
Les entreprises en France

Édition 2019



Coordination Noémie Morénillas, Gabriel Sklénard

Contribution

Insee :

Séverine Arnault, Johanne Aude, Guillaume Bichler, Nicolas Bignon, Pierrette Briant, Simon Bunel, Aurélie Casarotti, Guillaume Chanteloup, Corinne Darmaillacq, Cindy Duc, François-Xavier Dussud, Emmanuel Delame, Julien Deroyon, Hélène Genuit, Pierre Girard, Samuel Givois, Fabien Guggemos, Olivier Haag, Élisabeth Kremp, Jean-Luc Lacuve, Jérôme Laurent, Noémie Morénillas, Margot Perben, Jacqueline Perrin-Haynes, Nadège Pradines, Pierre Ralle, Gabriel Sklénard, Catherine Souquet, Grégory Verriest

Ministère de l'Enseignement supérieur, de la Recherche et de l'Innovation (Sies) :

Thomas Balcone, Stéphane Montenache, Camille Schweitzer, Géraldine Seroussi

Ministère de la Transition écologique et solidaire (SDES) :

Sabine Bessière, Layla Ricroch

Direction générale des Entreprises (DGE) :

Benjamin Hadjibeyli

Direction générale des Finances publiques (GF-3C) :

Sophie Mambe, Benjamin Quevat

Banque de France :

Valérie Chauvin, Jean-Pierre Villetelle

Directeur de la publication Jean-Luc Tavernier

Directrice de la collection Séverine Mayo-Simbsler

Rédaction Catherine Demaison, Laurence Grivet, Claire Lesdos, Denise Maury-Duprey, Séverine Mayo-Simbsler

Composition **Coordination**
Séverine Mayo-Simbsler

Maquette

Jouve

Couverture Conception et réalisation Jouve

Éditeur Institut national de la statistique et des études économiques
88, avenue Verdier CS 70058, 92541 MONTROUGE CEDEX
www.insee.fr

© Insee 2019 « Reproduction partielle autorisée sous réserve de la mention de la source et de l'auteur ».

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.

Édition
2019

Les entreprises en France

Introduction 7

Éclairages

Photographie du tissu productif en 2017	11
Productivité du travail et du capital :	
une mesure renouvelée au niveau de l'entreprise	29
De la définition juridique à la définition économique de l'entreprise :	
méthode et mode d'emploi	45

Dossiers

L'enquête R&D : mesurer l'effort de R&D des entreprises,	
au-delà du crédit d'impôt recherche	61
Évaluation du crédit d'impôt innovation :	
dynamique des bénéficiaires depuis son introduction	73
Une certaine convergence de l'innovation dans les entreprises en Europe	85

Fiches thématiques

1. Structure du système productif

1.1 Groupes de sociétés	104
1.2 Catégories d'entreprises	106
1.3 ETI en France	108
1.4 PME en France	110
1.5 Créations d'entreprises (y compris micro-entrepreneurs)	112
1.6 Créateurs d'entreprises	114

2. Activité, emploi et coûts salariaux

2.1 Valeur ajoutée	118
2.2 Taux de marge	120
2.3 Emploi	122
2.4 Coût du travail et salaires	124

3. Mondialisation, compétitivité et innovation

3.1 Échanges extérieurs et entreprises exportatrices	128
3.2 Mondialisation et firmes multinationales	130
3.3 Chaînes d'activité mondiales des PME	132
3.4 Investissement	134
3.5 TIC et commerce électronique	136
3.6 Recherche et développement	138
3.7 Innovation	140
3.8 Impôt sur les sociétés	142
3.9 Vision globale sur la fiscalité directe portant sur les entreprises	144
3.10 Financement des PME	146

4. Énergie et développement durable

4.1 Consommation d'énergie dans l'industrie	150
4.2 Investissements de l'industrie pour protéger l'environnement	152
4.3 Production de déchets dans l'industrie	154
4.4 Production de déchets dans le commerce	156

Fiches sectorielles

5.1 Secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers	160
6.1 Quelle nouvelle vision du secteur de l'industrie avec la définition économique des entreprises ?	162
6.2 Chiffres clés et ratios de l'industrie	164
7.1 Quelle nouvelle vision du secteur de la construction avec la définition économique des entreprises ?	166
7.2 Chiffres clés et ratios de la construction	168
8.1 Quelle nouvelle vision du secteur du commerce avec la définition économique des entreprises ?	170
8.2 Chiffres clés et ratios du commerce	172
9.1 Quelle nouvelle vision du secteur des transports et de l'entreposage avec la définition économique des entreprises ?	174
9.2 Chiffres clés et ratios des transports et de l'entreposage	176
10.1 Quelle nouvelle vision du secteur des services marchands avec la définition économique des entreprises ?	178
10.2 Chiffres clés et ratios des services marchands	180

Données 2016	183
---------------------	------------

Annexes

Le champ des statistiques d'entreprises de cet ouvrage	191
Nomenclature d'activités française (NAF rév. 2)	193
Glossaire	199

Introduction

Cet ouvrage de la collection « Insee Références », *Les entreprises en France*, a pour vocation d'offrir la vue la plus complète de notre système productif. L'objectif est plus structurel que conjoncturel. S'appuyant sur des données d'entreprises, il permet d'éclairer le diagnostic agrégé grâce à l'examen des comportements individuels. Il rend ainsi compte de la diversité des entreprises qui constituent notre tissu productif.

Une partie importante des statistiques diffusées dans cette publication s'appuie sur le dispositif d'élaboration des statistiques annuelles d'entreprise (Ésane). Celui-ci mobilise de nombreuses sources administratives, notamment des déclarations sociales et fiscales, ainsi que des enquêtes statistiques. Ce dispositif ambitieux fournit l'image la plus détaillée possible du monde des entreprises en mettant en cohérence l'ensemble de ces informations. Compte tenu des délais de recueil de l'information et de la complexité de l'expertise des données individuelles, l'année de référence des statistiques présentées dans cette édition est 2017.

L'ouvrage est structuré en trois parties. La première est constituée de trois **éclairages** :

- Photographie du tissu productif en 2017 ;
- Productivité du travail et du capital : une mesure renouvelée au niveau de l'entreprise ;
- De la définition juridique à la définition économique de l'entreprise : méthode et mode d'emploi.

La deuxième partie comprend trois **dossiers** :

- L'enquête R&D : mesurer l'effort de R&D des entreprises, au-delà du crédit d'impôt recherche ;
- Évaluation du crédit d'impôt innovation : dynamique des bénéficiaires depuis son introduction ;
- Une certaine convergence de l'innovation dans les entreprises en Europe.

Dans la troisième partie de l'ouvrage, un ensemble de **fiches thématiques** et **sectorielles** présentent les chiffres de référence sur les entreprises. Chaque fiche comprend une page de commentaires et une page de figures (tableaux ou graphiques).

Les **fiches thématiques** éclairent des sujets transversaux à l'ensemble des secteurs d'activité autour de quatre grands domaines : la structure du système productif ; l'activité, l'emploi et les coûts salariaux ; la mondialisation, la compétitivité et l'innovation ; l'énergie et le développement durable. Quand des données sont disponibles, ces fiches intègrent aussi des éléments de comparaison européenne.

Enfin, pour chaque grand secteur d'activité, les **fiches sectorielles** illustrent les impacts du passage à la définition économique de l'entreprise sur le contour de chaque secteur et proposent les principales données comptables et économiques. En parallèle, des résultats à un niveau sectoriel plus détaillé sont mis à disposition sur le site internet www.insee.fr dans la rubrique « chiffres clés ». ■

Éclairages



Photographie du tissu productif en 2017

Pierrette Briant, Gabriel Sklénard*

En 2017, les entreprises des secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers réalisent 1 064 milliards d'euros de valeur ajoutée, soit 52 % de la valeur ajoutée de l'ensemble de l'économie française. Le tissu productif est très concentré : environ 250 grandes entreprises emploient 27 % des salariés, réalisent 33 % de la valeur ajoutée totale et portent 46 % du total de bilan. À l'opposé, les microentreprises sont très nombreuses mais n'emploient que 19 % des effectifs salariés, réalisent 17 % de la valeur ajoutée et portent 9 % du total de bilan. Les activités tertiaires (commerce, transports-entreposage et services marchands non financiers) concentrent 63 % de la valeur ajoutée ; les entreprises industrielles en réalisent 28 %. Ces dernières sont fortement tournées vers les marchés internationaux (elles réalisent 65 % des exportations) et sont structurellement plus capitalistiques (elles portent 37 % du total du bilan). Enfin, 9 % de la valeur ajoutée revient à la construction.

Ces données sont désormais établies sur la base de la définition économique de l'entreprise, issue de la loi de modernisation de l'économie de 2008, qui permet de mieux rendre compte de l'organisation d'un nombre croissant d'entreprises en groupes de sociétés. Avec cette nouvelle approche, la photographie du tissu productif est en partie renouvelée. Il apparaît plus concentré, avec une contribution accrue des grandes entreprises. Le poids de l'industrie dans l'économie est renforcé, au détriment du commerce et surtout des services. Les indicateurs de performance des entreprises sont également modifiés : dans l'industrie, le taux de marge et le taux d'investissement sont abaissés, tandis que le taux d'exportation et la capacité à financer l'investissement sont rehaussés. Au niveau microéconomique, ces indicateurs de performance sont moins dispersés.

En 2017, l'ensemble des secteurs marchands non agricoles et non financiers¹ comptabilise 3,9 millions d'entreprises pour un chiffre d'affaires hors taxes global de 3 900 milliards d'euros et une valeur ajoutée de 1 200 milliards d'euros, soit 59 % de la valeur ajoutée de l'ensemble de l'économie française. Les entreprises agricoles et financières sont comptabilisées et étudiées dans le cadre de dispositifs statistiques spécifiques, de même que les activités non marchandes.

Pour pouvoir analyser l'ensemble des données fiscales des entreprises sur des critères comparables, des restrictions supplémentaires sont faites dans cet éclairage. Tout d'abord, les secteurs dans lesquels une partie importante de l'activité est réalisée par des structures non marchandes sont exclus. C'est le cas de la santé, de l'action sociale et de l'enseignement. Ensuite, 1 million de micro-entrepreneurs et micro-entreprises au sens fiscal bénéficiant de formalités comptables et fiscales simplifiées (pas de bilan, ni de compte de résultat, ni de liasse fiscale) ne sont pas retenus ici. Leur poids économique est très faible (0,1 % des effectifs et 0,4 % de la valeur ajoutée) et les données statistiques disponibles sont moins détaillées.

Les secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers, hors micro-entrepreneurs et micro-entreprises au sens fiscal, rassemblent 2,3 millions d'entreprises (*encadré 1*). Elles emploient 12,2 millions de salariés en équivalent temps plein (ETP) et réalisent

* Pierrette Briant et Gabriel Sklénard (Insee).

1. Incluant toutefois les auxiliaires de services financiers et d'assurance et les *holdings*.

Champ des entreprises retenu

Partant de l'ensemble des entreprises des secteurs marchands non agricoles et non financiers (mais y compris les activités auxiliaires de services financiers et d'assurances et les *holdings*) participant au système productif, soit 3,9 millions d'entreprises, le champ retenu dans cet éclairage et dans l'essentiel de l'ouvrage est plus restrictif (*figure*). Il couvre les 2,3 millions d'entreprises des secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers, hors micro-entrepreneurs et micro-entreprises au sens fiscal. La définition de ce champ requiert plusieurs types de restrictions.

Des restrictions fondées sur des critères sectoriels

Sont d'abord exclues 96 400 entreprises ayant une activité principale exercée (APE) relevant soit des *holdings* (62.20Z, code APE de la NAF rév. 2), soit des auxiliaires de services financiers et d'assurance (division 66, niveau A88 de la NAF rév. 2). Ces entreprises exclues représentent près de 10 % du total de bilan. Pour autant, cette restriction n'implique pas l'exclusion de toutes les unités légales relevant de ces activités dès lors qu'elles

Champ des entreprises étudiées

	Définition du champ	Nombre d'entreprises	Nombre d'unités légales	Effectifs salariés (en ETP)	Chiffre d'affaires (en milliards d'euros)	Valeur ajoutée (en milliards d'euros)	Total de bilan (en milliards d'euros)
Champ initial	Entreprises des secteurs marchands non agricoles et non financiers (sans les administrations publiques et autres institutions non marchandes, sauf la partie marchande de leurs activités ; y compris les secteurs 02.20Z, 64.20Z, 66) (1)	3 855 109	4 089 190	12 985 450	3 928	1 162	7 816
	<i>entreprises des secteurs des holdings 64.20Z et des activités auxiliaires de services financiers et d'assurance (2)</i>	96 400	102 135	135 689	43	20	740
	<i>entreprises des secteurs principalement non marchands : administration publique (84), enseignement (85), santé et action sociale (86, 87, 88), activités associatives (94) (3)</i>	615 356	623 337	654 846	109	73	119
	<i>micro-entrepreneurs et micro-entreprises au sens fiscal (4)</i>	1 007 378	1 007 378	6 962	10	5	62
	<i>exploitations forestières (02.20Z) (5)</i>	4 690	4 772	5 339	2	ns	1
Champ de l'éclairage et de l'essentiel de l'ouvrage	Entreprises des secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers, hors micro-entrepreneurs et micro-entreprises au sens fiscal (1) - (2) - (3) - (4) - (5)	2 290 990	2 511 273	12 183 106	3 765	1 064	6 903
	en % du champ de l'ouvrage (par rapport au champ initial)	59	61	94	96	92	88

ns : non significatif.

Note : les lignes 2 à 5 comportent des doublons (une entreprise pouvant être, par exemple, à la fois micro-entreprise au sens fiscal et relever des secteurs principalement non marchands).

Les entreprises des secteurs des *holdings* et des activités auxiliaires de services financiers sont exclues de cet éclairage, mais les unités légales (UL) relevant de ces secteurs peuvent être présentes dans les entreprises composées de plusieurs unités légales.

Encadré 1 (suite)

appartiennent à une entreprise du champ de l'ouvrage. Par exemple, l'unité légale correspondant à la société *holding* d'une entreprise industrielle constituée en groupe est conservée dans le champ d'analyse. Il y a plus de 50 000 sociétés *holding* dans le champ d'analyse, dont elles portent 24 % du passif (dettes, fonds propres).

Ensuite sont exclues près de 600 000 entreprises des secteurs principalement non marchands : éducation, santé, action sociale (divisions 84, 85, 86, 87, 88 et 94, niveau A88 de la NAF rév. 2). Mais leur poids économique est faible, étant donné que la partie marchande de leur activité est marginale.

À l'issue de ces deux restrictions, le champ obtenu correspond à celui des entreprises des secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers.

Des restrictions fondées sur des critères juridiques et fiscaux

Sont d'abord exclues les entreprises soumises au **régime fiscal de la micro-entreprise (micro-BIC/BNC)**. Ce régime d'imposition des bénéficiaires concerne les entreprises individuelles (EI), les entreprises individuelles à responsabilité limitée (EURL) et les EURL et dont le gérant est l'associé unique. Il se caractérise par une exonération de TVA, un abattement forfaitaire lors du calcul du résultat de l'entreprise et par des obligations comptables et déclaratives simplifiées. Le bénéfice de ce dispositif est soumis au respect d'un montant total du chiffre d'affaires annuel réalisé par l'entreprise : en 2017, moins de 82 200 euros pour une activité commerciale et moins de 32 900 euros pour les prestations de services et activités libérales.

Parmi les entreprises bénéficiant de ce régime fiscal figurent en particulier les **micro-entrepreneurs** (ex-autoentrepreneurs, statut qui avait cours jusqu'au 19 février 2014) ; pour les entrepreneurs individuels qui en font la demande, les formalités de création d'entreprises sont allégées ; outre le régime fiscal de la micro-entreprise, le micro-entrepreneur bénéficie également du régime micro-social : le mode de calcul et de paiement de l'impôt sur le revenu et des cotisations sociales est simplifié.

En 2017, les secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers rassemblent 850 000 micro-entrepreneurs ou micro-entreprises au sens fiscal (1 million sur l'ensemble des secteurs marchands non agricoles et non financiers). Leur poids économique est très faible (0,1 % des effectifs et 0,4 % de la valeur ajoutée). Ces entreprises sont exclues de l'analyse, en raison des formalités comptables et fiscales simplifiées dont elles bénéficient (pas de bilan, ni de compte de résultat, ni de liasse fiscale), qui ne permettent pas de disposer de données statistiques les concernant.

Le régime fiscal de la micro-entreprise doit être distingué de la catégorie des microentreprises (MIC) définie par l'article 51 de la loi de modernisation de l'économie (LME) et précisée par le décret n° 2008-1354 : celle-ci rassemble les entreprises occupant moins de 10 salariés et dont le chiffre d'affaires annuel ou le total de bilan n'excède pas 2 millions d'euros. Les micro-entrepreneurs et autres entreprises individuelles au régime micro-BIC/BNC relèvent donc de la catégorie des microentreprises (MIC), mais celle-ci couvre un champ d'entreprises beaucoup plus large (plus de 3 millions d'entreprises).

3 765 milliards d'euros de chiffre d'affaires et 1 064 milliards d'euros de valeur ajoutée, soit 52 % de la valeur ajoutée de l'ensemble de l'économie.

Ces données s'appuient sur la notion d' « entreprise » au sens de la loi de modernisation de l'économie (LME) de 2008. Selon le décret n° 2008-1354 du 18 décembre 2008, pris en application de cette loi, l'entreprise « est 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 ». Cette nouvelle approche permet de dépasser l'approche strictement juridique fondée sur la notion d'**unité légale**, c'est-à-dire une entité administrative (société ou entreprise individuelle) identifiée par son numéro Siren. Auparavant, les statistiques annuelles sur les caractéristiques des entreprises étaient établies en considérant toutes les unités légales comme des entreprises distinctes, à l'exception de celles appartenant à une cinquantaine des plus grands

groupes². Étant donné le développement de l'organisation en groupes [Bigot et Fesseau, 2017], ce passage d'une définition juridique à une définition économique de l'entreprise est devenu nécessaire pour mieux décrire le tissu productif et ses performances. Pour mettre en œuvre cette définition économique, l'Insee considère qu'une entreprise correspond soit à un groupe de sociétés composé des unités légales qu'il contrôle majoritairement (filiales), soit, dans le cas de grands conglomérats diversifiés, à une partie de ce groupe qui constitue une unité organisationnelle de production, regroupe l'ensemble des facteurs de production et dispose d'une certaine autonomie de décision, soit enfin à une seule unité légale lorsque celle-ci est indépendante (n'appartient pas à un groupe) [Haag, 2019].

Deux études avaient déjà illustré l'impact de ce changement d'approche, sur la base de données moins détaillées et partiellement simulées [Beguïn et Hecquet, 2015 ; Deroyon, 2015]. Le présent éclairage va plus loin, dans la mesure où il observe l'ensemble du tissu productif à travers l'entreprise, en tenant compte des plus de 100 000 groupes qui le composent et des grandeurs comptables consolidées qui leur sont associées. La nouvelle photographie du tissu productif en 2017 est présentée et comparée avec la précédente vision en « unité légale ».

Un tissu productif plus concentré avec la vision économique de l'entreprise

En 2017, les 2,3 millions d'entreprises des secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers, hors micro-entrepreneurs et hors micro-entreprises au sens fiscal, sont constituées de 2,5 millions d'unités légales. Elles se scindent en deux catégories : 2,2 millions sont constituées d'une seule unité légale (**entreprises mono-unité légale**) et près de 90 000 de plusieurs unités légales organisées en groupes de sociétés. Le poids économique des entreprises mono-unité légale est limité relativement à leur nombre. *A contrario*, les 90 000 entreprises organisées en groupe, rassemblant au total près de 300 000 unités légales, représentent l'essentiel de l'appareil productif, soit 79 % du total de bilan, 70 % du chiffre d'affaires, 67 % de la valeur ajoutée et 63 % des salariés (en ETP).

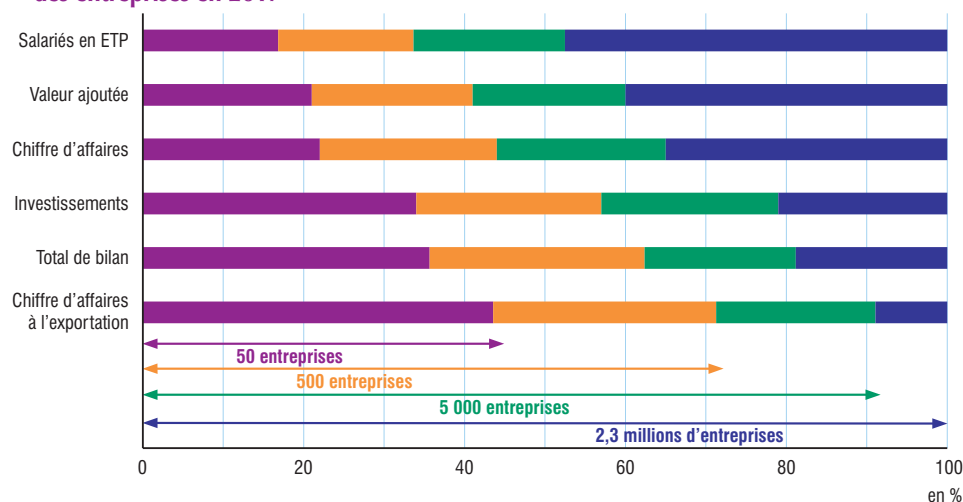
Dans l'approche en « entreprise », le tissu productif est plus concentré que dans l'approche en « unités légales ». En effet, même si les groupes sont de taille très variable, par construction, les entreprises qui en découlent rassemblent plusieurs unités légales, de quelques-unes (61 % d'entre elles n'en ont que deux) à plusieurs centaines. Ainsi, les 500 entreprises des secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers les plus importantes en nombres de salariés concentrent à elles seules 34 % des effectifs (contre 22 % dans la vision en « unité légale »). La concentration est encore plus marquée lorsqu'il s'agit des exportations ou du total de bilan : les 500 entreprises enregistrant les chiffres d'affaires à l'exportation les plus élevés en cumulent 72 % (contre 62 %) et celles portant le plus de bilan en concentrent 63 % (contre 49 %) (*figure 1*).

Des microentreprises aux grandes entreprises, la dualité de l'appareil productif

L'analyse par **catégories d'entreprises** précise cette concentration du tissu productif, en mettant en évidence la dualité entre les catégories extrêmes (*encadré 2*). Ainsi, les **microentreprises** (MIC) sont majoritaires au sein de l'appareil productif (94 % de l'ensemble des entreprises) mais

2. L'édition 2018 de cet ouvrage présentait les résultats pour l'année 2016. Elle reposait principalement sur la vision juridique en « unité légale » ; seuls une cinquantaine des plus grands groupes faisaient déjà l'objet d'un traitement particulier (« profilage » sur mesure) qui avait permis de définir en leur sein des entreprises au sens de la loi de modernisation de l'économie.

1. Concentration des principaux agrégats économiques au sein de la population des entreprises en 2017



Lecture : les 50 entreprises ayant les plus fortes exportations concentrent 44 % des exportations totales, les 500 premières entreprises en concentrent 72 %, les 5 000 premières 92 %.

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

Source : Insee, Esane (données individuelles).

Encadré 2

De l'analyse par taille d'unité légale à l'analyse par catégorie d'entreprises

La façon d'appréhender sur le plan statistique les différences de tailles entre unités productives est modifiée. En effet, la taille est maintenant mesurée :

- au niveau de l'entreprise définie au sens de la LME (prise en compte de l'organisation

d'une partie des entreprises en groupe de sociétés) ;

- sur la base des valeurs consolidées de trois variables comptables distinctes (les effectifs salariés, le chiffre d'affaires et le total de bilan) (figure).

Définition des catégories d'entreprises au sens du décret de la loi de modernisation de l'économie (LME) de 2008

Chiffre d'affaires	Total de bilan	Effectif			
		Moins de 10 salariés	De 10 à 249 salariés	De 250 à 4 999 salariés	5 000 salariés ou plus
2 millions d'euros au plus	2 millions d'euros au plus	Microentreprises (MIC)	Petites et moyennes entreprises hors microentreprises (PME hors MIC)	Entreprises de taille intermédiaire (ETI)	Grandes entreprises (GE)
Plus de 2 millions d'euros à 50 millions d'euros inclus	Plus de 2 millions d'euros	MIC			
Plus de 50 millions d'euros à 1,5 milliard d'euros inclus	2 millions d'euros au plus	MIC	PME (hors MIC)	ETI	
	Plus de 2 millions d'euros à 43 millions d'euros inclus	MIC			
Plus de 1,5 milliard d'euros	2 millions d'euros au plus	MIC	PME (hors MIC)	ETI	
	Plus de 2 millions d'euros à 43 millions d'euros inclus	MIC			
	Plus de 43 millions d'euros à 2 milliards d'euros inclus	MIC			
	Plus de 2 milliards d'euros				

Note : le cumul des zones prunes et oranges correspond à la catégorie PME au sens de la loi de modernisation de l'économie (LME).

n'emploient que 19 % des effectifs salariés, réalisent 17 % de la valeur ajoutée totale et portent 9 % du total de bilan. À l'opposé, 246 **grandes entreprises** (GE) emploient 27 % des effectifs salariés, réalisent 33 % de la valeur ajoutée totale et portent 46 % du total de bilan (figure 2).

Par-delà cette dualité, les 139 000 **petites et moyennes entreprises** (PME) hors microentreprises et les 5 400 **entreprises de taille intermédiaire** (ETI) emploient respectivement 30 % et 25 % des salariés et réalisent respectivement 24 % et 27 % de la valeur ajoutée totale. Toutefois, les ETI portent deux fois plus de bilan que les PME et sont nettement plus exportatrices.

L'équilibre entre les catégories d'entreprises est très différent de ce qu'il était entre les unités légales classées selon leurs effectifs salariés (figure 3).

Dans l'approche en « entreprise », les PME (y compris microentreprises) ont une contribution à l'économie plus faible que celle des unités légales de moins de 250 salariés : elles représentent 49 % des effectifs salariés, 41 % de la valeur ajoutée et 33 % des investissements, contre respectivement 61 %, 57 % et 58 % en « unités légales ». À l'inverse, les grandes entreprises concentrent

2. Principaux agrégats économiques selon la catégorie d'entreprises en 2017

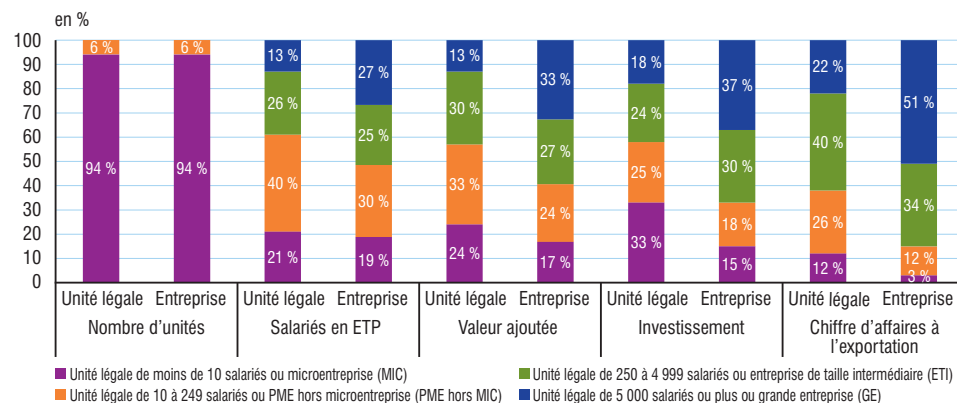
	Nombre d'entreprises	Salariés en équivalent temps plein	Chiffre d'affaires	Total de bilan	Valeur ajoutée	Investissement	Chiffre d'affaires à l'exportation
	(en milliers)		(en milliards d'euros)				
Microentreprises (MIC)	2 146,6	2 267,4	488,4	759,0	176,0	30,3	19,2
PME (hors MIC)	138,7	3 608,6	844,9	1 252,8	252,5	35,4	88,8
Entreprises de taille intermédiaire (ETI)	5,4	3 036,7	1 141,2	2 685,9	286,0	60,6	245,9
Grandes entreprises (GE)	0,2	3 270,4	1 291,0	4 119,7	349,7	75,4	373,2
Ensemble	2 291,0	12 183,1	3 765,4	8 817,4	1 064,3	201,7	727,2

Note : le nombre de GE est 246.

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

Source : Insee, É sane (données individuelles).

3. Poids des tailles d'unités légales et des catégories d'entreprises dans l'économie en 2017



Notes : la catégorie PME correspond au cumul des rectangles prune (microentreprises) et orange (PME hors microentreprises). Passer de la vision en « unité légale » à celle en « entreprise » augmente le poids des plus grandes unités dans la valeur ajoutée (+ 20 points). Cette augmentation résulte de deux effets : un effet lié au seul changement d'unité de mesure (passage de l'unité légale à l'entreprise, mais à critère de taille identique) (+ 16 points) et un effet lié au changement de critère de classement (passage du classement en tranche d'effectifs à celui en catégories d'entreprise) (+ 4 points).

Lecture : alors que dans vision en « unité légale », les unités légales de 5 000 salariés ou plus concentrent 22 % des exportations, dans la vision en « entreprise », les grandes entreprises (GE) en concentrent 51 %.

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

Source : Insee, É sane (données individuelles).

désormais 27 % des effectifs, 33 % de la valeur ajoutée et 37 % des investissements, contre respectivement 13 %, 13 % et 18 % pour les unités légales de 5 000 salariés ou plus. L'impact est encore plus marqué quant au chiffre d'affaires à l'exportation : le poids des PME se réduit de 23 points et celui des grandes entreprises s'accroît de 29 points. Le poids économique des ETI demeure en revanche proche de celui des unités légales de 250 à 4 999 salariés.

En effet, un grand nombre d'unités légales de taille PME (19 000 unités emploient moins de 250 salariés sur les 20 500 qui constituent les grandes entreprises) appartiennent à des grandes entreprises dans lesquelles elles assurent des fonctions précises : 16 % des exportations des grandes entreprises transitent par des petites filiales de commerce de gros (mais aussi dans une moindre mesure par des petites filiales industrielles). Près d'un quart de leurs investissements corporels sont le fait de filiales immobilières ou de location-bail en biens divers de taille PME en effectifs. La moitié du bilan (non consolidé) est portée par des sociétés *holdings* ou de services auxiliaires aux services financiers aux effectifs très limités, voire par des sociétés de location et de location-bail, également de faible taille.

Des problématiques différentes selon les catégories d'entreprises

Les 2,1 millions de microentreprises³ sont principalement présentes dans les activités tertiaires (25 % des effectifs de cette catégorie sont employés dans le commerce, 14 % dans l'hébergement-restauration, 10 % dans les activités spécialisées scientifiques et techniques) et dans la construction (19 %). Il s'agit majoritairement d'entreprises mono-unité légale (98 %) et 57 % d'entre elles n'ont aucun salarié. Les problématiques propres à ce secteur sont celles de l'entreprenariat individuel : création d'entreprise, statut de non-salarié, artisanat, profession libérale.

Les PME hors microentreprises sont plus industrielles que les microentreprises (22 % de leurs effectifs contre 11 %) et moins présentes dans la construction (14 % contre 19 %) ou les services (42 % contre 45 %). 35 % de ces PME sont constituées de plusieurs unités légales (en moyenne 3) ; 90 % de celles-ci correspondent à des groupes franco-français. Les PME hors microentreprises emploient en moyenne 26 salariés (en ETP) et la moitié d'entre elles en emploient moins de 15. Un des enjeux concerne leur croissance, notamment l'accès aux financements : dépendance aux crédits bancaires [Boileau *et al.*, 2018], aides publiques à l'innovation [Schweitzer, 2018], etc.

Les ETI ont plus souvent que les autres catégories une activité principale dans l'industrie (36 % de leurs effectifs), en particulier dans l'industrie manufacturière (34 %). Elles sont majoritairement organisées en groupes de sociétés (80 %) : composées de plusieurs unités légales, elles en rassemblent en moyenne 11. 57 % sont des multinationales et 40 % de ces ETI multinationales sont sous contrôle étranger. Les ETI emploient en moyenne 563 salariés et la moitié d'entre elles en emploient moins de 328. Leurs principales problématiques concernent leur internationalisation et l'attractivité de leur base productive [Hecquet, 2014].

Les grandes entreprises (GE) sont aussi très représentées dans l'industrie (30 % des effectifs), mais relativement moins que les ETI dans l'industrie manufacturière (22 %). L'énergie (électricité, gaz, etc.) et les transports, tous deux fortement concentrés, y sont très présents, de même que le commerce, presque aussi présent que dans les autres catégories (19 % des effectifs). Les grandes entreprises sont quasiment toutes organisées en groupes de sociétés : en moyenne, elles sont constituées de 88 unités légales et sont presque toutes multinationales (70 % sont sous contrôle français et 30 % sous contrôle étranger). Les grandes entreprises emploient en moyenne 13 300 salariés et la moitié d'entre elles en emploient plus de 7 000. Leur fort déploiement à l'international soulève des enjeux propres aux structures internationalisées : chaînes de valeur mondiales, localisation des centres de décision et de la production, optimisation fiscale, etc., [Dauré et Fesseau, 2019].

3. Hors micro-entrepreneurs et micro-entreprises au sens fiscal. Les activités de l'ensemble des microentreprises sont détaillées dans la *fiche 1.4* de cet ouvrage.

Les activités tertiaires dominent le système productif, mais l'industrie est le principal moteur des exportations

En 2017, les entreprises des secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers (hors micro-entrepreneurs et hors régime fiscal de la microentreprise) sont principalement orientées vers les activités tertiaires (commerce, transports-entreposage et services marchands non financiers). Ces activités concentrent 63 % de la valeur ajoutée et emploient 64 % des salariés (figure 4). Les entreprises industrielles réalisent 28 % de la valeur ajoutée. Elles sont fortement tournées vers les marchés internationaux (elles réalisent 65 % des exportations) et sont structurellement plus capitalistiques (elles portent 37 % du total du bilan). La construction contribue à 9 % de la valeur ajoutée d'ensemble.

Le poids économique de l'industrie et de la construction est renforcé avec la nouvelle définition de l'entreprise

Les entreprises constituées en groupe comprennent toujours des sociétés dans leur cœur de métier, mais ont aussi créé un certain nombre de sociétés spécialisées dans des activités périphériques ou des fonctions supports (commercialisation, gestion administrative et financière, transport, immobilier, R&D, etc.). Ces unités périphériques sont essentielles à l'activité du groupe et sont dépourvues de toute autonomie de décision ; dans la vision économique, elles sont donc rattachées au secteur de l'entreprise dont elles dépendent. Ces reclassements d'unités légales entre secteurs sont ici appelés « réallocations sectorielles »⁴.

En 2017, dans l'industrie, les 15 770 entreprises constituées en groupe sont composées pour moitié de sociétés industrielles (cœur de métier) et pour moitié de sociétés relevant d'activités périphériques, le plus souvent tertiaires. Par exemple, 5 800 sociétés de commerce de gros appartiennent à des entreprises industrielles et sont en charge de la commercialisation, en France ou à l'étranger, des biens produits par les sociétés industrielles de ces entreprises (figure 5).

L'industrie est le secteur le plus concerné par ce phénomène de filialisation et de recours accru à des filiales tertiaires spécialisées, que ce soit en amont du processus de production (publicité, R&D, marketing, immobilier) ou en aval (commerce de gros, services de réparation-maintenance). Dans les autres secteurs, la part des sociétés « cœur de métier » au sein des entreprises est plus élevée que dans l'industrie : cette part s'élève à 63 % dans la construction et le commerce, à 57 % dans les transports et à 73 % dans les services marchands non financiers, contre 53 % dans l'industrie.

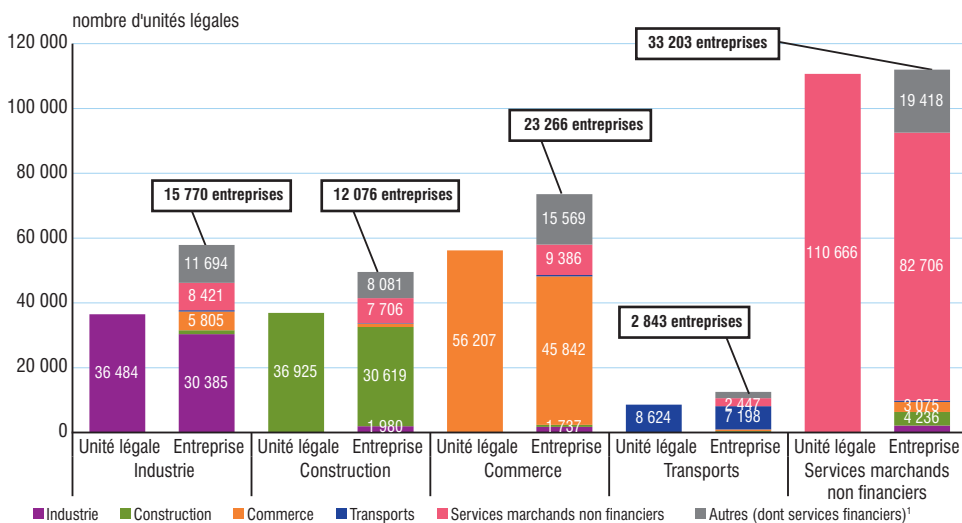
4. Principaux agrégats économiques selon le secteur d'activité des entreprises en 2017

	Nombre d'entreprises	Salariés en équivalent temps plein	Chiffre d'affaires	Total de bilan	Valeur ajoutée	Investissement	Chiffre d'affaires à l'exportation
	(en milliers)		(en milliards d'euros)				
Industrie	178,8	3 111,2	1 188,5	3 224,8	301,8	60,4	469,9
Construction	354,7	1 309,3	292,7	502,6	94,9	9,6	13,2
Commerce	500,3	2 667,4	1 317,0	1 272,4	207,8	23,2	126,4
Transports et entreposage	94,5	1 210,4	213,3	697,4	89,9	24,5	44,9
Services marchands	1 162,7	3 884,8	753,9	3 120,2	370,0	84,0	72,8
Ensemble	2 291,0	12 183,1	3 765,4	8 817,4	1 064,3	201,7	727,2

Champ : France, entreprises des secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers, hors micro-entrepreneurs et régime fiscal de la micro-entreprise.
Source : Insee, *Esane* (données individuelles).

4. Pour plus de détail sur la méthodologie retenue, voir *De la définition juridique à la définition économique de l'entreprise : méthode et mode d'emploi*, dans cet ouvrage.

5. Réallocations d'unités légales entre secteurs d'activité



1. Il s'agit d'unités légales qui rentrent dans le champ d'analyse en « entreprise » en tant que sociétés filiales d'entreprises du champ retenu (essentiellement des sociétés *holdings* et des sociétés exerçant des activités auxiliaires de services financiers ou d'assurance).

Lecture : 36 484 unités légales ont une activité principale qui relève de l'industrie. 15 770 entreprises organisées en groupe ont une activité principale qui relève de l'industrie. Ces entreprises sont composées de 57 900 unités légales, dont 30 385 relèvent de l'industrie, 1 176 de la construction, 5 805 du commerce, 8 421 des services marchands non financiers et 11 694 d'autres secteurs (principalement des services financiers).

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

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

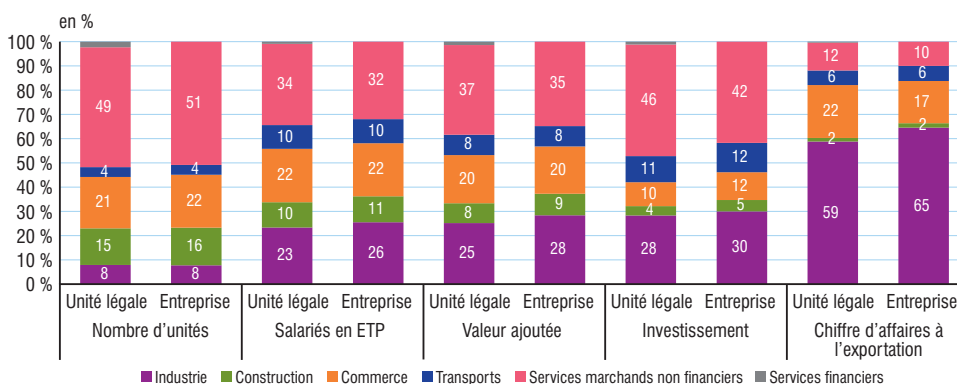
Quel que soit le secteur considéré, les entreprises ont créé des sociétés spécialisées dans les services financiers ou pour leur gestion propre. Ces sociétés peuvent prendre la forme de *holdings*, de sièges sociaux ou d'auxiliaires de services financiers et d'assurances ou de services immobiliers qui portent l'essentiel du bilan de l'entreprise (titres de participation, fonds propres, dettes, etc.).

La prise en compte de l'ensemble des filiales constituant les entreprises de l'industrie et de la construction conduit mécaniquement à rehausser le poids économique de ces deux secteurs et, à l'inverse, à réduire celui du commerce et des services marchands (celui des transports restant stable). En passant de la vision en « unité légale » à la vision en « entreprise », le poids économique des secteurs est plus ou moins modifié selon la variable économique considérée. Par exemple, si le poids de l'industrie en matière d'effectifs salariés ou de la valeur ajoutée ne s'accroît que de 3 points, celui en matière de chiffre d'affaires à l'exportation augmente de 6 points (figure 6).

Le double effet de « réallocation sectorielle » et de « consolidation » : l'exemple du chiffre d'affaires et du total de bilan

Le chiffre d'affaires comme le total de bilan ne sont pas des **variables additives**. Par exemple, au sein des entreprises constituées en groupes, il est très fréquent que le chiffre d'affaires généré par une première unité légale spécialisée dans la production de biens et services soit ensuite facturé à une unité légale de commerce de gros appartenant à la même entreprise, qui va elle-même le facturer à une unité légale spécialisée dans le commerce de détail. Lors de l'élaboration des comptes des entreprises au sens de la LME intervient donc une opération de consolidation

6. Répartition sectorielle des principaux agrégats économiques en 2017, selon deux approches, en « unité légale » et en « entreprise »



Lecture : en 2017, les unités légales industrielles emploient 23 % des salariés alors que les entreprises industrielles en emploient 26 %. Les premières génèrent 59 % du chiffre d'affaires à l'exportation, les secondes 65 %.

Champ : France, entreprises des secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers, hors micro-entrepreneurs et régime fiscal de la micro-entreprise. Source : Insee, É sane (données individuelles).

qui élimine l'ensemble de ces flux entre unités légales d'une même entreprise⁵, flux qui sont complètement liés aux choix d'organisation des groupes et correspondent à des transactions internes, qui peuvent d'ailleurs s'effectuer à des prix qui ne sont pas ceux du marché.

La vision en « entreprise » renforce le poids du chiffre d'affaires de l'industrie (+ 3 points) et de la construction (+ 1 point) et réduit celui du commerce (- 2 points) et des services marchands (- 1 point). Le renforcement du poids de l'industrie est encore plus marqué quant au total de bilan⁶ : + 17 points. Ceci résulte d'un double effet : l'effet de réallocation sectorielle et l'effet de consolidation.

Par exemple, l'effet de réallocation sectorielle réaffecte près de 173 milliards d'euros de chiffre d'affaires vers le secteur de l'industrie (+ 15 %). À l'inverse, l'effet de consolidation du chiffre d'affaires au sein des entreprises de l'industrie le réduit dans ce cas présent, soit un taux de consolidation de 13 %⁷. Au total, pour l'industrie, les deux effets combinés s'annulent et le passage en « entreprise » n'a pas d'impact sur le chiffre d'affaires de l'industrie (figure 7).

A contrario, dans le commerce, l'effet de consolidation réduit le chiffre d'affaires de 60 milliards d'euros (soit un taux de consolidation de 4 %) et se cumule à l'effet de réallocation sectorielle (- 117 milliards d'euros), de sorte que l'impact total est nettement négatif : le chiffre d'affaires dans le commerce est réduit de 177 milliards d'euros, soit une baisse de 12 %.

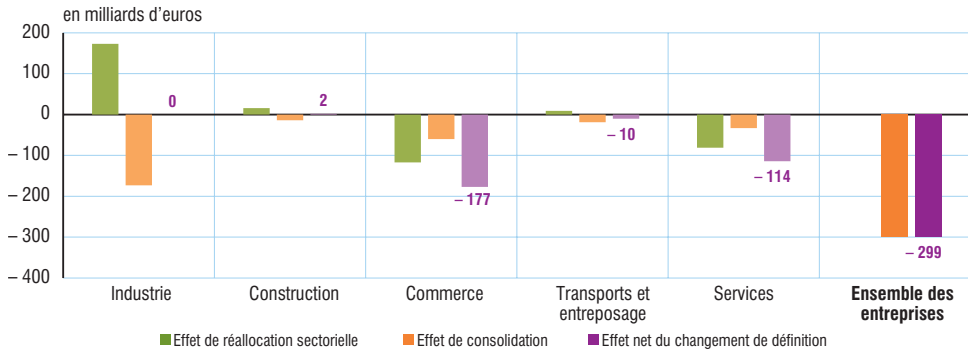
Le total de bilan de l'ensemble des entreprises des secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers est davantage consolidé que le chiffre d'affaires : le taux de consolidation s'élève à 12 % (contre 7 %). En effet, au sein des entreprises, les opérations internes relatives à l'endettement ou aux augmentations de capital de certaines filiales auprès d'autres sont de plus grande ampleur que celles relatives à la facturation de biens et services. L'effet de réallocation sectorielle est particulièrement marqué dans l'industrie : il accroît le total de bilan de ce secteur à hauteur de + 1 400 milliards d'euros (+ 93 %). Combiné avec la consolidation (- 400 milliards d'euros), le total de bilan de 1 000 milliards d'euros s'accroît de 67 % (figure 8).

5. Voir *De la définition juridique à la définition économique de l'entreprise : méthode et mode d'emploi*, dans cet ouvrage.

6. Le total de bilan est consolidé sur l'ensemble des fonds propres et des dettes fournisseurs des unités légales constituant l'entreprise organisée en groupe mais ne l'est que partiellement sur les dettes financières (à hauteur de 40 %).

7. Taux calculé après prise en compte de l'effet de réallocation sectorielle.

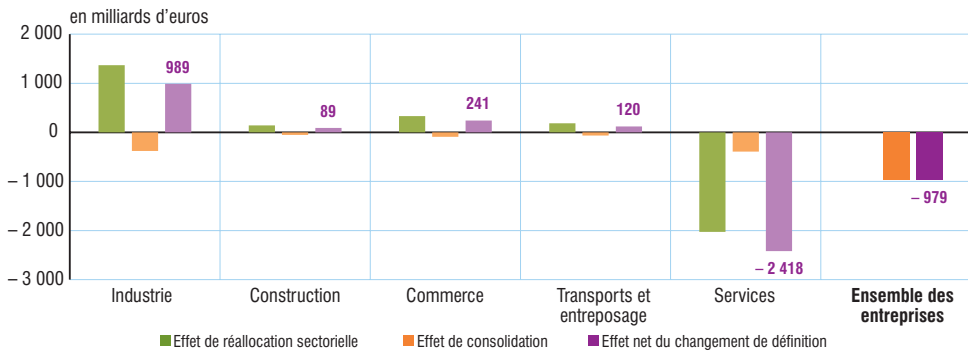
7. Chiffre d'affaires selon les secteurs : effet de réallocation sectorielle et effet de consolidation



Lecture : la réallocation d'unités légales non industrielles vers les entreprises industrielle accroît le chiffre d'affaires de l'industrie de 173 milliards d'euros par rapport à ce qu'il était en unités légales. Sa consolidation le réduit de 173 milliards d'euros. Le passage en « entreprise » n'a donc pas d'impact sur le chiffre d'affaires de l'industrie.

Champ : France, entreprises des secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers, hors micro-entrepreneurs et régime fiscal de la micro-entreprise. Source : Insee, *Ésane* (données individuelles).

8. Total de bilan selon les secteurs : effet de réallocation sectorielle et effet de consolidation



Lecture : la réallocation d'unités légales non industrielles vers les entreprises industrielle accroît le total de bilan de l'industrie de 1 369 milliards d'euros par rapport à ce qu'il était en unités légales. Sa consolidation le réduit de 380 milliards d'euros. Le passage en « entreprise » accroît donc le total de bilan de l'industrie de près de 1 000 milliards d'euros.

Champ : France, entreprises des secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers, hors micro-entrepreneurs et régime fiscal de la micro-entreprise. Source : Insee, *Ésane* (données individuelles).

En 2017, le taux de marge et le taux d'exportation augmentent, le taux de valeur ajoutée diminue

En 2017, les principaux ratios mesurant la performance économique des entreprises des secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers évoluent peu par rapport à 2016.

Au niveau de l'ensemble des entreprises, le **taux de valeur ajoutée** est en léger repli en 2017 (-0,4 point). En effet, le chiffre d'affaires a progressé plus vite que la valeur ajoutée (+ 5,2 % contre + 3,7 %). Ce taux baisse de plus de 1 point dans l'industrie et dans les transports, tandis qu'il augmente légèrement dans les services marchands. Il recule de 0,8 point pour les grandes entreprises (GE) et reste quasi stable dans les autres catégories d'entreprises (*figure 9*).

9. Principaux ratios de performance économique des entreprises en 2017 et leur évolution par rapport à 2016

	Taux de valeur ajoutée	Taux de marge	Taux d'exportation	Taux d'investissement	Rentabilité économique	Rentabilité financière	Taux d'autofinancement
Niveau en 2017 (en %)							
Microentreprises (MIC)	36,0	26,5	3,9	17,2	14,1	15,2	143,8
PME (hors MIC)	29,9	21,1	10,5	14,0	8,9	7,6	121,8
Entreprises de taille intermédiaire (ETI)	25,1	27,1	21,6	21,2	6,8	4,2	116,2
Grandes entreprises (GE)	27,1	30,4	28,9	21,6	6,4	7,9	171,9
Ensemble	28,3	26,6	19,3	18,9	7,6	7,2	142,2
Évolution 2016/2017 (en points de %)							
Microentreprises (MIC)	-0,2	0,5	-0,1	1,0	0,4	0,4	-6,3
PME (hors MIC)	0,2	0,5	-0,2	-0,1	0,4	0,4	6,5
Entreprises de taille intermédiaire (ETI)	-0,3	0,4	0,2	0,8	0	-1,3	-17,9
Grandes entreprises (GE)	-0,8	0,2	0,9	-0,4	0	1,2	20,4
Ensemble	-0,4	0,4	0,4	0,2	0	0,2	2,4

Champ : France, entreprises des secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers, hors micro-entrepreneurs et régime fiscal de la micro-entreprise.
Source : Insee, *Ésane* (données individuelles).

Entre 2016 et 2017, dans un contexte de reprise du commerce international, le chiffre d'affaires à l'exportation progresse fortement (+ 7,7 %) et à un rythme plus soutenu que le chiffre d'affaires total (+ 5,2 %), si bien que le **taux d'exportation** augmente de 0,4 point. Cette embellie profite principalement aux grandes entreprises (+ 0,9 point), ce taux restant stable pour les autres catégories d'entreprises. Le taux d'exportation augmente en 2017 dans l'ensemble des secteurs, en particulier dans l'industrie et les transports (+ 0,9 point), à l'exception notable des services marchands non financiers où il est en net repli (- 0,8 point).

Le **taux de marge** global s'accroît de 0,4 point entre 2016 et 2017⁸. Il est stable dans les services marchands, recule légèrement (- 0,2 point) dans l'industrie, progresse un peu (+ 0,4 point) dans le commerce et nettement dans la construction (+ 2,4 points) et les transports (+ 1,8 point) (*figure 10*).

Ces évolutions sectorielles contrastées reflètent des rythmes d'évolution des frais de personnel relativement à ceux de la valeur ajoutée (mesurée au coût des facteurs) différents selon les secteurs. Ainsi, alors que les frais de personnel progressent au même rythme que la valeur ajoutée dans les services marchands, ils augmentent nettement moins vite que la valeur ajoutée dans la construction et les transports.

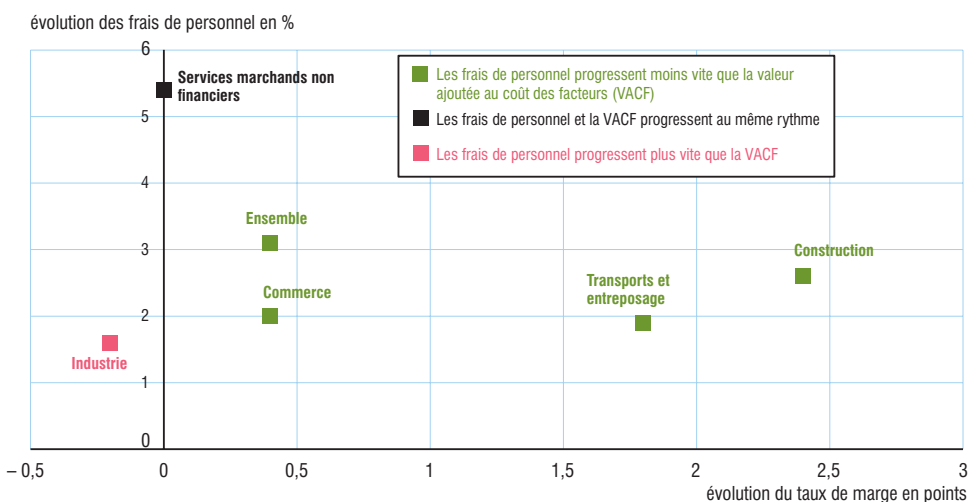
Cette moindre progression des frais de personnel pourrait s'expliquer, au moins en partie, par le renforcement du taux du crédit d'impôt pour la compétitivité et l'emploi (CICE), qui est passé de 6 % à 7 % entre 2016 et 2017. En effet, ces deux secteurs employant une main-d'œuvre moins qualifiée ont pu bénéficier à plein de ce crédit d'impôt ciblé sur les rémunérations inférieures à 2,5 Smic.

Le **taux d'investissement** dans l'ensemble des entreprises augmente légèrement entre 2016 et 2017 : il passe de 18,7 % à 18,9 %⁹, les investissements corporels bruts hors apport progressant

8. Les définitions et les modes de calcul des agrégats diffèrent en comptabilité nationale et en comptabilité d'entreprise. Pour le taux de marge, en comptabilité nationale, on tient compte du passage au prix de base, de corrections de champ (dont la fraude) et de corrections conceptuelles (comme le calcul des services d'intermédiations financières non facturés à la clientèle).

9. Les définitions de l'investissement en comptabilité nationale et en comptabilité d'entreprise diffèrent. Depuis le système européen des comptes 2010, la recherche et développement (R&D) est considérée comme un investissement en comptabilité nationale. Une définition plus restrictive en comptabilité d'entreprise conduit à ne pas prendre en compte certaines dépenses d'investissement, notamment l'immatériel, entraînant une divergence de dynamique entre les deux taux.

10. Évolution du taux de marge, des frais de personnel et de la valeur ajoutée entre 2016 et 2017



Champ : France, entreprises des secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers, hors micro-entrepreneurs et régime fiscal de la micro-entreprise.
Source : Insee, *Ésane* (données individuelles).

plus vite que la valeur ajoutée (+ 5,0 % et + 3,7 % respectivement). Le taux d'investissement s'accroît notablement dans le secteur des transports-entreposage (+ 2 points). Il augmente de près de 1 point dans les microentreprises (MIC) et les ETI, tandis qu'il stagne dans les PME et recule légèrement dans les grandes entreprises.

La **rentabilité économique**, qui mesure la capacité des entreprises à dégager un bénéfice à partir des capitaux investis (immobilisations corporelles et incorporelles), est stable en 2017. Cette stabilité prévaut pour les ETI et les grandes entreprises, tandis que la rentabilité économique est en légère hausse pour les PME (+ 0,4 point). La **rentabilité financière** mesure la rentabilité des capitaux propres, c'est-à-dire la capacité des entreprises à rémunérer les apporteurs de capitaux (actionnaires, associés, etc.) : elle est en légère hausse (+ 0,2 point) en 2017. Elle est en hausse dans la construction (+ 2,8 points), le commerce (+ 1,8 point) et les transports-entreposage (+ 2,3 points), augmente de façon plus limitée dans l'industrie (+ 0,5 point) et recule dans les services marchands non financiers (- 1,3 point). Elle s'accroît dans l'ensemble des catégories d'entreprises, à l'exception des ETI (- 1,3 point).

Avec la définition économique de l'entreprise, des indicateurs de performance moins dispersés

Au niveau macroéconomique, les performances des principaux secteurs d'activité sont mieux mesurées lorsque l'analyse se fonde sur les entreprises et non plus sur les unités légales, car sont rassemblés l'ensemble des facteurs concourant à la production.

Les ratios comptables calculés au niveau sectoriel et ne faisant intervenir que des variables additives sont modifiés du seul fait des effets de réallocations sectorielles, avec des transferts qui concernent surtout l'industrie et les services. Ainsi, le taux de marge de l'industrie est plus faible de 1,3 point dans l'approche en entreprise (*figure 11*) : les unités légales du commerce de gros et surtout des services marchands « réallouées » vers le secteur de l'industrie apportent relativement plus de valeur ajoutée (+ 12 % par rapport au niveau en unités légales) que d'excédent brut d'exploitation (+ 7 %). Réciproquement, le taux de marge des services est plus

11. Impact du passage de la vision en « unité légale » à la vision en « entreprise » sur les principaux ratios comptables, ventilés par secteur d'activité

	Taux de valeur ajoutée	Taux de marge	Taux d'export	Taux d'investissement	Taux d'autofinancement
Vision en « unité légale » (1)					
Industrie	22,6	30,6	36,0	21,4	131,5
Construction	30,1	17,3	3,8	8,7	180,7
Commerce	14,2	25,2	10,6	9,4	194,4
Transports	39,8	26,6	19,5	24,4	82,1
Services marchands non financiers	47,2	27,4	10,0	23,6	171,5
Ensemble	26,2	26,6	17,9	18,9	184,2
Impact des réallocations sectorielles (2)					
Industrie	-0,4	-1,3	-1,5	-1,4	95,3
Construction	0,9	1,9	0,5	1,4	38,7
Commerce	0,9	-0,7	-1,4	1,8	33,3
Transports	-1,1	-1,8	-0,2	2,8	7,8
Services marchands non financiers	-0,2	0,4	-0,7	-0,9	-6,6
Ensemble	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Impact de la consolidation (3)					
Industrie	3,2	0,0	5,0	0,0	-62,1
Construction	1,4	0,0	0,2	0,0	-52,9
Commerce	0,7	0,0	0,4	0,0	-47,3
Transports	3,4	0,0	1,8	0,0	-20,4
Services marchands non financiers	2,1	0,0	0,4	0,0	-31,1
Ensemble	2,1	0,0	1,4	0,0	-42,0
Vision en « entreprise » (1) + (2) + (3)					
Industrie	25,4	29,3	39,5	20,0	164,7
Construction	32,4	19,2	4,5	10,1	166,5
Commerce	15,8	24,5	9,6	11,2	180,4
Transports	42,1	24,8	21,1	27,2	69,5
Services marchands non financiers	49,1	27,8	9,7	22,7	133,8
Ensemble	28,3	26,6	19,3	18,9	142,2

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

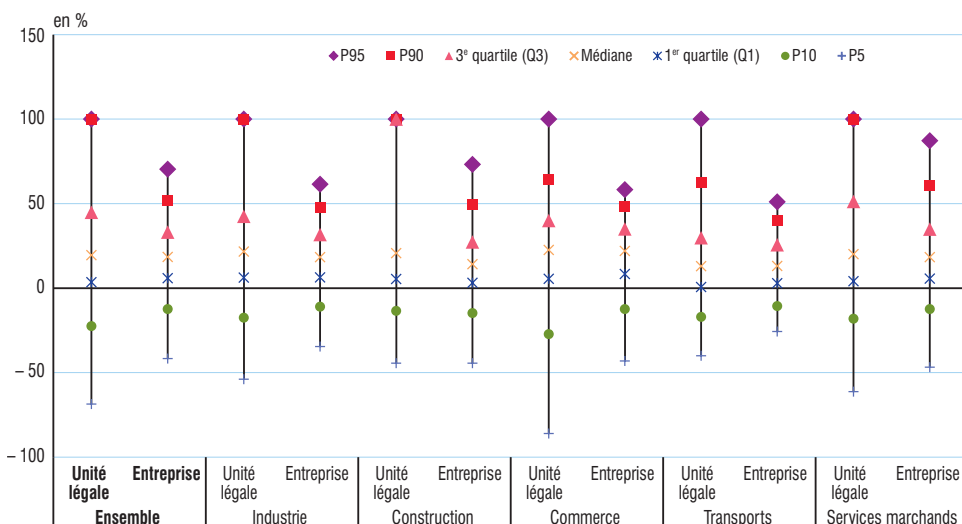
Source : Insee, *Ésane* (données individuelles);

faible dans cette approche, la réduction de la valeur ajoutée étant relativement de plus forte amplitude que celle de l'excédent brut d'exploitation.

Lorsque les ratios font intervenir des variables comptables non additives, l'effet de consolidation se combine à l'effet de réallocation sectorielle. Par exemple, le taux de valeur ajoutée s'accroît mécaniquement au niveau de l'ensemble des entreprises (+ 2,1 points) et dans tous les secteurs : ainsi, dans les transports, les réallocations sectorielles réduisent de 1,1 point le taux de valeur ajoutée (les unités légales des services marchands réallouées dans les transports portent davantage de chiffre d'affaires que de valeur ajoutée), mais la consolidation du chiffre d'affaires des entreprises des transports (secteur comportant de grandes entreprises très intégrées verticalement) rehausse le taux de valeur ajoutée (+ 3,4 points). *In fine*, l'effet de consolidation domine, si bien que le taux de valeur ajoutée du secteur des transports-entreposage est accru (+ 2,3 points).

Avec la vision en « entreprise », les performances de l'industrie sont modifiées : son taux de valeur ajoutée est rehaussé de 2,8 points (traduisant la plus forte intégration verticale des entreprises de ce secteur), son taux de marge et son taux d'investissement sont plus faibles (respectivement - 1,3 point et - 1,4 point), mais son taux d'exportation est plus élevé (+ 3,5 points).

12. Distribution par secteur d'activité du taux de marge 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 constituées en groupe, des secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers, hors micro-entrepreneurs et régime fiscal de la micro-entreprise.

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

La rentabilité du secteur est légèrement moindre. Sur le plan financier, son **taux d'autofinancement** est nettement supérieur (+ 33,2 points).

Au niveau microéconomique, la dispersion des ratios comptables calculés au niveau de l'entreprise, et non plus de l'unité légale, se réduit nettement. Par exemple, l'**écart interdécile** relatif au taux de marge se réduit de 58 points de pourcentage, lorsque le calcul est réalisé au niveau des entreprises organisées en groupe (figure 12). Cette réduction de la dispersion traduit le fait que la nouvelle unité de mesure « entreprise » s'affranchit des effets comptables liés à l'organisation interne des groupes, effets qui pouvaient perturber le calcul des ratios. Ainsi, au sein d'entreprises organisées en groupe, certaines unités légales ne comptabilisent pas de frais de personnel (ces frais étant portés par d'autres unités légales du groupe, spécialisées dans l'administration du personnel) et affichent donc des taux de marge de 100 % pour des raisons purement comptables. Les ratios de productivité (du travail et du capital), qui mesurent l'efficacité de l'appareil productif, sont également moins dispersés. En effet, dans l'approche en « entreprise », les différents facteurs de production (capital, travail) et la valeur ajoutée portés par les différentes unités légales sont mesurés dans la même unité « entreprise » à laquelle elles appartiennent¹⁰. ■

10. Voir *Productivité du travail et du capital : une mesure renouvelée au niveau de l'entreprise*, dans cet ouvrage.

Définitions

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

Entreprise et catégorie d'entreprises : le décret n° 2008-1354 du 18 décembre 2008 d'application de la loi de modernisation de l'économie de 2008 (LME) définit l'entreprise comme « *la plus petite combinaison d'unités légales qui constitue une unité organisationnelle de production de biens et de services jouissant d'une certaine autonomie de décision, notamment pour l'affectation de ses ressources courantes* ».

Concrètement, l'entreprise est :

- soit une unité légale (entité juridique identifiée par son numéro Siren, qui peut être un entrepreneur individuel ou une société exerçant une fonction de production) indépendante ;
- soit un regroupement économiquement pertinent (intervenant sur le marché, regroupant l'ensemble des facteurs de production, ayant une autonomie de décision) d'unités légales appartenant à un même groupe de sociétés.

Le décret de 2008 définit également quatre **catégories d'entreprises** :

- les **petites et moyennes entreprises** (PME) sont celles qui, d'une part, occupent moins de 250 personnes, d'autre part, ont un chiffre d'affaires annuel n'excédant pas 50 millions d'euros ou un total de bilan n'excédant pas 43 millions d'euros ;
 - parmi elles, les **microentreprises** (MIC) occupent moins de 10 personnes, et ont un chiffre d'affaires annuel ou un total de bilan n'excédant pas 2 millions d'euros ;
- les **entreprises de taille intermédiaire** (ETI) sont des entreprises qui n'appartiennent pas à la catégorie des PME et qui, d'une part, occupent moins de 5 000 personnes, d'autre part, ont un chiffre d'affaires annuel n'excédant pas 1 500 millions d'euros ou un total de bilan n'excédant pas 2 000 millions d'euros ;
- les **grandes entreprises** (GE) sont des entreprises non classées dans les catégories précédentes.

Entreprise mono-unité légale : entreprise composée d'une seule unité légale qui, dans la plupart des cas, est indépendante. Toutefois, quelques-unes appartiennent à un groupe lorsqu'une seule unité légale du groupe appartient au champ étudié ou bien lorsqu'une seule unité légale du groupe est localisée en France.

Entreprise de taille intermédiaire (ETI) : voir **Entreprise**.

Grande entreprise (GE) : voir **Entreprise**.

Micro-entrepreneur : ce régime est la nouvelle dénomination pour celui de l'auto-entrepreneur depuis le 19 décembre 2014. Il a été mis en place par la loi de modernisation de l'économie (LME) d'août 2008 et est entré en vigueur au 1^{er} janvier 2009. Pour les entrepreneurs individuels qui en font la demande, les formalités de création d'entreprises sont allégées, et le mode de calcul et de paiement des cotisations sociales et de l'impôt sur le revenu est simplifié. L'entrepreneur bénéficie ainsi notamment du régime fiscal de la micro-entreprise et du régime micro-social. Depuis le 1^{er} janvier 2018, le régime peut s'appliquer aux entreprises dont le chiffre d'affaires pour une année civile complète n'excède pas :

- 170 000 euros HT pour une activité de vente de marchandises, d'objets, d'aliments à emporter ou à consommer sur place, ou de fourniture de logement ;
- 70 000 euros HT pour une activité de services.

Micro-entreprises au sens fiscal : il s'agit d'un **régime d'imposition des bénéficiaires** pour les **entreprises individuelles** (EI), l'entreprise individuelle à responsabilité limitée (EIRL) à l'impôt sur le revenu et les **EURL** soumises à l'impôt sur le revenu et dont le gérant est l'associé unique. Ce régime d'imposition nécessite la soumission à l'impôt sur le revenu (IR).

Il se caractérise par :

- une franchise en base de TVA dans la limite d'un chiffre d'affaires de 82 800 ou 33 200 euros : les entreprises ne facturent pas la TVA à leurs clients et ne récupèrent pas cette TVA payée à leurs fournisseurs ;
- un abattement forfaitaire lors du calcul du résultat de l'entreprise ;
- des obligations comptables et déclaratives simplifiées ;
- pas de déficit possible : l'exploitant individuel ne peut pas l'imputer sur son revenu global.

Peuvent en bénéficier les petites entreprises individuelles et les EURL dont le gérant est l'associé unique et qui sont soumises à l'impôt sur le revenu, dont le chiffre d'affaires est inférieur à 170 000 euros hors taxes pour les exploitants dont le commerce principal est de vendre des marchandises, objets, fournitures et denrées à emporter ou à consommer sur place ou de fourniture de logement, et à 70 000 euros hors taxes pour les prestataires de services (seuils applicables depuis le 1^{er} janvier 2018, alors que les seuils de chiffre d'affaires de la franchise de TVA restent fixés à 82 800 et 33 200 euros).

Microentreprise : voir **Entreprise**.

Petite et moyenne entreprise (PME) : voir **Entreprise**.

Rentabilité économique : excédent brut d'exploitation (EBE) / (immobilisations corporelles et incorporelles + besoins en fonds de roulement).

Rentabilité financière : résultats nets comptables/capitaux propres.

Secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers : ils correspondent, ici, aux activités de la nomenclature d'activités française (NAF rév. 2) : ensemble de l'industrie ; construction ; commerce-réparation d'automobiles et de motocycles ; transports et entreposage ; hébergement et restauration ; information et communication ; activités immobilières ; activités spécialisées, scientifiques et techniques ; activités de services administratifs et de soutien.

Taux d'autofinancement : capacité d'autofinancement / investissements corporels bruts hors apports.

Taux d'exportation : chiffre d'affaires (CA) à l'export / chiffre d'affaires (CA).

Taux d'investissement : investissements corporels bruts hors apport / valeur ajoutée (VA).

Taux de marge : excédent brut d'exploitation (EBE) / valeur ajoutée au coût des facteurs (VACF).

Taux de valeur ajoutée : valeur ajoutée (VA) / chiffre d'affaires (CA).

Unité légale : 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, en tant qu'indépendant, peut exercer une activité économique.

Elle est obligatoirement déclarée aux administrations compétentes (greffes des tribunaux, sécurité sociale, DGFIP, etc.) pour exister. 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, société ou entreprise individuelle, est l'unité principale enregistrée au répertoire Sirene et identifiée par son numéro Siren.

Variable additive : variable comptable, comme la valeur ajoutée ou les effectifs, dont la somme ne génère pas de doubles comptes. À l'inverse, d'autres variables comptables, comme le chiffre d'affaires ou le bilan, ne sont pas additives, car leur addition pour les sociétés d'un groupe génère des doubles comptes en raison de flux intra-groupe.

Pour en savoir plus

Banque de France — « La situation des entreprises en France en 2017 », *Bulletin de la Banque de France* n° 221, 2019.

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.

Bigot J.-F., Fesseau M., « 123 000 groupes implantés en France en 2015, dont seuls 220 ont 5 000 salariés ou plus », *Insee Première* n° 1679, décembre 2017.

Boileau A., Bureau B., Gaignon M., « Le financement des PME en 2017 », PME 2018, *Rapport annuel sur l'évolution des PME*, Bpifrance, 2018.

Dauré N., Fesseau M., « Les firmes multinationales françaises réalisent la moitié de leur chiffre d'affaires à l'étranger », *Insee Focus* n° 141, janvier 2019.

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.

Haag O., « Le profilage à l'Insee, une identification plus pertinente des acteurs économiques », *Courrier des statistiques* n° 2, juin 2019.

Hecquet V., « Les entreprises de taille intermédiaire en France – très orientées vers l'industrie », *Insee Focus* n° 5, avril 2014.

Schweitzer C., « L'activité des PME et des ETI en France en 2016 », PME 2018, *Rapport annuel sur l'évolution des PME*, Bpifrance, 2018.

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).

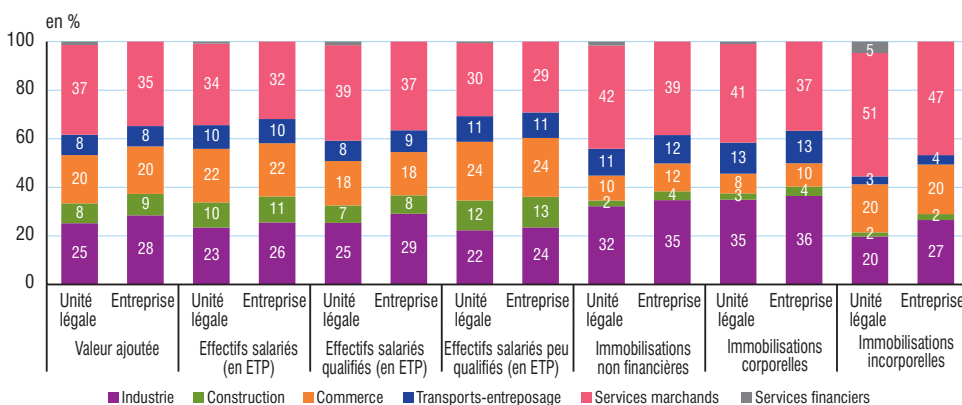
Ces emplois ne sont pas tous équivalents. Par exemple, les filiales tertiaires d'entreprises industrielles sont intensives en main-d'œuvre qualifiée : activités de R&D, services financiers, de conseil, d'imports/exports, etc. Ces réallocations induisent donc un transfert de main-d'œuvre qualifiée des 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, *Ésane (données individuelles)*, DADS.

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

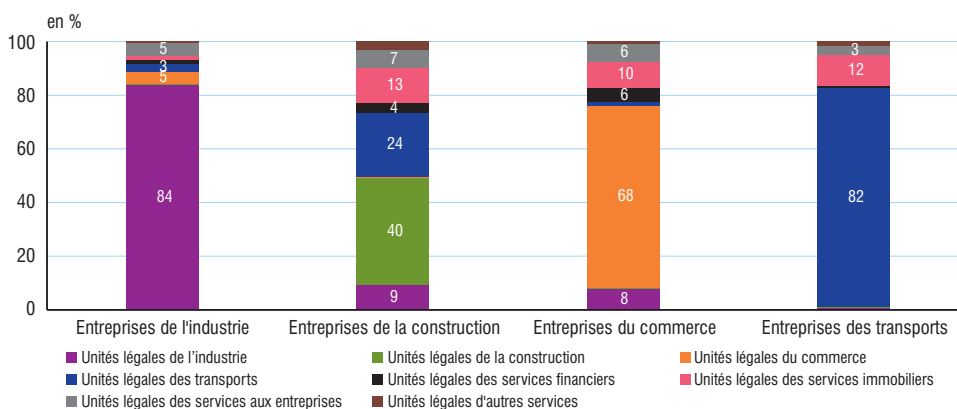
La répartition sectorielle du capital est fortement modifiée⁶. L'impact est très net pour le secteur de la construction : son poids en capital double, pour atteindre 4 %. Ce secteur comporte de très grandes entreprises souvent très intégrées verticalement, faisant intervenir un nombre important de filiales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

Ces filiales d'entreprises de la construction peuvent être tertiaires (services immobiliers, transports-entreposage, 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-entreposage, 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 que 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 capitalistiques que les unités légales de ce secteur (l'intensité capitalistique

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).

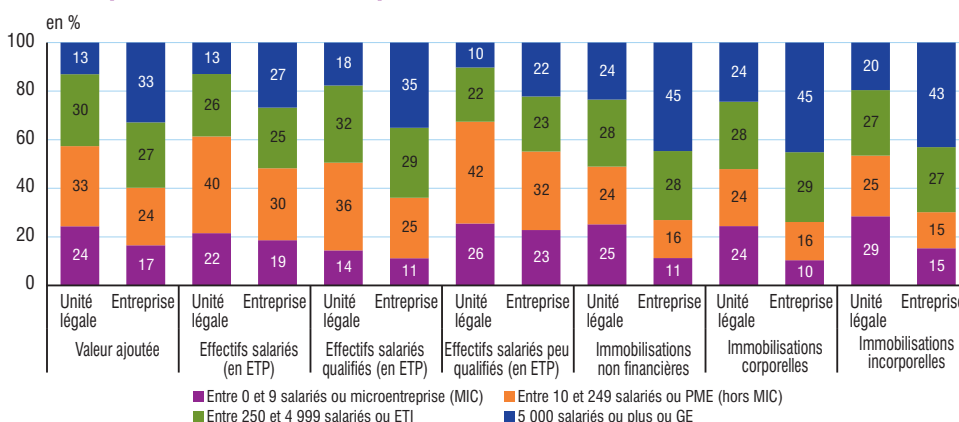
9. À la différence des catégories en tranches d'effectifs, qui classent les unités légales selon l'unique critère de leurs effectifs salariés, les catégories d'entreprises définies par la loi de modernisation de l'économie classent les entreprises (prise en compte des liens de groupe) selon trois critères 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, É sane (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.

Encadré

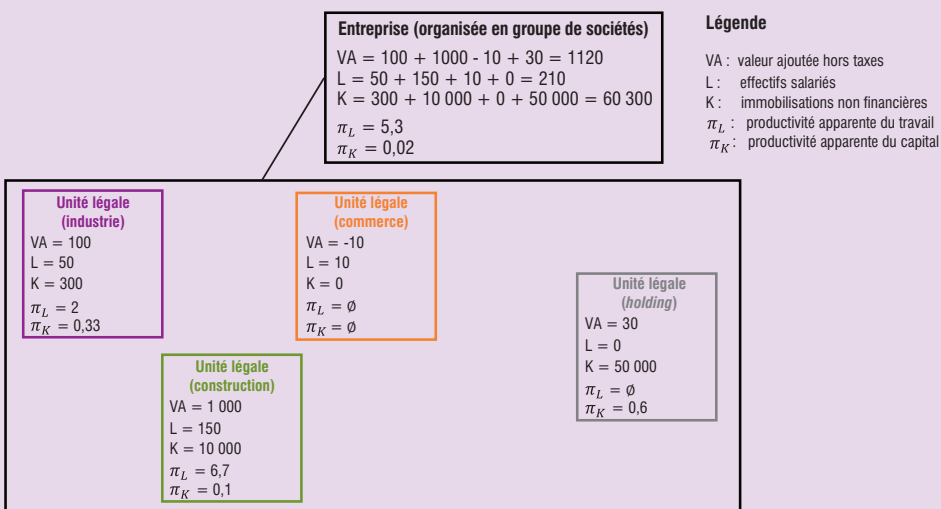
En quoi le calcul microéconomique de la productivité au niveau de l'entreprise est-il plus pertinent ?

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

	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, Esane (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.

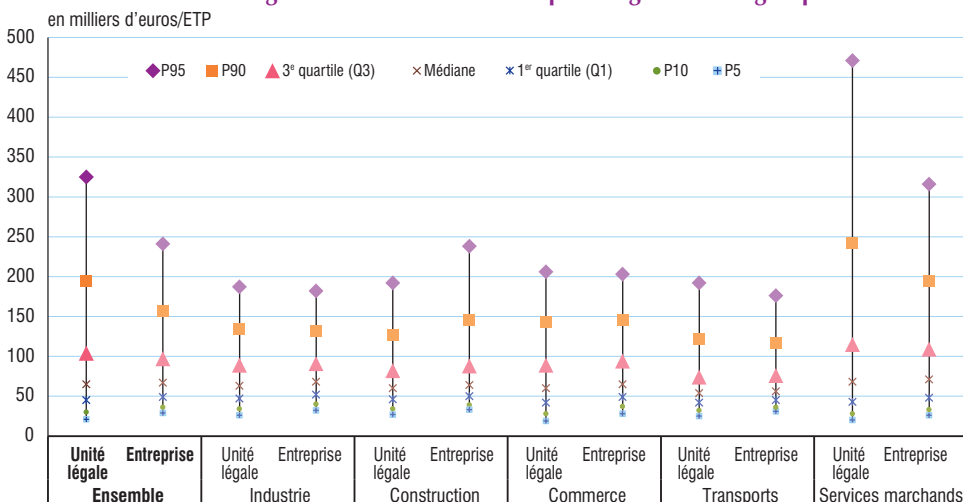
Lorsque le calcul est effectué au niveau de l'entreprise, la réintégration des unités légales exclues conduit pour 10 % des entreprises à rehausser leur productivité du travail de plus de 20 % (figure 3). L'impact est encore plus notable sur la productivité du capital : 10 % des entreprises voient leur 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 »).

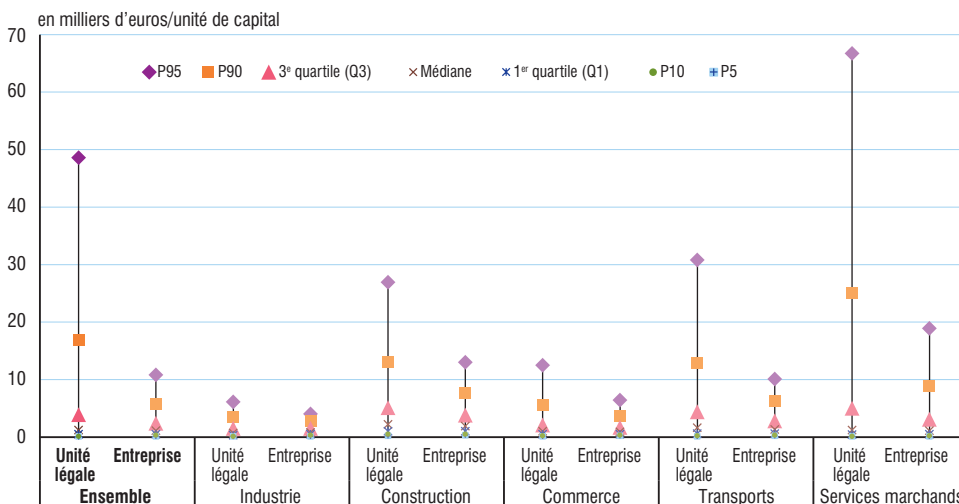
Au sein de chaque secteur (l'industrie par exemple) :

- 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



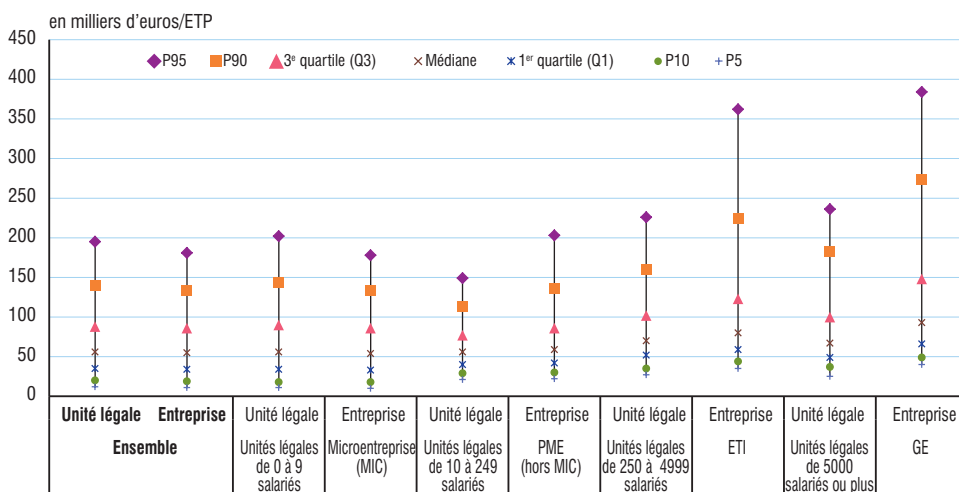
Lecture : dans la catégorie « Ensemble », la sous-catégorie « Unité légale » regroupe toutes les unités légales constituant les entreprises organisées en groupe (lesquelles sont dans la sous-catégorie « Entreprise »).

