QUELQUES RÉSULTATS DE L'ÉTUDE DES BILANS DE PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES

par

Béatrice de CASTELNAU

Une exploitation statistique systématique de 2 200 bilans de petites et moyennes entreprises a pu être menée par le Centre de Recherche sur l'Épargne grâce à l'aide apportée pour l'établissement des données par la Centrale des bilans de la Caisse des Dépôts et Consignations et par l'I.N.S.E.E.

Ces entreprises qui ont soit le statut d'entreprises individuelles, soit celui de sociétés, exercent leurs activités dans des domaines très variés puisqu'on y trouve des entreprises industrielles ou commerciales mais aussi des entreprises de services. Leurs chiffres d'affaires ne dépassent pas 10 millions de francs ce qui correspond environ à des entreprises ayant moins de 200 salariés.

L'examen de leur croissance entre 1958 et 1961 permet de conclure que les plus petites d'entre elles font preuve en général de peu de dynamisme, en revanche les plus grandes obtiennent des performances bien meilleures grâce à un effort soutenu d'investissement qui leur permet d'accroître à la fois la place qu'elles occupent sur le marché et leur profit. Il faut cependant ne pas perdre de vue que la conjoncture particulière des années 1958-1961 a marqué de son influence leur évolution dans la mesure où dans certains secteurs elles semblent amplifier les tendances générales observées dans le sens de l'expansion, mais aussi parfois de la récession. Les très petites entreprises paraissent sur-capitalisées en raison de la faiblesse de leur chiffre d'affaires, cependant quand ce dernier dépasse

500 000 F, le coefficient de capital croît en même temps que la taille de l'entreprise. L'effort global d'investissement est relativement important pour l'ensemble des entreprises étudiées puisqu'il représente en moyenne 13 % du montant des immobilisations brutes, il faut cependant ne pas oublier que les amortissements sont inclus dans ce calcul. La rémunération de l'entrepreneur a pu être isolée dans cette étude, elle atteint environ 15 % de la valeur ajoutée par l'entreprise individuelle et 60 % de son résultat brut d'exploitation : le chiffre d'affaires moyen des entreprises individuelles étudiées se situant près de 600 000 F, leur valeur ajoutée est de l'ordre de 150 000 F, l'entrepreneur prélève en moyenne 25 000 F. Ces chiffres portent sur l'année 1961, en valeur actualisée 1969, cette rémunération s'établirait environ à 46 000 F.

Enfin, il faut insister sur les difficultés que cette catégorie d'entreprises rencontre pour se procurer du financement à moyen ou long terme auprès des circuits classiques, ce qui explique la part importante de leurs dettes à court terme et leur comportement parfois peu rationnel qui consiste à financer grâce à des crédits à court terme des investissements.

PLAN

1. **Description de l'échantillon** 46

2. **La taille des entreprises** 50

2.1 Les ventes 52

2.2 Les immobilisations 55

2.3 La valeur ajoutée 57

2.4 Comparaison entre les critères de taille 57

3. **La croissance** 64

3.1 La croissance de l'entreprise 64

3.2 La croissance du profit 74

1) Profit et taille de l'entreprise 76

2) Profit et croissance de l'entreprise 78

4. **Le capital fixe des entreprises** 79

4.1 Le coefficient d'intensité du capital 80

4.2 L'investissement 83

1) Investissement et chiffre d'affaires 84

2) Investissement et immobilisations 84

3) Investissement et valeur ajoutée 86

4) Investissement et croissance de l'entreprise 86

5. **La valeur ajoutée** 88

5.1 Valeur ajoutée et chiffre d'affaires 88

5.2 Décomposition de la valeur ajoutée 90

5.3 Le compte de l'entrepreneur 93

6. **Le financement des petites et moyennes entreprises** ... 97

6.1 Couverture des immobilisations par les capitaux propres 98

6.2 Importance des dettes à court terme 98

6.3 Coefficient de trésorerie 100

INTRODUCTION

A l'heure actuelle, la nécessité et l'urgence de l'établissement d'une politique industrielle, non seulement au niveau d'un pays mais au niveau des nouvelles réalités économiques telles le Marché Commun, apparaissent prioritaires aux yeux des économistes et des responsables de la politique économique.

