

Document 2a. Typologie des entreprises françaises

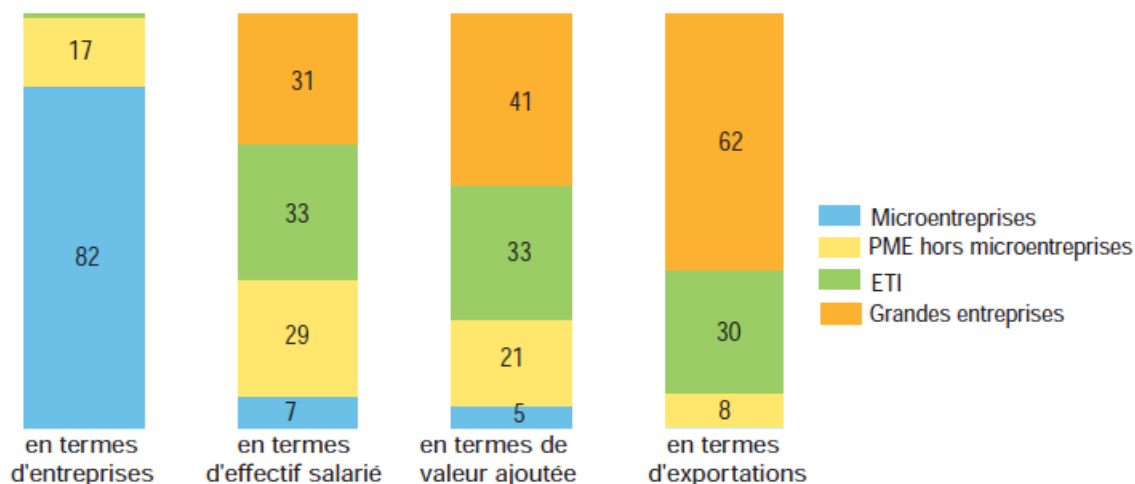
Chiffre d'affaires millions d'euros	Total de bilan millions d'euros	Effectif salarié de l'entreprise				
		de 0 à 9	de 10 à 49	de 50 à 249	de 250 à 4 999	5000 et plus
moins de 2	quelconque					
2 à moins de 10	moins de 2	Micro	Petites	Moyennes	Entreprises de taille intermédiaire	Grandes
	plus de 2					
10 à moins de 50	moins de 2	Micro				
	2 à 10 plus de 10					
50 à moins de 1 500	moins de 2	Micro	Petites			
	2 à 10					
	10 à 43					
	plus de 43					
1 500 et plus	moins de 2	Micro	Petites	Moyennes		
	2 à 10					
	10 à 43					
	43 à 2 000					
	plus de 2 000					

Source : CNIS, Rapport du groupe de travail sur la définition des catégories d'entreprises, novembre 2008.

Les ETI (entreprises de taille intermédiaire) constituent une catégorie d'entreprises intermédiaire entre les PME et les grandes entreprises, qui a été définie par le décret d'application (n°2008-1354) de l'article 51 de la loi de modernisation de l'économie. Cette définition qui sera mise en place progressivement dans les statistiques d'entreprises, nécessite de connaître les valeurs de trois variables (effectif, chiffre d'affaires, total de bilan).

Une entreprise de taille intermédiaire est une entreprise qui a entre 250 et 4999 salariés, et soit un chiffre d'affaires n'excédant pas 1,5 milliards d'euros soit un total de bilan n'excédant pas 2 milliards d'euros. Une entreprise qui a moins de 250 salariés, mais plus de 50 millions d'euros de chiffre d'affaires et plus de 43 millions d'euros de total de bilan est aussi considérée comme une ETI.

Document 2b. Poids dans l'industrie manufacturière des différentes catégories d'entreprises (définies dans le document 2a)



Champ : entreprises du secteur de l'industrie manufacturière (hors agroalimentaire).

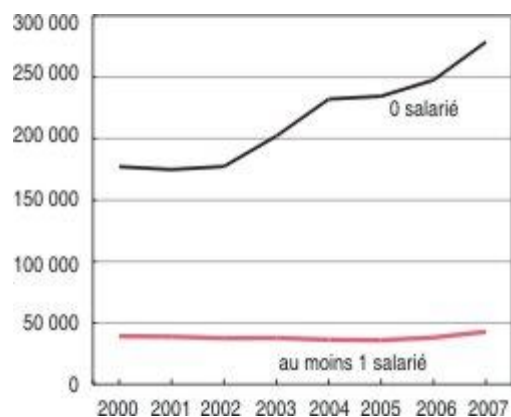
Lecture : 82% des entreprises de l'industrie manufacturière (hors IAA) sont des microentreprises.