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, É sane (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

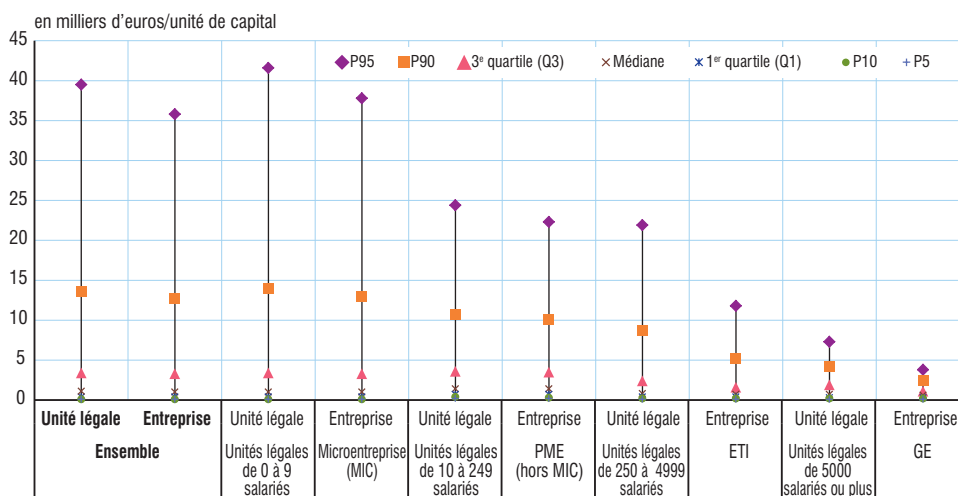


Lecture : au sein de chaque catégorie de taille, deux populations sont comparées : par exemple, au sein de la catégorie des unités de plus grande taille, la sous-catégorie « Unité légale » rassemble les unités légales de 5 000 salariés ou plus, tandis que la sous-catégorie « Entreprise » regroupe les 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, É sane (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, *Ésane* (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.

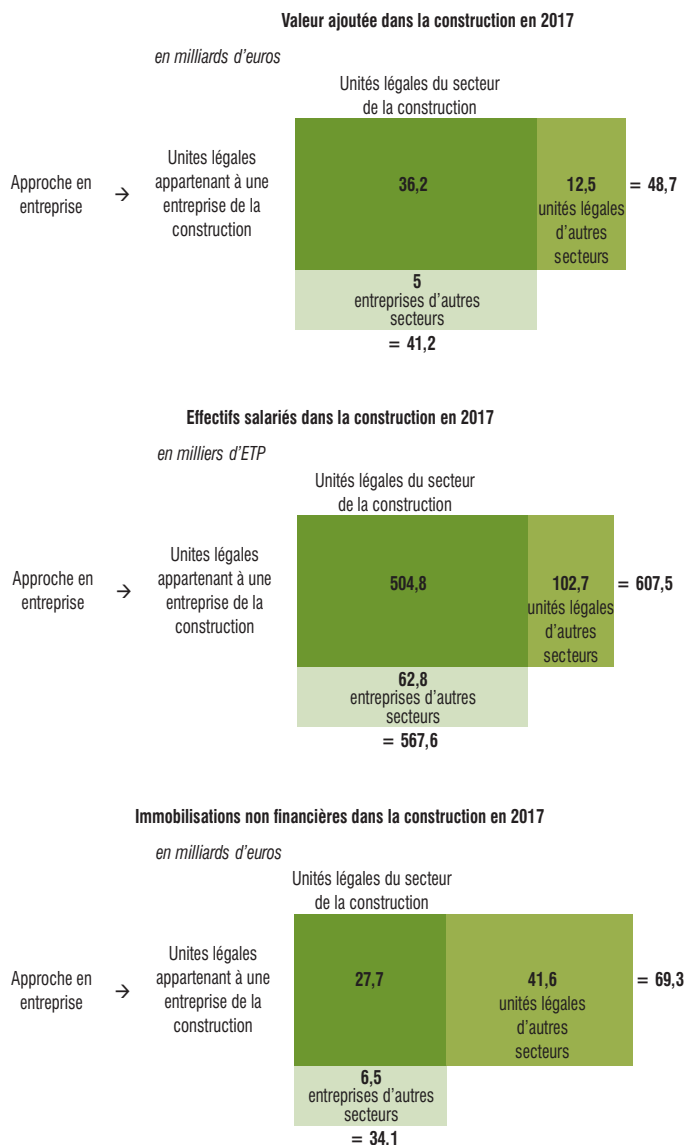
Le retraitement retenu consiste, pour chaque unité légale, à déflater¹ les différents types d'immobilisations (« constructions », « bâtiments », « installations générales et techniques », « matériel de transport », « matériel de bureau, mobilier et informatique, matériel d'emballage ») par le prix de 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, *Ésane* (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.

De la définition juridique à la définition économique de l'entreprise : méthode et mode d'emploi

Guillaume Chanteloup, Olivier Haag*

Dans les statistiques, la notion d'entreprise a souvent été associée à sa définition purement juridique, à savoir l'unité légale inscrite au répertoire Sirene de l'Insee. Cette approche permet de disposer de nombreuses données administratives qui sont pour la plupart collectées à ce niveau et de réduire ainsi la charge d'enquête qui pèse sur les entreprises. Toutefois, avec l'émergence des groupes de sociétés notamment, les unités légales détenues par d'autres peuvent perdre tout ou partie de leur autonomie et ne sont donc pas des entreprises au sens économique. C'est pourquoi l'Insee appuie désormais ses statistiques structurelles sur les entreprises au sens économique, afin de disposer d'une vision plus pertinente des performances du tissu productif.

Comment définir le contour d'une entreprise ? Quel est son secteur d'activité, sa taille ? Et plus généralement comment obtenir des statistiques sur ces nouvelles unités ? Autant de questions pour lesquelles la réponse diffère selon la taille du groupe. Pour les grands groupes complexes, et en lien avec eux, des monographies, réalisées par des experts dédiés, permettent d'identifier au sein des groupes les entreprises au sens économique et d'établir des statistiques sur ces nouveaux contours. Des méthodes automatiques sont mises en œuvre pour traiter les 134 000 autres groupes présents sur le sol français. Les algorithmes utilisés pour calculer les données des entreprises se fondent sur celles des unités légales qui les composent et sur des hypothèses de flux qu'elles échangent entre elles. Cette consolidation des données a un impact non négligeable sur la représentation de l'activité économique en France, notamment en matière de concentration, ainsi que sur la valorisation de certaines grandeurs tels le chiffre d'affaires ou les dividendes.

Qu'est-ce qu'une entreprise ?

Selon le règlement européen de 1993 et la loi de modernisation de l'économie (LME) de 2008, « l'entreprise correspond à la plus petite combinaison d'unités légales qui constitue une unité organisationnelle de production de biens et de services jouissant d'une certaine autonomie de décision, notamment pour l'affectation de ses ressources courantes ». Une entreprise exerce une ou plusieurs activités dans un ou plusieurs lieux. Une entreprise peut correspondre à une seule unité légale.

Si on a longtemps considéré en France que chaque unité légale formait à elle seule une entreprise, force est de constater que lorsqu'elles s'organisent en groupes de sociétés, la prise de décision relève plutôt d'une stratégie de groupe que de prérogatives individuelles de chaque unité légale [Raulin, 1996 ; Depoutot, 2008]. C'est pourquoi l'Insee a décidé de tenir compte de ces organisations en groupes et de passer à une définition économique des entreprises dans l'élaboration des statistiques structurelles. Cette décision s'est traduite par la mise en

* Guillaume Chanteloup, Olivier Haag (Insee).

œuvre d'un nouveau processus de production [Haag, 2019]. Il consiste à identifier au sein des groupes les entreprises au sens économique, puis à collecter et calculer des statistiques sur ces nouveaux contours.

Les groupes en France, qui sont-ils ?

Cette nouvelle approche est d'ailleurs devenue indispensable pour avoir une mesure pertinente de l'activité des entreprises en France tant le poids économique des groupes y est devenu prépondérant. En 2017, 134 000 groupes de sociétés sont implantés en France, qui regroupent environ 468 000 unités légales. Parmi les unités marchandes non agricoles et non financières, les unités légales appartenant à un groupe sont certes très minoritaires (10 %) mais elles emploient 70 % des effectifs salariés et réalisent 72 % de la valeur ajoutée brute.

En outre, cette population est hétérogène et très concentrée. Ainsi les 50 groupes les plus importants quant aux effectifs sur le sol français représentent 20 % de la valeur ajoutée totale générée par les groupes et emploient 17 % des effectifs.

Il a donc été décidé très tôt de porter une attention particulière au traitement des plus grands groupes en y consacrant des moyens humains spécifiques et de traiter les autres groupes par le biais d'algorithmes automatiques. Toutefois, les principes généraux pour la définition des entreprises au sein des groupes et le calcul de leurs données sont identiques dans les deux cas.

Une approche *top-down* pour définir des entreprises au sens économique

Il s'agit d'abord de définir le contour des entreprises, c'est-à-dire la liste des unités légales qui les composent. Ce travail repose, pour une année donnée, sur les contours des groupes contenus dans le répertoire Liaisons financières (Lifi) géré par l'Insee [Mariotte, 2017].

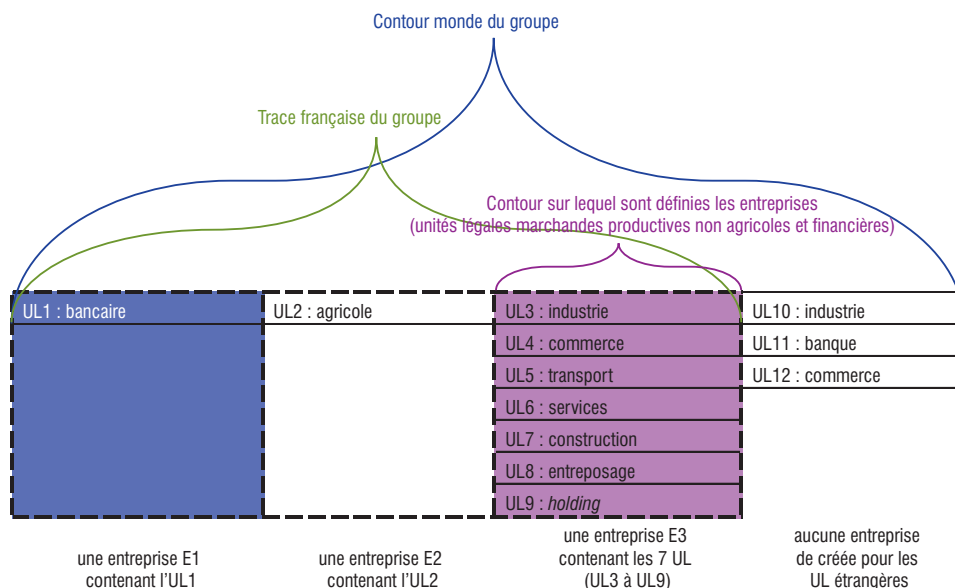
La dimension nationale des statistiques introduit une complexité supplémentaire : l'élaboration des statistiques requiert de ne considérer que les unités légales en France pour définir les entreprises sur le territoire français. Dès lors, dans le cas d'une entreprise au sens économique qui dépasse les frontières nationales, le périmètre de l'entreprise se limite à sa trace française. Cette trace française est la simple restriction de l'activité au sol national, indépendamment de la nationalité du ou des propriétaires (actionnaires, par exemple). Une seconde contrainte a été posée, celle de se restreindre, pour définir les contours des entreprises, aux unités légales des groupes qui appartiennent au champ des statistiques structurelles d'entreprises de l'Insee (champ É sane – Élaboration des statistiques annuelles d'entreprises), c'est-à-dire celles des secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers (les *holdings* sont toutefois conservées dans le champ car elles sont indispensables pour constituer des unités économiquement cohérentes). Cette décision permet d'éviter des doubles comptes difficiles à neutraliser¹, et symétriquement d'éviter d'avoir des unités non couvertes².

Ces contraintes vont à l'encontre de la définition pure de l'entreprise : on peut ainsi être amené à scinder un groupe en plusieurs entreprises selon un critère non directement lié à la définition économique de l'entreprise et en particulier à l'autonomie de décision. Elles conduisent donc à avoir potentiellement des contours différents entre le groupe et la(les) entreprise(s) qui le compose(nt). La *figure 1* illustre cette différence de champ entre le groupe

1. Les unités légales financières ou agricoles qui font partie des champs couverts par la Banque de France ou le service statistique du ministère chargé de l'agriculture (SSP) seraient alors aussi prises en compte dans les résultats sur le champ É sane par le biais des groupes auxquelles ces unités légales appartiennent.

2. Si tous les services (Banque de France et SSP par exemple) ne prenaient pas en compte l'entreprise dans l'élaboration de leurs statistiques, les unités légales hors de leur champ en unités légales mais dans leur champ en entreprises ne seraient plus couvertes.

1. Description d'un groupe multinational



connu selon Lifi et le contour *in fine* retenu pour l'entreprise du champ Ésane. Elle décrit un groupe qui contient 12 unités légales dont 9 en France. Parmi ces dernières, une unité légale appartient au secteur financier ; elle est hors champ Ésane et par convention constitue une entreprise (E1). De même une unité légale appartient au secteur agricole et forme l'entreprise E2. Les 7 autres unités légales en France appartiennent au champ de la statistique structurelle d'entreprise et vont constituer une unique entreprise E3.

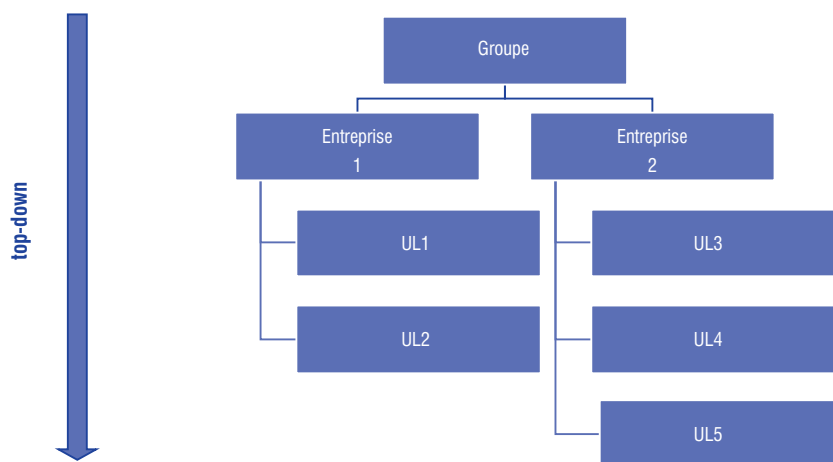
Pour les grands groupes, grâce à leur dialogue avec des représentants des groupes et l'application des critères d'autonomie, les experts de l'Insee peuvent identifier des sous-ensembles qui respectent la définition de l'entreprise au sens de la LME. Dans ce cas, plusieurs entreprises sont créées au sein des groupes. En revanche, il est impossible d'apprécier le critère d'autonomie *via* un algorithme. Ainsi, dans le processus de traitement automatique des autres groupes, il a été décidé de considérer l'ensemble du groupe comme une unique entreprise : c'est là une hypothèse forte, mais nécessaire en pratique [Chanteloup, 2017]. Il s'agit d'une méthode *top down* (approche descendante) pour définir les entreprises. Elle part du groupe dans son ensemble pour comprendre sa logique organisationnelle et ainsi pouvoir identifier les sous-groupes autonomes qui constitueront les entreprises. Une fois ces sous-groupes définis, chaque société du groupe est affectée à une entreprise et une seule (figure 2).

Un exemple réel mettant en jeu 10 unités légales (UL1 à 10) présente la situation avec les groupes (G1 et G2) constitués dans le répertoire Lifi à partir des liens financiers entre unités légales (figure 3). Le groupe G2 a été traité par un expert qui a créé trois entreprises (E2, E3 et E4) en son sein. Le groupe G1 a été traité automatiquement et correspond à une seule entreprise (E1). De plus, deux unités légales (UL3 et UL9) sont indépendantes (c'est-à-dire qu'elles ne font pas partie d'un groupe) et constituent donc des entreprises à part entière (respectivement E5 et E6).

Finalement, une entreprise au sens économique en France sera donc :

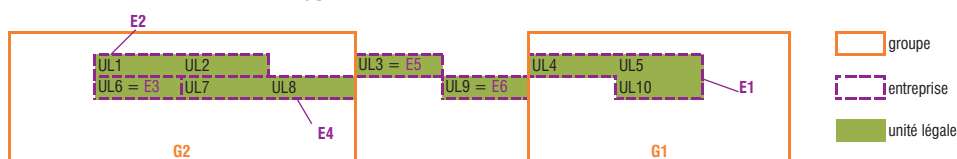
- soit une seule unité légale non contrôlée par une autre unité légale (UL9 = E6) ;
- soit la trace française d'un groupe d'unités légales (G1 = E1 pour UL4, UL5, UL10) ;
- soit une partie de la trace française d'un groupe d'unités légales (E2 pour UL1 et UL2).

2. Illustration de la méthode *top-down* (approche descendante) de définition du contour des entreprises



Note : les entreprises sont définies au sein des groupes. Il s'agit de « sous-groupes » autonomes au sein du groupe. Les entreprises sont donc composées des unités légales (UL) qui composent ces sous-groupes.

3. Liens entre les différents types d'unité



Le calcul de l'APE de l'entreprise : variable essentielle pour le calcul des statistiques sectorielles

Après avoir créé le contour de l'entreprise (c'est-à-dire l'ensemble des unités légales qui la composent), il convient de l'enregistrer dans le répertoire statistique en lui attribuant notamment un identifiant et une activité principale exercée (APE).

L'APE est en effet une des variables clés pour le calcul des statistiques par secteur d'activité (*encadré 1*). En théorie, l'APE est l'activité qui génère le plus de valeur ajoutée pour l'entreprise. Cette information n'est toutefois pas disponible directement, c'est pourquoi l'Insee a mis en place un algorithme pour calculer automatiquement et annuellement ce code pour les entreprises. Il s'agit du même algorithme que celui utilisé pour le calcul de l'APE des unités légales à partir de la répartition en branches de leur chiffre d'affaires. Ainsi, lorsqu'une entreprise est échantillonnée dans l'enquête sectorielle annuelle (ESA), son code APE est calculé à partir de la ventilation en branches de son chiffre d'affaires consolidé, à l'instar de ce qui est fait pour les unités légales. Cette APE est privilégiée lorsqu'elle est disponible. Toutefois, cette ventilation n'étant pas connue au moment de la création des entreprises³ et étant toujours inconnue pour

3. Dans Sirius (système d'immatriculation au répertoire des unités statistiques), la ventilation en branches n'est pas disponible pour toutes les UL. Seule l'APE est disponible exhaustivement, c'est pourquoi l'algorithme se fonde sur cette dernière information.

les entreprises non échantillonnées dans l'ESA, l'algorithme se fonde alors sur le chiffre d'affaires et le code APE des unités légales qui composent l'entreprise. Pour les activités commerciales, c'est plus la marge que le chiffre d'affaires qui doit être considérée comme approximation de la valeur ajoutée, d'où une division du chiffre d'affaires (en moyenne la marge représente un tiers du chiffre d'affaires dans le commerce) sans laquelle le secteur commercial serait surreprésenté. La première étape d'initialisation de l'APE d'une entreprise consiste en une approche ascendante qui permet de définir à quel grand secteur (industrie, commerce, etc.) l'entreprise va appartenir. Ce sera le secteur qui réalise le plus fort chiffre d'affaires (en intégrant les corrections sur le commerce).

Une approche *bottom-up* pour calculer des statistiques sur ces nouveaux contours

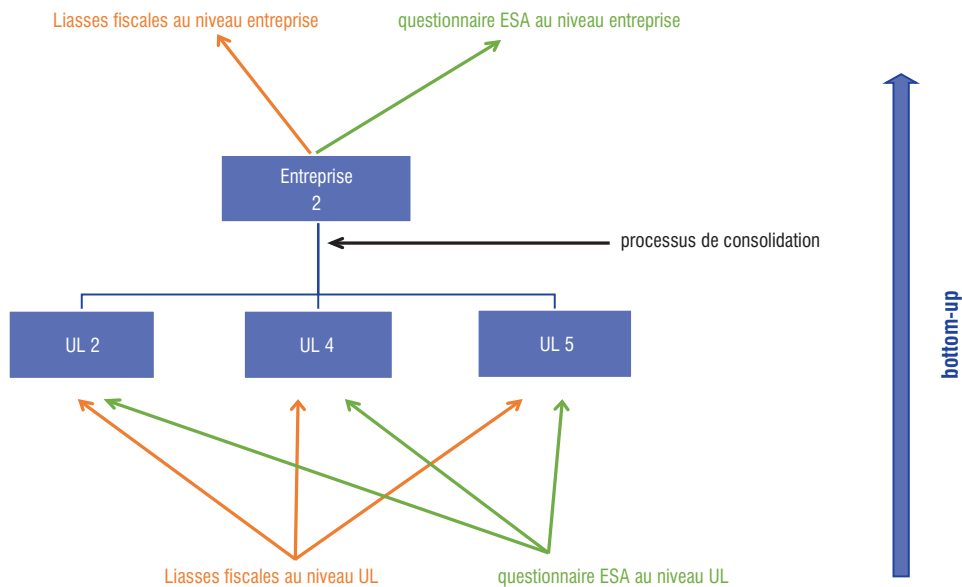
Une fois l'entreprise créée et son contour en unités légales défini, il convient ensuite pour cette entreprise de :

- calculer des données consolidées ;
- disposer d'une réponse pour les enquêtes où elle a été identifiée comme unité statistique.

Cette réponse peut être obtenue soit directement au niveau de l'entreprise, soit en agrégeant les réponses obtenues au niveau de ses unités légales.

Dans le cadre du dispositif Ésane, la méthode utilisée pour le calcul des données fiscales et d'enquête est une méthode de type *bottom-up* (approche ascendante) (figure 4). Ainsi, l'unité de collecte reste l'unité légale et les valeurs des caractéristiques au niveau de l'entreprise sont

4. Illustration de la méthode *bottom-up* (approche ascendante) pour le calcul des caractéristiques des entreprises



Note : les données statistiques et fiscales sont collectées au niveau des unités légales (UL). Un programme de consolidation permet ensuite de calculer ces données au niveau de l'entreprise. Ce processus de consolidation des données des UL consiste à sommer les données des UL qui composent l'entreprise et à supprimer les flux intragroupe entre ces UL pour obtenir les données au niveau de l'entreprise.

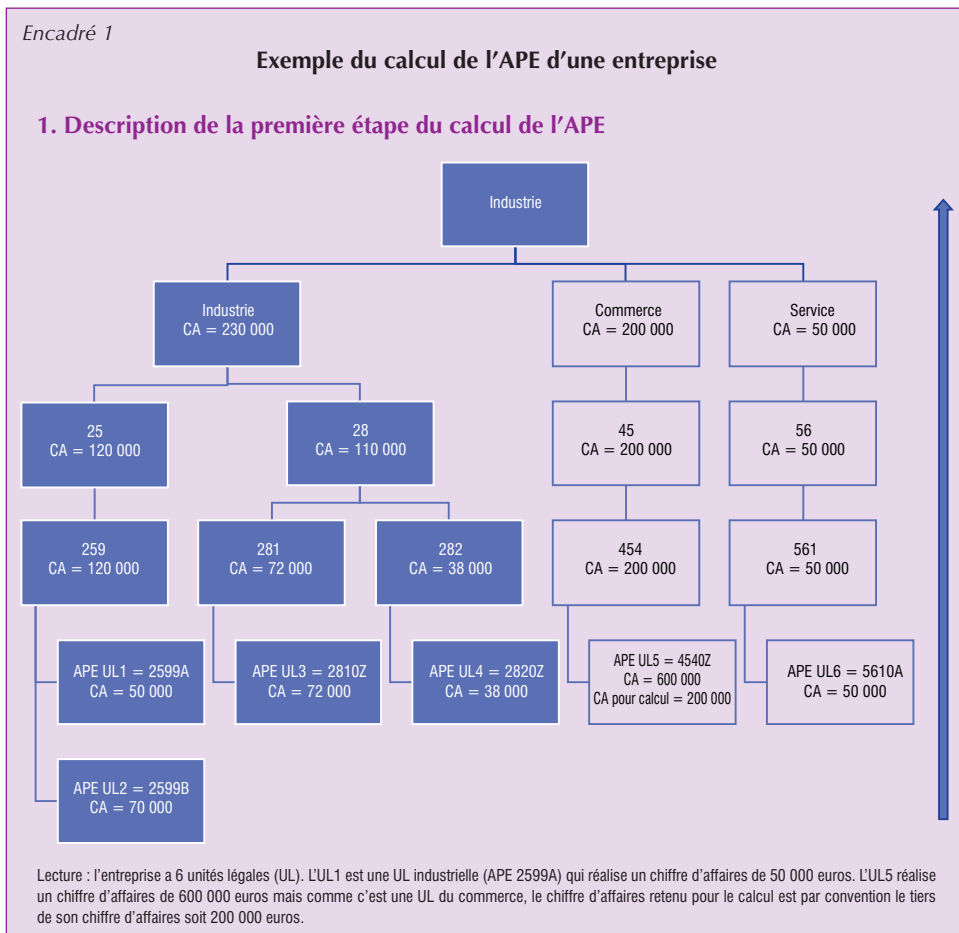
obtenues par consolidation des données recueillies au niveau des unités légales⁴. Il faut cependant distinguer deux situations au niveau des variables.

D'une part, les variables dites « additives » (effectif, valeur ajoutée, etc.) où la valeur de la variable au niveau de l'entreprise est égale à la somme des valeurs de cette variable pour toutes les unités légales qui la composent. Par exemple, l'effectif en équivalent temps plein (ETP) de l'entreprise est la somme des effectifs ETP de ses unités légales.

D'autre part, les variables dites « non additives » (chiffre d'affaires, achats, créances, dettes, dividendes, titres de participation) pour lesquelles il est nécessaire de retirer du cumul des unités légales, les flux internes à l'entreprise (intragroupe), c'est-à-dire ceux qui existent entre les unités légales de son contour.

Les flux intragroupe sont obtenus de deux façons :

- soit directement auprès du groupe par l'expert, dans le cadre d'un dialogue avec le groupe, pour les plus grands groupes ;
- soit par le biais d'algorithmes automatiques pour les autres groupes. Deux exemples d'algorithmes sont décrits dans les *encadrés 2* et *3*.



4. Par données, on entend ici les liasses fiscales, les données administratives sur l'emploi ou les réponses aux enquêtes statistiques.

Encadré 1 (suite)

Soit une entreprise composée de six UL avec les caractéristiques suivantes :

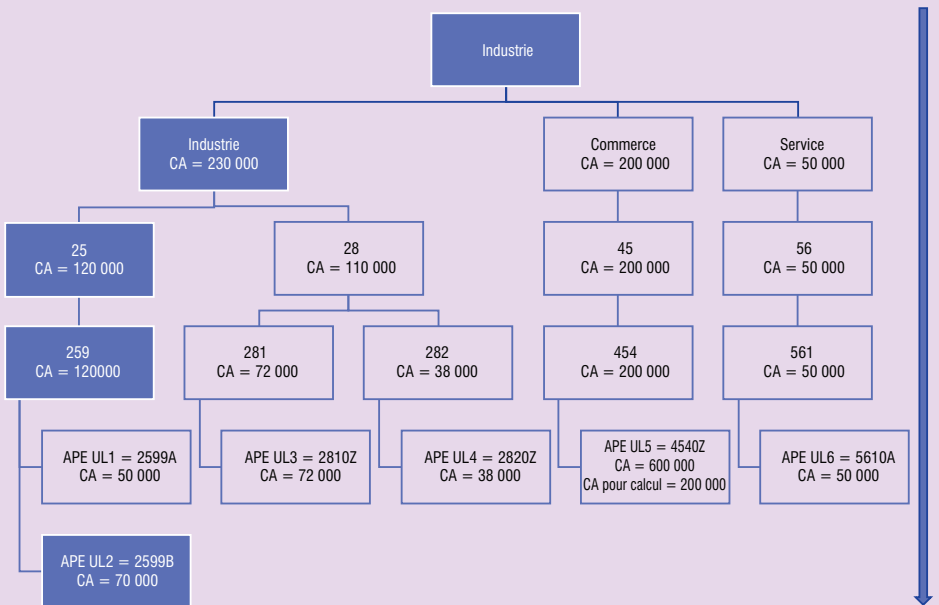
- UL1 : APE 2599A (industrielle) et 50 000 euros de chiffre d'affaires ;
- UL2 : APE 2599B (industrielle) et 70 000 euros de chiffre d'affaires ;
- UL3 : APE 2810Z (industrielle) et 72 000 euros de chiffre d'affaires ;
- UL4 : APE 2820Z (industrielle) et 38 000 euros de chiffre d'affaires ;
- UL5 : APE 4540Z (commerciale) et 600 000 euros de chiffre d'affaires. Le chiffre d'affaires utilisé dans l'algorithme est celui de l'UL divisé par 3, soit de 200 000 euros, car elle est commerciale ;
- UL6 : APE 5610A (secteur des services) et 50 000 euros de chiffre d'affaires.

Le grand secteur ayant *in fine* le chiffre d'affaires le plus important est l'industrie (chiffres d'affaires = 50 000 + 70 000 + 72 000 + 38 000 = 230 000). L'APE de l'entreprise sera donc industrielle (*figure 1*).

Une fois le grand secteur défini, la deuxième étape est une approche descendante pour obtenir le code APE au niveau détaillé, le niveau sous-classe de la NAF (*figure 2*). Dans cette étape, la branche de l'arbre choisie à chaque embranchement est celle de plus grand chiffre d'affaires. La branche 25 est choisie, car elle a un chiffre d'affaires de 120 000 euros supérieur à celui de la branche 28 (110 000 euros), etc.

Comme le montre la *figure 2*, le code APE de l'entreprise est 2599B. Selon cet algorithme, le code retenu *in fine* n'est pas nécessairement le code APE de l'unité légale appartenant au périmètre dont le chiffre d'affaires est le plus élevé.

2. Description de la seconde étape du calcul de l'APE



Lecture : cette entreprise réalise son plus gros chiffre d'affaires dans l'industrie (230 000 euros contre 200 000 dans le commerce et 50 000 dans les services). Son APE est industrielle et correspond à la sous-classe ayant le chiffre d'affaires maximal de la division 25 de la NAF qui est la division de l'entreprise avec le chiffre d'affaires le plus important, donc l'APE 2599B.

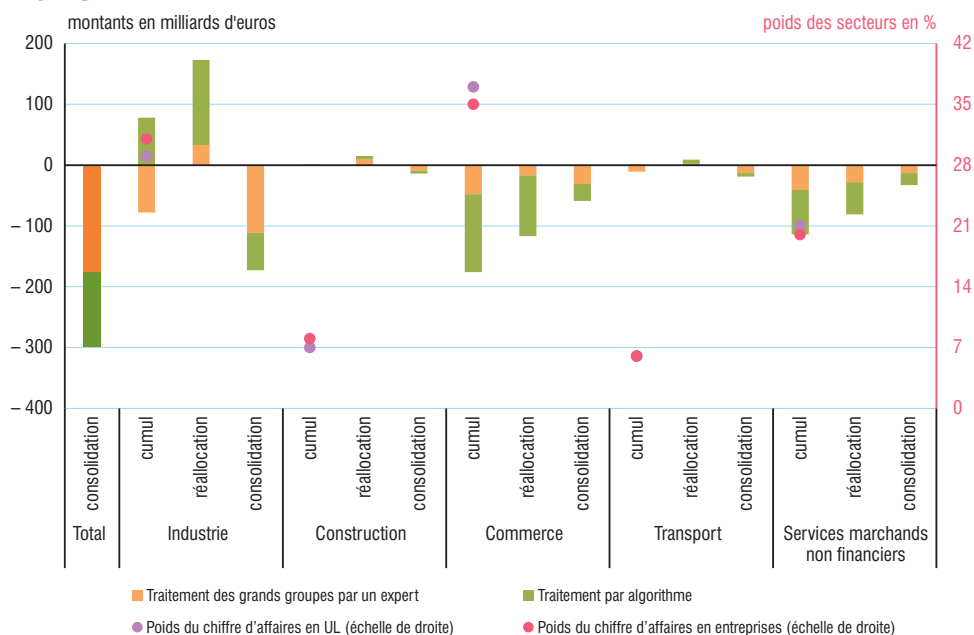
Quelles conséquences sur la vision de l'économie ?

L'impact du passage à la définition économique de l'entreprise peut être séparé en deux effets majeurs⁵ :

- un effet dit de « réallocation » : pour une entreprise donnée, les résultats de l'ensemble des unités légales qui la composent vont contribuer au secteur de l'entreprise, alors que dans la vision en unités légales, elles contribuaient à leur propre secteur ;
- un effet de « consolidation » : une réduction liée aux flux intragroupe pour les variables non additives.

On constate que la prise en compte des entreprises conduit à une baisse de 299 milliards d'euros du chiffre d'affaires (environ 7 % du chiffre d'affaires total) dont 177 milliards d'euros concernent les plus grands groupes (soit une réduction de l'ordre de 22 % du total des chiffres d'affaires des unités légales appartenant à ces derniers) (*figure 5*). Pour le commerce, le chiffre d'affaires baisse de 176 milliards d'euros. Il diminue de 128 milliards du fait des traitements automatiques et de 48 milliards pour les plus grands groupes profilés par les experts. Cet effet se décompose en une baisse de 117 milliards d'euros liée à la réallocation du chiffre d'affaires d'unités légales commerciales dans des entreprises non commerciales (dont 100 milliards d'euros pour le traitement automatique) et une diminution de 59 milliards d'euros due à la

5. Impact de la prise en compte des groupes sur la répartition du chiffre d'affaires par grands secteurs



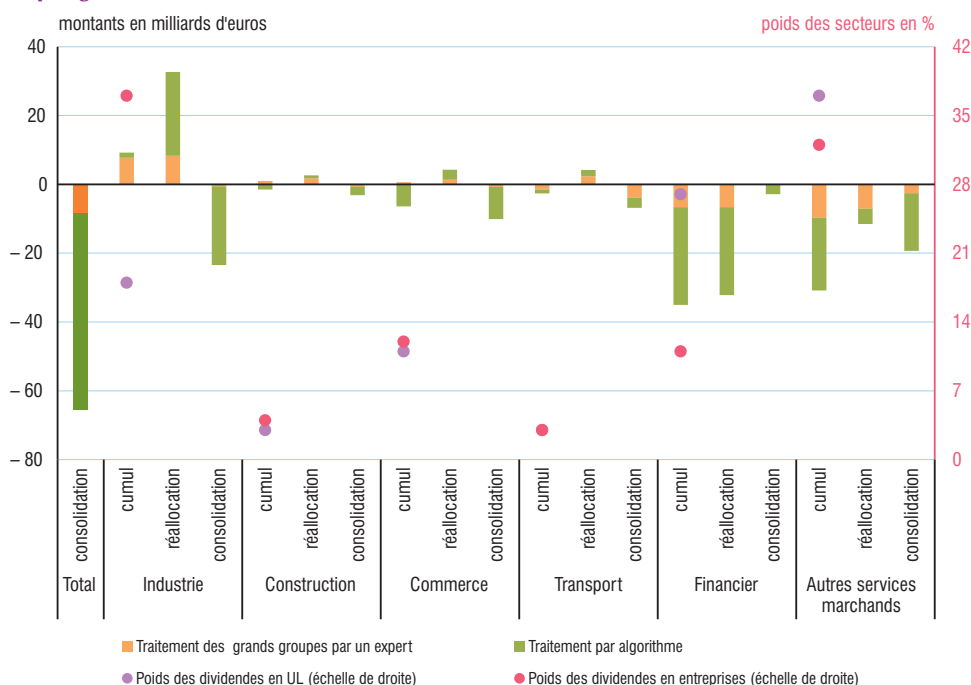
Lecture : la consolidation totale du chiffre d'affaires est de -299 milliards d'euros (-177 milliards pour les groupes traités par des experts et -122 milliards pour ceux traités automatiquement). Dans l'industrie, l'effet de réallocation sectorielle (+173 milliards) est compensé par l'effet de consolidation pure (-173 milliards). Par ailleurs, dans la vision en unités légales, le chiffre d'affaires de l'industrie représente 29 % du total des unités légales du champ, alors que dans la vision en entreprise il représente 31 %.

Champ : statistique structurelle d'entreprises (Ésane) hors financier.

Source : Insee, Ésane.

5. Voir à ce sujet Deroyon, 2015 ; Bacheré, 2017 ; Bacheré, 2018 ; Balcone et Schweitzer, 2018 ; Béguin et Hecquet, 2015.

6. Impact de la prise en compte des groupes sur la répartition des dividendes par grands secteurs



Lecture : la consolidation totale des dividendes est de - 65 milliards d'euros (- 8 milliards pour les groupes traités par des experts et - 57 milliards pour ceux traités automatiquement). Dans l'industrie, l'impact est de + 9 milliards (+ 33 milliards pour l'effet de réallocation sectorielle et - 24 milliards pour l'effet de consolidation). Par ailleurs, dans la vision en unités légales, les dividendes versés dans l'industrie représentent 18 % de l'ensemble des dividendes des unités légales du champ, alors que dans la vision en entreprise ils représentent 37 %.

Champ : statistique structurelle d'entreprises (Ésane).

Source : Insee, Ésane.

consolidation des chiffres d'affaires des unités légales contrôlées par des entreprises commerciales (dont 31 milliards d'euros pour les plus grands groupes traités manuellement). Par ailleurs, en unités légales, le commerce représente 37 % du chiffre d'affaires total contre 35 % pour la vision en entreprise.

Pour ce qui concerne le chiffre d'affaires, l'effet de réallocation est beaucoup plus fort que l'effet de consolidation. L'industrie est le secteur dont le poids augmente le plus avec le passage à l'entreprise au sens économique. Ces entreprises industrielles rassemblent en leur sein des unités légales industrielles, mais aussi de commerce et de services qui sont des activités « support » de l'activité principale industrielle de l'entreprise.

À l'inverse, dans le cas des dividendes, l'effet de consolidation est beaucoup plus important (le total des dividendes baisse de l'ordre de 43 % du fait de nombreux flux financiers intragroupes, contre 7 % pour le chiffre d'affaires) (figure 6). Par ailleurs, les titres sont souvent concentrés dans les unités légales têtes de groupes qui peuvent être de simples sociétés civiles immobilières et en général des *holdings*. En prenant en compte l'entreprise au sens économique, les caractéristiques de ces unités légales sont regroupées avec celles des unités légales « cœur de métier », ce qui conduit donc à une réallocation des produits financiers vers les secteurs « productifs » au détriment des facteurs financiers qui sont classés dans les services. ■

Consolidation du chiffre d'affaires

La consolidation du chiffre d'affaires est régie par un principe de précaution qui vise à éviter autant que faire se peut une surconsolidation [Chanteloup, 2018]. En effet, si la diffusion en unités légales conduit à une surestimation du chiffre d'affaires total (tous les chiffres d'affaires intragroupe sont pris en compte), il faut à l'inverse éviter que le passage à l'entreprise économique se traduise par une sous-estimation du chiffre d'affaires qui serait la traduction d'une suppression à tort de chiffre d'affaires lors de la phase de consolidation automatique.

Pour respecter cela, les principes de base qui régissent l'algorithme de consolidation sont les suivants :

- en cas de doute, quand aucune hypothèse logique n'est possible, aucune consolidation n'est mise en œuvre, car on ne dispose d'aucune source sur les échanges intragroupe ;
- dans le cas de l'hypothèse d'un lien d'échange potentiel entre deux unités légales au sein du groupe, on consolide au maximum des capacités d'achat de l'unité en aval de la relation et des capacités de production de l'unité en amont (c'est-à-dire au minimum de ces deux capacités). Cette décision résulte du fait qu'il n'existe aucune source disponible sur l'ensemble des unités légales appartenant

à un groupe fournissant la distinction entre les échanges intragroupe et ceux qui transitent par le marché ;

- la totalité du chiffre d'affaires des **unités** légales classées **auxiliaires** est consolidé. L'hypothèse sous-jacente étant que ces unités n'opèrent pas directement sur les marchés mais seulement pour le compte d'autres unités du groupe.

Le calcul d'un chiffre d'affaires consolidé s'effectue par étapes :

Étape 1 : pour chaque unité légale, on détermine si elle est auxiliaire (ou intragroupe), commerciale ou productive, à partir de son APE.

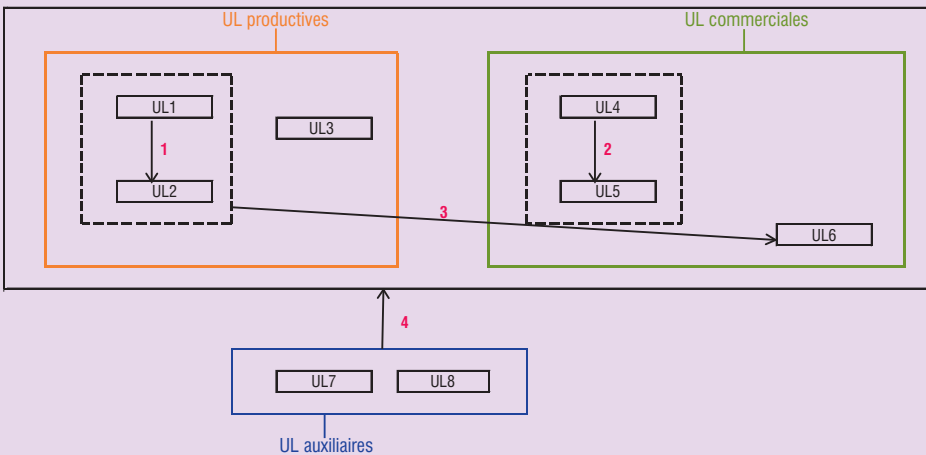
- Les unités légales dont l'APE est commerciale (code APE commence par 45, 46 ou 47) sont considérées comme commerciales.
- Les unités légales auxiliaires sont des unités dont la quasi-totalité de l'activité est faite pour le groupe et uniquement pour lui.
- Les autres unités légales sont qualifiées de productives.

Étape 2 : on consolide le chiffre d'affaires des unités productives et commerciales.

Pour ce faire, trois types de couples d'activités principales susceptibles d'échanger entre elles ont été identifiés (figure) :

- des unités productives en amont et en aval. Dans ce cas, on consolide au maximum le

Différents flux possibles entre les unités légales



Note : 1 : consolidation du chiffre d'affaires entre UL productives ; 2 : consolidation du chiffre d'affaires entre UL commerciales ;

3 : consolidation du chiffre d'affaires entre UL productives et commerciales ; 4 : consolidation du chiffre d'affaires des UL auxiliaires.

Lecture : ce groupe contient 8 UL (3 productives, 3 commerciales et 2 auxiliaires). On consolide d'abord les échanges intragroupes entre les UL productives (lien 1), puis celui entre les UL commerciales (lien 2), puis entre les UL productives et commerciales (lien 3) et enfin celui entre les UL auxiliaires et les autres (lien 4).

Encadré 2 (suite)

chiffre d'affaires de l'unité légale en amont (ses ventes) avec les achats de matières premières de l'unité légale en aval (lien 1)¹ ;

- des unités commerciales de gros et de détail.

Dans ce cas on consolide au maximum le chiffre d'affaires de l'unité légale de commerce de gros (ses ventes) avec les achats de marchandises de l'unité légale du commerce de détail (lien 2)² ;

- des unités productives qui vendent (respectivement achètent) aux unités commerciales.

Dans ce cas on consolide au maximum le chiffre d'affaires (respectivement les achats de matières premières) de l'unité productive avec les achats (respectivement ventes) de marchandises de l'unité commerciale (lien 3)³.

Étape 3 : enfin, on consolide le chiffre d'affaires des unités restantes, c'est-à-dire les unités auxiliaires, avec les sous-ensembles consolidés dans l'étape 2, qui regroupaient déjà toutes les unités commerciales et productives. Dans ce cas on consolide au maximum le chiffre d'affaires des unités légales auxiliaires avec les autres achats et charges externes de l'ensemble des unités productives et commerciales (lien 4)⁴.

Exemple d'un groupe composé des sociétés suivantes :

- une *holding* qui réalise 100 000 euros de chiffre d'affaires. Elle est considérée comme auxiliaire ;

- une société industrielle qui est un sous-traitant exclusif d'une autre société industrielle du groupe. Elle lui vend sa production de 1 million d'euros. Ce chiffre d'affaires sera consolidé selon le principe du lien productive amont / aval ;

- une société industrielle « cœur de métier du groupe » qui vend sa production (1,5 million d'euros) à une filiale commerciale du groupe. Ce chiffre d'affaires sera consolidé selon le principe du lien « productive vers commerciale » ;

- une société commerciale du groupe qui se charge de commercialiser les produits sur le marché pour un chiffre d'affaires de 2 millions d'euros.

Le chiffre d'affaires de l'entreprise industrielle qui correspond au groupe sera égal à la somme des chiffres d'affaires des sociétés du groupe auquel on retranchera les flux intragroupe, soit $(100\ 000 + 1\ 000\ 000 + 1\ 500\ 000 + 2\ 000\ 000) - (100\ 000 + 1\ 000\ 000 + 1\ 500\ 000) = 2\ \text{millions d'euros}$

1. Il s'agit d'une intégration verticale à savoir que la production de l'unité légale en amont constitue un *input* pour la production de l'unité légale en aval : par exemple d'une unité légale qui fabrique des lacets et qui vend sa production à une unité légale du groupe qui fabrique des chaussures.

2. Il s'agit par exemple du cas de centrales d'achats qui achètent en gros et revendent en l'état cette marchandise à des détaillants du même groupe.

3. Par exemple, un groupe qui décide de créer une filiale spécifique pour centraliser toutes ses exportations.

4. Par exemple, un groupe qui a créé une filiale de transport routier de marchandises pour transporter les biens qu'il va transformer en marchandises.

Encadré 3

Consolidation des variables du bilan : l'exemple des dividendes et produits de participation

Soit une entreprise {A+B+C+D} constituée de quatre unités légales A, B, C, et D.

Produits de participation et dividendes au sein du groupe

L'unité légale A détient B à 100 % (on note W_{AB} le taux de détention de A sur B) et D à 55 %. B détient 40 % de C et D, 30 % de C (*figure*). Chaque unité légale (A, B, C et D) reçoit des produits de participation (PP) et distribue des dividendes (DI). L'algorithme a pour objectif d'estimer ces deux quantités au niveau de l'entreprise {A+B+C+D} en supprimant les échanges intragroupe.

Pour l'unité terminale C

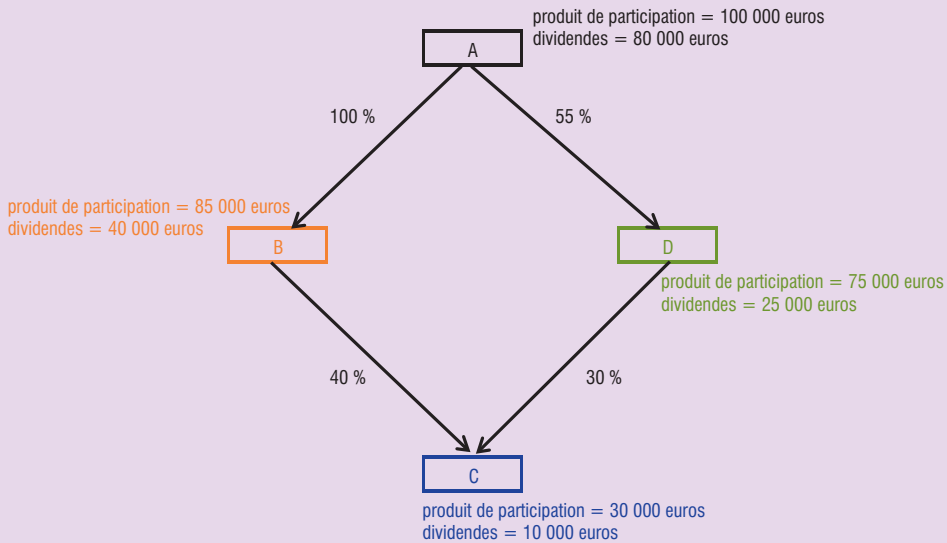
Les produits de participation sont tous externes au groupe : $Pp_{\text{extra}}(C) = 30\ 000\ \text{euros}$

Réciproquement l'unité terminale C verse des dividendes en partie internes à l'entreprise, au prorata de la détention que chaque niveau supérieur de cette unité terminale. Les dividendes extra-groupe sont donc le complément :

$$Di_{\text{extra}}(C) = DI(C) - (W_{DC} + W_{BC}) * DI(C) = 10\ 000 - (40\% + 30\%) * 10\ 000 = 3\ 000\ \text{euros}$$

Encadré 3 (suite)

Produits de participation et dividendes au sein du groupe



Lecture : ce groupe est composé de 4 UL (A, B, C et D). L'UL A détient l'UL B à 100 % et l'UL D à 55 %. Elle déclare 100 000 euros de produits de participation et 80 000 euros de dividendes.

Pour les unités intermédiaires B et D

Elles reçoivent, d'une part, des produits de participation internes et, d'autre part, des produits de participation externes qui correspondent au solde de ce qu'elles ont reçu au total moins ce qu'elles ont reçu de l'interne :

$$Pp_{\text{extra}}(B) = PP(B) - W_{BC} * DI(C) = 85\,000 - 40\% * 10\,000 = 81\,000 \text{ euros}$$

$$Pp_{\text{extra}}(D) = PP(D) - W_{DC} * DI(C) = 75\,000 - 30\% * 10\,000 = 72\,000 \text{ euros}$$

Pour les dividendes versés, c'est la même formule qui est appliquée :

$$Di_{\text{extra}}(B) = (1 - W_{AB}) * DI(B) = (100\% - 100\%) * 40\,000 = 0 \text{ euros}$$

$$Di_{\text{extra}}(D) = (1 - W_{AD}) * DI(D) = (100\% - 55\%) * 25\,000 = 11\,250 \text{ euros}$$

Pour la tête de groupe A

Pour les produits de participation, le raisonnement est le même que pour les unités intermédiaires :

$$Pp_{\text{extra}}(A) = PP(A) - W_{AB} * DI(B) - W_{AD} * DI(D) = 100\,000 - 100\% * 40\,000 - 55\% * 25\,000 = 46\,250 \text{ euros}$$

En revanche, les dividendes versés à l'extérieur sont les dividendes versés par A :

$$Di_{\text{extra}}(A) = DI(A) = 80\,000 \text{ euros}$$

Au total, les dividendes et les produits de participation consolidés de l'entreprise correspondent à ceux réalisés à l'extérieur de l'entreprise et sont :

$$PP(E) = Pp_{\text{extra}}(A) + Pp_{\text{extra}}(B) + Pp_{\text{extra}}(C) + Pp_{\text{extra}}(D) = 46\,250 + 81\,000 + 30\,000 + 72\,000 = 229\,250 \text{ euros}$$

$$Di_{\text{extra}}(E) = Di_{\text{extra}}(A) + Di_{\text{extra}}(B) + Di_{\text{extra}}(C) + Di_{\text{extra}}(D) = 80\,000 + 0 + 3\,000 + 11\,250 = 94\,250 \text{ euros}$$

In fine la consolidation qui correspond à la somme des produits de participations des UL (100 000 + 85 000 + 30 000 + 75 000 = 290 000 euros) moins les produits de participation consolidés (229 250 euros), soit 60 750 euros, représente une réduction de 21 % des produits de participations et 46 % des dividendes.

Définitions

Groupe de sociétés : un groupe de sociétés est une entité économique formée par un ensemble de sociétés qui sont soit des sociétés contrôlées par une même société, soit cette société contrôlante.

APE : l'activité principale exercée (APE) par une unité, est, parmi ses activités, celle qui génère le plus de valeur ajoutée.

Catégorie d'entreprises : quatre catégories d'entreprises sont définies par la loi (article 51 de la loi de modernisation de l'économie) pour les besoins de l'analyse statistique et économique. Pour déterminer la catégorie à laquelle une entreprise appartient, on utilise les données suivantes, afférentes au dernier exercice comptable clôturé et calculées sur une base annuelle : l'effectif, le chiffre d'affaires et le total du bilan. On distingue : les microentreprises ; les petites et moyennes entreprises ; les entreprises de taille intermédiaire ; les grandes entreprises.

Produits de participation : lorsqu'une société détient tout ou partie d'une autre société (par le biais de titre de participation), les rémunérations qu'engendrent ces titres (dividendes notamment) sont enregistrées comme des produits de participation (compte 761 du plan comptable).

Unité auxiliaire : une unité est considérée comme auxiliaire au sein du groupe si elle ne dessert que les unités de ce dernier. Par convention, on considère comme auxiliaires, les unités légales classées en « *holding* » ou « sièges sociaux » ou « autres activités de soutien aux entreprises », et celles de tout autre secteur des services (activités auxiliaires de service financier et assurance, programmation de conseil et autres activités informatiques, transport routier de fret de proximité, formation continue des adultes, etc.) lorsque l'ensemble des unités légales du groupe appartenant à ce secteur abrite moins de 10 % des effectifs salariés du groupe.

Activités auxiliaires : une activité est dite « auxiliaire » si elle répond aux conditions suivantes : desservir uniquement l'unité considérée ; concourir aux coûts courants de l'unité ; produire plus souvent des services ; exister et avoir une importance comparable dans des unités productrices similaires.

Champ É sane : il s'agit du champ de la statistique structurelle d'entreprises. Il comprend les sociétés et entreprises individuelles, marchandes et productives ou participant au système productif, non agricoles et non financières exceptés les *holdings* (classe 6420Z de la NAF rév. 2) et les auxiliaires financiers et d'assurances (division 66) qui font partie du champ.

Pour en savoir plus

Bacheré H., « L'investissement des entreprises reste dynamique », in *Les entreprises en France*, coll. « Insee Références », édition 2018.

Bacheré H., « Une forte proportion des emplois créés entre 2009 et 2015 sont portés par les entreprises de taille intermédiaire », in *Les entreprises en France*, coll. « Insee Références », édition 2017.

Balcone T., Schweitzer C., "Profiling : a new way to increase the quality of statistics on research and development", *European Conference on Quality in Official Statistics*, session 19, Poland, Kraków, 26-29 juin 2018.

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.

Chanteloup G., « Consolider les réponses des unités légales pour une statistique d'entreprise plus cohérente », *13^{es} journées de méthodologie statistique de l'Insee*, Session 24 : unité de collecte et unité statistique différentes, juin 2018.

Chanteloup G., "The calculation of the automatically profiled enterprises characteristics in the statistical business register", *Meeting of the Group of Experts on Business Registers*, United Nations Economic Commission for Europe (UNECE), septembre 2017.

Depoutot R., *Statistiques structurelles fondées sur les groupes d'entreprises et leurs sous-groupes*, Rapport du groupe de travail du Cnis n° 107, janvier 2008.

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.

Haag O., « Le profilage à l'Insee : une identification plus pertinente des acteurs économiques », *Courrier des statistiques* n° 2, juin 2019.

Mariotte H., "LIFI: the French groups register", *Meeting of the Group of Experts on Business Registers*, United Nations Economic Commission for Europe (UNECE), septembre 2017.

Raulin E., « Observer autrement pour mieux représenter », in *Observer et représenter un monde de plus en plus complexe – Un défi pour la statistique d'entreprise*, Insee Méthodes n° 54, 1996.

Dossiers



L'enquête R&D : mesurer l'effort de R&D des entreprises, au-delà du crédit d'impôt recherche

Camille Schweitzer*

La recherche et développement (R&D) est un des enjeux majeurs de l'économie en tant que facteur de croissance. Dès 2002, la politique de l'Union européenne, dite « stratégie de Lisbonne », avait fixé l'objectif de consacrer 3 % du PIB à la réalisation d'activités de R&D en 2010. En 2014, d'après les enquêtes annuelles sur les moyens humains et financiers consacrés à la recherche et au développement expérimental, la France consacre 2,28 % de son PIB à la R&D. Deux tiers des activités de R&D sont réalisées par les entreprises, correspondant à 31,1 milliards d'euros de dépenses. Comme de nombreux pays, la France a mis en place des dispositifs d'aides publiques aux entreprises pour soutenir leur effort en matière de R&D. Elle est ainsi devenue le pays de l'Union européenne où les aides publiques à la R&D des entreprises sont les plus élevées (0,4 % du PIB en 2014), permettant de financer ces dépenses à hauteur de 27 %.

Parmi ces aides, le dispositif du crédit d'impôt recherche (CIR) pour les sociétés réalisant des activités de R&D est le plus important. En 2014, il représente 5,7 milliards d'euros d'aides et correspond à 20,7 milliards d'euros de dépenses de R&D éligibles déclarées aux services fiscaux. Pour autant, ces dépenses éligibles ne représentent que 67 % des dépenses de R&D totales des entreprises mesurées à partir de l'enquête R&D.

L'écart entre ces deux sources, administrative et statistique, d'environ 10 milliards d'euros, est assez stable au cours du temps, bien que le nombre de sociétés demandant à bénéficier du CIR ait fortement augmenté à la suite de la réforme du dispositif en 2008. Cet écart s'explique notamment par le plafonnement des dépenses déclarées au titre du CIR et par un arbitrage des sociétés entre son coût administratif et son bénéfice, notamment pour les plus petites d'entre elles.

Selon la définition du manuel de Frascati [OCDE, 2016], la recherche et développement expérimental (R&D) englobe les travaux systématiques et de création entrepris en vue d'accroître la somme des connaissances, y compris la connaissance de l'humanité, de la culture et de la société, et de concevoir de nouvelles applications à partir des connaissances disponibles. C'est un facteur d'innovation et de croissance important, un moyen de répondre aux grands défis sociétaux et environnementaux, et un enjeu de compétitivité à la fois pour les entreprises et pour les pays.

* Camille Schweitzer (Mesri-Sies).

La R&D dans les entreprises est fortement encouragée par des aides

Différents acteurs réalisent des activités de R&D. On distingue traditionnellement le secteur des administrations, dit « secteur public »¹, et le secteur des entreprises, dit « secteur privé »². Si la R&D du secteur public relève principalement de la **recherche fondamentale**, la R&D privée est majoritairement tournée vers le développement expérimental, en vue de la mise sur le marché de nouveaux produits ou de nouveaux procédés, ou de l'amélioration de produits ou procédés existants. Du fait de cette complémentarité, les collaborations entre secteur public et secteur privé sont un enjeu important [OCDE, 2019].

La R&D privée a des externalités positives et permet une diffusion des connaissances dans l'ensemble de la société, en contribuant à la création de nouveaux produits et à la mise sur le marché d'innovations. Des études suggèrent que le rendement social de la R&D est plus important que son rendement privé [Hall *et al.*, 2010]. D'autres montrent un sous-investissement en R&D dans les entreprises [Peneder, 2008], en raison notamment du coût élevé de ces activités parallèlement aux risques pris puisque le résultat de ces travaux n'est pas garanti.

Cela a motivé de nombreux pays à soutenir la R&D privée, avec notamment la mise en place d'aides et dispositifs publics réduisant le coût de la R&D pour les entreprises. En France, ces dispositifs sont nombreux [France Stratégie, 2016], ce qui en fait le pays de l'Union européenne où les aides publiques à la R&D privée sont les plus importantes par rapport au PIB (0,4 % en 2014).

On distingue parmi les différents dispositifs des financements publics directs et des dispositifs d'incitation fiscale à la R&D. Le **crédit d'impôt recherche**³ (CIR) est l'un de ces derniers : l'entreprise déclare ses dépenses de R&D éligibles (telles qu'elles sont juridiquement définies dans l'assiette du CIR) et bénéficie d'une créance imputée sur son impôt sur le revenu ou sur les sociétés. Le montant de la créance correspond à 30 % des dépenses éligibles déclarées jusqu'à 100 millions d'euros et à 5 % au-delà. En 2014⁴, ce dispositif représente 5,7 milliards d'euros de créance, ce qui en fait le premier dispositif d'aide à la R&D en France.

Le CIR devrait inciter l'ensemble des entreprises ayant des activités de R&D à demander à en bénéficier, en déclarant leurs dépenses de R&D au titre de ce dispositif. Or, l'écart entre les dépenses de R&D déclarées au titre de l'assiette du CIR et la **dépense intérieure de R&D des entreprises** (DIRDE) déclarée dans l'enquête annuelle sur les moyens consacrés à la R&D menée par le ministère de l'Enseignement supérieur, de la Recherche et de l'Innovation (Mesri) est très important. Il est de 10,5 milliards d'euros en 2014, soit un tiers de la DIRDE.

Malgré les réformes du CIR, l'écart persiste entre les dépenses de R&D déclarées au titre du CIR et celles de l'enquête

Depuis le début des années 2000, l'écart entre les deux sources est compris entre 9 milliards et 11 milliards d'euros (*figure 1*). Toutes deux rendent cependant compte d'une même dynamique, avec une progression régulière des dépenses de R&D des entreprises en France.

Créé en 1983, en remplacement de l'amortissement exceptionnel sur les matériels et outillages de recherche, le CIR est alors conçu comme un dispositif provisoire. À la fin des années 1990, les dépenses de R&D éligibles déclarées au titre du CIR stagnent, voire diminuent. Au cours des années 2000, et plus précisément entre 2004 et 2008 (*encadré 1*), le dispositif est pérennisé et devient plus incitatif pour l'ensemble des sociétés.

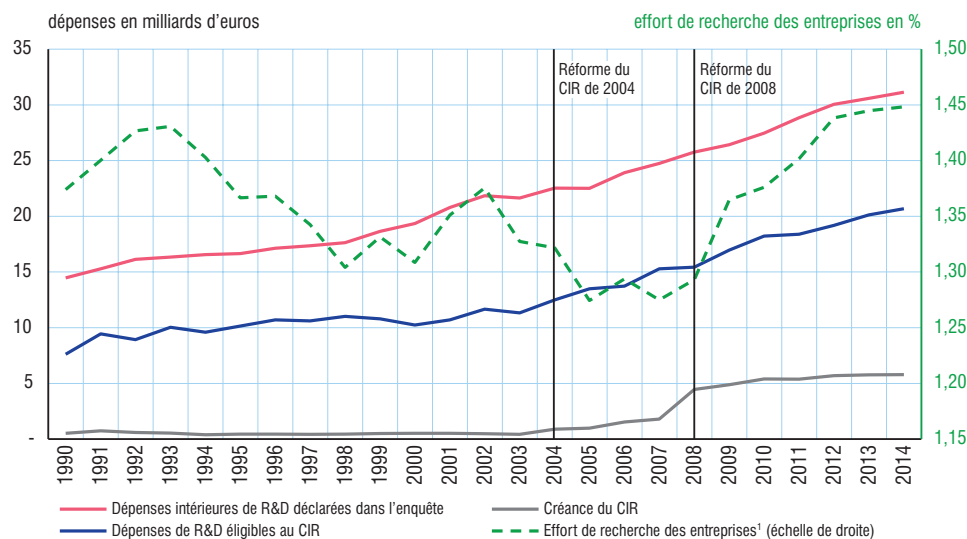
1. État, enseignement supérieur (public et privé, dont centres hospitaliers universitaires), associations.

2. Les entreprises publiques et les centres techniques sont également comptabilisés dans le secteur privé.

3. Dans l'ensemble du dossier, le CIR désigne la composante recherche uniquement (hors crédit d'impôt collection et innovation).

4. Dernière année pour laquelle les données CIR sont définitives (les données issues des bases GECIR peuvent être modifiées pendant trois ans en raison du processus mis en œuvre pour le contrôle fiscal).

1. Évolution des dépenses de R&D déclarées dans l'enquête et au titre du CIR, créance associée et effort de recherche des entreprises



1. Part du produit intérieur brut consacrée aux dépenses intérieures de R&D des entreprises (ratio DIRDE/PIB).

Sources : DGFIP ; Insee ; Mesri-Sies ; Mesri-Sittar.

Encadré 1

Le crédit d'impôt recherche

Le crédit d'impôt recherche (CIR) a été mis en place pour la première fois par la loi de finances de 1983, de façon provisoire. Il était calculé à l'époque sur l'accroissement des dépenses de R&D d'une année sur l'autre (la créance correspondait à 25 % de cet accroissement), avec un plafond de 3 millions de francs. Ce plafond a été modifié au cours du temps (5 millions de francs en 1985, 10 millions de francs en 1988, 40 millions de francs en 1991). Sous cette forme, le dispositif était assez peu incitatif et complexe à calculer.

C'est seulement en 2004 que le CIR est pérennisé. À la part de la créance calculée sur l'accroissement des dépenses de R&D (45 %) s'ajoute une part en volume (5 %), beaucoup plus facile à calculer et qui concerne l'ensemble des sociétés menant des travaux de R&D éligibles une année donnée quelle que soit leur situation l'année précédente. Le plafond est élevé à 8 millions d'euros (16 millions d'euros en 2007).

C'est en 2008 que le CIR a subi sa réforme majeure et a pris la forme que l'on connaît aujourd'hui. En effet, la part de la créance calculée sur l'accroissement des dépenses est

supprimée, et la part en volume augmentée à 30 % (taux majoré pour les sociétés entrant dans le dispositif à 50 % la première année et à 40 % la deuxième) jusqu'à 100 millions d'euros et à 5 % au-delà. Cela correspond donc à une transformation du plafond en seuil au-delà duquel le CIR est moins avantageux, et à un relèvement important de ce seuil. À partir de 2010, la créance peut être utilisée pendant trois ans et est remboursable après.

Le crédit d'impôt recherche vise à réduire le coût de trois types de dépenses :

- les dépenses de recherche, relatives aux projets de R&D (recherche fondamentale, recherche appliquée et développement expérimental) ;
- les dépenses liées à l'élaboration de nouvelles collections exposées par les entreprises industrielles du secteur textile-habillement-cuir ;
- depuis 2013, certaines dépenses d'innovation pour les PME (dépenses de réalisation de prototypes ou installations pilotes de nouveaux produits) avec le crédit d'impôt innovation.

Dans ce dossier, seul le CIR « recherche » est étudié.

À partir de 2004, le calcul de la créance repose à la fois sur l'accroissement de la dépense et sur son volume. Entre 2003 et 2007, les dépenses de R&D éligibles déclarées au titre du CIR augmentent de 6 % en volume en moyenne par an⁵, contre à peine plus de 1 % pour les dépenses de R&D déclarées dans l'enquête. La créance atteint 1,8 milliard d'euros en 2007 (0,4 milliard d'euros en 2003).

Enfin, en 2008, le dispositif devient encore plus incitatif : seul le volume des dépenses de R&D intervient dans le calcul, et le plafond des dépenses et le taux de CIR sont augmentés (30 % des dépenses en dessous de 100 millions d'euros). Les dépenses de R&D éligibles déclarées au titre du CIR croissent en moyenne de 4 % par an entre 2008 et 2011, contre moins de 3 % pour celles déclarées dans l'enquête, et la créance CIR dépasse 5 milliards d'euros à partir de 2010. Le dispositif est devenu suffisamment attractif pour attirer des sociétés plus petites, réalisant moins de R&D.

L'effort de recherche des entreprises augmente alors nettement : en 2009, à la suite de la crise de 2008, le PIB se contracte de 2,9 %, alors que la hausse des dépenses de R&D des entreprises se poursuit (+ 2,5 % pour la DIRDE et + 9,9 % pour les dépenses de R&D éligibles déclarées dans le CIR). L'effort de recherche des entreprises atteint 1,45 % du PIB en 2014, soit son plus haut niveau.

Les dépenses prises en compte dans les deux sources et leurs enjeux diffèrent

L'enquête R&D, qui permet de mesurer la DIRDE, répond à une réglementation européenne⁶ et est établie sur les lignes directrices pour la collecte de données sur la R&D édictées dans le manuel de Frascati. Elle a peu évolué depuis 2000. Le taux de réponse des sociétés est élevé (92 % pour l'enquête de 2014), l'enquête ayant obtenu le label d'intérêt général et de qualité statistique du Conseil national de l'information statistique (Cnis) avec caractère obligatoire.

Les modalités du CIR ont quant à elles évolué depuis 2000, ayant un impact à la fois sur le fait de le demander ou non et sur les informations déclarées. Demander le CIR relève d'un choix stratégique de l'entreprise, du fait du coût administratif lié au nombre important d'informations à fournir. Même si la définition de la R&D est identique à celle utilisée dans l'enquête, la déclaration CIR est plus complexe car elle se fait par projet de R&D. Il faut prouver la nécessité de chaque projet de R&D pour répondre à des problèmes spécifiques et dépasser un « verrou technologique », et justifier les dépenses et effectifs associés. De plus, le CIR peut faire l'objet d'un contrôle fiscal ou d'une demande de vérification par un expert du domaine de recherche du Mesri.

Malgré l'identification des projets de R&D fondée sur une même définition, les logiques sont différentes. L'enquête R&D mesure la dépense intérieure de R&D des entreprises (DIRDE), c'est-à-dire les dépenses concernant les travaux réalisés au sein des entreprises localisées en France. Les dépenses éligibles au CIR correspondent pour leur part aux travaux de R&D financés par les entreprises, y compris ceux sous-traités auprès d'organismes publics ou de sociétés agréés implantés en France ou dans l'espace économique européen. Les dépenses de sous-traitance de travaux de R&D vers des sociétés implantées en France, déclarées au titre du CIR par l'entreprise commanditaire, correspondent à de la DIRDE des entreprises sous-traitantes au sens de l'enquête R&D. De plus, même sur des postes *a priori* identiques, les dépenses prises en compte diffèrent entre les deux sources (figure 2).

Les dépenses de personnel de R&D constituent le principal poste des dépenses de R&D dans les deux sources : elles représentent 18,3 milliards d'euros dans l'enquête R&D et 10,9 milliards d'euros dans le CIR, soit un peu plus de la moitié des dépenses dans les deux cas. Cependant, le champ est plus large dans l'enquête puisque les rémunérations liées aux personnels de

5. Dans l'ensemble du dossier, les évolutions sont calculées en volume.

6. Le règlement européen n°995/2012 du 26 octobre 2012 relatif à la production de statistiques communautaires de la science et de la technologie.

2. Les dépenses de R&D demandées dans l'enquête R&D et déclarées au titre du CIR

Enquête R&D - DIRDE		Dépenses éligibles au CIR
Dépenses de personnels de R&D (au prorata du temps passé à la recherche)	Chercheurs dont ingénieurs, Techniciens, Personnels de soutien (ouvriers et administratifs) 18,3 Md€	Chercheurs dont ingénieurs, Techniciens 10,9 Md€
Autres dépenses courantes	Pour leur valeur réelle. Dépenses de veille technologique incluses. 9,4 Md€	Forfaitaires (75 % des dotations aux amortissements + 50 % des dépenses de personnels) 6,5 Md€ Dépenses de veille technologiques (plafond à 60 k€) : 0,1 Md€
Amortissements	Amortissements des dépenses en capital de R&D 2,5 Md€ (demandé pour les entreprises ayant des dépenses de R&D supérieures à 2 M€ seulement)	Dotations aux amortissements des immobilisations 1,2 Md€
Dépenses en capital	Nouveaux actifs immobilisés dans l'année pour les activités de R&D 3,5 Md€	
Autres dépenses		Dépenses liées à la propriété intellectuelle : 0,7 Md€ Dépenses liées à la normalisation (plafond à 60 k€) : 0,007 Md€
Dépenses extérieures de R&D	R&D externalisée (DERDE) à des entreprises ou organismes, sans notion d'agrément 12,2 Md€ Attention, la DERDE vers des entreprises en France est renseignée dans la DIRDE de ces entreprises.	R&D externalisée à des entreprises ou organismes agréés (plafonds et règles diverses) 2,7 Md€ (R&D externalisée déplafoinée : 3,9 Md€)
À déduire de l'assiette fiscale	Subventions publiques : 0,8 Md€ sur un champ proche (et 0,05 Md€ de remboursements d'avances) Pour les entreprises agréées interrogées dans l'enquête, montants encaissés pour les opérations de sous-traitance : 0,5 Md€	Subventions publiques (Union européenne, État, collectivités territoriales) : 1,0 Md€ (mais ajout de 0,08 Md€ de remboursement d'avances) Pour les entreprises agréées, montants encaissés pour les opérations de sous-traitance : 0,09 Md€ Prestations de conseil pour l'octroi du CIR : 0,06 Md€
Agrégat	31,1 Md€	21,1 Md€ Sans le montant à déduire de l'assiette : 22,1 Md€

k€ : milliers d'euros.

Md€ : milliards d'euros.

Note : les cellules grisées correspondent à des informations demandées dans l'enquête mais non intégrées dans l'agrégat DIRDE. Le total des dépenses déclarées au titre du CIR est légèrement plus élevé que les postes le composant en raison de quelques sociétés donnant seulement le total.

Sources : DGFiP ; Mesri-Sies ; Mesri-Sittar.

soutien aux activités de R&D (ouvriers, administratifs) sont comptabilisées, alors qu'elles sont non éligibles au CIR, qui ne tient compte que des dépenses liées aux chercheurs et techniciens. L'écart entre les deux sources est essentiellement concentré sur ce poste (7,4 milliards d'euros).

Même sur un champ de dépenses *a priori* similaire (*encadré 2*), l'écart reste de 6,9 milliards d'euros sur ce poste.

Au-delà des différences dans les dépenses prises en compte, les deux sources ne couvrent pas les mêmes sociétés. En effet, toutes les sociétés ne demandent pas le CIR et celles qui le demandent ne sont pas toutes immédiatement retrouvées dans l'enquête.

Des sociétés, plutôt petites et réalisant peu de R&D, déclarent des dépenses internes de R&D dans l'enquête mais ne demandent pas le CIR

Les dépenses de R&D augmentent de façon plutôt régulière depuis 1990, qu'il s'agisse de celles éligibles au CIR ou de celles déclarées dans l'enquête. Le nombre de sociétés réalisant

des activités de R&D⁷ accélère quant à lui après 2008, après une légère hausse des déclarants CIR dès la réforme de 2004 (*figure 3*).

Les sociétés réalisant des activités de R&D une année N sont éligibles au CIR pour cette même année. Mais toutes les sociétés ne demandent pas le CIR : en 2014, d'après l'enquête R&D, elles sont 74 % à le demander. En nette hausse depuis 2005, ce taux de recours au CIR est plutôt stable depuis 2011.

Encadré 2

Rapprochement des deux sources du point de vue des dépenses

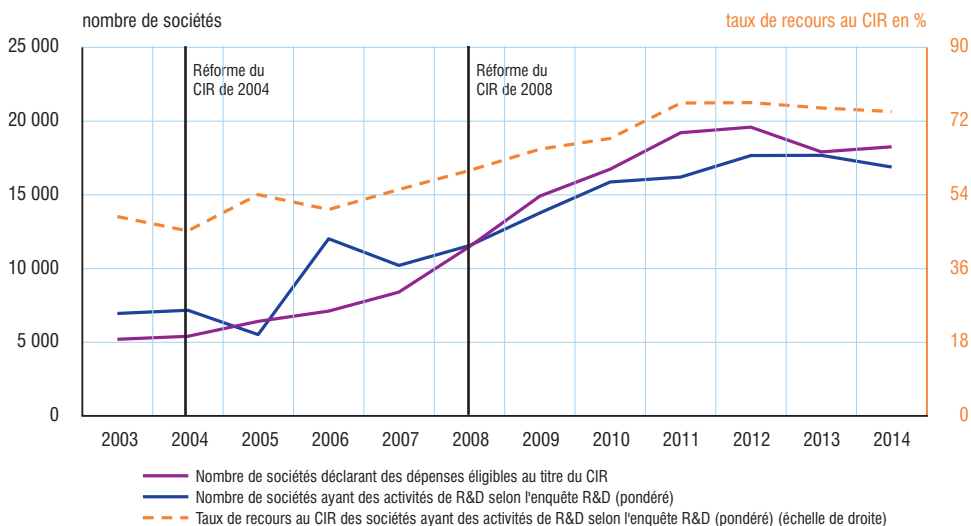
Les dépenses de R&D ont été retraitées afin de trouver un champ similaire entre les deux sources :

- dépenses de R&D déclarées dans l'enquête : part des rémunérations correspondant aux chercheurs et techniciens uniquement (estimée grâce à la part des chercheurs et techniciens dans les personnels de R&D), amortissements, frais généraux calculés forfaitairement comme dans le CIR. Pour comparer les agrégats, les dépenses extérieures ne sont pas prises en compte : elles

sont comptabilisées en dépenses intérieures d'autres sociétés ;

- dépenses éligibles déclarées au titre du CIR : rémunérations (sans compte double pour les jeunes docteurs), amortissements, frais généraux. Pour comparer les agrégats, les dépenses extérieures vers des sociétés en France sont prises en compte car elles ne sont comptabilisées en dépenses intérieures par aucune société (sauf si déclaration de sociétés agréées, dans ce cas les montants reçus sont retirés).

3. Évolution du nombre de sociétés dans l'enquête R&D et demandant le CIR et du taux de recours au CIR depuis 2003



Note : l'enquête R&D donne une estimation de la DIRDE et n'a pas pour objectif de calculer le nombre de sociétés réalisant des activités de R&D. Ce nombre est donc à interpréter avec prudence. L'année 2006 marque une rupture dans le champ considéré dans l'enquête R&D. Auparavant, les sociétés devaient employer *a minima* un chercheur en équivalent temps plein, ce qui explique la hausse du nombre de sociétés considérées comme réalisant des activités de R&D en 2006. Toutes les entreprises déclarant des dépenses éligibles au titre du CIR ne rentrent pas dans le champ de l'enquête.

Sources : DGFIP ; Mesri-Sies ; Mesri-Sittar.

7. L'enquête R&D n'ayant pas pour but de calculer le nombre de sociétés réalisant des activités de R&D, la méthodologie appliquée, notamment pour mesurer l'activité interne de R&D au sein des groupes, ne permet d'en produire qu'un nombre indicatif.

Plusieurs raisons peuvent expliquer le non-recours au CIR. C'est le cas notamment des sociétés agréées par le Mesri, reconnues comme ayant un potentiel de R&D suffisant pour réaliser des activités de sous-traitance de R&D pour le compte de tiers. Les ressources perçues pour les travaux de R&D qui leur sont sous-traités étant retirées de l'assiette fiscale sur laquelle est calculée la créance, demander le CIR peut ne pas être avantageux. En 2014, 17 % des sociétés déclarant des dépenses de R&D dans l'enquête et ne demandant pas le CIR sont agréées.

Certaines sociétés ne demandent pas le CIR au sens recherche, mais demandent le crédit d'impôt innovation (CII) : c'est le cas de 19 % des sociétés ne demandant pas le CIR pour 95 millions d'euros de DIRDE ; ou, dans une moindre mesure, le crédit d'impôt collection (2 % des sociétés ne demandant pas le CIR). Le CII a été créé en 2013 afin d'encourager les dépenses d'innovation et de valorisation de la R&D des PME, et il y a une certaine porosité avec le CIR [Bunel et Hadjibeyli, 2019]. Les contraintes liées au CIR détaillées plus haut peuvent aussi expliquer le non-recours au CIR.

Inversement, certaines sociétés demandent le CIR une année donnée mais ne sont pas dans l'enquête R&D correspondante. Premièrement, certaines sociétés qui sont bien dans la population de l'enquête n'ont pas été échantillonnées en 2014. Cela n'introduit pas de biais, car leurs dépenses sont prises en compte à travers la pondération des sociétés interrogées. Deuxièmement, certaines ne sont pas immédiatement repérées dans la population de l'enquête en raison de sa méthode de construction⁸ (encadré 3), mais la majorité d'entre elles sont retrouvées dans la population de l'enquête les années suivantes. Enfin, d'autres sociétés sont hors champ de l'enquête R&D, dans le secteur de l'habillement par exemple.

Les sociétés qui déclarent des dépenses de R&D et ne demandent pas le CIR ont un profil différent de celles qui le demandent. Sans comptabiliser les sociétés agréées, le taux de non-recours au CIR est de 18 %. Les entreprises non déclarantes au CIR et non agréées ont des dépenses de R&D de l'ordre de 1,4 milliard d'euros, soit 4,6 % de la DIRDE totale. Elles réalisent en moyenne peu de dépenses de R&D par rapport à celles demandant le CIR, et sont plus petites en termes de chiffre d'affaires et d'effectif salarié (figure 4).

Encadré 3

Rapprochement des deux sources du point de vue des sociétés

Sont considérées comme réalisant des activités de R&D dans l'enquête les sociétés suivantes : les sociétés qui ont des dépenses de R&D en interne, dont des dépenses de personnels de R&D et dont la réponse a pu être exploitée. Toutefois, l'enquête n'est pas exhaustive pour les sociétés ayant moins de 400 000 euros de dépenses intérieures de R&D, on ne peut donc pas comparer directement les sociétés de l'enquête à celles demandant le CIR. L'échantillon est composé d'environ 11 400 sociétés, dont 35 % interrogées de manière exhaustive, 19 % de sociétés nouvellement interrogées et 46 % échantillonnées à partir de la population historique des sociétés susceptibles de réaliser des travaux de R&D. Pour la comparaison des agrégats, les pondérations de l'enquête sont donc utilisées.

