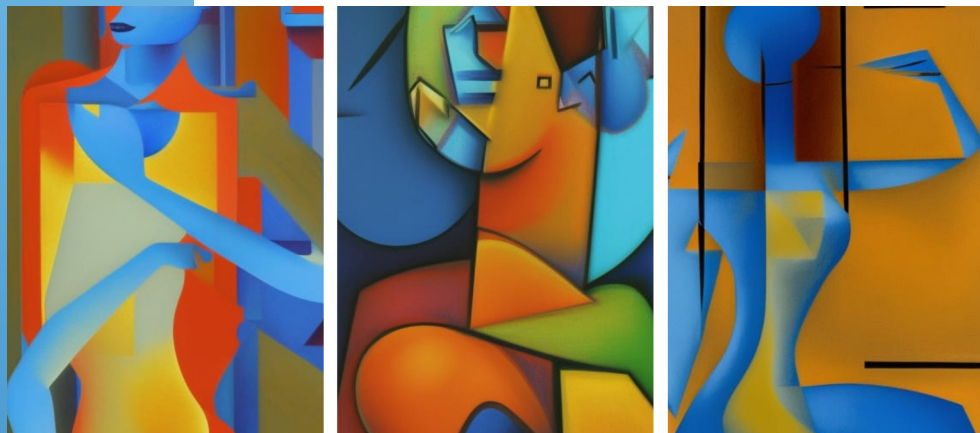


Lettre n°3 Profilage

Pierre Fleckinger
Antoine Prévét
Tamara Ventajol



Aussi surprenant que cela puisse paraître, définir ce qu'est une entreprise, et parmi les entreprises, lesquelles sont des ETI, constitue un travail statistique et conceptuel considérable.

L'objet de cette lettre est d'expliquer cette démarche, les enjeux qu'elle soulève sur le plan de la statistique publique, mais aussi sur le plan de la réalité économique à laquelle elle correspond.

- Qu'est-ce qu'une entreprise pour la statistique publique ?
- Comment identifier une ETI ?

Fondée sur les travaux décisifs de l'Insee, cette lettre répond à ces deux questions et présente le socle statistique sur lequel se bâtiront les recherches quantitatives de l'etilab.

Nous remercions vivement l'INSEE pour l'ensemble des éclairages fournis.

I. Qu'est-ce qu'une entreprise ?

A. Établissements, unités légales et entreprises

Pour le droit comme dans les statistiques, l'entreprise a longtemps été associée à ce qui est directement identifiable, à savoir l'**unité légale**. Il s'agit de l'entrepreneur individuel ou de la société qui exerce une activité de production. L'Insee immatricule les unités légales par un numéro SIREN à 9 chiffres. Une unité légale possède au moins un **établissement**¹.

Désormais, l'**entreprise** est reconnue par la loi et dans les statistiques 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* », ainsi que l'écrit l'article 51 du décret d'application à la loi 2008-776 de modernisation de l'économie (LME).

Il s'agit donc d'une approche microéconomique, qui place l'**autonomie de décision** au cœur de la définition. La nouvelle définition économique de l'entreprise, et le poids des quatre catégories d'entreprises furent pour la première fois présentés par l'Insee en 2010².

Pour illustrer cette définition quelque peu aride, prenons l'exemple fictif de Madame X, qui a lancé une microentreprise de confection il y a vingt-cinq ans, et dont elle a progressivement développé la structure.

1. Les établissements sont identifiés par un numéro SIRET à 14 chiffres, les 9 chiffres du SIREN et le code NIC à 5 chiffres propre à chaque établissement d'une unité légale.