31% des salariés de l'industrie manufacturière (hors IAA) travaillent dans des grandes entreprises, 33% dans des ETI, 29% dans des PME, 7% dans des microentreprises.

Source : Insee - Ficus et LIFI - Diane 2007, calcul DGCIS.

Document 4. Créations d'entreprises en fonction du nombre de salariés

Graphique 4A. Nombre de créations d'entreprises sans salarié et avec salariés (2000-2007)



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

Tableau 4B. Créations d'entreprises en 2007 en fonction du nombre de salariés et de l'activité

	Aucun salarié (en %)	Nombre moyen de salariés (si au moins un salarié)
Industrie agroalimentaire (IAA)	72,4	3,4
Industrie hors IAA	86,3	5,3
<i>dont biens de consommation</i>	<i>90,1</i>	<i>5,0</i>
<i>dont biens d'équipement</i>	<i>80,2</i>	<i>5,4</i>
<i>dont biens intermédiaires</i>	<i>82,8</i>	<i>5,5</i>
Construction	76,0	2,8
Commerce	87,8	2,5
Transports	83,0	3,2
Activités financières	88,9	2,4
Immobilier	94,1	2,0
Services aux entreprises	92,3	3,2
Services aux particuliers	82,4	2,5
<i>dont hôtels, cafés, restaurants</i>	<i>71,1</i>	<i>2,7</i>
Éducation, santé, action sociale	96,3	2,9
Ensemble	86,7	2,9

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

S. Tellier, 2008, « Un rythme de création d'entreprises très élevé en 2007 », *INSEE Première*, n°1172

Lecture : 72,4% des entreprises créées en 2007 dans l'industrie agro-alimentaire se sont créées sans salarié.

Document 5 : Comparaison de deux indicateurs de « bonheur » au travail

	Les motifs de satisfaction l'emportent sur les motifs d'insatisfaction	Je serais heureux si l'un(e) de mes enfants s'engageait dans la même activité que moi
Chefs d'entreprise	78 %	55 %
Cadres sup. du public	75 %	37 %
Professions libérales	67 %	58 %
Cadres sup. du privé	66 %	45 %
Ouvriers qualifiés de l'industrie	52 %	18 %
Artisans	51 %	41 %
Commerçants	51 %	35 %
Agriculteurs	35 %	45 %
Ouvriers non-qualifiés	30 %	9 %
Ensemble	50 %	32 %

Source : enquête *Travail et modes de vie*, 1999 de l'INSEE. Tableau proposé par C. Bessière (in *De génération en génération. Arrangements de famille dans les entreprises viticoles de Cognac*, Paris, Raisons d'agir, 2010, p.48), à partir de C. Baudelot M. Gollac et al., *Travailler pour être heureux ? Le bonheur et le travail en France*, Paris Fayard, 2003.

Les deux indicateurs proviennent des réponses aux questions suivantes :

- « Finalement, qu'est-ce qui l'emporte dans votre travail ? 1. les motifs de satisfaction ; 2. les motifs d'insatisfaction ; 3. les uns et les autres s'équilibrent à peu près » ;
- « Seriez-vous ou auriez-vous été heureux que l'un(e) de vos enfants s'engage dans la même activité que vous ? ».

Lecture : A la question, « Finalement, qu'est-ce qui l'emporte dans votre travail ? », 78% des chefs d'entreprise répondent que Les motifs de satisfaction l'emportent sur les motifs d'insatisfaction. Ils sont 55% à déclarer qu'ils seraient heureux que l'un de leurs enfants s'engage dans la même activité qu'eux.