Dans l'enquête, certaines sociétés répondent de façon groupée. Ces réponses sont traitées

comme celles d'une seule entité, qui est considérée comme demandant le CIR si au moins une des sociétés qui la composent le demande.

Une partie des sociétés demandant le CIR ne sont pas retrouvées dans l'enquête R&D en raison de la façon dont est construite la population de l'enquête : chaque année, il s'agit de repérer les sociétés réalisant de la R&D non identifiées auparavant. La base des sociétés demandant le CIR est l'une des sources permettant de les repérer, mais les sociétés ayant jusqu'à trois années pour déposer leur déclaration, cette identification peut se faire avec un décalage temporel.

Sont considérées comme rentrant dans le champ de l'enquête R&D les sociétés demandant le CIR-recherche qui déclarent des dépenses de personnels.

8. La population de l'enquête ne présente cependant pas de défaut de couverture majeur (le biais a été évalué à 0,23 % de la DIRDE 2014 semi-définitive).

4. Caractéristiques des sociétés réalisant des travaux de R&D en 2014 d'après l'enquête selon qu'elles déclarent ou non des dépenses éligibles CIR

	Sociétés ne déclarant pas de dépenses éligibles au CIR	Sociétés déclarant des dépenses éligibles au CIR
Chiffre d'affaires moyen (en milliers d'euros)	40 617	84 808
Chiffre d'affaires médian (en milliers d'euros)	2 786	3 697
Effectif salarié moyen	151	206
Effectif salarié médian	19	26
DIRDE moyenne (en milliers d'euros)	475	2 203
DIRDE médiane (en milliers d'euros)	114	232
Effectif de R&D moyen	4	17
Effectif de R&D médian	2	3
Part des sociétés indépendantes (en %)	44	39
Part des sociétés bénéficiant d'aides publiques directes (en %)	15	27

Champ : hors sociétés agréées par le Mesri pour être prestataire R&D.

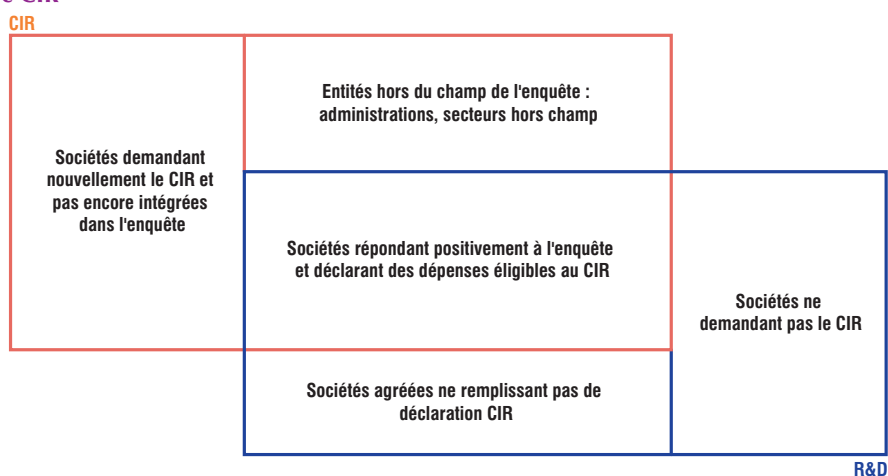
Sources : DGFIP ; Insee ; Mesri-Sies ; Mesri-Sittar.

Parmi les sociétés qui ne demandent pas le CIR, les sociétés indépendantes (c'est-à-dire celles qui ne font pas partie d'un groupe de sociétés) sont aussi légèrement surreprésentées : elles sont 44 %, contre 39 % parmi les sociétés déclarant des dépenses éligibles au CIR. De plus, elles sont moins nombreuses à bénéficier d'aides publiques directes (15 % contre 27 % pour les sociétés demandant le CIR), ce qui traduit un cumul des aides publiques (directes ou fiscales) plutôt qu'une substitution.

Un champ commun entre les deux sources peut être défini, composé de 6 500 sociétés déclarant des dépenses de R&D dans l'enquête et déclarant des dépenses éligibles au CIR (*figure 5*).

Mais même en se restreignant à ce champ de sociétés commun⁹, l'écart ne se réduit pas : la DIRDE est de 27,4 milliards d'euros alors que les dépenses de R&D déclarées au titre du CIR sont de 16,7 milliards d'euros. L'écart de 10,7 milliards d'euros est comparable à celui entre les deux agrégats totaux.

5. Croisement des sociétés répondant positivement à l'enquête et des sociétés demandant le CIR



Sources : DGFIP ; Mesri-Sies ; Mesri-Sittar.

9. Lorsque l'on raisonne sur un champ de sociétés commun, les pondérations de l'enquête ne sont plus utilisées.

Près de la moitié de l'écart est porté par les sociétés déclarant des dépenses supérieures à 100 millions d'euros au titre du CIR

Cet écart est en grande partie porté par les grandes entreprises, et notamment par celles au-dessus du seuil de 100 millions d'euros de dépenses de R&D au-delà duquel le taux de crédit d'impôt associé au CIR est moins élevé (5 % au lieu de 30 %). En effet, ces sociétés déclarent 8,9 milliards d'euros de DIRDE et 4,0 milliards d'euros de dépenses de recherche au titre du CIR. L'écart est de 4,9 milliards d'euros, soit 46 % de l'écart total. L'écart est encore plus important lorsqu'on prend en compte l'ensemble des sociétés appartenant à un groupe dont au moins une société est au-delà du seuil (6,7 milliards d'euros). Cette sous-déclaration dans le CIR peut s'expliquer par le fait qu'il peut ne pas être incitatif de déclarer les dépenses de R&D au-delà de 100 millions d'euros car le taux est de 5 % et le processus de déclaration est lourd. Par ailleurs, ces sociétés concentrent également une part élevée des financements publics directs (39 % soit 1,0 milliard d'euros d'après l'enquête R&D). Or, les financements publics reçus devant être retirés de l'assiette fiscale du CIR, les sociétés peuvent donc être moins incitées à déclarer leurs projets lorsqu'ils sont financés en grande partie par le secteur public.

Même en dessous de ce seuil de 100 millions d'euros, de nombreuses sociétés déclarent des dépenses de R&D supérieures dans l'enquête

Toutefois, même à champ de dépenses similaire, en se limitant aux dépenses inférieures au seuil de 100 millions d'euros, l'écart entre les dépenses déclarées dans l'enquête et celles déclarées au titre du CIR reste important pour de nombreuses sociétés. L'écart est structurellement également réparti entre les différents postes de dépenses (dépenses de personnels de R&D, autres dépenses courantes, etc.) (figure 6). Au niveau individuel, les dépenses de R&D déclarées dans l'enquête sont souvent supérieures à celles déclarées dans l'assiette fiscale du CIR (figure 7).

Les dépenses sont très proches dans l'enquête et dans le CIR pour 42 % des sociétés présentes dans les deux sources (soit en considérant les dépenses déclarées, soit en considérant les dépenses recalculées sur un champ similaire). Les dépenses de R&D déclarées sont plus élevées dans l'enquête que dans le CIR pour 37 % des sociétés. Sans compter les entreprises dépassant le seuil de 100 millions d'euros de dépenses déclarées au CIR, ces entreprises ont une DIRDE de 11,3 milliards d'euros et des dépenses déclarées au titre du CIR de 5,2 milliards d'euros. Cet écart tient sans doute pour partie aux enjeux différents que revêtent les deux sources (*supra*), notamment les obligations très strictes de description des dépenses de R&D et le coût administratif associé, pour la déclaration CIR. Enfin, 21 % des sociétés déclarent des dépenses de R&D moins élevées dans l'enquête que de dépenses éligibles au titre du CIR, mais l'écart

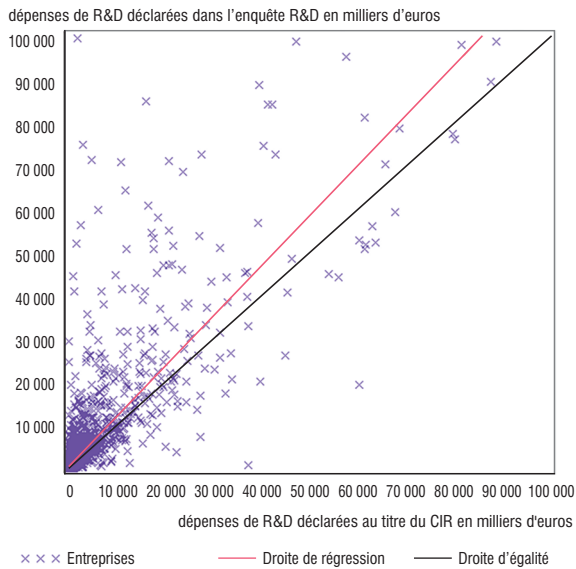
6. Comparaison des dépenses de R&D par poste sur un champ similaire dans les deux sources

en millions d'euros

	Enquête R&D	Dépenses déclarées au titre du CIR	Écart
Dépenses de personnels de R&D	11 053	6 526	4 526
Autres dépenses courantes	6 429	3 831	2 598
Amortissements	1 204	644	560
Dépenses extérieures totales	5 405	2 209	3 195
Dépenses extérieures plafonnées ¹	2 887	1 955	931
Dépenses extérieures vers le public en France uniquement	390	314	76
Dépenses extérieures vers les entreprises en France uniquement	2 904	996	1 908

1. Plafonnement général à 12 millions d'euros (valeur maximal dans le CIR), sans considération des plafonnements par type de dépenses extérieures. Champ : sociétés répondant positivement à l'enquête R&D et déclarant des dépenses éligibles au CIR inférieures à 100 millions d'euros. Sources : DGFiP ; Mesri-Sies.

7. Dépenses de R&D déclarées dans l'enquête et dans le CIR en 2014 sur un champ similaire pour chaque société



Champ : sociétés dont les dépenses sont inférieures à 100 millions d'euros dans les deux sources, hors sociétés incluses dans des réponses groupées dans l'enquête R&D.

Sources : DGFIP ; Mesri-Sies.

dans ce sens est plus faible (1,0 milliard d'euros de DIRDE et 1,8 milliard d'euros de dépenses de R&D déclarées au titre du CIR) car les sociétés sont plus petites. Cela peut s'expliquer par la comptabilisation dans l'assiette fiscale du CIR de dépenses qui ne sont pas prises en compte dans l'enquête R&D, comme les dépenses liées à la propriété intellectuelle ou les amortissements.

Lorsqu'on se place au niveau du groupe et non plus au niveau de chaque société, la somme des dépenses de R&D renseignées dans l'enquête est proche de la somme des dépenses de R&D déclarées au titre du CIR pour près des trois quarts des groupes ou sociétés indépendantes. L'écart est donc concentré sur un nombre plus restreint de groupes. Cette analyse incite à étudier la R&D au niveau des groupes afin de mieux comprendre l'organisation des activités de R&D en leur sein et leurs comportements face à un tel dispositif fiscal. ■

Définitions

Crédit d'impôt recherche (CIR) : mesure fiscale d'incitation à la R&D et, depuis 2013, à l'innovation. Le CIR vient en déduction de l'impôt dû par la société au titre de l'année où les dépenses ont été engagées. Il a été réformé en 2008 et est calculé depuis lors à partir du volume des dépenses éligibles, ce qui a augmenté la créance pour les sociétés. L'assiette du CIR est composée de trois types de dépenses : les dépenses de recherche, les dépenses liées à l'élaboration de nouvelles collections exposées par les entreprises industrielles du secteur textile-habillement-cuir (THC) et depuis 2013 les dépenses d'innovation pour les PME uniquement (CII). Dans ce dossier, seul le CIR dit « recherche » est pris en compte.

Dépense intérieure de recherche et développement expérimental (DIRD) : moyens financiers (nationaux et étrangers) mobilisés pour l'exécution de travaux de R&D sur le territoire national (métropole et outre-mer pour la France) par le secteur des administrations – État, enseignement supérieur et associations – et celui des entreprises (DIRDE). Elle comprend les dépenses courantes (masse salariale des personnels de R&D et dépenses de fonctionnement) et les dépenses en capital (achats d'équipements nécessaires à la R&D).

Effort de recherche : part du produit intérieur brut (PIB) consacré aux dépenses intérieures de R&D (ratio DIRD/PIB).

Recherche fondamentale : consiste en des travaux de recherche expérimentaux ou théoriques entrepris principalement en vue d'acquérir de nouvelles connaissances sur les fondements des phénomènes et des faits observables, sans envisager une application ou une utilisation particulière.

Pour en savoir plus

Bunel S., Hadjibeyli B., « Évaluation du crédit d'impôt innovation : dynamique des bénéficiaires depuis son introduction », in *Les entreprises en France*, coll. Insee Références, 2019.

France Stratégie, « Quinze ans de politiques d'innovation en France », Rapport de la Commission nationale d'évaluation des politiques d'innovation, janvier 2016.

Hall B., Mairesse J., Mohnen P., "Measuring the return of R&D", in *Série Scientifique*, janvier 2010.

Mesri-Sittar, « Le crédit d'impôt recherche en 2014 », 2017.

OCDE, "University-Industry Collaboration - New Evidence and Policy Options", avril 2019.

OCDE, « Manuel de Frascati 2015 : Lignes directrices pour le recueil et la communication des données sur la recherche et le développement expérimental », *Mesurer les activités scientifiques, technologiques et d'innovation*, OECD Publishing 2016.

Peneder M., "The Problem of Private Under-investment in Innovation: A Policy Mind Map", WIFO Working Papers, No. 313, Austrian Institute of Economic Research (WIFO), Vienna, 2008.

Roussel P., Schweitzer C., « Dépenses de recherche et développement en France », *Note d'information* n°16.12, Mesri-Sies, décembre 2016.

Évaluation du crédit d'impôt innovation : dynamique des bénéficiaires depuis son introduction

Simon Bunel, Benjamin Hadjibeyli*

Instauré en 2013, le crédit d'impôt innovation (CII) est une extension du crédit d'impôt recherche (CIR) destinée à compléter son effet incitatif chez les PME, afin qu'elles s'engagent dans des dépenses d'innovation et de valorisation de la recherche et développement, via le développement de prototypes et, *in fine*, la création de nouveaux produits.

En 2014, le CII représentait 120 millions d'euros de crédit d'impôt, pour 5 300 PME bénéficiaires. L'instauration du dispositif s'est accompagnée d'un effet de substitution des dépenses de recherche déclarées dans le cadre du CIR par les dépenses d'innovation déclarées pour le CII.

L'emploi, le total du bilan, le chiffre d'affaires ou la probabilité de déposer un brevet des PME bénéficiaires du CII progressent plus rapidement que ceux des PME similaires n'ayant pas bénéficié du dispositif dans les années suivant sa mise en place. En revanche, le salaire moyen ou l'investissement progressent au même rythme. Par ailleurs, les PME de l'industrie bénéficiaires du CII ont mis sur le marché davantage de nouveaux produits. Toutefois, ces évolutions différenciées entre bénéficiaires et non bénéficiaires aux caractéristiques similaires ne garantissent pas l'interprétation des résultats comme des causalités.

Instauré en 2013, le crédit d'impôt innovation (CII) est une mesure fiscale réservée aux PME¹ dont l'objectif est de « renforcer la compétitivité des PME innovantes » [Évaluations préalables des articles du projet de loi de finances (PLF), 2013] en favorisant la création de nouveaux produits et donc la valorisation économique de l'activité de recherche et développement (R&D). Il consiste en un crédit d'impôt égal à 20 % des dépenses annuelles d'innovation relatives aux opérations de conception de prototypes ou d'installation pilote de nouveaux produits. Cette assiette inclut en particulier les dépenses de personnel et les dotations aux amortissements liées à ces activités d'innovation. Elle est plafonnée à 400 000 euros par an et par PME, ce qui limite mécaniquement le crédit d'impôt à 80 000 euros par an et par PME.

Le CII est une extension du crédit d'impôt recherche (CIR) qui concerne, quant à lui, l'ensemble des sociétés déclarant des dépenses de R&D et dont le taux est égal à 30 % dans la limite de 100 millions d'euros, puis 5 % au-delà (*encadré 1*). Instauré en France en 1983, le CIR a pour objet principal « d'inciter les entreprises à accroître leurs dépenses de R&D, en réduisant le coût de leurs activités de R&D » [France Stratégie, 2019]. Le CII se situe ainsi dans la continuité du CIR au sein du processus d'innovation à travers la valorisation économique de l'activité de R&D. L'évaluation préalable du projet de loi sur le CII [PLF, 2013] justifiait cette extension du CIR aux seules PME par le fait que celles-ci « ont moins de facilité que les grands groupes à réaliser des opérations de recherche et d'innovation et à en valoriser les résultats ».

Ce dossier vise à décrire les PME bénéficiaires du CII au moment de la mise en place du dispositif, en 2013 et 2014. Il examine ensuite le devenir de ces PME bénéficiaires selon deux

* Simon Bunel (Insee) et Benjamin Hadjibeyli (DGE).

1. Unité légale dont l'effectif est inférieur à 250 personnes et ayant un chiffre d'affaires inférieur à 50 millions d'euros ou un total de bilan inférieur à 43 millions d'euros. Dans le cas où l'unité légale fait partie d'un groupe, ces seuils doivent être calculés en tenant compte de la structure de groupe (annexe I du règlement (UE) n° 651/2014).

Le crédit d'impôt recherche et son évaluation

Instauré en 1983, le crédit d'impôt recherche (CIR) est le principal soutien à la R&D en France, avec aujourd'hui un peu plus de 6 milliards d'euros de créance annuelle d'impôt, soit près de 60 % du soutien public à la recherche, au développement et à l'innovation (RDI). Le CIR est la première dépense fiscale de l'État. Initialement assis sur l'accroissement des dépenses de R&D des entreprises, ce crédit d'impôt est déterminé depuis 2008 à partir du niveau des dépenses de R&D, ce qui a eu un effet immédiat sur le montant de créance annuelle, celui-ci passant de 1,8 milliard d'euros en 2007 à 4,4 milliards d'euros en 2008.

Le CII diffère du CIR sur plusieurs aspects. Tout d'abord, le CIR concerne les dépenses de recherche, qui sont donc une assiette de dépenses distincte de celle du CII, et encourage ainsi l'ensemble du processus de recherche, sans pour autant inciter à le concrétiser par une mise sur le marché. Son taux diffère également : il est de 30 % jusqu'à 100 millions d'euros de dépenses puis de

5 % au-delà, tandis que le taux du CII est de 20 % quel que soit le niveau de la dépense. Enfin, toutes les entreprises sont éligibles au CIR et son montant n'est pas plafonné, alors que le CII est restreint aux PME et plafonné à 80 000 euros.

France Stratégie [2019] a récemment produit un avis sur le CIR en s'appuyant sur les nombreuses évaluations réalisées depuis sa création, et en particulier sur celles concernant l'effet de la réforme du dispositif intervenue en 2008 [Bozio *et al.*, 2019 ; Lopez et Mairesse, 2018 ; Mulky et Mairesse, 2018]. D'après cet avis, les résultats des différentes études convergent et indiquent que les entreprises bénéficiaires du CIR ont augmenté leurs dépenses de recherche d'un montant globalement équivalent à celui de l'augmentation de leur créance de CIR. Cependant, l'effet du dispositif sur l'activité des entreprises et sur leurs performances en termes d'innovation reste peu perceptible et des études complémentaires devraient être menées.

grands axes : leur développement économique, notamment en termes d'emploi ou de chiffre d'affaires, et l'évolution de leurs activités de recherche, développement et innovation (RDI)², notamment *via* la création de nouveaux produits, en les comparant à d'autres PME non bénéficiaires du CII, ayant des caractéristiques comparables.

Le CII est monté en charge au cours de ses deux premières années d'existence

Le montant total de CII a fortement progressé entre 2013 et 2014 passant de 83 millions d'euros en 2013 à 120 millions d'euros en 2014 (+ 45 %), tandis que le nombre de PME bénéficiaires³ est passé de 4 092 en 2013 à 5 286 en 2014 (+ 29 %). Cela traduit l'appropriation progressive du dispositif par les PME.

En 2014⁴, trois secteurs perçoivent quasiment 90 % du montant total de CII : l'information et communication (38 % du montant total du CII), l'industrie manufacturière (28 %) et les activités spécialisées, scientifiques et techniques (21 %) (*figure 1*). D'après l'enquête Innovation de l'Insee, ces trois secteurs sont aussi ceux où la proportion de sociétés innovantes est la plus importante [Duc, 2018].

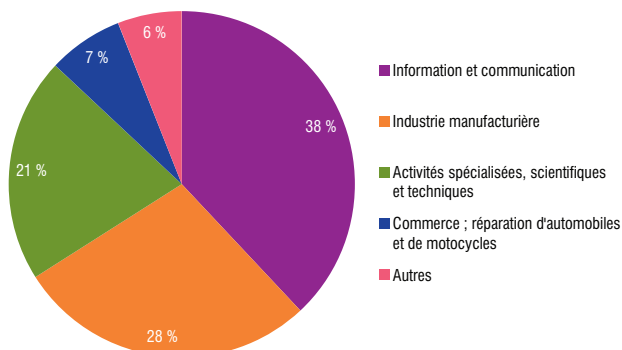
Si les trois secteurs percevant le plus de CII sont les mêmes que ceux percevant le plus de CIR, leur poids diffère selon le type de crédit d'impôt considéré. En effet, dans le cas du CIR, le secteur des activités spécialisées, scientifiques et techniques perçoit 37 % du CIR accordé aux PME, le secteur de l'information et communication 27 % et l'industrie manufacturière 25 %.

2. La R&D correspond uniquement aux activités de recherche et développement, tandis que la RDI inclut en plus les activités d'innovation.

3. Dans l'ensemble de ce dossier, nous définissons une PME bénéficiaire du CII comme une unité légale recevant un crédit d'impôt strictement positif au titre du CII.

4. Année des dernières données individuelles disponibles.

1. Répartition sectorielle du montant de CII versé en 2014



Lecture : en 2014, 38 % du CII versé allait à des entreprises du secteur de l'information et communication.

Champ : PME bénéficiaires du CII en 2014.

Source : DGFIP-Mesri, base GECIR.

Le montant moyen de crédit d'impôt par PME bénéficiaire du CII est de 23 000 euros (*figure 2*). Par ailleurs, ces PME bénéficiaires ont un effectif médian de 10 salariés et sont généralement plus grandes que les autres PME. À titre de comparaison, les PME de moins de 10 salariés représentent en effet 93 % des PME dans l'ensemble de l'économie française.

Parmi les PME bénéficiaires du CII, 57 % déclarent également des dépenses de R&D dans le cadre du CIR, correspondant à un montant moyen de CIR de 82 000 euros. Au total, ces PME qui cumulent CIR et CII représentent 15 % du montant de CIR accordé aux PME. Elles ont un emploi et un chiffre d'affaires moyens plus importants que celles bénéficiant uniquement du CII. Les PME bénéficiant uniquement du CII sont plus petites que celles bénéficiant uniquement du CIR.

2. Principales caractéristiques des PME bénéficiaires du CIR ou du CII

	Âge médian (en années)	Nombre de salariés (en ETP)		Chiffre d'affaires moyen (en milliers d'euros)	Montant de CIR moyen (en milliers d'euros)	Montant de CII moyen (en milliers d'euros)
		Moyen	Médian			
CII	10	21	10	3 576	47	23
<i>dont : CII uniquement</i>	10	16	7	2 724	///	24
<i>cumul CIR et CII</i>	11	25	13	4 213	82	22
CIR uniquement	10	22	9	4 115	107	///

/// : absence de résultat due à la nature des choses.

Lecture : en 2014, l'effectif médian des entreprises bénéficiant du CIR et du CII est de 13 salariés, alors que celui des entreprises bénéficiant uniquement du CIR est de 9 salariés et des entreprises bénéficiant du CII uniquement de 7 salariés.

Champ : PME bénéficiaires du CIR ou du CII en 2014.

Sources : DGFIP-Mesri, base GECIR ; Insee, DADS, É sane, Sirus.

Pour les bénéficiaires, l'introduction du CII s'est accompagnée d'une baisse des dépenses de recherche déclarées dans le cadre du CIR

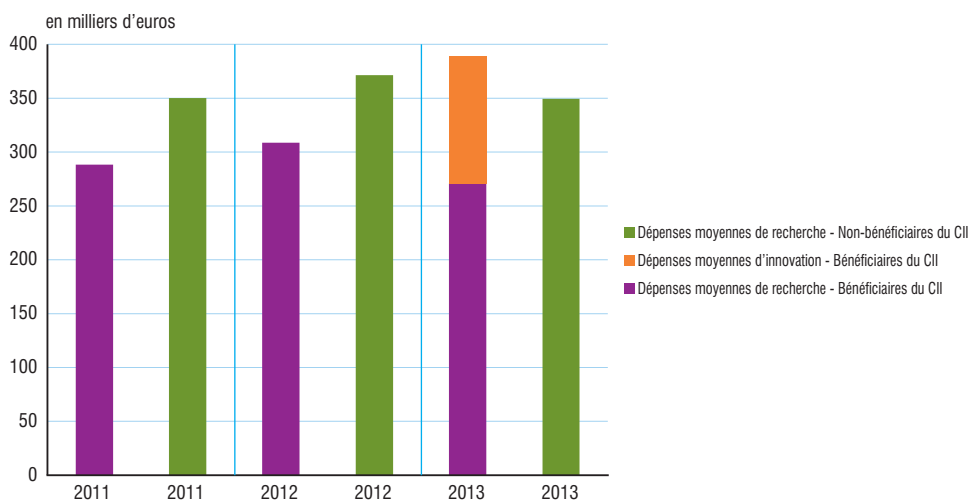
L'introduction du CII s'est traduite par une baisse des dépenses de recherche déclarées dans le cadre du CIR par les PME qui déclarent en parallèle des dépenses d'innovation, dans le cadre du CII. Parmi les PME ayant déclaré des dépenses de recherche en 2011 et en 2012, celles ayant déclaré des dépenses d'innovation en 2013 ont enregistré une baisse de leurs dépenses

de recherche déclarées pour le CIR de 12 % cette même année, tandis que les dépenses de recherche des PME n'ayant pas déclaré de dépenses d'innovation ont reculé de 6 % (figure 3).

Une première interprétation possible serait que le processus de R&D peut prendre fin pour mener à une phase de mise sur le marché ; les dépenses de recherche soutenues par le CIR seraient alors remplacées par des dépenses d'innovation soutenues par le CII. Cette explication est d'autant plus plausible que les bénéficiaires du CII sont des PME, développant sans doute moins de projets en parallèle que des entreprises de taille intermédiaire (ETI) ou des grandes entreprises.

Une seconde interprétation serait celle d'un effet de relabellisation d'une partie des dépenses de recherche en dépenses d'innovation. Ces dépenses relabellisées correspondraient bien en réalité à des dépenses d'innovation alors qu'elles étaient jusqu'ici considérées comme des dépenses de recherche. Le taux du CII (20 %) étant plus faible que celui du CIR (30 %), rien n'incite pourtant financièrement les bénéficiaires à relabelliser leurs dépenses vers des dépenses d'innovation si elles n'en étaient pas réellement. Cette relabellisation est peut-être, dans certains cas, la conséquence d'un contrôle de la nature des dépenses de recherche effectuées.

3. Montants moyens de dépenses de recherche déclarées par les PME bénéficiaires ou non bénéficiaires du CII



Lecture : parmi les PME ayant bénéficié du CIR en 2011 et en 2012, celles bénéficiant du CII en 2013 déclaraient en moyenne 309 000 euros de dépenses de recherche en 2012, puis 271 000 euros en 2013.

Champ : PME déclarant des dépenses de recherche et développement dans le cadre du CIR en 2011 et 2012.

Source : DGFIP-Mesri, base GECIR.

L'emploi et le chiffre d'affaires des PME bénéficiaires du CII ont augmenté plus rapidement que ceux des PME similaires non bénéficiaires

Comparer les PME bénéficiaires du CII à l'ensemble des PME non bénéficiaires ne suffit pas pour estimer l'effet de l'introduction du dispositif sur le devenir de ces PME. Il faut en effet les comparer à un groupe spécifique de PME non bénéficiaires ayant des caractéristiques semblables (emploi, chiffres d'affaires, part de l'**emploi technique**, etc.) avant l'introduction du CII. Ces PME non bénéficiaires sont sélectionnées parmi les PME susceptibles de mener des activités d'innovation. Par la suite, nous désignerons par le terme de « groupe bénéficiaire » la sous-population de l'ensemble des PME bénéficiaires du CII décrites auparavant pour lesquelles nous disposons de l'ensemble des données nécessaires à l'estimation des écarts entre bénéficiaires et non-bénéficiaires ; les résultats ne portent que sur cette sous-population (encadré 2).

Le groupe de contrôle et le calcul des effets

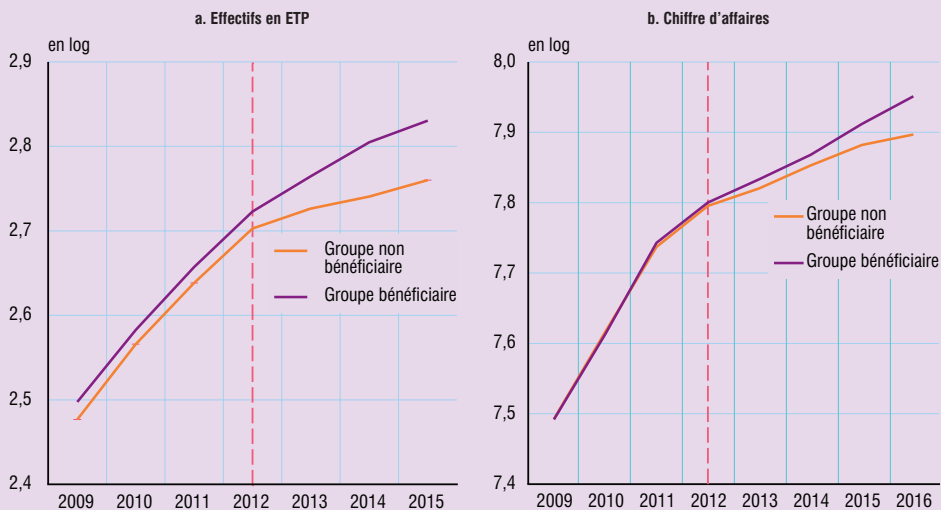
Les méthodes d'appariement sur score de propension ont pour objectif de comparer deux groupes (dits « traité » et « contrefactuel ») en corrigeant des différences observables entre ces groupes [Rosenbaum et Rubin, 1983]. À partir de caractéristiques observées des populations étudiées, traitées ou non, on estime la probabilité d'être traité, appelée « score de propension ». Dans ce dossier, chaque PME traitée est ensuite appariée avec la PME non traitée ayant le score de propension le plus proche. Pour plus d'informations, Quantin [2018] présente la mise en pratique de ce type de méthodes.

Dans ce dossier, les PME constituant le groupe traité sont celles qui bénéficient du CII et les PME constituant le groupe contrefactuel sont sélectionnées parmi les PME non bénéficiaires du CII, mais ayant bénéficié du CIR ou répondu à l'enquête R&D sur une période récente. Comme l'enquête R&D collecte des informations spécifiquement sur les PME effectuant des activités de R&D, cette sélection préalable permet de se restreindre à des PME qui en ont réalisé dans la période précédant la mise en place du CII, et donc susceptibles de mener des activités d'innovation.

Le score de propension est estimé *via* un modèle *logit* expliquant la probabilité de bénéficier du CII à partir des caractéristiques observables des PME avant sa mise en place (2009-2012) : effectif (en log), part de l'emploi technique, chiffre d'affaires (en log), total du bilan (en log), **taux d'endettement**, taux d'investissement, excédent brut d'exploitation, année de création, appartenance à un groupe, indicatrice de dépôt d'au moins un brevet, montant de CIR perçu (en log) et exposition au crédit d'impôt pour la compétitivité et l'emploi (CICE), définie comme la part de la masse salariale inférieure à 2,5 Smic en 2012. Ces variables sont considérées en niveau 2012 et en évolution entre 2009 et 2012. En plus du score de propension, une condition stricte d'appartenance au même secteur d'activité est ajoutée pour appairer les PME.

Une fois les groupes construits, il est possible de vérifier qu'ils se comportent de façon similaire au cours des années précédant la mise en place du dispositif (*figure*), et ensuite d'estimer les effets du traitement grâce à la méthode des « différences de différences ».

Évolution des variables d'intérêt après appariement



Lecture : à partir de 2013, l'emploi des entreprises bénéficiaires du CII augmente plus fortement que celui des entreprises non bénéficiaires. Avant 2013, les tendances sont les mêmes entre les deux groupes. La ligne verticale en pointillé indique la dernière année avant l'introduction du CII (2012).

Champ : PME bénéficiaires du CII et PME non bénéficiaires comparables.

Sources : DGFiP-Mesri, base GECIR ; Insee, DADS, FARE.

Encadré 2 (suite)

La spécification retenue est la suivante :

$$\log Y_{it} = \alpha + \beta_t T_{it} + \mu_t + \lambda_i + \varepsilon_{it} \quad (1)$$

où T_{it} correspond au fait que la PME i appartienne au groupe traité et que l'observation soit prise l'année t , λ_i introduit un effet fixe PME et μ_t un effet fixe année. Le coefficient β_t mesure donc l'effet du traitement pour l'année t .

L'échantillon se limite aux PME pour lesquelles les données sont disponibles chaque année sur la période 2009-2015. Cela conduit à limiter le nombre de PME bénéficiaires du CII en 2013 ou en 2014 étudiées à 2 860 PME, parmi les 6 574 bénéficiaires du CII en 2013 ou 2014. Ces PME représentent 50 % du montant total de CII

versé sur la période 2013-2014. L'emploi moyen, le chiffre d'affaires moyen et l'âge moyen au sein de ce sous-groupe étudié sont supérieurs à ceux de l'ensemble des PME bénéficiaires du CII en 2013 ou 2014.

Différents tests de robustesse ont été effectués. Des conditions moins exigeantes concernant les années de présence (2011-2015 plutôt que 2009-2015) et d'autres variables ont été testées pour le calcul du score et donnent des résultats similaires. D'autres méthodes d'appariement, qui font par exemple varier le nombre de plus proches voisins sélectionnés, ont également permis de tester la robustesse des résultats et sont présentées plus en détail dans Bunel et Hadjibeyli [2019].

Les effectifs des PME de cette sous-population sont plus importants (27 salariés en moyenne en 2012) que celui de l'ensemble des PME bénéficiaires (21 salariés).

Dès 2013, première année de mise en place du CII, l'emploi des PME bénéficiaires du CII augmente plus fortement que celui des non-bénéficiaires (*figure 4a*). L'écart entre ces deux groupes s'accroît dans le temps et passe de 1,8 point en 2013 à 5,0 points en 2015. Ce résultat semble cohérent avec un des objectifs initiaux du CII qui était de « *contribuer à la création d'emplois par [les PME]* » [PLF, 2013]. Par ailleurs, l'évolution de la part de l'emploi technique, c'est-à-dire de salariés susceptibles de réaliser des activités de RDI (techniciens, ingénieurs et cadres techniques de l'entreprise), est plus importante pour le groupe bénéficiaire en 2013. Cette différence entre groupe bénéficiaire et groupe non bénéficiaire ne persiste pas en 2014 et 2015 (*figure 4b*).

En revanche, les salaires augmentent moins fortement dans les PME bénéficiaires que dans les autres, de l'ordre de 1,8 point de pourcentage de moins en 2014 (*annexe 1*). Les PME bénéficiaires ayant une hausse plus forte de leur emploi que les autres, cette moindre hausse des salaires peut provenir du fait que les nouveaux salariés embauchés ont un salaire en moyenne moins élevé que les salariés déjà présents.

Le chiffre d'affaires croît davantage chez les PME bénéficiaires. L'écart est non significatif en 2013 et 2014, de 2,5 points de pourcentage en 2015 et passe à 4,9 points de pourcentage en 2016 (*figure 4c*).

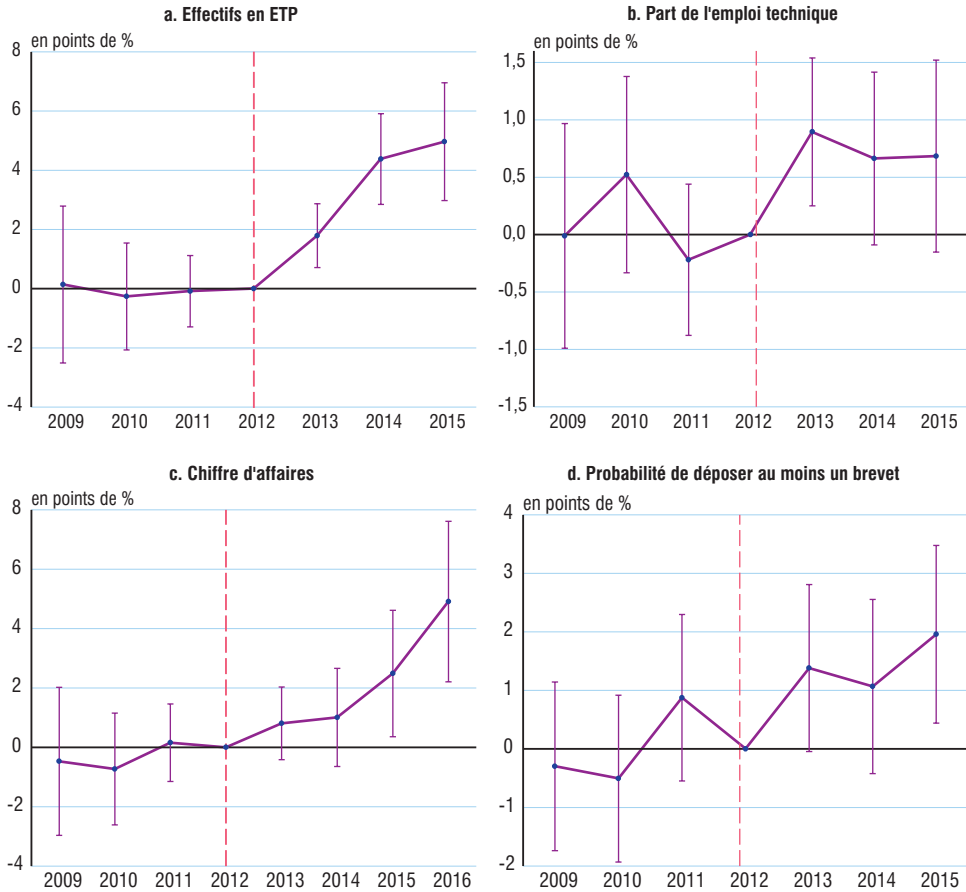
Mesurées par le total du bilan, les ressources financières des PME bénéficiaires du CII augmentent davantage que celles des non-bénéficiaires, l'écart passant de 2,4 points de pourcentage en 2013 à 4,7 points de pourcentage en 2016 (*annexe 1*). Il n'est en revanche pas observé de différence concernant le **taux d'investissement**.

Enfin, l'écart entre PME bénéficiaires et PME non bénéficiaires concernant la probabilité de déposer au moins un brevet s'accroît en 2015 (*figure 4d*).

Les PME bénéficiaires du CII dans l'industrie ont créé davantage de nouveaux produits

Ce dossier s'intéresse également à l'évolution du nombre de produits fabriqués par les PME selon trois définitions de la notion de produit, plus ou moins fines (*encadré 3*). Les données

4. Estimations des différences d'évolution d'emploi, de part de l'emploi technique, de chiffre d'affaires et de probabilité de déposer un brevet, entre bénéficiaires du CII et non-bénéficiaires



Lecture : l'écart entre groupe bénéficiaire et groupe non bénéficiaire en termes d'emploi s'accroît avec le temps et passe de 1,8 point de pourcentage en 2013 à 5,0 points de pourcentage en 2015. Les barres verticales représentent les intervalles de confiance à 95 %. La ligne verticale en pointillés indique la dernière année avant l'introduction du CII (2012).

Champ : PME bénéficiaires du CII et PME non bénéficiaires comparables.

Sources : DGFIP-Mesri, base GECIR ; Insee, DADS, FARE.

relatives aux produits sont observées sur les entreprises du secteur industriel. La sélection de PME non bénéficiaires ayant des caractéristiques semblables tient compte, en plus des variables précédemment mentionnées, du nombre de produits avant mise en place du CII via l'ajout de cette variable dans le calcul du score de propension.

Le nombre de produits des PME bénéficiaires du CII a en moyenne augmenté plus vite que celui des non-bénéficiaires (figure 5 et annexe 2). Cependant, l'écart n'est pas significatif au niveau le plus fin de la notion de produit avant 2016, probablement en raison de la forte variabilité du nombre de produits fabriqués par les PME à ce niveau dans le temps. En revanche, pour des niveaux plus agrégés, l'écart est positif et significatif à partir de 2015, et le reste en 2016 pour atteindre, en moyenne, respectivement 0,13 et 0,08 produit supplémentaire chez les bénéficiaires du CII, selon le niveau considéré pour définir un produit. À titre de comparaison, le nombre moyen de produits (au niveau le plus agrégé) est en moyenne de 1,52 dans le groupe bénéficiaire en 2012, ce qui représenterait donc un surplus de 5 % chez les bénéficiaires.

Les données mobilisées

Cette évaluation repose sur l'utilisation de six bases de données. Les données mobilisées concernent les entreprises au sens des unités légales.

L'information sur le CIR et le CII a été obtenue à partir de la base de données GECIR, produite par le Mesri et la DGFIP, recensant les déclarations de CIR (y compris CII) des entreprises. Elle contient les données des PME qui ont bénéficié du CIR ou du CII et le montant de la créance qui leur a été octroyé chaque année, ainsi que toutes les informations contenues dans la déclaration de CIR. Les données concernent la période 2008-2014.

Les données comptables des entreprises proviennent du dispositif d'élaboration des statistiques annuelles d'entreprises (Ésane) de l'Insee, qui rassemble des données statistiques annuelles relatives aux entreprises sur la période 2009-2016.

Les informations sur les salariés sont issues des déclarations annuelles de données sociales (DADS) sur la période 2009-2015. Elles permettent de constituer un effectif salarié pour chaque entreprise, et on y trouve également des informations détaillées sur les salariés des entreprises comme le salaire ou la catégorie socioprofessionnelle.

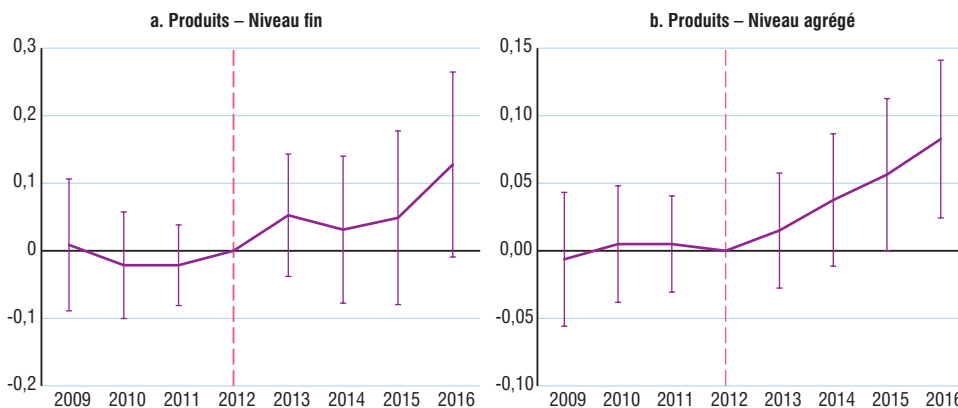
Le nombre de produits fabriqués par une entreprise chaque année est déterminé à partir des enquêtes annuelles de production (EAP). Elles sont produites par l'Insee depuis 2009 et couvrent

l'ensemble des unités légales de plus de 20 salariés et ayant un chiffre d'affaires supérieur à 5 millions d'euros et un échantillon des unités légales en dessous de ces seuils, situées en France, dont l'activité principale ou secondaire relève de l'industrie (hors industrie agroalimentaire). Ces enquêtes donnent chaque année les volumes de production par catégorie de produit et par unité légale. La notion de produit peut être définie plus ou moins finement, selon le niveau de nomenclature considéré. À titre illustratif, tandis que le niveau le plus fin (environ 4 000 produits) distingue les « carreaux et dalles de pavement en terre cuite » des « carreaux et dalles de pavement et de revêtement en faïence », le niveau le plus agrégé correspond aux « carreaux et dalles en céramiques ».

Les PME fortement susceptibles de mener des activités d'innovation sont identifiées à partir de l'enquête annuelle sur les moyens consacrés à la R&D dans les entreprises (appelée Enquête R&D) conduite par le Mesri. L'enquête a pour but d'évaluer, au niveau des entreprises, le montant et la ventilation des moyens consacrés au processus de R&D.

Les données sur les brevets sont issues de la base de données « Atlas des brevets », produite par le Mesri, qui permet de suivre le nombre de brevets déposés par les entreprises françaises entre 2003 et 2015.

5. Différences d'évolution du nombre de produits vendus entre les bénéficiaires du CII et les non-bénéficiaires



Lecture : l'écart entre groupe bénéficiaire et groupe non bénéficiaire en termes de nombre de produits vendus s'accroît dans le temps. Pour un niveau agrégé de nomenclature, les bénéficiaires vendent 0,08 produit supplémentaire en 2016. Les barres verticales représentent les intervalles de confiance à 95 %. La ligne verticale en pointillés indique la dernière année avant l'introduction du CII (2012).

Champ : PME bénéficiaires du CII et PME non bénéficiaires comparables.

Sources : DGFIP-Mesri, base GECIR ; Insee, DADS, FARE, EAP.

Ces résultats traduisent la faculté des PME bénéficiaires à proposer des produits supplémentaires assez différents (au sens de la nomenclature utilisée) des produits qu'elles proposaient avant l'introduction du CII. La mobilisation de l'enquête EAP permet de mettre en évidence une évolution différenciée du nombre de produits. C'est une nouveauté au sein de la littérature économique s'intéressant aux dispositifs de soutien à la RDI.

L'interprétation de ces différences comme une causalité n'est pas établie

Pour que la méthode utilisée permette d'interpréter les différences entre groupe bénéficiaire et non bénéficiaire comme des liens de causalité, certaines hypothèses doivent être vérifiées. Bien que l'on compare des PME ayant des caractéristiques observées similaires avant la mise en place du dispositif, des différences non observées (connaissance du dispositif, dépenses d'innovation avant la mise en place du CII, encadrement de l'entreprise, etc.) peuvent demeurer entre PME bénéficiaires et PME non bénéficiaires⁵.

Dans le cas du CII, on peut légitimement se demander pourquoi des PME qui se ressemblent autant avant la mise en place du dispositif ont des décisions différentes vis-à-vis de la demande de CII. Si la décision de demander à bénéficier du CII n'est pas corrélée aux caractéristiques non observées des PME, la démarche adoptée ici n'est pas biaisée. En revanche, si des caractéristiques non observées sont corrélées avec la décision de demander du CII, alors l'appariement mis en œuvre ici ne corrige pas totalement de l'hétérogénéité inobservée et la causalité peut être remise en cause. Dans ce cas, il est possible que les résultats soient en partie liés à un phénomène d'auto-sélection, où les PME les plus dynamiques et prometteuses en 2012 ont davantage recours au CII et ont par ailleurs des trajectoires de développement futures plus rapides.

Au final, même si les méthodes d'appariement permettent de construire un groupe de PME non bénéficiaires ayant des caractéristiques observées similaires aux PME bénéficiaires avant la mise en place du CII, elles ne garantissent pas totalement l'interprétation des résultats comme des causalités, les différences estimées étant sans doute un majorant de l'effet réel. ■

5. Ce point est discuté plus en détail dans Bunel et Hadjibeyli [2019], en mettant notamment en place une méthode de variable instrumentale.

Annexe

1. Estimations 2009-2016 pour l'emploi, les variables comptables et la probabilité de déposer un brevet

	(1) Emploi	(2) Part d'emploi technique	(3) Salaire moyen	(4) Total du bilan	(5) Taux d'investissement	(6) Chiffre d'affaires	(7) Probabilité de déposer un brevet
$T_{i,2009}$	0,0014 (0,0135)	- 0,00011 (0,00499)	0,00067 (0,0072)	- 0,000708 (0,0157)	0,0047 (0,00653)	- 0,0047 (0,0127)	- 0,00297 (0,00735)
$T_{i,2010}$	- 0,00264 (0,0092)	0,00522 (0,00436)	- 0,00476 (0,00588)	- 0,00832 (0,0116)	0,0102 (0,0156)	- 0,0073 (0,0096)	- 0,00507 (0,00727)
$T_{i,2011}$	- 0,000862 (0,00614)	- 0,00219 (0,00336)	0,00336 (0,00507)	- 0,00197 (0,00802)	- 0,00324 (0,00542)	0,00157 (0,00666)	0,00874 (0,00725)
$T_{i,2013}$	0,0179*** (0,0055)	0,00895** (0,00329)	- 0,00447 (0,00478)	0,0239*** (0,00783)	0,00173 (0,00413)	0,00809 (0,00625)	0,0138* (0,00728)
$T_{i,2014}$	0,0438*** (0,00783)	0,00663* (0,00384)	- 0,0180*** (0,00522)	0,0226** (0,0103)	0,00649 (0,0054)	0,0101 (0,00843)	0,0107 (0,00759)
$T_{i,2015}$	0,0496*** (0,0102)	0,00684 (0,00427)	- 0,00757 (0,0059)	0,0344*** (0,013)	- 0,00519 (0,00593)	0,0249** (0,0109)	0,0196** (0,00774)
$T_{i,2016}$				0,0467*** (0,0151)	- 0,00415 (0,00607)	0,0491*** (0,0138)	
Constante	2,713*** (0,00221)	0,372*** (0,00119)	3,706*** (0,00163)	6,926*** (0,00309)	0,0650*** (0,00166)	7,798*** (0,00256)	0,0635*** (0,00242)
Observations	40 110	40 110	40 110	45 840	45 840	45 840	40 110
R-squared	0,13	0,006	0,028	0,261	0,001	0,176	0,001

Note : les écarts types sont entre parenthèses. *** : significatif à 1 % ; ** : significatif à 5 % ; * : significatif à 10 %.

Lecture : en 2015, l'emploi d'une entreprise bénéficiant du CII augmente de 4,96 points de pourcentage supplémentaires par rapport à une entreprise similaire n'en bénéficiant pas, toutes choses égales par ailleurs.

Champ : PME bénéficiaires du CII et PME non bénéficiaires comparables.

Sources : DGFIP-Mesri, base GECIR ; Insee, DADS, FARE.

2. Estimations 2009-2016 pour les produits

	(1) Produit Niveau fin	(2) Produit Niveau moyen	(3) Produit Niveau agrégé
$T_{i,2009}$	0,00877 (0,0497)	- 0,00376 (0,0269)	- 0,00627 (0,0252)
$T_{i,2010}$	- 0,0213 (0,0402)	- 0,00251 (0,0233)	0,00501 (0,022)
$T_{i,2011}$	- 0,0213 (0,0304)	- 0,00877 (0,0193)	0,00501 (0,0181)
$T_{i,2013}$	0,0526 (0,0461)	0,0238 (0,0247)	0,015 (0,0217)
$T_{i,2014}$	0,0313 (0,0554)	0,0476* (0,0279)	0,0376 (0,025)
$T_{i,2015}$	0,0489 (0,0655)	0,0689** (0,0316)	0,0564** (0,0287)
$T_{i,2016}$	0,128* (0,0698)	0,0977*** (0,0332)	0,0827*** (0,0298)
Constante	2,231*** (0,0159)	1,560*** (0,00806)	1,496*** (0,00737)
Observations	12 776	12 776	12 776
R-squared	0,015	0,029	0,028

Note : les écarts types sont entre parenthèses. *** : significatif à 1 % ; ** : significatif à 5 % ; * : significatif à 10 %.

Lecture : en 2015, le nombre de produits fabriqués d'une entreprise bénéficiant du CII augmente de 0,0689 par rapport à une entreprise similaire n'en bénéficiant pas, au niveau moyen de la nomenclature des produits, toutes choses égales par ailleurs.

Champ : PME bénéficiaires du CII et PME non bénéficiaires comparables.

Sources : DGFIP-Mesri, base GECIR ; Insee, DADS, FARE, EAP.

Définitions

Emploi technique : somme des effectifs des catégories socioprofessionnelles 38 (ingénieurs et cadres techniques d'entreprises) et 47 (techniciens).

Taux d'endettement : ratio entre l'endettement total et les capitaux propres de l'entreprise.

Taux d'investissement : rapport entre les investissements corporels bruts hors apports et la valeur ajoutée.

Pour en savoir plus

Bozio A, Cottet S., Py L., « Évaluation d'impact de la réforme 2008 du crédit impôt recherche », *Rapport IPP* n° 22, 2019.

Bunel S., Hadjibeyli B., « Évaluation du Crédit d'impôt innovation », *Document de travail* n° G2019/12, Insee, 2019.

Duc C., « La moitié des sociétés procèdent à des innovations (CII) », *Insee Première* n° 1709, 2018.

Évaluations préalables des articles du projet de loi de finances pour 2013 (PLF).

France Stratégie, « *L'impact du crédit d'impôt recherche* », Commission nationale d'évaluation des politiques d'innovation, 2019.

Lopez J., Mairesse J., « Impacts du CIR sur les principaux indicateurs d'innovation des enquêtes CIS et la productivité des entreprises », *Rapport final pour France Stratégie*, 2018.

Mulkay B., Mairesse J., « Nouveaux résultats sur l'impact du Crédit d'impôt recherche », *Étude pour le Mesri*, 2018.

Quantin S., « Estimation avec le score de propension sous R », *Document de travail* n° M 2018/01, Insee, 2018.

Rosenbaum P.-R., Rubin D.-B., "The Central Role of the Propensity Score in Observational Studies for Causal Effects", *Biometrika*, 70(1), 1983.

Rosenbaum P.-R., Rubin D.-B., "Constructing a Control Group Using Multivariate Matched Sampling Methods that Incorporate the Propensity Score", *The American Statistician*, 39(1), 1985.

Une certaine convergence de l'innovation dans les entreprises en Europe

Cindy Duc, Pierre Ralle*

Entre 2014 et 2016, dans l'Union européenne à 15 pays (UE15), 57 % des sociétés de 10 salariés ou plus ont réalisé des innovations, technologiques (de produits ou de procédés) ou non (de marketing ou d'organisation). Cette part varie de 37 % en Espagne à 68 % en Belgique. Elle est proche de la moyenne en France (58 %), supérieure en Allemagne (64 %). Pour les seules innovations technologiques, la proportion de sociétés innovantes est plus faible : 45 % dans l'UE15.

La propension à innover augmente avec la taille des entreprises et est plus élevée dans l'industrie, du fait notamment de l'existence de coûts fixes, tels que les dépenses de recherche. En corrigeant des effets de structure sectorielle et de taille, les écarts entre pays restent substantiels. Ainsi, appliquer à la France les proportions de sociétés innovantes par taille et secteur de l'Allemagne n'explique que 17 % de l'écart entre les deux pays.

Pondérer par le chiffre d'affaires permet de mieux appréhender les différences par taille. Selon cet indicateur, la part de sociétés innovantes est la plus élevée en Allemagne : 85 %. En France, elle est de 74 %, soit la moyenne de l'UE15.

En 2016, la proportion de sociétés innovantes de l'UE15 retrouve son niveau de 2008, après avoir baissé entre 2008 et 2012. De plus, l'écart entre l'Allemagne, pays qui était leader en 2008, et les autres pays se réduit.

Afin d'accroître la compétitivité de l'Union européenne, la stratégie de Lisbonne a fait de l'innovation un des piliers pour s'adapter au changement technologique. En effet, l'innovation est un des déterminants clés permettant, d'une part, aux entreprises de se développer en gagnant des parts de marché et, d'autre part, aux pays d'obtenir une croissance soutenue, riche en emplois à forte valeur ajoutée [Schumpeter, 1942 ; Aghion, 2006].

En 2014-2016, dans l'UE15, plus d'une société sur deux a innové

Selon le manuel d'Oslo [OCDE, 2005], une société est considérée comme innovante si elle a réalisé au moins une innovation, y compris quand celle-ci n'a pas encore abouti (innovation en cours) ou quand elle a été abandonnée (*encadré 1*). En 2014-2016, dans l'Union européenne à 15 pays (UE15), 57 % des sociétés de 10 salariés ou plus sont innovantes (*figure 1*). Ce chiffre couvre les quatre dimensions de l'innovation : de produits, de procédés, d'organisation et de marketing. Il mesure ainsi une innovation au sens large.

* Cindy Duc et Pierre Ralle (Insee).

L'enquête européenne sur l'innovation et les différentes notions d'innovation

L'enquête communautaire sur l'innovation (CIS) permet une analyse économique de l'innovation par pays. Elle répond au règlement européen n° 995/2012 du 26 octobre 2012 relatif aux statistiques communautaires de la science et de la technologie et à la décision n° 1608/2003/CE du Parlement européen et du Conseil du 22 juillet 2003. Elle est menée dans les 28 pays de l'Union européenne ainsi que par la Norvège, la Serbie et la Turquie. Le champ obligatoire des enquêtes CIS, c'est-à-dire celui que tous les pays doivent couvrir, est celui des sociétés de 10 salariés ou plus des industries manufacturières ou extractives (sections B-E de la Nace), du commerce de gros (division 46) et de certains secteurs des services (sections H, J, K et divisions 71 à 73). D'autres secteurs peuvent être pris en compte par les pays s'ils le souhaitent ; par exemple, en France, le secteur de la construction fait partie du champ de l'enquête. Toutefois, pour permettre les comparaisons entre pays, cette étude se limite aux activités relevant du champ obligatoire de l'enquête.

Le champ ne couvrant pas l'ensemble des secteurs de l'économie, le secteur industriel est

surreprésenté. Ainsi, pour la France, dans l'enquête CIS, les entreprises industrielles représentent 39 % du chiffre d'affaires total alors que ce secteur représente 28 % du chiffre d'affaires des secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers [Insee, 2018] (figure).

Selon la troisième édition du manuel d'Oslo [2005], qui fait référence dans la mesure de l'innovation, celle-ci est composée de quatre dimensions :

- les innovations de produits (biens ou services) concernent les produits nouveaux ou significativement améliorés relativement aux produits précédemment proposés par l'entreprise. Ces innovations peuvent être nouvelles pour le marché ou uniquement pour l'entreprise (le produit était déjà proposé par d'autres entreprises sur le marché) ;
- les innovations de procédés concernent les procédés nouveaux ou significativement améliorés relativement aux procédés précédemment utilisés par l'entreprise (procédé de fabrication ou production, logistique, distribution, maintenance, achat, comptabilité) ;
- les innovations d'organisation concernent un nouveau mode de fonctionnement dans

Poids des secteurs dans le chiffre d'affaires, dans le champ de l'enquête

en %

	Industries extractives	Industrie manufacturière	Production et distribution d'électricité, de gaz, de vapeur et d'air conditionné	Production et distribution d'eau	Commerce de gros (hors automobiles)	Transports et entreposage	Information et communication	Activités financières et d'assurance	Activités spécialisées, scientifiques et techniques ¹
Allemagne	0	41	11	1	19	5	5	17	2
Autriche	2	27	3	1	36	9	6	14	2
Belgique	0	32	1	1	32	15	6	11	2
Danemark	1	36	13	1	29	7	7	3	4
Espagne	0	42	6	1	21	7	6	12	3
Finlande	0	39	6	2	25	8	5	13	2
France	0	34	4	1	29	8	6	15	3
Grèce	0	29	12	1	22	7	7	21	1
Irlande	0	33	2	0	17	5	27	15	1
Italie	2	40	9	2	21	7	5	13	2
Pays-Bas	0	8	nd	nd	26	2	4	54	1
Portugal	1	42	4	1	26	8	4	12	2
Royaume-Uni	1	38	5	1	24	8	11	10	4
Suède	1	46	4	1	24	6	7	8	2
UE15	1	21	3	1	48	5	8	8	5

nd : non disponible.

1. Ingénierie, R&D, études de marché

Champ : sociétés de 10 salariés ou plus relevant du champ obligatoire de l'enquête CIS 2016.

Source : Eurostat, enquête CIS 2016.

Encadré 1 (suite)

l'organisation des procédures (système de gestion), dans l'organisation du travail et de la prise de décision (décentralisation, fusion ou dissociation de service, système de formation) ;

- les innovations de marketing concernent la mise en œuvre de nouveaux concepts ou de stratégies de vente (emballage, design, promotion, médias, méthodes de ventes ou de distribution, tarification).

Pour compléter le spectre de l'innovation, sont aussi considérées comme innovantes les entreprises engagées dans des innovations en cours ou abandonnées durant la période de référence.

Sur une même période, une entreprise peut avoir innové dans les différentes composantes, soit parce

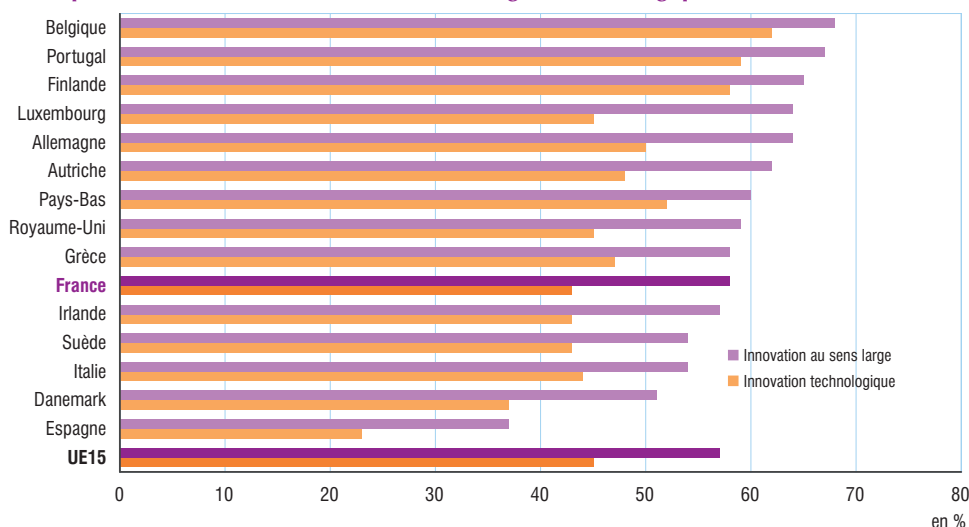
qu'elle a plusieurs innovations, soit parce que le nouveau produit proposé nécessite une nouvelle méthode de production, une nouvelle organisation du travail et une méthode de vente innovante.

La proportion de sociétés innovantes au sens large est la part de sociétés de 10 salariés ou plus ayant conduit au moins un type d'innovation parmi les quatre dimensions citées ci-dessus, y compris celles en cours ou abandonnées. Cet indicateur est celui retenu par la Commission européenne dans l'*European Innovation Scoreboard*.

La proportion d'innovation technologique est définie comme la proportion de sociétés ayant une innovation de produits ou de procédés (quels que soient les autres types d'innovation).

Dans les 15 pays étudiés¹, la proportion de sociétés innovantes varie de 37 % à 68 % (figure 1). La dispersion est donc importante. Cependant, si on exclut l'Espagne, le seul des 15 pays où moins de la moitié des sociétés de 10 salariés ou plus sont innovantes, cette proportion se situe entre 51 % et 68 %. Elle est la plus élevée en Belgique, au Portugal, en Finlande, au Luxembourg et en Allemagne. En France, elle est de 58 %, proche de la moyenne (57 %).

1. Proportion de sociétés innovantes au sens large et technologique en 2014-2016



Lecture : en 2014-2016, 57 % des sociétés de 10 salariés ou plus de l'UE15 ont innové au sens large, 45 % ont innové technologiquement.

Champ : sociétés de 10 salariés ou plus relevant du champ obligatoire de l'enquête CIS 2016.

Source : Eurostat, enquête CIS 2016.

1. Les pays étudiés sont ceux de la partie ouest de l'Europe, pour lesquels on dispose de données plus complètes, et qui sont plus homogènes en matière d'innovation.

Ces écarts peuvent s'expliquer en partie par le caractère obligatoire ou non de l'enquête et le comportement de réponse (*encadré 2*). Il est probable que les sociétés innovantes se sentent plus concernées par l'enquête et aient davantage tendance à répondre. Dès lors, les écarts entre pays peuvent s'expliquer en partie par les protocoles d'enquêtes nationaux. Ainsi, en Espagne et en France, l'enquête est obligatoire et le taux de réponse atteint respectivement 93 % et 75 %. *A contrario*, certains pays, tels que l'Allemagne et la Belgique (dans lesquels l'enquête n'est pas obligatoire), ont un taux de réponse de 45 %.

Encadré 2

**Comportements de réponse
et mesure de la proportion de sociétés innovantes**

Les questions et les concepts de l'enquête CIS sont harmonisés au niveau européen afin de permettre les comparaisons entre pays. Cependant, la mise en œuvre de l'enquête est du ressort des pays membres, ce qui peut rendre difficiles certaines comparaisons.

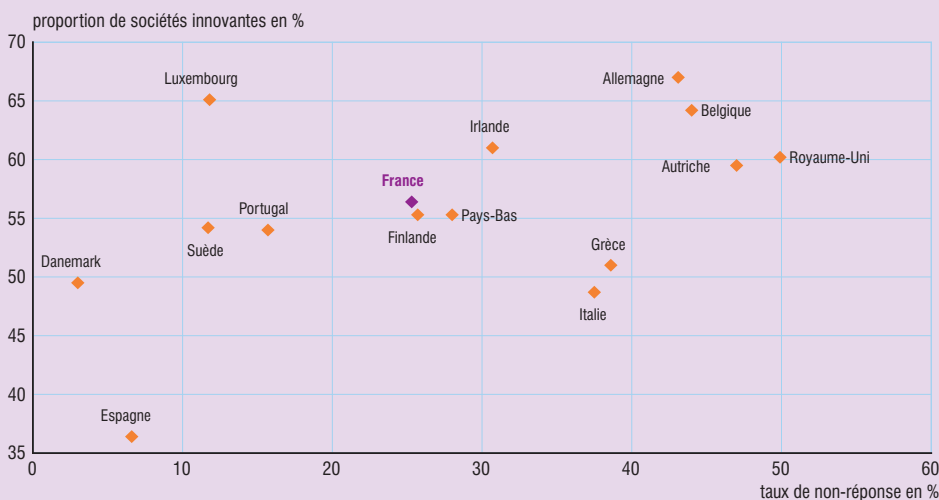
Ainsi, la taille de l'échantillon est variable d'un pays à l'autre (entre 15 % et 50 % de l'ensemble des sociétés du champ), ce qui influence la précision de l'enquête.

De plus, en France, l'enquête est obligatoire. Ceci assure un taux de réponse plus élevé, en particulier parce que le caractère obligatoire facilite les relances en cas de non-réponse. Ainsi, l'enquête CIS a un taux de non-réponse de 25 %.

En Allemagne, en Belgique ou au Royaume-Uni, l'enquête CIS (comme toutes les enquêtes) n'est pas obligatoire : les taux de non-réponse sont de 43 % en Allemagne, 44 % en Belgique et 50 % au Royaume-Uni. Dans ces trois pays, une enquête légère sur les non-répondants est menée, mais ses résultats ne sont pas rendus publics. À l'opposé, en Espagne où l'enquête est obligatoire, le taux de réponse atteint 93 %.

Les pays ayant une proportion de sociétés innovantes élevée, telle qu'elle est mesurée par l'enquête CIS, ont également un taux de non-réponse plus élevé à l'enquête (*figure 1*). Le coefficient de corrélation entre les deux séries, observé sur les

1. Proportion de sociétés innovantes au sens large en 2014-2016 en fonction du taux de non-réponse dans l'enquête CIS



Note : en Allemagne, en Belgique et au Royaume-Uni, l'enquête n'est pas obligatoire.
Lecture : en Espagne, le taux de non-réponse à l'enquête CIS 2016 est de 6,6 % et la proportion de sociétés innovantes de 36,4 %.
Source : Eurostat, enquête CIS 2016 et rapport qualité CIS 2016.

Encadré 2 (suite)

15 pays, est de 0,25. On peut faire l'hypothèse que les entreprises qui innovent se sentent plus concernées par le sujet de l'enquête que celles qui n'innovent pas. Les pays avec des forts taux de non-réponse auraient ainsi des proportions élevées de sociétés innovantes, toutes choses égales par ailleurs, les non-répondantes innovant potentiellement moins que les répondantes. Cet effet est probablement renforcé par le caractère non obligatoire de l'enquête. Les écarts observés reflètent ainsi, pour partie, les différences de comportements de réponse et de ressources mises en œuvre par les organismes enquêteurs pour recueillir les réponses. Cependant, la corrélation statistique entre les deux séries est plus faible quand on exclut l'Espagne de l'échantillon. Ce pays a un taux de non-réponse très faible et la part de sociétés innovantes la plus basse : une sur trois seulement.

Ainsi, pour les 14 autres pays la relation est beaucoup moins établie. Par exemple, le Danemark a un taux de non-réponse très faible alors que l'Italie et la Grèce ont des taux élevés. Pour autant, la proportion de sociétés innovantes est relativement faible dans ces trois pays : environ une société sur deux est innovante.

À l'opposé, le Luxembourg, l'Allemagne et la Belgique ont des parts de sociétés innovantes élevées (près de deux sociétés sur trois sont innovantes), alors que le Luxembourg a un très faible taux de non-réponse et que l'Allemagne et la Belgique (où l'enquête n'est pas obligatoire) ont des taux de non-réponse parmi les plus élevés.

Au total, les résultats présentés dans cette étude sont très liés aux différences de protocoles d'enquête.

Sous l'hypothèse extrême que toutes les unités non répondantes sont non innovantes, la dispersion des taux d'innovation serait fortement réduite : 34 % pour l'Espagne, 38 % pour la Belgique, 36 % pour l'Allemagne et 43 % pour la France. Le classement des pays serait modifié. Avec la proportion de sociétés innovantes au sens large, le podium se partage entre la Belgique, le Portugal et la Finlande. Avec le taux recalculé, qui peut s'interpréter comme un minorant de la proportion de sociétés innovantes, seul le Portugal resterait en tête, mais avec le Luxembourg et le Danemark. Avec le calcul traditionnel, le taux du Danemark est parmi les plus faibles (figure 2).

2. Test de robustesse sur les comportements de non-réponse en 2016

en %

	Taux de non-réponse	Proportion de sociétés innovantes au sens large	Proportion de sociétés innovantes au sens large sous hypothèse extrême
Allemagne	43,1	63,7	36,3
Autriche	47,0	62,0	32,9
Belgique	44,0	68,1	38,1
Danemark	3,0	51,5	49,9
Espagne	6,6	36,9	34,5
Finlande	25,7	64,8	48,1
France	25,3	57,7	43,1
Grèce	38,6	57,7	35,5
Irlande	30,7	57,4	39,7
Italie	37,5	53,8	33,6
Luxembourg	11,8	63,8	56,3
Pays-Bas	28,0	59,7	43,0
Portugal	15,7	66,9	56,4
Royaume-Uni	49,9	58,7	29,4
Suède	11,7	54,2	47,9

Note : le taux de non-réponse de chaque pays est non pondéré. La proportion de sociétés innovantes sous hypothèse extrême est recalculée en supposant que toutes les sociétés non-répondantes sont non-innovantes. En Allemagne, en Belgique et au Royaume-Uni, l'enquête n'est pas obligatoire.

Source : Eurostat, enquête CIS 2016 et rapport qualité CIS 2016, calculs des auteurs.

Les innovations technologiques, de produits ou de procédés, constituent le cœur de l'innovation. Par définition, la proportion de sociétés réalisant une innovation technologique est inférieure à celle des sociétés innovantes au sens large. L'écart est de 12 points pour l'UE15. Le Luxembourg affiche la différence la plus importante (19 points). Cela s'explique par le poids élevé du secteur bancaire (22 % contre 3 % des sociétés dans le champ de l'enquête en France). Les innovations d'organisation ou de marketing y sont plus fréquentes. Au Luxembourg, dans le secteur financier, 57 % des sociétés sont innovantes (48 % en France). Cela représente un écart de 17 points avec les innovations de produits ou procédés. Cet écart est plus faible en France (11 points).

En Belgique, en Finlande, aux Pays-Bas et au Portugal, les écarts entre la proportion de sociétés technologiquement innovantes et celle des sociétés innovantes au sens large vont de 6 à 8 points. Dans les autres pays, l'écart est compris entre 10 et 15 points.

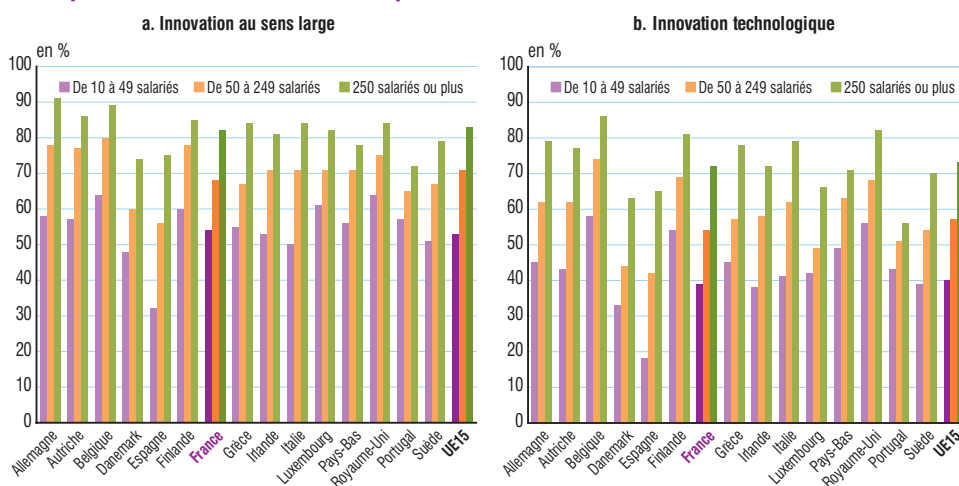
Malgré ces différences, dans l'ensemble, la corrélation entre les deux indicateurs est élevée et les hiérarchies sont conservées. Selon les deux indicateurs, la Belgique, le Portugal et la Finlande sont les pays les plus innovants et l'Espagne est le pays le moins innovant.

L'innovation plus fréquente dans les entreprises de 250 salariés ou plus et dans l'industrie

Si l'enquête CIS permet de comparer les différents pays européens, les données accessibles sur le site d'Eurostat ne permettent de comprendre les écarts observés que de manière limitée. En effet, analyser des comportements d'innovation nécessiterait de disposer de données individuelles d'entreprises². Les données disponibles à un niveau agrégé intermédiaire permettent néanmoins de mieux appréhender les différences par pays.

La proportion de sociétés innovantes croît avec la taille (figure 2). Dans l'UE15, elle est de 53 % pour les petites entreprises (de 10 à 49 salariés), de 71 % pour les entreprises de taille moyenne (de 50 à 249 salariés) et de 83 % pour les entreprises de 250 salariés ou plus.

2. Proportion de sociétés innovantes par taille en 2014-2016



Champ : sociétés de 10 salariés ou plus relevant du champ obligatoire de l'enquête CIS 2016.
Source : Eurostat, enquête CIS 2016.

2. Ce qui nécessite une demande d'accès aux données qui est actuellement traitée par les services statistiques des différents pays européens. Voir Abramovsky et al. [2004] pour une étude sur données individuelles.

La proportion de sociétés réalisant des innovations technologiques varie de la même façon (40 % pour petites, 57 % pour les moyennes, 73 % pour les 250 salariés ou plus). Ces résultats sont comparables à ceux de la France [Duc, 2018].

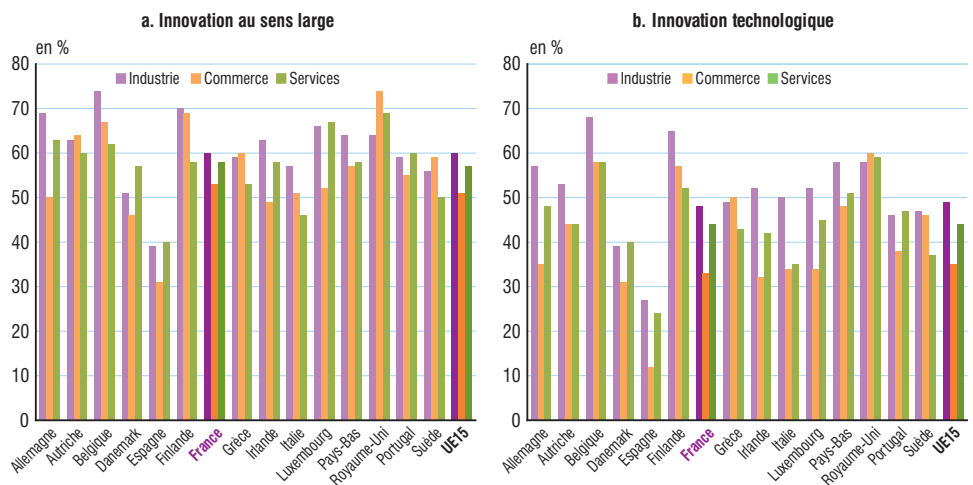
Une proportion d'innovation plus élevée pour les entreprises de 250 salariés ou plus peut résulter de l'existence de coûts fixes, par exemple dans la recherche ou dans la mise en œuvre de politiques commerciales. En effet, la capacité des entreprises à réaliser les dépenses nécessaires à l'innovation et à supporter ces coûts fixes s'accroît quand leur taille (et donc, en moyenne, leurs ressources) augmente. C'est particulièrement le cas pour l'innovation technologique.

Dans l'UE15, les entreprises de 250 salariés ou plus ont une proportion de sociétés innovantes technologiquement supérieure de 33 points à celle des petites. Si cet écart varie entre les pays, les hiérarchies sont semblables dans l'ensemble. Il y a cependant deux cas extrêmes. D'un côté, le Royaume-Uni a une proportion de sociétés innovantes relativement faible pour les entreprises de 250 salariés ou plus (56 %), alors même que celle des petites et des moyennes entreprises y est plus proche de la moyenne européenne. Ainsi, la proportion de sociétés innovantes parmi celles de 250 salariés ou plus n'est supérieure que de 14 points à celle des sociétés de 10 à 49 salariés. À l'inverse, l'Espagne a une proportion de sociétés innovantes relativement faible pour les petites entreprises (18 %), alors que celle des entreprises de 250 salariés ou plus est proche de la moyenne européenne. La proportion des 250 salariés ou plus est ainsi supérieure de 47 points à celle des petites. Si la situation de l'Espagne peut s'expliquer en partie par des comportements de réponse déjà évoqués, celle du Royaume-Uni est plus délicate à interpréter. Pour une part, elle peut provenir d'effets d'échelle plus faibles, peut-être liés à la spécialisation moins industrielle du pays.

La proportion de sociétés innovantes est en général plus élevée dans l'industrie que dans les autres secteurs de l'économie couverts par l'enquête (figure 3). Dans l'UE15, elle est de 60 % dans l'industrie, de 57 % dans les services et de 51 % dans le commerce de gros. L'écart est plus marqué pour l'innovation technologique : dans l'UE15, la proportion de sociétés innovantes vaut 49 % dans l'industrie, 44 % dans les services et 35 % dans le commerce de gros.

En effet, il est probable que l'innovation, en particulier quand elle a un caractère technologique, joue un rôle plus important dans le développement des entreprises industrielles du fait d'une meilleure diffusion de l'innovation entre les sociétés dans ce secteur [Ergas, 1984].

3. Proportion de sociétés innovantes par secteur en 2014-2016



Champ : sociétés de 10 salariés ou plus relevant du champ obligatoire de l'enquête CIS 2016.
Source : Eurostat, enquête CIS 2016.

Ceci est corroboré dans le cas de l'Allemagne notamment, pays fortement industrialisé, qui a une proportion de sociétés innovantes technologiquement de 57 % dans l'industrie (soit un écart de 9 points avec les services).

En revanche, au Royaume-Uni, où la part des services est élevée, seules 46 % des sociétés industrielles ont réalisé une innovation technologique (soit un écart de - 1 point). La recherche industrielle est probablement organisée différemment dans ce pays, elle serait plus externalisée comme en témoigne le poids élevé du secteur « activités spécialisées scientifiques et techniques ».

Enfin, le Portugal, où le poids de l'industrie est relativement élevé (58 % des sociétés dans l'enquête CIS), est le seul pays de l'UE15 où la proportion de sociétés innovantes technologiquement est plus faible dans l'industrie que dans les autres secteurs. Cela peut être dû à la prépondérance de l'industrie textile (18 % des sociétés), dans laquelle les innovations technologiques sont plus rares (46 % de sociétés innovantes pour le textile contre 58 % pour les autres activités industrielles au Portugal).

Dans l'UE15, 69 % des sociétés du secteur « information et communication » sont innovantes et 67 % dans le secteur « activités spécialisées, scientifiques et techniques », qui réalise les activités d'étude et de recherche (figure 4). Cette proportion est un peu plus faible dans l'industrie manufacturière (60 %), comme dans le secteur « activités financières et d'assurance ». À l'opposé, les secteurs les moins innovants sont les « industries extractives » et les « transports et entreposage » (environ 40 %). Tous ces secteurs n'ont pas le même poids dans l'activité économique et la contribution de l'industrie manufacturière à la proportion de sociétés innovantes est prépondérante. Dans l'enquête CIS, l'industrie manufacturière rassemble 44 % des sociétés de l'ensemble des pays étudiés, soit nettement plus que les « transports et entreposage » (13 %), l'« information et communication » (9 %) et les « activités spécialisées, scientifiques et techniques » (8 %).

La hiérarchie sectorielle dans l'UE15 prévaut dans la plupart des pays. Par exemple, le secteur « information et communication » a la proportion de sociétés innovantes la plus élevée dans 11 pays. Mais, au Royaume-Uni, c'est le cas du secteur des études et de la recherche.