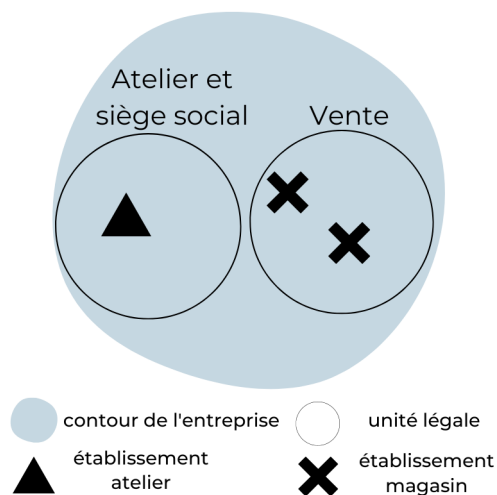
2. Quatre nouvelles catégories d'entreprise - Insee Première - 1321

Cette entreprise de prêt-à-porter était composée au début des années 2000 de 2 unités légales : l'une spécifique à l'activité de production, l'autre à la vente. **Une même entreprise a souvent plusieurs unités légales.**

L'entreprise de Madame X est constituée de :

- L'unité légale de production composée d'un établissement, l'atelier de fabrication, qui est aussi son siège social ; et
- L'unité légale de vente, composée de deux établissements : deux boutiques de prêt-à-porter. **Une même unité légale a souvent plusieurs établissements.**

Figure 1 : L'entreprise de Madame X en 2002



En 2020, la France comptait 6 383 294 établissements et 5 647 533 unités légales³... Comment réaliser l'exercice de définition des entreprises à une si grande échelle ? Comment déterminer les contours des entreprises à partir des établissements et unités légales ? Pour utiliser le terme technique : comment **profilier les entreprises** ?

B. La nécessité du profilage

Historiquement, l'entreprise était simplement définie par une structure juridique (**entreprise = unité légale**). Selon cette méthode, l'entreprise de Madame X serait divisée en deux :

- Une entreprise dédiée à la vente ; et
- Une entreprise dédiée à la production à la production.

Les analyses reposant sur les unités légales biaisent la représentation du tissu productif.

Le cas séminal ayant conduit à l'identification de ce problème date de la fin des années 1990.

3. <https://www.insee.fr/fr/statistiques/6046104?sommaire=5347729#:text=Les%20fichiers%20de%20>

Dans ce cas, deux grands constructeurs automobiles avaient entrepris une restructuration juridique dans laquelle ils avaient doté chacun de leurs établissements de production d'une personnalité morale.

De ce fait « [...] de nouveaux flux monétaires, sans réelles consistances économiques, sont apparus entre les unités légales de ces groupes. Les unités légales de production louaient la main d'œuvre et les machines à certaines unités légales du même groupe et elles vendaient leur production à d'autres unités légales du groupe en charge de la commercialisation. Ces nouvelles unités légales n'avaient pas de réelle autonomie de production, ni de décision. **Cette restructuration conduisait notamment à multiplier « fictivement » par trois le chiffre d'affaires de la filière automobile française alors qu'en réalité rien n'avait changé sans les capacités de production** »⁴.

De façon évidente, une méthode conduisant à de tels résultats ne peut être satisfaisante. L'enjeu est donc, à partir des unités légales, de reconstruire des entreprises **autonomes**, qui représentent la réalité de l'activité économique.

C. Le profilage repose sur l'évaluation de l'autonomie d'une entreprise sur le sol français.

Sur quoi est fondé le critère d'autonomie ? Pour être autonome, une entreprise doit satisfaire les quatre conditions suivantes⁵:

1. L'entreprise a un ou des dirigeants qui peuvent prendre des décisions. Elle dispose de salariés pour exercer son activité, qu'elle peut embaucher ou licencier.

2. L'entreprise possède un compte de résultat complet. Elle doit être en mesure de fournir des registres d'entreprises et des statistiques structurelles sur l'entreprise.

3. Une partie du capital du groupe est affectée à l'entreprise. Elle possède les quantités de facteurs de production nécessaires au processus de production.

4. L'entreprise est orientée vers le marché. Elle vend sa production à des clients extérieurs au groupe. Elle peut choisir ses clients et ses fournisseurs.