Cette politique industrielle doit d'abord inciter l'entreprise privée à devenir plus compétitive afin d'étendre ses marchés à l'intérieur et à l'extérieur des frontières mais elle doit aussi coordonner l'ensemble des mesures prises par les pouvoirs publics. En effet, ces dernières ont une incidence directe considérable dans le domaine industriel en raison du caractère essentiel du secteur public en France pour la production (transport, énergie, etc...). Mais leur rôle indirect est aussi loin d'être négligeable puisque chaque décision en matière institutionnelle, économique ou sociale a une répercussion sur l'industrie : la fiscalité, la politique de l'emploi ou la réglementation du crédit constituent le milieu dans lequel l'entreprise se développe et ont une large influence sur son comportement (1).

Pour promouvoir cette politique industrielle une réelle connaissance du tissu industriel français est indispensable. Des études nombreuses et très diverses ont été effectuées sur les entreprises industrielles de taille importante mais les P.M.E. qui constituent en France la très grande majorité des entreprises restent ignorées. Il est bien certain cependant qu'elles ne peuvent pas, purement et simplement, être intégrées avec les autres et qu'une étude approfondie de leur comportement est nécessaire pour compléter cette connaissance de l'appareil productif français.

A titre d'indication le tableau 1 donne les résultats du recensement industriel de 1963 portant sur l'année 1962 :

TABLEAU 1

Les entreprises industrielles en France

Tranche de salariés	Nombre d'entreprises	%	Nombre de personnes occupées	%	Valeur ajoutée au prix du marché	%	Valeur ajoutée par personne occupée
0 à 9	505 504	88,2	1 172 233	16,6	14 806 210	10,1	12,6
10 à 499	65 491	11,5	3 195 524	44,7	57 618 208	39,5	18,0
500 et plus...	1 401	0,3	2 721 473	38,7	73 401 267	50,4	27,0
Total	571 396	100,0	7 039 230	100,0	145 825 685	100,0	20,7

Source : Quelques résultats essentiels du recensement de l'industrie, **Études et Conjoncture**, février 1967.

(1) L. Stoleru parle du « milieu environnant » qui doit être favorable à l'essor industriel. **L'impératif industriel.** Le Seuil, 1969.

Ce tableau, bien que déjà ancien, montre l'importance en nombre des Petites et Moyennes Entreprises (P.M.E.) puisque 99,7 % des entreprises françaises ont moins de 500 salariés. Elles occupent plus de 60 % des personnes travaillant dans l'industrie et elles contribuent pour la moitié à la valeur ajoutée de l'ensemble du secteur industriel. Leur importance varie fortement suivant les différents secteurs, mais elles sont représentées dans tous, soit qu'elles produisent directement pour le marché, soit qu'elles exercent des activités de sous-traitance pour les grandes entreprises.

Elles forment donc le contexte industriel dans lequel doivent se développer les géants industriels et leur atout principal reste leur souplesse qui leur permet de s'adapter rapidement à tout nouveau besoin apparaissant sur le marché ou d'exploiter une innovation. Mais nos connaissances dans le domaine du comportement de ces Petites et Moyennes Entreprises restent très fragmentaires et l'étude qui va suivre est destinée à les améliorer.

La méthodologie de ce travail repose sur l'analyse de données fournies par les bilans d'un échantillon de P.M.E. suivies pendant plusieurs années par la Centrale des Bilans de la Caisse des Dépôts et Consignations (S.E.D.E.S.).

L'échantillon est constitué par 2 200 entreprises suivies sur la période 1957-1961 et pour lesquelles on disposait des documents suivants :

- un bilan annuel normalisé suivant le plan comptable,
- un compte d'exploitation générale,
- des renseignements annexes portant sur les dotations aux amortissements et aux provisions, le montant de l'impôt sur les bénéfices, les augmentations de capital en espèces et divers éléments afférents aux cessions d'immobilisations.

Des défauts d'information, des erreurs sur les documents de base, des incohérences entre les différentes données rendirent nécessaire un travail important pour permettre l'exploitation de cet ensemble. Une reconstitution manuelle à l'aide de nombreuses hypothèses permit d'établir un compte d'emplois et de ressources cohérent avec le bilan et les comptes d'exploitation et de pertes et profits pour chaque entreprise.

Après une première exploitation assez rapide, l'I.N.S.E.E. a constitué à partir de ces données de base un fichier comprenant 20 variables par entreprise et par année définies à partir des concepts de comptabilité nationale adaptés à ceux de la comptabilité privée.

L'I.N.S.E.E. a communiqué au C.R.E.P. (1) le fichier réduit pour qu'une exploitation nouvelle soit entreprise. Ce travail n'a pu être effectué immédiatement en raison d'un manque de financement. Finalement la D.G.R.S.T. s'est intéressée à ce travail et d'octobre 1969 à octobre 1970, cette étude a été menée, les résultats sont exposés ici.

