations incorporelles.**

L'**intensité capitalistique** mesure, pour une unité, les actifs nécessaires pour générer un revenu. Elle se calcule en rapportant des immobilisations corporelles brutes à l'effectif salarié en équivalent temps plein (ETP).

Voir **Ratios.**

Les **frais de personnels** désignent les salaires et traitements (rémunérations en espèces allouées aux salariés, avant déduction des cotisations et contributions sociales à la charge de ces derniers, dès l'instant où elles trouvent leur origine dans le contrat de travail, et même si du point de vue fiscal ces sommes n'ont pas le caractère de salaires) ainsi que les charges sociales (part patronale seulement lorsque les cotisations comprennent également une part salariale).

La **profitabilité** est un indicateur faisant la différence entre la rentabilité économique du capital et son coût (ce dernier étant souvent approché par le taux d'intérêt réel de long terme). Un investissement est dit profitable lorsque la profitabilité est positive: sa rentabilité dépasse alors son coût.

Catégorie d'entreprises, entreprise, Crédit d'impôt pour la compétitivité et l'emploi (CICE), entreprise individuelle (EI), firme multinationale, groupe, groupe franco-français, micro-entrepreneur (régime du), micro-entreprise (au sens fiscal), micro-entreprise (MIC), petite et moyenne entreprise (PME), entreprise de taille intermédiaire (ETI), grande entreprise (GE), groupe, rentabilité économique, secteurs marchands non agricoles et non financiers, secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers, unité légale, taux d'investissement, unité légale indépendante, valeur ajoutée : voir *Glossaire*.

Pour en savoir plus

- **Andrews D., Crisculo C., Gal P.**, « The Best versus the Rest: The Global Productivity Slowdown, Divergence across Firms and the Role of Public Policy », *Productivity Working Papers 5*, OECD publishing, 2016.
- **Bacheré H.**, « Les très petites entreprises, 2 millions d'unités très diverses », *Insee Focus* n° 24, mars 2015.
- **Banque de France**, « Les défaillances d'entreprises - France », *Stat info*, janvier 2021.
- **Béguin J.-M., Hecquet V., Lemasson J.**, « Un tissu productif plus concentré qu'il ne semblait - Nouvelle définition et nouvelles catégories d'entreprises », *Insee Première* n° 1399, mars 2012.
- **Bignon N., Richet D.**, « Micro-entrepreneurs immatriculés en 2018 : dans les transports, deux sur trois travaillent via une plateforme numérique », *Insee Première* n° 1821, octobre 2020.
- **Conseil national de productivité**, « Productivité et compétitivité : où en est la France dans la zone euro ? », Premier rapport, juillet 2019.
- **Crépon B., Heckel T.**, « Informatisation en France : une évaluation à partir de données individuelles », *Documents de travail* n° G2000/13, Insee.
- **Deroyon J.**, « Les PME organisées en groupe : un phénomène important dès les unités de petite taille », in *Les entreprises en France*, coll. « Insee Références », édition 2016.
- **Dorolle A.**, « En 2019, 61 % des entreprises classiques créées cinq ans plutôt sont toujours actives », *Insee Première* n° 1852, avril 2021.
- **Firquet S.**, « Le numérique stimule l'innovation dans le secteur tertiaire », *Insee Première* n° 1811, août 2020.
- **Giorgi J., Scott S.**, « Pandémie de Covid-19 et pertes d'activité : le cas des entreprises françaises en 2020 », in *Les entreprises en France*, coll. « Insee Références », édition 2021.
- **Gourdon H.**, « Les créations d'entreprises en 2019 - L'essor des immatriculations de micro-entrepreneurs se poursuit », *Insee Première* n° 1790, janvier 2020.
- **Gourdon H.**, « Un nouveau record de créations d'entreprises en 2020 malgré la crise sanitaire », *Insee Première* n° 1837, février 2021.
- **Graignon M.**, « Les PME ont abordé la crise de la Covid-19 avec une structure financière renforcée », *Le Bulletin de la Banque de France* n°232/1, novembre-décembre 2020.
- **Guillou S., Mini C., Lallement R.**, « L'investissement des entreprises françaises est-il efficace ? », France stratégie, Presse des Mines, 2018.
- **Haag O.**, « Le profilage à l'Insee. Une identification plus pertinente des indicateurs économiques », *Courrier des statistiques* n° 2, Insee, juin 2019.
- **Loiseau H.**, « Des groupes de la taille d'une PME, un phénomène en plein essor », *Insee Première* n° 764, mars 2001.
- **Morénilas N., Sklénard G.**, « La faiblesse des fonds propres des TPE accroît leur fragilité », in *Les entreprises en France*, coll. « Insee Références », édition 2020.
- **Richet D.**, « Auto-entrepreneurs immatriculés en 2014 : trois ans après, 36 % sont actifs », *Insee Première* n° 1765, juillet 2019.
- **Souquet C.**, « Impact du premier confinement sur les sociétés : l'Île-de-France plus affectée que les autres territoires », *Insee Focus* n° 234, mai 2021.