4. Le profilage à l'INSEE, Une identification plus pertinente des acteurs économiques <https://www.insee.fr/fr/information/4168409>

5. « European business profiling. Recommendations manual », 2020, édition Eurostat. <https://ec.europa.eu/eurostat/web/products-manuals-and-guidelines/-/ks-gq-20-002>

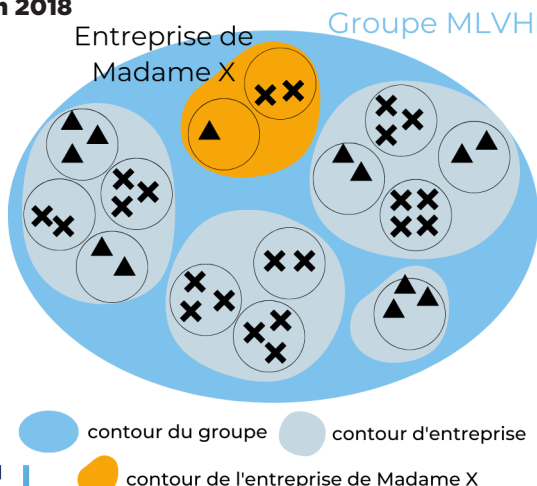
Pour résumer, pour qu'un ensemble d'unités légales puisse constituer une entreprise, il faut qu'il ait les moyens de prendre ses décisions, qu'il forme un ensemble cohérent économiquement et que son activité soit majoritairement orientée vers le marché et non vers le service à l'intérieur du groupe.

Pour illustrer cette notion d'autonomie, considérons à nouveau l'exemple de l'entreprise de Madame X. A la fin des années 2010, après des années de croissance, Madame X a cédé 80 % du capital de son entreprise au groupe MLVH, en en gardant cependant les rênes sur le plan opérationnel, comme présidente du Conseil d'Administration et Directrice Générale (voir Figure 2). Le conglomérat d'unités légales de Madame X est-elle toujours autonome ? Est-elle toujours une entreprise ?

Après le rachat, Madame X reçoit des consignes du groupe et bénéficie de son appui pour se financer, accéder aux fournisseurs, à des services supports comme le conseil légal, et autres.

Néanmoins, l'entreprise de Madame X continue (i) à avoir une production orientée vers le marché, elle continue à vendre ses lignes de produits à des consommateurs ; (ii) elle possède les facteurs de production nécessaires à son activité (ateliers, magasins et elle emploie des salariés) ; et (iii) elle dispose d'une certaine autonomie dans ses décisions stratégiques sur ses volumes et le contrôle de son image de marque. En outre, (iv) l'entreprise a un bilan complet qui est intégré à celui du groupe. Dès lors, l'entreprise de Madame X est bien une entreprise autonome. **Un groupe peut être constitué d'entreprises chacune avec un certain degré d'autonomie de décisions.**

Figure 2 : L'entreprise de Madame X dans MLVH en 2018



Nous présentons dans la suite de cette lettre comment cette définition des entreprises s'articule avec les dynamiques propres aux ETI, objet d'étude la chaire.

II. La question de la dynamique : la trajectoire de l'entreprise de Madame X

De l'entreprise à sa catégorie

Le décret 2008-1354 de la LME définit quatre catégories d'entreprises : les microentreprises (MIC), les petites et moyenne entreprises (PME), les entreprises de taille intermédiaire (ETI) et les grandes entreprises (GE).

Les critères sont présentés dans le tableau ci-dessous et nous épargnons au lecteur une explication détaillée dans le texte⁶.

Figure 3 : Catégories d'entreprises

CA (€)	Total de Bilan (€)	Effectif (salariés)			
		moins de 10	de 10 à 249	de 250 à 4999	5000 ou plus
2M	2M au plus	MIC	PME (hors MIC)	ETI	GE
2M à 50M	2M au plus				
50M à 1,5Md	Plus de 2M	PME (hors MIC)		ETI	GE
	2M au plus	MIC			
	2M à 43M				
Plus de 1,5Md	Plus de 43M	ETI		ETI	GE
	2M au plus	MIC			
	2M à 43M	PME (hors MIC)			
	43M à 2Md				
	Plus de 2Md	GE			

6. Qu'est-ce que l'effectif d'une entreprise ? Il peut s'agir du nombre de postes (un poste correspond à la relation entre un salarié et un établissement pendant une période donnée ; ainsi, un salarié qui travaille dans deux établissements occupe deux postes), du nombre d'employés (l'ensemble des personnes exerçant une activité rentrant dans le domaine de la production), ou du nombre d'emploi temps plein (c'est le nombre total d'heures travaillées dans l'activité considérée divisé par la moyenne annuelle des heures travaillées dans des emplois à plein temps sur le territoire économique). Pour la catégorisation des entreprises l'Insee a décidé d'utiliser l'effectif en ETP (voir les entreprises en France, INSEE).