Les données des bilans sont anciennes puisqu'elles portent sur les années 1958 à 1961, mais le travail exécuté par la S.E.D.E.S. pour rendre cohérents les bilans et les différents comptes a été considérable et remarquablement précis, il aurait été très dommage qu'une exploitation plus fine que celle faite en 1966-1967 par l'I.N.S.E.E. ne soit pas entreprise. La reconstitution d'une masse aussi vaste d'informations demandant des délais importants, cette première expérience devrait permettre d'éviter certaines erreurs.

---

(1) Centre de recherche économique sur l'épargne.

Les recherches effectuées au C.R.E.P. ont été aussi freinées par le caractère incomplet du fichier réduit transmis par l'I.N.S.E.E. après la première exploitation. Il ne comprend que 20 variables par entreprise et bien souvent des données essentielles n'y figurent pas. On citera deux lacunes graves : les dettes à long terme, faibles effectivement pour les P.M.E., n'ont pas été reprises ; les valeurs financières immobilisées (les prêts à long terme, les dépôts, etc...) ne figurent pas non plus dans le fichier réduit. Il est donc impossible de reconstituer un bilan, même simplifié, à partir de ce fichier.

Il faut cependant souligner l'intérêt que présente une information portant sur des entreprises, recueillie sous forme de dossiers individuels suivis pendant une période de temps assez longue. Il y a là un avantage sérieux par rapport aux études ponctuelles possibles dans le cadre du recensement industriel. Le premier travail permet de mieux saisir les difficiles problèmes du comportement des P.M.E. devant les questions liées à leur évolution (la croissance, l'investissement et son financement, etc...). Il devra être poursuivi par une typologie plus fine par secteur, par région et par âge de l'entreprise, et complété par une enquête auprès des intermédiaires financiers dont les P.M.E. sont les clients. Le but poursuivi serait de se rendre compte des besoins exacts de ces entreprises et de la manière la plus efficace d'aider les plus dynamiques d'entre elles à croître et les autres à disparaître, à se transformer ou à se regrouper. En effet elles doivent pouvoir répondre plus complètement à leurs objectifs dans une économie moderne c'est-à-dire se substituer à ou compléter l'activité des grandes entreprises chaque fois que la rigidité ou la structure des marchés empêchent ces dernières de s'adapter aux besoins réels des consommateurs.

1. DESCRIPTION DE L'ÉCHANTILLON

L'échantillon étudié comprend plus de 2 000 entreprises de taille moyenne ou petite et qui exercent leurs activités dans les domaines les plus variés puisqu'on y trouve à la fois des hôtels ou des cafés, des commerces de détails ou de gros mais aussi des entreprises industrielles transformant des métaux ou même fabriquant des produits chimiques. Pour faciliter l'étude on a regroupé l'ensemble des entreprises suivant quatre domaines principaux d'activités : les services, les commerces, l'industrie, et le bâtiment et les travaux publics. Les catégories « commerces » et « industrie » comprennent sensiblement le même nombre d'entreprises, entre 840 et 850, c'est-à-dire environ 38 % de l'ensemble de l'échantillon. Les services ne représentent que 10 % de l'échantillon et l'activité « bâtiment et travaux publics » environ 13 %.

Mais cette répartition par domaine d'activité peut paraître insuffisamment détaillée pour procéder à des analyses sectorielles ou pour déterminer l'influence de l'activité économique réelle sur le comportement de l'entreprise. Aussi, chaque entreprise de l'échantillon est répartie suivant la nomenclature des activités économiques de l'I.N.S.E.E. (1) et à partir de cette classification 18 secteurs représentés dans l'échantillon sont délimités.

Le tableau 2 fournit les intitulés de ces différents secteurs. L'examen détaillé des activités économiques qui y sont incluses montre combien la plupart d'entre elles restent souvent proches du domaine de l'artisanat :

(1) Nomenclature des activités économiques, 1959.