4. Proportion de sociétés innovantes au sens large par secteur en 2014-2016

en %

	Industries extractives	Industrie manufacturière	Production et distribution d'électricité, de gaz, de vapeur et d'air conditionné	Production et distribution d'eau	Commerce de gros (hors automobiles)	Transports et entreposage	Information et communication	Activités financières et d'assurance	Activités spécialisées, scientifiques et techniques ¹
Allemagne	44	70	66	52	50	45	80	78	71
Autriche	54	65	77	35	64	41	83	63	67
Belgique	57	74	70	60	67	46	84	67	75
Danemark	47	52	46	45	46	38	64	45	59
Espagne	22	39	43	31	31	26	50	57	51
Finlande	49	71	70	59	69	38	78	64	64
France	35	60	68	53	53	44	73	53	67
Grèce	50	60	50	63	60	44	63	57	60
Irlande	46	65	95	42	49	40	67	65	63
Italie	25	58	46	45	51	34	61	59	56
Pays-Bas	60	65	60	46	57	43	75	52	62
Portugal	59	64	51	65	74	60	77	78	73
Royaume-Uni	45	60	23	52	55	45	63	50	70
Suède	43	56	61	40	59	29	69	61	56
UE15	39	60	54	48	51	40	69	60	67

1. Ingénierie, R&D, études de marché.

Champ : sociétés de 10 salariés ou plus relevant du champ obligatoire de l'enquête CIS 2016.

Source : Eurostat, enquête CIS 2016.

Les écarts d'innovation entre pays s'expliquent en partie par les différences de taille et de secteur

Les proportions de sociétés innovantes par taille et par secteur d'activité sont donc relativement hétérogènes en Europe. La répartition des sociétés par taille et par secteur diffère aussi d'un pays à l'autre. Dès lors, il peut exister des effets propres à ces différences de structure, qui peuvent expliquer les écarts d'innovation entre pays.

Pour prendre en compte les effets de structure, une situation fictive est simulée, dans laquelle chacun des 12 pays européens retenus pour cette analyse (faute de données pour les trois autres) conserve sa répartition par taille et secteur, mais où la proportion de sociétés innovantes au sens large, par taille et secteur, est celle de l'UE12 (*encadré 3*).

Encadré 3

Une décomposition de l'innovation au sens large pour tenir compte de la taille et des secteurs

Afin de mesurer l'influence comptable de la taille des sociétés et de leur répartition sectorielle, la proportion de sociétés innovantes est considérée comme la somme de deux composantes : un effet structurel et un effet résiduel [Kubrak, 2018].

L'écart entre la proportion de sociétés innovantes du pays P et de l'UE12 s'écrit donc comme la somme de deux termes :

$$X_{P.} - X_{..} = \sum_i \frac{Z_{pi}}{Z_{P.}} (X_i - X_{..}) + \sum_i \frac{Z_{pi}}{Z_{P.}} (X_{pi} - X_i)$$

EFFET STRUCTUREL EFFET RÉSIDUEL

Avec

$X_{P.}$: proportion de sociétés innovantes du pays P

X_i : proportion de sociétés innovantes du croisement taille*secteur i de l'UE12

$X_{..}$: proportion de sociétés innovantes de l'UE12

X_{pi} : proportion de sociétés innovantes du pays P pour le croisement taille*secteur i

$\frac{Z_{pi}}{Z_{P.}}$: le poids du croisement secteur*taille i dans le pays P

Le taux « attendu » est la proportion de sociétés innovantes d'un pays s'il avait, pour chaque croisement taille*secteur i, la proportion d'innovation du croisement i de l'UE12, soit $\sum_i \frac{Z_{pi}}{Z_{P.}} X_i$

L'effet qualifié de structurel est la moyenne pondérée des écarts entre les proportions de sociétés innovantes pour chaque croisement i (secteur taille) et la proportion moyenne des sociétés innovantes dans l'UE12.

Il s'agit de l'écart expliqué par la répartition spécifique au pays (par secteur et taille), sous l'hypothèse d'une proportion de sociétés innovantes identique dans chaque pays.

L'effet qualifié de résiduel est la moyenne pondérée des écarts entre la proportion de sociétés innovantes observée dans le pays P pour un croisement secteur taille i et la proportion moyenne de l'UE pour ce croisement.

Il s'explique par tous les autres facteurs : propension à innover, spécialisation sectorielle fine, politiques en faveur de l'innovation, conjonctures économiques variées, comportements de réponses aux enquêtes, etc.

On considère six secteurs : un secteur pour l'industrie (sections B-E agrégées de la Nace rév. 2) et cinq autres secteurs pour le commerce et les services (division 46, sections H, J, K et divisions 71 à 73, pris indépendamment). Trois tranches de taille sont distinguées : de 10 à 49 salariés, de 50 à 49 salariés et 250 salariés ou plus.

Pour comparer la France et l'Allemagne, la même méthode est utilisée, en remplaçant les données de la moyenne de l'UE par les données de l'Allemagne et en décomposant les secteurs industriels en quatre secteurs (B, C, D et E), soit neuf secteurs au total.

Ce calcul est réalisé pour l'innovation au sens large. En effet, certaines données manquent pour effectuer le même calcul pour l'innovation technologique.

L'effet structurel est ce qui est expliqué par la répartition spécifique au pays (par taille et secteur), une fois neutralisé le différentiel de proportion de sociétés innovantes. L'effet résiduel représente tous les autres facteurs : propension à innover, spécialisation sectorielle à un niveau plus fin que celui retenu dans l'analyse, politiques en faveur de l'innovation, conjonctures économiques variées, comportements de réponse aux enquêtes, etc.

Les différences de composition sectorielle et de taille entre pays n'expliquent pas les différences de proportion de sociétés innovantes. En effet, les effets structurels n'expliquent qu'une très faible part des écarts observés. Parmi les pays étudiés, quatre (dont la France) ont des effets structurels quasiment nuls (figure 5). Pour les autres, les effets sont relativement faibles : en valeur absolue, ils varient entre 0,5 et 2,5 points, alors que les proportions de sociétés innovantes sont comprises entre 50 % et 65 % (hors Espagne).

Si les proportions de sociétés innovantes au sens large par secteur et taille croisés étaient les mêmes dans l'ensemble des pays, l'effet structurel serait faiblement négatif dans les pays du sud de l'Europe (Espagne, Portugal et Italie), qui ont une plus grande proportion de petites entreprises que la moyenne de l'Europe et en Belgique. À l'opposé, au Danemark, au Royaume-Uni et en Allemagne, l'effet structurel est faiblement positif. En Allemagne, cela est dû au fait que les sociétés industrielles (où la proportion d'innovantes est élevée) sont plus nombreuses qu'en moyenne en Europe.

L'impact économique de ces effets de structure est toutefois à relativiser, du moins à long terme. En effet, d'un point de vue économique, à long terme, les caractéristiques structurelles d'un pays sont endogènes. Par exemple, un pays où la proportion de sociétés innovantes est élevée dans un secteur donné peut obtenir un avantage compétitif par rapport à ses concurrents, voir sa part de marché augmenter et finalement la part de ce secteur dans la valeur ajoutée s'accroître. Ainsi, la décomposition précédente n'est pas totalement pertinente à long terme.

5. Effet de la structure par taille et secteur en 2014-2016 sur la proportion de sociétés innovantes au sens large

en %

	Taux observé sur la proportion de sociétés innovantes au sens large	Taux observé – taux UE	Taux attendu	Effet structurel : taux attendu – taux UE	Effet résiduel : taux observé – taux attendu
Allemagne	63,7	6,7	58,1	1,1	5,6
Autriche	62,0	5,0	57,1	0,1	4,9
Belgique	68,1	11,1	56,0	-1,0	12,0
Danemark	51,5	-5,5	59,5	2,5	-8,0
Espagne	36,9	-20,1	55,4	-1,6	-18,5
Finlande	64,8	7,7	57,5	0,5	7,2
France	57,7	0,7	57,1	0,1	0,6
Irlande	57,3	0,3	57,1	0,1	0,2
Italie	53,8	-3,3	55,1	-1,9	-1,4
Pays-Bas	59,7	2,7	57,0	0,0	2,7
Portugal	66,8	9,8	56,5	-0,5	10,3
Royaume-Uni	58,7	1,7	58,6	1,6	0,1
UE12¹	57,0	0,0	57,0	0,0	0,0

1. Hors Grèce, Luxembourg et Suède.

Lecture : le Danemark a une proportion de sociétés innovantes au sens large (indicateur observé) de 51,5 %. L'écart est de -5,5 points par rapport à l'UE12. Si les proportions d'innovation par secteur et taille étaient les mêmes que celles de l'UE12, le taux « attendu » serait de 59,5 %. Cela représente un écart de 2,5 points par rapport à l'UE12, qualifié d'effet structurel. L'écart de -8,0 points entre le taux observé et le taux attendu est qualifié d'écart résiduel. La somme de l'effet structurel et de l'effet résiduel est égale à l'écart du taux observé à l'UE12 (en italique).

Champ : sociétés de 10 salariés ou plus relevant du champ obligatoire de l'enquête CIS 2016.

Source : Eurostat, enquête CIS 2016, calculs des auteurs.

Si, pour la France, comparé à la moyenne des 12 pays européens retenus, l'effet structurel est quasi-nul, pour l'Allemagne, l'effet global reste faible, mais cache des disparités sectorielles (figure 6).

L'écart entre les proportions de sociétés innovantes en France et en Allemagne est de - 6,0 points. En appliquant à la France la proportion de sociétés innovantes par taille et secteur de l'Allemagne, le taux attendu en France est de 62,7 %, soit un écart de - 1 point avec le taux allemand, ce qui représente 17 % de l'écart total. Deux facteurs affectent la proportion de sociétés innovantes dans des sens opposés. D'une part, il existe un effet sectoriel : la part de l'industrie est plus importante dans l'économie allemande que dans l'économie française (et la proportion de sociétés innovantes est plus élevée dans l'industrie), particulièrement pour l'industrie manufacturière. Ce premier facteur réduit l'écart de 3,3 points. D'autre part, les autres secteurs (principalement le commerce de gros) sont plus présents et plus innovants en France qu'en l'Allemagne ; ces secteurs contribuent au total à augmenter l'écart de 2,3 points.

Pour aller plus loin dans l'analyse, il faut aller à un niveau sectoriel plus fin, mais les données permettant le croisement avec la taille ne sont pas disponibles (encadré 1). Or, il est important de prendre en compte cet effet de la taille : en son absence, l'effet structurel est diminué de moitié.

En détaillant l'effet structurel de l'industrie manufacturière par sous-secteur, les écarts entre la France et l'Allemagne s'expliquent par la fabrication de produits informatiques, d'équipements techniques et de matériels de transport : l'ensemble de ces activités a un poids plus important et est plus innovant en Allemagne qu'en France.

L'effet structurel n'explique donc qu'une petite part des écarts entre la France et l'Allemagne. Cet effet est faible, comparé à celui mesuré par Balcone et Schweitzer [2019]. Ceux-ci appliquent une méthode centrée sur le secteur d'activité et sur les dépenses de recherche et développement. Dans cette étude, si la France avait la même structure économique que l'Allemagne avec une industrie plus présente, tout en conservant ses intensités de recherche sectorielles, l'effort de recherche des entreprises (part des dépenses rapportées à la valeur ajoutée) y serait de 2,7 %, soit 1,3 point supérieur à celui réellement observé par les auteurs (1,4 %).

6. Décomposition de la proportion des sociétés innovantes de la France avec la structure d'innovation par taille et secteur de l'Allemagne

	en %	
	Secteur	Secteur*taille
Taux observé de la France	57,7	57,7
Taux observé de l'Allemagne	63,7	63,7
Taux observé de la France – taux observé de l'Allemagne	- 6,0	- 6,0
Taux attendu (avec les proportions de sociétés innovantes de l'Allemagne)	63,2	62,7
Effet structurel = taux attendu – taux observé de l'Allemagne	- 0,5	- 1,0
Industries extractives	0,1	0,1
Industrie manufacturière	- 2,2	- 2,7
Production et distribution d'électricité, de gaz, de vapeur et d'air conditionné	- 0,4	- 0,4
Production et distribution d'eau	- 0,2	- 0,2
Commerce de gros (hors automobiles)	1,8	1,7
Transports et entreposage	- 0,2	0,1
Information et communication	0,3	0,3
Activités financières et d'assurance	0,4	0,2
Activités spécialisées, scientifiques et techniques (ingénierie, R&D, études de marché)	- 0,2	0,0
Effet résiduel = taux observé – taux attendu	- 5,5	- 5,0

Lecture : la France a une proportion de sociétés innovantes de 57,7 % inférieure de 6 points à celle de l'Allemagne. Si la proportion de sociétés innovantes par secteur et taille était la même que celle de l'Allemagne, le taux « attendu » serait de 62,7 %. L'effet structurel est l'écart entre le taux attendu et le taux de l'Allemagne, soit - 1,0 point qui se décompose en neuf effets sectoriels. L'effet résiduel est de - 5,0 points.

Champ : sociétés de 10 salariés ou plus relevant du champ obligatoire de l'enquête CIS 2016.

Source : Eurostat, enquête CIS 2016, calculs des auteurs.

Plusieurs mesures de la proportion de sociétés innovantes

Dans le calcul de la proportion de sociétés innovantes présenté précédemment, chaque société qui réalise une innovation est considérée comme innovante, qu'elle ait réalisé une unique innovation, relativement peu coûteuse ou, au contraire, qu'elle ait fait de nombreuses innovations ayant entraîné des dépenses importantes, ou quelle que soit sa taille. Dans tous les cas, elle est considérée de manière semblable dans le calcul. Par ailleurs, les taux de non-réponse des pays et les comportements de réponses associés incitent à relativiser cet indicateur, utilisé par les instances internationales pour comparer les pays au sein de l'Europe mais également de l'OCDE.

Deux mesures alternatives dans lesquelles une grande entreprise pèse davantage dans le calcul de la proportion de sociétés innovantes qu'une petite sont testées. En effet, une société réalise des innovations dont l'importance « économique » (en matière de dépenses ou de revenus futurs) est proportionnelle à sa taille (*encadré 4*).

La pondération par le chiffre d'affaires rehausse significativement la part de sociétés innovantes (*figure 7*). Pour l'UE15, cette proportion passe de 57 % à 74 %, soit un écart de 17 points. Mais la hiérarchie entre pays reste la même et la corrélation entre les deux séries est relativement élevée (0,77). L'écart entre les deux taux varie d'un pays à l'autre. Il est de 5 points au Luxembourg, où la proportion de sociétés innovantes est faiblement croissante avec la taille. Il vaut plus de 20 points en Allemagne, où la part des entreprises de 250 salariés ou plus est plus élevée que dans la plupart des autres pays européens, et en Espagne, où la proportion de sociétés innovantes est fortement croissante avec la taille.

Au total, l'Allemagne devient le pays où la proportion de sociétés innovantes est la plus élevée. L'indicateur pondéré par le chiffre d'affaires y est de 85 %. Il est de 61 % pour l'Espagne, il reste donc parmi les moins élevés, tout en se rapprochant de celui des autres pays européens étudiés. Il est de 75 % pour la France. Finalement, quel que soit l'indicateur retenu, la France a une proportion de sociétés innovantes proche de la moyenne de l'UE.

La pondération peut également se baser sur les dépenses d'innovation. La corrélation au niveau des pays entre les deux séries pondérées par le chiffre d'affaires ou les dépenses d'innovation est très élevée (le coefficient de corrélation vaut 0,94). Au niveau d'agrégation considéré, les informations apportées par le chiffre d'affaires ou les dépenses engagées dans des activités d'innovation sont donc équivalentes, le montant des dépenses pouvant être allouées aux innovations étant grandement dépendant du chiffre d'affaires. Par ailleurs, les dépenses d'innovation sont majoritairement financées par des capitaux internes du fait de l'incertitude, du risque et de

Encadré 4

Trois mesures de l'innovation

Dans le calcul de la proportion de sociétés innovantes au sens large telle qu'elle est utilisée par Eurostat, chaque société qui réalise une innovation est considérée comme innovante, qu'elle ait réalisé une unique innovation, relativement peu coûteuse, ou au contraire, qu'elle ait fait de nombreuses innovations ayant entraîné des dépenses importantes. Un indicateur qui prend en compte le poids économique de chaque innovation est plus pertinent. Un moyen de le faire serait de pondérer chaque société par son chiffre d'affaires. Cependant, ne disposant pas de données individuelles, un calcul par case (croisement

secteur * taille, 6 secteurs d'activité et 3 tranches de taille) est effectué, dans lequel la part de sociétés innovantes par case est pondérée par le chiffre d'affaires de chacune des cases. En France, sa valeur (74 %) peut être comparée à celle obtenue à partir des données individuelles (67 %). L'écart observé est imputable pour partie au comportement de non-réponse.

Un calcul équivalent est effectué en remplaçant le chiffre d'affaires par les dépenses d'innovation. Celles-ci sont considérées comme une variable *proxy* du nombre d'innovations réalisées par les sociétés.

7. Trois mesures de l'innovation au sens large en 2014-2016

en %

	Proportion de sociétés innovantes au sens large Eurostat	Proportion avec une pondération par le chiffre d'affaires	Proportion avec une pondération par les dépenses d'innovation
Allemagne	64	85	88
Autriche	62	77	80
Belgique	68	79	82
Danemark	51	65	70
Espagne	37	61	66
Finlande	65	78	80
France	58	74	75
Grèce	58	71	75
Irlande	57	74	73
Italie	54	72	73
Luxembourg	64	69	75
Pays-Bas	60	72	74
Portugal	67	76	76
Royaume-Uni	59	67	nd
Suède	54	71	75
UE15	57	74	78

nd : non disponible.

Lecture : dans l'UE15, la proportion de sociétés innovantes au sens large, telle qu'elle est publiée par Eurostat et l'Insee, est de 57 %. En prenant en compte une pondération selon la part du chiffre d'affaires (par secteur*taille), la proportion d'innovation est de 74 %. En prenant en compte une pondération selon la part dans les dépenses d'activités d'innovation (par secteur*taille), la proportion de sociétés innovantes est de 78 %.

Champ : sociétés de 10 salariés ou plus relevant du champ obligatoire de l'enquête CIS 2016.

Source : Eurostat, enquête CIS 2016, calculs des auteurs.

l'asymétrie d'information. Dès lors, plus le chiffre d'affaires est élevé, plus les dépenses dans les activités d'innovation peuvent l'être. Pour la suite de cette étude, on se limitera à l'indicateur pondéré par le chiffre d'affaires, disponible pour l'ensemble des pays de l'UE15, contrairement à celui pondéré par les dépenses d'innovation, non disponible au Royaume-Uni.

Une certaine convergence entre 2008 et 2016

En Europe, la proportion de sociétés innovantes retrouve en 2016³ son niveau de 2008 (*figure 8*). Elle a augmenté entre 2008 et 2010, puis diminué entre 2010 et 2012, avant de se redresser ensuite. L'évolution est semblable, que cette proportion soit mesurée par le nombre de sociétés innovantes ou pondérée par le chiffre d'affaires.

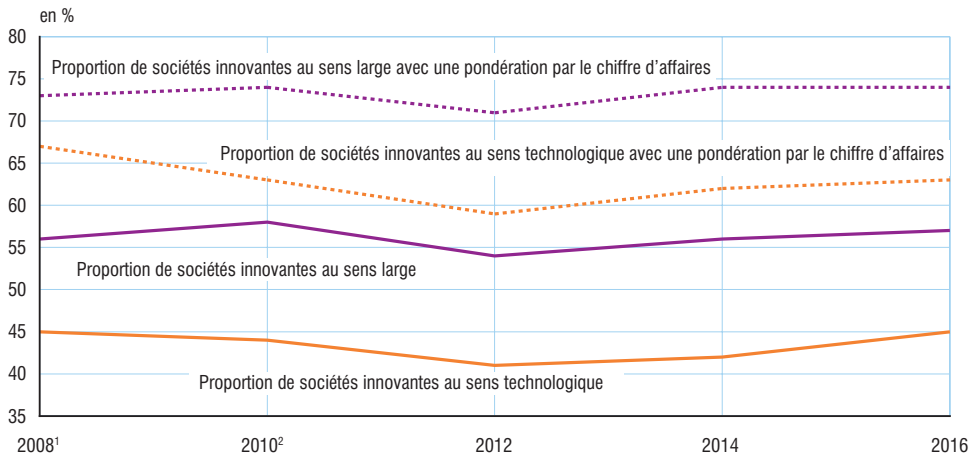
La proportion de sociétés innovant technologiquement a une évolution semblable. Par contre, l'indicateur pondéré par le chiffre d'affaires a diminué de manière régulière entre 2008 et 2012, probablement parce que la crise financière a eu des effets plus importants sur la capacité d'innovation technologique, notamment pour les grandes entreprises, alors que les autres formes d'innovation ont été moins durablement affectées. En 2016, son niveau est inférieur d'environ 3 points à celui de 2008, malgré le rebond après 2012.

La dispersion entre les pays européens s'est modifiée entre 2008 et 2016 (*figure 9*). En effet, la variance entre les pays⁴ diminue au cours de la période. De fait, la proportion de sociétés innovantes au sens large augmente le plus fortement dans certains pays, comme les Pays-Bas et le Royaume-Uni (plus de 12 points), où elle était la plus faible en 2008 (environ 45 %).

3. Chaque enquête couvre une période de trois ans. L'enquête de 2016 décrit ainsi la situation pour les années 2014 à 2016. Dans cette partie, pour faciliter la lecture, on appelle, de manière abusive 2016 la période 2014-2016, 2014 la période 2012-2014, etc.

4. L'écart-type des taux d'innovation des pays retenus dans l'analyse passe de 0,092 en 2008 à 0,078 en 2016.

8. Innovation dans l'UE15 entre 2008 et 2016



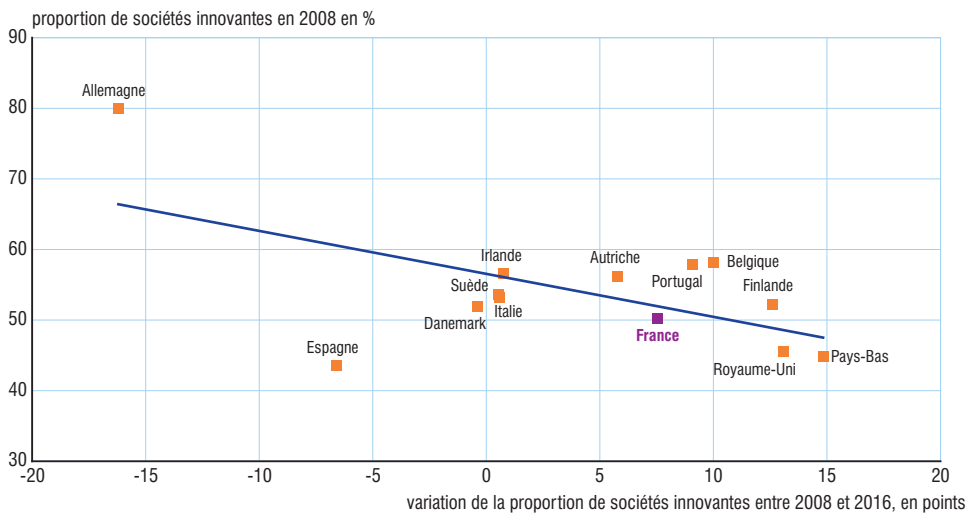
1. Hors Grèce.

2. Hors Suède pour le chiffre d'affaires.

Champ : sociétés de 10 salariés ou plus relevant du champ obligatoire des enquêtes CIS sur la période.

Source : Eurostat, enquêtes CIS 2008 à 2016.

9. Convergence des proportions de sociétés innovantes entre pays européens



Champ : sociétés de 10 salariés ou plus relevant du champ obligatoire des enquêtes CIS.

Source : Eurostat enquêtes CIS 2008 et 2016, calculs des auteurs.

À l'inverse, en Allemagne, elle était la plus élevée en 2008 (80 %) et elle diminue de 16 points. L'Espagne a une position très particulière. En effet, cette proportion y était l'une des plus faibles en 2008, mais elle diminue encore fortement entre 2008 et 2016. Il est probable que les questions statistiques évoquées précédemment y contribuent, au moins en partie.

Au total, l'Allemagne, leader en 2008, quant à la proportion de sociétés innovantes, est partiellement rattrapée par ses concurrents européens. Ainsi, la Belgique, le Portugal et la Finlande l'ont maintenant dépassée.

En réalisant la même analyse par taille, le phénomène de convergence semble plus marqué pour les petites entreprises. Une hypothèse serait d'imputer ce résultat à un changement d'organisation : le rattachement des petites entreprises à des groupes. En effet, l'appartenance à un groupe modifie les comportements d'innovation. Ainsi, en France, l'appartenance à un groupe multiplie par 1,2 la probabilité d'innover, toutes choses égales par ailleurs [Duc, 2018]. Cependant, entre 2008 et 2016, il n'y a de hausse significative du taux d'appartenance des petites entreprises à des groupes que dans quelques pays (Suède et Belgique), ce qui invalide cette hypothèse. Il apparaît donc que les petites entreprises ont fait preuve d'un dynamisme soutenu en matière d'innovation. ■

Pour en savoir plus

Abramovsky, L., Jaumandreu J., Kremp E., Peters B., "National differences in innovation behaviour: Facts and explanations. Results using CIS3 data for France, Germany, Spain and the United Kingdom", mimeo, 2004.

Aghion, P., "A primer on innovation and growth", *bruegelpolicybrief*, Issue 2006/06, 2006.

Balcone T., Schweitzer C., « La recherche et développement des entreprises françaises au sein de l'Union européenne : spécificités sectorielles et financement public », in *La France dans l'Union européenne*, coll. « Insee Références », avril 2019.

Duc C., « La moitié des sociétés procèdent à des innovations », *Insee Première* n° 1709, septembre 2018.

Ergas H., "Why Do Some Countries Innovate More than Others?", 1984.

Kubrak C., « Structurel, résiduel, géographique : Principe et mise en œuvre des approches comptable et économétrique », *Documents de travail* n° H2018/01, Insee, 2018.

Les entreprises en France, coll. « Insee Références », édition 2018.

Mohnen, P., Palm F. C., Van der Loeff S. S., Tiwari A., "Financial Constraints and Other Obstacles: are they a Threat to Innovation Activity ?", *De Economist* Volume 156, Issue 2, 2008.

OCDE/Eurostat, *Manuel d'Oslo : Principes directeurs pour le recueil et l'interprétation des données sur l'innovation*, 3^e édition, La mesure des activités scientifiques et technologiques, Éditions OCDE, Paris, 2005.

Savignac F., "Impact of financial constraints on innovation: what can be learned from a direct measure?", *Economics of Innovation and New Technology*, volume 17 Issue 6, 2008.

Schumpeter J. A., *Capitalism, Socialism, and Democracy*, New York, Harper, 1942.

Fiches thématiques



Fiches thématiques

Structure du système productif



1.1 Groupes de sociétés

Fin 2017, 468 000 sociétés présentes sur le territoire français sont organisées sous forme de groupes de sociétés ou contrôlées par des collectivités publiques. Les 134 000 **groupes** ainsi constitués emploient 10,9 millions de salariés en équivalent temps plein (ETP), soit un peu moins de la moitié de l'ensemble des salariés des secteurs privé et public.

Les groupes implantés en France sont majoritairement de petite taille. Avec les critères de taille d'entreprise de la loi de modernisation de l'économie (LME) appliqués à la partie des groupes implantés en France, seuls 289 groupes peuvent être considérés comme de « **grands groupes** », 5 600 sont de **taille intermédiaire**, 65 700, **petits ou moyens** et 62 400 sont des **microgroupes** (*figure 1*). Enfin, 63 % des groupes ont moins de trois sociétés sur le sol français, et seuls 3 % en ont au moins dix. Par ailleurs, 85 % des groupes sont **franco-français**. Il s'agit des plus petits et ils concentrent 38 % des salariés travaillant dans un groupe. À l'inverse, les **firmes multinationales sous contrôle français** ne représentent que 5 % des groupes présents sur le sol français mais emploient 46 % de leurs salariés. Malgré la présence de nombreux petits groupes, le poids des grands groupes est prépondérant : les 289 grands groupes concentrent 40 % des salariés des groupes.

Les groupes dont l'**activité principale exercée** (APE) sur le sol français relève de l'industrie ou du commerce emploient 4,6 millions de salariés en France, soit 42 % des salariés des groupes (dont 25 % dans les seuls groupes industriels). C'est autant que les groupes de l'ensemble des services (*figure 2*).

C'est sur la base des groupes que sont construites les **entreprises** au sens économique. Par convention, et à l'exception des plus grands groupes, les sociétés d'un groupe qui appartiennent au **champ de la statistique structurelle d'entreprises** constituent une seule entreprise. Les sociétés hors de ce champ, notamment les **sociétés financières**

hors *holdings*, continuent à constituer chacune une entreprise. Les groupes constitués de plusieurs entreprises sont donc soit les plus grands groupes sur le sol français, soit des groupes dont une partie n'appartient pas au champ de la statistique structurelle d'entreprises. Parmi les 134 000 groupes implantés en France, 95 000 (71 %) sont entièrement dans ce champ. 58 % des groupes sont mono-entreprise et 95 % en ont au plus trois (*figure 3*). Parmi l'ensemble des groupes, près de 68 000 groupes comptent des sociétés financières (*figure 4*). Ces 83 000 sociétés financières sont principalement dans les secteurs des *holdings* (77 %), des fonds de placement (11 %), de la gestion de fonds (7 %) et des autres intermédiaires monétaires (4 %). Elles sont en partie dans des groupes purement financiers : 467 groupes de plus de deux sociétés ne contiennent que des sociétés financières. En outre, 813 groupes multinationaux ont une partie française réduite à une seule société financière. La partie financière des groupes non financiers est en général réduite. Ainsi, 60 % des groupes n'ont aucun de leurs salariés dans des sociétés financières et seuls 5 % en ont plus de la moitié. En revanche, ces sociétés financières enregistrent une part importante du bilan comptable des groupes puisque dans plus d'un tiers des groupes non financiers, les sociétés financières détiennent plus de la moitié du total du bilan et dans 12 %, au moins les trois quarts.

Dans le cas de groupes dont une partie des sociétés est dans le secteur financier, agricole ou non marchand, la partie du groupe qui appartient au champ de la statistique structurelle d'entreprises peut avoir une catégorie inférieure à celle du groupe. Ainsi, avec 289 grands groupes dans l'ensemble de l'économie française, on dénombre 249 grandes entreprises dans ce champ. Certains grands groupes (notamment bancaires) n'ont en effet qu'une entreprise de taille intermédiaire, voire une PME dans le champ retenu. ■

Définitions

Groupe, grand groupe, groupe de taille intermédiaire, groupe petit ou moyen, microgroupe, groupe franco-français, firme multinationale sous contrôle français, activité principale exercée (APE), entreprises, champ de la statistique structurelle d'entreprises, sociétés financières : voir *annexe Glossaire*.

Pour en savoir plus

- « 123 000 groupes implantés en France en 2015, dont seuls 220 ont 5 000 salariés ou plus », *Insee Première* n° 1679, décembre 2017.

Groupes de sociétés 1.1

1. Principales caractéristiques des groupes de sociétés en 2017

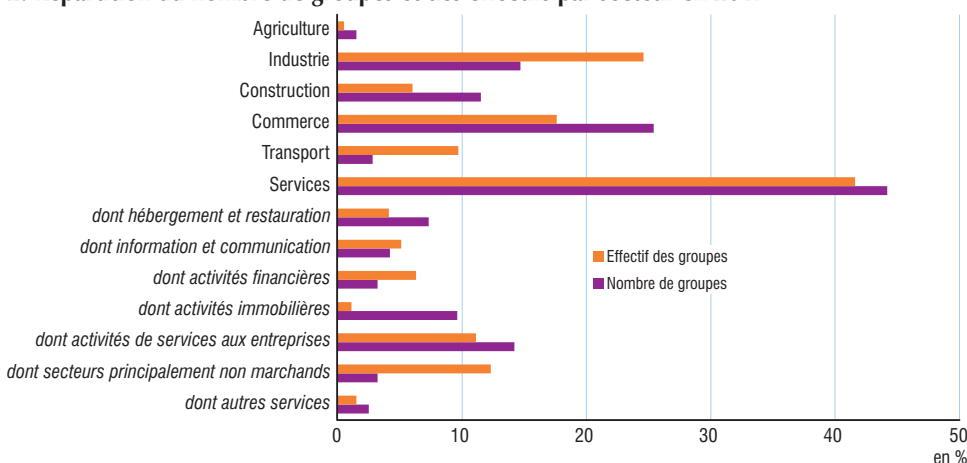
	Grands groupes	Groupes de taille intermédiaire	Groupes moyens et petits	Microgroupes	Ensemble
Nombre de groupes	289	5 600	65 700	62 400	133 989
Nombre de sociétés	36 921	66 740	222 606	141 654	467 921
Nombre d'entreprises	12 754	20 654	111 411	99 097	243 916
Effectifs salariés en ETP	4 399 585	3 581 341	2 622 652	315 512	10 919 090

Lecture : les microgroupes (ceux dont l'effectif est inférieur à 10 personnes et dont le chiffre d'affaires ou le total du bilan annuel n'excède pas 2 millions d'euros) sont au nombre de 62 400. Ils regroupent 99 097 entreprises, 141 654 sociétés, 315 512 salariés en ETP.

Champ : groupes dont une société au moins est active en France en 2017.

Sources : Insee, Lifi 2017 ; Sirus.

2. Répartition du nombre de groupes et des effectifs par secteur en 2017

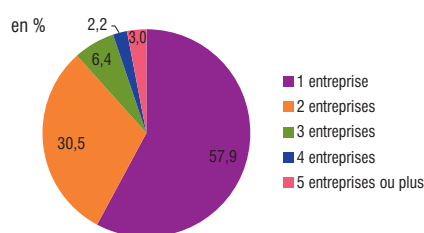


Lecture : en France, fin 2017, 14,7 % des groupes ont pour activité principale l'industrie. Ces groupes emploient 24,6 % du total des salariés en équivalent temps plein employés dans les groupes en France.

Champ : groupes dont une société au moins est active en France en 2017.

Source : Insee, Lifi 2017.

3. Répartition des groupes selon le nombre d'entreprises par groupe



Lecture : en France, fin 2017, 57,9 % des groupes de sociétés ne contiennent qu'une entreprise, 30,5 % deux entreprises.

Champ : groupes dont une société au moins est active en France en 2017.

Sources : Insee, Lifi 2017 ; Sirus.

4. Répartition des groupes selon leur appartenance au champ de la statistique structurelle d'entreprises

	Nombre de groupes	Nombre de sociétés dans le champ de la statistique d'entreprises	Nombre de sociétés hors champ de la statistique d'entreprises	Nombre de groupes contenant au moins une société financière	Nombre de sociétés financières
Totalement hors champ de la statistique d'entreprises	2 676	0	5 375	868	930
En partie dans le champ de la statistique d'entreprises	36 341	152 661	65 534	21 125	33 662
Totalement dans le champ de la statistique d'entreprises	94 972	244 351	0	45 650	48 319
Ensemble	133 989	397 012	70 909	67 643	82 911

Lecture : 36 341 groupes contiennent à la fois des sociétés dans le champ de la statistique d'entreprise (152 661) et hors champ (65 534). Parmi eux, 21 125 contiennent au moins une société financière et en regroupent 33 662 (y compris holdings et auxiliaires financiers).

Champ : groupes dont une société au moins est active en France en 2017.

Sources : Insee, Lifi 2017 ; Sirus.

1.2 Catégories d'entreprises

En 2017, 3,9 millions d'**entreprises** composent les secteurs marchands non agricoles et non financiers (incluant toutefois les auxiliaires de services financier et d'assurance et les *holdings*). Le tissu productif marchand est fortement concentré. 257 **grandes entreprises** (GE) rassemblent 23 000 unités légales, emploient 3,4 millions de salariés en équivalent temps plein (ETP), soit 26 % du total, et contribuent à 31 % de la valeur ajoutée (VA). À l'opposé, 3,7 millions de **micro-entreprises** (MIC) emploient 2,4 millions de salariés, soit 19 % du total et génèrent 20 % de la valeur ajoutée. Entre ces deux extrêmes, 5 700 **entreprises de taille intermédiaire** (ETI) et 148 000 **petites et moyennes entreprises** (PME) non microentreprises emploient respectivement 25 % et 30 % des salariés (ETP) et génèrent 26 % et 23 % de la VA (*figure 1*). Ces catégories d'entreprises dessinent ainsi une partition assez équilibrée de l'emploi et de la VA.

Parmi ces 3,9 millions d'entreprises, 600 000 relèvent des secteurs de l'enseignement, de la santé ou de l'action sociale. Un million sont des micro-entrepreneurs ou des entreprises ayant opté pour le régime fiscal de la micro-entreprise (« micro-entrepreneurs et assimilés »). On dénombre ainsi 2,3 millions d'entreprises des secteurs principalement marchands, non agricoles et non financiers et hors micro-entrepreneurs et assimilés, pour lesquelles l'ensemble du détail comptable est disponible. 2,2 millions d'elles sont constituées d'une seule **unité légale**.

Sur ce périmètre, la répartition de l'emploi selon les catégories d'entreprises est proche de celle sur le champ complet, alors que la concentration est accentuée pour d'autres agrégats économiques : les GE et les ETI génèrent près des deux tiers de la VA, du chiffre d'affaires et des investissements (corporels) (*figure 2*). Ces deux catégories d'entreprises contribuent à 85 % des exportations, en raison notamment de leur appartenance à un groupe international : c'est le cas pour l'ensemble des salariés des GE, pour 70 % des salariés des ETI mais pour seulement 15 % des salariés des PME non microentreprises (*figure 3*).

Au sein de ces 2,3 millions d'entreprises, le secteur de l'industrie et plus encore celui des transports sont tous deux organisés autour de GE et d'ETI : ainsi 89 GE emploient 32 % des salariés en ETP dans l'industrie et 1 770 ETI en emploient 35 % ; de même 18 GE emploient à elles seules plus de la moitié des salariés dans les transports. *A contrario*, les différentes catégories d'entreprises ont un poids proche de la moyenne dans le commerce : une grande diversité d'acteurs couvre ce secteur, des GE multinationales jusqu'aux microentreprises qui desservent un marché de proximité. Dans les services, la majorité des salariés travaillent dans des PME, y compris les microentreprises (57 %). Dans la construction, en dépit de la présence d'une dizaine de GE, la place des PME (y compris microentreprises) est encore plus forte (71 % des salariés) (*figure 4*). ■

Définitions

Entreprise, grande entreprise (GE), **microentreprise** (MIC), **entreprise de taille intermédiaire** (ETI), **petite et moyenne entreprise** (PME), **unité légale** : Voir annexe *Glossaire, Fiche 1.2*.

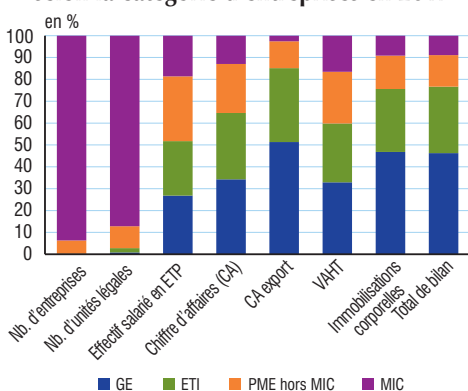
Catégories d'entreprises 1.2

1. Principales caractéristiques des entreprises par catégorie en 2017

	GE	ETI	PME hors MIC	MIC	Ensemble
Secteurs marchands non agricoles et non financiers					
Nombre d'entreprises	257	5 722	147 767	3 701 363	3 855 109
Nombre d'unités légales en France	22 745	53 263	265 060	3 748 122	4 089 190
Effectif salarié en ETP (en milliers)	3 399	3 258	3 883	2 445	12 985
Valeur ajoutée hors taxes (VAHT) (en milliards d'euros)	358	302	271	231	1 162
Secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers					
Nombre d'entreprises	246	5 396	138 739	2 146 609	2 290 990
Nombre d'unités légales en France	20 552	49 972	251 114	2 189 635	2 511 273
Effectif salarié en ETP (en milliers)	3 270	3 037	3 609	2 267	12 183
Chiffre d'affaires (en milliards d'euros)	1 291	1 141	845	488	3 765
Chiffre d'affaires à l'export (en milliards d'euros)	373	246	89	19	727
Valeur ajoutée hors taxes (en milliards d'euros)	350	286	252	176	1 064
Nombre moyen d'unités légales par entreprise	84	9	2	1	1
Effectif salarié moyen en ETP par entreprise	13 294	563	26	1	5
VAHT par salarié en ETP (en milliers d'euros)	107	94	70	78	87
Immobilisations corporelles par salarié en ETP (en milliers d'euros)	358	237	106	101	205
Salaire moyen brut par salarié en ETP (en milliers d'euros)	47	45	39	40	43
Taux d'exportation (en %)	28,9	21,6	10,5	3,9	19,3
Taux d'investissement (investissement corporel/VA) (en %)	21,6	21,2	14,0	17,2	18,9

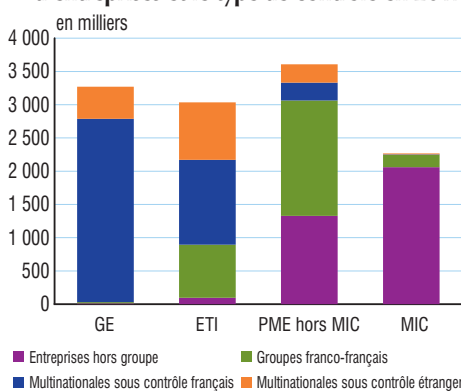
Champ : France, entreprises des secteurs marchands non agricoles et non financiers et entreprises des secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers hors régime fiscal de la micro-entreprise et micro-entrepreneurs. Source : Insee, Esane (données individuelles).

2. Répartition de différents agrégats selon la catégorie d'entreprises en 2017



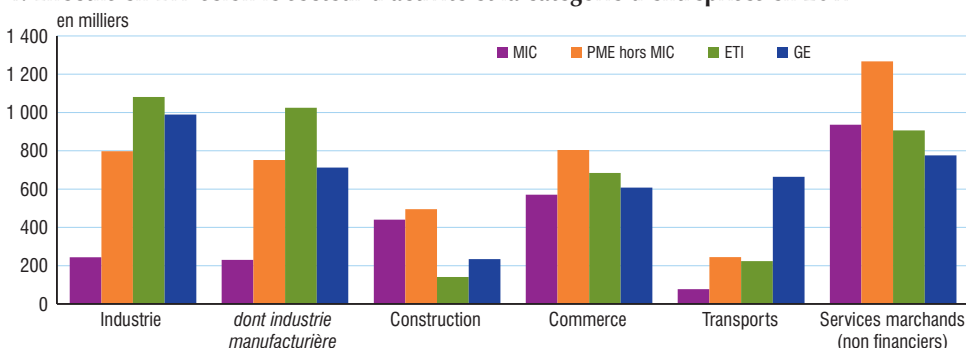
Champ : France, entreprises des secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers, hors régime fiscal de la micro-entreprise et micro-entrepreneurs. Source : Insee, Esane (données individuelles).

3. Effectifs salariés en ETP selon la catégorie d'entreprises et le type de contrôle en 2017



Champ : France, entreprises des secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers, hors régime fiscal de la micro-entreprise et micro-entrepreneurs. Source : Insee, Esane (données individuelles).

4. Effectifs en ETP selon le secteur d'activité et la catégorie d'entreprises en 2017



Champ : France, entreprises des secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers, hors régime fiscal de la micro-entreprise et micro-entrepreneurs. Source : Insee, Esane (données individuelles).

1.3 ETI en France

En 2017, la France compte 5 400 **entreprises de taille intermédiaire** (ETI) dans les secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers. Elles emploient 3 millions de salariés en équivalent temps plein (ETP) et réalisent 30 % du chiffre d'affaires et des investissements, générant 27 % de la valeur ajoutée de l'ensemble des entreprises (*figure 1*). En moyenne, elles emploient 600 salariés et comptent 9 unités légales. La structure de groupe domine nettement cette catégorie d'entreprises puisque seules 6 % des ETI sont indépendantes.

Les ETI se distinguent des autres catégories d'entreprises par leur orientation vers l'industrie, en particulier l'industrie manufacturière, et par le poids des implantations étrangères. 34 % des salariés (en ETP) des ETI travaillent dans l'industrie manufacturière (36 % dans l'industrie) (*figure 2*). Ils ne sont que 19 % des autres catégories d'entreprises à travailler dans l'industrie manufacturière (et 22 % dans l'industrie). Parmi les 2,7 millions de salariés (en ETP) de l'industrie manufacturière, 38 % sont employés par des ETI, contre 26 % dans de grandes entreprises, 28 % dans des PME hors microentreprises et 8 % dans des microentreprises.

Compte tenu de leur orientation industrielle, les ETI jouent un rôle essentiel dans le commerce extérieur, réalisant 34 % du chiffre d'affaires à l'export (*figure 3*). Sur les 5 400 ETI non agricoles et non financières présentes en France, 26 % sont des **multinationales sous contrôle étranger** (28 % des grandes entreprises et 5 % des PME non microentreprises). Ces dernières emploient 865 000 salariés en ETP, soit 28 % des salariés des ETI, et représentent plus de la moitié de l'emploi des implantations étrangères en France (53 %). À titre de comparaison, les ETI **multinationales sous contrôle français** emploient 2,2 millions de salariés en ETP, soit seulement 21 % de l'emploi de l'ensemble des entreprises sous contrôle français. La moitié des salariés des

ETI multinationales sous contrôle étranger travaillent dans l'industrie contre 30 % pour les ETI sous contrôle français. Cette proportion atteint 40 % pour les seules ETI multinationales sous contrôle français. Les ETI françaises n'emploient que 15 % de leurs salariés (en ETP) dans l'industrie.

Non seulement les ETI multinationales sous contrôle étranger sont surreprésentées dans l'industrie, mais au sein de celle-ci, elles n'ont pas les mêmes activités que celles sous contrôle français. Elles sont particulièrement présentes dans l'automobile, ainsi que dans la fabrication de machines et d'équipement, d'équipements électriques, de produits en caoutchouc et plastique, et dans l'industrie du papier et du carton, où les effectifs sont plus élevés que dans les ETI françaises. Dans les industries de la chimie et de la métallurgie, les effectifs des ETI multinationales sous contrôle étranger sont proches de ceux des ETI françaises. Par ailleurs, les ETI françaises sont présentes dans les secteurs industriels traditionnels : l'agroalimentaire, le textile, l'habillement et le cuir, le travail du bois, mais aussi la pharmacie et la fabrication de produits métalliques.

Les ETI multinationales sont plus grandes et plus capitalistiques. Hors secteur financier et immobilier, les ETI multinationales sous contrôle français emploient en moyenne 756 salariés (en ETP) sur le territoire national, et celles sous contrôle étranger 604. Les ETI françaises en emploient 403 en moyenne. Les ETI multinationales sous contrôle étranger ont davantage d'immobilisations corporelles par salarié que celles sous contrôle français (en excluant les entreprises de l'immobilier, atypiques par la nature de leurs actifs). Elles dégagent ainsi une plus forte valeur ajoutée par salarié. Les ETI sous contrôle étranger versent aussi des salaires plus élevés, avec un écart de 11 % par rapport à ceux des ETI multinationales sous contrôle français et de 44 % par rapport à ceux des ETI françaises (*figure 4*). ■

Définitions

Entreprise de taille intermédiaire (ETI), firme **multinationale sous contrôle français (étranger)** : voir *annexe Glossaire*.

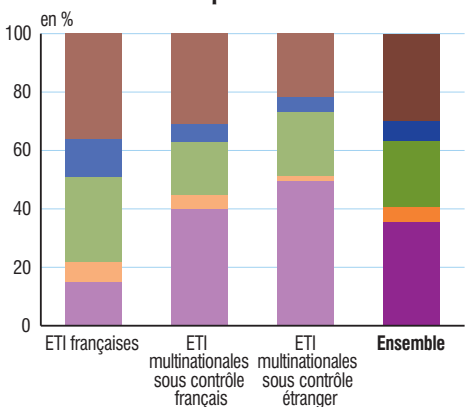
1. Principales caractéristiques des ETI en 2017

	Nombre d'entreprises	Nombre d'unités légales en France	Effectif salarié en ETP (en milliers)	Chiffre d'affaires	Chiffre d'affaires à l'export	Valeur ajoutée hors taxes	Immobilisations corporelles	Investissements corporels bruts hors apports	Total de bilan (actif net)
	(en milliards d'euros)								
Entreprises de taille intermédiaire (ETI)	5 396	49 972	3 037	1 141	246	286	721	61	2 099
Poids dans l'ensemble des entreprises (en %)	0,2	2,0	24,9	30,3	33,8	26,9	28,8	30,0	30,4

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

Source : Insee, É sane (données individuelles).

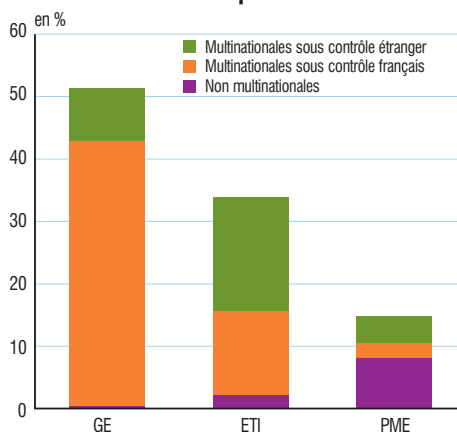
2. Salariés en ETP des ETI selon le secteur d'activité et le type de contrôle et déploiement en 2017



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

Source : Insee, É sane (données individuelles).

3. Poids des catégories d'entreprises dans les exportations françaises selon le type de contrôle et le déploiement en 2017



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

Source : Insee, É sane (données individuelles).

4. Ratios sur les ETI et les grandes entreprises selon le type de contrôle et le déploiement en 2017

	Nombre	Effectif salarié en ETP (en milliers)	Effectif salarié en ETP moyen par entreprise	VAHT/salarié	Immobilisations corporelles/salarié	Total des ressources/salarié	Salaire annuel moyen	Taux de marge EBE/VAHT	Taux d'exportation
						(en milliers d'euros)		(en %)	
Ensemble des secteurs									
ETI françaises	2 088	842	403	68	150	324	36	23	6
ETI multinationales sous contrôle français	1 658	1 253	756	93	142	785	47	23	23
ETI multinationales sous contrôle étranger	1 447	874	604	110	195	656	52	23	32
GE françaises	6	24	3 923	165	77	672	56	41	16
GE multinationales sous contrôle français	168	2 746	16 343	103	376	1 014	44	29	30
GE multinationales sous contrôle étranger	69	482	6 984	123	183	714	60	20	26
Industrie manufacturière									
ETI françaises	312	112	360	74	140	312	36	26	18
ETI multinationales sous contrôle français	652	484	743	90	157	642	43	25	35
ETI multinationales sous contrôle étranger	683	429	628	106	233	612	49	26	45
GE multinationales sous contrôle français	57	583	10 234	129	298	1 423	56	31	59
GE multinationales sous contrôle étranger	22	129	5 845	142	295	1 255	56	24	50

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

Note : les ETI et les GE de l'immobilier sont exclues de ce tableau car elles sont nombreuses et très atypiques par les actifs immobiliers qu'elles détiennent, ce qui biaise les ratios au regard du capital productif des autres activités.

Source : Insee, É sane (données individuelles).

1.4 PME en France

En 2017, la France compte 3,8 millions de **petites et moyennes entreprises** marchandes non agricoles et non financières, y compris **microentreprises** (MIC). Parmi celles-ci, 3,7 millions sont des microentreprises, qui emploient 2,4 millions de salariés en équivalent temps plein (ETP) et réalisent 20 % de la valeur ajoutée. 148 000 PME hors microentreprises emploient 3,9 millions de salariés et réalisent 23 % de la valeur ajoutée. Au total, les PME emploient ainsi 6,3 millions de salariés (ETP) et réalisent 43 % de la valeur ajoutée (*figure 1*).

Les microentreprises comptent 72 % de leurs effectifs salariés dans les activités tertiaires, contre 66 % pour l'ensemble des entreprises (secteurs marchands non agricoles et non financiers). 18 % de leurs salariés travaillent dans la construction contre 10 % en moyenne (*figure 2*). À l'inverse, l'industrie ne représente que 10 % des effectifs des microentreprises, contre 24 % en moyenne ; les industries alimentaires sont les plus représentées et dans une moindre mesure la fabrication de produits métalliques (excepté machines et équipements) et les activités proches des services (réparation, imprimerie). Les microentreprises s'adressent à un marché de proximité. 73 % d'entre elles n'ont aucun salarié (plus d'un tiers de celles-ci sont des **micro-entrepreneurs** ou des **micro-entreprises au sens fiscal**), 13 % en ont un, à temps partiel ou à temps plein, seules 14 % ont plus d'un salarié (ETP).

Hors microentreprises, les PME des secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers comptent en moyenne 26 salariés (ETP) et la moitié d'entre elles

gènèrent une valeur ajoutée supérieure à 1 million d'euros (*figure 3*). 62 % ont moins de 20 salariés et seules 11 % emploient au moins 50 salariés. Les activités exercées sont plus diversifiées que pour les autres catégories d'entreprises. De ce fait, la structure de l'emploi au sein des PME hors microentreprises est assez proche de celle de l'ensemble des entreprises. Néanmoins, la construction et les industries de type traditionnel (textile, cuir, bois, imprimerie, fabrication de produits métalliques) y sont davantage représentées qu'en moyenne (14 % et 7 % contre 11 % et 4 %). Elles emploient également 20 % des salariés du commerce de gros et du commerce de détail (19 % en moyenne). Enfin, c'est dans les PME que les entreprises des activités scientifiques et techniques sont les plus présentes : 18 % des effectifs contre 15 % en moyenne, notamment dans les activités juridiques et comptables, les services relatifs aux bâtiments et aménagement paysager et les activités d'architecture et d'ingénierie.

Les PME industrielles hors microentreprises ont davantage d'immobilisations corporelles que les autres PME et disposent en général de plus de ressources (en excluant les entreprises de l'immobilier, atypiques par la nature de leurs actifs) ; leur taux de marge est parmi les plus élevés au sein des PME. Mais le taux d'exportation des PME industrielles est deux fois moins élevé que celui des ETI industrielles : alors que les grandes entreprises et les ETI de l'industrie manufacturière sont pratiquement toutes exportatrices, seules 55 % des PME industrielles le sont (*figure 4*). ■

Définitions

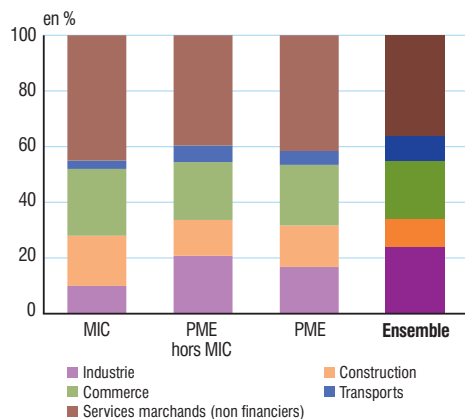
Petite et moyenne entreprise (PME), microentreprise (MIC), micro-entrepreneur, micro-entreprise au sens fiscal : voir annexe *Glossaire*.

1. Principales caractéristiques des PME en 2017

	Microentreprises	Poids des microentreprises dans l'ensemble des entreprises (en %)	PME hors microentreprises	Poids des PME hors microentreprises dans l'ensemble des entreprises (en %)
Secteurs marchands non agricoles et non financiers				
Nombre d'entreprises	3 701 363	96,0	147 767	3,8
Nombre d'unités légales en France	3 748 122	91,7	265 060	6,5
Effectif salarié en ETP (en milliers)	2 445	18,8	3 883	29,9
Valeur ajoutée hors taxes (en milliards d'euros)	231	19,9	271	23,3
Secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers				
Nombre d'entreprises	2 146 609	93,7	138 739	6,1
Nombre d'unités légales en France	2 189 635	87,2	251 114	10,0
Effectif salarié en ETP (en milliers)	2 267	18,6	3 609	29,6
Chiffre d'affaires (en milliards d'euros)	488	13,0	845	22,4
Chiffre d'affaires à l'export (en milliards d'euros)	19	2,6	89	12,2
Valeur ajoutée hors taxes (en milliards d'euros)	176	16,5	252	23,7
Immobilisations corporelles (en milliards d'euros)	229	9,1	381	15,2
Investissements corporels bruts hors apports (en milliards d'euros)	30	15,0	35	17,6
Total de bilan (actif net) (en milliards d'euros)	613	8,9	997	14,4

Champ : France, entreprises des secteurs marchands non agricoles et non financiers et entreprises des secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers, hors régime fiscal de la micro-entreprise et micro-entrepreneurs.
Source : Insee, É sane (données individuelles).

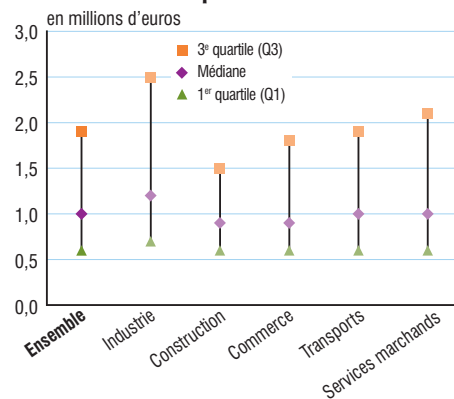
2. Salariés des PME par secteur d'activité en 2017



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

Source : Insee, É sane (données individuelles).

3. Dispersion de la valeur ajoutée des PME hors microentreprises en 2017



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

Source : Insee, É sane (données individuelles).

4. Ratios sur les PME hors microentreprises en 2017

	Nombre d'entreprises (en milliers)	Effectif salarié en ETP (en milliers)	Effectif salarié moyen en ETP	VAHT/salarié	Immobilisations corporelles/salarié (en milliers d'euros)	Total des ressources/salarié (en milliers d'euros)	Salaires annuels moyens	Taux de marge EBE/VAHT (en %)	Taux d'exportation EBE/VAHT (en %)
Ensemble	136	3 553	26	68	76	238	39	19	11
Industrie manufacturière, extractives et autres	25	798	32	69	128	254	37	21	20
dont industrie manufacturière	23	752	33	67	92	214	38	19	21
Construction	23	495	22	62	53	214	35	16	1
Commerce	35	804	23	70	64	276	38	23	9
Transports	8	245	32	55	74	129	35	14	13
Services marchands	45	1 212	27	71	58	235	43	16	10

Champ : France, entreprises des secteurs principalement marchands non agricoles, non financiers et non immobiliers (actifs immobiliers atypiques, ce qui biaise les ratios au regard du capital productif des autres activités), hors régime fiscal de la micro-entreprise et micro-entrepreneurs.

Source : Insee, É sane (données individuelles).

1.5 Créations d'entreprises...

En 2018, dans l'ensemble de l'économie marchande non agricole, 691 300 entreprises ont été créées, soit 100 000 de plus qu'en 2017. Le nombre total de créations d'entreprises augmente ainsi de 17 % par rapport à 2017 et atteint un nouveau record. Cette hausse est principalement due à l'essor des immatriculations de **micro-entrepreneurs** (+ 28 %), avec 308 300 immatriculations, soit 45 % de l'ensemble des créations d'entreprises. Les créations d'**entreprises individuelles** classiques augmentent fortement aussi (+ 20 %). Les créations de **sociétés** croissent de façon nettement plus modérée (+ 2 %) (*figures 1 et 2*).

En 2018, les créations d'entreprises augmentent dans tous les secteurs d'activité. Le secteur des transports et de l'entreposage est le premier contributeur à la hausse globale (28 600 créations de plus qu'en 2017, soit + 68 %), du fait notamment des autres activités de poste et de courrier (incluant la livraison à domicile), majoritairement sous le régime du micro-entrepreneur. Avec 70 400 nouvelles entreprises, le secteur représente 10 % de l'ensemble des créations. Le deuxième secteur contribuant le plus à la hausse globale est celui des activités spécialisées, scientifiques et techniques (18 700 créations de plus qu'en 2017, soit + 18 %). Cette hausse est principalement portée par le dynamisme des activités de conseil pour les affaires et autres conseils de gestion : + 11 500 créations, soit + 27 %, pour atteindre un total de 54 600 créations en 2018 (*figure 1*).

En 2018, comme en 2017, les sociétés par actions simplifiées (SAS) représentent 61 % des sociétés créées. Leur part était de 56 % en 2016 et de 48 % en 2015. Au sein de cette catégorie juridique, la part des SAS à associé unique ou unipersonnelles reste majoritaire et se stabilise (37 % des sociétés créées en 2018, comme en 2017) (*figure 3*).

En 2018, les secteurs privilégiés par les entrepreneurs individuels (y compris micro-entrepreneurs) lors de leur immatriculation sont les activités spécialisées, scientifiques, techniques et de soutien aux entreprises (25 % des immatriculations), le commerce (14 %) et l'enseignement, la santé humaine et l'action sociale (14 %). Les créateurs d'entreprises individuelles ont en moyenne 36 ans. La part des moins de 30 ans est de 38 %. Elle atteint 50 % dans les activités de conseil pour les affaires et autres conseils de gestion. Les femmes sont à l'initiative de 39 % des immatriculations de 2018. Quasiment absentes de la construction, elles sont majoritaires dans l'enseignement, la santé humaine et l'action sociale (64 %), les autres activités de services (59 %) et l'industrie (52 %) (*figure 4*).

En 2016, le taux de création d'entreprises, défini comme le rapport entre le nombre de créations de l'année et le nombre total d'entreprises actives durant l'année, est de 9,8 % en France dans l'économie marchande hors agriculture et hors activités des sociétés *holding*, contre 14,6 % au Royaume-Uni et 6,7 % en Allemagne (*figure 5*). ■

Définitions

Micro-entrepreneur, entreprise individuelle, société : voir *annexe Glossaire*.

Pour en savoir plus

- « Les créations d'entreprises en 2018 : en forte hausse, portées par les immatriculations de micro-entrepreneurs », *Insee Première* n° 1734, janvier 2019.
- « Les créateurs d'entreprises : la frontière entre salariat et entrepreneuriat s'atténue », *Insee Première* n° 1701, juin 2018.

... (y compris micro-entrepreneurs) 1.5

1. Nombre d'unités légales fin 2017 et entreprises créées en 2018

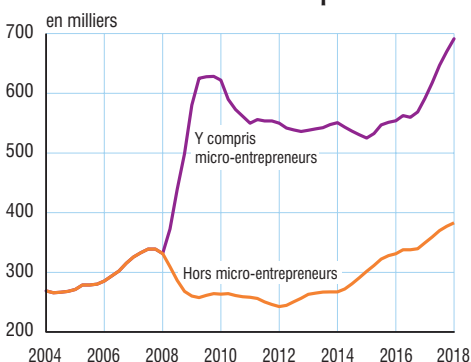
en milliers

	Nombre d'unités légales au 31 décembre 2017			Créations d'entreprises en 2018	
	Ensemble	Sociétés	Entrepreneurs individuels (y compris micro-entrepreneurs)	Ensemble	dont micro-entrepreneurs
Industrie	294,6	179,0	115,6	28,5	7,8
Construction	622,7	351,5	271,1	67,3	13,9
Commerce	874,4	514,1	360,3	107,3	30,6
Transports et entreposage	145,1	78,1	66,9	70,4	43,2
Hébergement et restauration	311,9	212,7	99,1	33,8	7,8
Information et communication	178,1	110,9	67,2	34,8	20,3
Activités financières et d'assurance	173,5	149,4	24,1	17,4	2,5
Activités immobilières	210,8	159,4	51,4	26,5	4,5
Activités spécialisées, scientifiques, techniques et de soutien	859,8	432,4	427,4	164,6	94,0
Enseignement, santé humaine et action sociale	656,3	93,8	562,5	77,3	44,5
Autres activités de services	383,5	112,5	270,9	63,2	39,0
Ensemble	4 710,4	2 393,9	2 316,5	691,3	308,3

Champ : France, ensemble des activités marchandes non agricoles.

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

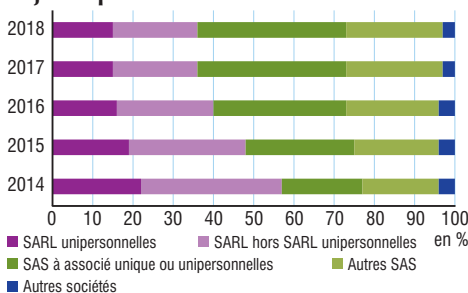
2. Créations annuelles d'entreprises



Champ : France, ensemble des activités marchandes non agricoles.

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

3. Répartition des sociétés créées par forme juridique de 2014 à 2018

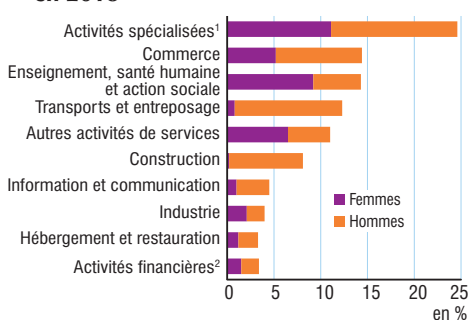


Lecture : en 2018, la part de l'ensemble des SARL unipersonnelles parmi les sociétés créées est de 15 %.

Champ : France, ensemble des activités marchandes non agricoles.

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

4. Répartition des entrepreneurs individuels immatriculés par sexe et secteur d'activité en 2018



1. Activités spécialisées, scientifiques, techniques et de soutien.

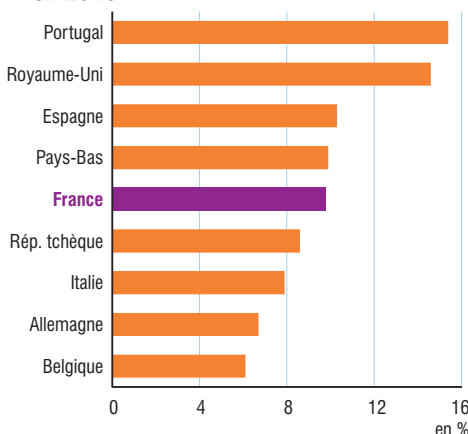
2. Activités financières et d'assurance, activités immobilières.

Lecture : parmi l'ensemble des immatriculations d'entrepreneurs individuels de 2018, 13,5 % ont été réalisées par des hommes dans les activités spécialisées, scientifiques, techniques et de soutien aux entreprises.

Champ : France, ensemble des activités marchandes non agricoles.

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

5. Taux de création d'entreprises en Europe en 2016



Champ : économie marchande hors agriculture et hors activités des sociétés holding.

Source : Eurostat.

1.6 Créateurs d'entreprises

Selon l'enquête Sine auprès des créateurs d'entreprises classiques (cohorte 2014, hors **auto-entrepreneurs**), ces derniers sont principalement des salariés du privé (32 %) et des chômeurs (27 %). Pour les générations précédentes (2006 et 2010), les chômeurs étaient les plus nombreux. La création sous forme de sociétés (61 % des créations hors auto-entrepreneurs) est d'abord le fait des salariés du privé (34 %) puis des chômeurs (23 %). Lorsque la création se fait sous forme d'entreprise individuelle (39 % des créations hors auto-entrepreneurs), les chômeurs sont plus nombreux (33 %) que les salariés du privé (30 %) (figure 1).

Trois ans après leur création, 75 % des entreprises classiques créées au premier semestre 2014 sont actives, soit 3 points de plus que pour la génération 2010. Cette augmentation peut s'expliquer par une conjoncture économique plus favorable. La pérennité est plus élevée pour les créations de sociétés (83 %) que pour les créations d'entreprises individuelles classiques (63 %). Elle est la plus élevée dans les secteurs de la santé humaine et de l'action sociale (84 %), des transports et de l'entreposage (81 %) et des activités spécialisées, scientifiques et techniques (80 %). À l'opposé, elle est la plus faible dans les activités immobilières (70 %) et le commerce (71 %). Elle est néanmoins en forte augmentation dans ces secteurs par rapport à la génération 2010 (+ 6 points) (figure 2).

Selon l'enquête Sine auprès des auto-entrepreneurs, deux auto-entrepreneurs sur trois immatriculés au premier semestre 2014 ont démarré une activité avant la fin de l'année civile. Parmi eux, 55 % en ont fait leur activité

principale. Pour les créations sous le régime d'auto-entrepreneur en activité principale, les chômeurs sont de loin la catégorie la plus représentée (42 %), devant les salariés du secteur privé (24 %) et les personnes sans activité professionnelle (18 %). Pour celles en activité de complément, les créateurs sont pour plus de la moitié des salariés du privé (52 %), loin devant les chômeurs (13 %), les salariés du public (12 %) et les personnes sans activité (12 %). Il ne s'agit pas dans ce cas d'un véritable projet entrepreneurial, mais plutôt d'une activité permettant de générer un complément de revenu en valorisant une compétence (figure 3).

Trois ans après, 36 % des auto-entrepreneurs immatriculés au premier semestre 2014 sont actifs sous ce régime, contre 63 % pour les entreprises individuelles classiques. Cette plus faible proportion s'explique principalement par un taux de démarrage d'activité beaucoup plus bas. En effet, seules 66 % des immatriculations d'auto-entrepreneurs ont donné lieu au démarrage d'une activité économique. La proportion d'auto-entrepreneurs actifs après trois ans est la plus élevée dans la santé humaine et l'action sociale (60 %) et l'enseignement (48 %). Elle est plus faible dans la construction (36 %), les activités spécialisées, scientifiques et techniques (36 %) ou le commerce (28 %), secteurs où les immatriculations d'auto-entrepreneurs sont les plus nombreuses. Ces écarts sectoriels s'expliquent notamment par un taux de démarrage d'activité plus élevé dans la santé humaine et l'action sociale (83 %) ou l'enseignement (79 %) que dans les activités spécialisées scientifiques et techniques (71 %), la construction (65 %) ou le commerce (54 %) (figure 3). ■

Définitions

Enquête Sine (Système d'information sur les nouvelles entreprises) : permet de suivre une cohorte d'entreprises sur ses cinq premières années. Une nouvelle cohorte est interrogée tous les quatre ans, ce qui permet de caractériser le profil de ces entreprises et de leurs créateurs, ainsi que d'étudier leur pérennité. Cette cohorte comprend deux échantillons : un pour les créateurs d'entreprises classiques et un pour les auto-entrepreneurs (devenus micro-entrepreneurs fin 2014).

Auto-entrepreneur : voir *annexe Glossaire*.

Pour en savoir plus

- « Auto-entrepreneurs immatriculés en 2014 : trois ans après, 36 % sont actifs », *Insee Première* n° 1765, juillet 2019.
- « Entreprises créées en 2014 : trois sur quatre sont encore actives trois ans après leur création », *Insee Première* n° 1751, avril 2019.
- « Les créations d'entreprises en 2018 : en forte hausse, portées par les immatriculations de micro-entrepreneurs », *Insee Première* n° 1734, janvier 2019.

Créateurs d'entreprises 1.6

1. Créateurs d'entreprises selon leur situation professionnelle avant immatriculation en %

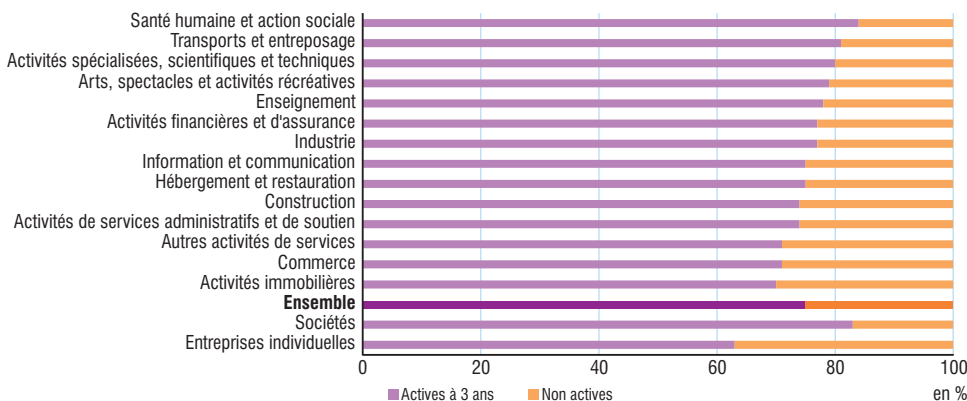
	Créations d'entreprises classiques au premier semestre 2014		Auto-entrepreneurs immatriculés au premier semestre 2014 ayant démarré une activité économique...	
	Sociétés	Entreprises individuelles (hors auto-entrepreneurs)	... principale	... de complément
Situation professionnelle avant l'immatriculation				
Indépendant ou à votre compte	20	11	6	3
Chef d'entreprise salarié, PDG	14	3	2	2
Agent de la fonction publique	2	7	2	12
Salarié du secteur privé	34	30	24	52
<i>dont intérimaires et intermittents</i>	2	4	5	6
Chômeur	23	33	42	13
Étudiant ou scolaire	2	7	7	6
Sans activité professionnelle	6	10	18	12
<i>dont retraité</i>	2	2	3	9
Ensemble	100	100	100	100

Lecture : parmi les créateurs de sociétés au premier semestre 2014, 20 % ont déclaré être indépendants ou à leur compte juste avant la création.

Champ : ensemble des activités marchandes non agricoles.

Source : Insee, enquête Auto-entrepreneurs 2014 et enquête Sine 2014.

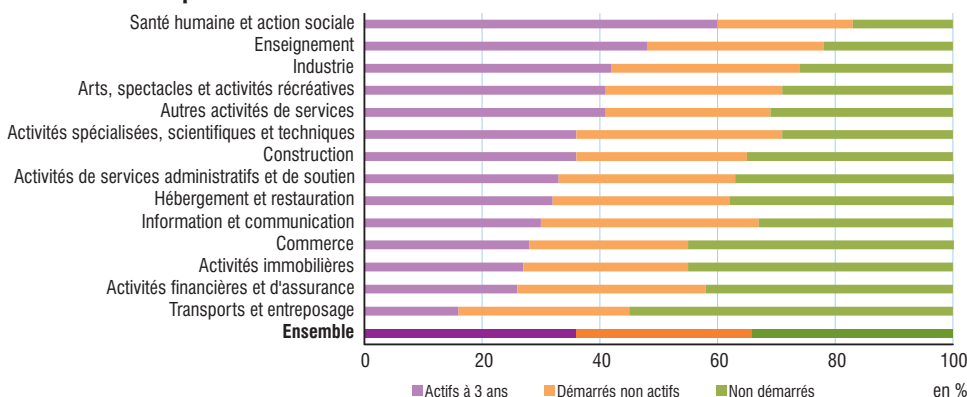
2. Proportion d'entreprises classiques actives 3 ans après leur création en 2014 selon leur secteur d'activité



Lecture : 84 % des entreprises classiques créées au cours du premier semestre 2014 dans le secteur de la santé humaine et de l'action sociale sont actives à 3 ans. Champ : ensemble des activités marchandes non agricoles.

Source : Insee, enquête Sine 2014, interrogations 2014 et 2017.

3. Taux de démarrage et proportion d'actifs à 3 ans selon le secteur d'activité des auto-entrepreneurs immatriculés en 2014



Lecture : 83 % des auto-entrepreneurs immatriculés au cours du premier semestre 2014 dans le secteur de la santé humaine et de l'action sociale ont démarré une activité et 60 % sont actifs à 3 ans. Champ : ensemble des activités marchandes non agricoles.

Source : Insee, enquête auto-entrepreneurs 2014, interrogations 2014 et 2017.

Fiches thématiques

Activité, emploi et coûts salariaux



2.1 Valeur ajoutée

En 2018, la **valeur ajoutée** (VA) de l'économie nationale s'élève à 2 091 milliards d'euros, soit une croissance en valeur de 3,0 % par rapport à 2017, après + 3,3 % l'année précédente. Les entreprises en France – sociétés financières, sociétés non financières et entreprises individuelles (EI) – génèrent plus des deux tiers de la valeur ajoutée de l'ensemble de l'économie (69 %).

Entre 1990 et 2018, la répartition de la valeur ajoutée selon les **secteurs institutionnels** évolue relativement peu : la part des entrepreneurs individuels, dont la forme juridique a pâti d'une moindre attractivité par rapport à celle des sociétés, a perdu cinq points, en faveur des ménages et des sociétés non financières (*figure 1*).

En 2018, 53 % de la valeur ajoutée de l'économie est réalisée par les **branches** des services principalement marchands non financiers : 35 % de la VA est générée par les branches de l'information et communication, des activités immobilières, des services aux entreprises et des services aux particuliers et 18 % de la VA est produite par les branches du commerce, des transports, de l'hébergement et de la restauration. Viennent ensuite les services principalement non marchands (22 %) et l'industrie (13 %) (*figure 2*). Sur les huit dernières années, cette répartition s'est stabilisée, mais sur longue période, la branche industrie est en repli continu (21 % de la VA en 1990). En contrepartie, la part des services principalement marchands non financiers est passée de 45 % en 1990 à 53 % en 2018.

Le recul de la part de la branche de l'industrie manufacturière dans la valeur ajoutée totale ne touche pas uniquement la France. Entre 2008 et 2018, ce recul est équivalent en Espagne et un peu moins marqué en Italie

(*figure 3*). Dans le reste de la zone euro, la part de la branche de l'industrie manufacturière recule partout, à l'exception de l'Allemagne et de six autres pays (Irlande, Grèce, Lettonie, Lituanie, Portugal, Slovaquie).

Le **produit intérieur brut** (PIB) s'obtient à partir de la somme des valeurs ajoutées brutes au prix de base des différents secteurs institutionnels ou des différentes branches d'activité, en ajoutant les impôts sur les produits (13,6 % de la VA en 2018) et en retirant les subventions correspondantes (1,0 % de la VA). Sous l'angle des revenus, la valeur ajoutée se partage entre les différents types de revenus bruts de l'ensemble des secteurs institutionnels. En 2018, la rémunération des salariés représente 58,9 % de la valeur ajoutée et l'**excédent brut d'exploitation** (EBE) 32,4 %. Entre 2008 et 2018, avec la crise de 2008, le partage de la valeur ajoutée s'est déformé en faveur des rémunérations des salariés (+ 2,6 points) et aux dépens du **revenu mixte** des EI (- 1,5 point) dont la part avait déjà diminué avant la crise (*figure 4*). Sur les seules sociétés non financières, le partage de la valeur ajoutée entre rémunération du travail et du capital est quasi stable depuis 2015. La part des rémunérations du travail avait nettement augmenté pendant la crise (+ 3 points entre 2007 et 2014), puis diminué en 2015 (- 1 point). Le partage entre rémunération du travail et du capital s'était peu modifié entre 1990 et 2007 (- 1,6 point).

Au niveau européen, en 2018, la valeur ajoutée en volume est supérieure à celle de 2008 au Royaume-Uni et en Allemagne (+ 13,4 %), en France (+ 9,7 %) et en Espagne (+ 4,3 %). En Italie, elle reste encore inférieure à celle de 2008 (- 2,6 %) (*figure 5*). ■

Définitions

Valeur ajoutée (VA), **secteurs institutionnels**, **branche**, **produit intérieur brut (PIB)**, **excédent brut d'exploitation (EBE)**, **revenu mixte** : voir *annexe Glossaire*.

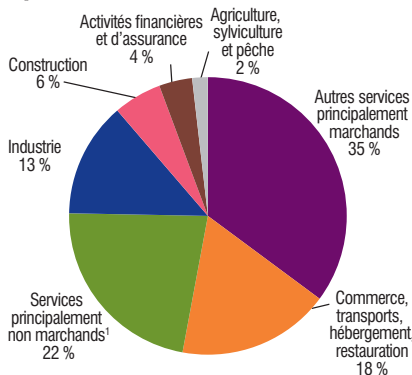
1. Valeur ajoutée brute par secteur institutionnel en 2018

	1990	1995	2000	2005	2015	2017	2018	Prix courants 2018 (en milliards d'euros)
	(en %)							
Sociétés non financières	56,3	55,5	56,2	56,8	57,0	57,8	58,2	1 216,7
Sociétés financières	5,7	4,7	5,0	4,4	4,9	4,3	4,4	91,5
Administrations publiques	17,2	18,9	18,1	18,1	18,5	18,4	18,2	380,4
Entrepreneurs individuels (EI)	11,7	9,8	9,3	8,6	6,6	6,3	6,2	129,4
Ménages (hors EI) ¹	7,9	9,7	9,9	10,6	11,3	11,4	11,3	236,2
Institutions sans but lucratif au service des ménages	1,2	1,4	1,5	1,5	1,8	1,8	1,8	36,6
Ensemble de l'économie	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	2 090,9

1. Y compris loyers imputés au sens de la comptabilité nationale.
Champ : France.

Source : Insee, comptes nationaux, base 2014.

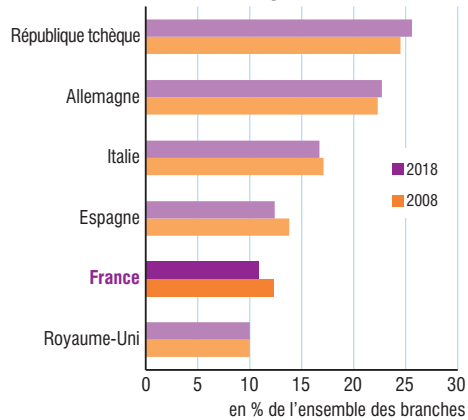
2. Valeur ajoutée brute par branche à prix courants en 2018



1. Administrations publiques, enseignement, santé humaine et action sociale.
Champ : France.

Source : Insee, comptes nationaux, base 2014.

3. Poids de la VA de la branche industrie manufacturière en Europe en 2008 et 2018



Source : Eurostat.