La consolidation du CA de l'entreprise de Madame X

Le chiffre d'affaires est une caractéristique fiscale « non additive » (tout comme les dividendes, titres de participations, créances et dettes...). Cela signifie qu'il ne suffit pas de sommer les CA des unités légales identifiées pour trouver le CA de « l'entreprise ». Il faut aussi retirer les flux internes à l'entreprise sinon un phénomène de **double comptage** apparaît. Cet exercice complexe s'appelle une **consolidation** des comptes.

Reprenons l'entreprise de Madame X. Son entreprise est divisée entre deux unités légales. L'une consacrée à l'activité de vente, l'autre dédiée à la fabrication/production de vêtements. Les résultats des unités légales sont respectivement notés R1 et R2. On a :

$$R1 = V1 - C1 = V1 - V2$$

$$R2 = V2 - C2$$

où Vi représentent les ventes de l'unité légale i (le CA de l'unité légale) et Ci les achats intermédiaires nécessaires à la production de l'unité légale i.

Si on somme les CA des unités légales, le CA de l'entreprise de Madame X est égal à **CA = V1 + V2**. Ce CA correspond à la somme des ventes réalisées par les boutiques de Madame X ainsi que les ventes de vêtements aux boutiques de sa société de production.

Ici, il y a un **problème de double comptage**. Le CA de l'unité légale de production est comptabilisé alors qu'il est entièrement vendu aux boutiques de Madame X. Ce CA n'est pas consolidé, *i.e.* les flux internes (entre l'unité légale de production et l'unité légale de vente) ne sont pas traités. En prenant en compte ces flux, le CA consolidé de Madame X est égal à **CA = V1**, correspondant au CA de l'unité légale de vente.

La consolidation des données implique que le chiffre d'affaires (et des variables additives en général) de l'entreprise est moins important que la somme des chiffres d'affaires des unités légales et cela à cause de la suppression des flux intragroupes. Les prix utilisés pour ces échanges communément appelés « **prix de transfert** » sont définis arbitrairement par le groupe sans avoir forcément un lien avec les prix en cours sur le marché pour le même type d'échange.

A contrario, les résultats sont bien additifs, puisque $R = R1 + R2 = V1 - V2 + V2 - C2 = V1 - C2$, ce qui correspond bien au résultat total de l'entreprise.

D'autres caractéristiques fiscales dites « additives » (telles que l'effectif, valeur ajoutée...) n'ont pas ce problème de double compte.

Pour mieux comprendre les dynamiques des ETI, suivons l'aventure de transformation de l'entreprise fictive, mais florissante, de Madame X, qui a créé en vingt-cinq ans un fleuron du prêt-à-porter français.

A. De «MIC» à PME

À la fin des années 1990, Madame X possédait un établissement de vente de vêtements de prêt-à-porter (une unité légale composée d'un établissement siège) sous le régime de la SARL (Société à Responsabilité Limitée). Son activité dégagait alors un chiffre d'affaires de quelques centaines de milliers d'euros ce qui en faisait une « microentreprise ».

Au début des années 2000, l'entreprise a connu une accélération importante, avec l'ouverture d'un autre établissement de vente et d'une nouvelle unité légale dédiée à la production de vêtements de prêt-à-porter (atelier). L'entreprise de Madame X employait 12 salariés : 8 ouvriers et 4 vendeurs. Ces transformations portaient son CA annuel à 1,5 millions d'euros, l'entreprise de Madame X était devenue une PME.