TABLEAU 2

Nombre d'entreprises étudiées

	Entreprises individuelles		Sociétés		Ensemble	
	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%
Hôtels, cafés	15	1,7	16	1,2	31	1,4
Services	49	5,6	65	5,0	114	5,2
Transports	33	3,7	38	2,9	71	3,3
Services	**97**	**11,0**	**119**	**9,1**	**216**	**9,9**
Commerces	**441**	**50,2**	**409**	**31,2**	**850**	**38,8**
Industries alimentaires	56	6,4	85	6,5	141	6,4
Commerce de gros des carburants, pétroles et lubrifiants	4	0,5	7	0,5	11	0,5
Fonderies et articles métalliques divers	16	1,8	61	4,7	77	3,5
Machines et mécanique générale	20	2,3	73	5,6	93	4,2
Industries annexes de l'auto et du cycle	7	0,8	13	1,0	20	0,9
Industries chimiques	5	0,6	17	1,3	22	1,0
Industries textiles	23	2,6	126	9,6	149	6,8
Habillement et travail des étoffes	17	1,9	53	4,0	70	3,2
Industries du cuir et de la chaussure	13	1,5	39	3,0	52	2,4
Industries du bois	37	4,2	54	4,1	91	4,2
Industries du papier et du carton	6	0,7	16	1,2	22	1,0
Industries polygraphiques et édition	7	0,8	18	1,4	25	1,2
Industries céramiques et matériaux de construction	13	1,5	55	4,2	68	3,1
Industrie	**224**	**25,6**	**617**	**47,1**	**841**	**38,4**
Bâtiment et travaux publics	**117**	**13,2**	**165**	**12,6**	**282**	**12,9**
Ensemble	**879**	**100,0**	**1 310**	**100,0**	**2 189**	**100,0**

ainsi les entreprises du secteur « fonderie et articles métalliques divers » fabriquent principalement des outillages à main, de la quincaillerie, des couteaux, et celles du secteur « machines et mécanique générale » relèvent très souvent d'activité de sous-traitance ou de petites industries fabriquant du matériel agricole, de la mécanique de précision, etc... Bien entendu les entreprises du secteur « transport » ne concernent que les transports routiers de voyageurs ou de marchandises.

Le statut juridique régit le fonctionnement des entreprises et présente une grande importance dans les différentes phases de leur évolution puisque de lui dépend la forme que prend leur capital et toutes les transformations qu'il subit. Il a donc été privilégié pour les P.M.E. étudiées dans cet échantillon et très souvent les tableaux donneront des résultats où entreprises individuelles et sociétés seront dissociées. 60 % environ des entreprises étudiées ont un statut de société, c'est-à-dire société ano-

nyme, S.A.R.L., société en commandite, etc... Les autres, 40 % se présentent sous la forme d'entreprises individuelles. Cette distinction, très importante pour examiner les apports faits à l'entreprise, est aussi essentielle pour l'analyse des résultats et de leur répartition : dans le cas des entreprises individuelles le résultat d'exploitation comprend la rémunération aléatoire du chef d'entreprise, au contraire dans le cas des sociétés ce dernier reçoit un salaire compris dans les frais de personnel et qui comptabilisé avec les charges d'exploitation. Cependant cette différence juridique dans le cas des P.M.E. reste souvent plus formelle que réelle et elle peut être le résultat de circonstances imprévues et non pas celui délibéré en vue d'une croissance externe.

Relativement, les entreprises individuelles sont plus nombreuses dans les activités de commerces et de services : 50 % d'entre elles exercent une activité de commerce mais seulement 25 % une activité industrielle. En revanche 47 % des sociétés pratiquent des activités industrielles et seulement 30 % une activité commerciale. Ces premières remarques permettent de situer les entreprises individuelles dans les domaines demandant peu de capitaux ou dans ceux qui demeurent très attachés à l'artisanat.

Pour avoir une idée de la représentativité de l'échantillon on a rapproché sa structure sectorielle de celle de l'ensemble des entreprises françaises telle qu'elle se dégage dans les divers recensements qui ont eu lieu depuis une dizaine d'années.

Le recensement industriel français effectué au cours de l'année 1963 porte sur les résultats et la situation des entreprises en 1962, c'est-à-dire une année après celles couvertes par l'échantillon. Il est donc possible de le comparer à l'image plus complète de l'industrie française obtenue par ce recensement.

Les comparaisons manquent de précision étant donné l'hétérogénéité des secteurs de l'échantillon qui ont été regroupés selon une nomenclature qui se rapproche de celle utilisée dans les résultats du recensement industriel publié par l'I.N.S.E.E. (1) ; ce regroupement se justifie puisque dans les deux cas la nomenclature de base est la même, c'est-à-dire la nomenclature des activités économiques de 1959 déjà citée.

Le graphique 1 montre que la structure de l'échantillon ainsi définie se rapproche sensiblement de celle de l'industrie dans son ensemble.

On a comparé le nombre total d'entreprises des différents secteurs et non pas uniquement le nombre de petites et moyennes entreprises. Cette procédure se justifie dans la mesure où les entreprises de plus de 100 salariés ne constituent que 1,6 % de l'ensemble, l'erreur ainsi introduite est donc négligeable. Mais pour les comparaisons des valeurs des variables économiques, c'est-à-dire le chiffre d'affaires, la valeur ajoutée, l'investissement ou le résultat brut d'exploitation, il faudra évidemment ne retenir que les petites entreprises du recensement industriel.