4. Partage de la valeur ajoutée à prix courants en 2018

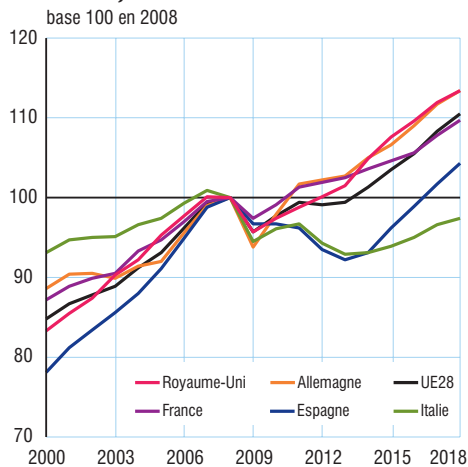
	1990	2000	2008	2018
	(en %)			
Rémunération des salariés	56,6	56,7	56,3	58,9
Salaires et traitements bruts	41,1	41,6	41,6	43,2
Cotisations sociales à la charge des employeurs	15,5	15,1	14,7	15,7
Excédent brut d'exploitation	31,6	31,9	33,2	32,4
Impôts sur la production	3,7	4,5	4,6	5,2
Subventions d'exploitation	-1,0	-1,0	-1,4	-2,3
Revenu mixte brut des EI	9,1	7,9	7,3	5,8
Ensemble	100,0	100,0	100,0	100,0
	(en milliards d'euros)			
Valeur ajoutée brute	943,9	943,9	1 792,8	2 090,9
+ impôts sur les produits ¹	124,1	169,3	212,5	283,9
- subventions sur les produits	-14,4	-17,0	-13,0	-21,8
Produit intérieur brut (PIB)	1 053,5	1 096,1	1 992,4	2 353,1

1. TVA, impôts sur les importations et autres impôts sur les produits (TIPI, taxes sur les tabacs, sur les alcools, etc.).

Champ : France.

Source : Insee, comptes nationaux, base 2014.

5. Valeur ajoutée brute en volume



Source : Eurostat.

2.2 Taux de marge

Dans le partage de la **valeur ajoutée aux coûts des facteurs** (VACF), le **taux de marge** rend compte de ce qui reste à disposition des entreprises – l'excédent brut d'exploitation (EBE) –, notamment pour rémunérer le capital et investir, une fois déduites les rémunérations salariales. En 2017, le taux de marge est de 26,6 % sur l'ensemble des **entreprises** des secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers. Selon les secteurs, il varie entre 19,1 % et 33,5 %, sauf dans les activités immobilières où il est notablement plus élevé (65,4 %) (*figure 1*).

Un taux de marge élevé résulte en général de la mise en œuvre d'un capital d'exploitation important ; il n'implique pas nécessairement une **rentabilité économique** forte (l'EBE devant alors être rapporté à ce capital d'exploitation), mais il peut permettre de financer les investissements. Ainsi, l'industrie avec un taux de marge de 29,3 % et un **taux d'investissement** de 20,0 %, a une rentabilité économique de seulement 6,6 %. *A contrario*, la construction, avec un taux de marge et un taux d'investissement relativement faibles (respectivement 19,2 % et 10,1 %), a pourtant une rentabilité économique plus forte que la moyenne (11,6 % contre 7,6 %).

L'écart entre le taux de marge total et celui des entreprises employeuses est maximal dans les activités immobilières (8 points) en raison de la présence de nombreuses sociétés civiles immobilières sans salarié. Cet écart est également marqué dans les services aux entreprises (3 points), les services aux particuliers (3 points) et la construction (2 points), secteurs regroupant beaucoup de très petites unités légales. En effet, le taux de marge des entreprises sans salarié atteint fréquemment 100 %. L'entrepreneur individuel, bien qu'il puisse comptabiliser une partie de ses revenus ou charges patronales obligatoires en charges

de personnel, se rémunère le plus souvent sur le résultat de son entreprise sans retenir de charges de personnel (*figure 2*).

En 2017, tous secteurs confondus, le taux de marge des entreprises employeuses progresse peu (+ 0,4 point). La croissance de la valeur ajoutée au coût des facteurs (+ 3,6 %) fait un peu plus que compenser la hausse des frais de personnel (+ 3,1 %). La masse salariale augmente plus vite que les cotisations sociales (+ 3,5 % contre + 2,2 %), sous l'effet du **crédit d'impôt pour la compétitivité et l'emploi** (CICE), renforcé en 2017 (hausse du taux du CICE de 6 % à 7 %), et des allègements de cotisations patronales dans le cadre du **Pacte de responsabilité et de solidarité** (PRS). Le taux de marge des entreprises employeuses augmente cependant dans trois secteurs : l'hébergement-restauration (+ 1,5 point), les transports et entreposage (+ 1,9 point) et la construction (+ 2,4 points). Dans ces trois secteurs, les cotisations sociales ont progressé moins vite que la masse salariale et le dynamisme de leur valeur ajoutée a nettement compensé la progression de leurs frais de personnel.

En 2017, la **médiane** du taux de marge des entreprises employeuses augmente quelle que soit la taille de l'entreprise. Les hausses les plus marquées concernent les **grandes entreprises** (GE) et les **microentreprises** (MIC) (+ 1,4 point et + 0,9 point respectivement) (*figure 3*). Selon les secteurs, la médiane des taux de marge est comprise entre 15,4 % et 23,5 %. Leur dispersion est assez homogène selon les secteurs d'activité : l'écart entre les 25 % d'entreprises ayant le taux de marge le plus faible (1^{er} **quartile**) et les 25 % ayant le taux de marge le plus élevé (3^e quartile) se situe entre 28 et 36 points sauf dans les activités immobilières, où il dépasse les 40 points (48 points) (*figure 4*). ■

Définitions

Valeur ajoutée (VA) : la valeur ajoutée est égale à la valeur de la production diminuée des consommations intermédiaires, elle est calculée hors taxes. La **valeur ajoutée aux coûts des facteurs** (VACF) est égale à la valeur ajoutée de laquelle on déduit les impôts sur la production (comme la contribution économique territoriale) et à laquelle on ajoute les subventions d'exploitation. Elle est aussi égale à la somme des rémunérations salariales et de l'excédent brut d'exploitation.

Taux de marge, entreprise, rentabilité économique, taux d'investissement, crédit d'impôt pour la compétitivité et l'emploi (CICE), **Pacte de responsabilité et de solidarité** (PRS), **médiane, grande entreprise** (GE), **microentreprise** (MIC), **quartiles** : voir *annexe Glossaire*.

Taux de marge 2.2

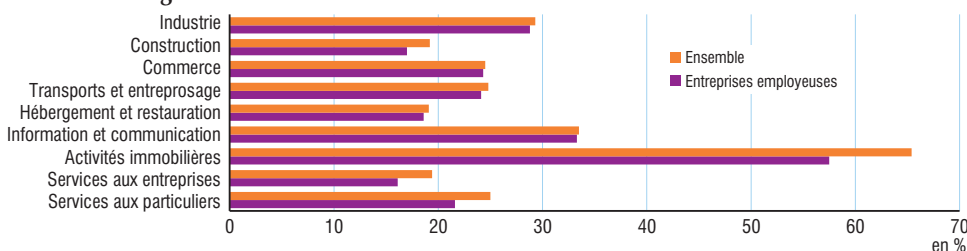
1. Taux de marge en 2017

en milliards d'euros

	Valeur ajoutée aux coûts des facteurs a	Charges de personnel b	Excédent brut d'exploitation c = a-b	Taux de marge (en %) c / a
Industrie	285,1	201,7	83,5	29,3
dont industrie manufacturière	238,4	174,5	63,9	26,8
Construction	91,4	73,8	17,5	19,2
Commerce, réparation d'automobiles et de motocycles	180,6	136,3	44,3	24,5
Transports et entreposage	86,3	64,9	21,4	24,8
Hébergement et restauration	40,7	32,9	7,8	19,1
Information et communication	89,1	59,3	29,8	33,5
Activités immobilières	34,8	12,0	22,7	65,4
Autres services principalement marchands	186,8	149,5	37,3	20,0
Ensemble	994,8	730,5	264,4	26,6

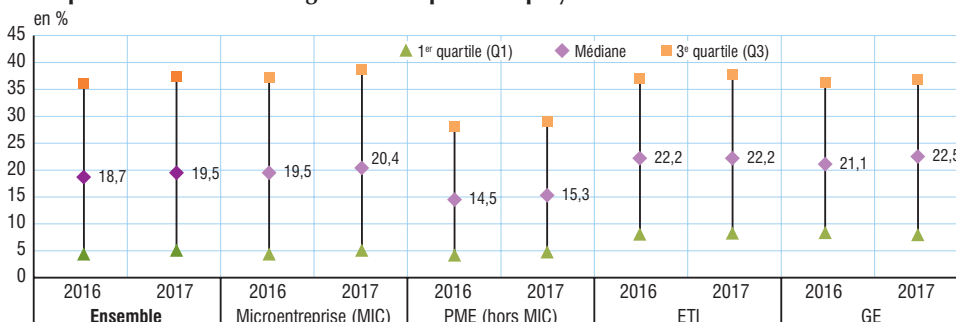
Champ : France, entreprises (hors micro-entrepreneurs et micro-entreprises au sens fiscal) des secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers.
Source : Insee, Esane.

2. Taux de marge en 2017 selon le secteur d'activité



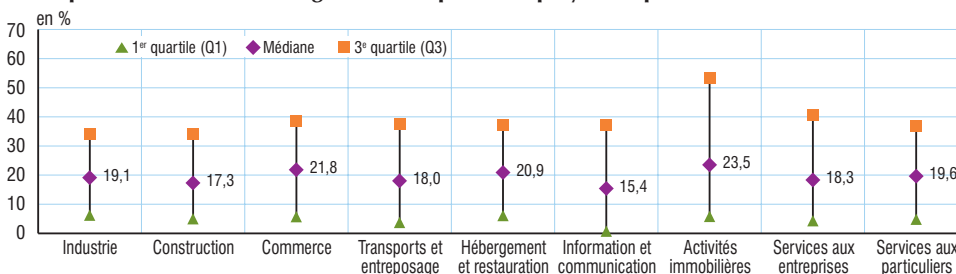
Champ : France, entreprises (hors micro-entrepreneurs et micro-entreprises au sens fiscal) des secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers.
Source : Insee, Esane (données individuelles).

3. Dispersion du taux de marge des entreprises employées en 2016 et 2017 selon leur taille



Note : le taux de marge n'est ici calculé que pour les entreprises ayant déclaré une valeur ajoutée au coût des facteurs positive. Champ : France, entreprises employées (hors micro-entrepreneurs et micro-entreprises au sens fiscal) des secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers.
Source : Insee, Esane (données individuelles).

4. Dispersion du taux de marge des entreprises employées par secteur en 2017



Note : le taux de marge n'est ici calculé que pour les entreprises ayant déclaré une valeur ajoutée au coût des facteurs positive. Champ : France, entreprises employées (hors micro-entrepreneurs et micro-entreprises au sens fiscal) des secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers.
Source : Insee, Esane (données individuelles).

2.3 Emploi

Au 31 décembre 2017, en France (hors Mayotte), 27,9 millions de personnes sont en emploi. Près de la moitié, soit 13,6 millions, sont en emploi dans le **secteur tertiaire marchand**. Avec 8,6 millions d'emplois, le **secteur tertiaire non marchand** se situe devant l'industrie (3,3 millions), la construction (1,7 million) et l'agriculture (0,7 million). L'emploi salarié regroupe 90 % des emplois, cette part étant la plus faible dans l'agriculture (38 %) (*figure 1*). Dans tous les secteurs, le contrat à durée indéterminée (CDI) reste le contrat de référence pour les salariés (85 %). L'intérim est plus répandu dans la construction et l'industrie (8 %) que dans l'ensemble des secteurs (3 %). Dans l'agriculture, un contrat de travail sur quatre est un contrat à durée déterminée (CDD), contre seulement un sur dix en moyenne (*figure 2*). Les femmes représentent 48 % des personnes en emploi. Elles sont largement majoritaires dans le tertiaire non marchand (69 %), moins présentes dans l'agriculture et l'industrie (29 %) et moins encore dans la construction (11 %). Dans la plupart des secteurs, près de trois femmes sur dix travaillent à temps partiel à l'exception de l'industrie (15 %). Parmi les actifs en emploi, 19 % ont moins de 30 ans et 30 % ont 50 ans ou plus (*figure 3*).

En 2018, l'emploi salarié augmente de 167 000, une hausse moins importante qu'en 2017 (+ 323 000). Ce ralentissement provient principalement du tertiaire marchand (+ 126 000 emplois après + 295 000) et plus particulièrement des services aux entreprises (+ 39 000 après + 206 000) (*figure 4*). Dans ce secteur, l'intérim, forme d'emploi plus réactive que les autres aux fluctuations de l'activité économique, se retourne en 2018 (- 27 000 emplois après + 124 000 en 2017) (*figure 5*). L'hébergement-restauration, le

commerce et l'information-communication demeurent bien orientés, tandis que les transports et l'entreposage accélèrent (+ 19 000 après + 7 000 en 2017). À l'opposé, les activités immobilières reculent de nouveau et peinent à retrouver leur niveau d'emploi d'avant la crise de 2008-2009.

L'emploi salarié dans le tertiaire non marchand diminue en 2018 (- 5 000 après - 1 000 en 2017), sous l'effet de la forte baisse du nombre de bénéficiaires de contrats aidés. Entre fin 2000 et fin 2016, l'emploi salarié du tertiaire non marchand progressait chaque année, ce secteur étant le seul à ne pas avoir perdu d'emploi pendant la crise.

Alors qu'il diminuait de manière continue depuis 2008 (- 212 000 entre fin 2008 et fin 2016), l'emploi salarié dans la construction a renoué avec la croissance en 2017 (+ 27 000) et demeure dynamique en 2018 (+ 28 000). Ce secteur avait enregistré la plus forte croissance de l'emploi salarié entre fin 2003 et fin 2007 (+ 16 % sur la période, soit 206 000 emplois créés hors intérimaires), avant d'être fortement affecté par la crise.

Dans l'industrie, l'emploi salarié augmente de 12 000 en 2018, après s'être quasiment stabilisé en 2017 (- 1 000) : il s'agit de la première hausse depuis 2000. Avant cette légère reprise, le secteur avait perdu au total 965 000 emplois salariés (hors intérimaires) entre fin 2000 et fin 2017, soit 24 % de ses effectifs. Au cours de cette période, l'emploi intérimaire (inclus dans le tertiaire marchand), dont il était le principal utilisateur (40 % de l'ensemble des intérimaires en 2017), lui a servi d'ajustement. En 2018, le tertiaire est devenu le principal secteur utilisateur d'emploi intérimaire (42 % contre 38 % dans l'industrie). ■

Avertissement

La présente fiche propose une ventilation de l'emploi par secteur (industrie, construction, etc.). Ces secteurs ont été déterminés à partir de l'activité principale des unités légales (vision juridique de la société) et non à partir de l'activité principale de l'entreprise telle qu'elle est définie dans le reste de l'ouvrage (vision économique de l'entreprise au sens de la loi de modernisation de l'économie (LME), tenant compte de l'organisation en groupe de sociétés).

Définitions

Secteur tertiaire marchand : commerce, transports, activités financières, services aux entreprises, services aux ménages, hébergement-restauration, immobilier, information-communication.

Secteur tertiaire non marchand : administration publique, enseignement, santé humaine, action sociale.

Emploi 2.3

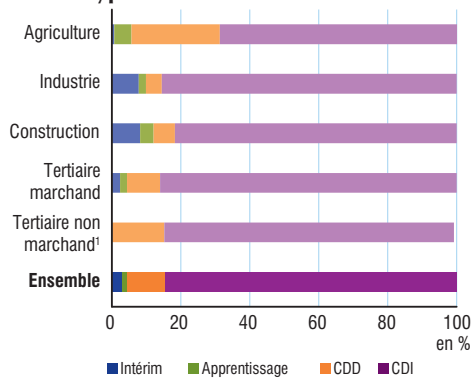
1. Emploi au 31 décembre 2017

en milliers

	Emploi total	Emploi salarié	Emploi non salarié
Agriculture	656	251	405
Industrie	3 277	3 133	144
Construction	1 666	1 349	317
Tertiaire marchand	13 641	12 200	1 442
Tertiaire non marchand ¹	8 637	8 073	564
Ensemble	27 878	25 006	2 872

1. Administration publique, enseignement, santé humaine et action sociale.
Champ : France hors Mayotte, personnes de 15 ans ou plus.
Source : Insee, estimations d'emploi.

2. Salariés selon le secteur d'activité et le type de contrat de travail en 2017



1. Administration publique, enseignement, santé humaine et action sociale.
Note : les données des contrats d'intérim et d'apprentissage dans le tertiaire non marchand ne sont pas significatives.
Champ : France hors Mayotte, population active occupée de 15 ans ou plus.
Source : Insee, enquête Emploi 2017.

3. Structure des emplois selon le secteur en 2017

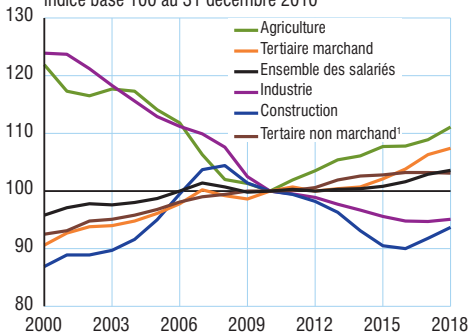
en %

	Part des femmes	Part de temps partiel		Part des moins de 30 ans	Part des plus de 50 ans
		Ensemble	Parmi les femmes		
Agriculture	29,5	13,5	27,5	15,4	45,0
Industrie	29,2	6,3	15,2	17,9	29,3
Construction	11,2	6,9	28,8	19,4	27,0
Tertiaire marchand	46,1	19,7	30,9	21,3	27,9
Tertiaire non marchand ¹	69,0	25,9	32,2	14,5	34,2
Ensemble	48,1	18,8	30,0	18,6	30,4

1. Administration publique, enseignement, santé humaine et action sociale.
Champ : France hors Mayotte, population active occupée de 15 ans ou plus.
Source : Insee, enquête Emploi 2017.

4. Évolution de l'emploi salarié marchand

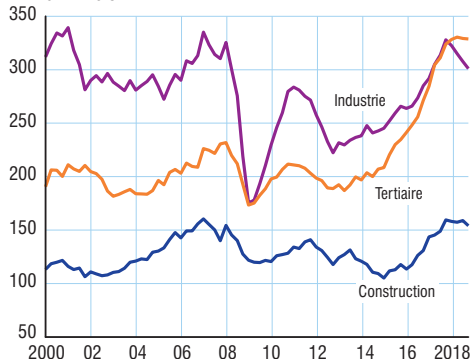
indice base 100 au 31 décembre 2010



1. Administration publique, enseignement, santé humaine et action sociale.
Note : données arrêtées au 12 juin 2019, provisoires pour 2017 et 2018.
Champ : France hors Mayotte, personnes de 15 ans ou plus.
Source : Insee, estimations d'emploi.

5. Évolution de l'emploi intérimaire par secteur utilisateur

en milliers



Champ : France hors Mayotte, intérimaires y compris CDI intérimaires.
Source : Dares, exploitation des déclarations sociales nominatives (DSN) et des fichiers Pôle emploi des déclarations mensuelles des agences d'intérim.

2.4 Coût du travail et salaires

En 2018, dans l'Union européenne (UE), la France occupe la sixième position des pays ayant les **coûts horaires de la main-d'œuvre** les plus élevés. Avec 35,8 euros pour l'ensemble de l'industrie, de la construction et des services, elle se situe en dessous de la Suède ou du Danemark, mais au-dessus de l'Allemagne. Dans l'industrie, le coût horaire en France est inférieur à celui de l'Allemagne (38,3 euros contre 40,2) (*figure 1*). En 2018, le coût horaire accélère en France après avoir crû très modérément entre 2013 et 2017. Ce rythme plus rapide résulte de l'interruption ou de la modulation de mesures d'allègement du coût du travail (le taux de **crédit d'impôt pour la compétitivité et l'emploi** (CICE) appliqué en métropole est passé de 7 % à 6 % ; par ailleurs, le dispositif de primes à l'embauche dans les PME s'est achevé mi-2017).

Le coût du travail couvre l'ensemble des dépenses réalisées par les employeurs pour l'emploi d'un salarié : les rémunérations perçues par le salarié, les cotisations sociales à la charge de l'employeur, les frais de formation professionnelle, les autres dépenses et les taxes sur les salaires, déduction faite des subventions perçues. En 2018, en France, dans les établissements dépendant d'entreprises de 10 salariés ou plus, les cotisations sociales et les autres coûts à la charge de l'employeur représentaient en moyenne 45,4 % du salaire brut. Cette part est plus faible dans la construction (37,4 %) que dans l'industrie et le tertiaire (*figure 2*). Cet écart s'explique par des niveaux de salaire plus bas dans ce secteur, ce qui permet aux entreprises

de bénéficier d'allègements de cotisations sociales plus importants.

En 2016, dans le secteur privé, le **salaire brut** en équivalent temps plein (ETP) s'élève en moyenne à 35 900 euros par an. Un cadre perçoit en moyenne un salaire 2,9 fois supérieur à celui d'un ouvrier non qualifié et 1,8 fois supérieur à celui d'un salarié exerçant une profession intermédiaire. Les salaires sont plus élevés dans les activités financières et d'assurance (55 500 euros en moyenne) et dans l'information et la communication (51 400 euros). Ils sont parmi les plus faibles dans l'hébergement et la restauration (25 000 euros), les salariés y étant souvent peu qualifiés et payés au Smic (*figure 3*).

En 2018, le Smic est un peu plus revalorisé que l'année précédente (+ 1,2 % après + 0,9 %), le chômage baisse et l'inflation augmente dans le sillage du cours du pétrole. Dans ce contexte, le **salaire mensuel de base** (SMB) en euros courants accélère légèrement (+ 1,5 % en moyenne annuelle après + 1,3 % en 2017). Le **salaire moyen par tête** (SMPT), qui – contrairement au SMB – prend en compte la part variable des rémunérations et les évolutions des structures de qualification, augmente au même rythme qu'en 2017 (+ 1,7 %). Cependant, avec le regain d'inflation, le pouvoir d'achat du SMPT augmente modérément (+ 0,2 % après + 0,8 %) (*figure 4*).

Au niveau européen, la France se situe parmi les pays où le salaire brut horaire moyen est le plus élevé, avec 24,1 euros par heure. Il l'est cependant moins qu'en Allemagne, et surtout qu'au Danemark (*figure 5*). ■

Avertissement

Les salaires dans la *figure 3* sont mesurés à partir des déclarations annuelles de données sociales (DADS). Les DADS sont progressivement remplacées par les déclarations sociales nominatives (DSN). L'Insee a ainsi engagé une refonte des traitements statistiques réalisés, ce qui rend les résultats 2016 non complètement comparables avec les résultats antérieurs.

Cette fiche propose une ventilation du coût horaire de la main-d'œuvre par secteur (industrie, construction, etc.). Ces secteurs sont déterminés à partir de l'activité principale des unités légales (vision juridique de la société) et non à partir de l'activité principale de « l'entreprise » telle qu'elle est définie dans le reste de l'ouvrage (vision économique tenant compte de l'organisation en groupe de sociétés).

Définitions

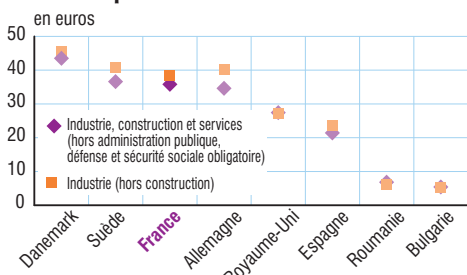
Coût horaire de la main-d'œuvre, crédit d'impôt pour la compétitivité et l'emploi (CICE), salaire brut, salaire mensuel de base (SMB), salaire moyen par tête (SMPT) : voir *annexe Glossaire*.

Pour en savoir plus

- *Emploi, chômage, revenus du travail*, coll. « Insee Références », édition 2019.
- « Salaires dans le secteur privé. En 2016, le salaire net moyen augmente de 0,5 % en euros constants », *Insee Première* n° 1750, avril 2019.
- « Salaire horaire : l'importance de la catégorie socioprofessionnelle et du diplôme », *Insee Focus* n° 116, juin 2018.
- « Des salaires plus dynamiques et plus dispersés en Allemagne qu'en France », *Insee Focus* n° 81, mars 2017.
- Voir les publications Eurostat sur le site ec.europa.eu

Coût du travail et salaires 2.4

1. Coût horaire de la main-d'œuvre en Europe en 2018



Note : tous les pays ne sont pas représentés sur ce graphique, la France occupe le 6^e rang par ordre décroissant des coûts horaires dans l'UE à 28. Champ : établissements des entreprises de 10 salariés ou plus. Source : Eurostat, Labour cost survey, annual data.

2. Structure du coût de la main-d'œuvre selon le secteur d'activité de l'établissement en 2018

	en euros		
	Coût horaire	dont salaires et traitements	Cotisations sociales et autres coûts à la charge des employeurs / salaires et traitements (en %)
Industrie	38,3	26,3	45,6
dont industrie manufacturière	37,6	25,7	46,3
Construction	33,4	24,3	37,4
Tertiaire	36,2	24,8	46,0
Ensemble industrie et services marchands	36,5	25,1	45,4

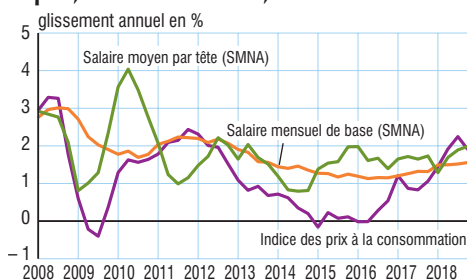
Champ : France, établissements des entreprises de 10 salariés ou plus. Source : Eurostat, Labour cost survey, annual data.

3. Salaire brut annuel moyen en ETP par catégorie socioprofessionnelle en 2016 dans le secteur privé

	en milliers d'euros					
	Cadres et professions intellectuelles supérieures	Professions intermédiaires	Employés	Ouvriers qualifiés	Ouvriers non qualifiés	Ensemble
Ensemble	65,7	36,0	25,3	28,2	22,5	35,9
Industrie manufacturière, industries extractives et autres	72,0	41,5	28,5	30,6	25,9	40,3
Construction	59,0	37,2	28,9	27,7	23,1	32,6
Commerce ; réparation d'automobiles et de motocycles	63,7	35,0	24,4	26,5	23,7	32,7
Transports et entreposage	60,5	36,1	30,3	28,7	24,8	34,3
Hébergement et restauration	44,8	31,1	22,3	24,7	23,1	25,0
Information et communication	59,6	36,6	32,1	34,2	29,2	51,4
Activités financières et d'assurance	81,4	40,2	31,5	32,0	27,3	55,5
Activités immobilières	60,8	33,8	27,7	26,9	23,7	36,8
Activités scientifiques et techniques ; services administratifs et de soutien	66,7	34,9	26,4	25,9	22,1	36,6
Administrations publiques, enseignement, santé et action sociale	56,4	31,3	23,4	22,7	12,9	28,2
Autres activités de services	51,3	32,9	23,6	24,1	20,2	30,0

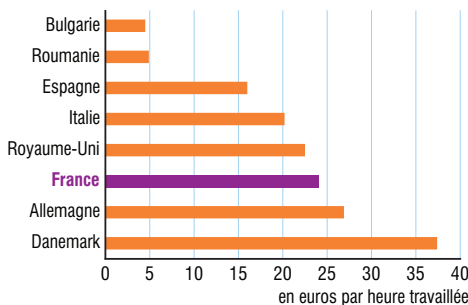
Note : les DADS étant remplacées progressivement par les données sociales nominatives (DSN), les données 2016 ne sont pas complètement comparables avec les années antérieures. Champ : France, salariés du secteur privé et des entreprises publiques, hors agriculture, y compris bénéficiaires de contrats aidés et chefs d'entreprise salariés. Sont exclus les apprentis, les stagiaires, les salariés agricoles et les salariés des particuliers employeurs. Source : Insee, DADS 2016.

4. Évolution des salaires nominaux et des prix, en euros courants, entre 2008 et 2018



Champ : France pour le salaire moyen par tête (SMNA, secteur marchand non agricole, hors services aux ménages et APU, administrations publiques) et l'indice des prix à la consommation ; France métropolitaine, entreprises de 10 salariés ou plus pour le salaire mensuel de base (SMB). Sources : Insee, comptes nationaux et indice des prix à la consommation ; Dares, enquête sur l'activité et les conditions d'emploi de la main-d'œuvre (Acerno).

5. Salaires horaires bruts moyens en Europe en 2018



Champ : ensemble des salariés (y compris apprentis) des entreprises de 10 salariés ou plus, secteurs B à S (sauf O) de la NAF rév. 2 : industrie, construction et services (sauf administration publique, défense et sécurité sociale obligatoire). Source : Eurostat, Labour cost survey, annual data.

Fiches thématiques

Mondialisation, compétitivité et innovation



3.1 Échanges extérieurs et entreprises exportatrices

En 2018, le déficit du **solde commercial douanier (CAF-FAB)** de la France se creuse de nouveau (– 72,9 milliards d’euros après – 71,8 milliards en 2017 et – 57,8 milliards en 2016) (*figure 1*). Les achats d’hydrocarbures naturels et de produits pétroliers raffinés augmentent en valeur, contribuant à la hausse de la **facture énergétique** qui augmente de 6,4 milliards, après une augmentation de 7,6 milliards en 2017.

En 2018, le déficit des échanges des hydrocarbures bruts et de l’industrie extractive s’élève à – 38,3 milliards d’euros, après un déficit moins marqué en 2017 (– 33,3 milliards après – 26,2 milliards en 2016) (*figure 2*). Les échanges de produits de l’informatique-électronique, des équipements électriques et machines industrielles et de l’habillement-cuir-textile sont également déficitaires, mais dans une moindre ampleur.

En revanche, l’aéronautique est nettement excédentaire : + 27,1 milliards d’euros en 2018, un niveau atteint pour la première fois au cours des dix dernières années. L’excédent dans les échanges de parfums et de cosmétiques atteint 11,3 milliards (+ 7,6 % par rapport à 2017) : les exportations progressent (+ 1,0 milliard) alors que les importations sont quasi stables (+ 0,2 milliard). Les échanges agroalimentaires sont toujours excédentaires (+ 6,8 milliards après + 5,5 milliards en 2017). En effet, l’excédent des échanges de produits des industries agroalimentaires est stable tandis que les autres échanges agroalimentaires sont désormais eux aussi excédentaires, notamment en raison de la hausse des

exportations des produits de la culture et de l’élevage (+ 1,0 milliard).

En 2017, 197 000 entreprises exportent, soit 8,6 % de l’ensemble des entreprises des secteurs principalement marchands hors agriculture et services financiers (*figure 3*). Elles ont déclaré un chiffre d’affaires à l’exportation de biens et services de 719 milliards d’euros, représentant 27,2 % du chiffre d’affaires total des entreprises exportatrices.

Le **taux d’exportation** est plus élevé dans l’industrie (42,7 %) et les transports et l’entreposage (26,8 %). Il est plus faible dans le commerce (14,7 %), mais le montant total des exportations (126 milliards) en fait le deuxième secteur exportateur. En particulier, 81 % des exportations du commerce sont portées par le commerce de gros, dont le taux d’exportation atteint 19,7 % ; en revanche, les taux d’exportation sont très faibles dans le commerce de détail (7,4 %) et le commerce et réparation d’automobiles et de motocycles (6,4 %).

Pour l’essentiel, les exportations sont le fait d’un nombre restreint d’entreprises : en 2017, les 50 premières entreprises en termes de chiffre d’affaires à l’exportation concentrent 43 % du total des exportations et les 500 premières en réalisent 71 % (*figure 4*).

Les **firmes multinationales** (FMN) réalisent 89 % du total des exportations, dont 58 % pour celles **sous contrôle français** (*figure 5*). Les **groupes franco-français** (37 milliards d’euros d’exportations) et les **entreprises indépendantes** (41 milliards) ont un poids faible face aux 641 milliards des firmes multinationales. ■

Avertissement

La Direction générale des douanes et droits indirects (DGDDI) a intégré une révision exceptionnelle des données relatives aux importations des produits aéronautiques de janvier 2014 à avril 2018 dans la publication du chiffre du commerce extérieur de décembre 2018. Ces rectifications concernent essentiellement les importations en matière aéronautique en provenance du Royaume-Uni, qui sont révisées à la baisse. Cela conduit mécaniquement à une correction à la hausse du solde commercial de la France.

Définitions

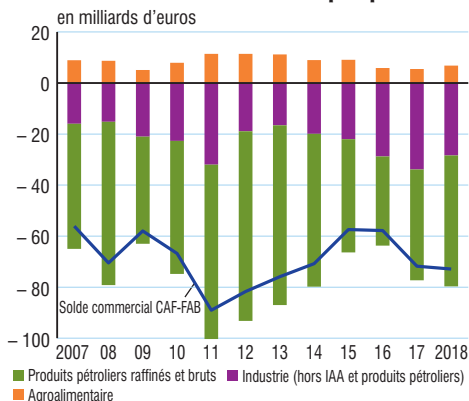
Solde commercial douanier, CAF-FAB, facture énergétique, taux d’exportation, firme multinationale (FMN), firme multinationale sous contrôle français (étranger), groupe franco-français, entreprise indépendante : voir *annexe Glossaire*.

Pour en savoir plus

- *L’économie française – Comptes et dossiers*, coll. « Insee Références », édition 2019.
- « L’industrie manufacturière en 2017 – Des créations d’emploi malgré une croissance en demi-teinte », *Insee Première* n° 1706, juillet 2018.
- « Les petites et moyennes entreprises réalisent 17 % des exportations », *Insee Première* n° 1692, mars 2018.
- Site internet de la Direction générale des douanes et droits indirects : Le kiosque.

Échanges extérieurs et entreprises exportatrices 3.1

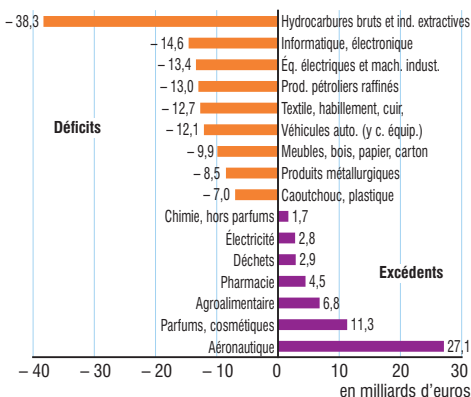
1. Solde commercial douanier par produit



Champ : France hors Mayotte, ensemble des biens produits jusqu'en 2013 inclus ; France à partir de 2014.

Source : DGDDI (données estimées CAF-FAB).

2. Principaux excédents ou déficits en 2018



Champ : France, ensemble des biens produits

Source : DGDDI (données estimées CAF-FAB).

3. Entreprises exportatrices en 2017

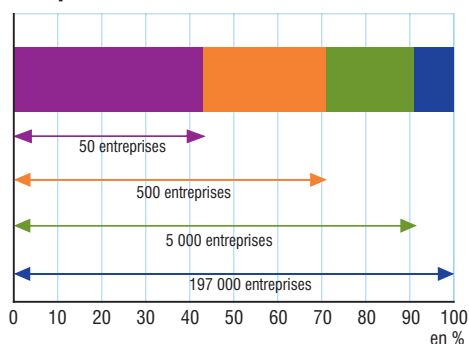
	Nombre	en % de l'ensemble des entreprises	Chiffre d'affaires à l'export (en milliards d'euros)	Taux d'exportation moyen ¹ (en %)
Industrie	30 511	17,1	464	42,7
Commerce	67 290	13,4	126	14,7
Transports et entreposage	8 079	8,5	44	26,8
Services aux entreprises	40 581	8,8	42	23,0
Autres secteurs	50 630	4,8	42	12,0
Ensemble	197 091	8,6	719	27,2

1. Taux d'exportation des entreprises exportatrices.

Champ : France, entreprises exportatrices, hors micro-entrepreneurs et micro-entreprises au sens fiscal.

Source : Insee, Esane (données individuelles).

4. Concentration des entreprises exportatrices en 2017

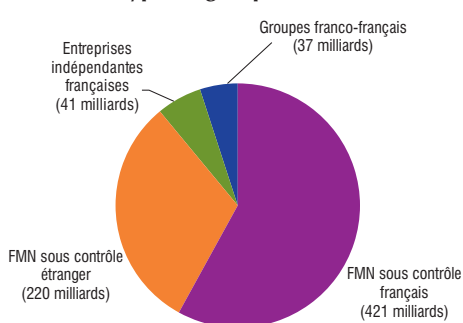


Lecture : les 50 entreprises portant les plus fortes exportations réalisent 43 % du chiffre d'affaires à l'exportation.

Champ : France, entreprises exportatrices, hors micro-entrepreneurs et micro-entreprises au sens fiscal.

Source : Insee, Esane (données individuelles).

5. Répartition du CA à l'export selon le type de groupe en 2017



Lecture : 421 milliards d'euros du chiffre d'affaires à l'exportation sont réalisés par des entreprises dépendant d'une firme multinationale (FMN) sous contrôle français.

Champ : France, entreprises exportatrices, hors micro-entrepreneurs et micro-entreprises au sens fiscal.

Source : Insee, Esane (données individuelles).

3.2 Mondialisation et firmes multinationales

En 2017, en France, les **firmes multinationales** représentent 1 % des **entreprises** des secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers. Toutefois, elles occupent 49 % des salariés en France et génèrent 57 % de la valeur ajoutée brute produite sur le territoire français (*figure 1*).

À l'étranger, 38 % des salariés des **firmes multinationales sous contrôle français** travaillent dans l'Union européenne (UE) et 62 % dans le reste du monde. Les filiales au Royaume-Uni, en Allemagne et en Espagne représentent 50 % des effectifs des firmes multinationales sous contrôle français dans l'UE. Au niveau mondial, les États-Unis regroupent les effectifs les plus importants devant la Chine et le Brésil. 38 % des salariés des filiales sous contrôle français implantées à l'étranger travaillent dans les services, 37 % dans l'industrie.

En 2016, les firmes multinationales sous contrôle français réalisent 1 236 milliards d'euros de chiffre d'affaires dans leurs filiales à l'étranger (52 % de leur chiffre d'affaires mondial). Elles y emploient 5,8 millions de salariés, soit plus de la moitié de leurs effectifs totaux.

Parmi elles, les firmes de plus grande taille pour la partie implantée en France regroupent 44 % des filiales à l'étranger. La moitié de ces grandes firmes sont implantées dans au moins 13 pays étrangers. Elles réalisent 82 % du chiffre d'affaires et emploient 76 % des effectifs des filiales françaises à l'étranger. À l'opposé, les firmes multinationales sous contrôle français de taille petite ou moyenne sur le sol français ne représentent que 2 % du chiffre d'affaires et 3 % des salariés des filiales françaises à l'étranger. Elles réalisent

la majorité de leur chiffre d'affaires en France (*figure 2*).

L'implantation en France des **firmes multinationales sous contrôle étranger** correspond le plus souvent à des **entreprises de taille intermédiaire** (ETI). L'industrie manufacturière concentre le plus d'emploi sous contrôle étranger (32 %), devant le commerce (23 %). Les firmes multinationales sous contrôle étranger emploient 1,6 million de salariés en France.

Au total, 108 pays étrangers contrôlent des entreprises en France, Parmi eux, 16 représentent 95 % de l'emploi en France sous contrôle étranger. Les pays européens en concentrent 55 %, au premier rang desquels l'Allemagne avec 324 400 emplois (intérim compris), suivie par les Pays-Bas, le Royaume-Uni et la Belgique.

Hors Union européenne, les multinationales sous contrôle américain totalisent le plus d'emplois en France (532 800 intérim compris), puis viennent la Suisse, le Japon et plus loin le Canada (*figure 3*).

Le développement des firmes multinationales s'appuie sur d'importants **investissements directs étrangers** (IDE). En 2017, le stock d'investissements directs français à l'étranger représente 56 % du PIB de la France. Par rapport à la taille de l'économie française, les multinationales sous contrôle français investissent fortement à l'étranger : parmi les grandes économies, seuls le Royaume-Uni et le Canada présentent des ratios « stock d'investissements directs à l'étranger/PIB » plus élevés. Parallèlement, le stock d'investissements étrangers en France représente 34 % du PIB de la France en 2017 (*figure 4*). ■

Définitions

Firme multinationale : entreprise organisée en groupe ayant au moins une unité légale à l'étranger et une en France.

Firme multinationale sous contrôle français (étranger) : firme multinationale dont la tête de groupe (société contrôlant les autres sans être elle-même contrôlée) est une société française (étrangère).

Entreprise de taille intermédiaire (ETI) : voir *annexe Glossaire* (voir **entreprise, catégorie d'entreprises**).

Investissement direct étranger (entrant et sortant) : voir *annexe Glossaire*.

Pour en savoir plus

- « Les firmes multinationales françaises réalisent la moitié de leur chiffre d'affaires à l'étranger », *Insee Focus* n° 141, janvier 2019.
- « En 2016, en France, 1,8 million d'emplois dans les entreprises sous contrôle étranger », *Insee Focus* n° 137, décembre 2018.

Mondialisation et firmes multinationales 3.2

1. Poids des firmes multinationales en France en 2017

	Entreprises		Salariés en ETP en France		Valeur ajoutée au coût des facteurs	
	Nombre total (en milliers)	Part (en %)	Effectif total (en millions)	Part (en %)	Ensemble (en milliard d'euros)	Part (en %)
Indépendantes	2 137,6	93,3	3,5	28,7	246	24,8
Dépendant d'un groupe	153,4	6,7	8,7	71,3	748	75,2
Groupes franco-français	124,9	5,5	2,7	22,5	186	18,7
Firmes multinationales	28,5	1,2	5,9	48,8	562	56,5
sous contrôle français	13,5	0,6	4,3	35,3	395	39,7
sous contrôle étranger	15,0	0,7	1,6	13,5	167	16,8
Ensemble	2 291,0	100,0	12,2	100,0	994	100,0

Lecture : en 2017, 28 500 firmes multinationales emploient 5,9 millions de salariés en équivalent temps plein, soit 48,8 % des salariés en France des entreprises organisées en groupe de sociétés.

Champ : entreprises des secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers, hors micro-entrepreneurs et régime fiscal de la micro-entreprise. Source : Insee, *Esane* (données individuelles).

2. Effectifs et chiffre d'affaires à l'étranger des firmes multinationales sous contrôle français en 2016, selon leur taille

	Chiffre d'affaires consolidé ¹ réalisé par les filiales à l'étranger des firmes multinationales sous contrôle français ²		Salariés des filiales à l'étranger des firmes multinationales sous contrôle français		Filiales à l'étranger des firmes multinationales sous contrôle français		Nombre médian de pays étrangers d'implantation
	Montant (en milliards d'euros)	Part (en %)	Effectifs (en milliers)	Part (en %)	Nombre (en milliers)	Part (en %)	
Grandes firmes multinationales	1 018	82,4	4 417	75,7	20,0	44,2	13
Firmes multinationales de taille intermédiaire	197	15,9	1 252	21,4	16,8	37,2	2
Firmes multinationales de taille petite et moyenne	21	1,7	169	2,9	8,4	18,6	1
Ensemble	1 236	100,0	5 838	100,0	45,2	100,0	1

1. C'est la somme des chiffres d'affaires des unités légales de la firme, à laquelle on enlève le chiffre d'affaires réalisé entre filiales de la firme.

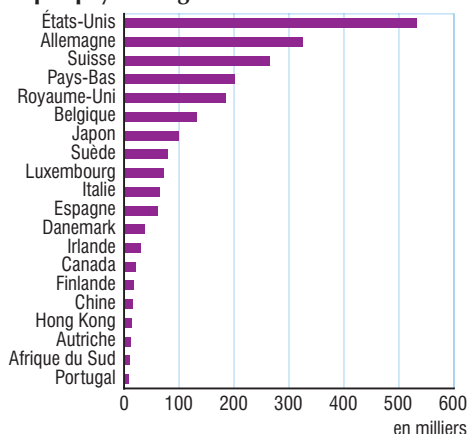
2. Il s'agit du chiffre d'affaires généré par les filiales présentes à l'étranger et non pas des ventes réalisées par la firme multinationale à l'étranger.

Lecture : en 2016, la moitié des firmes multinationales françaises de taille intermédiaire est implantée dans au moins 2 pays étrangers.

Champ : firmes multinationales sous contrôle français, hors services non marchands et banques.

Source : Insee, *Ofats 2016*.

3. Emplois en France sous contrôle étranger, par pays d'origine en 2017

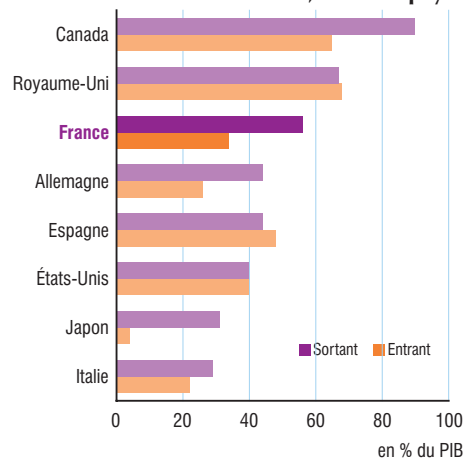


Lecture : 532 800 emplois en France (intérim compris) sont dans une entreprise multinationale sous contrôle américain.

Champ : France, firmes multinationales sous contrôle étranger, relevant des secteurs marchands non agricoles et non financiers.

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

4. Stock d'investissement direct étranger entrant et sortant en 2017, selon le pays



Note : l'indicateur mesure en fin d'année le niveau total de l'investissement direct étranger.

Champ : ensemble des secteurs.

Source : OCDE, d'après les données nationales.

3.3 Chaînes d'activité mondiales des PME

Entre 2014 et 2016, 7,3 % des **petites et moyennes entreprises** (PME) marchandes non agricoles et non financières de 50 salariés ou plus implantées en France ont **externalisé en France** au moins une de leurs activités. (figure 1) Elles sont moins nombreuses à **délocaliser** (1,9 % l'ont fait et 2,6 % l'ont envisagé sans le faire), et encore moins à **relocaliser** en France des activités réalisées à l'étranger (0,9 %). Lorsque les PME étudiées décident de faire faire certaines de leurs activités à l'étranger, il s'agit plutôt d'**activités nouvellement développées**, sans transfert : 5,1 % créent *ex nihilo* des activités à l'étranger.

Les PME sont plus nombreuses à externaliser en France au moins une de leurs **activités support** plutôt que leur **activité cœur de métier**. C'est l'inverse lorsqu'il s'agit d'activités nouvellement développées à l'étranger.

L'envergure internationale des entreprises facilite la délocalisation d'activités. Celles qui exportent, surtout si elles exportent beaucoup, délocalisent plus fréquemment. Ici, une entreprise est considérée comme hautement (respectivement faiblement) exportatrice si son chiffre d'affaires à l'exportation est supérieur (respectivement inférieur) à la médiane des chiffres d'affaires à l'exportation non nuls. Ainsi, 4,0 % des PME hautement exportatrices ont délocalisé (figure 2). Cette part diminue significativement quand elles exportent peu (2,1 %). Elle diminue à nouveau pour les PME non exportatrices (0,7 %) qui représentent la moitié des PME étudiées. Par ailleurs, 19 % des PME étudiées sont des multinationales. Parmi elles, la part de celles qui délocalisent est près de dix fois supérieure à celle observée chez les entreprises dites « franco-françaises » (6,9 % d'entre elles, contre 0,7 %). Celles qui délocalisent ou créent *ex nihilo* des activités

à l'étranger le font majoritairement *via* leurs filiales (77 % et 89 % d'entre elles).

Entre 2014 et 2016, 70 % des PME ayant délocalisé l'ont fait vers l'Europe, dont 63 % vers l'Union européenne (UE) (figure 3). L'Europe est également la destination privilégiée par celles qui créent *ex nihilo* des activités à l'étranger. L'Afrique, en raison de sa proximité avec la France et de l'usage du français dans certains pays, fait aussi partie des zones d'accueil privilégiées, aussi bien pour la délocalisation (22 %) que pour la création *ex nihilo* d'activités à l'étranger (17 %) (figure 4).

Entre 2014 et 2016, les PME ayant délocalisé l'ont surtout fait pour réduire les coûts. 72 % d'entre elles citent la réduction du coût de la main-d'œuvre comme une motivation importante ou très importante. Viennent ensuite la réduction des autres coûts (41 %) et l'accès à de nouveaux marchés (36 %). Sur la même période, elles se sont principalement heurtées à quatre obstacles : les barrières linguistiques ou culturelles, l'inquiétude des employés ou des syndicats en France, le besoin de proximité avec leurs clients et l'incertitude sur la qualité des biens et des services fournis à l'étranger. Chacun de ces obstacles est évoqué par une PME sur trois.

Entre 2014 et 2016, 1,5 % des PME ont relocalisé au moins une de leurs activités ou l'ont envisagé sans le faire, principalement pour retrouver une proximité à la fois géographique, linguistique et culturelle. Les difficultés managériales dues à l'éloignement, à la langue ou aux différences culturelles sont un facteur déterminant pour la moitié d'entre elles. De plus, parmi celles-ci, deux PME sur cinq ont relocalisé leur activité en raison principalement des temps de livraison trop longs pour les clients et de la qualité insuffisante des biens et des services fournis à l'étranger. ■

Définitions

Externalisation en France d'une activité : transfert total ou partiel de cette activité vers une autre entreprise implantée en France.

Délocalisation d'une activité : transfert total ou partiel de cette activité de la France vers l'étranger, cette activité étant auparavant réalisée par l'entreprise elle-même ou par une autre entreprise (sous-traitant par exemple). Une activité créée *ex nihilo* sans transfert de postes de la France vers l'étranger n'est pas considérée comme une délocalisation.

Relocalisation en France d'une activité : transfert total ou partiel de cette activité de l'étranger vers la France, cette activité pouvant être transférée dans l'entreprise ou confiée à une autre entreprise implantée en France.

Activités nouvellement développées à l'étranger : activités développées *ex nihilo* à l'étranger sans aucun transfert de postes de la France vers l'étranger.

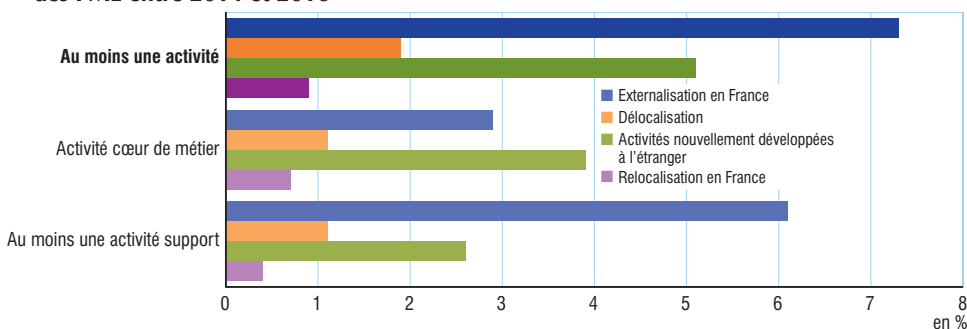
Petite et moyenne entreprise (PME), activités support, activité cœur de métier : voir *annexe Glossaire*.

Pour en savoir plus

- « Les PME de 50 salariés ou plus qui délocalisent : principalement vers l'UE et *via* leurs filiales », *Insee Première* n° 1760, juin 2019.

Chaînes d'activité mondiales des PME 3.3

1. Externalisations, délocalisations et créations d'activités à l'étranger des PME entre 2014 et 2016

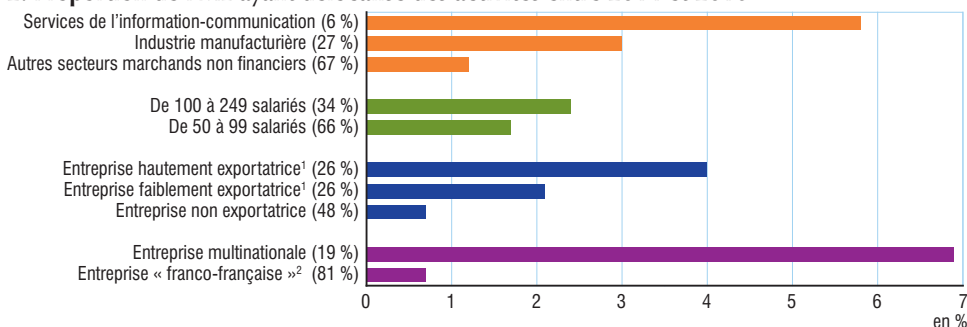


Lecture : 1,9 % des PME de 50 salariés ou plus ont délocalisé au moins une de leurs activités entre 2014 et 2016, une entreprise pouvant délocaliser à la fois son activité cœur de métier et une ou plusieurs de ses activités support.

Champ : PME marchandes non agricoles et non financières de 50 salariés ou plus implantées en France.

Source : Insee, enquête Chaînes d'activité mondiales 2016 – PME.

2. Proportion de PME ayant délocalisé des activités entre 2014 et 2016



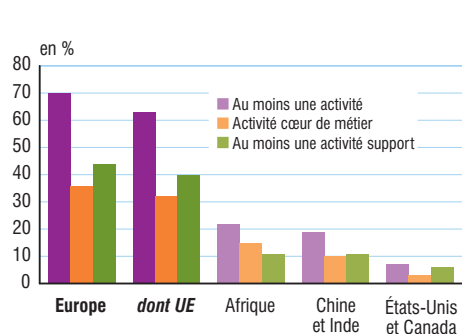
1. Une entreprise est considérée dans cette fiche comme hautement (respectivement faiblement) exportatrice si son chiffre d'affaires à l'exportation est supérieur (respectivement inférieur) à la médiane des chiffres d'affaires à l'exportation non nuls.

2. Une entreprise est dite « franco-française » si elle n'a aucune filiale à l'étranger.

Lecture : les entreprises de l'information-communication représentent 6 % du champ étudié. Parmi elles, 5,8 % ont délocalisé au moins une de leurs activités entre 2014 et 2016. Champ : PME marchandes non agricoles et non financières de 50 salariés ou plus implantées en France.

Source : Insee, enquête Chaînes d'activité mondiales 2016 – PME.

3. Zones d'accueil des délocalisations d'activités des PME entre 2014 et 2016

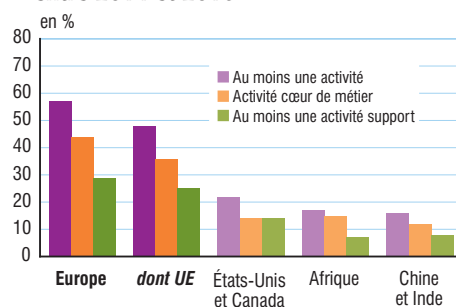


Lecture : 70 % des PME de 50 salariés ou plus ayant délocalisé l'ont fait en Europe pour au moins une de leurs activités, une entreprise pouvant délocaliser dans plusieurs zones géographiques.

Champ : PME marchandes non agricoles et non financières de 50 salariés ou plus implantées en France déclarant avoir délocalisé entre 2014 et 2016.

Source : Insee, enquête Chaînes d'activité mondiales 2016 – PME.

4. Zones d'accueil des activités nouvellement développées à l'étranger des PME entre 2014 et 2016



Lecture : 57 % des PME de 50 salariés ou plus ayant créé *ex nihilo* des activités à l'étranger l'ont fait en Europe pour au moins une de leurs activités, une entreprise pouvant créer *ex nihilo* des activités dans plusieurs zones géographiques. Champ : PME marchandes non agricoles et non financières de 50 salariés ou plus implantées en France déclarant avoir créé *ex nihilo* des activités à l'étranger entre 2014 et 2016.

Source : Insee, enquête Chaînes d'activité mondiales 2016 – PME.

3.4 Investissement

En 2017, l'**investissement corporel brut hors apports des entreprises** (hors micro-entrepreneurs et micro-entreprises au sens fiscal) des **secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers** s'élève à 201,7 milliards d'euros. Il progresse de 5,0 % (en valeur) par rapport à 2016, plus vite que la valeur ajoutée hors taxes (+ 3,7 %). Le **taux d'investissement** s'établit à 18,9 %, en très légère progression par rapport à 2016 (+ 0,2 point) (*figure 1*).

Les secteurs qui investissent le plus sont l'industrie (60,4 milliards d'euros), dont 20,0 milliards d'euros dans l'énergie, puis l'immobilier, les services aux entreprises, les transports et l'entreposage, le commerce et l'information-communication, secteur dans lequel 58 % des investissements sont concentrés dans les télécommunications. Au sein de l'industrie, l'industrie manufacturière cumule 35,0 milliards d'euros d'investissements, grâce notamment à l'agroalimentaire (8,3 milliards), la fabrication de matériel de transports (6,0 milliards d'euros), la métallurgie (3,6 milliards d'euros), l'industrie du caoutchouc et l'industrie chimique (3,1 milliards d'euros chacune).

En 2017, sur les 2,3 millions d'entreprises des secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers (hors micro-entrepreneurs et micro-entreprises au sens fiscal), 1,0 million ont réalisé des investissements, soit 45 %. Les plus grosses structures investissent presque toutes : 99 % des **grandes entreprises** (GE), 98 % des **entreprises de taille intermédiaire** (ETI) et 90 % des **PME** hors microentreprises. En revanche, moins de la moitié des **microentreprises** (MIC) investissent (42 %). Ces proportions sont structurelles et évoluent peu. Si un entrepreneur individuel peut se permettre, notamment pour certains métiers de services, d'investir rarement après son installation, cette situation n'est pas soutenable pour les plus grosses structures pour lesquelles les investissements sont une nécessité (*figure 2*).

Définitions

Investissements corporels bruts hors apport, entreprises, secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers, taux d'investissement, grandes entreprises (GE), entreprises de taille intermédiaire (ETI), PME, microentreprises (MIC) : voir annexe Glossaire.

Pour en savoir plus

- « 11 400 sociétés concentrent 75 % de l'investissement », *Insee Focus* n° 32, juillet 2015.

Les montants investis par les MIC sont faibles, en raison notamment du niveau de leur activité. Pour un quart d'entre elles, leur dépense d'investissement est inférieure à 1 000 euros ; et pour une sur deux, elle est inférieure à 5 000 euros. Le montant investi médian des PME hors microentreprises est huit fois supérieur à celui des microentreprises ; celui des ETI l'est 463 fois plus. Pour les GE, le montant médian de l'investissement s'élève à 68 millions d'euros (*figure 3*).

Ainsi, l'investissement en France est concentré sur un nombre relativement faible d'entreprises : parmi les entreprises ayant investi en 2017, 2 % d'entre elles réalisent chacune un investissement supérieur à 500 000 euros et concentrent à elles seules 87 % du montant total de l'investissement des secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers ; à l'opposé, 60 % d'entre elles réalisent un investissement inférieur à 10 000 euros et ne comptabilisent que 1 % du total de l'investissement corporel brut hors apports (*figure 4*).

Sur la base des comptes nationaux annuels, le taux d'investissement des entreprises non financières dans la zone euro recule très légèrement en 2017 (- 0,4 point). Il est quasi stable en France, en Allemagne et au Royaume-Uni et en très légère progression en Espagne et en Italie (+ 0,3 point). En 2017, seule la France a retrouvé son niveau de 2008. Dans les autres pays, le taux d'investissement en 2017 est toujours en retrait par rapport au niveau de 2007 : l'Allemagne (- 1,3 point), l'Espagne (- 5,5 points), l'Italie (- 2,9 points) et le Royaume-Uni (- 1,9 point) (*figure 5*).

Les taux d'investissement varient selon les pays en raison notamment de la structure des économies nationales. Ainsi, le taux particulièrement élevé de l'Espagne jusqu'en 2007 tenait au poids de l'immobilier. L'investissement y chute considérablement à partir de 2007 avec l'éclatement de la « bulle immobilière ». Depuis 2012, il repart à la hausse. ■

Investissement 3.4

1. Investissement et taux d'investissement en 2017

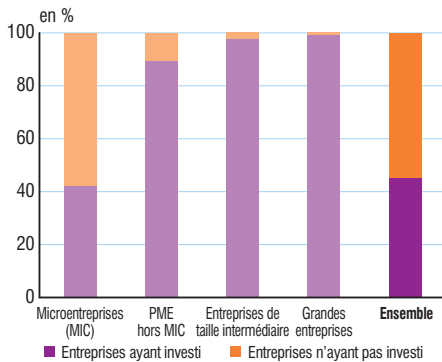
en milliards d'euros

	Investissement corporel brut hors apports	Valeur ajoutée hors taxes	Taux d'investissement (en %)
Industrie	60,4	301,8	20,0
dont industrie manufacturière	35,0	255,3	13,7
Construction	9,6	94,9	10,1
Commerce de gros, de détail, automobile et motocycle	23,2	207,8	11,2
Transports, entreposage	24,5	89,9	27,2
Hébergement-restauration	8,1	42,6	18,9
Information-communication	14,4	93,3	15,4
Activités immobilières	34,1	40,3	84,7
Autres services principalement marchands	27,4	193,8	14,1
Ensemble des secteurs d'activité	201,7	1 064,3	18,9

Champ : France, entreprises (hors micro-entrepreneurs et micro-entreprises au sens fiscal) des secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers.

Source : Insee, Esane (données individuelles).

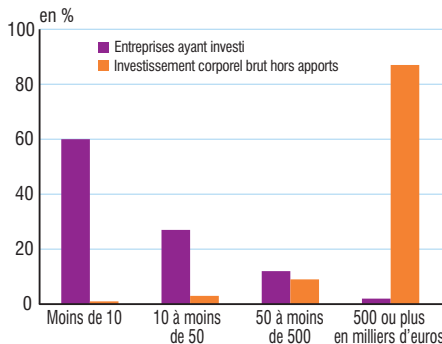
2. Répartition des entreprises selon leur taille et leur investissement en 2017



Champ : France, entreprises (hors micro-entrepreneurs et micro-entreprises au sens fiscal) des secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers.

Source : Insee, Esane (données individuelles).

4. Répartition des entreprises ayant investi selon le montant de leur investissement en 2017

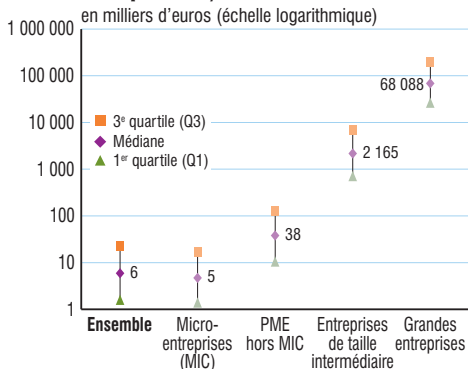


Champ : France, entreprises (hors micro-entrepreneurs et micro-entreprises au sens fiscal) des secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers ayant investi en 2017.

Lecture : 2 % des entreprises ayant investi en 2017 ont réalisé chacune un investissement de 500 000 euros ou plus. Leurs investissements représentent 87 % de l'investissement total.

Source : Insee, Esane (données individuelles).

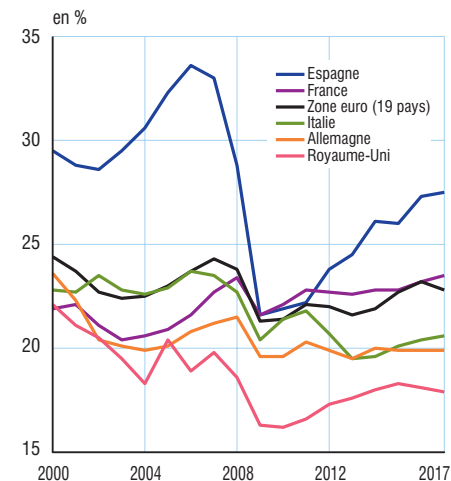
3. Dispersion de l'investissement des entreprises ayant investi en 2017



Champ : France, entreprises (hors micro-entrepreneurs et micro-entreprises au sens fiscal) des secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers ayant investi en 2017.

Source : Insee, Esane (données individuelles).

5. Taux d'investissement des entreprises non financières



Champ : secteurs des entreprises non financières.

Source : Eurostat, comptes de secteurs annuels.

3.5 TIC et commerce électronique

En France, les sociétés sont aujourd'hui largement équipées en technologies de l'information et de la communication (TIC). Toutefois, les différences sont importantes selon le type de technologie. Ainsi, en 2018, quasiment toutes les sociétés de 10 personnes ou plus sont connectées à Internet (99 % des sociétés) mais seules 69 % d'entre elles disposent d'un site *web*. L'usage de technologies plus spécialisées, comme l'impression 3D ou la robotique, progresse mais reste minoritaire.

En 2018, en France, 4 % des sociétés de 10 personnes ou plus ont recours à l'impression 3D. Celle-ci concerne 16 % des sociétés de 250 personnes ou plus, alors qu'elle est marginale dans les sociétés de 10 à 19 personnes (2 %). Son usage est plus répandu dans l'industrie (10 % des sociétés).

Lorsqu'elles utilisent l'impression 3D, plus de la moitié des sociétés se servent de leurs propres imprimantes et plus de la moitié font appel aux services d'impression fournis par d'autres entreprises ; certaines cumulent donc l'impression 3D interne et l'impression 3D sous-traitée.

L'impression 3D est avant tout utilisée dans la conception de prototypes ou dans les processus de production des entreprises : 71 % des sociétés ayant eu recours à l'impression 3D l'ont fait pour réaliser des prototypes ou des maquettes destinés à un usage interne. 38 % l'ont utilisée pour créer des prototypes ou des maquettes destinés à la vente et 29 % pour des biens utilisés dans les procédés de production de l'entreprise. Seules 15 % ont recouru à l'impression 3D pour des biens à vendre autres que des prototypes ou des maquettes.

En 2018, 8 % des sociétés de 10 personnes ou plus implantées en France utilisent un **robot** : 27 % des sociétés de 250 personnes ou plus, contre 5 % des sociétés de 10 à 19 personnes. Leur utilisation est plus fréquente dans l'industrie (23 %) (*figure 1*).

En 2017, 14 % des sociétés de 10 personnes ou plus ont reçu des commandes *via* un site *web* et 7 % en ont reçu *via* des réseaux de type **EDI** (échange de données informatisé). Au total, 19 % des sociétés ont reçu des **commandes par voie électronique**. Ces ventes électroniques représentent 21 % du total du chiffre d'affaires de l'ensemble des sociétés.

Bien que pratiquées par deux fois moins d'entreprises, les ventes *via* des réseaux de type EDI représentent un chiffre d'affaires deux fois plus important que celui des ventes *web* (*figure 2*).

Dans l'hébergement et la restauration, 28 % des sociétés ont reçu des commandes ou des réservations *via* Internet. Parmi ces sociétés, 67 % l'ont notamment fait sur des places de marché contre 38 % pour l'ensemble des sociétés de 10 personnes ou plus vendant en ligne (*figure 3*).

En 2017, un quart des sociétés a envoyé des factures dans un format structuré permettant leur traitement automatique. Plus de la moitié des grandes sociétés (250 personnes ou plus) en a émis, contre un tiers des sociétés de 50 à 249 personnes et moins d'un quart pour les autres. Alors qu'un tiers des sociétés du commerce de gros émet de telles factures, moins d'une société sur cinq de l'hébergement-restauration le fait.

Au sein de chaque entreprise, l'émission de factures structurées est complétée ou concurrencée par d'autres modes. Ainsi, quels que soient le secteur ou la taille, l'émission de factures papier reste répandue : deux tiers des sociétés déclarent avoir émis certaines factures uniquement au format papier. C'est un peu plus dans le commerce de gros (71 %) et un peu moins dans l'information-communication (55 %).

Au final, seules 5 % des sociétés émettent plus de la moitié de leurs factures dans un format structuré permettant un traitement automatique (*figure 4*). ■

Définitions

Commandes par voie électronique : commandes *via* un site *web* ou d'autres réseaux informatiques de type EDI.
Robot, échange de données informatisé (EDI) : voir *annexe Glossaire*.

Pour en savoir plus

- « Les TIC et le commerce électronique dans les entreprises en 2018 », *Insee Résultats*, avril 2019.
- « Le commerce électronique, révélateur d'une fracture numérique entre sociétés », *Insee Focus* n° 147, mars 2019.

TIC et commerce électronique 3.5

1. Connexion internet, sites web et technologies des sociétés selon le secteur ou leur taille en 2018

en %

	Proportion de sociétés...				
	... disposant d'une connexion internet	... ayant un site web	... utilisant l'impression 3D	... utilisant au moins un robot	... ayant envoyé des factures dans un format structuré permettant leur traitement automatique
De 10 à 19 personnes	99	62	2	5	23
De 20 à 249 personnes	100	78	5	10	26
250 personnes ou plus	100	95	16	27	53
Industrie	99	74	10	23	28
Construction	100	58	2	6	26
Commerce	99	70	2	5	27
Transports	99	51	0	4	27
Hébergement et restauration	98	70	0	1	19
Information et communication ; réparation d'ordinateurs	100	92	6	1	28
Activités de services administratifs et de soutien ; activités immobilières	100	77	7	3	21
Activités spécialisées, scientifiques et techniques	99	74	1	4	24
Ensemble	99	69	4	8	25

Lecture : 99 % des sociétés de 10 à 19 personnes disposent d'une connexion à Internet, 62 % disposent d'un site web.

Champ : sociétés de 10 personnes ou plus, implantées en France, des secteurs principalement marchands hors secteurs agricole, financier et d'assurance.

Source : Insee, enquête TIC 2018.

2. Ventes électroniques selon le secteur en 2017

en %

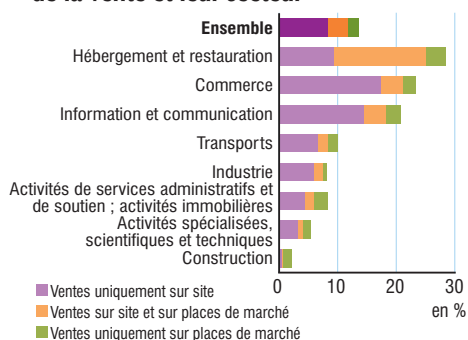
	Part des sociétés qui ont reçu des commandes via...		Part des ventes dans le chiffre d'affaires total du secteur via...	
	... un site web	... d'autres réseaux (type EDI)	... un site web	... d'autres réseaux (type EDI)
Industrie	10	14	8	22
Construction	2	1	0	1
Commerce	23	10	6	15
Transports	8	12	21	16
Hébergement et restauration	28	2	9	1
Information et communication ; réparation d'ordinateurs	21	6	12	5
Services administratifs et de soutien ; activités immobilières	5	4	2	3
Activités spécialisées scientifiques et techniques	8	2	4	2
Ensemble	14	7	7	14

Lecture : dans le secteur de l'industrie, 10 % des sociétés de 10 personnes ou plus ont reçu des commandes via un site web au cours de l'année 2017.

Champ : sociétés de 10 personnes ou plus, implantées en France, des secteurs principalement marchands hors secteurs agricole, financier et d'assurance.

Source : Insee, enquête TIC 2018.

3. Ventes web en 2017 des sociétés selon la plateforme de réalisation de la vente et leur secteur

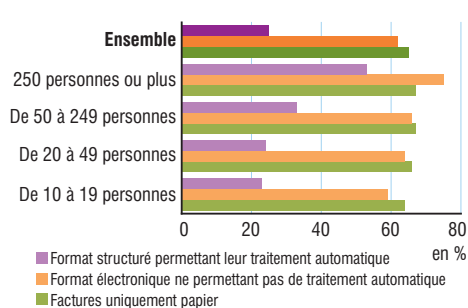


Lecture : 14 % des sociétés de 10 personnes ou plus ont réalisé des ventes web au cours de l'année 2017 : 8 % uniquement sur leur site, 2 % uniquement sur des places de marché, le reste sur les deux.

Champ : sociétés de 10 personnes ou plus, implantées en France, des secteurs principalement marchands hors secteurs agricole, financier et d'assurance.

Source : Insee, enquête TIC 2018.

4. Formats d'envois de factures selon la taille des sociétés en 2017



Note : ce graphique ne présume rien sur les volumes de factures traités pour chaque type. La somme des formats dépasse 100 % car plusieurs formats peuvent coexister au sein d'une entreprise donnée (par exemple selon le type de client, certains recevront uniquement une facture papier quand d'autres recevront leur facture électroniquement, en plus ou à la place du papier).

Lecture : en 2017, 25 % des sociétés de 10 personnes ou plus ont envoyé des factures dans un format électronique structuré permettant leur traitement automatique. Champ : sociétés de 10 personnes ou plus, implantées en France, des secteurs principalement marchands hors secteurs agricole, financier et d'assurance. Source : Insee, enquête TIC 2018.

3.6 Recherche et développement

En 2017, la dépense intérieure de **recherche et développement expérimental** (R&D) des sociétés implantées en France (DIRDE) s'établit à 33,0 milliards d'euros. Elle représente 65 % de la **dépense intérieure de recherche et développement** (DIRD) globale, comme en 2016. La dépense de recherche des administrations (DIRDA) s'élève quant à elle à 17,6 milliards d'euros en 2017 (*figure 1*).

La DIRDE croît de 1,7 % en volume entre 2016 et 2017, en données semi-définitives, soit une hausse de même ampleur que celle observée l'année précédente (+ 1,6 %). Après un léger repli en 2016 (- 0,3 %), la DIRDA progresse de 1,0 % sur un an. Au total, la DIRD augmente de 1,5 % en 2017.

En France, l'effort de recherche global s'élève à 2,21 % du PIB en 2017 (*figure 2*). Il se situe au-dessus de celui de la moyenne des 28 pays de l'Union européenne (1,97 %), du Royaume-Uni (1,66 %) et de la plupart des pays d'Europe du Sud, comme l'Italie (1,35 %) ou l'Espagne (1,21 %). Il reste inférieur à celui de l'Allemagne (3,04 %) et de certains pays d'Europe du Nord comme la Suède (3,40 %) et la Finlande (2,76 %).

La part des branches industrielles dans la DIRDE recule légèrement en un an, de 77 % à 75 %. Elles ont engagé 24,9 milliards d'euros de dépenses intérieures en 2017, dont 43 % sont réalisées par trois branches de recherche : l'industrie automobile, la construction aéronautique et spatiale et l'industrie pharmaceutique (*figure 3*). La DIRDE de l'industrie automobile baisse de 0,8 % en volume sur un an, celle de l'industrie pharmaceutique diminue de 1,8 %, tandis que le recul de 4,2 % de la construction aéronautique et spatiale est encore plus marqué.

À l'inverse, le poids des branches de services au sein de la DIRDE augmente en 2017 : elles forment désormais un quart de la dépense intérieure de R&D des entreprises implantées en France. En un an, leurs dépenses intérieures de recherche augmentent

de 8,3 % en volume, pour atteindre 8,1 milliards d'euros en 2017. En particulier, les dépenses de R&D dans les branches des activités spécialisées, scientifiques et techniques et de l'édition, audiovisuel et diffusion sont en nette progression (respectivement + 16,0 % et + 8,5 %). En outre, les dépenses de R&D des activités financières et d'assurance font un bond de 12,7 % sur un an.

En 2017, 180 000 chercheurs en équivalent temps plein (ETP) sont employés pour mener des activités de R&D dans des sociétés implantées en France. Les grandes entreprises (GE) rassemblent 50 % de cet effectif, l'autre moitié se répartissant équitablement entre les entreprises de taille intermédiaire (ETI) et les petites et moyennes entreprises (PME). Les grandes entreprises engagent 58 % de la DIRDE et reçoivent 68 % des financements publics (*figure 4*).

Les ressources des sociétés implantées en France reçues de l'étranger (entreprises et organismes étrangers, ou organisations internationales) représentent 2,9 milliards d'euros en 2017 et financent 8,7 % de leurs travaux internes de R&D (*figure 5*). La part des fonds en provenance de l'Union européenne (UE) dans ces ressources est de 7,5 %, alors qu'ils représentent 50,0 % des financements étrangers reçus par les administrations situées en France, après 54 % en 2016.

Les filiales de groupes sous contrôle étranger implantées en France ont engagé 7,4 milliards d'euros de dépenses intérieures de R&D en 2017, soit 22,5 % de la DIRDE totale. Un peu plus de la moitié de ces dépenses (50,8 %) sont réalisées par des groupes ayant leur siège dans l'UE et 22,8 % par des filiales de groupes américains (*figure 6*).

En 2017, la **dépense nationale de recherche et développement** des sociétés implantées en France (DNRDE) s'élève à 33 milliards d'euros, dont 4,7 milliards pour des financements de travaux de R&D réalisés à l'étranger. En 2017, la DNRDE progresse de 1,7 % en volume. ■

Définitions

Recherche et développement expérimental (R&D) : les travaux de R&D ont été définis et codifiés par l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE). Ils englobent les travaux de création entrepris de façon systématique en vue d'accroître la somme des connaissances. Ils regroupent de façon exclusive les activités suivantes : la recherche fondamentale, la recherche appliquée, le développement expérimental.

Dépense intérieure de recherche et développement (DIRD), **dépense nationale de recherche et développement** (DNRD) : voir *annexe Glossaire*.

Recherche et développement 3.6

1. Exécution de la DIRD et financement de la DNRD en France en 2017

en milliards d'euros

	DIRD	DNRD
Ensemble	50,6	54,3
En % du PIB	2,21	2,36
Par les administrations¹	17,6	21,2
En % du PIB	0,77	0,93
Par les entreprises	33,0	33,0
En % du PIB	1,44	1,44

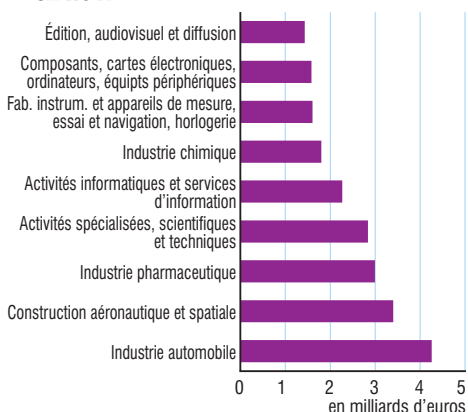
1. Administrations publiques et privées (État, enseignement supérieur et institutions sans but lucratif).

Note : données semi-définitives.

Champ : France.

Source : Mesri-Sies.

3. DIRDE par branche bénéficiaire en 2017

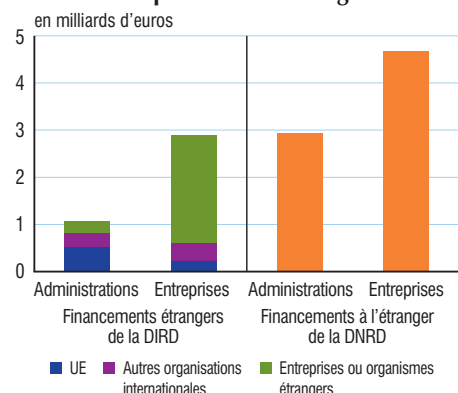


Note : données semi-définitives.

Champ : France.

Source : Mesri-Sies.

5. Flux des financements des administrations et des entreprises avec l'étranger en 2017

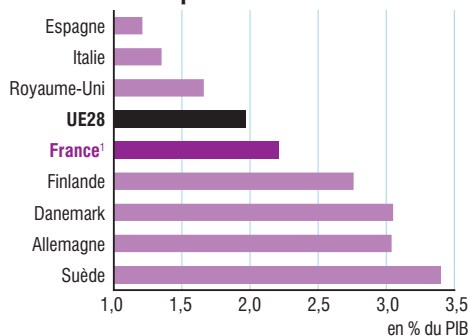


Note : données semi-définitives.

Champ : France.

Source : Mesri-Sies.

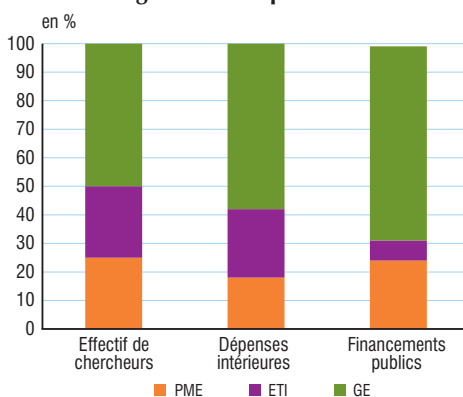
2. DIRD en Europe en 2017



1. Données semi-définitives.

Sources : Mesri-Sies ; OCDE.

4. Concentration de la R&D en fonction de la catégorie d'entreprises en 2017



Note : données semi-définitives.

Champ : France.

Source : Mesri-Sies.

6. Dépenses de R&D et chercheurs des filiales sous contrôle étranger (plus de 50 %) en 2017

	DIRDE (en Md€)	Chercheurs (en milliers ETP)
Union européenne	3,8	21,4
<i>dont : Pays-Bas</i>	<i>0,6</i>	<i>4,5</i>
<i>Allemagne</i>	<i>1,1</i>	<i>5,3</i>
Europe hors UE	1,3	6,0
Reste du monde	2,4	12,6
<i>dont États-Unis</i>	<i>1,7</i>	<i>8,8</i>
Ensemble des filiales sous contrôle étranger	7,4	40,0
Ensemble des entreprises	33,0	180,4

Notes : données semi-définitives.

Les données sont relatives aux nationalités des centres de décision. Sont entendues ici comme filiales sous contrôle étranger les sociétés dont la tête de groupe (société contrôlant les autres sans être elle-même contrôlée) est une société étrangère.

Champ : France.

Source : Mesri-Sies.

3.7 Innovation

Entre 2014 et 2016, parmi les sociétés de 10 salariés ou plus implantées en France et faisant partie du champ de l'**enquête communautaire sur l'innovation CIS 2016**, 51 % ont innové, soit une hausse de 3 points par rapport à la période 2012-2014 (*figure 1*). Les **innovations technologiques** concernent 33 % des sociétés (+ 2 points) et correspondent à des innovations en produits ou en procédés, y compris en cours ou abandonnées. Directement liées à la production, elles constituent le cœur de l'innovation. 24 % des sociétés ont innové en procédés. 20 % ont introduit un nouveau produit (bien ou service) et pour 68 % d'entre elles, ce produit était nouveau pour au moins un de leurs marchés et pour 17 %, il était même nouveau sur le marché mondial (*figure 2*). 34 % des sociétés ont développé des **innovations non technologiques** relatives aux modes d'organisation et 27 % des innovations non technologiques en marketing (+ 4 points pour ces deux types d'innovations).