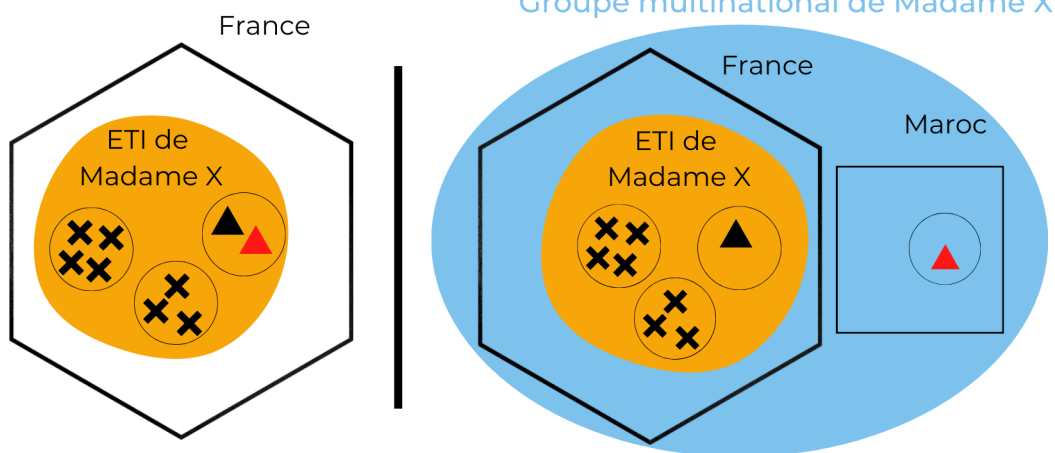
B. De PME à ETI

Depuis la fin des années 2000, Madame X a volé de succès en succès. Sa marque a acquis de la notoriété d'abord dans sa région, puis à l'échelle nationale. Elle a investi dans des campagnes publicitaires et a soutenu des associations locales. Sa croissance a nécessité l'ouverture d'une nouvelle unité légale entièrement dédiée à la gestion et aux questions immobilières, mais aussi de nombreux nouveaux établissements de vente. L'entreprise de Madame X emploie désormais 3000 salariés et dégage un CA de 50 millions d'euros. L'entreprise de Madame X est devenue une ETI. Elle suit en cela la trace d'autres entreprises du prêt-à-porter tels que Damart, Celio, Unidiz, The Kooples, Promod ou encore Jules.

Au milieu des années 2010, afin de poursuivre son développement, Madame X a souhaité disposer d'un outil de production de forte capacité : un grand atelier de fabrication. Comme de nombreuses marques du prêt-à-porter, l'option était d'investir en France ou, comme plusieurs de ses confrères dans le prêt-à-porter, au Maroc.

Si Madame X choisissait la France, les ouvriers seraient comptabilisés dans les statistiques comme ses autres ateliers nationaux. En revanche, si Madame X décidait d'ouvrir un atelier au Maroc, les employés ne seraient pas pris en compte dans la catégorisation de l'entreprise de Madame X car sortant du périmètre national de la statistique publique (voir Figure 4).

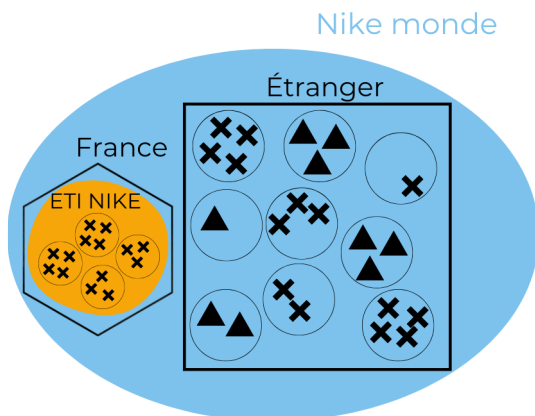
Figure 4 : Arbitrage entre la France (à gauche) et le Maroc (à droite) pour ouvrir un atelier



En grandissant, l'ETI de Madame X trouve comme concurrents des acteurs plus importants, par exemple d'autres ETI du prêt-à-porter, que sont les implantations en France de grands groupes étrangers comme Nike, Adidas ou encore Puma (voir Figure 5)⁷.

Dans la mesure où le périmètre pris en compte est limité au sol français, certaines entreprises apparaissent comme ETI de taille équivalente à celle de Madame X, alors qu'elles sont en pratique adossées à des multinationales, françaises ou étrangères, aux moyens importants.