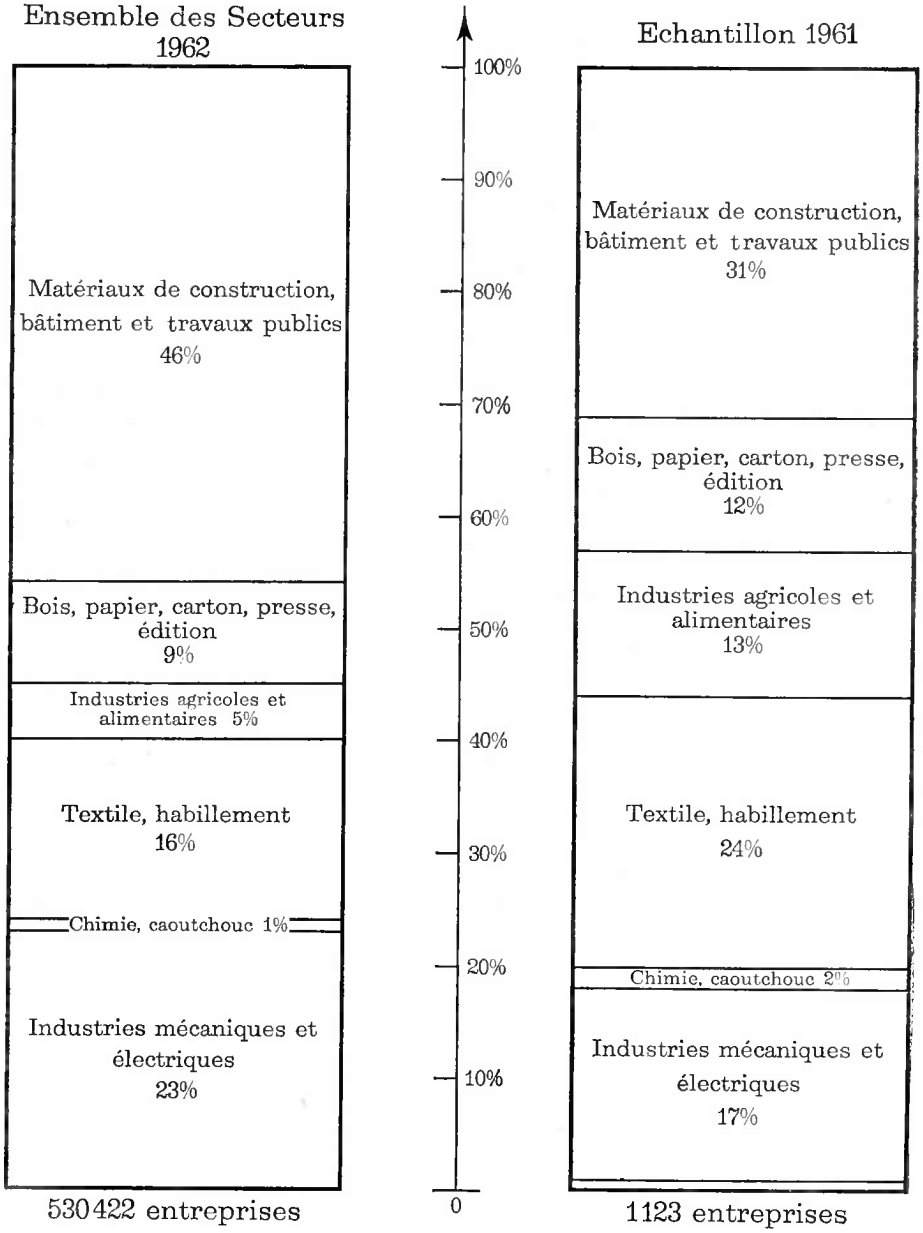
On note la sur-représentation des secteurs des industries alimentaires du textile et de l'habillement, domaine où les P.M.E. sont particulièrement nombreuses. Mais il semble normal que l'échantillon utilisé pour étudier leur comportement comprenne en plus grand nombre les entreprises exerçant une activité spécifique d'entreprises de taille modeste.

---

(1) « Quelques résultats essentiels de recensement de l'industrie », **Études et Conjoncture**, février 1967.