L'information-communication reste leader en matière d'innovation avec un taux de sociétés innovantes de 73 % entre 2014 et 2016 (+ 2 points par rapport à la période 2012-2014). L'industrie et les activités spécialisées, scientifiques et techniques se partagent la deuxième place avec 59 % de sociétés innovantes, taux stable pour le premier alors qu'il est en hausse de 7 points pour le deuxième.

La part des sociétés innovantes augmente avec leur taille : 48 % parmi les sociétés de 10 à 19 salariés (+ 3 points), contre 76 % parmi celles de 250 salariés ou plus (- 2 points). Elle est également plus élevée parmi les

sociétés appartenant à un groupe : 57 %, contre 47 % pour les sociétés indépendantes (*figure 3*). Néanmoins, ces dernières ont eu une dynamique plus forte avec une augmentation de la part des sociétés innovantes de 4 points, réduisant ainsi l'écart avec les sociétés appartenant à un groupe à 10 points (*versus* 13 points sur la période 2012-2014).

Le chiffre d'affaires lié à la vente de produits nouveaux, pour le marché ou pour la société, représente 30 % du chiffre d'affaires des sociétés innovantes en produits. Il est relativement plus élevé dans l'information-communication (40 %) et inférieur à 20 % dans les activités financières et d'assurance.

Les dépenses liées aux **activités d'innovation** représentent 7 % du chiffre d'affaires des sociétés technologiquement innovantes, dont 4 % pour la recherche et développement.

Entre 2014 et 2016, 15 % des sociétés ont innové en logistique, principalement pour améliorer le système de gestion de stock (8 %), développer l'approvisionnement en ligne (6 %) ou introduire une gestion informatisée de la chaîne d'approvisionnement (4 %). L'industrie, la construction ou les transports et entreposage concentrent le taux le plus élevé avec 20 % des sociétés ayant eu une innovation en logistique.

Le taux d'innovation des sociétés implantées en France au cours des années 2014 à 2016 dépasse la moyenne de l'Union européenne (UE) à **champ sectoriel identique** (58 % contre 51 %). En Espagne, il est nettement inférieur à la moyenne de l'UE (37 %), alors qu'en Allemagne et au Luxembourg, il lui est nettement supérieur (64 %) (*figure 4*). ■

Définitions

Enquête communautaire sur l'innovation CIS 2016, innovation, innovation technologique, innovation non technologique, activités d'innovation : voir *annexe Glossaire*.

Champ sectoriel identique : voir *annexe Glossaire « Enquête communautaire sur l'innovation (CIS) 2016 »*.

Pour en savoir plus

- « L'innovation dans les entreprises en 2016 », *Insee Résultats*, septembre 2018.
- « La moitié des sociétés procèdent à des innovations », *Insee Première* n° 1709, septembre 2018.
- « L'information-communication et l'industrie sont les secteurs les plus innovants entre 2012 et 2014 », *Insee Première* n° 1635, février 2017.
- « Les sociétés exportatrices sont plus innovantes que les autres », *Insee Première* n° 1521, octobre 2014.

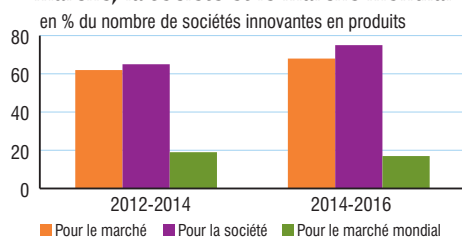
1. Sociétés innovantes entre 2014 et 2016 selon le type d'innovation, la taille et le secteur d'activité

en %

	Tous types d'innovation	Évolution 2014-2016 (en points de %)	Innovation technologique ²			Innovation non technologique		
			Ensemble	Produits	Procédés	Ensemble	Organisation	Marketing
Ensemble	51	+ 3	33	20	24	42	34	27
Évolution 2014-2016 (en point de %)	3	///	2	1	3	4	4	4
De 10 à 49 salariés	48	+ 3	30	17	22	40	32	25
De 50 à 249 salariés	63	+ 1	46	30	32	52	44	33
250 salariés ou plus	76	- 2	63	48	47	65	56	45
Industrie manufacturière, industries extractives et autres	59	0	48	30	34	46	39	26
Construction	40	+ 2	21	9	16	33	28	16
Commerce, réparation d'automobiles et de motocycles	47	+ 2	26	14	18	41	32	30
Transports et entreposage	44	+ 4	27	15	21	36	31	19
Hébergement et restauration	46	- 1	25	14	18	41	26	35
Information et communication	73	+ 2	63	52	42	59	49	43
Activités financières et d'assurance ¹	53	+ 3	37	27	25	48	41	33
Activités immobilières	53	+ 5	32	18	23	48	39	34
Activités spécialisées, scientifiques et techniques	59	+ 7	42	27	29	49	43	29
Activités de services administratifs et de soutien	46	+ 9	26	13	19	39	33	25

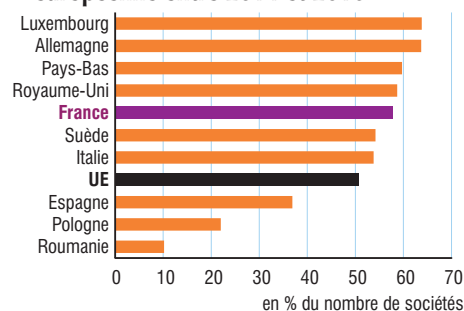
1. Y compris holdings financières. 2. Les innovations technologiques incluent les innovations en produits, en procédés et les activités d'innovation en cours ou abandonnées. Lecture : entre 2014 et 2016, 51 % des sociétés étaient innovantes au sens large, 20 % étaient innovantes en produits et 24 % en procédés. Une même société peut cumuler plusieurs innovations et plusieurs types d'innovation. Champ : sociétés de 10 salariés ou plus, implantées en France, divisions 05 à 81 de la NAF rév. 2 sauf 75. Source : Insee, enquêtes communautaires sur l'innovation (CIS) 2014 et 2016.

2. Proportion de produits nouveaux pour le marché, la société et le marché mondial



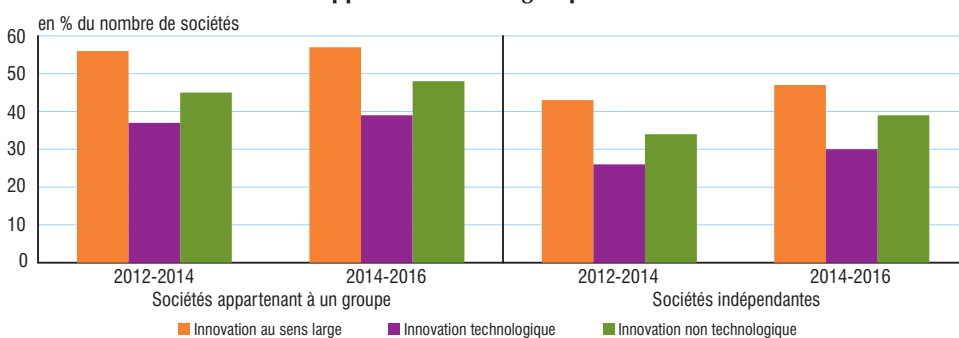
Note : les innovations en produits comprennent les innovations en biens et de services. Une société peut avoir plusieurs innovations de biens et de services. Lecture : entre 2014 et 2016, 68 % des sociétés technologiquement innovantes ont introduit un produit nouveau sur un de leurs marchés. Champ : sociétés de 10 salariés ou plus, implantées en France, divisions 05 à 81 de la NAF rév. 2 sauf 75. Source : Insee, enquêtes communautaires sur l'innovation (CIS) 2014 et 2016.

4. Sociétés innovantes dans l'Union européenne entre 2014 et 2016



Champ : sociétés de 10 salariés ou plus relevant du champ obligatoire de l'enquête CIS 2016. Source : Eurostat, enquête communautaire sur l'innovation 2016 (CIS) 2016.

3. Sociétés innovantes selon l'appartenance à un groupe



Champ : sociétés de 10 salariés ou plus, implantées en France, divisions 05 à 81 de la NAF rév. 2 sauf 75. Source : Insee, enquêtes communautaires sur l'innovation (CIS) 2014 et 2016.

3.8 Impôt sur les sociétés

En 2017, près de 1,9 million de sociétés ayant une activité en France sont **assujetties** à l'impôt sur les sociétés (IS) et 1,8 million d'entre elles en sont **redevables** (figure 1).

La différence entre le nombre d'assujettis et le nombre de redevables s'explique par le fait que certaines sociétés appartiennent à un **groupe fiscal** et qu'au sein d'un tel groupe, seule la société dite « tête d'un groupe » s'acquitte du paiement de l'IS.

Parmi ces redevables, 98 % sont des sociétés indépendantes et 130 000 sont membres d'un groupe fiscal (34 000 groupes).

Moins d'un redevable sur deux (49 %) déclare un résultat fiscal positif mais des disparités existent selon la **taille de l'entreprise** : seules 47 % des microentreprises – qui forment 90 % de la population des redevables – dégagent un bénéfice, ce taux étant d'environ 60 % pour les PME et de l'ordre de 75 % pour les grandes entreprises (300 redevables).

À périmètre constant, c'est-à-dire en retenant uniquement les entreprises redevables à l'IS ayant déposé une déclaration de résultat en 2016 et en 2017, la **base imposable** est stable et s'élève de manière cumulée à 161,2 milliards d'euros (contre 161,1 milliards d'euros en 2016).

En tenant compte de l'évolution nette de la population de redevables (+ 6 %), cette base imposable s'élève à 166,4 milliards d'euros. Les entreprises de taille intermédiaire (ETI) et les grandes entreprises (GE) concentrent 54,0 % (90,3 milliards d'euros) de la base imposable alors que ces deux catégories ne représentent que 0,4 % des entreprises. *A contrario*, les PME (y compris microentreprises), qui représentent 99,6 % des entreprises, déclarent 46 % de la base imposable.

En 2017, le montant de l'IS brut s'élève à 54,0 milliards d'euros (+ 4 % par rapport à 2016) (figure 2). Il ne comprend pas les contributions exceptionnelle et additionnelle (4,6 milliards) dues par les redevables déclarant respectivement des chiffres d'affaires hors taxes supérieur à 1 milliard d'euros et à 3 milliards.

La baisse progressive du taux de 33,3 % à 25 % à l'horizon 2022 est en partie amorcée. Pour l'ensemble des PME redevables ayant bénéficié de l'application du taux à 28 % à un montant limité de leur résultat imposable (36 880 euros au maximum), cette diminution permet une économie d'impôt d'environ 300 millions d'euros par rapport à l'impôt calculé selon la législation antérieure.

La réduction des taux d'IS contribue, toutes choses égales par ailleurs, à alléger la charge fiscale pesant sur les entreprises. Mais les recettes d'IS dépendent aussi de manière sensible des réductions et crédits d'impôt dont est titulaire près d'un redevable sur deux, tous secteurs d'activité confondus.

Parmi les redevables, 29 % relèvent du secteur du commerce, des transports, de l'hébergement et de la restauration (figure 3).

Au titre de 2017, les **créances fiscales** s'élèvent ainsi à 30,8 milliards d'euros (figure 4). Le total des créances croît de manière importante (+ 16 %) par rapport à l'année 2016 en raison de la forte augmentation du montant du **crédit d'impôt pour la compétitivité et l'emploi** (CICE) qui s'établit pour 2017 à 20,8 milliards d'euros (+ 21 %). Le CICE est un crédit d'impôt calculé sur les rémunérations brutes soumises aux cotisations sociales inférieures à 2,5 Smic dont le taux est passé de 6 % à 7 % entre 2016 et 2017. ■

Définitions

Assujetti à l'impôt sur les sociétés (IS) : personne morale établissant une déclaration de résultats en respect de ses obligations fiscales.

Redevable : personne morale devant s'acquitter du paiement de l'impôt. Toute société indépendante est à la fois assujettie et redevable de l'IS. Dans le cas d'un groupe fiscal, seule la société tête de groupe est redevable de l'impôt.

Groupe fiscal : il est constitué de plusieurs sociétés détenues à hauteur d'au moins 95 % par une autre société dite « tête de groupe ». Voir *annexe Glossaire*.

Base imposable : c'est la somme des bénéficiaires déclarés servant de base au calcul de l'impôt brut.

Taille de l'entreprise, créance fiscale, crédit d'impôt pour la compétitivité et l'emploi (CICE) : voir *annexe Glossaire*.

Impôt sur les sociétés 3.8

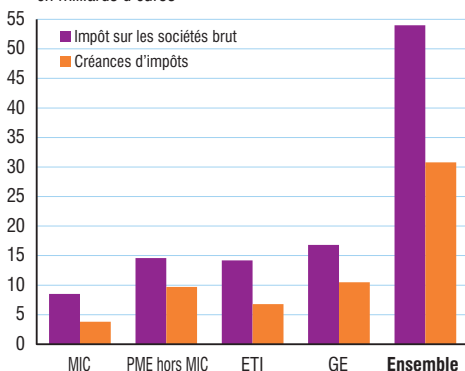
1. Répartition de l'IS brut et des créances d'impôt par taille d'entreprise en 2017

	Microentreprises (MIC)	Petites et moyennes entreprises (PME) hors MIC	Entreprises de taille intermédiaire (ETI)	Grandes entreprises (GE)	Ensemble
Nombre de redevables	1 605 500	182 800	6 500	300	1 795 100
IS brut (en milliards d'euros)	8,5	14,6	14,2	16,8	54,0
Nombre de bénéficiaires de crédits d'impôts	703 800	168 900	5 800	300	878 800
Part de redevables titulaires d'une créance au titre de 2017 (en %)	44	92	89	100	49
Crédits d'impôts (en milliards d'euros)	3,8	9,7	6,8	10,5	30,8
dont CICE	3,0	7,1	4,5	6,1	20,8

Champ : France.
Source : DGFIP

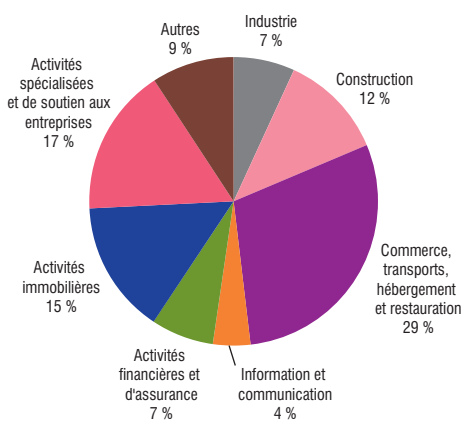
2. Répartition de l'IS brut et des crédits d'impôt selon la taille des entreprises en 2017

en milliards d'euros



Champ : France.
Source : DGFIP

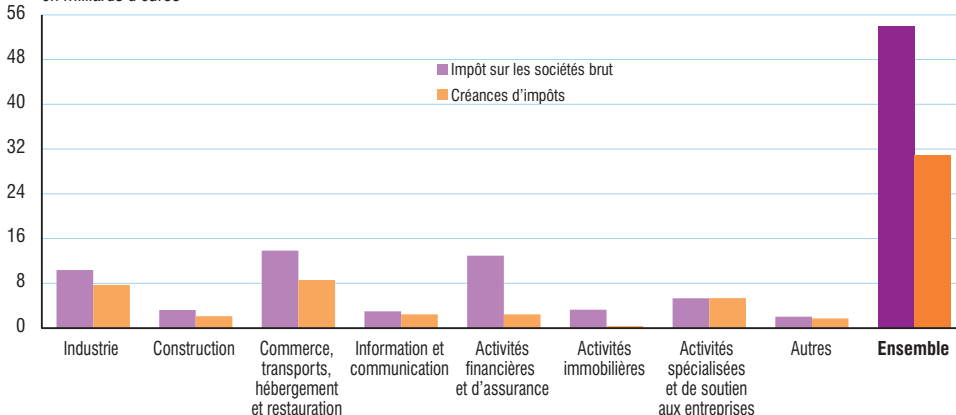
3. Répartition des redevables par secteur d'activité en 2017



Champ : France.
Source : DGFIP

4. Répartition par secteur d'activité de l'IS brut et des crédits d'impôt en 2017

en milliards d'euros



Champ : France.
Source : DGFIP

3.9 Vision globale sur la fiscalité directe portant...

La **fiscalité directe** assise sur les entreprises représente près de 124 milliards d'euros en 2018, soit 5,3 % du PIB (*figure 1*). Cette proportion diminue de 0,3 point par rapport à 2017 et est stable par rapport à 2016 et 2015.

Cette fiscalité porte à hauteur de 50,8 % sur le résultat des entreprises (impôt sur les sociétés, ou impôt sur le revenu pour les entreprises individuelles). Viennent ensuite la taxation du capital (22 % du total), celle du chiffre d'affaires et de la valeur ajoutée (14,5 %) et celle de la masse salariale (12,7 %).

Le recul observé entre 2017 et 2018 est lié à la baisse de la taxation des résultats (- 5,1 milliards d'euros, soit - 7,5 %). Celle-ci résulte d'une part du repli de 3,2 milliards des recettes d'impôt sur les sociétés (IS), sous l'effet du contrecoup des contributions exceptionnelle et additionnelle de 2017, et de la baisse du taux de l'IS (porté à 28 % pour la fraction des bénéficiaires inférieure à 500 000 euros et 33,1/3 % au-delà). D'autre part, l'abrogation de la taxe de 3 % sur les versements de dividendes, déclarée contraire à la Constitution par le Conseil constitutionnel dans sa décision du 6 octobre 2017, se traduit par une baisse de 1,7 milliard d'euros des prélèvements en 2018. Enfin, l'impôt sur le revenu réglé par les entreprises individuelles est en repli de 200 millions d'euros.

En revanche, les recettes de la cotisation sur la valeur ajoutée (CVAE) augmentent de 0,7 milliard d'euros en 2018 (+ 5,1 %). Cette hausse résulte notamment des modifications législatives portant sur les règles de calcul du taux effectif d'imposition pour les entreprises satisfaisant aux conditions de détention du

capital pour faire partie d'un groupe, sans avoir obligatoirement opté pour le régime de l'intégration fiscale.

La taxation du capital augmente légèrement en 2018, de 0,5 milliard d'euros (+ 1,8 %) (*figure 2*). Les recettes de cotisation foncière des entreprises et de taxe foncière accélèrent légèrement en 2018 (+ 2,7 %, après + 2,3 % en 2017), du fait d'une plus forte revalorisation des bases. En revanche, les recettes de taxe sur les surfaces commerciales diminuent de 0,2 milliard d'euros en 2018 (- 14,6 %), sous l'effet du contrecoup de l'institution d'un acompte l'année précédente.

Enfin, les recettes de taxe sur les salaires sont stables en 2018, entre autres à cause de la suppression de la tranche supérieure. Cette taxe est due par les employeurs non soumis à la TVA sur la totalité de leur chiffre d'affaires. Elle consiste en un prélèvement sur les salaires versés, progressif par tranche de rémunération. La tranche marginale de 20 %, appliquée aux rémunérations annuelles supérieures à 152 279 euros, a été supprimée en loi de finances pour 2018, notamment dans le but d'abaisser l'imposition des salaires des cadres des entreprises du secteur financier.

En 2018, 51,6 % de la fiscalité directe des entreprises est affectée à l'État, soit deux points et demi de moins qu'en 2017 (54,1 %), en raison du recul des recettes d'impôt sur les sociétés (*figure 3*). À l'inverse, la part affectée au financement des collectivités locales progresse de deux points (31,4 % en 2018), bénéficiant en particulier du dynamisme de la cotisation sur la valeur ajoutée. ■

Avertissement

Le champ des impôts et taxes retenus pour évaluer la fiscalité directe a été élargi par rapport aux éditions précédentes. En particulier, la taxe de 3 % sur les versements de dividendes et la contribution sociale sur les bénéficiaires des sociétés (CSB) sont dorénavant pris en compte dans cette édition pour l'évaluation de la taxation des résultats, tandis que la taxe sur le foncier bâti et non bâti est intégrée dans l'évaluation de la taxation du capital. Les séries historiques présentées dans cette fiche ont été réropolées afin d'assurer la cohérence du champ.

Définitions

Impôt direct : impôt supporté et payé par la même personne morale ou physique (exemple : impôt sur le revenu, impôt sur les sociétés). Le redevable économique et le contribuable sont alors confondus.

À ce titre, la TVA collectée par les entreprises pour le compte de l'État n'est pas considérée comme étant à la charge des entreprises.

Pour plus de définitions concernant cette fiche, voir *annexe Glossaire (Fiche 3.9)*.

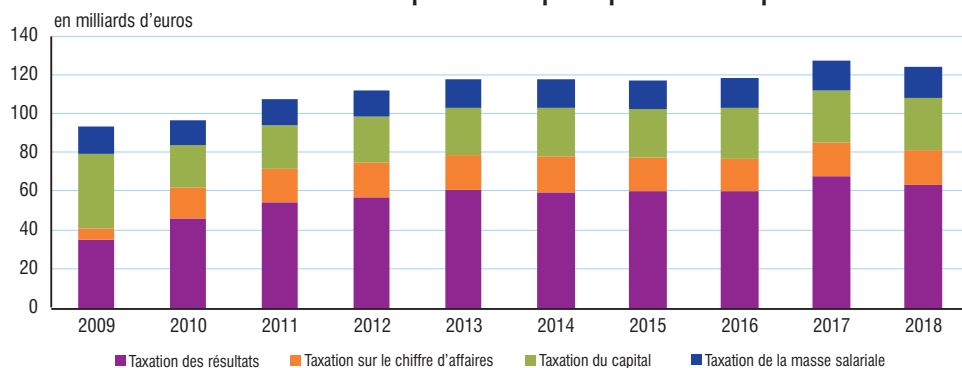
1. Répartition de la fiscalité assise sur les entreprises

en millions d'euros

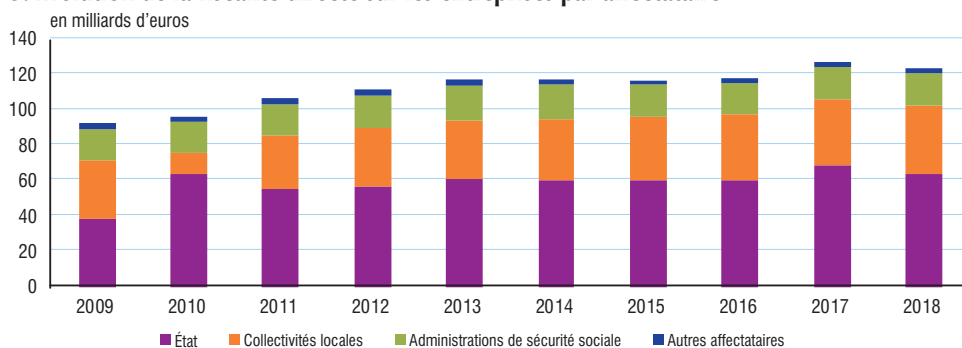
	2015	2016	2017	2018
Taxation de la valeur ajoutée et du chiffre d'affaires	17 419	17 148	17 128	18 024
Cotisation sur la valeur ajoutée des entreprises (CVAE)	13 030	13 597	13 567	14 258
Contribution sociale de solidarité des sociétés (C3S)	4 389	3 551	3 561	3 766
Taxation des résultats	59 854	59 884	68 038	62 964
Impôt sur les sociétés (IS)	49 203	49 084	57 412	54 239
Impôt sur le revenu (IR)	7 515	7 784	7 807	7 603
Contribution sociale sur les bénéfices des sociétés (CSB)	971	978	1 142	1 118
Taxe de 3 % sur les versements de dividendes	2 165	2 038	1 677	4
Taxation du capital	24 958	26 170	26 813	27 288
Cotisation foncière des entreprises (CFE)	6 356	6 525	6 659	6 827
Taxe sur le foncier bâti et non bâti	14 029	14 694	15 054	15 480
Imposition forfaitaire sur les entreprises de réseaux (IFER)	1 297	1 324	1 329	1 346
Imposition forfaitaire sur les pylônes	231	241	251	256
Taxe sur les surfaces commerciales	932	946	1 145	978
Taxes perçues au profit des CCI	458	860	871	720
Taxe perçue au profit des chambres des métiers	253	228	229	196
Taxe sur les véhicules de sociétés (TVS)	753	692	638	751
Taxe sur les bureaux	649	660	637	734
Taxation de la masse salariale	14 833	15 179	15 593	15 698
Taxe sur les salaires (TS)	13 165	13 515	13 845	13 858
Taxe d'apprentissage (TA)	1 668	1 664	1 748	1 840
Ensemble	117 064	118 381	127 572	123 974

Note : le champ des impôts et taxes présentés dans ce tableau et retenus pour évaluer la fiscalité directe a été élargi par rapport aux éditions précédentes (voir Avertissement). Champ : France. Sources : DGFIP ; Insee, Comptes nationaux.

2. Évolution de la fiscalité directe due par les entreprises par assiette imposée



3. Évolution de la fiscalité directe sur les entreprises par affectataire



3.10 Financement des PME

D'après les données du **Service central des risques**, utilisant la définition des catégories d'entreprises de la loi de modernisation de l'économie (LME), les encours de crédits mobilisés accordés aux PME sont de 420,5 milliards d'euros à la fin décembre 2018, soit une hausse de 6,2 % sur un an. Ils représentent 42 % du total des encours mobilisés. Pour les autres catégories d'entreprises, les encours augmentent sur la même période : + 3,9 % pour les entreprises de taille intermédiaire (ETI) et + 2,9 % pour les grandes entreprises (GE).

Les catégories retenues ici isolent dans une rubrique « divers SCI », certaines **sociétés civiles immobilières** (SCI) et les entreprises qui n'ont pas pu être classées en fonction des critères LME. Les encours de crédit mobilisés accordés à ces entreprises représentent 170,5 milliards d'euros à la fin décembre 2018 (17 % du total) et augmentent de 8,6 % sur l'année (*figure 1*).

L'ensemble des activités immobilières représente plus du quart de l'encours de crédit mobilisé par les PME (108,4 milliards d'euros). Viennent ensuite le commerce et la réparation automobile (61,1 milliards), l'agriculture, la sylviculture et la pêche (50,4 milliards) et l'industrie (45,1 milliards) (*figure 2*).

Pour leurs besoins d'exploitation, les PME font appel à leur banque pour obtenir, souvent en début d'année, des lignes de crédit pouvant être utilisées au cours de l'année. En 2018, 37 % des PME déclarent en moyenne chaque trimestre avoir formulé une demande de lignes de crédit. Hors tirage sur ces lignes de crédit préalablement accordées, les PME demandent par ailleurs des crédits de trésorerie et d'investissement. Au quatrième

trimestre 2018, 25 % (*figure 3*) des PME expriment des demandes de crédits d'investissement et 7 % des crédits de trésorerie. Comme en 2017, l'accès au crédit d'investissement en 2018 se situe à un niveau élevé : 96 % des PME obtiennent entre 75 % et 100 % des crédits demandés. Il en va de même pour l'accès au crédit de trésorerie : 85 % des PME obtiennent entre 75 % et 100 % des financements demandés. L'autocensure paraît marginale : entre 1 % et 2 % seulement des PME indiquent ne pas demander de crédit de trésorerie ou d'investissement en raison d'une crainte d'un refus du banquier.

Dans un contexte marqué par une croissance économique encore solide avec toutefois des incertitudes marquées, le Conseil des gouverneurs de la BCE a indiqué en juin 2018 que l'horizon jusqu'auquel les taux d'intérêt directeurs devraient être maintenus à leurs niveaux actuels était fixé à « au moins jusqu'à l'été 2019 ». Le taux des crédits aux PME (hors microentreprises) est de 1,5 % en décembre 2018, en hausse de près de 20 points de base sur un an. L'écart par rapport aux taux appliqués aux grandes entreprises – présentant généralement des niveaux de risque plus faibles – augmente de 30 points de base (*figure 4*).

La « **cotation Banque de France** » permet de ventiler le total des encours mobilisés par **classe de risque**. Cette cotation est une appréciation de la Banque de France sur la capacité de l'entreprise à honorer ses engagements financiers à un horizon de trois ans. La part des crédits mobilisés par les PME qui bénéficient des meilleures cotes (ensemble des cotes 3 et 4) augmente entre 2017 et 2018, passant de 54,3 % à 55,0 % (*figure 5*). ■

Définitions

Service central des risques de la Banque de France : il recense chaque mois les encours de crédit consentis par les établissements de crédit à chaque entreprise – au sens d'unité légale –, au-delà du seuil de 25 000 euros depuis janvier 2006. Voir *annexe Glossaire*.

Société civile immobilière (SCI) : il peut s'agir ici d'unités légales qui assurent la gestion des biens immobiliers d'entreprises avec lesquelles les liens n'ont pas pu être établis ou de sociétés de gestion patrimoniale de particuliers. Voir *annexe Glossaire*.

Classes de risque : elles résultent de la cotation de la Banque de France du risque de crédit. Elles vont de 3 (les moins risquées) à 9 (les plus risquées). Voir *annexe Glossaire*.

Cotation Banque de France : voir *annexe Glossaire*.

Financement des PME 3.10

1. Encours de crédit aux entreprises résidentes en 2018

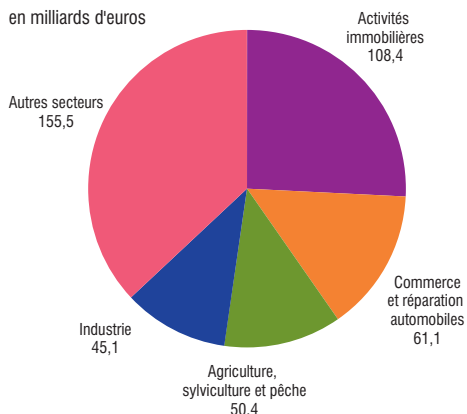
encours en milliards d'euros, évolution en %

	Nombre d'entreprises	Crédits mobilisés		Crédits mobilisés et mobilisables	
		Encours	Évolution déc. 2018/ déc. 2017	Encours	Évolution déc. 2018/ déc. 2017
PME	1 105 494	420,5	6,2	478,9	6,7
Entreprises de taille intermédiaire (ETI)	6 223	274,7	3,9	351,7	3,5
Grandes entreprises (GE)	276	135,6	2,9	268,0	1,4
Ensemble hors divers SCI	1 111 993	830,8	4,9	1 098,6	4,3
Divers SCI	582 288	170,5	8,6	182,9	8,6
Ensemble	1 694 281	1 001,3	5,5	1 281,5	4,9

Champ : France, y compris entrepreneurs individuels. Entreprises ayant contracté un crédit de plus de 25 000 euros auprès d'un établissement de crédit français.
Source : Banque de France.

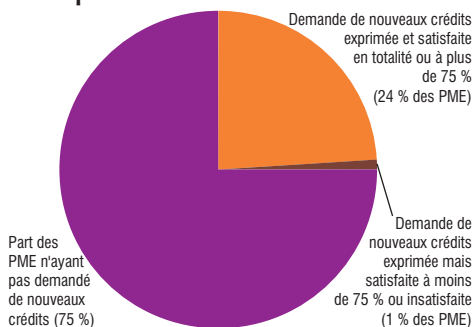
2. Crédits mobilisés par les PME en 2018 par secteur

en milliards d'euros



Champ : France, PME.
Source : Banque de France.

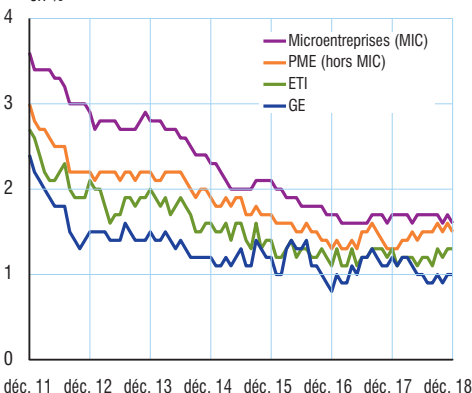
3. Demande et obtention de nouveaux crédits d'investissement par les PME au quatrième trimestre 2018



Note : hors utilisation de lignes de crédits obtenues précédemment.
Champ : France hors Mayotte, PME avec une autonomie de décision en matière de demande de crédit.
Source : Banque de France, enquête trimestrielle auprès des entreprises sur leur accès au crédit en France.

4. Taux des crédits aux entreprises

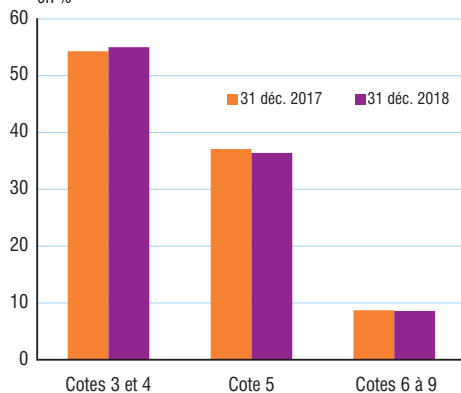
en %



Champ : France.
Source : Banque de France.

5. Répartition des encours de crédit mobilisés par les PME par classe de risque

en %



Champ : France, PME hors entrepreneurs individuels.
Source : Banque de France.

Fiches thématiques

Énergie et développement durable



4.1 Consommation d'énergie dans l'industrie

En 2017 en France, la **consommation brute d'énergie** de l'industrie (hors industrie de l'énergie et artisanat commercial) s'élève à 37,4 millions de **tonnes d'équivalent pétrole** (TEP) hors carburant (*figure 1*). Elle diminue de 2 % par rapport à 2016, revenant à son niveau de 2015. Les secteurs les plus énergivores sont l'industrie chimique et la métallurgie et fabrication de produits métalliques. Alors que le premier consomme beaucoup de gaz, de produits pétroliers et d'autres énergies, le second est plutôt utilisateur de **combustibles minéraux solides** (CMS).

La facture énergétique du secteur industriel s'accroît de 1 % entre 2016 et 2017 ; elle rebondit après quatre années de baisse (*figure 2*). En effet, les prix des CMS augmentent de 47 % en 2017, après une baisse de 55 % entre 2012 et 2016. Par exemple, en 2017, le prix de la houille est remonté à 164 euros la tonne, contre 111 euros en 2016 (soit respectivement 265 et 179 euros par TEP) (*figure 3*) ; la houille représente plus de 90 % des quantités de CMS achetées. Parallèlement, le prix moyen des **produits pétroliers** augmente de 22 % en 2017, en lien avec la hausse du prix du Brent, après cinq années de baisse (-84 %) ; le prix moyen des produits pétroliers atteint 388 euros par TEP, contre 317 euros en 2016 et 583 euros au point haut de 2012. Le prix de la vapeur augmente de 2 % en 2017 pour s'établir à 22 euros la tonne (soit 307 euros par TEP) (*figure 4*). En revanche,

le prix du gaz diminue de 3 %, à 24 euros le mégawattheure (MWh) (soit 309 euros par TEP). Le prix de l'électricité diminue moins en 2017 (-4 % après -9 %). À 58 euros le MWh (soit 676 euros par TEP), il reste inférieur à la moyenne de l'Union européenne.

En dix ans, la consommation brute d'énergie dans l'industrie s'est contractée de 11 %, avec un recul marqué en 2009. Sur la même période, la facture énergétique n'a diminué que de 3 %.

Entre 2005 et 2017, la répartition de la consommation par type d'énergie a peu varié (*figure 5*). Hors usage en tant que matière première, le gaz et l'électricité restent les deux énergies les plus consommées, à parts quasi égales ; elles représentent à elles deux 65 % de la consommation d'énergie totale. La part des CMS diminue légèrement en 2017, tandis que celle des achats de vapeur augmente (hors usage en tant que matière première), s'établissant chacune à 6 %. La part des achats de produits pétroliers baisse, pour atteindre 4 % en 2017. Enfin, celle des **autres énergies** (bois, liqueur noire, autres produits pétroliers, combustibles renouvelables ou non) s'accroît pour atteindre 19 %.

L'industrie produit également elle-même de l'électricité, représentant 5 % de la consommation totale d'électricité en 2016. 11 % de cette autoproduction est d'origine hydraulique, photovoltaïque ou éolienne, le reste étant d'origine thermique. ■

Définitions

La **consommation brute d'énergie** est obtenue en sommant les consommations en combustibles et en électricité, ainsi que les achats de vapeur.

En plus de l'électricité, du gaz naturel de réseau, des autres gaz de réseau et de la vapeur, l'enquête annuelle sur les consommations d'énergie dans l'industrie (EACEI) recense les combustibles usuels comprenant : les **combustibles minéraux solides** (coke de houille, houilles agglomérées, lignite et charbon) et les **produits pétroliers** (coke de pétrole, butane-propane, fioul lourd ou domestique). L'EACEI recense également les **autres énergies** suivantes : le bois, la liqueur noire, les autres produits pétroliers non marchands, les autres combustibles renouvelables ou non. Hormis le bois (dont la majeure partie est achetée), ces derniers, sans valeur d'achat, ne sont pas inclus dans la facture énergétique.

La **tonne d'équivalent pétrole** (TEP) est une unité commune aux différentes énergies.

Pour en savoir plus

- « La consommation d'énergie dans l'industrie diminue en 2017, tandis que la facture augmente », *Insee Focus* n° 142, février 2019.

Consommation d'énergie dans l'industrie 4.1

1. Consommation d'énergie y c. usage matières premières, par type et grand secteur en 2017

en kTEP

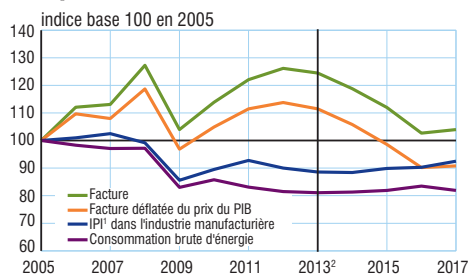
	Combustibles				Consommation d'électricité (y c. autoproduite)	Vapeur achetée	Consommation brute
	Gaz	CMS	Produits pétroliers	Autres énergies			
Industrie extractive, récupération	154	0	107	20	102	25	408
Industrie agroalimentaire	2 415	287	186	268	1 785	249	5 190
Textiles, habillement, cuir et chaussures	148	0	13	0	110	0	271
Bois, papier et imprimerie	921	16	65	1 561	997	401	3 960
Chimie	2 849	448	2 183	3 401	1 661	983	11 524
Pharmacie	168	0	2	3	207	46	426
Caoutchouc, plastique et minéraux non métalliques	1 695	214	607	424	1 276	76	4 292
Métallurgie et produits métalliques	1 404	5 110	270	9	2 295	24	9 111
Équipements électriques, électroniques, informatiques ; machines	273	13	31	2	542	0	861
Matériels de transport	427	5	24	8	586	19	1 069
Autres industries manufacturières y compris réparation et installation	72	0	11	14	162	5	264
Ensemble	10 524	6 092	3 497	5 710	9 724	1 828	37 376

kTEP : milliers de tonnes d'équivalent pétrole.

Champ : France, industrie hors artisanat commercial et industrie de l'énergie, y compris récupération, établissements de 20 salariés ou plus.

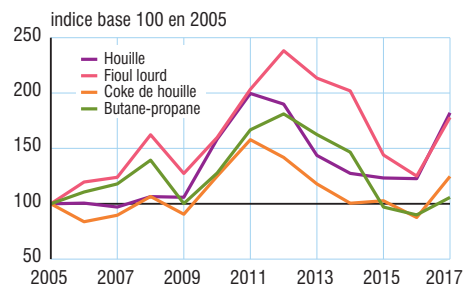
Source : Insee, enquête annuelle sur les consommations d'énergie dans l'industrie (EACEI) 2017.

2. Factures, consommations d'énergie et IPI depuis 2005



1. Indice de la production industrielle. 2. La base de sondage de l'enquête a été élargie en 2013, entraînant une rupture des séries de consommation et de facture d'énergie. À partir de 2013, leurs évolutions par rapport à 2005 sont calculées en tenant compte de cette rupture. Note : depuis 2012, la facture énergétique comprend la facture de bois acheté (0,7% de la facture totale en 2017). À la suite des modifications complémentaires, les séries ont été révisées entre 2005 et 2016. Champ : France, industrie hors artisanat commercial et industrie de l'énergie, y compris récupération, établissements de 20 salariés ou plus. Source : Insee, enquête annuelle sur les consommations d'énergie dans l'industrie (EACEI).

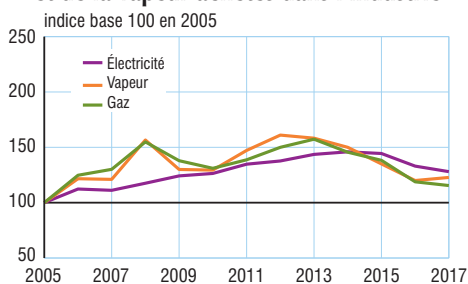
3. Prix moyen annuel des combustibles achetés dans l'industrie



Champ : France, industrie hors artisanat commercial et industrie de l'énergie, y compris récupération, établissements de 20 salariés ou plus.

Source : Insee, enquête annuelle sur les consommations d'énergie dans l'industrie (EACEI).

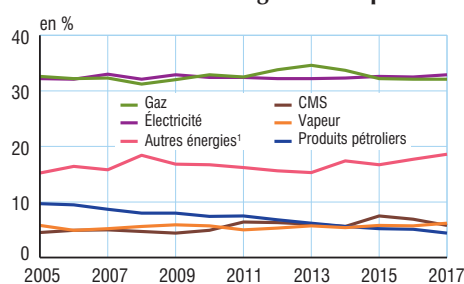
4. Prix moyen annuel du gaz, de l'électricité et de la vapeur achetés dans l'industrie



Champ : France, industrie hors artisanat commercial et industrie de l'énergie, y compris récupération, établissements de 20 salariés ou plus.

Source : Insee, enquête annuelle sur les consommations d'énergie dans l'industrie (EACEI).

5. Part des grandes familles d'énergies dans la consommation hors usage matières premières



1. Les autres énergies incluent le bois, les autres produits pétroliers, la liqueur noire et les autres combustibles renouvelables ou non. Champ : France, industrie hors artisanat commercial et industrie de l'énergie, y compris récupération, établissements de 20 salariés ou plus. Source : Insee, enquête annuelle sur les consommations d'énergie dans l'industrie (EACEI).

4.2 Investissements de l'industrie pour protéger...

En 2017, 38 % des établissements industriels employant 20 salariés ou plus ont réalisé des investissements ou des études pour protéger l'environnement. Ils y ont consacré 1,4 milliard d'euros, dont 79 % pour les investissements et 21 % pour les études (figure 1). 84 % des établissements de 500 salariés ou plus ont engagé de telles dépenses antipollution contre 27 % des établissements de 20 à 49 salariés. Ces derniers représentent 55 % de la population observée et seulement 11 % des dépenses réalisées. En 2017, les investissements ont diminué de nouveau (1,1 milliard d'euros ; - 3 % après - 17 % en 2016) (figure 2). Les montants consacrés aux études ont augmenté de 4 % par rapport à 2016 (289 millions d'euros).

Quatre secteurs concentrent plus de 67 % des dépenses engagées : l'énergie (423 millions d'euros), la chimie (210 millions d'euros), les industries agroalimentaires (186 millions d'euros) et la métallurgie-produits métalliques (98 millions d'euros).

En un an, les investissements dans l'énergie augmentent de 10 %. Le recul des investissements intégrés (- 32 %) est plus que compensé par la hausse des investissements spécifiques (+ 19 %). Les investissements baissent le plus dans la métallurgie (- 28 %), secteur dans lequel les investissements à la fois spécifiques et intégrés reculent fortement.

En 2017, 40 % des investissements antipollution visent à éviter ou à limiter les

effets de l'activité sur la qualité de l'air : en agissant sur la protection de l'air (29 %) ou, via les émissions de gaz à effet de serre, sur l'équilibre du climat (11 %) (figure 3). Pour mémoire, dans le cadre de la loi de transition énergétique, le gouvernement français s'est fixé l'objectif, avec les autres États européens, de diminuer de 40 % ces émissions d'ici à 2030, par rapport au niveau de 1990. 19 % des investissements antipollution sont consacrés au domaine des eaux usées, 9 % à 13 % à chacun des domaines des sols, des déchets ou des paysages, tandis que seuls 2 % des investissements visent à réduire les bruits.

Les investissements antipollution sont de deux types : d'une part, des investissements spécifiques, qui représentent 85 % des montants en 2017, d'autre part, des investissements intégrés. Les investissements spécifiques correspondent à des achats de matériels entièrement dédiés à la protection de l'environnement et n'impliquent pas de modification du processus de production, alors que les investissements intégrés correspondent aux coûts liés à l'adoption de technologies dites « propres ».

50 % des investissements spécifiques sont destinés au prétraitement, au traitement ou à l'élimination de la pollution (figure 4). Ils visent à réduire les dommages des activités sur l'environnement. La prévention des pollutions est le second enjeu des investissements spécifiques avec 37 % des dépenses, ce qui traduit une volonté des établissements d'agir en amont dans le processus de production. ■

Définitions

L'enquête relative aux dépenses réalisées par les établissements pour lutter contre la pollution dite « Antipol » est adossée à un règlement européen. Elle porte sur les investissements dans des matériels entièrement dédiés à la protection de l'environnement, ainsi que dans des achats d'équipements de production plus performants en matière environnementale. Les investissements de renouvellement des équipements qui ne sont pas dédiés à lutter contre la pollution, mais qui bénéficient de technologies plus propres, réduisant les nuisances environnementales, ne font pas partie du champ de l'enquête. Le champ couvre les établissements actifs de 20 salariés ou plus appartenant à l'industrie extractive, manufacturière ainsi qu'à la production d'électricité (sections, B, C et D).

Pour en savoir plus

- « Les investissements pour protéger l'environnement diminuent de nouveau en 2017 », *Insee Focus* n° 161, juillet 2019.
- « Les investissements pour protéger l'environnement diminuent nettement en 2016 », *Insee Focus* n° 129, octobre 2018.

1. Dépenses en faveur de l'environnement dans l'industrie en 2017

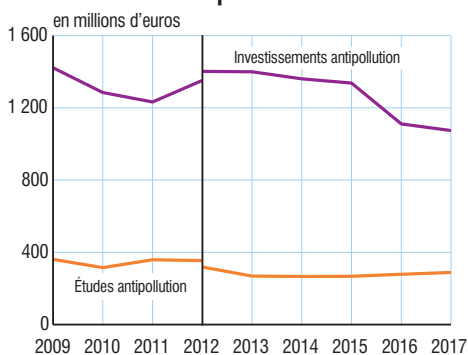
en millions d'euros

	Investissements pour protéger l'environnement			Études		Ensemble des dépenses
	Spécifiques ¹	Intégrés ²	Ensemble	En vue d'un investissement	Autres études	
Production et distribution d'électricité, de gaz, de vapeur et d'air conditionné	252	31	283	21	120	423
Industrie chimique	147	29	175	19	16	210
Industries agroalimentaires	134	25	159	20	8	186
Métallurgie et produits métalliques	68	10	79	15	5	98
Industrie des produits minéraux	36	12	48	4	4	56
Bois et papier	37	5	42	3	2	48
Production de combustibles et de carburants	72	2	74	1	1	77
Autres industries	166	48	214	37	14	266
Ensemble	912	162	1 074	120	170	1 364

1. Entièrement dédiés à la protection de l'environnement. 2. Surcoûts liés à l'intégration dans la production de produits ou procédés moins polluants que les standards disponibles sur le marché. Champ : France, établissements industriels de 20 salariés ou plus.

Source : Insee, enquête sur les Investissements pour protéger l'environnement (Antipol).

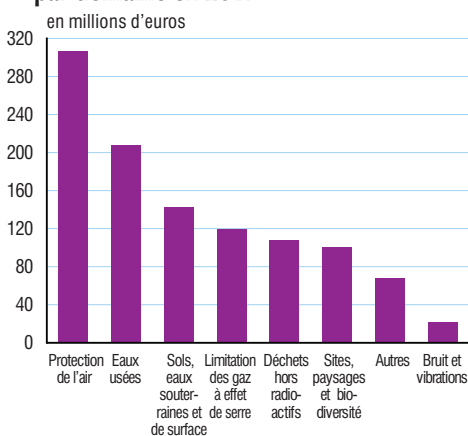
2. Évolution des investissements et des études antipollution



Champ : à partir de 2012, France, industries extractive et manufacturière, y compris artisanat commercial et énergie, établissements de 20 salariés ou plus ; avant 2012, France, industries extractive (hors extractions de houille et d'hydrocarbures) et manufacturière (hors artisanat commercial), établissements de 20 salariés ou plus.

Sources : Insee, Antipol ; SSP, enquête de conjoncture pour l'évolution de l'investissement dans l'industrie.

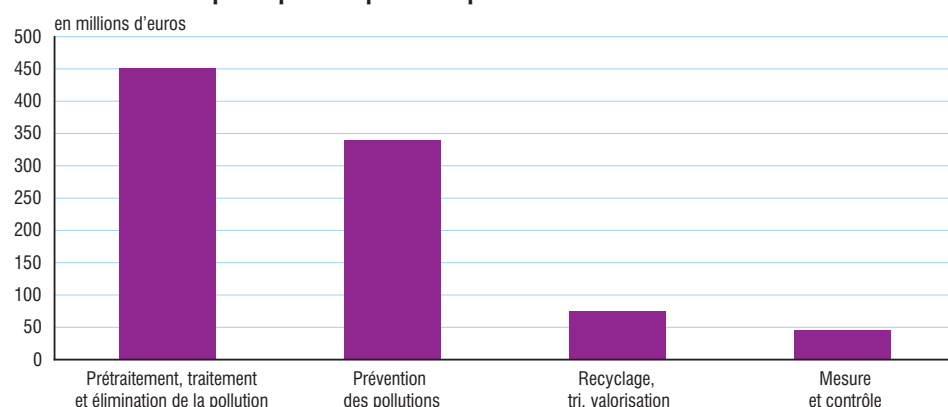
3. Investissements antipollution par domaine en 2017



Champ : France, établissements industriels de 20 salariés ou plus.

Source : Insee, Antipol.

4. Investissements spécifiques antipollution par nature en 2017



Champ : France, établissements industriels de 20 salariés ou plus.

Source : Insee, Antipol.

4.3 Production de déchets dans l'industrie

En 2016, l'ensemble des établissements de l'industrie produisent 37 % des **déchets non dangereux non minéraux hors boues** (figure 1). L'industrie manufacturière en génère la moitié à elle seule, avec 19 % de l'ensemble des déchets.

Les établissements de dix salariés ou plus de l'industrie manufacturière génèrent 14 millions de tonnes de ces déchets, majoritairement des **déchets banals** (79 %) (figure 2). Viennent ensuite les **déchets organiques** (21 %), essentiellement produits par les industries agroalimentaires, et, plus marginalement, les **déchets ponctuels** (équipements hors d'usage et déchets issus des cantines d'entreprises). Quatre secteurs d'activité produisent les deux tiers de ces déchets : la métallurgie, l'industrie du papier-carton et de l'imprimerie, l'industrie du bois et les industries agroalimentaires (IAA).

La plupart des déchets banals sont **triés** (82 %). Il s'agit majoritairement de déchets de métaux et de bois. L'industrie du bois et celle de la métallurgie trient la quasi-totalité de leurs déchets. En revanche, la chimie et la pharmacie n'en trient que 56 % et les IAA 50 %. Ces dernières produisent ainsi les trois quarts des déchets non triés, dits « **en mélange** ».

Le tri favorise la valorisation des déchets. Ainsi, 77 % des déchets banals triés sont valorisés (figure 3). Les déchets de métaux et de papier-carton sont même valorisés à plus de 90 % et 80 %. *A contrario*, seulement 48 % des déchets en mélange le sont.

Entre 2012 et 2016, la production industrielle a augmenté de 0,8 % et généré 2,2 % de déchets banals supplémentaires (figure 4). Les déchets en mélange de l'industrie manufacturière augmentent (+ 14,5 %) tandis que les déchets triés restent stables. La très forte baisse des déchets métalliques (- 13,1 %), essentiellement portée par l'industrie

automobile, compense la hausse de presque tous les autres déchets triés, en particulier les plastiques (+ 15,4 %) et le verre (+ 10,5 %).

La production de déchets reflète la spécialisation industrielle de chaque région. La région Grand Est produit le plus de déchets banals : 1,7 million de tonnes dont 41 % de déchets métalliques, du fait de l'importance des filières de sidérurgie et de métallurgie (figure 5). Les Hauts-de-France en génèrent 1,5 million de tonnes, principalement des déchets de métal (47 %) et de papier-carton (19 %). Par ailleurs, ces deux régions valorisent davantage leurs déchets (près de 80 %) que la moyenne de la France métropolitaine hors Corse, les déchets métalliques et de papier-carton figurant parmi les déchets les plus valorisés. En Nouvelle-Aquitaine, 57 % des déchets sont constitués de bois. L'Auvergne-Rhône-Alpes est la quatrième région à produire plus d'un million de tonnes de déchets. La quantité de déchets produits dans une région est à rapporter à son emploi industriel.

En moyenne, en France métropolitaine hors Corse, 4,9 tonnes de déchets sont générées par salarié en équivalent temps plein (ETP). Les régions qui génèrent le plus de déchets sont aussi celles qui produisent le plus de déchets par salarié en ETP, excepté l'Auvergne-Rhône-Alpes (4,0 tonnes par salarié en ETP). La Bretagne, l'Occitanie, la Provence-Alpes-Côte d'Azur, les Pays de la Loire et surtout l'Île-de-France génèrent les quantités les plus faibles de déchets par salarié.

La gestion des déchets est considérée principalement comme une préoccupation environnementale par 56 % des établissements industriels (contre 53 % en 2012). Par ailleurs, 14 % y voient un enjeu économique, 10 % un moyen de rationaliser le fonctionnement tandis que 19 % la ressentent surtout comme une contrainte. ■

Définitions

Déchets : résidu produit non intentionnellement, jugé inutile dans un contexte donné. Les déchets sont les matières destinées à l'abandon ainsi que celles qui sont valorisées, mises en décharge en interne (sur site) ou en externe.

Déchets non dangereux non minéraux hors boues, déchets banals, déchets organiques, déchets ponctuels, déchets triés, déchets en mélange : voir annexe *Glossaire*.

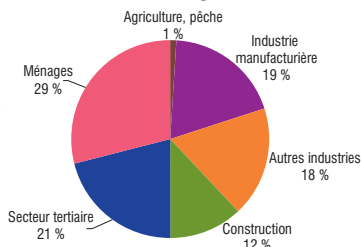
Pour en savoir plus

- « 82 % des déchets banals sont triés dans l'industrie manufacturière », *Insee Première* n° 1745, avril 2019.
- « En 2012, 90 % des déchets industriels triés sont valorisés », *Insee Première* n° 1535, janvier 2015.

Production de déchets dans l'industrie 4.3

1. Répartition de la production de déchets non dangereux non minéraux hors boues en 2016

Champ : ensemble des secteurs d'activité et ménages.
Sources : Insee, enquête sur la production de déchets non dangereux en 2016 ; SDES, données 2016 provisoires transmises à Eurostat dans le cadre du règlement européen relatif aux déchets.

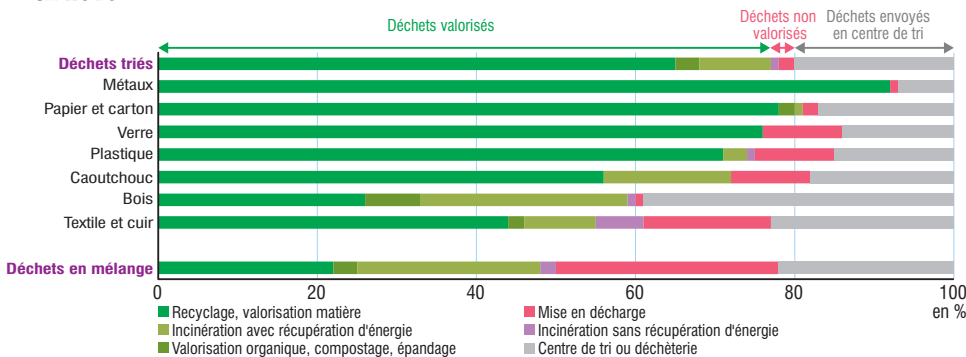


2. Répartition des déchets non dangereux non minéraux hors boues de l'industrie manufacturière par type en 2016

	Industries agroalimentaires (IAA)		Industries manufacturières hors IAA		Ensemble	
	(en milliers de tonnes)	(en %)	(en milliers de tonnes)	(en %)	(en milliers de tonnes)	(en %)
Déchets banals	1 147	31	9 795	97	10 942	79
Déchets organiques	2 616	69	260	2	2 876	21
Déchets ponctuels	5	0	56	1	61	0
Ensemble	3 768	100	10 111	100	13 879	100

Champ : industries manufacturières, établissements de 10 salariés ou plus. Source : Insee, enquête sur la production de déchets non dangereux dans l'industrie 2016.

3. Répartition des déchets de l'industrie manufacturière par matière et mode de traitement en 2016



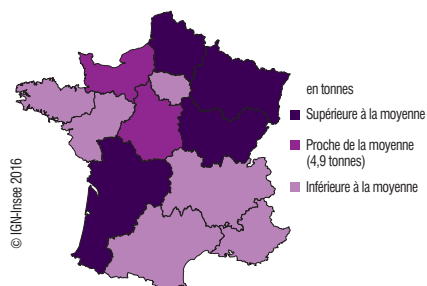
Lecture : 59 % des déchets de bois sont valorisés : 26 % sont recyclés, 7 % sont valorisés de façon organique ou compostés et 26 % sont incinérés avec récupération d'énergie. Les autres (41 %) sont incinérés sans récupération d'énergie (1 %) ou en centre de tri (39 %).
Champ : industries manufacturières, établissements de 10 salariés ou plus. Source : Insee, enquête sur la production de déchets non dangereux dans l'industrie 2016.

4. Évolution des quantités de déchets banals entre 2012 et 2016

	2012	2016	Évolution
	(en milliers de tonnes)	(en milliers de tonnes)	2016/2012 (en %)
Déchets triés	8 969	8 947	- 0,2
Verre	229	253	10,5
Métaux	3 578	3 109	- 13,1
Plastique	441	509	15,4
Papier et carton	1 815	1 927	6,2
Textile	33	36	8,9
Caoutchouc	83	82	- 1,4
Bois	2 790	3 031	8,7
Déchets en mélange	1 743	1 995	14,5
Ensemble des déchets banals	10 712	10 942	2,2

Champ : industries manufacturières, établissements de 10 salariés ou plus.
Source : Insee, enquêtes sur la production de déchets non dangereux dans l'industrie 2012 et 2016.

5. Quantité de déchets banals produits par l'industrie en 2016 rapportée au nombre de salariés en ETP



Note : les résultats ne sont pas représentatifs pour la Corse et les DOM en raison d'une taille d'échantillon trop faible. Lecture : l'Île-de-France est la région dont les établissements industriels produisent le moins de déchets au regard de leur nombre de salariés employés (en ETP). Champ : industries manufacturières, établissements de 10 salariés ou plus de France métropolitaine hors Corse. Source : Insee, enquête sur la production de déchets non dangereux dans l'industrie 2016, Clap 2015.

4.4 Production de déchets dans le commerce

En 2016, les établissements de 20 salariés ou plus du commerce (hors commerce et réparation d'automobiles et de motocycles) génèrent 4,5 millions de tonnes de **déchets non dangereux non minéraux**, soit 5 % des déchets de ce type produits en France (*figure 1*). C'est 6 % de plus qu'en 2012. Le commerce de détail produit deux tiers de ces déchets : 3,0 millions de tonnes, soit 15 % de plus qu'en 2012. Les hypermarchés et les supermarchés en concentrent à eux seuls 48 %.

Les trois quarts des déchets sont **triés** ou collectés sélectivement. Il s'agit majoritairement de papier et de carton (dont 84 % d'emballages) et de déchets organiques : ils représentent à eux deux 57 % de l'ensemble des déchets triés. En 2016, le commerce produit 23 % des déchets de papier et de carton générés par l'ensemble de l'économie en France.

Le tri favorise la valorisation des déchets, c'est-à-dire leur réutilisation tels quels ou après transformation ou, plus rarement, leur utilisation pour produire de l'énergie. Ainsi, 70 % des **déchets banals** triés sont valorisés et seulement 3 % ne le sont pas (*figure 2*). Le reste est envoyé dans des centres de tri : une partie pourra être valorisée ultérieurement tandis que les autres seront détruits ou stockés. *A contrario*, seulement 33 % des déchets dits « **en mélange** » sont valorisés. Les **déchets organiques** sont, quant à eux, valorisés à plus de 65 %. Il s'agit principalement d'une valorisation de leur matière (32 %), notamment pour la production de matière fertilisante.

La part des déchets non minéraux non dangereux du commerce valorisés est quasi stable entre 2012 et 2016. Les déchets en mélange sont toujours moins valorisés que les déchets triés. En revanche, en quatre ans, leur taux de valorisation a doublé : 33 % en 2016 contre 17 % en 2012 (*figure 3*). Sur la même période, la part des déchets triés valorisés diminue : 69 % en 2016 contre 73 % en 2012. Cette diminution concerne presque tous les types

de déchets. En 2016, les déchets de métaux restent les plus valorisés (82 %), devant ceux de papier et carton (72 %), de bois et organiques (65 %).

Les établissements d'Île-de-France produisent 21 % des déchets non minéraux du commerce (961 000 tonnes) (*figure 4*). Ce sont eux qui produisent le plus de déchets et qui les valorisent le moins (54 %). En revanche, rapportée au nombre de salariés employés en équivalent temps plein (ETP), c'est dans cette région que la quantité de déchets produits est la plus faible : 2,8 tonnes pour un salarié employé (en ETP), soit presque une tonne de moins que la moyenne métropolitaine hors Corse.

De plus en plus d'établissements commerciaux considèrent la gestion des déchets principalement comme une préoccupation environnementale : 56 % en 2016 contre 49 % en 2012. Par ailleurs, 15 % y voient un enjeu économique, 11 % un moyen de rationaliser le fonctionnement des services tandis que 18 % la ressentent surtout comme une contrainte. La gestion des déchets est perçue différemment selon la taille de l'établissement. Elle constitue principalement une contrainte pour 21 % des établissements de 20 à 49 salariés contre 5 % pour ceux de 500 salariés ou plus. La quasi-totalité des établissements de 50 salariés ou plus a mis en place une organisation de la gestion des déchets. Comme en 2012, réduire les emballages reçus est considéré par la majorité des établissements comme une action prioritaire (60 % des établissements), derrière le développement du tri sélectif (54 %), la recherche de nouvelles filières de recyclage (33 %) et la réduction des chutes, pertes et rebuts (21 %). La plupart des établissements vendant des produits alimentaires luttent contre le gaspillage alimentaire : 87 % d'entre eux ont adopté des mesures telles que le don aux associations de produits invendus ou les ventes promotionnelles en limite de péremption. ■

Définitions

Déchets, déchets non dangereux non minéraux, déchets triés, déchets banals, déchets en mélange, déchets organiques : voir *annexe Glossaire*.

Pour en savoir plus

- « Les trois quarts des déchets du commerce sont triés », *Insee Première* n° 1744, avril 2019.
- « En 2012, plus de 70 % des déchets triés du commerce sont valorisés », *Insee Focus* n° 15, janvier 2015.

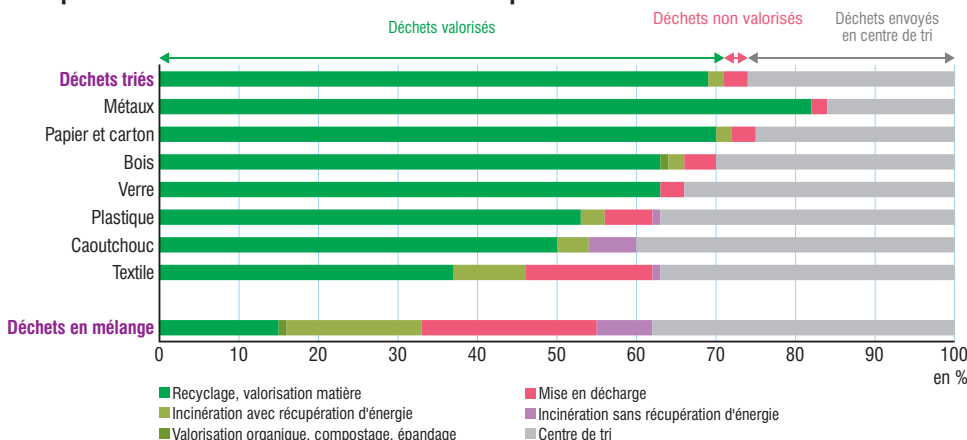
Production de déchets dans le commerce 4.4

1. Répartition des déchets non dangereux non minéraux du commerce par type en 2016

	Commerce de détail		Commerce de gros		Ensemble	
	(en milliers de tonnes)	(en %)	(en milliers de tonnes)	(en %)	(en milliers de tonnes)	(en %)
Déchets triés	2 220	73	1 172	80	3 392	75
Papier et carton	1 239	41	442	30	1 680	37
Organiques	580	19	340	23	920	20
Bois	220	7	117	8	337	7
Plastique	98	3	66	4	163	4
Métaux	53	2	160	11	213	5
Déchets ponctuels	17	1	14	1	31	1
Verre	6	0	27	2	34	1
Textile	2	0	1	0	3	0
Caoutchouc	6	0	5	0	10	0
Déchets en mélange	807	27	300	20	1 107	25
Ensemble des déchets non minéraux	3 027	100	1 472	100	4 499	100

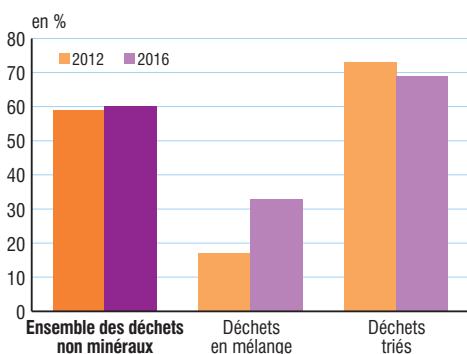
Champ : établissements du commerce (hors commerce automobile) de 20 salariés ou plus.
Source : Insee, enquête sur la production de déchets non dangereux dans le commerce 2016.

2. Répartition des déchets banals du commerce par matière et mode de traitement en 2016



Lecture : 33 % des déchets en mélange sont valorisés (15 % sont recyclés ou valorisés pour leur matière, 1 % sont valorisés de façon organique, par compostage ou épandage et 17 % sont incinérés avec récupération d'énergie). 29 % des déchets en mélange ne sont pas valorisés (22 % sont mis en décharge et 7 % sont incinérés). Enfin, les 38 % restants sont envoyés en centre de tri. Champ : établissements du commerce (hors commerce automobile) de 20 salariés ou plus. Source : Insee, enquête sur la production de déchets non dangereux dans le commerce 2016.

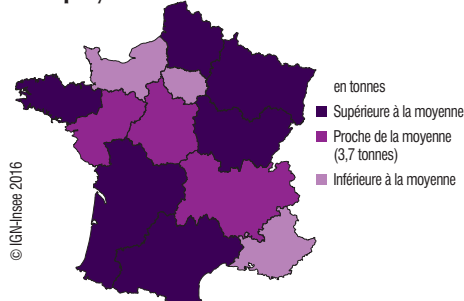
3. Valorisation des déchets non dangereux non minéraux du commerce par type en 2012 et 2016



Champ : établissements commerciaux (hors commerce automobile) de 20 salariés ou plus.

Source : Insee, enquêtes sur la production de déchets non dangereux dans le commerce 2012 et 2016.

4. Quantité de déchets non dangereux non minéraux produits par le commerce en 2016 rapportée au nombre de salariés employés en ETP



Note : les résultats ne sont pas représentatifs pour la Corse et les DOM en raison d'une taille d'échantillon trop faible. Lecture : en 2016, les établissements commerciaux d'Île-de-France font partie de ceux qui produisent le moins de déchets au regard du nombre de salariés qu'ils emploient (en ETP). Champ : établissements du commerce (hors commerce automobile) de 20 salariés ou plus, France métropolitaine hors Corse. Source : Insee, enquête sur la production de déchets non dangereux dans le commerce 2016, Clap 2015.

Fiches sectorielles



5.1 Secteurs principalement marchands non agricoles...

Les statistiques structurelles d'**entreprises** s'appuient sur le dispositif Ésane (Élaboration des statistiques annuelles d'entreprises) qui mobilise des sources administratives (notamment des déclarations fiscales et sociales) complétées par des enquêtes statistiques. Le secteur agricole n'est pas couvert par ces enquêtes et ne fait donc pas partie du champ Ésane. Les secteurs de la santé humaine-action sociale et de l'enseignement comprennent des établissements publics ayant un poids économique important ; la vision de ces secteurs à partir des seules entreprises du secteur privé est donc largement partielle. Ces secteurs sont souvent exclus des analyses statistiques pour se restreindre au champ des **secteurs principalement marchands non agricoles**. De même, le secteur des activités financières et d'assurance est souvent écarté des analyses, car leur comptabilité est spécifique et n'est pas homogène avec celle des autres secteurs et la couverture de ces activités par le dispositif Ésane est partielle. Ainsi, le champ retenu dans cet ouvrage est celui des entreprises des **secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers**. Le secteur est apprécié au niveau de l'entreprise. Des **unités légales** (UL) d'autres secteurs comme les services financiers (*holdings, etc.*) peuvent cependant faire partie d'entreprises de ce champ.

En 2017, le champ des secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers rassemble 3,1 millions d'entreprises pour un chiffre d'affaires de 3 774 milliards d'euros et une **valeur ajoutée** de 1 068 milliards d'euros (*figure 1*). Les 246 **grandes entreprises** (GE) représentent moins de 1 % des entreprises de ce champ, mais concentrent 27 % des salariés, 34 % du chiffre d'affaires et 33 % de la valeur ajoutée (hors taxes). En comparaison, les 3,0 millions de **microentreprises** (MIC) regroupent 19 % des salariés, 13 % du chiffre d'affaires et 17 % de la valeur ajoutée.

En 2017, l'industrie compte relativement peu d'entreprises : 8 % de l'ensemble des secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers (*figure 2*). Elle a en revanche un poids bien plus important en matière

d'emploi salarié (26 %), de valeur ajoutée (28 %), d'investissement (30 %) et surtout de chiffre d'affaires à l'exportation (65 %). Les services principalement marchands réalisent 372 milliards d'euros de valeur ajoutée et 86 milliards d'euros d'investissement (respectivement 35 % et 42 % de l'ensemble des secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers). Le commerce est le troisième grand secteur en matière de valeur ajoutée (20 %).

En 2017, parmi les 3,1 millions d'entreprises, 0,8 million d'entreprises sont des **micro-entrepreneurs** ou des **micro-entreprises au sens fiscal**. Leur poids économique est très faible, elles bénéficient de formalités comptables et fiscales simplifiées et les données statistiques disponibles les concernant sont moins détaillées. Elles sont donc le plus souvent exclues de l'analyse. Ainsi, les secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers hors régime fiscal de la micro-entreprise et micro-entrepreneurs rassemblent 2,3 millions d'entreprises.

La mise en œuvre de la définition économique de l'entreprise conduit à reclasser des unités légales dans le secteur de l'entreprise à laquelle elles appartiennent. En 2017, 310 700 unités légales organisées en **groupe** appartiennent à des entreprises qui relèvent des secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers (*figure 3*). Parmi ces unités légales, les plus nombreuses (76 700) sont dans les activités immobilières et les services aux entreprises. 58 900 ne relèvent pas elles-mêmes des secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers : pour leur très grande majorité il s'agit de sociétés dans les services financiers (activités des sociétés *holding* et activités auxiliaires de services financiers et d'assurance).

Pour former les entreprises des secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers, aux 90 400 entreprises rassemblant 310 700 unités légales organisées en groupe s'ajoutent les 3,0 millions d'entreprises avec une seule unité légale (entreprises **mono-unité légale**). ■

Définitions

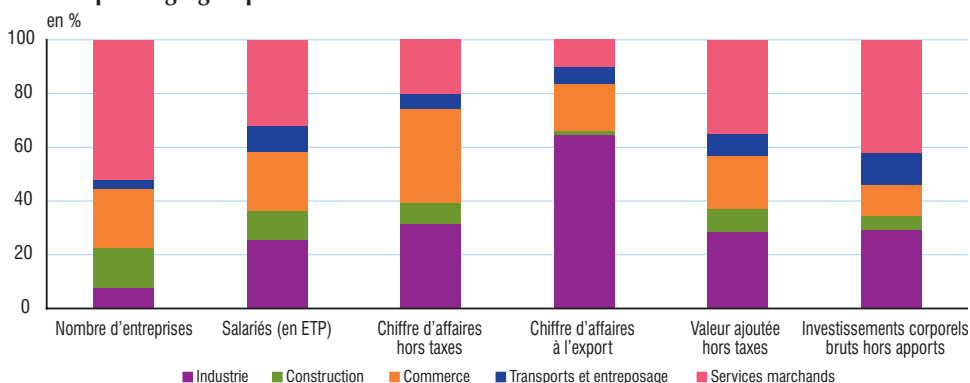
Entreprise, secteurs principalement marchands non agricoles, secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers, unité légale, valeur ajoutée, grande entreprise (GE), microentreprise (MIC), micro-entrepreneur, micro-entreprise au sens fiscal, groupe, mono-unité légale : voir *annexe Glossaire*.

1. Chiffres clés des entreprises des secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers en 2017

	Nombre d'entreprises	Salariés (en ETP)	Chiffre d'affaires hors taxes	Chiffre d'affaires à l'export	Valeur ajoutée hors taxes	Investissements corporels bruts hors apports
	(en milliers)		(en milliards d'euros)			
Microentreprises (MIC)	2 994,3	2 273,7	497,0	19,2	180,1	34,1
PME (hors MIC)	138,8	3 608,8	844,9	88,3	252,5	35,4
Entreprises de taille intermédiaire (ETI)	5,4	3 036,7	1 141,2	241,5	286,0	60,2
Grandes entreprises (GE)	0,2	3 266,2	1 291,0	369,6	349,2	76,1
Ensemble	3 138,7	12 185,3	3 774,0	718,5	1 067,8	205,7
Industrie	239,7	3 107,3	1 189,1	464,0	302,0	60,7
Construction	471,3	1 310,9	294,2	11,6	95,3	10,2
Commerce	685,9	2 668,8	1 318,8	125,9	208,5	24,0
Transports et entreposage	113,4	1 210,5	213,4	44,4	90,0	24,6
Services marchands	1 628,4	3 887,8	758,5	72,5	372,0	86,2
Hébergement et restauration	256,5	855,4	98,1	2,2	42,7	8,5
Information et communication	126,8	740,1	193,1	25,6	93,5	14,3
Activités immobilières	235,2	197,1	76,1	0,7	40,4	34,2
Services aux entreprises	653,7	1 770,7	328,9	42,0	172,9	25,3
Services aux particuliers	356,0	324,5	62,4	2,0	22,5	3,9
Ensemble	3 138,7	12 185,3	3 774,0	718,5	1 067,8	205,7
<i>dont régime fiscal de la micro-entreprise et micro-entrepreneurs</i>	<i>847,7</i>	<i>6,5</i>	<i>8,6</i>	<i>0,0</i>	<i>4,1</i>	<i>3,8</i>

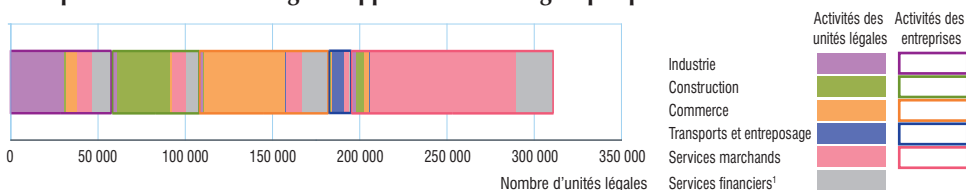
Champ : France, entreprises des secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers.
Source : Insee, É sane (données individuelles).

2. Principaux agrégats par secteur d'activité en 2017



Champ : France, entreprises des secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers.
Source : Insee, É sane (données individuelles).

3. Répartition des unités légales appartenant à des groupes par secteur d'activité en 2017



1. Activités des sociétés holding et activités auxiliaires de services financiers et d'assurance.
Lecture : en 2017, 58 500 unités légales organisées en groupe appartiennent à une entreprise industrielle. Parmi ces unités légales, 27 800 ne relèvent pas de l'industrie.
Champ : unités légales organisées en groupe appartenant à une entreprise des secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers. Les 3 048 300 unités légales des secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers n'appartenant pas à un groupe sont hors champ.
Source : Insee, É sane (données individuelles).

6.1 Quelle nouvelle vision du secteur de l'industrie...

En 2017, 37 000 **unités légales** (UL) de l'**industrie** appartiennent à un **groupe** (figure 1). Parmi elles, 30 700 sont **filiales** d'une **entreprise** industrielle. Les autres unités légales industrielles appartenant à un groupe se répartissent à peu près équitablement entre les entreprises des services principalement marchands (2 200), de la construction (2 000) et du commerce (1 700). Les entreprises des transports et des services financiers accueillent au total 400 unités légales industrielles.

En 2017, 58 500 unités légales, organisées en groupe, appartiennent à une entreprise industrielle. Parmi elles, 27 800 ne relèvent pas de l'industrie. Ces unités légales non industrielles appartenant à des entreprises de l'industrie sont dans les services financiers (11 900), essentiellement des *holdings*, dans les services marchands (8 500), en particulier des sièges sociaux, du conseil de gestion et de la location de biens immobiliers ou encore dans le commerce (5 800), très majoritairement du commerce de gros. Les autres proviennent de la construction (1 200) et des transports et de l'entreposage (400). Pour former l'ensemble des entreprises de l'industrie, à ces 58 500 unités légales organisées en groupe s'ajoutent 223 600 sociétés ou entreprises individuelles indépendantes.

Ainsi, la mise en œuvre de la définition économique des entreprises conduit à rattacher des unités légales de l'industrie à des entreprises d'autres secteurs et à intégrer des unités légales non industrielles à des entreprises de l'industrie. À cet effet de réallocation sectorielle s'ajoute un effet de **consolidation**

des flux intragroupe pour les **variables** dites « **non additives** ». Dans l'industrie, les deux effets se neutralisent pour le calcul du chiffre d'affaires ; l'effet positif du premier compense l'effet négatif du second (figure 2). Ils conduisent en revanche à une hausse des fonds propres (+ 489 milliards d'euros) et des immobilisations financières (+ 794 milliards d'euros) à travers la captation d'unités légales appartenant aux services marchands et financiers.

Au sein des entreprises de l'industrie, indépendantes ou organisées en groupe, 90 % des unités légales sont des unités légales de l'industrie (figure 3). De manière logique, ces unités légales industrielles emploient la majorité des effectifs (87 %) et génèrent l'essentiel de l'activité du secteur de l'industrie : 85 % de la **valeur ajoutée** (VA), 89 % de l'**excédent brut d'exploitation** (EBE) et 88 % du chiffre d'affaires à l'exportation. Au sein des entreprises industrielles, le complément est plutôt assuré par les unités légales commerciales. Par exemple, les filiales commerciales réalisent 9 % des exportations. En revanche, la majorité des fonds propres (56 %) et des dettes financières (56 %) sont portés par les 7 % d'unités légales ayant une activité de services marchands ou financiers.

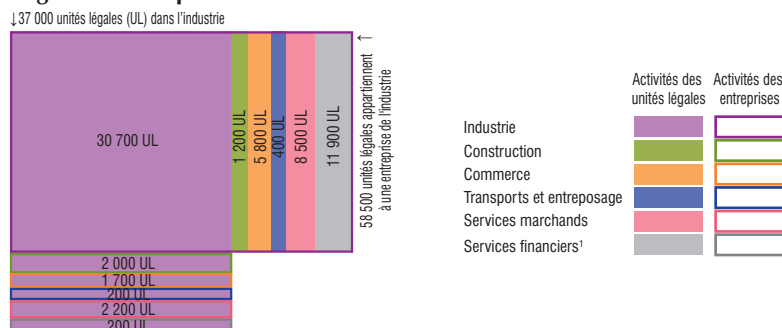
La quasi-totalité des unités légales de l'industrie (98 %), indépendantes ou organisées en groupe, appartiennent à une entreprise de ce secteur (figure 4). Elles concentrent 95 % de la valeur ajoutée de l'ensemble des unités légales de l'industrie. Seules 2 % des unités légales de l'industrie sont rattachées à des entreprises non industrielles. ■

Définitions

Unité légale, industrie, groupe, filiale, entreprise, consolidation, variable non additive (resp. **additive**), **valeur ajoutée** (VA), **excédent brut d'exploitation** (EBE) : voir annexe *Glossaire*.

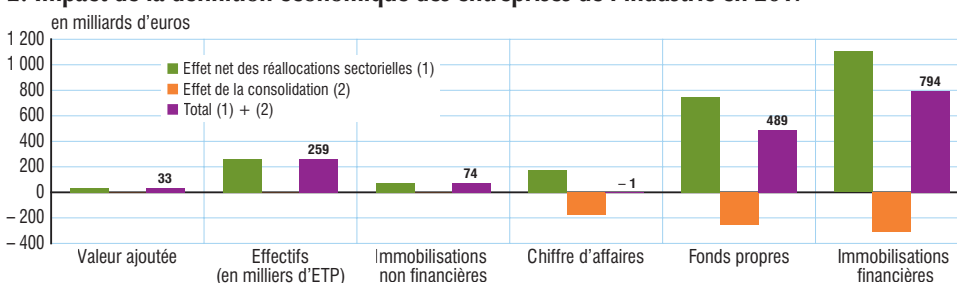
... avec la définition économique des entreprises ? 6.1

1. Unités légales et entreprises dans l'industrie en 2017



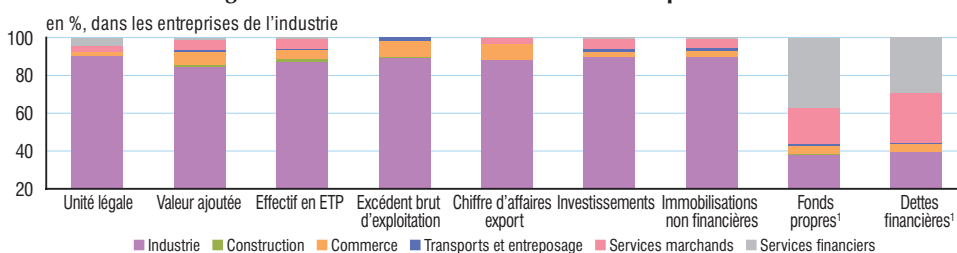
1. Activités des sociétés *holding* et activités auxiliaires de services financiers et d'assurance. Champ : unités légales de l'industrie appartenant à un groupe et unités légales appartenant à un groupe de l'industrie. Les 223 600 unités légales de l'industrie n'appartenant pas à un groupe sont hors champ. Source : Insee, Esane (données individuelles).