Figure 5 : L'ETI filiale sous contrôle étranger Nike



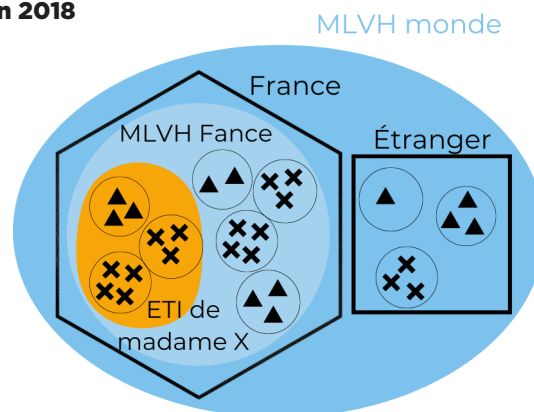
C. ETI d'un grand groupe profilé

Afin de s'affirmer parmi les ETI du prêt-à-porter, de pérenniser son entreprise et de se faire une place dans la grande distribution internationale, Madame X a décidé d'accepter une offre de rachat de 80 % du capital par le grand groupe français MLVH.

7. En 2019, ces ETI «filiales» sous contrôle étranger représentaient 25,5 % des ETI françaises (1361 ETI «filiales» sous contrôle étranger sur 5333 ETI), « Les entreprises en France » édition 2021, INSEE REFERENCE.

Malgré son appartenance au grand groupe, elle continue de gérer sa production et ses ventes. Comme avant son rachat, l'activité de l'entreprise de Madame X est majoritairement tournée vers le marché. L'entreprise de Madame X a conservé une certaine autonomie. Elle constitue une entreprise au sens de la LME au sein du groupe MLVH, comme nous l'avons détaillé ci-dessus. À la suite du rachat, l'entreprise de Madame X n'a pas assez augmenté son effectif et son CA pour devenir une GE. L'entreprise de Madame X est toujours une ETI. **Il est possible qu'un groupe soit composé d'entreprises de toutes catégories : PME, ETI, GE.**

Figure 6 : L'entreprise de Madame X dans MLVH en 2018



Que fera Madame X en 2025, quand elle sera âgée de 65 ans ? Plusieurs options s'offrent à elle.

Elle peut céder ses parts et viser une intégration complète dans le groupe MLVH, qui envisage une restructuration jointe de plusieurs de ses filiales.

Cette restructuration dissoudrait dans le groupe l'entreprise de Madame X, qui deviendrait une ligne de produits parmi d'autres.

Mais sa fille occupe un poste important dans une autre filiale de MLVH, après de brillantes études d'ingénieure et un passage dans un grand groupe français de la cosmétique. La fille de Madame X, qui a connu l'aventure entrepreneuriale de sa mère, est aussi tentée par l'aventure. Reprendra-t-elle la filiale ? Ou, comme elle en a le rêve, réussira-t-elle à convaincre MLVH de la laisser reprendre le contrôle de l'entreprise avec l'aide d'un fonds d'investissement et de l'équipe de direction actuelle ? Ou au contraire, voudra-t-elle revendre les 20 % de capital encore dans la famille, afin de créer une nouvelle entreprise dans le domaine du textile durable, sujet qui lui tient à cœur depuis ses études ?

Epilogue

Comprendre les meilleures options pour la fille de Madame X nécessite bien entendu de saisir les enjeux stratégiques de marchés, d'organisation interne et de gouvernance financière. Les histoires sont multiples, dépendantes du sentier, du secteur, et d'une multitude d'autres facteurs. C'est pourquoi comprendre le destin et les trajectoires des ETI nécessite le profilage et le suivi sur longue période de ces entreprises, qui, à l'image de celle de Madame X, ont connu des périodes de croissance, des besoins d'apport en capital et des choix cornéliens pour leurs dirigeants.

Comment est déterminée la nationalité d'un groupe ?