Document 6 : Voir page suivante

Document 7. Un exemple d'intégration verticale : le cas de Fisher Body et General Motors

Dans ce contexte, il est intéressant d'étudier en détail la fusion verticale qui eut lieu en 1926 entre General Motors et Fisher Body. La technique de production initiale des automobiles reposait sur l'usage de carrosseries ouvertes, en bois, construites individuellement. A partir de 1919, la technique de production fit de plus en plus appel à la construction à la chaîne de carrosseries métalliques, fermées, pour lesquelles des moules spécifiques à poinçonner les carrosseries devenaient nécessaires. General Motors s'engagea alors en 1919 dans un arrangement contractuel de dix ans avec Fisher Body [Les carrosseries Fisher] pour la fourniture de carrosseries automobiles métalliques et fermées. De manière à encourager Fisher Body à réaliser les investissements spécifiques nécessaires, ce contrat comportait une clause de vente exclusive selon laquelle General Motors s'engageait à acheter quasiment toutes ses carrosseries fermées à Fisher. Cette clause réduisait significativement le risque que General Motors se comporte de manière opportuniste en demandant un prix plus faible pour les carrosseries après que Fisher eut réalisé les investissements spécifiques accroissant ses capacités de production. En effet, comme il est assez peu onéreux de spécifier et de faire appliquer efficacement de telles conditions contractuelles de vente exclusive, ces dernières éliminaient de fait le risque post-contractuel que General Motors achète des carrosseries auprès d'autres fournisseurs.

Mais cette clause de vente exclusive ouvrait à Fisher de grandes opportunités pour tirer avantage de General Motors en exigeant un prix de monopole pour les carrosseries. Le contrat tentait donc de fixer le prix auquel Fisher vendrait les carrosseries fournies à General Motors. [...]

Malheureusement, cependant, ces dispositions contractuelles complexes fixant les prix ne fonctionnèrent pas dans la pratique. En effet, les conditions de demande auxquelles étaient confrontés General Motors et Fisher Body changèrent profondément pendant les années qui suivirent. La demande d'automobiles s'accrut fortement, et la demande de carrosseries ouvertes diminua et se reporta dans des proportions significatives sur les carrosseries fermées telles que celles fournies par Fisher¹. Dans le même temps, General Motors était très mécontent du prix que lui faisait payer Fisher, qui était devenu un de ses fournisseurs principaux. General Motors considérait que ce prix était trop élevé [...]. De plus, Fisher refusait de localiser ses usines de production de carrosseries à proximité des usines de montage de General Motors. General Motors estimait que cette localisation était nécessaire pour l'efficacité productive (mais elle supposait de la part de Fisher un fort investissement très spécifique, et donc potentiellement appropriable par General Motors). General Motors estima dès 1924 que cette relation contractuelle avec Fisher était intolérable et entama les négociations pour l'achat des titres de Fisher, ce qui aboutit au rachat de Fisher par General Motors en 1926.

Source : B. Klein, R. Crawford, A. Alchian, 1978, «Vertical Integration, Appropriable Rents and the Competitive Contracting Process », *Journal of Law and Economics*, 21 (2), pp. 307- 310.

1. En 1924, plus de 65 % des automobiles produites par General Motors avaient une carrosserie fermée.

Document 6 : Les chances de survie des entreprises créées en 1998

Variable	chances de survie	Variable	chances de survie
Sexe		Moyens investis à la création	
Homme	Réf.	de 25 000 à 50 000	Réf.
Femme	0,9	- de 10 000	0,9
Implantation en Ile-de-France		de 50 000 à 100 000	1,1
Non	Réf.	de 100 000 à 250 000	1,4
Oui	0,8	de 250 000 à 500 000	1,5
Age du créateur		+ de 500 000	1,9
30 - 40 ans	Réf.		
- de 30 ans	0,7		
40 - 50 ans	1,1		
+ de 50 ans	1,1	Présence de salariés	
Activité préalable		Oui	Réf.
En activité	Réf.	Non	1,2
chômeur < 1an	0,8	Activité de sous traitance	
chômeur > 1 an	0,7	Oui	Réf.
sans activité	0,9	Non	1,1
Aide reçue			
Oui	Réf.		
Non	0,6		
Activité de l'entreprise		Entourage entrepreneurial	
Construction	Réf.	Oui	Réf.
Industries agroalimentaires	0,7	Non	0,9
Industrie hors IAA	0,8	Formation reçue	
Immobilier	ns	Oui	Réf.
Services aux entreprises	0,8	Non	0,8
Commerce	0,7		
Transport	0,8		
Restauration traditionnelle	0,6		
Restauration rapide	0,5		

Source : Insee, 3 vagues de l'enquête SINE 1998 (Système d'Information sur les Nouvelles Entreprises) (1998, 2001, 2003). Tableau proposé par V. Fabre et R. Kerjosse (« Nouvelles entreprises, cinq ans après », *INSEE Première*, n°1064, janvier 2006)

ns : non significatif au seuil choisi de 5 % par rapport à la situation de référence.