2. Impact de la définition économique des entreprises de l'industrie en 2017



Champ : entreprises et unités légales de l'industrie (y compris entreprises « mono-unité légale »). Source : Insee, Esane (données individuelles).

3. Poids des unités légales des différents secteurs dans les entreprises de l'industrie en 2017

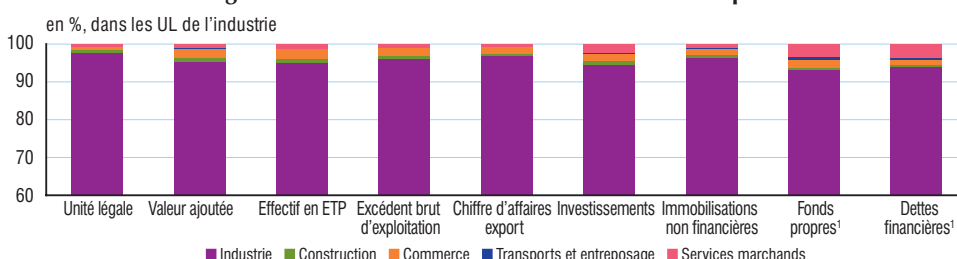


1. Ici, les agrégats économiques ne sont pas consolidés. Seules les réallocations sectorielles sont prises en compte.

Champ : France, entreprises de l'industrie (y compris entreprises « mono-unité légale »).

Source : Insee, Esane (données individuelles).

4. Poids des unités légales de l'industrie selon le secteur de leur entreprise en 2017



1. Ici, les agrégats économiques ne sont pas consolidés. Seules les réallocations sectorielles sont prises en compte. Champ : France, unités légales de l'industrie appartenant à une entreprise de secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers (y compris entreprises « mono-unité légale »). Source : Insee, Esane (données individuelles).

6.2 Chiffres clés et ratios de l'industrie

En 2017, l'**industrie** rassemble 239 700 **entreprises** (figure 1). Hors régime fiscal de la micro-entreprise et micro-entrepreneurs, elle rassemble 178 800 entreprises qui emploient 3,1 millions de salariés en équivalent temps plein (ETP), soit un quart des salariés de l'ensemble des entreprises des secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers (figure 2). Elles réalisent un chiffre d'affaires de 1 189 milliards d'euros et dégagent une **valeur ajoutée** de 302 milliards d'euros. Elles génèrent 32 % du chiffre d'affaires et 28 % de la valeur ajoutée de l'ensemble des secteurs.

Seules 9 % de ces entreprises de l'industrie (soit 16 200 entreprises) sont organisées en **groupe** de sociétés. Au total, elles rassemblent 58 500 unités légales, industrielles ou non. Elles cumulent 78 % des salariés du secteur, 82 % de la valeur ajoutée, 86 % du chiffre d'affaires et surtout 91 % des exportations. La très grande majorité des entreprises industrielles sont **mono-unité légale** mais ont un poids économique relativement faible.

Plus que tout autre grand secteur, la concentration des moyens de production est importante dans l'industrie. Ainsi les 89 grandes entreprises (GE) réunissent 32 % des salariés, 58 % des immobilisations corporelles, 49 % du chiffre d'affaires et 62 % du chiffre d'affaires à l'exportation (figure 3).

L'industrie manufacturière constitue environ 85 % du secteur industriel en matière de salariés en ETP, de valeur ajoutée et de chiffre d'affaires. Les industries agroalimentaires (IAA) concentrent un cinquième des salariés et du chiffre d'affaires de l'ensemble de l'industrie. La fabrication de matériels de transports, quant à elle, réalise 20 % du chiffre d'affaires et 35 % des exportations du secteur.

Les entreprises industrielles sont davantage tournées vers l'extérieur que celles des autres grands secteurs puisqu'elles y réalisent 39 % de leur chiffre d'affaires, soit deux fois plus que l'ensemble des entreprises marchandes non agricoles et non financières (figure 4). Les deux tiers de la production des entreprises de matériels de transports et la moitié de celle des biens d'équipement sont destinées à des clients étrangers.

L'industrie comprend l'industrie manufacturière mais également les industries extractives (gravières, sablières, etc.), la production et la distribution d'électricité, de gaz, de vapeur et d'air conditionné, ainsi que la production et la distribution d'eau, l'assainissement, la gestion des déchets, la dépollution. Dans ces deux derniers secteurs, le taux d'investissement atteint 55 %. Il est beaucoup plus faible dans l'industrie manufacturière (14 %) où il est proche de celui des services aux entreprises (14 %) mais reste inférieur à celui des transports (27 %).

En raison des investissements nécessaires à la production et à la distribution d'électricité, de gaz et d'eau, l'industrie est un secteur très capitalistique. L'intensité capitalistique s'élève à 295 milliers d'euros par ETP en 2017, contre 206 milliers d'euros par ETP pour l'ensemble des entreprises. Ce ratio s'abaisse à 182 milliers d'euros par ETP pour les entreprises manufacturières.

Dans son processus de production, l'industrie mobilise plus d'intrants. Le taux de valeur ajoutée des entreprises industrielles se situe ainsi en deçà de l'ensemble des entreprises : 25 % contre 28 % en 2017. Elles génèrent en revanche un taux de marge supérieur (29 %) à celui de l'ensemble des entreprises marchandes non agricoles et non financières (27 %). ■

Définitions

Industrie, entreprise, valeur ajoutée (VA), groupe, mono-unité légale, unité légale, ratios : voir *annexe Glossaire*.

Pour en savoir plus

- Pour plus de précisions concernant cette fiche, voir la fiche 6.1 « *Quelle nouvelle vision du secteur de l'industrie avec la définition économique des entreprises ?* »
- « L'industrie manufacturière en 2018 : l'activité ralentit, le déficit commercial se stabilise », *Insee Première* n° 1764, juillet 2019.
- « Les comptes de la Nation en 2018 – Le PIB ralentit nettement (+ 1,7 % après + 2,3 %), le pouvoir d'achat des ménages ralentit peu », *Insee Première* n° 1754, mai 2019.

Chiffres clés et ratios de l'industrie 6.2

1. Nombre d'entreprises dans l'industrie en 2017

en milliers

	Nombre d'entreprises	Nombre d'unités légales ²	dont entreprises mono-unité légale	Hors régime fiscal de la micro-entreprise et micro-entrepreneurs		
				Nombre d'entreprises	Nombre d'unités légales	dont entreprises mono-unité légale
Industrie manufacturière dont	201,3	236,7	186,6	145,1	180,5	130,4
Industries agroalimentaires (IAA)	54,8	62,3	52,3	49,7	57,1	47,2
Fabrication de biens d'équipement	9,2	13,7	7,3	8,3	12,9	6,5
Fabrication de matériels de transports	2,5	4,0	2,1	2,2	3,7	1,8
Fabrication d'autres produits industriels	134,7	156,6	124,9	84,8	106,7	75,0
Ensemble de l'industrie	239,7	282,1	224,0	178,8	221,1	163,0
Poids de l'industrie (en %) ¹	7,6	8,4	7,3	7,8	8,8	7,4

1. Dans l'ensemble des secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers.

2. Constituant les entreprises de l'industrie.

Champ : France, entreprises des secteurs de l'industrie.

Source : Insee, É sane (données individuelles).

2. Chiffres clés des entreprises de l'industrie en 2017

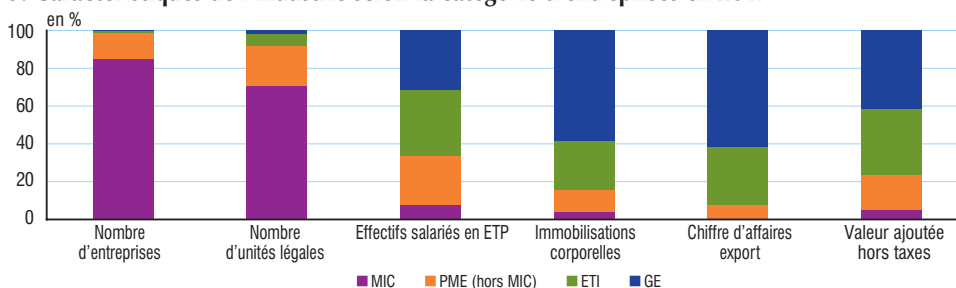
	Salariés (en milliers d'ETP)	Chiffre d'affaires hors taxes	Chiffre d'affaires export	Valeur ajoutée hors taxes	Investissements corporels bruts hors apports
Industrie manufacturière dont	2 715,1	1 017,5	432,0	255,3	35,0
Industries agroalimentaires (IAA)	600,6	224,8	55,1	49,6	8,3
Fabrication de biens d'équipement	390,4	122,3	60,9	37,2	3,7
Fabrication de matériels de transports	382,5	242,8	163,7	43,4	5,8
Fabrication d'autres produits industriels	1 321,7	388,4	143,9	119,2	16,7
Ensemble de l'industrie	3 106,9	1 188,5	464,0	301,7	60,4
Poids de l'industrie (en %) ¹	25,5	31,6	64,6	28,4	29,9

1. Dans l'ensemble des secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers.

Champ : France, entreprises des secteurs de l'industrie, hors régime fiscal de la micro-entreprise et micro-entrepreneurs.

Source : Insee, É sane (données individuelles).

3. Caractéristiques de l'industrie selon la catégorie d'entreprises en 2017



Champ : France, entreprises des secteurs de l'industrie, hors régime fiscal de la micro-entreprise et micro-entrepreneurs.

Source : Insee, É sane (données individuelles).

4. Ratios économiques et financiers des entreprises dans l'industrie en 2017

en %

	Taux d'exportation	Taux de valeur ajoutée	Intensité capitalistique (en milliers d'euros par ETP)	Taux d'investissement	Taux de marge
Industrie manufacturière dont	42,5	25,1	181,6	13,7	26,7
Industries agroalimentaires (IAA)	24,5	22,0	165,5	16,7	33,0
Fabrication de biens d'équipement	49,8	30,4	116,5	10,0	19,7
Fabrication de matériels de transports	67,4	17,9	240,4	13,3	28,5
Fabrication d'autres produits industriels	37,0	30,7	180,8	14,0	25,0
Ensemble de l'industrie	39,0	25,4	294,6	20,0	29,2
Ensemble des entreprises principalement marchandes non agricoles et non financières	19,1	28,3	205,8	19,0	26,5

Champ : France, entreprises des secteurs de l'industrie, hors régime fiscal de la micro-entreprise et micro-entrepreneurs.

Source : Insee, É sane (données individuelles).

7.1 Quelle nouvelle vision du secteur de la construction...

En 2017, 37 900 **unités légales** (UL) de la **construction** appartiennent à un **groupe** (figure 1). Parmi elles, 30 900 sont filiales d'une **entreprise** de la construction et 7 000 appartiennent à des entreprises d'autres secteurs. 60 % des 7 000 unités légales de la construction rattachées à d'autres secteurs sont des **filiales** d'entreprises des services marchands (4 300) et 17 % des filiales d'entreprises industrielles (1 200). Les autres sont des filiales d'entreprises commerciales (600), de *holdings* et d'auxiliaires de services financiers et d'assurance (600) et des transports et de l'entreposage (300).

En 2017, 50 000 unités légales, organisées en groupe, appartiennent à une entreprise de la construction. Parmi elles, 19 100 ne relèvent pas de la construction : elles proviennent principalement des *holdings* et d'auxiliaires de services financiers et d'assurance (8 200). Les autres proviennent des services marchands (7 700), de l'industrie (2 000), du commerce (1 000) et des transports et de l'entreposage (200). Pour former l'ensemble des entreprises de la construction, à ces 50 000 unités légales organisées en groupe s'ajoutent 458 900 sociétés ou entreprises individuelles indépendantes.

Ainsi, la mise en œuvre de la définition économique des entreprises conduit à rattacher des unités légales de la construction à des entreprises d'autres secteurs et à intégrer des unités légales d'autres secteurs à des entreprises de la construction. À cet effet de réallocation sectorielle s'ajoute un effet de **consolidation** des flux intra-groupe pour les **variables** dites « **non additives** ». Les

deux effets combinés augmentent le chiffre d'affaires de la construction de 1 milliard d'euros (moins de 1 %), provenant de deux effets contraires (+ 15 milliards d'euros de réallocation et - 14 milliards d'euros de consolidation) (figure 2). Ils conduisent également à une hausse des fonds propres (+ 42 milliards d'euros) et des immobilisations financières (+ 86 milliards d'euros).

Au sein des entreprises de la construction, indépendantes ou organisées en groupe, 96 % des unités légales sont des unités légales de la construction (figure 3). Ces unités légales emploient la majorité des effectifs (92 %) et génèrent l'essentiel de l'activité du secteur de la construction : 87 % de la **valeur ajoutée** (VA), 78 % de l'**excédent brut d'exploitation** (EBE) et 79 % du chiffre d'affaires à l'exportation. Par ailleurs, les 4 % d'unités légales hors construction (surtout des unités légales des services marchands et financiers) rattachées à une entreprise de la construction ne génèrent que 13 % de la VA de la construction mais portent 54 % des fonds propres et 52 % des dettes financières du secteur.

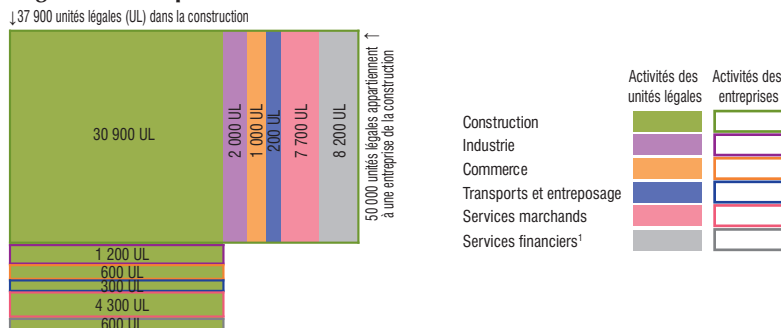
La quasi-totalité des unités légales de la construction, indépendantes ou organisées en groupe, appartiennent à une entreprise de ce secteur (99 %) (figure 4). Elles concentrent 94 % de la valeur ajoutée de l'ensemble des unités légales de la construction. Seules 1 % des unités légales de la construction sont rattachées à des entreprises hors construction. Elles totalisent 6 % de la VA et 11 % des fonds propres de l'ensemble des unités légales de la construction. ■

Définitions

Unité légale, construction, groupe, entreprise, filiale, consolidation, variable non additive, valeur ajoutée (VA), excédent brut d'exploitation (EBE) : voir *annexe Glossaire*.

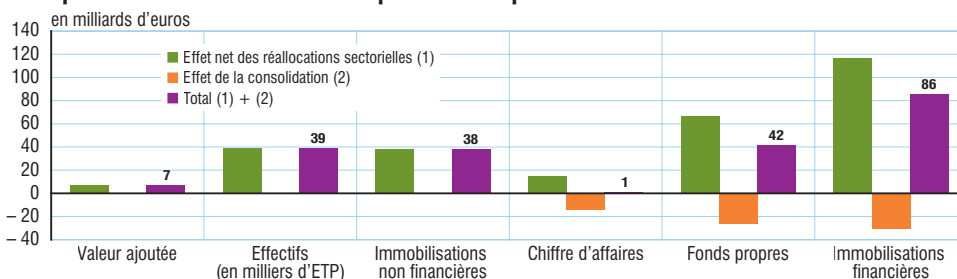
... avec la définition économique des entreprises ? 7.1

1. Unités légales et entreprises dans la construction en 2017



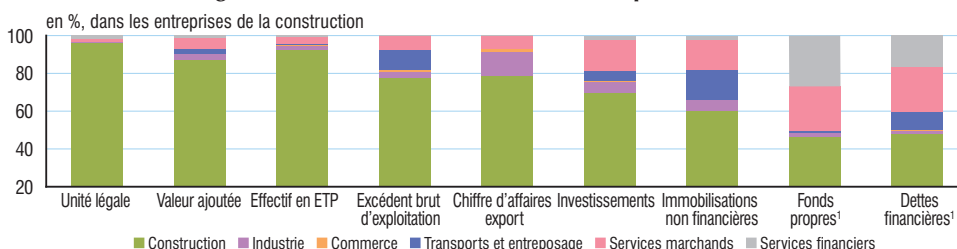
1. Activités des sociétés holding et activités auxiliaires de services financiers et d'assurance. Champ : unités légales de la construction appartenant à un groupe et unités légales appartenant à un groupe de la construction. Les 458 900 unités légales de la construction n'appartenant pas à un groupe sont hors champ. Source : Insee, É sane (données individuelles).

2. Impact de la définition économique des entreprises de la construction en 2017



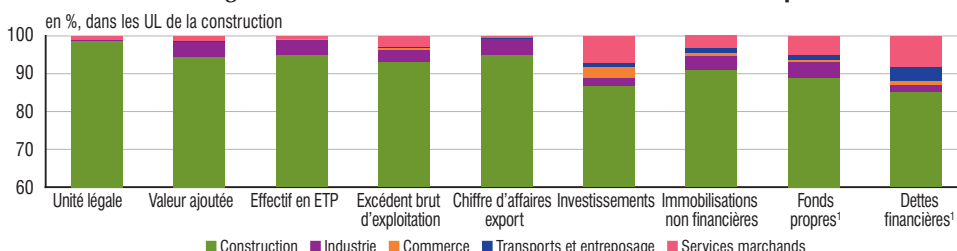
Champ : entreprises et unités légales de la construction (y compris entreprises « mono-unité légale »). Source : Insee, É sane (données individuelles).

3. Poids des unités légales des différents secteurs dans les entreprises de la construction en 2017



1. Ici, les agrégats économiques ne sont pas consolidés. Seules les réallocations sectorielles sont prises en compte. Champ : France, entreprises de la construction (y compris entreprises « mono-unité légale »). Source : Insee, É sane (données individuelles).

4. Poids des unités légales de la construction selon le secteur de leur entreprise en 2017



1. Ici, les agrégats économiques ne sont pas consolidés. Seules les réallocations sectorielles sont prises en compte. Champ : France, unités légales de la construction appartenant à une entreprise des secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers (y compris entreprises « mono-unité légale »). Source : Insee, É sane (données individuelles).

7.2 Chiffres clés et ratios de la construction

En 2017, la **construction** rassemble 471 300 **entreprises** (figure 1). Hors régime fiscal de la micro-entreprise et micro-entrepreneurs, elle rassemble 354 700 entreprises qui réalisent un chiffre d'affaires (CA) de 293 milliards d'euros et dégagent une **valeur ajoutée** (VA) de 95 milliards d'euros (figure 2). Elles emploient plus de 1,3 million de salariés en équivalent temps plein (ETP). Elles représentent 16 % des entreprises des secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers, pour 11 % des salariés en ETP, 8 % du chiffre d'affaires et 9 % de la valeur ajoutée.

La grande majorité des entreprises de la construction n'ont qu'une seule **unité légale** : elles sont **mono-unité légale**. Mais 4 % (12 400 entreprises) sont organisées en **groupe** de sociétés. Celles-ci englobent au total 50 000 unités légales. Bien que très minoritaires en nombre, le poids de ces entreprises dans la construction est pourtant prépondérant : elles emploient 47 % des salariés en ETP, réalisent 57 % du chiffre d'affaires et 51 % de la valeur ajoutée.

La construction comprend quatre sous-secteurs : la **promotion immobilière**, la construction de bâtiments résidentiels et non résidentiels, le génie civil (construction de routes, de ponts, etc.) et les travaux de construction spécialisés (plomberie, peinture, électricité, etc.).

En 2017, les travaux spécialisés réalisent 66 % de la VA de la construction, le génie civil 16 %, la construction de bâtiments résidentiels et non résidentiels 11 % et la promotion immobilière 7 %. Mais les travaux spécialisés emploient 72 % des salariés, le génie civil 14 %, la construction de bâtiments

résidentiels et non résidentiels 11 % et la promotion immobilière 3 %.

La quasi-totalité des entreprises de la construction sont des **microentreprises** (MIC) ou PME (hors MIC) (figure 3). Elles rassemblent respectivement 33 % et 38 % des salariés des entreprises de la construction. La répartition de la valeur ajoutée est proche de la structure de l'emploi salarié : 33 % de la valeur ajoutée est réalisée par les MIC, 33 % par les PME (hors MIC), 12 % par les ETI et 22 % par des grandes entreprises (GE).

L'intensité capitalistique de la construction est globalement faible : ses immobilisations corporelles (bâtiments, terrains, installations, machines et matériel) s'élèvent à 75 100 euros par salarié en 2017, contre 205 800 euros pour l'ensemble des entreprises (figure 4). Les travaux spécialisés et la construction de bâtiments ont une intensité capitalistique moins forte que la moyenne (36 200 euros et 68 900 euros) alors qu'elle est beaucoup plus élevée dans la promotion immobilière et le génie civil (448 200 euros et 204 400 euros). Cela s'explique par la nature des travaux réalisés, qui requièrent plus ou moins de moyens de production.

De même, le taux de marge et le taux d'investissement sont plus faibles pour les entreprises de la construction que pour l'ensemble des entreprises (18,8 % contre 26,5 % et 10,2 % contre 19,0 %). Comme pour l'intensité capitalistique, la construction de bâtiments et les travaux spécialisés ont un taux de marge et un taux d'investissement plus faibles que la moyenne (6,8 % et 16,2 % ; 9,9 % et 7,1 %) alors que la promotion immobilière et le génie civil ont un taux de marge et un taux d'investissement plus élevés (51,4 % et 23,7 % ; 25,2 % et 16,2 %). ■

Définitions

Construction : comprend les entreprises ayant leur activité principale exercée (APE) dans trois divisions de la NAF rév. 2 : la construction de bâtiments (41), le génie civil (42) et les travaux spécialisés (43). À un niveau plus fin, la construction de bâtiments se subdivise en promotion immobilière (41.1) et construction de bâtiments résidentiels et non-résidentiels (41.2) [voir annexe *Nomenclature d'activités française*].

Promotion immobilière : consiste à réunir les moyens juridiques, financiers, techniques et humains nécessaires à la réalisation de projets immobiliers destinés ultérieurement à la vente.

Entreprise, valeur ajoutée (VA), unité légale, mono-unité légale, groupe, microentreprise (MIC), ratios : voir annexe *Glossaire*.

Pour en savoir plus

- Pour plus de précisions concernant cette fiche, voir la fiche 7.1 « *Quelle nouvelle vision du secteur de la construction avec la définition économique des entreprises ?* »

Chiffres clés et ratios de la construction 7.2

1. Nombre d'entreprises dans la construction en 2017

en milliers

	Nombre d'entreprises	Nombre d'unités légales ²	dont entreprises mono-unité légale	Hors régime fiscal de la micro-entreprise et micro-entrepreneurs		
				Nombre d'entreprises	Nombre d'unités légales ²	dont entreprises mono-unité légale
Promotion immobilière	25,3	40,7	23,6	25,3	40,6	23,5
Construction de bâtiments	23,8	27,0	22,8	21,4	24,6	20,4
Génie civil	4,1	6,9	3,5	3,8	6,7	3,2
Travaux spécialisés	418,1	434,3	409,4	304,1	320,3	295,4
Ensemble de la construction	471,3	508,9	459,2	354,7	392,2	342,6
Poids de la construction (en %)¹	15,0	15,2	15,0	15,5	15,6	15,5

1. Dans l'ensemble des secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers.

2. Constituant les entreprises de la construction.

Champ : France, entreprises des secteurs de la construction.

Source : Insee, É sane (données individuelles).

2. Chiffres clés des entreprises de la construction en 2017

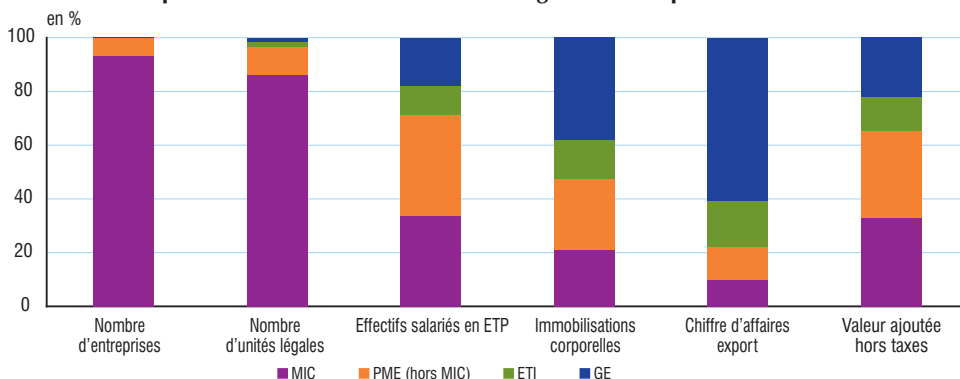
	Salariés (en milliers d'ETP)	Chiffre d'affaires hors taxes	Chiffre d'affaires export	Valeur ajoutée hors taxes	Investissements corporels bruts hors apports
Promotion immobilière	36,9	36,0	0,6	6,8	1,7
Construction de bâtiments	141,5	41,4	1,3	10,3	1,0
Génie civil	185,4	42,8	2,2	15,2	2,5
Travaux spécialisés	945,6	172,6	7,5	62,3	4,4
Ensemble de la construction	1 309,3	292,7	11,6	94,7	9,6
Poids de la construction (en %)¹	10,8	7,8	1,6	8,9	4,8

1. Dans l'ensemble des secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers.

Champ : France, entreprises des secteurs de la construction, hors régime fiscal de la micro-entreprise et micro-entrepreneurs.

Source : Insee, É sane (données individuelles).

3. Caractéristiques de la construction selon la catégorie d'entreprises en 2017



Champ : France, entreprises des secteurs de la construction, hors régime fiscal de la micro-entreprise et micro-entrepreneurs.

Source : Insee, É sane (données individuelles).

4. Ratios économiques et financiers des entreprises dans la construction en 2017

en %

	Taux d'exportation	Taux de valeur ajoutée	Intensité capitalistique (en milliers d'euros par ETP)	Taux d'investissement	Taux de marge
Promotion immobilière	1,7	18,9	448,2	25,2	51,4
Construction de bâtiments	3,1	24,8	68,9	9,9	6,8
Génie civil	5,1	35,7	204,4	16,2	23,7
Travaux spécialisés	4,3	36,1	36,2	7,1	16,2
Ensemble de la construction	4,0	32,3	75,1	10,2	18,8
Ensemble des entreprises principalement marchandes non agricoles et non financières	19,1	28,3	205,8	19,0	26,5

Champ : France, entreprises des secteurs de la construction, hors régime fiscal de la micro-entreprise et micro-entrepreneurs.

Source : Insee, É sane (données individuelles).

8.1 Quelle nouvelle vision du secteur du commerce...

En 2017, 57 300 **unités légales** (UL) du **commerce** appartiennent à un **groupe commercial** ou non commercial (*figure 1*). Parmi elles, 46 500 sont filiales d'une **entreprise** du commerce et 10 800 appartiennent à des entreprises non commerciales. La moitié des 10 800 unités légales du commerce rattachées à d'autres secteurs sont des **filiales** d'entreprises industrielles (5 800). Ce sont majoritairement des unités légales du commerce de gros, filiales d'entreprises des industries agroalimentaires (IAA), de la chimie, de la métallurgie ou des équipements électriques et électroniques. Par ailleurs, un tiers des unités légales du commerce rattachées à d'autres secteurs sont des filiales d'entreprises des services marchands (3 100). Les autres sont des filiales d'entreprises de la construction (1 000) et des transports et de l'entreposage (500).

En 2017, 74 500 unités légales, organisées en groupe, appartiennent à une entreprise commerciale. Parmi elles, 28 000 unités légales non commerciales sont intégrées à des entreprises du commerce. Elles proviennent principalement des services marchands et financiers (25 300), en particulier du secteur des *holdings*, des activités spécialisées (sièges sociaux) et de la location de biens immobiliers. Les autres proviennent de l'industrie (1 700), de la construction (600) et des transports et de l'entreposage (400). Pour former l'ensemble des entreprises du commerce, à ces 74 500 unités légales organisées en groupe s'ajoutent 661 900 sociétés ou entreprises individuelles indépendantes.

Ainsi, la mise en œuvre de la définition économique des entreprises conduit à rattacher des unités légales du commerce à des entreprises d'autres secteurs et inversement à intégrer des unités légales non commerciales

à des entreprises du commerce. À cet effet de réallocation sectorielle s'ajoute un effet de **consolidation** des flux intragroupe pour les **variables** dites « **non additives** ». Les deux effets combinés réduisent le chiffre d'affaires du commerce de 178 milliards d'euros (- 12 %) (*figure 2*). Ils conduisent à l'inverse à une hausse des fonds propres (+ 135 milliards d'euros) et des immobilisations financières (+ 233 milliards d'euros).

Au sein des entreprises du commerce, indépendantes ou organisées en groupe, 96 % des unités légales sont des unités légales du commerce (*figure 3*). Ces unités légales commerciales emploient la majorité des effectifs (93 %) et génèrent l'essentiel de l'activité du secteur du commerce : 90 % de la **valeur ajoutée** (VA), 88 % de l'**excédent brut d'exploitation** (EBE) et 91 % du chiffre d'affaires à l'exportation. Par ailleurs, les 4 % d'unités légales non commerciales rattachées à une entreprise du commerce ne génèrent que 10 % de la VA du commerce mais portent 57 % des fonds propres et 55 % des dettes financières.

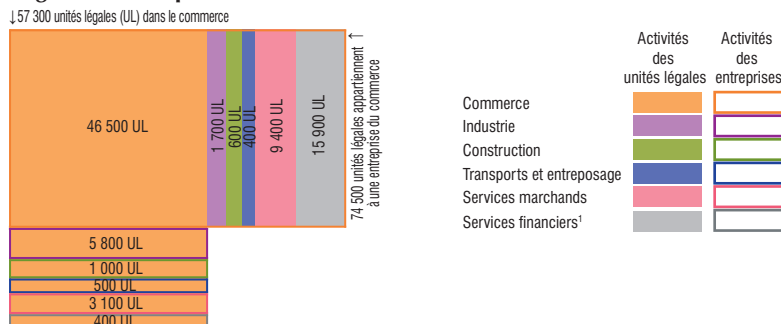
La quasi-totalité des unités légales du commerce, indépendantes ou organisées en groupe, appartiennent à une entreprise de ce secteur (99 %) (*figure 4*). Elles concentrent 88 % de la valeur ajoutée de l'ensemble des unités légales du commerce. Seules 1 % des unités légales du commerce sont rattachées à des entreprises non commerciales. Elles totalisent 12 % de la VA et 23 % des fonds propres de l'ensemble des unités légales du commerce. Parmi elles, la moitié sont des filiales commerciales d'entreprises industrielles : ces dernières représentent 26 % du chiffre d'affaires à l'exportation et 15 % de l'EBE de l'ensemble des unités légales commerciales. ■

Définitions

Unité légale, commerce, groupe, entreprise, filiale, consolidation, variable non additive, valeur ajoutée (VA), excédent brut d'exploitation (EBE) : voir *annexe Glossaire*.

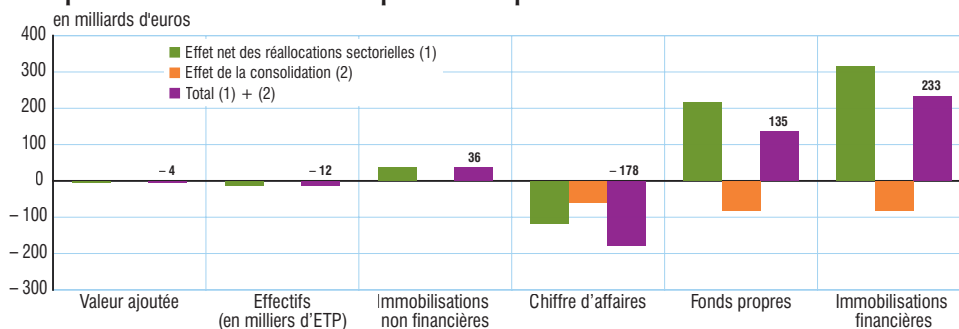
... avec la définition économique des entreprises ? 8.1

1. Unités légales et entreprises dans le commerce en 2017



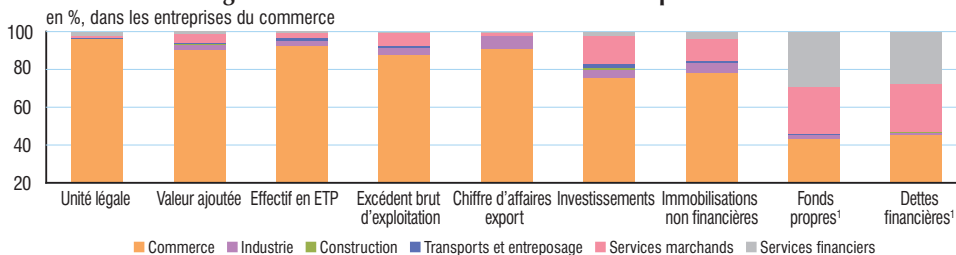
1. Activités des sociétés holding et activités auxiliaires de services financiers et d'assurance.
 Champ : unités légales du commerce appartenant à un groupe et unités légales appartenant à un groupe du commerce. Les 661 900 unités légales du commerce n'appartenant pas à un groupe sont hors champ. Source : Insee, É sane (données individuelles).

2. Impact de la définition économique des entreprises du commerce en 2017



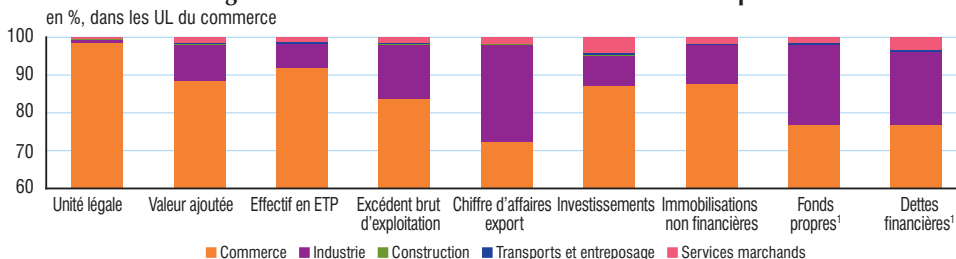
Champ : entreprises et unités légales du commerce (y compris entreprises « mono-unité légale »). Source : Insee, É sane (données individuelles).

3. Poids des unités légales des différents secteurs dans les entreprises du commerce en 2017



1. Ici, les agrégats économiques ne sont pas consolidés. Seules les réallocations sectorielles sont prises en compte.
 Champ : France, entreprises du commerce (y compris entreprises « mono-unité légale »). Source : Insee, É sane (données individuelles).

4. Poids des unités légales du commerce selon le secteur de leur entreprise en 2017



1. Ici, les agrégats économiques ne sont pas consolidés. Seules les réallocations sectorielles sont prises en compte.
 Champ : France, unités légales du commerce appartenant à une entreprise des secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers (y compris entreprises « mono-unité légale »). Source : Insee, É sane (données individuelles).

8.2 Chiffres clés et ratios du commerce

En 2017, le **commerce** rassemble 685 900 **entreprises** (figure 1). Hors régime fiscal de la micro-entreprise et micro-entrepreneurs, il rassemble 500 300 entreprises qui réalisent un chiffre d'affaires (CA) de 1 317 milliards d'euros et dégagent une **valeur ajoutée** (VA) de 208 milliards d'euros (figure 2). Elles emploient 2,7 millions de salariés en équivalent temps plein (ETP). Leur poids dans l'ensemble des entreprises des secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers est le même en nombre d'entreprises et de salariés en ETP (22 %) mais est légèrement plus faible en matière de valeur ajoutée (20 %) et de chiffre d'affaires à l'exportation (18 %). Par contre, cette part est nettement plus élevée pour le chiffre d'affaires (35 %). Cela reflète la spécificité de l'activité commerciale qui consiste principalement à revendre des biens achetés en l'état plutôt que de produire des biens ou des services. Comparé à la valeur ajoutée, le chiffre d'affaires est donc proportionnellement plus important que dans les autres secteurs.

La grande majorité des entreprises commerciales n'ont qu'une seule **unité légale** : elles sont **mono-unité légale**. Mais 5 % (23 900 entreprises) sont organisées en **groupe** de sociétés. Celles-ci sont composées de plusieurs unités légales commerciales ou non commerciales et englobent au total 74 500 unités légales. Bien que très minoritaires en nombre, le poids de ces entreprises dans le commerce est pourtant prépondérant : elles emploient 63 % des salariés en ETP, réalisent 66 % du chiffre d'affaires et jusqu'à 68 % du chiffre d'affaires à l'exportation.

Le commerce comprend trois sous-secteurs : le commerce de gros a le plus souvent pour clients d'autres entreprises, notamment du commerce ; le commerce de détail vend principalement aux particuliers ; le commerce automobile regroupe des commerçants, grossistes ou détaillants, spécialisés

dans la vente ou la réparation d'automobiles et de motocycles.

En 2017, le commerce de gros réalise 46 % de la VA du commerce, le commerce de détail 43 % et le commerce automobile 11 %. Mais le commerce de gros n'emploie que 32 % des salariés, le commerce de détail plus de la moitié (55 %) et le commerce automobile 13 %. Les entreprises du commerce de gros sont celles qui exportent le plus (15 % de leur CA). Comparativement, les entreprises du commerce de détail et automobile exportent peu (4 %).

La quasi-totalité des entreprises du commerce sont des microentreprises (MIC) ou PME (hors MIC) (figure 3). Elles rassemblent respectivement 21 % et 30 % des salariés des entreprises du commerce. Le chiffre d'affaires à l'exportation est réalisé à 45 % par les ETI du commerce, tandis que les PME (hors MIC) (25 %) y contribuent à la même hauteur que les grandes entreprises (GE) (23 %).

La production des entreprises commerciales comprend les ventes de services facturées aux clients ou aux fournisseurs, la production de biens et, composante dominante, la **marge commerciale**. En 2017, le taux de marge commerciale s'établit à 23 % pour l'ensemble du commerce (figure 4). Proche de la moyenne dans le commerce de gros (20 %), il varie de 14 % dans le commerce automobile à 29 % dans le commerce de détail. Le taux de valeur ajoutée est très lié au taux de marge commerciale. Il est de 16 % dans le commerce, soit nettement moins que pour l'ensemble des entreprises du champ des secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers (28 %). Il est légèrement inférieur dans le commerce de gros (14 %) et dans le commerce automobile (13 %), et plus élevé dans le commerce de détail (19 %).

Le taux d'investissement est sensiblement plus faible dans le commerce (11 %) que dans l'ensemble du champ marchand (19 %). ■

Définitions

Commerce, entreprise, valeur ajoutée (VA), unité légale, mono-unité légale, groupe, marge commerciale, ratios : voir annexe *Glossaire*.

Pour en savoir plus

- Pour plus de précisions concernant cette fiche, voir la fiche 8.1 « *Quelle nouvelle vision du secteur du commerce avec la définition économique des entreprises ?* »
- « La situation du commerce en 2018 », *Document de travail* n° E2019/01, Insee, juin 2019.
- « Les comptes de la Nation en 2018 – Le PIB ralentit nettement (+ 1,7 % après + 2,3 %), le pouvoir d'achat des ménages ralentit peu », *Insee Première* n° 1754, mai 2019.
- « Portrait de groupes dans le commerce, un poids élevé et une forte spécialisation », *Insee Première* n° 1724, décembre 2018.

Chiffres clés et ratios du commerce 8.2

1. Nombre d'entreprises dans le commerce en 2017

en milliers

	Nombre d'entreprises	Nombre d'unités légales ²	dont entreprises mono-unité légale	Hors régime fiscal de la micro-entreprise et micro-entrepreneurs		
				Nombre d'entreprises	Nombre d'unités légales ²	dont entreprises mono-unité légale
Commerce et réparation d'automobiles et de motocycles	93,2	101,7	89,6	73,7	82,2	70,1
Commerce de gros	146,7	165,7	137,7	123,6	142,7	114,7
Commerce de détail	445,9	469,0	435,3	303,0	326,0	292,3
Ensemble du commerce	685,9	736,4	662,6	500,3	550,9	477,1
Poids du commerce (en %)¹	21,9	21,9	21,7	21,8	21,9	21,6

1. Dans l'ensemble des secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers.

2. Constituant les entreprises du commerce.

Champ : France, entreprises des secteurs du commerce.

Source : Insee, É sane (données individuelles).

2. Chiffres clés des entreprises du commerce en 2017

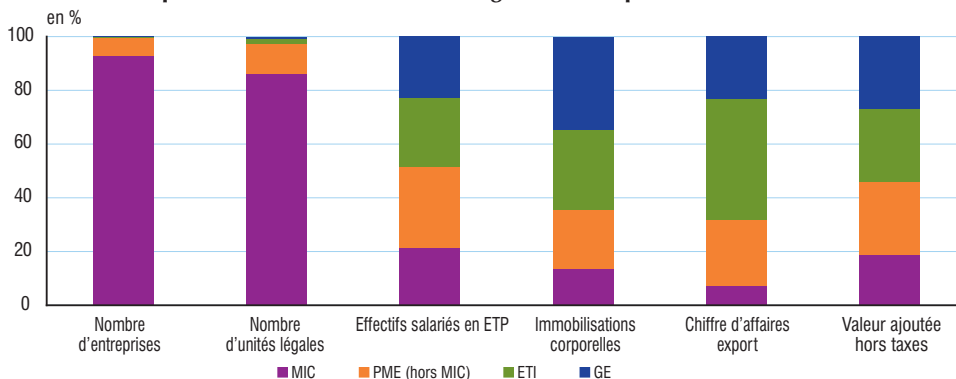
	Salariés (en milliers d'ETP)	Chiffre d'affaires hors taxes	Chiffre d'affaires export	Valeur ajoutée hors taxes	Investissements corporels bruts hors apports
Commerce et réparation d'automobiles et de motocycles	341,3	181,7	7,6	23,5	3,9
Commerce de gros	853,0	660,5	101,5	94,8	8,0
Commerce de détail	1 473,1	474,9	16,8	89,5	11,3
Ensemble du commerce	2 667,4	1 317,0	125,9	207,8	23,2
Poids du commerce (en %)¹	21,9	35,0	17,5	19,5	11,5

1. Dans l'ensemble des secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers.

Champ : France, entreprises des secteurs du commerce, hors régime fiscal de la micro-entreprise et micro-entrepreneurs.

Source : Insee, É sane (données individuelles).

3. Caractéristiques du commerce selon la catégorie d'entreprises en 2017



Champ : France, entreprises des secteurs du commerce, hors régime fiscal de la micro-entreprise et micro-entrepreneurs.

Source : Insee, É sane (données individuelles).

4. Ratios économiques et financiers des entreprises dans le commerce en 2017

en %

	Taux de marge commerciale	Taux d'exportation	Taux de valeur ajoutée	Intensité capitalistique (en milliers d'euros par ETP)	Taux d'investissement	Taux de marge
Commerce et réparation d'automobiles et de motocycles	13,7	4,2	12,9	71,9	16,5	21,3
Commerce de gros	20,3	15,4	14,3	99,0	8,5	27,1
Commerce de détail	29,0	3,5	18,9	82,6	12,6	23,0
Ensemble du commerce	22,7	9,6	15,8	86,5	11,2	24,5
Ensemble des entreprises principalement marchandes non agricoles et non financières	///	19,1	28,3	205,8	19,0	26,5

/// : absence de résultat due à la nature des choses.

Champ : France, entreprises des secteurs du commerce, hors régime fiscal de la micro-entreprise et micro-entrepreneurs.

Source : Insee, É sane (données individuelles).

9.1 Quelle nouvelle vision du secteur des transports et de...

En 2017, 8 800 **unités légales** (UL) des **transports et de l'entreposage** appartiennent à un **groupe** (figure 1). Parmi elles, 7 300 sont des **filiales** d'une **entreprise** des transports et de l'entreposage et 1 500 appartiennent à des entreprises d'autres secteurs. Les trois quarts de ces 1 500 unités légales sont des filiales d'entreprises industrielles (27 %), notamment des industries agroalimentaires (IAA), commerciales (27 %), principalement du commerce de gros, ou de services marchands (27 %).

En 2017, 12 800 unités légales organisées en groupe appartiennent à une entreprise des transports et de l'entreposage. Parmi elles, 5 500 ne sont pas des unités légales des transports et de l'entreposage. Sur ces 5 500 unités légales, 2 400 relèvent des services marchands (siège social, immobilier, location et location-bail ou activités administratives) et 2 100 des services financiers (des *holdings*, dans leur très grande majorité). Les autres unités légales sont soit dans le commerce (500), soit dans la construction (300), soit dans l'industrie (200). Pour former l'ensemble des entreprises des transports et de l'entreposage, à ces 12 800 unités légales organisées en groupe s'ajoutent 110 500 sociétés ou entreprises individuelles indépendantes.

Ainsi, la mise en œuvre de la définition économique des entreprises conduit à rattacher des unités légales des transports et de l'entreposage à des entreprises d'autres secteurs et à intégrer des unités légales ne relevant pas des transports et de l'entreposage à des entreprises des transports et de l'entreposage. À cet effet de réallocation sectorielle s'ajoute un effet de **consolidation** des flux intra-groupe pour les **variables** dites « **non additives** ». Les deux

effets combinés réduisent le chiffre d'affaires des transports et de l'entreposage de 11 milliards d'euros (- 5 %) (figure 2). Ils conduisent à l'inverse à une hausse des immobilisations financières (+ 90 milliards d'euros) et des fonds propres (+ 58 milliards d'euros), les conséquences de la réallocation sectorielle faisant plus que neutraliser celles de la consolidation.

Au sein des entreprises des transports et de l'entreposage, indépendantes ou organisées en groupe, la quasi-totalité des unités légales sont des unités légales des transports et de l'entreposage (96 %) (figure 3). Ces unités légales emploient 93 % des effectifs et génèrent l'essentiel de l'activité du secteur : 90 % de la **valeur ajoutée** (VA), 87 % de l'**excédent brut d'exploitation** (EBE) et 94 % du chiffre d'affaires à l'exportation. Leur contribution est moins prépondérante dans l'investissement (81 %), les dettes financières (66 %) et surtout les fonds propres (46 %), ces derniers provenant à 31 % des unités légales des services financiers et à 21 % de celles des services marchands.

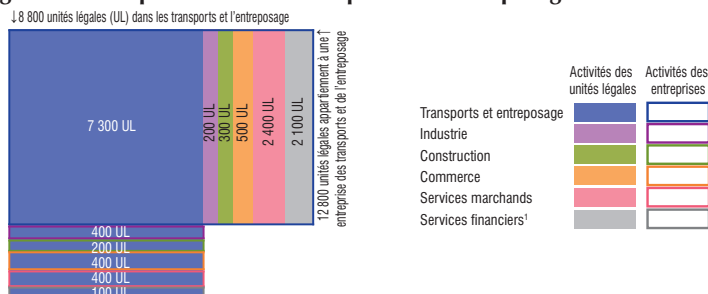
La quasi-totalité des unités légales des transports et de l'entreposage, indépendantes ou organisées en groupe, appartiennent à une entreprise de ce secteur (99 %) (figure 4). Elles concentrent 91 % de la valeur ajoutée de l'ensemble des unités légales des transports et de l'entreposage, 94 % des effectifs et 97 % des exportations. Quant aux unités légales filiales d'entreprises d'autres secteurs, les plus fortes contributions proviennent des unités légales appartenant à un groupe industriel ou de la construction : respectivement 3 % et 3 % de la VA, 8 % et 9 % de l'EBE, 5 % et 5 % des immobilisations. ■

Définitions

Unité légale, transports et entreposage, groupe, filiale, entreprise, consolidation, variable non additive, valeur ajoutée (VA), excédent brut d'exploitation (EBE) : voir annexe Glossaire.

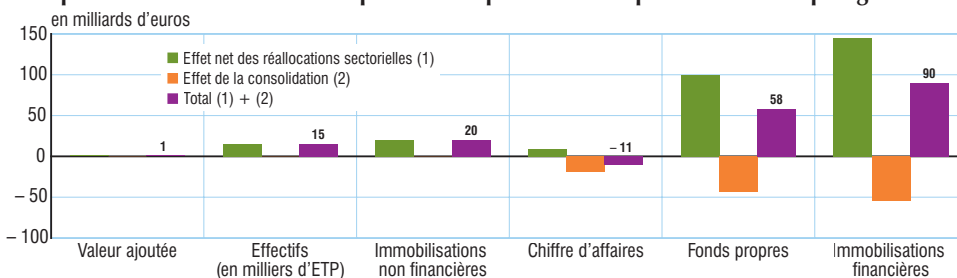
... l'entreposage avec la définition économique des entreprises ? 9.1

1. Unités légales et entreprises dans les transports et l'entreposage en 2017



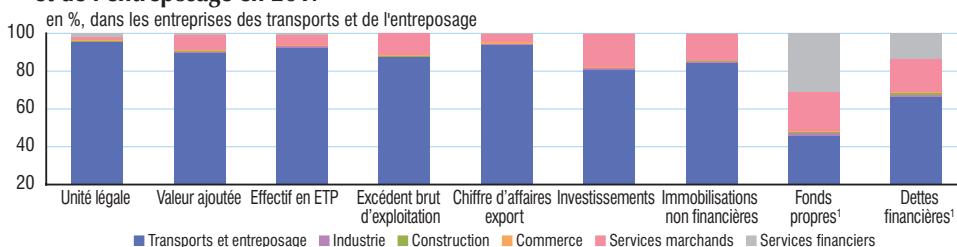
1. Activités des sociétés *holding* et activités auxiliaires de services financiers et d'assurance.
 Champ : unités légales des transports et de l'entreposage appartenant à un groupe et unités légales appartenant à un groupe des transports et de l'entreposage.
 Les 110 500 unités légales des transports et de l'entreposage n'appartenant pas à un groupe sont hors champ.
 Source : Insee, Esane (données individuelles).

2. Impact de la définition économique des entreprises des transports et de l'entreposage en 2017



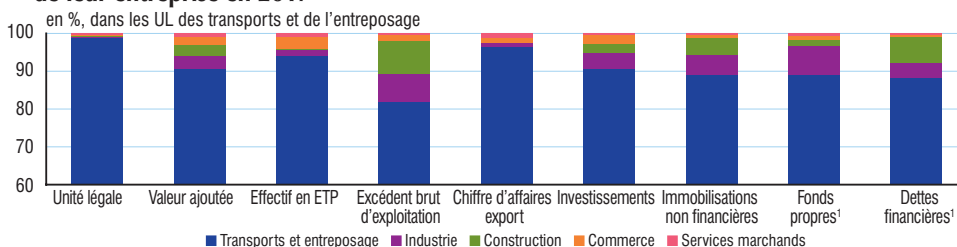
Champ : entreprises et unités légales des transports et de l'entreposage (y compris entreprises « mono-unité légale »).
 Source : Insee, Esane (données individuelles).

3. Poids des unités légales des différents secteurs dans les entreprises des transports et de l'entreposage en 2017



1. Ici, les agrégats économiques ne sont pas consolidés. Seules les réallocations sectorielles sont prises en compte.
 Champ : France, entreprises des transports et de l'entreposage (y compris entreprises « mono-unité légale »).
 Source : Insee, Esane (données individuelles).

4. Poids des unités légales des transports et de l'entreposage selon le secteur de leur entreprise en 2017



1. Ici, les agrégats économiques ne sont pas consolidés. Seules les réallocations sectorielles sont prises en compte. Champ : France, unités légales des transports et de l'entreposage appartenant à une entreprise des secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers (y compris entreprises « mono-unité légale »).
 Source : Insee, Esane (données individuelles).

9.2 Chiffres clés et ratios des transports...

En 2017, les **transports et l'entreposage** rassemblent 113 400 **entreprises** (figure 1). Hors régime fiscal de la micro-entreprise et micro-entrepreneurs, les transports et l'entreposage rassemblent 94 500 entreprises, qui réalisent un chiffre d'affaires (CA) de 213 milliards d'euros et dégagent une **valeur ajoutée** (VA) de 90 milliards d'euros (figure 2). Elles emploient plus de 1,2 million de salariés en équivalent temps plein (ETP). Leur poids dans l'ensemble des entreprises des secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers est sensiblement plus élevé en salariés en ETP (10 %), en valeur ajoutée (8 %) et en investissements corporels (12 %) qu'en chiffre d'affaires (6 %) et en nombre d'entreprises (4 %). Ces chiffres mettent en évidence les principales caractéristiques du secteur : faibles consommations intermédiaires, activité capitalistique, entreprises de taille supérieure à la moyenne. Cette dernière particularité est liée au poids toujours dominant des grands opérateurs historiques (SNCF, La Poste, Air France).

La grande majorité des entreprises de transports et d'entreposage n'ont qu'une seule **unité légale** : elles sont **mono-unité légale**. Mais 3 % (2 900 entreprises) sont organisées en **groupe** de sociétés. Elles sont composées de plusieurs unités légales ayant ou non comme activité principale les transports et l'entreposage et incluent au total 12 800 unités légales. Bien que très minoritaires en nombre, la contribution de ces entreprises structurées en groupes au secteur est prépondérante : 80 % des salariés en ETP, 80 % du chiffre d'affaires et jusqu'à 87 % des investissements.

En 2017, le transport de voyageurs est le premier contributeur au secteur en matière de valeur ajoutée (41 %), loin devant l'entreposage et les services auxiliaires des transports (25 %), le transport de marchandises (22 %) et la poste et le courrier (12 %). Il est de même le premier employeur du secteur (39 % des salariés). Il assure également près des deux tiers des investissements (62 %), mais sa part dans les exportations est nettement plus faible : 26 % des ventes à l'étranger, contre 42 % pour le transport de marchandises et 31 % pour les autres services de transport.

La très grande majorité des entreprises des transports et de l'entreposage sont des microentreprises (MIC) (91 %) ou des PME (hors MIC) (8 %), mais elles ne rassemblent respectivement que 6 % et 20 % des salariés des entreprises du secteur, 6 % et 15 % de leur valeur ajoutée et 1 % et 5 % des immobilisations corporelles (figure 3). Les grandes entreprises (GE) ont un rôle prépondérant : 78 % des immobilisations corporelles, 62 % de la VA et 55 % des effectifs.

Les transports et l'entreposage se caractérisent par un taux de valeur ajoutée nettement supérieur à l'ensemble des entreprises des secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers (42 % au lieu de 28 %) : il est tiré par le transport de voyageurs (53 %) et surtout les activités postales (75 %) (figure 4). Leur taux d'investissement est également élevé (27 % contre 19 %).

En revanche, le taux d'exportation et le taux de marge se situent dans la moyenne de l'économie marchande (hors agricole et financier) : pour le premier, 21 % contre 19 % ; pour le second, 25 % au lieu de 27 %. ■

Définitions

Transports et entreposage, entreprise, valeur ajoutée (VA), unité légale, mono-unité légale, groupe, ratios : voir annexe *Glossaire*.

Pour en savoir plus

- Pour plus de précisions concernant cette fiche, voir la *fiche 9.1 « Quelle nouvelle vision du secteur des transports et de l'entreposage avec la définition économique des entreprises ? »*
- « Les comptes de la Nation en 2018 – Le PIB ralentit nettement (+ 1,7 % après + 2,3 %), le pouvoir d'achat des ménages ralentit peu », *Insee Première* n° 1754, mai 2019.
- « Les comptes des transports en 2017 », *Données et études statistiques*, CGDD août 2018.

... et de l'entreposage 9.2

1. Nombre d'entreprises dans les transports et l'entreposage en 2017

en milliers

	Nombre d'entreprises	Nombre d'unités légales ²	dont entreprises mono-unité légale	Hors régime fiscal de la micro-entreprise et micro-entrepreneurs		
				Nombre d'entreprises	Nombre d'unités légales ²	dont entreprises mono-unité légale
Transport de voyageurs	62,8	65,3	62,4	55,9	58,3	55,4
Transport de marchandises	32,7	37,2	31,1	31,3	35,8	29,7
Entreposage et services auxiliaires des transports	7,5	10,2	6,8	6,4	9,1	5,7
Activités de poste et de courrier	10,4	10,6	10,3	0,9	1,1	0,9
Ensemble des transports et de l'entreposage	113,4	123,3	110,6	94,5	104,4	91,7
Poids des transports et de l'entreposage (en %)¹	3,6	3,7	3,6	4,1	4,2	4,2

1. Dans l'ensemble des secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers. 2. Constituant les entreprises des transports et de l'entreposage. Champ : France, entreprises des secteurs des transports et de l'entreposage.

Source : Insee, É sane (données individuelles).

2. Chiffres clés des entreprises des transports et de l'entreposage en 2017

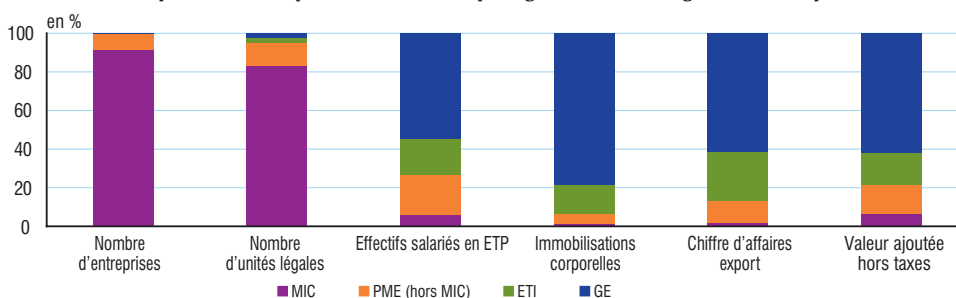
	Salariés (en milliers d'ETP)	Chiffre d'affaires hors taxes	Chiffre d'affaires export	Valeur ajoutée hors taxes	Investissements corporels bruts hors apports
Transport de voyageurs	471,1	69,3	11,5	36,8	15,1
Transport de marchandises	322,5	66,5	18,5	19,5	3,4
Entreposage et services auxiliaires des transports	194,4	62,6	13,7	22,4	5,2
Activités de poste et de courrier	222,5	14,9	0,8	11,2	0,7
Ensemble des transports et de l'entreposage	1 210,4	213,3	44,4	89,9	24,5
Poids des transports et de l'entreposage (en %)¹	9,9	5,7	6,2	8,4	12,2

1. Dans l'ensemble des secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers

Champ : France, entreprises des secteurs des transports et de l'entreposage, hors régime fiscal de la micro-entreprise et micro-entrepreneurs.

Source : Insee, É sane (données individuelles).

3. Caractéristiques des transports et de l'entreposage selon la catégorie d'entreprises en 2017



Champ : France, entreprises des secteurs des transports et de l'entreposage, hors régime fiscal de la micro-entreprise et micro-entrepreneurs.

Source : Insee, É sane (données individuelles).

4. Ratios économiques et financiers des entreprises dans les transports et l'entreposage en 2017

en %

	Taux d'exportation	Taux de valeur ajoutée	Intensité capitalistique (en milliers d'euros par ETP)	Taux d'investissement	Taux de marge
Transport de voyageurs	16,6	53,1	493,8	41,2	23,0
Transport de marchandises	27,8	29,4	83,6	17,6	17,5
Entreposage et services auxiliaires des transports	21,8	35,8	572,1	23,4	44,4
Activités de poste et de courrier	5,1	75,1	43,1	6,4	5,5
Ensemble des transports et de l'entreposage	20,8	42,1	314,3	27,3	24,8
Ensemble des entreprises principalement marchandes non agricoles et non financières	19,1	28,3	205,8	19,0	26,5

Champ : France, entreprises des secteurs des transports et de l'entreposage, hors régime fiscal de la micro-entreprise et micro-entrepreneurs.

Source : Insee, É sane (données individuelles).

10.1 Quelle nouvelle vision du secteur des services marchands...

En 2017, 116 300 **unités légales** (UL) des **services marchands** appartiennent à un **groupe** (figure 1). Parmi elles, 84 100 sont filiales d'une **entreprise** des services marchands et 32 200 appartiennent à des entreprises rattachées à d'autres secteurs. Parmi ces dernières, 29 % (9 400) sont des filiales d'entreprises commerciales, 26 % (8 500) d'entreprises industrielles et 24 % (7 700) de la construction. L'activité principale de ces unités légales se situe principalement dans l'immobilier et les sièges sociaux, souvent filiales d'entreprises de la construction ou du commerce de gros ou de détail.

En 2017, 114 900 unités légales organisées en groupe appartiennent à une entreprise des services marchands. Parmi elles, 30 800 ne sont pas des unités légales des services marchands. Elles relèvent très majoritairement des activités financières (20 800), plus particulièrement des *holdings* et des activités auxiliaires de services financiers et d'assurance. Les autres exercent dans la construction (4 300), le commerce (3 100) et, dans une moindre part, l'industrie (2 200) et les transports et l'entreposage (400). Pour former l'ensemble des entreprises des services marchands, à ces 114 900 unités légales organisées en groupe s'ajoutent 1 593 400 sociétés ou entreprises individuelles indépendantes.

Ainsi, la mise en œuvre de la définition économique des entreprises conduit à rattacher des unités légales des services marchands à des entreprises d'autres secteurs et à intégrer des unités légales ne relevant pas des services marchands à des **entreprises** des services marchands. Ce nouveau contour a pour conséquence une diminution des effectifs de 230 000 salariés en ETP et de la valeur ajoutée de 27 milliards d'euros (figure 2).

À cet effet de **réallocation sectorielle** s'ajoute un effet de **consolidation** des flux intra-groupe pour les **variables** dites « **non additives** ». Les deux effets combinés réduisent le chiffre d'affaires des services marchands de 90 milliards d'euros (- 11 %) : - 57 milliards d'euros dus la réallocation sectorielle et - 33 milliards provenant de la consolidation. Ils conduisent, de même, à une nette baisse des fonds propres (- 352 milliards d'euros) et des immobilisations financières (- 355 milliards d'euros).

Au sein des entreprises des services marchands, indépendantes ou organisées en groupe, 98 % des unités légales sont des unités légales des services marchands (figure 3). Elles emploient la quasi-totalité des effectifs (97 %) et génèrent l'essentiel de l'activité du secteur des services marchands : 96 % de la **valeur ajoutée** (VA), 97 % de l'**excédent brut d'exploitation** (EBE) et 96 % des investissements. Bien que peu nombreuses (1 % du total), les unités légales financières rattachées à une entreprise des services marchands portent 25 % des fonds propres et 34 % des dettes financières.

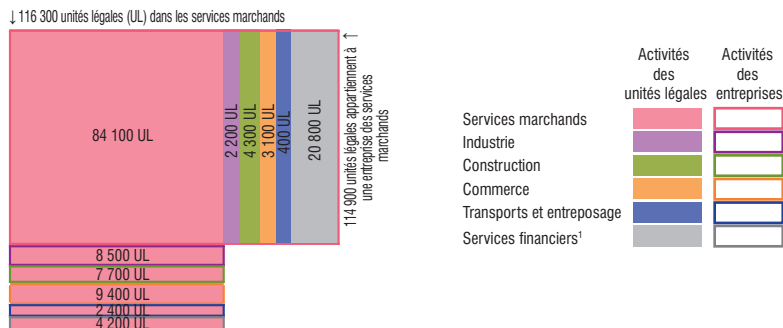
La très grande majorité des unités légales des services marchands, indépendantes ou organisées en groupe, appartiennent à une entreprise de ce secteur (98 %) (figure 4). Elles concentrent 91 % de la valeur ajoutée de l'ensemble des unités légales des services marchands. Les 2 % rattachées à des entreprises d'autres secteurs totalisent 8 % des effectifs, 7 % de l'EBE et 13 % des investissements, mais 33 % des fonds propres et 32 % des dettes financières de l'ensemble des unités légales des services marchands, qui sont portés majoritairement par des groupes industriels. ■

Définitions

Unité légale, services marchands, groupe, filiale, entreprise, consolidation, variable non additive (resp. **additive**), **valeur ajoutée** (VA), **excédent brute d'exploitation** (EBE) : voir *annexe Glossaire*.

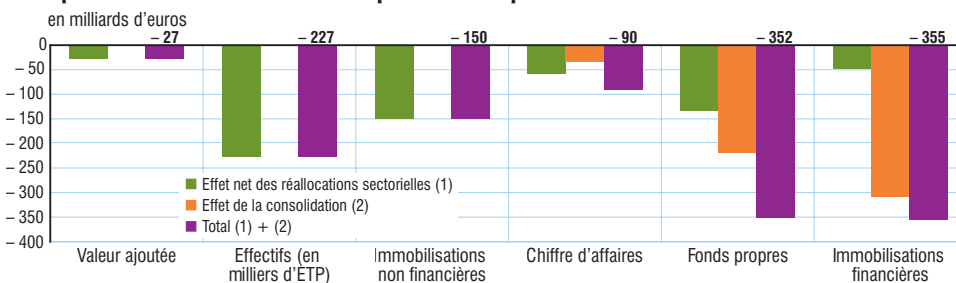
... avec la définition économique des entreprises ? 10.1

1. Unités légales et entreprises dans les services marchands en 2017



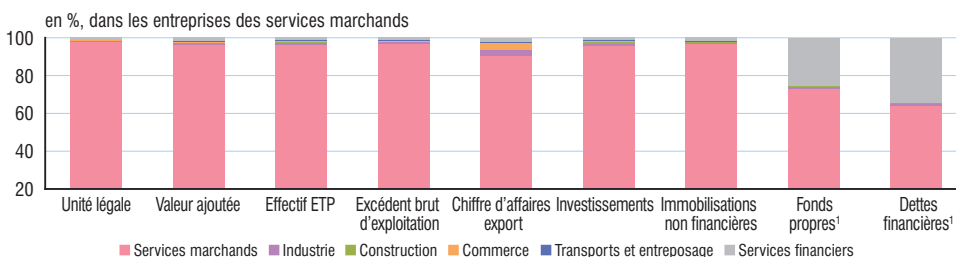
1. Activités des sociétés *holding* et activités auxiliaires de services financiers et d'assurance.
 Champ : unités légales des services marchands appartenant à un groupe et unités légales appartenant à un groupe des services marchands. Les 1 593 400 unités légales des services marchands n'appartenant pas à un groupe sont hors champ. Source : Insee, É sane (données individuelles).

2. Impact de la définition économique des entreprises des services marchands en 2017



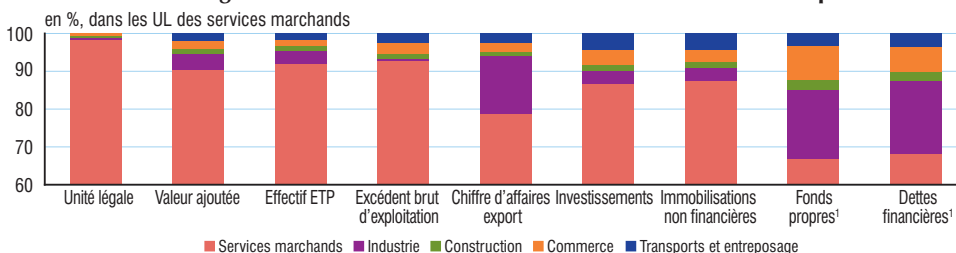
Champ : entreprises et unités légales des services marchands (y compris entreprises « mono-unité légale »). Source : Insee, É sane (données individuelles).

3. Poids des unités légales des différents secteurs dans les entreprises des services marchands en 2017



1. Ici, les agrégats économiques ne sont pas consolidés. Seules les réallocations sectorielles sont prises en compte.
 Champ : France, entreprises des services marchands (y compris entreprises « mono-unité légale »). Source : Insee, É sane (données individuelles).

4. Poids des unités légales des services marchands selon le secteur de leur entreprises en 2017



1. Ici, les agrégats économiques ne sont pas consolidés. Seules les réallocations sectorielles sont prises en compte.
 Champ : France, unités légales des services marchands appartenant à une entreprise des secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers (y compris entreprises « mono-unité légale »). Source : Insee, É sane (données individuelles).

10.2 Chiffres clés et ratios des services marchands

En 2017, les **services marchands** rassemblent 1,6 million d'**entreprises** (figure 1). Hors régime fiscal de la micro-entreprise et micro-entrepreneurs, ils rassemblent 1,2 million d'entreprises, qui réalisent un chiffre d'affaires (CA) de 754 milliards d'euros et dégagent une **valeur ajoutée** (VA) de 370 milliards d'euros (figure 2). Elles emploient 3,9 millions de salariés en équivalent temps plein (ETP). Leur contribution à l'ensemble des entreprises des secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers est sensiblement la même en valeur ajoutée (35 %) et en salariés en ETP (32 %). Elle est nettement plus faible en chiffre d'affaires (20 %) et en chiffre d'affaires à l'exportation (10 %). Leur poids dans les investissements est nettement plus élevé (42 %), du fait de trois activités très capitalistiques : l'immobilier, la location et location-bail et les télécommunications.

La grande majorité des entreprises des services n'ont qu'une seule **unité légale** : elles sont **mono-unité légale**. Mais 3 % (35 000 entreprises) sont organisées en **groupe** de sociétés. Le plus souvent, elles sont composées de plusieurs unités légales exerçant une activité de services et comptent au total 114 900 unités légales. Bien que très minoritaires en nombre, le poids de ces entreprises dans les services est pourtant prépondérant : elles emploient 56 % des salariés en ETP, réalisent 60 % du chiffre d'affaires, de la valeur ajoutée et des investissements et jusqu'à 65 % du chiffre d'affaires à l'exportation.

Les services marchands comprennent cinq sous-secteurs. En 2017, les services aux entreprises réalisent près de la moitié (47 %) de la VA des services marchands et l'information-communication le quart (25 %). Si la contribution de l'hébergement-restauration est voisine de celle des activités immobilières (12 %), leur poids dans les effectifs est tout à fait différent : activité de main-d'œuvre, l'hébergement-restauration emploie 22 % des

salariés contre 5 % dans les activités immobilières, activité très capitalistique. L'apport des services aux particuliers est marginal : 8 % du chiffre d'affaires, mais seulement 6 % de la VA et 4 % des investissements corporels. Les exportations se concentrent dans les services aux entreprises (58 %) et l'information-communication (35 %).

La quasi-totalité des entreprises des services marchands (96%) sont des microentreprises (MIC) ou PME (hors MIC) (figure 3). Leur poids y est plus important que dans l'ensemble des entreprises des secteurs principalement marchands : 57 % des salariés (contre 48 %) et 49 % de la VA (40 %). Leur contribution est plus faible dans les immobilisations corporelles (36 %) et les exportations (33 %).

En 2017, les entreprises des services marchands exportent deux fois moins que l'ensemble des entreprises des secteurs principalement marchands (10 % du chiffre d'affaires contre 19 %), la pénétration des marchés extérieurs se faisant plutôt par l'implantation de filiales (figure 4). Leur taux d'exportation est logiquement particulièrement faible dans l'hébergement-restauration (2 %) et les activités immobilières (1 %) en raison de la nature de ces activités, essentiellement locales. Elles se caractérisent également par une relative intégration de la production : leur taux de valeur ajoutée, tiré par les activités immobilières et les services aux entreprises (53 %), est plus élevé que celui des entreprises principalement marchandes (49 % contre 28 %). Leur taux de marge, en revanche, est proche (28 % contre 27 %), malgré le **ratio** affiché par les activités immobilières (65 %).

L'intensité capitalistique et le taux d'investissement des services marchands sont légèrement supérieurs à la moyenne (respectivement 227 000 euros par salarié et 23 % contre 206 000 euros et 19 %), mais uniquement en raison des activités immobilières, secteur hautement capitalistique (2 440 000 euros et 85 %). ■

Définitions

Services marchands, entreprise, valeur ajoutée (VA), unité légale, mono-unité légale, groupe, ratios : voir *annexe Glossaire*.

Pour en savoir plus

- Pour plus de précisions concernant cette fiche, voir la *fiche 10.1 « Quelle nouvelle vision du secteur des services marchands avec la définition économique des entreprises ? »*
- « Les services marchands en 2018 », *Document de travail* n° E2019/02, Insee, juillet 2019.
- « Les services marchands échappent au ralentissement de l'activité », *Insee Première* n° 1762, juillet 2019.

Chiffres clés et ratios des services marchands 10.2

1. Nombre d'entreprises dans les services marchands en 2017

en milliers

	Nombre d'entreprises	Nombre d'unités légales ²	dont entreprises mono-unité légale	Hors régime fiscal de la micro-entreprise et micro-entrepreneurs		
				Nombre d'entreprises	Nombre d'unités légales ²	dont entreprises mono-unité légale
Hébergement-restauration	256,5	274,3	249,0	216,6	234,4	209,1
Information-communication	126,8	137,3	123,1	91,9	102,4	88,1
Activités immobilières	235,2	247,3	230,1	215,3	227,4	210,2
Services aux entreprises	653,7	687,0	639,3	463,3	496,5	448,8
Services aux particuliers	356,0	362,4	353,7	175,6	181,9	173,2
Ensemble des services marchands	1 628,4	1 708,3	1 595,2	1 162,7	1 242,6	1 129,5
Poids des services marchands (en %)¹	51,9	50,9	52,3	50,8	49,5	51,3

1. Dans l'ensemble des secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers. 2. Constituant les entreprises des services marchands.

Champ : France, entreprises des secteurs des services marchands.

Source : Insee, É sane (données individuelles).

2. Chiffres clés des entreprises des services marchands en 2017

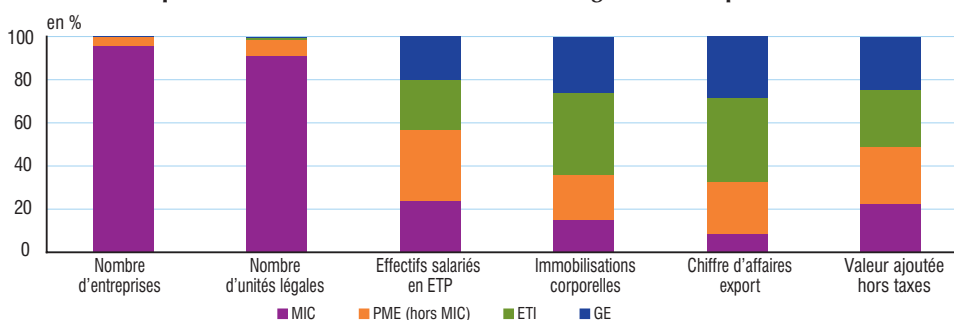
	Salariés (en milliers d'ETP)	Chiffre d'affaires hors taxes	Chiffre d'affaires export	Valeur ajoutée hors taxes	Investissements corporels bruts hors apports
Hébergement-restauration	853,8	97,7	2,2	42,5	8,3
Information-communication	740,1	192,7	25,6	93,3	14,1
Activités immobilières	197,0	75,9	0,7	40,3	34,1
Services aux entreprises	1 769,9	326,9	42,0	171,8	24,4
Services aux particuliers	323,9	60,8	2,0	21,7	3,1
Ensemble des services marchands	3 884,7	753,9	72,5	369,7	84,1
Poids des services marchands (en %)¹	31,9	20,0	10,1	34,8	41,7

1. Dans l'ensemble des secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers.

Champ : France, entreprises des secteurs des services marchands, hors régime fiscal de la micro-entreprise et micro-entrepreneurs.

Source : Insee, É sane (données individuelles).

3. Caractéristiques des services marchands selon la catégorie d'entreprises en 2017



Champ : France, entreprises des secteurs des services marchands, hors régime fiscal de la micro-entreprise et micro-entrepreneurs.

Source : Insee, É sane (données individuelles).

4. Ratios économiques et financiers des entreprises dans les services marchands en 2017

en %

	Taux d'exportation	Taux de valeur ajoutée	Intensité capitalistique (en milliers d'euros par ETP)	Taux d'investissement	Taux de marge
Hébergement-restauration	2,3	43,5	89,4	19,6	19,6
Information-communication	13,3	48,4	229,4	15,1	33,5
Activités immobilières	1,0	53,1	2 443,7	84,7	65,4
Services aux entreprises	12,8	52,6	70,8	14,2	19,2
Services aux particuliers	3,2	35,8	88,5	14,2	25,0
Ensemble des services marchands	9,6	49,0	226,9	22,7	27,8
Ensemble des entreprises principalement marchandes non agricoles et non financières	19,1	28,3	205,8	19,0	26,5

Champ : France, entreprises des secteurs des services marchands, hors régime fiscal de la micro-entreprise et micro-entrepreneurs.

Source : Insee, É sane (données individuelles).

Fiches sectorielles

Données 2016



Industrie

1. Chiffres clés des entreprises de l'industrie en 2016

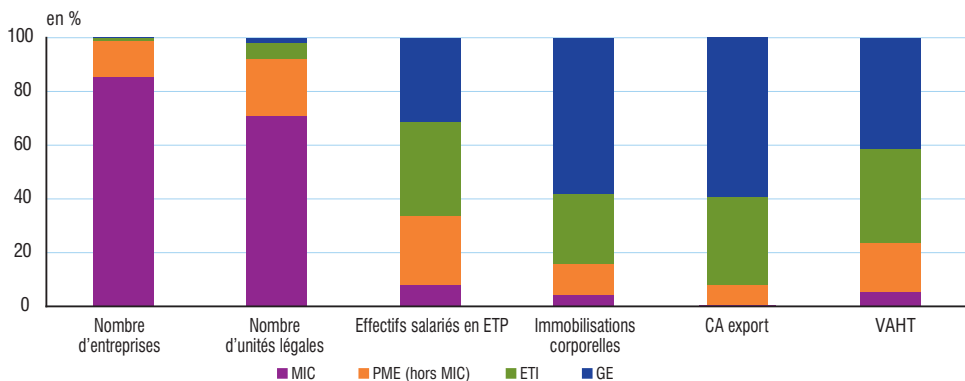
	Nombre d'entreprises	Salariés (en ETP)	Chiffre d'affaires hors taxes	Chiffre d'affaires export	Valeur ajoutée hors taxes (VAHT)	Investissements corporels bruts hors apports
	(en milliers)		(en milliards d'euros)			
Industrie manufacturière	146,6	2 726,2	963,1	404,8	250,9	34,1
Industries agroalimentaires (IAA)	49,7	598,6	216,6	52,4	49,0	8,0
Fabrication de biens d'équipement	8,5	399,0	116,9	58,2	36,6	3,4
Fabrication de matériels de transports	2,2	379,2	224,2	151,8	42,8	5,4
Fabrication d'autres produits industriels	86,2	1 330,7	371,0	137,3	116,9	16,8
Ensemble de l'industrie	178,5	3 116,5	1 122,8	427,7	298,6	58,6
Poids de l'industrie (en %)¹	7,9	25,9	31,4	63,9	29,1	30,0

1. Dans l'ensemble des secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers.

Champ : France, entreprises des secteurs de l'industrie, hors régime fiscal de la micro-entreprise et micro-entrepreneurs.

Source : Insee, É sane (données individuelles).

2. Caractéristiques de l'industrie selon la catégorie d'entreprises en 2016



Champ : France, entreprises des secteurs de l'industrie, hors régime fiscal de la micro-entreprise et micro-entrepreneurs.

Source : Insee, É sane (données individuelles).

3. Ratios économiques et financiers des entreprises dans l'industrie en 2016

	Taux d'exportation	Taux de valeur ajoutée	Intensité capitalistique (en milliers d'euros par ETP)	Taux d'investissement	Taux de marge
Industrie manufacturière	42,0	26,0	175,7	13,6	26,9
Industries agroalimentaires (IAA)	24,2	22,6	158,5	16,3	33,5
Fabrication de biens d'équipement	49,8	31,3	113,4	9,2	20,4
Fabrication de matériels de transports	67,7	19,1	232,4	12,7	30,2
Fabrication d'autres produits industriels	37,0	31,5	175,9	14,4	24,4
Ensemble de l'industrie	38,1	26,6	284,1	19,6	29,7
Ensemble des entreprises principalement marchandes non agricoles et non financières	18,7	28,7	201,0	19,0	26,3

Champ : France, entreprises des secteurs de l'industrie, hors régime fiscal de la micro-entreprise et micro-entrepreneurs.

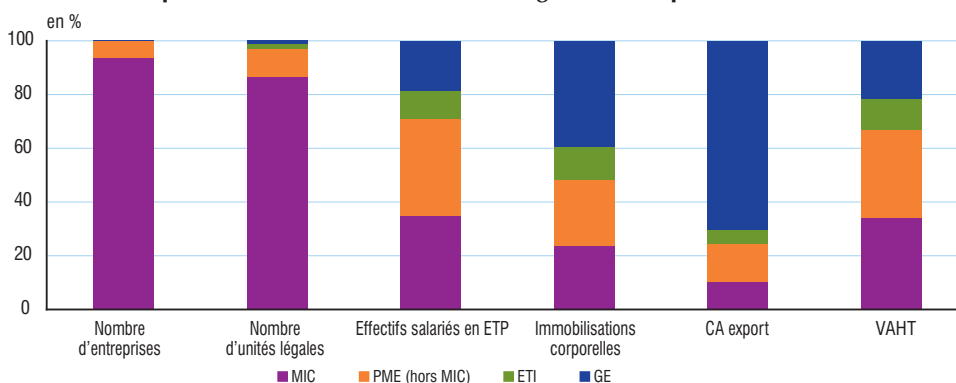
Source : Insee, É sane (données individuelles).