Pour déterminer la nationalité d'un groupe, les statisticiens des différents pays ont un critère strict. La nationalité est celle du pays d'implantation du centre global de décision (*global decision centre*)⁸. Il s'agit de l'unité dans laquelle sont prises les décisions stratégiques au niveau du groupe. Un groupe peut avoir plusieurs unités dans lesquelles sont prises des décisions, ou alors qui exercent des fonctions internes (comme la comptabilité ou les ressources humaines), mais il existe un seul centre de décision global. Celui-ci peut correspondre ou non à la tête du groupe global (*global group head*). Il s'agit de l'unité légale qui n'est pas contrôlée, directement ni indirectement, par une autre unité légale. De même, la nationalité du groupe ne dépend pas de son actionariat.

Par exemple, pour le groupe Airbus, la tête du groupe global est située aux Pays-Bas. Comme les autres grands groupes, l'essentiel de son capital est détenu par des actionnaires de tous les pays. Ce groupe est français, car son centre de décision global est à Toulouse.

Un groupe ETI, est-ce encore une seule entreprise ? Est-ce encore une ETI ?

Selon la LME, une entreprise est identifiée en ce qu'elle possède un certain degré d'autonomie. Selon ce critère, dans une entreprise de taille ETI, le pouvoir de décision est centralisé par le dirigeant. Ceci est vrai que l'ETI soit une ancienne PME de croissance, une entreprise familiale ou encore le « *carve out* » d'un grand groupe. Le pouvoir du dirigeant s'étend à l'ensemble du groupe. Ainsi, on suppose que, sur le territoire français, le groupe de taille intermédiaire ne possède aucune partie autonome. Il est autonome en tant qu'ensemble d'unités légales sous contrôle commun. Le groupe est identifié comme une ETI. Le profilage des ETI consiste à considérer qu'un groupe de taille intermédiaire correspond à une entreprise ETI.

Synthèse de la catégorie ETI :

À travers les différentes illustrations, on remarque que la catégorie d'entreprise ETI regroupe des entreprises aux profils différents. Les ETI « indépendantes » plutôt issues de PME de croissances, les ETI dites « filiales » sous contrôle étranger puis les ETI dans « de grands groupes profilés ».

8. « European business profiling. Recommendations manual », 2020, édition Eurostat. <https://ec.europa.eu/eurostat/web/products-manuals-and-guidelines/-/ks-gq-20-002>

Définitions

Chiffre d'affaires : Le chiffre d'affaires représente le montant des affaires (hors taxes) réalisées par une unité statistique (entreprise, unité légale) avec les tiers dans l'exercice de son activité professionnelle normale et courante. Il correspond à la somme des ventes de marchandises, de produits fabriqués, des prestations de services et des produits des activités annexes.

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.

Equivalent temps plein (ETP) : Unité de mesure d'une capacité de travail ou de production. Un ETP pour une période donnée correspond à un travail (ou une production) qui nécessite une personne à temps plein pour le réaliser pendant la période considérée.

Etablissement : L'établissement est une unité de production géographiquement individualisée, mais juridiquement dépendante de l'unité légale. Il produit des biens ou des services : ce peut être une usine, une boulangerie, un magasin de vêtements, un des hôtels d'une chaîne hôtelière, la « boutique » d'un réparateur de matériel informatique...L'établissement, unité de production, constitue le niveau le mieux adapté à une approche géographique de l'économie.

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.

Filiale : Une filiale est une unité légale détenue à plus de 50 % par une autre unité légale.

Taille de groupe :

- les microgroupes : groupe dont les caractéristiques d'emploi, de chiffre d'affaires et de bilan respectent les critères de microentreprise (voir catégorie d'entreprise) ;
- les groupes petits ou moyens : groupe dont les caractéristiques d'emploi, de chiffre d'affaires et de bilan respectent les critères de PME (voir catégorie d'entreprise) ;
- les groupes de taille intermédiaire : groupe dont les caractéristiques d'emploi, de chiffre d'affaires et de bilan respectent les critères des ETI (voir catégorie d'entreprise) ;
- les grands groupes : groupe dont les caractéristiques d'emploi, de chiffre d'affaires et de bilan respectent les critères des grandes entreprises (voir catégorie d'entreprise).

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.