L'analyse des chances de survie à cinq ans d'une entreprise est réalisée à l'aide d'un modèle de régression logistique. Les effets de chaque facteur sont présentés en écart par rapport à une situation de référence notée Réf. Plus le coefficient est élevé (et supérieur à 1), plus la probabilité est forte que l'entreprise atteigne son cinquième anniversaire ; plus il est faible (et inférieur à 1), plus la probabilité est faible que l'entreprise atteigne son cinquième anniversaire.

Lecture : toutes choses égales par ailleurs, la probabilité qu'une entreprise créée par une femme soit encore active cinq ans plus tard est 0,9 fois celle des hommes. À l'inverse, les hommes ont 1,1 (=1/0,9) fois plus de chance de réussir que les femmes.

Document 8 : Concentration des entreprises : poids des dix premiers groupes au 1^{er} janvier 2008

(en %)

Secteur d'activité des entreprises	Valeur ajoutée brute	Effectif salarié
IAA (hors industries du tabac)	20,2	13,6
Industries des biens de consommation	23,3	13,6
Industrie automobile	76,4	70,2
Industries des biens d'équipement	26,5	21,2
Industries des biens intermédiaires	15,4	12,2
Énergie	94,0	92,4
Construction	16,0	15,4
Commerce	11,3	13,6
Transports	45,9	35,4
Activités immobilières	13,6	10,7
Services aux entreprises	26,8	20,6
Services aux particuliers	16,5	10,8
Éducation, santé, action sociale	7,0	11,8

Lecture : dans chaque secteur, les effectifs et les valeurs ajoutées des entreprises d'un même groupe sont additionnés et affectés à ce groupe.

Les 10 premiers groupes sont ceux dont les entreprises du secteur les classent en tête. Un groupe ayant des entreprises dans plusieurs secteurs peut apparaître dans plusieurs lignes du tableau.

Champ : hors agriculture, activités financières, industrie du tabac et administrations en France.

Source : Insee, Suse, Lifi, Diane.

Document 9. Les formes de l'activité dans la cité par projets

Dans une cité par projets, l'équivalent général, ce à quoi se mesure la grandeur des personnes et des choses, est l'activité. [...] L'activité vise à générer des *projets* ou à s'intéresser à des projets initiés par d'autres. Mais le projet n'ayant pas d'existence hors de la *rencontre* (puisque, n'étant pas inscrit une fois pour toutes dans une institution ou un environnement, il se présente en action, à faire, et non sous la forme de ce qui serait déjà là), l'activité par excellence consiste à s'insérer dans des *réseaux* et à les explorer, pour rompre son isolement et avoir des chances de rencontrer des personnes ou de frayer avec des choses dont le rapprochement est susceptible d'engendrer un projet.

L'activité se manifeste dans la multiplicité des projets *de tous ordres* qui peuvent être menés concurremment et qui, en toute hypothèse, doivent être développés successivement, le projet constituant, dans cette logique, un dispositif transitoire. La vie est conçue comme une *succession* de projets, d'autant plus valables qu'ils sont plus différents les uns des autres. La qualification de ces projets selon des catégories pertinentes dans les autres cités (tels que familiaux, affectifs, éducatifs, artistiques, religieux, politiques, charitables...) et surtout leur classement selon la distinction entre ce qui relève du loisir et ce qui a trait au travail n'est pas, dans la logique de cette cité, ce qui importe, sinon de façon très secondaire. Ce qui importe, c'est de développer de l'activité, c'est-à-dire de n'être jamais à cours de projet, à cours d'idée, d'avoir toujours quelque chose en vue, en préparation, avec d'autres personnes, que la volonté de faire quelque chose conduit à rencontrer.

Chacun sait, au moment où il s'engage dans un projet, que l'entreprise à laquelle il va contribuer est destinée à vivre un temps limité, que non seulement elle peut, mais qu'elle doit se terminer. L'horizon d'une fin inévitable et souhaitable accompagne donc l'*engagement* sans affecter l'enthousiasme. C'est la raison pour laquelle l'engagement est conçu comme volontaire. Avoir le choix de s'engager sur un projet donné, et donc le choix de ses projets, est une condition au fonctionnement harmonieux de la cité et cette condition est garantie par la multi-activité que chacun développe.

Source: Luc Boltanski et Eve Chiapello, *Le Nouvel esprit du capitalisme*, Paris, Gallimard (NRF Essais), 1999, p. 165-167.