1. Chiffres clés des entreprises de la construction en 2016

	Nombre d'entreprises	Salariés (en ETP)	Chiffre d'affaires hors taxes	Chiffre d'affaires export	Valeur ajoutée hors taxes (VAHT)	Investissements corporels bruts hors apports
	(en milliers)		(en milliards d'euros)			
Promotion immobilière	25,0	32,9	30,6	0,4	5,7	2,1
Construction de bâtiments	20,8	140,0	39,6	1,2	9,9	1,2
Génie civil	3,8	178,6	37,3	0,7	13,8	2,1
Travaux spécialisés	305,4	935,2	165,4	8,2	60,4	3,9
Ensemble de la construction	355,1	1 286,7	272,9	10,6	89,8	9,4
Poids de la construction (en %)¹	15,7	10,7	7,6	1,6	8,7	4,8

1. Dans l'ensemble des secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers
 Champ : France, entreprises des secteurs de la construction, hors régime fiscal de la micro-entreprise et micro-entrepreneurs.
 Source : Insee, *Ésane* (données individuelles).

2. Caractéristiques de la construction selon la catégorie d'entreprises en 2016



Champ : France, entreprises des secteurs de la construction, hors régime fiscal de la micro-entreprise et micro-entrepreneurs.
 Source : Insee, *Ésane* (données individuelles).

3. Ratios économiques et financiers des entreprises dans la construction en 2016

	en %				
	Taux d'exportation	Taux de valeur ajoutée	Intensité capitalistique (en milliers d'euros par ETP)	Taux d'investissement	Taux de marge
Promotion immobilière	1,5	18,7	446,7	37,4	47,7
Construction de bâtiments	3,1	25,0	64,1	12,7	6,1
Génie civil	2,0	36,9	207,5	15,3	20,4
Travaux spécialisés	5,0	36,5	35,4	6,5	14,6
Ensemble de la construction	3,9	32,9	72,9	10,5	16,6
Ensemble des entreprises principalement marchandes non agricoles et non financières	18,7	28,7	201,0	19,0	26,3

Champ : France, entreprises des secteurs de la construction, hors régime fiscal de la micro-entreprise et micro-entrepreneurs.
 Source : Insee, *Ésane* (données individuelles).

Commerce

1. Chiffres clés des entreprises du commerce en 2016

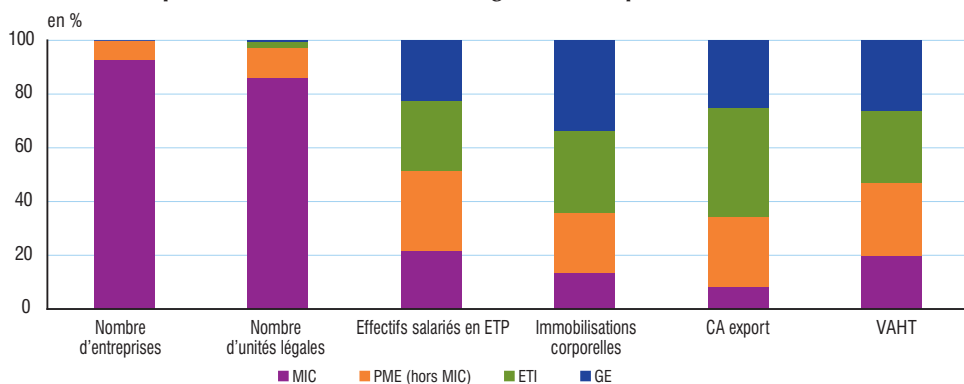
	Nombre d'entreprises	Salariés (en ETP)	Chiffre d'affaires hors taxes	Chiffre d'affaires export	Valeur ajoutée hors taxes (VAHT)	Investissements corporels bruts hors apports
	en milliers		en milliards d'euros			
Commerce et réparation d'automobiles et de motocycles	72,1	333,5	170,1	7,0	22,3	3,3
Commerce de gros	124,0	855,6	636,8	94,3	91,3	7,7
Commerce de détail	285,1	1 460,1	457,6	14,0	87,9	11,5
Ensemble du commerce	481,2	2 649,2	1 264,6	115,3	201,5	22,4
Poids du commerce (en %)¹	21,3	22,0	35,3	17,2	19,6	11,5

1. Dans l'ensemble des secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers.

Champ : France, entreprises des secteurs du commerce, hors régime fiscal de la micro-entreprise et micro-entrepreneurs.

Source : Insee, É sane (données individuelles).

2. Caractéristiques du commerce selon la catégorie d'entreprises en 2016



Champ : France, entreprises des secteurs du commerce, hors régime fiscal de la micro-entreprise et micro-entrepreneurs.

Source : Insee, É sane (données individuelles).

3. Ratios économiques et financiers des entreprises dans le commerce en 2016

	en %						
	Taux de marge commerciale	Taux d'exportation	Taux de valeur ajoutée	Intensité capitalistique (en milliers d'euros par ETP)	Taux d'investissement	Taux de marge	
Commerce et réparation d'automobiles et de motocycles	13,8	4,1	13,1	69,7	14,6	20,7	
Commerce de gros	19,9	14,8	14,3	96,2	8,4	25,8	
Commerce de détail	29,5	3,0	19,2	80,2	13,1	23,3	
Ensemble du commerce	22,7	9,1	15,9	84,1	11,1	24,0	
Ensemble des entreprises principalement marchandes non agricoles et non financières	///	18,7	28,7	201,0	19,0	26,3	

/// : absence de résultat due à la nature des choses.

Champ : France, entreprises des secteurs du commerce, hors régime fiscal de la micro-entreprise et micro-entrepreneurs.

Source : Insee, É sane (données individuelles).

Transports et entreposage

1. Chiffres clés des entreprises des transports et de l'entreposage en 2016

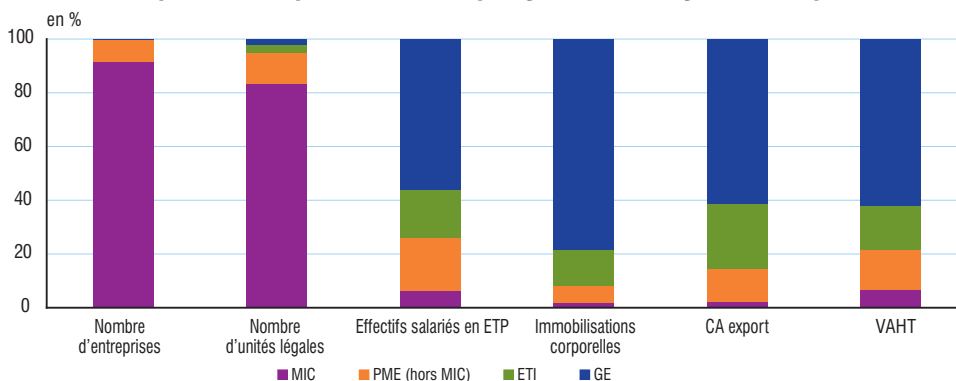
	Nombre d'entreprises	Salariés (en ETP)	Chiffre d'affaires hors taxes	Chiffre d'affaires export	Valeur ajoutée hors taxes (VAHT)	Investissements corporels bruts hors apports
	(en milliers)		(en milliards d'euros)			
Transport de voyageurs	53,3	464,5	67,0	11,3	36,4	16,3
Transport de marchandises	31,3	308,0	59,3	16,1	17,6	2,7
Entreposage et services auxiliaires des transports	6,2	194,0	58,8	12,1	21,5	4,7
Activités de poste et de courrier	0,8	227,3	14,7	0,4	11,4	0,6
Ensemble des transports et de l'entreposage	91,6	1 193,7	199,8	39,9	86,8	24,3
Poids des transports et de l'entreposage (en %)¹	4,1	9,9	5,6	6,0	8,5	12,5

1. Dans l'ensemble des secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers.

Champ : France, entreprises des secteurs des transports et de l'entreposage, hors régime fiscal de la micro-entreprise et micro-entrepreneurs.

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

2. Caractéristiques des transports et de l'entreposage selon la catégorie d'entreprises en 2016



Champ : France, entreprises des secteurs des transports et de l'entreposage, hors régime fiscal de la micro-entreprise et micro-entrepreneurs.

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

3. Ratios économiques et financiers des entreprises dans les transports et l'entreposage en 2016

	Taux d'exportation	Taux de valeur ajoutée	Intensité capitalistique (en milliers d'euros par ETP)	Taux d'investissement	Taux de marge
Transport de voyageurs	16,9	54,3	479,0	44,8	21,3
Transport de marchandises	27,1	29,7	84,0	15,6	12,6
Entreposage et services auxiliaires des transports	20,6	36,5	552,9	21,7	43,8
Activités de poste et de courrier	2,6	77,3	42,0	5,7	6,1
Ensemble des transports et de l'entreposage	20,0	43,5	305,9	28,0	23,0
Ensemble des entreprises principalement marchandes non agricoles et non financières	18,7	28,7	201,0	19,0	26,3

Champ : France, entreprises des secteurs des transports et de l'entreposage, hors régime fiscal de la micro-entreprise et micro-entrepreneurs.

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

Services marchands

1. Chiffres clés des entreprises des services marchands en 2016

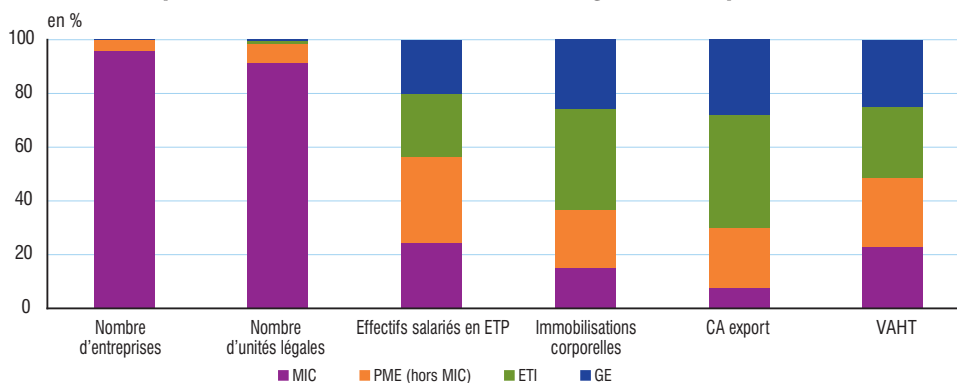
	Nombre d'entreprises	Salariés (en ETP)	Chiffre d'affaires hors taxes	Chiffre d'affaires export	Valeur ajoutée hors taxes (VAHT)	Investissements corporels bruts hors apports
	(en milliers)		(en milliards d'euros)			
Hébergement-restauration	213,4	824,8	94,0	2,1	40,5	7,9
Information-communication	87,5	730,1	185,2	24,7	89,4	13,7
Activités immobilières	227,7	187,4	71,3	0,6	38,6	33,0
Services aux entreprises	448,5	1 735,3	313,4	46,4	160,5	22,7
Services aux particuliers	172,8	303,9	56,7	1,9	20,7	3,2
Ensemble des services marchands	1 150,0	3 781,5	720,7	75,7	349,8	80,5
Poids des services marchands (en %)¹	51,0	31,4	20,1	11,3	34,1	41,2

1. Dans l'ensemble des secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers.

Champ : France, entreprises des secteurs des services marchands, hors régime fiscal de la micro-entreprise et micro-entrepreneurs.

Source : Insee, É sane (données individuelles).

2. Caractéristiques des services marchands selon la catégorie d'entreprises en 2016



Champ : France, entreprises des secteurs des services marchands, hors régime fiscal de la micro-entreprise et micro-entrepreneurs.

Source : Insee, É sane (données individuelles).

3. Ratios économiques et financiers des entreprises dans les services marchands en 2016

	en %				
	Taux d'exportation	Taux de valeur ajoutée	Intensité capitalistique (en milliers d'euros par ETP)	Taux d'investissement	Taux de marge
Hébergement-restauration	2,3	43,1	88,6	19,5	17,9
Information-communication	13,3	48,3	223,3	15,4	33,3
Activités immobilières	0,8	54,2	2 492,7	85,4	66,2
Services aux entreprises	14,8	51,2	69,0	14,1	19,5
Services aux particuliers	3,4	36,6	89,7	15,3	26,0
Ensemble des services marchands	10,5	48,5	224,8	23,0	27,8
Ensemble des entreprises principalement marchandes non agricoles et non financières	18,7	28,7	201,0	19,0	26,3

Champ : France, entreprises des secteurs des services marchands, hors régime fiscal de la micro-entreprise et micro-entrepreneurs.

Source : Insee, É sane (données individuelles).

Annexes



Le champ des statistiques d'entreprises de cet ouvrage

Les résultats et analyses présentés dans la vue d'ensemble, dans les fiches sectorielles et la plupart des fiches thématiques sont, sauf mention contraire, relatifs à des **entreprises** au sens économique, qui peuvent être composées de plusieurs sociétés ou entreprises individuelles.

Pour constituer les entreprises sur le territoire français et définir leurs contours, on ne considère que les unités légales en France qui appartiennent au **champ des statistiques structurelles d'entreprises** de l'Insee, c'est-à-dire les sociétés et entreprises individuelles, marchandes et productives ou participant au système productif, non agricoles et non financières (mais y compris les *holdings* et les auxiliaires financiers et d'assurances). En 2017, ce champ rassemble 3,9 millions d'entreprises pour une valeur ajoutée de 1 162 milliards d'euros.

Le secteur des activités financières et d'assurance a une comptabilité qui n'est pas homogène avec celle des autres secteurs et la couverture de ces activités par le dispositif É sane est partielle. Les secteurs de la santé humaine-action sociale et de l'enseignement comprennent des établissements publics ayant un poids économique important ; la vision de ces secteurs à partir des seules entreprises du secteur privé est donc largement partielle. En conséquence, ces secteurs sont souvent exclus des analyses statistiques pour se restreindre au champ des **secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers**, qui est le champ principalement retenu dans cet ouvrage. Le secteur étant apprécié au niveau de l'entreprise, des unités légales d'autres secteurs comme les services financiers (*holdings*, etc.) peuvent cependant faire partie d'entreprises de ce champ.

En 2017, ce champ rassemble 3,1 millions d'entreprises pour un chiffre d'affaires de 3 774 milliards d'euros et une valeur ajoutée de 1 068 milliards d'euros. Parmi elles, 0,8 million d'entreprises sont des micro-entrepreneurs ou des micro-entreprises au sens fiscal. Leur poids économique est très faible, elles bénéficient de formalités comptables et fiscales simplifiées et les données statistiques disponibles les concernant sont moins détaillées. Elles sont donc le plus souvent exclues de l'analyse. Ainsi, les secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers hors régime fiscal de la micro-entreprise et micro-entrepreneurs rassemblent 2,3 millions d'entreprises pour un chiffre d'affaires de 3 765 milliards d'euros et une valeur ajoutée de 1 064 milliards d'euros.

Nomenclature

Industrie (BE)

Industries extractives (B)

Industrie manufacturière (C)

Production et distribution d'électricité, de gaz, de vapeur et d'air conditionné (D)

Production et distribution d'eau ; assainissement, gestion des déchets et dépollution (E)

Construction (F)

Commerce ; réparation d'automobiles et de motocycles (G)

Transports et entreposage (H)

Services marchands

Hébergement et restauration (I)

Information et communication (J)

Activités immobilières (L)

Services aux entreprises

Activités spécialisées, scientifiques et techniques (M)

Activités de services administratifs et de soutien (N)

Services aux particuliers

Arts, spectacles et activités récréatives (R)

Autres activités de services (S)

À l'exclusion des activités des organisations associatives

Total secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers

Activités financières et d'assurance (K)

Activités des sociétés *holding* (64.2)

Activités auxiliaires de services financiers et d'assurance (66)

Enseignement (P)

Santé humaine et action sociale (Q)

Total champ des statistiques structurelles d'entreprises

Nomenclature d'activités française (NAF rév. 2)

Postes utilisés dans l'ouvrage

B	Industries extractives
05	Extraction de houille et de lignite
05.1	Extraction de houille
05.2	Extraction de lignite
06	Extraction d'hydrocarbures
06.1	Extraction de pétrole brut
06.2	Extraction de gaz naturel
07	Extraction de minerais métalliques
07.1	Extraction de minerais de fer
07.2	Extraction de minerais de métaux non ferreux
08	Autres industries extractives
08.1	Extraction de pierres, de sables et d'argiles
08.9	Activités extractives n.c.a.
09	Services de soutien aux industries extractives
09.1	Activités de soutien à l'extraction d'hydrocarbures
09.9	Activités de soutien aux autres industries extractives
C	Industrie manufacturière
10	Industries alimentaires
10.1	Transformation et conservation de la viande et préparation de produits à base de viande
10.2	Transformation et conservation de poisson, de crustacés et de mollusques
10.3	Transformation et conservation de fruits et légumes
10.4	Fabrication d'huiles et graisses végétales et animales
10.5	Fabrication de produits laitiers
10.6	Travail des grains ; fabrication de produits amylacés
10.7	Fabrication de produits de boulangerie-pâtisserie et de pâtes alimentaires
10.8	Fabrication d'autres produits alimentaires
10.9	Fabrication d'aliments pour animaux
11	Fabrication de boissons
11.0	Fabrication de boissons
12	Fabrication de produits à base de tabac
12.0	Fabrication de produits à base de tabac
13	Fabrication de textiles
13.1	Préparation de fibres textiles et filature
13.2	Tissage
13.3	Ennoblement textile
13.9	Fabrication d'autres textiles
14	Industrie de l'habillement
14.1	Fabrication de vêtements, autres qu'en fourrure
14.2	Fabrication d'articles en fourrure
14.3	Fabrication d'articles à mailles
15	Industrie du cuir et de la chaussure
15.1	Apprêt et tannage des cuirs ; préparation et teinture des fourrures ; fabrication d'articles de voyage, de maroquinerie et de sellerie
15.2	Fabrication de chaussures
16	Travail du bois et fabrication d'articles en bois et en liège, à l'exception des meubles ; fabrication d'articles en vannerie et sparterie
16.1	Sciage et rabotage du bois
16.2	Fabrication d'articles en bois, liège, vannerie et sparterie
17	Industrie du papier et du carton
17.1	Fabrication de pâte à papier, de papier et de carton
17.2	Fabrication d'articles en papier ou en carton
18	Imprimerie et reproduction d'enregistrements
18.1	Imprimerie et services annexes
18.2	Reproduction d'enregistrements
19	Cokéfaction et raffinage
19.1	Cokéfaction
19.2	Raffinage du pétrole
20	Industrie chimique
20.1	Fabrication de produits chimiques de base, de produits azotés et d'engrais, de matières plastiques de base et de caoutchouc synthétique
20.2	Fabrication de pesticides et d'autres produits agrochimiques
20.3	Fabrication de peintures, vernis, encres et mastics
20.4	Fabrication de savons, de produits d'entretien et de parfums
20.5	Fabrication d'autres produits chimiques

20.6	Fabrication de fibres artificielles ou synthétiques
21	Industrie pharmaceutique
21.1	Fabrication de produits pharmaceutiques de base
21.2	Fabrication de préparations pharmaceutiques
22	Fabrication de produits en caoutchouc et en plastique
22.1	Fabrication de produits en caoutchouc
22.2	Fabrication de produits en plastique
23	Fabrication d'autres produits minéraux non métalliques
23.1	Fabrication de verre et d'articles en verre
23.2	Fabrication de produits réfractaires
23.3	Fabrication de matériaux de construction en terre cuite
23.4	Fabrication d'autres produits en céramique et en porcelaine
23.5	Fabrication de ciment, chaux et plâtre
23.6	Fabrication d'ouvrages en béton, en ciment ou en plâtre
23.7	Taille, façonnage et finissage de pierres
23.9	Fabrication de produits abrasifs et de produits minéraux non métalliques n.c.a.
24	Métallurgie
24.1	Sidérurgie
24.2	Fabrication de tubes, tuyaux, profilés creux et accessoires correspondants en acier
24.3	Fabrication d'autres produits de première transformation de l'acier
24.4	Production de métaux précieux et d'autres métaux non ferreux
24.5	Fonderie
25	Fabrication de produits métalliques, à l'exception des machines et des équipements
25.1	Fabrication d'éléments en métal pour la construction
25.2	Fabrication de réservoirs, citernes et conteneurs métalliques
25.3	Fabrication de générateurs de vapeur, à l'exception des chaudières pour le chauffage central
25.4	Fabrication d'armes et de munitions
25.5	Forge, emboutissage, estampage ; métallurgie des poudres
25.6	Traitement et revêtement des métaux ; usinage
25.7	Fabrication de coutellerie, d'outillage et de quincaillerie
25.9	Fabrication d'autres ouvrages en métaux
26	Fabrication de produits informatiques, électroniques et optiques
26.1	Fabrication de composants et cartes électroniques
26.2	Fabrication d'ordinateurs et d'équipements périphériques
26.3	Fabrication d'équipements de communication
26.4	Fabrication de produits électroniques grand public
26.5	Fabrication d'instruments et d'appareils de mesure, d'essai et de navigation ; horlogerie
26.6	Fabrication d'équipements d'irradiation médicale, d'équipements électromédicaux et électrothérapeutiques
26.7	Fabrication de matériels optique et photographique
26.8	Fabrication de supports magnétiques et optiques
27	Fabrication d'équipements électriques
27.1	Fabrication de moteurs, génératrices et transformateurs électriques et de matériel de distribution et de commande électrique
27.2	Fabrication de piles et d'accumulateurs électriques
27.3	Fabrication de fils et câbles et de matériel d'installation électrique
27.4	Fabrication d'appareils d'éclairage électrique
27.5	Fabrication d'appareils ménagers
27.9	Fabrication d'autres matériels électriques
28	Fabrication de machines et équipements n.c.a.
28.1	Fabrication de machines d'usage général
28.2	Fabrication d'autres machines d'usage général
28.3	Fabrication de machines agricoles et forestières
28.4	Fabrication de machines de formage des métaux et de machines-outils
28.9	Fabrication d'autres machines d'usage spécifique
29	Industrie automobile
29.1	Construction de véhicules automobiles
29.2	Fabrication de carrosseries et remorques
29.3	Fabrication d'équipements automobiles
30	Fabrication d'autres matériels de transport
30.1	Construction navale
30.2	Construction de locomotives et d'autre matériel ferroviaire roulant
30.3	Construction aéronautique et spatiale
30.4	Construction de véhicules militaires de combat
30.9	Fabrication de matériels de transport n.c.a.
31	Fabrication de meubles
31.0	Fabrication de meubles
32	Autres industries manufacturières
32.1	Fabrication d'articles de joaillerie, bijouterie et articles similaires
32.2	Fabrication d'instruments de musique
32.3	Fabrication d'articles de sport
32.4	Fabrication de jeux et jouets
32.5	Fabrication d'instruments et de fournitures à usage médical et dentaire
32.9	Activités manufacturières n.c.a.
33	Réparation et installation de machines et d'équipements
33.1	Réparation d'ouvrages en métaux, de machines et d'équipements
33.2	Installation de machines et d'équipements industriels

D		Production et distribution d'électricité, de gaz, de vapeur et d'air conditionné
35		Production et distribution d'électricité, de gaz, de vapeur et d'air conditionné
35.1		Production, transport et distribution d'électricité
35.2		Production et distribution de combustibles gazeux
35.3		Production et distribution de vapeur et d'air conditionné
E		Production et distribution d'eau ; assainissement, gestion des déchets et dépollution
36		Captage, traitement et distribution d'eau
36.0		Captage, traitement et distribution d'eau
37		Collecte et traitement des eaux usées
37.0		Collecte et traitement des eaux usées
38		Collecte, traitement et élimination des déchets ; récupération
38.1		Collecte des déchets
38.2		Traitement et élimination des déchets
38.3		Récupération
39		Dépollution et autres services de gestion des déchets
39.0		Dépollution et autres services de gestion des déchets
F		Construction
41		Construction de bâtiments
41.1		Promotion immobilière
41.2		Construction de bâtiments résidentiels et non résidentiels
42		Génie civil
42.1		Construction de routes et de voies ferrées
42.2		Construction de réseaux et de lignes
42.9		Construction d'autres ouvrages de génie civil
43		Travaux de construction spécialisés
43.1		Démolition et préparation des sites
43.2		Travaux d'installation électrique, plomberie et autres travaux d'installation
43.3		Travaux de finition
43.9		Autres travaux de construction spécialisés
G		Commerce ; réparation d'automobiles et de motocycles
45		Commerce et réparation d'automobiles et de motocycles
45.1		Commerce de véhicules automobiles
45.2		Entretien et réparation de véhicules automobiles
45.3		Commerce d'équipements automobiles
45.4		Commerce et réparation de motocycles
46		Commerce de gros, à l'exception des automobiles et des motocycles
46.1		Intermédiaires du commerce de gros
46.2		Commerce de gros de produits agricoles bruts et d'animaux vivants
46.3		Commerce de gros de produits alimentaires, de boissons et de tabac
46.4		Commerce de gros de biens domestiques
46.5		Commerce de gros d'équipements de l'information et de la communication
46.6		Commerce de gros d'autres équipements industriels
46.7		Autres commerces de gros spécialisés
46.9		Commerce de gros non spécialisé
47		Commerce de détail, à l'exception des automobiles et des motocycles
47.1		Commerce de détail en magasin non spécialisé
47.2		Commerce de détail alimentaire en magasin spécialisé
47.3		Commerce de détail de carburants en magasin spécialisé
47.4		Commerce de détail d'équipements de l'information et de la communication en magasin spécialisé
47.5		Commerce de détail d'autres équipements du foyer en magasin spécialisé
47.6		Commerce de détail de biens culturels et de loisirs en magasin spécialisé
47.7		Autres commerces de détail en magasin spécialisé
47.8		Commerce de détail sur éventaies et marchés
47.9		Commerce de détail hors magasin, éventaies ou marchés
H		Transports et entreposage
49		Transports terrestres et transport par conduites
49.1		Transport ferroviaire interurbain de voyageurs
49.2		Transports ferroviaires de fret
49.3		Autres transports terrestres de voyageurs
49.4		Transports routiers de fret et services de déménagement
49.5		Transports par conduites
50		Transports par eau
50.1		Transports maritimes et côtiers de passagers
50.2		Transports maritimes et côtiers de fret
50.3		Transports fluviaux de passagers
50.4		Transports fluviaux de fret
51		Transports aériens
51.1		Transports aériens de passagers
51.2		Transports aériens de fret et transports spatiaux
52		Entreposage et services auxiliaires des transports
52.1		Entreposage et stockage

- 52.2 Services auxiliaires des transports
- 53 Activités de poste et de courrier**
- 53.1 Activités de poste dans le cadre d'une obligation de service universel
- 53.2 Autres activités de poste et de courrier

I Hébergement et restauration

- 55 Hébergement**
- 55.1 Hôtels et hébergement similaire
- 55.2 Hébergement touristique et autre hébergement de courte durée
- 55.3 Terrains de camping et parcs pour caravanes ou véhicules de loisirs
- 55.9 Autres hébergements
- 56 Restauration**
- 56.1 Restaurants et services de restauration mobile
- 56.2 Traiteurs et autres services de restauration
- 56.3 Débits de boissons

J Information et communication

- 58 Édition**
- 58.1 Édition de livres et périodiques et autres activités d'édition
- 58.2 Édition de logiciels
- 59 Production de films cinématographiques, de vidéo et de programmes de télévision ; enregistrement sonore et édition musicale**
- 59.1 Activités cinématographiques, vidéo et de télévision
- 59.2 Enregistrement sonore et édition musicale
- 60 Programmation et diffusion**
- 60.1 Édition et diffusion de programmes radio
- 60.2 Programmation de télévision et télédiffusion
- 61 Télécommunications**
- 61.1 Télécommunications filaires
- 61.2 Télécommunications sans fil
- 61.3 Télécommunications par satellite
- 61.9 Autres activités de télécommunication
- 62 Programmation, conseil et autres activités informatiques**
- 62.0 Programmation, conseil et autres activités informatiques
- 63 Services d'information**
- 63.1 Traitement de données, hébergement et activités connexes ; portails Internet
- 63.9 Autres services d'information

K Activités financières et d'assurance

- 64 Activités des services financiers, hors assurance et caisse de retraite**
- 64.1 Intermédiation monétaire
- 64.2 Activités des sociétés holding
- 64.3 Fonds de placement et entités financières similaires
- 64.9 Autres activités des services financiers, hors assurance et caisses de retraite
- 65 Assurance**
- 65.1 Assurance
- 65.2 Réassurance
- 65.3 Caisses de retraite
- 66 Activités auxiliaires de services financiers et d'assurance**
- 66.1 Activités auxiliaires de services financiers, hors assurance et caisses de retraite
- 66.2 Activités auxiliaires d'assurance et de caisses de retraite
- 66.3 Gestion de fonds

L Activités immobilières

- 68 Activités immobilières**
- 68.1 Activités des marchands de biens immobiliers
- 68.2 Location et exploitation de biens immobiliers propres ou loués
- 68.3 Activités immobilières pour compte de tiers

M Activités spécialisées, scientifiques et techniques

- 69 Activités juridiques et comptables**
- 69.1 Activités juridiques
- 69.2 Activités comptables
- 70 Activités des sièges sociaux ; conseil de gestion**
- 70.1 Activités des sièges sociaux
- 70.2 Conseil de gestion
- 71 Activités d'architecture et d'ingénierie ; activités de contrôle et analyses techniques**
- 71.1 Activités d'architecture et d'ingénierie
- 71.2 Activités de contrôle et analyses techniques
- 72 Recherche-développement scientifique**
- 72.1 Recherche-développement en sciences physiques et naturelles
- 72.2 Recherche-développement en sciences humaines et sociales
- 73 Publicité et études de marché**
- 73.1 Publicité
- 73.2 Études de marché et sondages

74	Autres activités spécialisées, scientifiques et techniques
74.1	Activités spécialisées de design
74.2	Activités photographiques
74.3	Traduction et interprétation
74.9	Autres activités spécialisées, scientifiques et techniques n.c.a.
75	Activités vétérinaires
75.0	Activités vétérinaires
N	Activités de services administratifs et de soutien
77	Activités de location et location-bail
77.1	Location et location-bail de véhicules automobiles
77.2	Location et location-bail de biens personnels et domestiques
77.3	Location et location-bail d'autres machines, équipements et biens
77.4	Location-bail de propriété intellectuelle et de produits similaires, à l'exception des œuvres soumises à <i>copyright</i>
78	Activités liées à l'emploi
78.1	Activités des agences de placement de main-d'œuvre
78.2	Activités des agences de travail temporaire
78.3	Autre mise à disposition de ressources humaines
79	Activités des agences de voyage, voyagistes, services de réservation et activités connexes
79.1	Activités des agences de voyage et voyagistes
79.9	Autres services de réservation et activités connexes
80	Enquêtes et sécurité
80.1	Activités de sécurité privée
80.2	Activités liées aux systèmes de sécurité
80.3	Activités d'enquête
81	Services relatifs aux bâtiments et aménagement paysager
81.1	Activités combinées de soutien lié aux bâtiments
81.2	Activités de nettoyage
81.3	Services d'aménagement paysager
82	Activités administratives et autres activités de soutien aux entreprises
82.1	Activités administratives
82.2	Activités de centres d'appels
82.3	Organisation de salons professionnels et congrès
82.9	Activités de soutien aux entreprises n.c.a.
P	Enseignement
85	Enseignement
85.1	Enseignement pré-primaire
85.2	Enseignement primaire
85.3	Enseignement secondaire
85.4	Enseignement supérieur et post-secondaire non supérieur
85.5	Autres activités d'enseignement
85.6	Activités de soutien à l'enseignement
Q	Santé humaine et action sociale
86	Activités pour la santé humaine
86.1	Activités hospitalières
86.2	Activité des médecins et des dentistes
86.9	Autres activités pour la santé humaine
87	Hébergement médico-social et social
87.1	Hébergement médicalisé
87.2	Hébergement social pour personnes handicapées mentales, malades mentales et toxicomanes
87.3	Hébergement social pour personnes âgées ou handicapées physiques
87.9	Autres activités d'hébergement social
88	Action sociale sans hébergement
88.1	Action sociale sans hébergement pour personnes âgées et pour personnes handicapées
88.9	Autre action sociale sans hébergement
R	Arts, spectacles et activités récréatives
90	Activités créatives, artistiques et de spectacle
90.0	Activités créatives, artistiques et de spectacle
91	Bibliothèques, archives, musées et autres activités culturelles
91.0	Bibliothèques, archives, musées et autres activités culturelles
92	Organisation de jeux de hasard et d'argent
92.0	Organisation de jeux de hasard et d'argent
93	Activités sportives, récréatives et de loisirs
93.1	Activités liées au sport
93.2	Activités récréatives et de loisirs
S	Autres activités de services
95	Réparation d'ordinateurs et de biens personnels et domestiques
95.1	Réparation d'ordinateurs et d'équipements de communication
95.2	Réparation de biens personnels et domestiques
96	Autres services personnels
96.0	Autres services personnels

Glossaire

Activité cœur de métier

Principale production de biens ou prestation de services destinés au marché ou à des tiers, réalisés par l'entreprise et générant le plus de chiffre d'affaires. Dans la plupart des cas, il s'agit de l'activité principale de l'entreprise.

Activités d'innovation

Voir *Innovation*.

Activités nouvellement développées à l'étranger

Activités développées *ex nihilo* à l'étranger sans aucun transfert de postes de la France vers l'étranger.

Activité principale exercée (APE)

Elle est déterminée en fonction de la ventilation des différentes activités de l'entreprise. Comme la valeur ajoutée des différentes branches d'activité est souvent difficile à déterminer à partir des enquêtes statistiques, la ventilation du chiffre d'affaires ou des effectifs selon les branches est utilisée comme critère de détermination.

Activités support

Activités mises en œuvre par l'entreprise pour permettre ou faciliter la production de biens ou services destinés au marché ou à des tiers. Les productions de ces activités support ne sont pas directement destinées au marché ou à des tiers.

Assujetti à l'impôt sur les sociétés (IS)

Personne morale établissant une déclaration de résultats en respect de ses obligations fiscales.

Auto-entrepreneur

Voir *Micro-entrepreneur*.

Base imposable

Somme des bénéficiaires déclarés servant de base au calcul de l'impôt brut.

Branche (ou branche d'activité)

Elle regroupe des unités de production homogènes, c'est-à-dire qui fabriquent des produits ou rendent des services qui appartiennent au même item de la nomenclature d'activité économique considérée. Les chiffres d'affaires des branches sont toujours exprimés hors taxes.

CAF-FAB

Désigne la valorisation des échanges lorsque les importations sont mesurées CAF (coût, assurance et fret compris jusqu'à notre frontière nationale), tandis que les exportations sont mesurées FAB (franco à bord à notre frontière).

Catégorie d'entreprises

Quatre catégories d'entreprises sont définies dans le décret d'application de la loi de modernisation de l'économie (décret n° 2008 1354) pour les besoins de l'analyse statistique et économique. Pour déterminer la catégorie à laquelle une entreprise appartient, les données suivantes, afférentes au dernier exercice comptable clôturé et calculées sur une base annuelle, sont utilisées : l'effectif, le chiffre d'affaires et le total du bilan. Sont ainsi distinguées :

- les petites et moyennes entreprises (PME) dont les microentreprises (MIC) ;
- les entreprises de taille intermédiaire (ETI) ;
- les grandes entreprises (GE).

Voir *Entreprise*.

Champ de la statistique structurelle d'entreprises

Ce champ comprend les 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 financiers et d'assurances (division 66) qui font partie du champ.

Classes de risque

Elles résultent de la cotation de la Banque de France du risque de crédit. Elles vont de 3 (les moins risquées) à 9 (les plus risquées).

Commandes par voie électronique

Commandes *via* un site *web* ou d'autres réseaux informatiques de type EDI.

Commerce

Le commerce comprend les entreprises ayant leur **activité principale exercée** (APE) dans trois secteurs de la NAF rév. 2 : commerce et réparation d'automobiles et de motocycles (45), commerce de gros (46) et commerce de détail (47) [voir annexe Nomenclature d'activités française]. L'artisanat commercial (charcuterie, boulangerie-pâtisserie) est comptabilisé dans l'industrie, car son activité de fabrication l'emporte sur celle de revente en l'état de marchandises, même si les secteurs concernés sont proches par certains aspects du commerce de détail alimentaire spécialisé (vente directe à des consommateurs dans des magasins, etc.).

Consolidation

La consolidation des résultats est une opération comptable permettant d'élaborer des données au niveau des entreprises à partir des données des unités légales qui les composent. Pour les variables dites « **non additives** » (chiffre d'affaires, achats, créances, dettes, etc.), il est nécessaire de retirer du

cumul des données des unités légales les flux internes à l'entreprise, qui n'ont pas de réelle signification économique mais reflètent seulement l'organisation juridique de l'entreprise. Par exemple, le chiffre d'affaires consolidé est la somme des chiffres d'affaires des unités légales d'un groupe, à laquelle on ôte le chiffre d'affaires intragroupe, c'est-à-dire réalisé entre les filiales du groupe. Pour les variables dites « **additives** » (effectif, valeur ajoutée, etc.), la consolidation n'a pas lieu d'être, car la valeur de la variable au niveau de l'entreprise est égale à la somme des valeurs de cette variable pour toutes les unités légales qui composent l'entreprise.

Consommation brute d'énergie

Elle est obtenue en sommant les consommations en combustibles et en électricité, ainsi que les achats de vapeur.

En plus de l'électricité, du gaz naturel de réseau, des autres gaz de réseau et de la vapeur, l'enquête annuelle sur les consommations d'énergie dans l'industrie (EACEI) recense les combustibles usuels comprenant : les **combustibles minéraux solides** (coke de houille, houilles agglomérées, lignite et charbon) et les **produits pétroliers** (coke de pétrole, butane-propane, fioul lourd ou domestique). L'EACEI recense également les **autres énergies** suivantes : le bois, la liqueur noire, les autres produits pétroliers non marchands, les autres combustibles renouvelables ou non. Hormis le bois (dont la majeure partie est achetée), ces derniers, sans valeur d'achat, ne sont pas inclus dans la facture énergétique.

Construction

Comprend les entreprises ayant leur **activité principale exercée** (APE) dans trois divisions de la NAF rév. 2 : la construction de bâtiments (41), le génie civil (42) et les travaux spécialisés (43). A un niveau plus fin, la construction de bâtiments se subdivise en promotion immobilière (41.1) et construction de bâtiments résidentiels

et non-résidentiels (41.2) [voir annexe Nomenclature d'activités française].

Cotation de la Banque de France

Appréciation sur la capacité d'une entreprise à honorer ses engagements financiers à un horizon de un à trois ans. La cote de crédit est notamment fondée sur :

- l'examen de la situation financière de l'entreprise et son évolution prévisible après analyse de la rentabilité et de la structure du bilan ; la dimension « groupe » est également prise en compte dans cette analyse ;
- l'appréciation portée sur l'environnement économique de l'entreprise ;
- les entreprises qui lui sont apparentées ou avec lesquelles elle entretient des relations commerciales ou économiques étroites ;
- l'existence d'incidents de paiement-effets ou de procédures judiciaires.

Les cotes de crédit permettent de définir les classes de risque suivantes : cote 3 : situation financière particulièrement satisfaisante, voire excellente pour la cote 3++ ; cote 4 : situation financière satisfaisante, mais avec certains éléments d'incertitudes et de fragilité ; cote 5 : situation financière présentant des signes de fragilité ; cote 6 : situation financière très déséquilibrée ; cote 7 : incident de paiement ; cotes 8/9 : paiements irréguliers menaçant la pérennité de l'entreprise (voir la page Entreprises du site de la Banque de France).

Coût horaire de la main-d'œuvre

Coût salarial total rapporté au nombre d'heures effectivement travaillées par les salariés.

Créances fiscales

Elles ont pour but d'alléger la charge fiscale pesant sur le résultat de l'activité des entreprises. Elles naissent d'un droit acquis au titre de crédits d'impôts. Le titulaire de créances peut, soit en demander le remboursement, soit les utiliser afin de réduire le montant de l'impôt dû.

En raison de la mécanique de l'IS, les paiements des créances sont répartis sur plusieurs années budgétaires, en général les années N et N+1.

Crédit d'impôt pour la compétitivité et l'emploi (CICE)

Avantage fiscal dont bénéficient les entreprises qui emploient des salariés. Il est calculé par application d'un taux (7 % en 2017) sur l'ensemble des salaires ne dépassant pas 2,5 fois le Smic. Il a pour but de faciliter les investissements des entreprises. Le CICE a été supprimé au 1^{er} janvier 2019 et remplacé par une baisse des cotisations sociales.

Déchets

Résidu produit non intentionnellement, jugé inutile dans un contexte donné. Les déchets sont les matières destinées à l'abandon ainsi que celles qui sont valorisées, mises en décharge en interne (sur site) ou en externe. Pour le commerce (hors commerce et réparation d'automobiles et de motocycles), le champ le plus large est celui des **déchets non dangereux non minéraux**. Pour l'industrie, c'est celui des **déchets non dangereux non minéraux hors boues**. Dans ces deux champs, on distingue :

- les **déchets banals** regroupent les déchets en mélange et les déchets triés produits par une activité de manière courante : bois, verre, papier-carton, caoutchouc, plastiques, textiles, métaux. Ils s'opposent aux déchets ponctuels et aux déchets organiques ;
- les **déchets organiques** sont des déchets provenant de matières d'origine animale ou végétale. Ils n'incluent pas les déchets des cantines et des restaurants d'entreprises ;
- les **déchets ponctuels** sont des déchets produits non couramment (équipements hors d'usage) ou qui dépendent d'infrastructures (déchets alimentaires pour les établissements qui ont une cantine).

Déchets triés : déchets composés d'une unique matière. Ces déchets peuvent toutefois

être constitués de différentes formes de cette matière : un assemblage de métaux ferreux et non ferreux sera considéré comme un déchet trié (déchet métallique).

Déchets en mélange

Déchets composés de matières différentes (verre, plastiques, textiles, etc.).

Déchets triés

Déchets composés d'une unique matière. Ces déchets peuvent toutefois être constitués de différentes formes de cette matière : un assemblage de métaux ferreux et non ferreux sera considéré comme un déchet trié (déchet métallique).

Délocalisation d'une activité

Transfert total ou partiel de cette activité de la France vers l'étranger, cette activité étant auparavant réalisée par l'entreprise elle-même ou par une autre entreprise (sous-traitant par exemple). Une activité créée *ex nihilo* sans transfert de postes de la France vers l'étranger n'est pas considérée comme une délocalisation.

Dépense intérieure de recherche et développement (DIRD)

Correspond aux travaux de recherche et développement exécutés sur le territoire national quelle que soit l'origine des fonds.

Dépense nationale de recherche et développement (DRND)

Mesure, sans double compte, l'effort financier des acteurs économiques nationaux pour la recherche et développement quelle que soit la destination des financements.

Échange de données informatisé (EDI)

Utilisé comme un terme générique pour l'envoi ou la réception d'informations

commerciales dans un format standard permettant leur traitement automatique (Edifact, XML, UBL, etc.) hors messages tapés manuellement. Il est essentiellement utilisé pour les échanges entre entreprises.

Enquête Antipol

L'enquête relative aux dépenses réalisées par les établissements pour lutter contre la pollution, dite « Antipol », est adossée à un règlement européen. Le champ couvre les établissements actifs de 20 salariés ou plus appartenant à l'industrie extractive, manufacturière ainsi qu'à la production d'électricité (sections, B, C et D). Les données transmises par l'ensemble des pays membres sont obtenues par diverses sources (enquêtes obligatoires, estimations, autres sources fiables).

Enquête communautaire sur l'innovation (CIS)

Enquête européenne menée dans tous les pays membres. Portant sur les années 2014-2016, l'enquête CIS 2016 couvre le champ des sociétés (ou entreprises individuelles) actives de 10 salariés ou plus implantées en France (métropole et DOM), des secteurs principalement marchands non agricoles (sections B à N de la nomenclature NAF rév. 2), à l'exception des activités vétérinaires et des activités administratives et autres activités de soutien aux entreprises (divisions 75 et 82). Le **champ sectoriel est constant** entre l'enquête CIS 2016 et CIS 2014, il couvre les sections B à N de la NACE, hors divisions M75 et N82. Le champ sectoriel européen couvre les sections B à E, H à K ainsi que les divisions G46 et M71-73. L'enquête CIS 2016 comporte un module consacré aux innovations de logistiques qui comprennent toutes les activités destinées à planifier, mettre en place et contrôler les flux de matières premières, de marchandises ou d'informations, de leur point d'origine à leur point de consommation (achats, emballage, stockage, entreposage, manutention,

transports, traitements des commandes, service après-vente, etc.).

Entreprise

Le décret n° 2008-1354 du 18 décembre 2008 d'application de la loi de modernisation de l'économie de 2008 (LME) définit l'entreprise comme « la plus petite combinaison d'unités légales qui constitue une unité organisationnelle de production de biens et de services jouissant d'une certaine autonomie de décision, notamment pour l'affectation de ses ressources courantes. »

Concrètement, l'entreprise est :

– soit une unité légale (entité juridique identifiée par son numéro Siren, qui peut être un entrepreneur individuel ou une société exerçant une fonction de production) indépendante ;

– soit un regroupement économiquement pertinent (intervenant sur le marché, regroupant l'ensemble des facteurs de production, ayant une autonomie de décision) d'unités légales appartenant à un même groupe de sociétés.

Le décret de 2008 définit également quatre **catégories d'entreprises** :

– les **petites et moyennes entreprises** (PME) sont celles qui, d'une part, occupent moins de 250 personnes, d'autre part, ont un chiffre d'affaires annuel n'excédant pas 50 millions d'euros ou un total de bilan n'excédant pas 43 millions d'euros ;

– parmi elles, les **microentreprises** (MIC) occupent moins de 10 personnes, et ont un chiffre d'affaires annuel ou un total de bilan n'excédant pas 2 millions d'euros ;

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

– les **grandes entreprises** (GE) sont des entreprises non classées dans les catégories précédentes.

Entreprise de taille intermédiaire (ETI)

Voir *Entreprise*.

Entreprise indépendante

Entreprise composée sur le plan juridique d'une seule unité légale, c'est-à-dire qu'elle correspond à une société ou une entreprise individuelle, indépendante d'un groupe.

Entreprise individuelle

Entreprise qui est la propriété exclusive d'une personne physique. L'entrepreneur exerce son activité sans avoir créé de personne juridique distincte. Les différentes formes d'entreprises individuelles sont : commerçant, artisan, profession libérale, agriculteur.

Entreprise mono-unité légale

Entreprise composée d'une seule unité légale qui, dans la plupart des cas, est indépendante. Toutefois, quelques-unes appartiennent à un groupe lorsqu'une seule unité légale du groupe appartient au champ étudié ou bien lorsqu'une seule unité légale du groupe est localisée en France.

Excédent brut d'exploitation (EBE)

L'excédent brut d'exploitation est égal à la valeur ajoutée, diminuée de la rémunération des salariés, des autres impôts sur la production et augmentée des subventions d'exploitation.

Externalisation en France d'une activité

Transfert total ou partiel de cette activité vers une autre entreprise implantée en France.

Facture énergétique

Déficit commercial énergétique des positions DE (hydrocarbures naturels, autres produits des industries extractives, électricité, déchets) et C2 (produits pétroliers raffinés et coke) de la nomenclature agrégée A17.

Fiche 3.9 « Vision globale sur la fiscalité directe portant sur les entreprises »

- Impôt direct

Impôt supporté et payé par la même personne morale ou physique (exemple : impôt sur le revenu, impôt sur les sociétés). Le redevable économique et le contribuable sont alors confondus. À ce titre, la TVA collectée par les entreprises pour le compte de l'État n'est pas considérée comme étant à la charge des entreprises.

- Contribution économique territoriale (CET)

Contribution instituée au 1^{er} janvier 2010, composée de deux éléments distincts : la cotisation foncière des entreprises (CFE) et la cotisation sur la valeur ajoutée des entreprises (CVAE). Elle est plafonnée pour chaque entreprise en fonction de la valeur ajoutée produite : lorsque le montant total des cotisations de CFE et de CVAE excède 3 % de la valeur ajoutée, le surplus peut donner lieu à un dégrèvement sur demande du redevable.

- Cotisation foncière des entreprises (CFE)

Imposition due par les personnes physiques ou morales ou les sociétés non dotées de la personnalité morale qui exercent à titre habituel en France une activité professionnelle non salariée. La base d'imposition est constituée par la valeur locative des biens passibles de taxe foncière dont a disposé le redevable pour les besoins de sa profession pour la période de référence. La période de référence retenue est généralement constituée par l'avant-dernière année précédant celle de l'imposition. Cette imposition est une composante de la contribution économique territoriale ; elle est recouvrée par voie de rôle.

- Cotisation sur la valeur ajoutée des entreprises (CVAE)

Imposition due par les personnes physiques ou morales ou les sociétés non dotées de la personnalité morale qui exercent une activité imposable à la cotisation foncière des entreprises et ont un chiffre d'affaires hors taxes supérieur à 152 500 euros. Elle est déterminée à partir du chiffre d'affaires réalisé et de la

valeur ajoutée produite au cours de l'année d'imposition. Cette imposition est une composante de la contribution économique territoriale ; elle est liquidée spontanément par les entreprises.

- Contribution sociale de solidarité des sociétés (C3S)

Elle finance le régime de protection sociale des travailleurs indépendants (artisans, commerçants, exploitants agricoles, etc.). La contribution additionnelle, prélevée en complément, contribue au financement du Fonds de solidarité vieillesse (FSV). Toute personne morale de droit privé ou public ayant une activité dans le secteur concurrentiel est soumise à la C3S. L'assiette de la C3S est constituée par le chiffre d'affaires entrant dans le champ d'application des taxes sur le chiffre d'affaires (addition des sommes imposables à la TVA, déclarées dans la TVA-CA3), auquel est appliqué un abattement de 3,25 millions d'euros. Jusqu'au 31 décembre 2014, le seuil d'assujettissement à la C3S était fixé à 760 000 euros.

Le taux des contributions est égal à 0,16 % du chiffre d'affaires (0,13 % pour la C3S proprement dite, et 0,03 % pour la contribution additionnelle). Les entreprises de certains secteurs à faible marge bénéficient d'un taux de 3,08 % de leur marge brute (somme des salaires, impôts, dotations, etc.).

- Taxe professionnelle (TP)

Taxe qui était due par les personnes physiques ou morales exerçant à titre habituel une activité professionnelle non salariée. La base d'imposition de la taxe professionnelle était constituée de la valeur locative des immobilisations corporelles, et d'une partie des recettes pour les bénéficiaires industriels ou commerciaux (BIC). Cette taxe a été supprimée à compter de 2010 et remplacée par la Contribution économique territoriale (CET).

- Imposition forfaitaire sur les entreprises de réseaux (IFER)

Imposition forfaitaire à laquelle sont assujetties certaines entreprises de réseaux (production d'électricité, transport de voyageurs, etc.).

Le produit est affecté aux collectivités territoriales, aux établissements publics de coopération intercommunale, et à l'établissement public du Grand Paris.

- Taxe sur les salaires (TS)

Taxe acquittée par les personnes ou organismes qui versent des traitements, salaires, indemnités et émoluments, lorsqu'ils ne sont pas assujettis à la TVA l'année du versement des rémunérations, ou ne l'ont pas été sur au moins 90 % de leur chiffre d'affaires au titre de l'année civile précédant celle du paiement desdites rémunérations. La base d'imposition est déterminée à partir du montant des salaires bruts. L'imposition est calculée à partir d'un barème au taux normal de 4,25 % ou au taux majoré de 9,35 %.

- Taxe d'apprentissage (TA)

Taxe due par les entreprises industrielles, commerciales ou artisanales ainsi que les entreprises soumises à l'impôt sur les sociétés (IS). Elle contribue au financement de l'enseignement technique et de l'apprentissage. La TA est calculée annuellement sur la même base que celle déterminée pour la taxe sur les salaires (TS). Son taux est de 0,5 % sauf pour les départements de la Moselle, du Bas-Rhin et du Haut-Rhin, où le taux est de 0,26 %. Les entreprises effectuent des versements libératoires auprès d'organismes agréés, sinon à la DGFIP.

- Participation à la formation professionnelle continue (FPC)

Toutes les entreprises doivent consacrer une fraction de leur masse salariale à la formation professionnelle continue de leur personnel. La FPC est basée sur le montant des salaires bruts ; le taux applicable dépend de l'effectif de l'entreprise : 0,55 % (pour moins de 10 salariés), 1,05 % (de 10 à 19 salariés) et 1,6 % (plus de 20 salariés). Les entreprises effectuent des versements libératoires auprès d'organismes agréés, sinon à la DGFIP.

- Participation à l'effort de construction (PEC)

À partir de 20 salariés, toute entreprise doit participer à l'effort de construction de logement ; le montant des sommes à verser est

égal à une fraction fixée à 0,45 % des rémunérations payées au cours de l'année précédente. Si le montant des investissements est inférieur à cette fraction ou si l'investissement n'a pas été effectué dans le délai convenu, l'employeur est assujetti à une cotisation de 2 % du montant des salaires à raison de l'investissement non effectué.

- Taxe sur les véhicules de sociétés (TVS)

Sont concernées par la TVS toutes les sociétés (personnes morales) qui possèdent ou utilisent des voitures particulières en France, quel que soit le pays d'immatriculation de ces véhicules. La TVS est calculée par trimestre en fonction du nombre de véhicules possédés ou utilisés au cours du trimestre. Il existe deux tarifs annuels, soit en fonction de l'émission de CO₂, soit en fonction de la puissance fiscale.

- Impôt sur les sociétés (IS)

L'impôt sur les sociétés (IS) au sens des comptes nationaux présenté dans la *fiche 3.8* est recalculé afin de respecter les définitions internationales. L'IS brut présenté dans la *fiche 3.7* est augmenté de l'impôt forfaitaire annuel (IFA) (l'IFA a été supprimé à compter de 2014), de l'IS hors IFA et hors contribution sur les revenus locatifs (CRL) et de la majoration de 10 % et frais de poursuite.

La TVA collectée par les entreprises pour le compte de l'État n'est pas considérée comme étant à la charge des entreprises.

- Impôt sur le revenu (IR)

Les revenus d'activité des entreprises individuelles sont soumis à l'IR. L'assiette d'imposition est obtenue soit par application d'un abattement représentatif des frais professionnels lorsque le chiffre d'affaires ne dépasse pas certaines limites (régime de la micro-entreprise), soit par déduction des charges réelles de l'entreprise (régime du bénéfice réel).

- Acomptes

Pour chaque exercice social, l'impôt sur les sociétés donne lieu normalement au versement de quatre acomptes à date fixe. Ces acomptes doivent être payés au plus tard les 15 mars, 15 juin, 15 septembre et 15 décembre selon

un ordre qui est fonction de la date de clôture de l'exercice précédent. Pour les plus grandes entreprises, le dernier acompte de l'exercice doit être modulé pour s'approcher au mieux des versements liés au résultat de l'exercice en cours. Depuis 2015, les entreprises ont la possibilité d'imputer leur créance de CICE ou de CIR sur leurs acomptes d'IS afin d'en diminuer le montant (alors qu'auparavant, les crédits d'impôt restituables étaient imputés sur le solde d'IS).

- **Crédit d'impôt**

Avantage fiscal qui réduit le montant de l'impôt à payer (le crédit est imputé sur l'impôt). Il peut donner lieu à une restitution d'impôt.

- **Réduction d'impôt**

Avantage fiscal qui réduit le montant de l'impôt à payer.

- **Bénéfices industriels et commerciaux (BIC)**
Revenus déclarés à l'impôt sur le revenu, provenant de l'exercice à titre habituel d'une profession commerciale, industrielle ou artisanale. Selon l'importance de son chiffre d'affaires hors taxes, une entreprise de la catégorie BIC peut être soumise à l'un des trois régimes d'imposition qui déterminent ses obligations fiscales : RN (dépôt d'une liasse fiscale normale), le RSI (dépôt d'une liasse fiscale simplifiée) ou le régime du micro-BIC (dispense de déclaration professionnelle).

- **Régime normal (BIC-RN)**

Ce régime s'applique de plein droit aux entreprises dont le chiffre d'affaires est supérieur à 783 000 euros pour les ventes et les prestations d'hébergement et à 236 000 euros pour les prestations de services (seuil de 2014).

- **Régime simplifié d'imposition (BIC-RSI)**

Ce régime s'applique de plein droit aux entreprises dont le chiffre d'affaires est compris entre 82 200 euros et 783 000 euros pour les ventes et les prestations d'hébergement et entre 32 900 euros et 236 000 euros pour les prestations de services (seuil de 2014).

- **Régime micro-BIC**

Ce régime s'applique aux entreprises exonérées de TVA dont le chiffre d'affaires n'excède pas 82 200 euros si l'activité consiste à vendre des marchandises, objets, fournitures et

denrées à emporter ou à consommer sur place ou à fournir le logement, ou 32 900 euros s'il s'agit d'activités de prestations de services ou de location meublée (seuil de 2014).

- **Bénéfices non commerciaux (BNC)**

Revenus déclarés à l'impôt sur le revenu, provenant soit de l'exercice des professions libérales (médecins, avocats, architectes, peintres, etc.), professions dans lesquelles l'activité intellectuelle joue le principal rôle et qui consistent en la pratique personnelle, en toute indépendance, d'une science ou d'un art, soit des revenus des charges et offices (notaires, huissiers, commissaires-priseurs, etc.), soit des profits ne se rattachant pas à une autre catégorie de revenus (produits perçus par les inventeurs, etc). Selon l'importance de son chiffre d'affaires hors taxes et son régime applicable en matière de TVA, une entreprise de la catégorie BNC peut être soumise soit au régime micro-BNC (dispense de déclaration professionnelle), soit au régime de la déclaration contrôlée (déclaration professionnelle annuelle).

- **Déclaration contrôlée (DÉC)**

Ce régime s'applique de plein droit aux entreprises relevant des bénéfices non commerciaux (BNC) dont les recettes encaissées sont supérieures à 33 200 euros hors taxes (seuil de 2016).

- **Régime micro-BNC**

Ce régime s'applique de plein droit aux entreprises dont les recettes encaissées sont inférieures ou égales à 33 200 euros. Ces entreprises doivent par ailleurs bénéficier de la franchise en base de TVA ou être exonérées de TVA au titre de leur activité (seuil de 2016).

- **Bénéfices agricoles (BA)**

Revenus déclarés à l'impôt sur le revenu, procurés par l'exploitation des biens agricoles ruraux, aux fermiers, métayers ou propriétaires exploitants. En fonction du chiffre d'affaires hors taxes, une entreprise de la catégorie BA est imposée selon l'un des trois régimes suivants : le régime du forfait, le régime micro-social simplifié (RSI) ou le régime normal (RN).

- BA forfaitaire

Ce régime s'applique aux exploitants dont la moyenne des recettes calculée sur trois années consécutives n'excède pas 82 200 € (seuil de 2016).

- Régime normal (BA - RN)

Ce régime s'applique de plein droit aux exploitants dont la moyenne des recettes annuelles, calculée sur deux années consécutives, excède 352 000 € (seuil de 2016).

- Régime simplifié d'imposition (BA - RSI)

Ce régime s'applique aux exploitants dont la moyenne des recettes annuelles, calculée sur deux années consécutives, excède 82 200 € sans dépasser 350 000 € (seuils de 2016).

- Groupe fiscal

Il est constitué de plusieurs entreprises détenues à hauteur d'au moins 95 % par une autre entreprise dite « tête de groupe ».

Le secteur d'activité retenu pour le groupe fiscal est alors celui dont la masse salariale est la plus importante au sein du groupe. Cette méthodologie permet d'éviter une surreprésentation des redevables dans le secteur financier ou des services aux entreprises puisque les têtes de groupe fiscal sont souvent des *holdings* ou des sièges sociaux quand bien même l'activité principale du groupe est une activité manufacturière ou commerciale.

- Mécanisme de l'impôt sur les sociétés

Chaque **redevable** doit verser à l'État un montant d'impôt sur les sociétés, l'IS « brut », assis sur le résultat, et tenant compte de la mécanique spécifique de l'impôt sur les sociétés (réintégrations, déductions, exonérations, imputations de déficits, remboursements d'excédents, etc.). Comme les exercices fiscaux peuvent être clôturés tout au long de l'année civile, tous les redevables ne paient pas leur impôt au titre d'une année donnée au même moment. Ces décalages introduisent une distorsion entre l'IS « brut » payé par les redevables au titre d'une année, et les recettes d'IS comptabilisées cette même année dans le budget de l'État. La *fiche 3.7* présente les montants

d'IS brut payés au titre d'une année par les redevables.

L'État a mis en place au fil des ans des mesures fiscales de politique publique prenant la forme de divers crédits d'impôts. Chaque année, le droit acquis au titre d'un crédit d'impôt, c'est-à-dire la **créance fiscale**, peut venir en réduction de l'impôt à payer mais peut aussi, selon sa nature, venir en diminution de l'impôt des années suivantes ou être restitué au redevable. La *fiche 3.7* présente les droits à crédits d'impôts acquis au titre d'une année, qu'ils réduisent l'IS de cette même année ou des années ultérieures.

Filiale

Une filiale est une unité légale détenue à plus de 50 % par une autre unité légale.

Firme multinationale (FMN)

Entreprise organisée en groupe ayant au moins une unité légale à l'étranger et une en France.

Firme multinationale sous contrôle français (étranger)

Firme multinationale dont la tête de groupe (société contrôlant les autres sans être elle-même contrôlée) est une société française (étrangère).

Grande entreprise (GE)

Voir *Entreprise*.

Groupe

Ensemble de sociétés liées entre elles par des participations au capital et parmi lesquelles l'une exerce sur les autres un pouvoir de décision.

Groupe fiscal

Cette notion est définie à l'article 223 A du Code général des impôts. Une société peut se constituer seule redevable de l'impôt sur

les sociétés dû sur l'ensemble des résultats du groupe formé par elle-même et les sociétés dont elle détient au moins 95 % du capital. Le secteur d'activité du groupe fiscal est alors celui sur lequel se porte la masse salariale la plus importante : cette méthode permet d'éviter la surreprésentation des secteurs de la finance ou des celui des services aux entreprises car les têtes de groupe fiscal sont souvent des *holdings* ou des sièges sociaux quand bien même l'activité principale du groupe est une activité manufacturière ou commerciale. Chaque redevable doit verser à l'État un montant d'impôt sur les sociétés, l'IS brut, assis sur le résultat, et tenant compte de la mécanique spécifique de l'impôt sur les sociétés (réintégrations, déductions, exonérations, imputations de déficits, remboursements d'excédents, etc.). Comme les exercices fiscaux peuvent être clos tout au long de l'année civile, tous les redevables ne paient pas leur impôt au titre d'une année donnée au même moment. Ces décalages introduisent une distorsion entre l'IS brut payé par les redevables au titre d'une année, et les recettes d'IS comptabilisées cette même année dans le budget de l'État. La fiche 3.8 présente les montants d'IS brut payés au titre d'une année par les redevables.

Au fil des ans, l'État a mis en place des mesures fiscales de politique publique prenant la forme de divers crédits d'impôts. Chaque année, le droit acquis au titre d'un crédit d'impôt – c'est-à-dire la créance fiscale – peut venir en réduction de l'impôt à payer mais peut aussi, selon sa nature, venir en diminution de l'impôt des années suivantes ou être restitué au redevable. La fiche 3.8 présente les droits à crédits d'impôts acquis au titre d'une année, qu'ils réduisent l'IS de cette même année ou des années ultérieures.

Groupe franco-français

Groupe de sociétés dont la tête de groupe (société contrôlant les autres sans être elle-même contrôlée) est une société française et dont toutes les sociétés sont implantées en France.

Grand groupe

Groupe dont les caractéristiques d'emploi, de chiffre d'affaires et de bilan respectent les critères des grandes entreprises (voir *entreprise*).

Groupe de taille intermédiaire

Groupe dont les caractéristiques d'emploi, de chiffre d'affaires et de bilan respectent les critères des ETI (voir *entreprise*).

Groupe petit ou moyen

Groupe dont les caractéristiques d'emploi, de chiffre d'affaires et de bilan respectent les critères de PME (voir *entreprise*).

Impôt direct

Voir *Fiche 3.9*.

Industrie

Comprend les entreprises ayant leur **activité principale exercée** (APE) dans les sections B (industries extractives), C (industrie manufacturière), D (production et distribution d'électricité, de gaz, de vapeur et d'air conditionné), E (production et distribution d'eau, assainissement et gestion des déchets, dépollution) de la nomenclature d'activités NAF rév. 2 [voir annexe Nomenclature d'activités française]. L'artisanat commercial (charcuterie, boulangerie-pâtisserie) est comptabilisé dans l'industrie, car son activité de fabrication l'emporte sur celle de revente en l'état de marchandises, même si les secteurs concernés sont proches par certains aspects du commerce de détail alimentaire spécialisé (vente directe à des consommateurs dans des magasins, etc.).

Innovation

L'innovation (au sens large) se décompose en innovation technologique et innovation non technologique, une société pouvant combiner plusieurs catégories d'innovation.

L'**innovation technologique** correspond à l'innovation en produits (biens ou prestation de services) ou en procédés ou à des activités d'innovation dans ces domaines, que celles-ci aient conduit ou non à une innovation. Les **activités d'innovation** incluent l'acquisition de machines, d'équipements, de logiciels, de licences et les travaux d'ingénierie et de recherche-développement dès lors qu'ils sont entrepris pour développer ou mettre en œuvre une innovation en produits ou procédés. L'**innovation non technologique** correspond à l'innovation en organisation (méthodes d'organisation du travail, prise de décisions, etc.) ou en marketing (modification de l'apparence ou du mode de vente des produits, etc.).

Intensité capitalistique

Voir *Ratios*.

Investissements corporels bruts hors apports

Somme des dépenses consacrées par les entreprises à l'acquisition ou à la création de moyens de production : bâtiments, terrains, ouvrages existants, matériels et outillage, matériel de transport, construction et génie civil. C'est le flux qui alimente le stock des immobilisations. Il comprend les immobilisations en cours, mais exclut les immobilisations incorporelles et financières et les équipements financés par crédit-bail.

Investissement direct étranger (entrant et sortant)

L'investissement direct étranger sortant est un flux monétaire ou financier, transfrontière, directement dépensé par une société française dans une société non résidente où elle détient directement au moins 10 % du capital social, ainsi que les prêts et bénéfices réinvestis correspondants, ou du stock de capital social détenu directement à plus de

10 % à l'étranger (*outward*) dans une société non résidente. Inversement, l'investissement direct étranger entrant concerne le même type de flux ou de stock d'investissement par une société étrangère en France dans une société résidente (*inward*).

Marge commerciale

La marge commerciale réalisée par une entreprise, pour un exercice comptable donné, est définie comme la différence entre le montant hors taxes des ventes de marchandises réalisées au cours de cet exercice comptable et le coût d'achat hors taxes des marchandises vendues au cours de l'exercice. Le coût d'achat hors taxes des marchandises vendues pour un exercice donné est le montant des achats de marchandises hors taxes au cours de cet exercice auquel on ajoute la valeur hors taxes du stock de marchandises en début d'exercice et on soustrait la valeur hors taxes du stock de marchandises en fin d'exercice.

Le taux de marge commerciale (rapport de la marge commerciale aux ventes de marchandises) est un indicateur de la valeur dégagée par l'activité commerciale. Il est plus élevé pour les commerçants qui bénéficient de conditions d'achat plus favorables ou encore qui parviennent à se différencier et à pratiquer un prix plus élevé. Il dépend aussi fortement des caractéristiques des produits vendus et, pour un produit donné, du format de vente ou du positionnement en gamme.

Médiane

Si l'on ordonne une distribution de salaires, de revenus, de chiffre d'affaires, etc., la médiane est la valeur qui partage cette distribution en deux parties égales. Ainsi, pour une distribution de chiffre d'affaires, la médiane est le chiffre d'affaires au-dessous duquel se situent 50 % des entreprises. C'est de manière équivalente le chiffre d'affaires au-dessus duquel se situent 50 % des entreprises.

Microentreprise (MIC)

Voir *Entreprise*.

Microgroupe

Groupe dont les caractéristiques d'emploi, de chiffre d'affaires et de bilan respectent les critères de microentreprise (voir *Entreprise*).

Micro-entreprise au sens fiscal

Il s'agit d'un régime d'imposition des bénéficiaires pour les entreprises individuelles (EI), l'entreprise individuelle à responsabilité limitée (EURL) à l'impôt sur le revenu et les EURL soumises à l'impôt sur le revenu et dont le gérant est l'associé unique. Ce régime d'imposition nécessite la soumission à l'impôt sur le revenu (IR).

Il se caractérise par :

- une franchise en base de TVA dans la limite d'un chiffre d'affaires de 82 800 ou 33 200 euros : les entreprises ne facturent pas la TVA à leurs clients et ne récupèrent pas cette TVA payée à leurs fournisseurs ;
- un abattement forfaitaire lors du calcul du résultat de l'entreprise ;
- des obligations comptables et déclaratives simplifiées ;
- pas de déficit possible : l'exploitant individuel ne peut pas l'imputer sur son revenu global.

Peuvent en bénéficier les petites entreprises individuelles et les EURL dont le gérant est l'associé unique et qui sont soumises à l'impôt sur le revenu, dont le chiffre d'affaires est inférieur à 170 000 euros hors taxes pour les exploitants dont le commerce principal est de vendre des marchandises, objets, fournitures et denrées à emporter ou à consommer sur place ou de fourniture de logement, et à 70 000 euros hors taxes pour les prestataires de services (seuils applicables depuis le 1^{er} janvier 2018, alors que les seuils de chiffre d'affaires de la franchise de TVA restent fixés à 82 800 et 33 200 euros).

Micro-entrepreneur

Ce régime est la nouvelle dénomination pour celui de l'auto-entrepreneur depuis le 19 décembre 2014. Il a été mis en place par la loi de modernisation de l'économie (LME) d'août 2008 et est entré en vigueur au 1^{er} janvier 2009. Pour les entrepreneurs individuels qui en font la demande, les formalités de création d'entreprises sont allégées, et le mode de calcul et de paiement des cotisations sociales et de l'impôt sur le revenu est simplifié. L'entrepreneur bénéficie ainsi notamment du régime fiscal de la micro-entreprise et du régime micro-social. Depuis le 1^{er} janvier 2018, le régime peut s'appliquer aux entreprises dont le chiffre d'affaires pour une année civile complète n'excède pas :

- 170 000 euros HT pour une activité de vente de marchandises, d'objets, d'aliments à emporter ou à consommer sur place, ou de fourniture de logement ;
- 70 000 euros HT pour une activité de services.

Pacte de responsabilité et de solidarité

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 (ancienne « réduction Fillon ») ;
- 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.

Petite et moyenne entreprise (PME)

Voir *Entreprise*.

Produit intérieur brut (PIB)

Agrégat représentant le résultat final de l'activité de production des unités productrices. Il est égal à la somme des valeurs ajoutées brutes des différents secteurs institutionnels ou des différentes branches d'activité, augmentée des impôts moins les subventions sur les produits.

Promotion immobilière

Consiste à réunir les moyens juridiques, financiers, techniques et humains nécessaires à la réalisation de projets immobiliers destinés ultérieurement à la vente.

Quartiles

Si l'on ordonne une distribution de salaires, de revenus, de chiffre d'affaires, etc., les quartiles sont les valeurs qui partagent cette distribution en quatre parties égales. Ainsi, pour une distribution de chiffre d'affaires :

- le premier quartile (noté généralement Q1) est le chiffre d'affaires au-dessous duquel se situent 25 % des entreprises ;
- le deuxième quartile (noté généralement Q2) est le chiffre d'affaires au-dessous duquel se situent 50 % des entreprises : c'est la médiane ;
- le troisième quartile (noté généralement Q3) est le chiffre d'affaires au-dessous duquel se situent 75 % des entreprises.

Le premier quartile est, de manière équivalente, le chiffre d'affaires au-dessous duquel se situent 75 % des entreprises ; le deuxième quartile est celui au-dessous duquel se situent 50 % des entreprises, et le troisième quartile celui au-dessous duquel se situent 25 % des entreprises.

Ratios

- Taux d'exportation : chiffre d'affaires (CA) à l'export / chiffre d'affaires (CA)
- Taux de valeur ajoutée : valeur ajoutée (VA) / chiffre d'affaires (CA)
- Intensité capitalistique : immobilisations corporelles brutes / effectif salarié en équivalent temps plein (ETP)
- Taux d'investissement : investissements corporels bruts hors apport / valeur ajoutée (VA)
- Taux de marge : excédent brut d'exploitation (EBE) / valeur ajoutée au coût des facteurs (VACF)
- Taux de marge commerciale : (vente de marchandises – achat de marchandises – stock de marchandises) / vente de marchandises
- Rentabilité économique : excédent brut d'exploitation (EBE) / (immobilisations corporelles et incorporelles + besoins en fonds de roulement)
- Rentabilité financière : résultats nets comptables/capitaux propres
- Taux d'autofinancement : capacité d'autofinancement / investissements corporels bruts hors apports.

Recherche et développement (R&D)

Les travaux de R&D ont été définis et codifiés par l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE). Ils englobent les travaux de création entrepris de façon systématique en vue d'accroître la somme des connaissances. Ils regroupent de façon exclusive les activités suivantes : la recherche fondamentale, la recherche appliquée et le développement expérimental.

Redevable

Personne morale devant s'acquitter du paiement de l'impôt. Toute société indépendante est à la fois assujettie et redevable de l'IS. Dans le cas d'un groupe fiscal, seule la société tête de groupe est redevable de l'impôt.

Relocalisation en France d'une activité

Transfert total ou partiel de cette activité de l'étranger vers la France, cette activité pouvant être transférée dans l'entreprise ou confiée à une autre entreprise implantée en France.

Rentabilité économique, rentabilité financière

Voir *Ratios*.

Revenu mixte

Solde du compte d'exploitation pour les entreprises individuelles. Il contient deux éléments indissociables : la rémunération du travail effectué par le propriétaire et éventuellement les membres de sa famille, et son profit en tant qu'entrepreneur.

Robots

Les robots peuvent être industriels ou de service. Les robots industriels sont des manipulateurs contrôlés automatiquement, programmables dans trois axes ou plus, reprogrammables, polyvalents, pouvant être soit fixés soit mobiles. Les robots de service sont des machines ayant un degré d'autonomie et capables d'opérer dans un environnement complexe et dynamique qui requiert une interaction avec des personnes, des objets ou d'autres appareils.

Salaire brut

Intégralité des sommes perçues par le salarié avant déduction des cotisations de sécurité sociale à sa charge, de la CSG et de la CRDS. Il comprend donc le salaire de base, les avantages en nature, les primes, les gratifications fixes, les heures supplémentaires, ainsi que les sommes versées au titre de la participation et de l'intéressement.

Salaire mensuel de base (SMB)

Indicateur du salaire négocié par les partenaires sociaux. Un indice du SMB est obtenu grâce à l'enquête Acemo sur le champ des

salariés à temps complet dans les entreprises de 10 salariés ou plus du secteur privé de France métropolitaine. Cet indice de prix des salaires ne prend pas en compte les modifications éventuelles de la structure des qualifications, ni l'évolution de la durée du travail, ou de la rémunération des primes.

Salaire moyen par tête (SMPT)

Somme des salaires bruts (salaire de base, primes et rémunération des heures supplémentaires et complémentaires pour l'ensemble des salariés y compris ceux à temps partiel) rapportée aux effectifs salariés (personnes physiques) de toutes les entreprises du secteur privé.

Secteurs institutionnels

Regroupent les unités institutionnelles ayant des comportements économiques similaires caractérisés par leur fonction principale et la nature de leur activité. On distingue cinq secteurs institutionnels résidents : les sociétés non financières (SNF), les sociétés financières (SF), les administrations publiques (APU), les ménages, les institutions sans but lucratif au service des ménages (ISBLSM). L'ensemble des unités non résidentes, dans la mesure où elles entretiennent des relations économiques avec des unités résidentes, sont regroupées dans le reste du monde.

Secteurs principalement marchands non agricoles

Ils correspondent, ici, aux activités de la nomenclature d'activités française (NAF rév. 2) : ensemble de l'industrie ; construction ; commerce-réparation d'automobiles et de motocycles ; transports et entreposage ; hébergement et restauration ; information et communication ; activités financières et d'assurance (uniquement division 66 et sous-classe 64.20Z) ; activités immobilières ; activités spécialisées, scientifiques et techniques ; activités de services administratifs et de soutien.

Secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers

Il s'agit des secteurs principalement marchands non agricoles hors activités financières et d'assurance.

Secteur tertiaire marchand

Commerce, transports, activités financières, services aux entreprises, services aux ménages, hébergement-restauration, immobilier, information-communication.

Secteur tertiaire non marchand

Administration publique, enseignement, santé humaine, action sociale.

Service central des risques de la Banque de France

La Banque de France collecte auprès d'organismes financiers installés en France, qu'ils soient français ou étrangers, tous les financements qu'ils ont accordés aux entreprises non financières – au sens d'unité légale –, entrepreneurs individuels compris, et aux administrations et assimilés. Ces financements sont collectés, au-delà du seuil de 25 000 euros d'encours depuis 2006. Ils comprennent les crédits mobilisés, effectivement distribués, et les crédits mobilisables, part non consommée des lignes de crédit.

Services marchands

Comprennent les entreprises ayant leur **activité principale exercée** (APE) dans cinq grands secteurs : l'hébergement-restauration (niveau I de la NAF rév. 2), l'information-communication (J), les activités immobilières (L), les activités scientifiques et techniques et les services administratifs et de soutien (M et N) et les autres activités de services (RS hors division 94).

Société

Entité dotée d'une personnalité morale. Elle est créée dans un but marchand (à savoir, produire

des biens ou des services pour le marché, qui peut être une source de profit ou d'autres gains financiers pour son ou ses propriétaires). Elle est la propriété collective de ses actionnaires, qui ont le pouvoir de désigner les administrateurs responsables de sa direction générale. Les formes juridiques les plus fréquentes exercées par les sociétés sont : la SARL (société groupant des associés dont la responsabilité est limitée à leur apport personnel), la SA (société anonyme) où l'exercice de l'activité est séparé de la responsabilité des actionnaires, la société civile présente notamment dans les professions libérales et l'immobilier.

Société civile immobilière (SCI)

Société non commerciale, soumise au droit civil, ayant un objet immobilier. Une entreprise commerciale ou industrielle détenant des biens immobiliers peut séparer la gestion de ses biens immobiliers de son activité commerciale ou industrielle en créant une SCI. Ces sociétés apparaissent ici lorsque les liens avec les entreprises dont elles assurent la gestion des biens immobiliers n'ont pu être établis ou lorsqu'il s'agit de sociétés de gestion patrimoniale de particuliers sans lien avec une entreprise industrielle ou commerciale.

Sociétés financières

Ensemble des sociétés et quasi-sociétés dont la fonction principale consiste à fournir des services d'intermédiation financière (banque et assurance) ou à exercer des activités financières auxiliaires (auxiliaires financiers).

Solde commercial douanier

Décrit les échanges physiques de marchandises passant la frontière française.

Taille de l'entreprise

Elle se réfère aux 4 catégories d'entreprise du décret n° 2008-1354 du 18 décembre 2008 relatif aux critères permettant de déterminer la catégorie d'appartenance d'une entreprise

pour les besoins de l'analyse statistique et économique :

– les microentreprises : elles occupent moins de 10 personnes et ont un chiffre d'affaires annuel ou un total de bilan au plus égal à 2 millions d'euros ;

– les petites et moyennes entreprises (PME) : elles occupent moins de 250 personnes et ont soit un chiffre d'affaires annuel au plus égal à 50 millions d'euros soit un total de bilan égal au plus à 43 millions d'euros ;

– les entreprises de taille intermédiaire (ETI) : elles n'appartiennent pas à la catégorie PME, occupent moins de 5 000 personnes et ont soit un chiffre d'affaires annuel au plus égal à 1 500 millions d'euros soit un total de bilan au plus égal à 2 000 millions d'euros ;

– les grandes entreprises (GE) : ce sont toutes les entreprises qui ne sont pas classées dans les catégories précédentes.

Toutefois, les catégories d'entreprise ne sont pas ici déterminées sur la base de la définition de l'entreprise telle qu'édictee dans le décret n° 2008-1354 du 18 décembre 2008 mais à partir de la définition fiscale de l'entreprise assujettie à l'IS : il peut alors s'agir soit d'une société indépendante soit d'un groupe fiscal. Un groupe économique pouvant contenir plusieurs groupes fiscaux, l'entreprise au sens fiscal peut différer de l'entreprise au sens du décret.

Taux d'exportation, taux de valeur ajoutée, taux d'investissement, taux de marge, taux de marge commerciale, taux d'autofinancement

Voir *Ratios*.

Tonne d'équivalent pétrole (TEP)

Unité commune aux différentes énergies.

Transports et entreposage

Les transports et l'entreposage comprennent les entreprises ayant leur **activité principale exercée** (APE) dans cinq secteurs de la NAF rév. 2 : transports terrestres et transport par conduites (49), transports par eau (50),

transports aériens (51), entreposage et services auxiliaires des transports (52) et activités de poste et de courrier (53) [voir annexe Nomenclature d'activités française].

Unité légale

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, en tant qu'indépendant, peut exercer une activité économique. Elle est obligatoirement déclarée aux administrations compétentes (greffes des tribunaux, sécurité sociale, DGFIP, etc.) pour exister. 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, société ou entreprise individuelle, est l'unité principale enregistrée au répertoire Sirene et identifiée par son numéro Siren.

Valeur ajoutée (VA)

La valeur ajoutée est égale à la valeur de la production diminuée des consommations intermédiaires. Elle est calculée hors taxes. La **valeur ajoutée aux coûts des facteurs** (VACF) est égale à la valeur ajoutée de laquelle on déduit les impôts sur la production (comme la contribution économique territoriale) et à laquelle on ajoute les subventions d'exploitation. Elle est aussi égale à la somme des frais de personnels et de l'excédent brut d'exploitation.

Valeur ajoutée aux coûts des facteurs (VACF)

Voir *Valeur Ajoutée (VA)*.

Variables non-additives (resp. additives)

Voir *Consolidation*

Dans la même collection

Parus

Emploi, chômage, revenus du travail, édition 2019
L'économie et la société à l'ère du numérique, édition 2019
France, portrait social, édition 2019

À paraître

Tableaux de l'économie française, édition 2020
Emploi et revenus des indépendants, édition 2020
L'économie française – Comptes et dossiers, édition 2020