GRAPHIQUE 1

Comparaison de la structure de l'industrie et de l'échantillon étudié



Pour les entreprises commerciales ou de services les comparaisons sont plus difficiles: il existe en effet un recensement de la distribution mais ce dernier a été effectué en 1966. Il est alors possible de rapprocher le nombre d'entreprises de l'échantillon et le nombre total des entreprises du secteur, mais pour la valeur des variables (chiffre d'affaires, investissements, salariés) une correction serait nécessaire pour tenir compte des cinq années qui séparent les résultats du recensement (1966) de ceux de l'échantillon étudié (1961).

Enfin en 1963, un recensement des entreprises de transports a eu lieu dont le champ couvert est sensiblement identique à celui de l'échantillon étudié puisque dans les deux cas les entreprises de transport étudiées s'occupent principalement de transport routiers de passagers ou de marchandises.

Le graphique 2 rapproche la structure de l'échantillon et celle de l'ensemble de la distribution et des services en France. Le niveau d'agrégation des secteurs étant très élevé et les dates des deux recensements étant différentes, ces chiffres n'ont qu'une signification indicative. On peut se rendre compte par exemple, que le poste « Hôtel-café-restaurant » est très sous-représenté, mais étant donné la nature relativement homogène des entreprises de ce secteur l'inconvénient reste mineur.

On constate aussi que les entreprises industrielles et de travaux publics sont légèrement mieux représentées que les entreprises commerciales et de services. Ces dernières en effet couvrent moins de la moitié de l'échantillon alors que dans la réalité elles apparaissent beaucoup plus nombreuses que les entreprises industrielles même en tenant compte de la différence de dates entre les deux recensements. Cette observation explique pourquoi l'étude menée sera souvent plus orientée vers l'industrie, cependant le commerce et les services ne seront pas négligés mais les conclusions tirées seront moins solides dans ces deux secteurs.

2. LA TAILLE DES ENTREPRISES

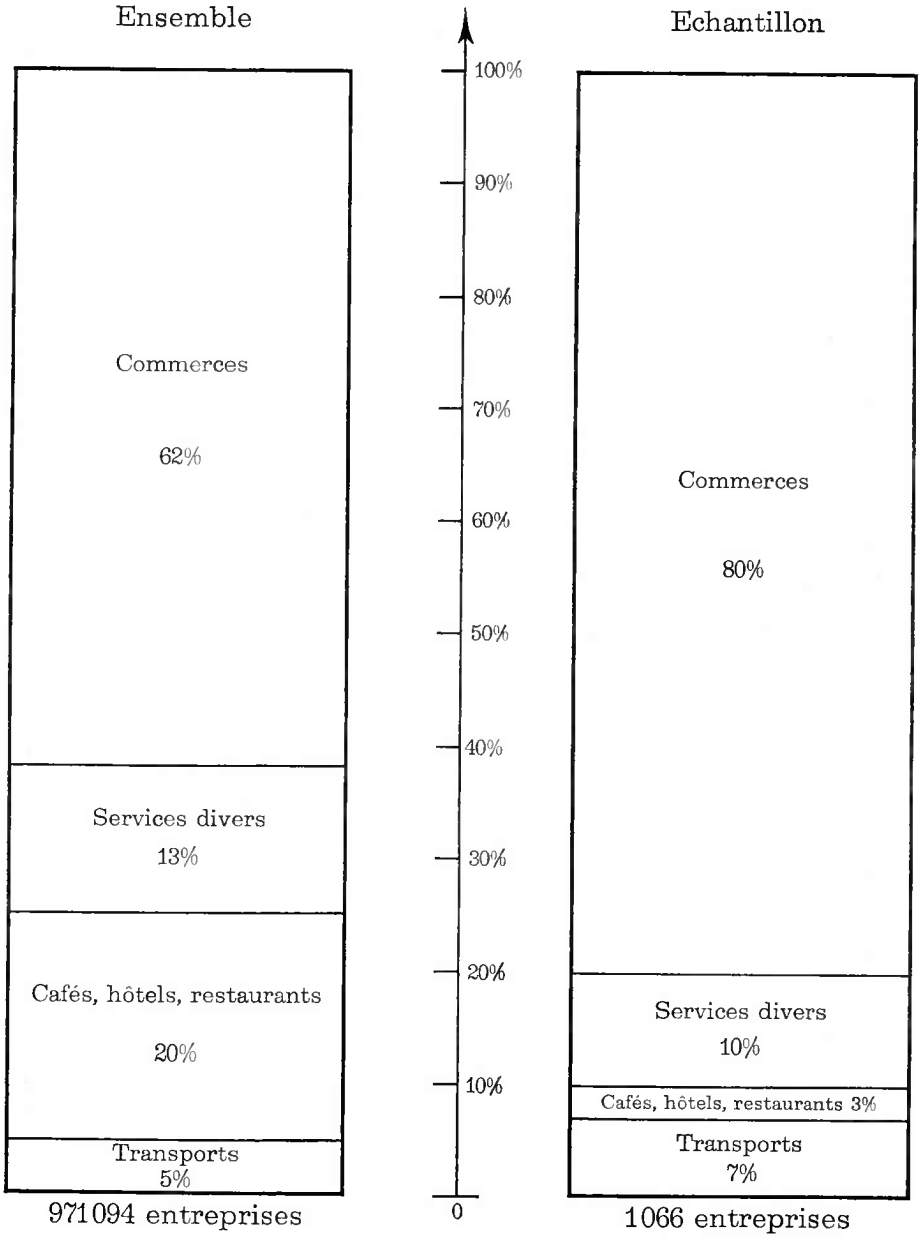
La taille des entreprises peut être appréhendée de nombreuses façons. Il est difficile de définir une méthode idéale et générale. Chaque critère de mesure choisi doit s'adapter au but poursuivi, mais aussi aux données disponibles. De nombreuses études (anglaises en particulier) (1) ont souligné les corrélations importantes qui existent entre les différents critères de taille. On retient deux principales distinctions pour classer les critères ; les mesures en termes physiques et celles en termes financiers ; mais à l'intérieur de ces deux catégories, on peut aussi répartir les différents critères suivant qu'ils représentent un flux ou un stock. Un tableau permet de résumer cette classification.

	Stocks	Flux
Valeur physique	L'emploi (nombre de personnes occupées)	La production (termes physiques)
Valeur financière	Les actifs Les immobilisations	Le chiffre d'affaires La valeur ajoutée Le résultat L'investissement Les frais de personnel

(1) Studies in profit, Business saving and investment in the United Kingdom (1920-1962), P. E. Hart. Volume I, Part. II : the effects of the size of firm, by James Bates.

GRAPHIQUE 2

Comparaison de la structure des services et du commerce et de l'échantillon étudié



L'emploi, critère le plus couramment utilisé, présente des avantages très importants pour les comparaisons internationales ou pour les comparaisons dans le temps puisque le facteur monétaire n'entre pas en ligne de compte. Cependant il faut noter que, suivant les secteurs, les besoins en main-d'œuvre ou en capital peuvent très fortement varier et, dans ces conditions, ce critère emploi peut être très mal adapté pour juger la taille de l'entreprise. Dans la présente étude, le nombre de personnes employées ne figurant pas dans les renseignements demandés aux firmes, il n'a pas été possible d'utiliser ce critère et il y a là une source de difficultés pour les comparaisons avec le recensement industriel de 1962 dans lequel les répartitions sont faites suivant le nombre de salariés.

Les critères financiers ont donc été exclusivement choisis dans ce travail et vont permettre de replacer l'échantillon dans l'ensemble des activités économiques :

— **Le chiffre d'affaires,** en premier lieu, donne une idée du poids de l'entreprise sur le marché de son produit mais doit être manipulé avec prudence quand les entreprises étudiées appartiennent à une structure productive intégrée.

— **Les immobilisations brutes,** c'est-à-dire le capital fixe immobilisé, comme toute donnée tirée d'un bilan, présente des inconvénients sérieux en raison des problèmes de valeur ; en effet, la réévaluation des bilans n'étant pas toujours exécutée, il ne faut pas oublier que la valeur des immobilisations brutes peut varier considérablement. Il faut souligner cependant que la pratique utilisée pour le calcul des amortissements n'a d'incidence que dans le cas du calcul des immobilisations nettes. La valeur des capitaux fixes retenue par les assurances contre l'incendie, quand on en dispose, permet souvent de meilleures statistiques que celles fournies par des données fiscales.

— Enfin le troisième critère de taille privilégié dans ce travail est **la valeur ajoutée** qui donne une idée de la véritable contribution de la firme à la production et satisfait donc plus les économistes. Cependant cette notion obtenue à partir des données fournies par l'entreprise n'est jamais directement disponible car elle n'entre pas dans les évaluations de la comptabilité d'entreprise mais est surtout utilisée en comptabilité nationale. Enfin, il faut signaler que pour les entreprises individuelles, sa structure diffère en raison du « salaire » de l'entrepreneur qui est inclus dans le résultat et non pas dans les frais de personnel.

2.1. Les ventes

La première variable étudiée, **les ventes des entreprises,** peut être assimilée au chiffre d'affaires. Cette variable a été obtenue d'après la fiche d'exploitation que chaque entreprise a remplie ; elle comprend l'ensemble des ventes de marchandises de produits finis, de travaux ou de services, les ventes de déchets ou d'emballages récupérables auxquelles on a retranché les réductions qui ont été accordées, mais ajouté les ristournes, rabais ou remises obtenus. Cette variable peut être utilisée comme critère de taille, mais il ne faut pas en perdre de vue les inconvénients : en particulier, dans le cas des entreprises commerciales, le chiffre d'affaires est souvent fonction du produit commercialisé, ce qui ne présente pas toujours un rapport direct avec la taille. Aussi l'étude de la valeur ajoutée, c'est-à-dire du produit net (ventes-achats) de l'entreprise est nécessaire pour corriger et pour compléter l'étude des ventes.

Sur le tableau 3, les ventes moyennes en 1958 et en 1961 sont calculées par secteur. Les accroissements moyens par secteur y sont aussi donnés.

TABLEAU 3

Ventes moyennes par secteur en 1958 et en 1961

En francs

	Entreprises individuelles			Sociétés		
	1958	1961	Indice 61 (base 100 en 58)	1958	1961	Indice 61 (base 100 en 58)
Hôtel, café	214 400	261 400	122	245 500	268 560	109
Services	501 950	708 250	141	1 023 260	1 345 300	131
Transports	242 610	325 210	134	574 810	843 160	147
Services	369 250	508 830	138	775 490	1 040 180	134
Commerces	464 180	570 450	123	1 026 940	1 260 050	123
Ind. alimentaires	775 000	926 120	119	1 538 750	1 975 760	128
Commerce de gros des carburants pétroles et lubrifiants	516 000	583 500	113	2 360 570	3 466 290	147
Fonderie et articles métalliques divers	660 560	762 940	115	1 548 750	1 985 720	128
Machines et mécanique générale	491 850	500 000	102	1 742 390	2 309 140	133
Ind. annexes de l'auto et du cycle	539 280	766 140	142	643 300	1 004 530	156
Ind. chimiques	259 000	276 800	107	1 701 410	2 551 350	150
Ind. textiles	452 130	508 820	113	1 626 290	2 031 650	125
Habillement et travail des étoffes	377 000	468 000	124	1 450 790	1 696 750	117
Ind. cuir et chaussure	314 850	403 850	128	994 080	1 354 820	136
Ind. bois	481 460	542 810	113	904 630	1 201 680	133
Ind. papier et carton	303 330	435 330	143	1 382 430	1 813 620	131
Ind. polygraphiques et édition	356 710	642 570	180	675 610	890 500	132
Ind. céramiques et matériaux de construction	249 920	381 770	157	914 760	1 146 090	125
Industrie	523 300	625 960	119	1 394 310	1 799 120	129
Bâtim. et tr. publics	410 810	534 050	130	1 052 050	1 359 750	129
Ensemble	461 670	572 950	124	1 180 290	1 506 540	128

Les ventes moyennes des entreprises individuelles sont beaucoup plus faibles que celles des sociétés mais, dans les deux catégories d'entreprises, on retrouve sensiblement la même hiérarchie suivant les différentes activités ; c'est dans les activités industrielles que le chiffre d'affaires est le plus élevé, en 1958 comme en 1961 et dans les services qu'il est le plus faible : mais alors que pour les entreprises individuelles, le chiffre d'affaires moyen oscille entre 500 000 et 630 000 francs, les sociétés ont un chiffre d'affaires beaucoup plus important puisqu'il atteint en moyenne 1 800 000 francs pour les sociétés industrielles et environ 1 000 000 francs pour celles qui s'occupent de prestations de service.

Entre les deux dates choisies, la croissance des ventes moyennes présente peu de disparités : on note cependant que les ventes moyennes des sociétés augmentent légèrement plus vite que celles des entreprises individuelles, mais que dans les deux catégories d'entreprises, ce sont les services, c'est-à-dire le groupe d'entreprises ayant les ventes moyennes les plus faibles, qui ont la croissance la plus rapide. L'influence de la taille sur la croissance est donc difficile à déterminer avec uniquement ces premiers résultats.

TABLEAU 4

Résultats de l'ajustement d'une loi log. normale sur le volume des ventes des entreprises

X^2_i	1958				1961			
	Degré liberté	Xi^2 théor.	X^2_i calculé	Résultat	Degré liberté	Xi^2 théor.	X^2_i calculé	Résultat
Activités :								
Commerce :								
— Sociétés	11	19,67	13,37	ENS (1)	12	21,02	17,46	ENS
— Ent. ind.	8	15,50	27,55	ES (1)	9	16,91	31,34	ES
Industrie :								
— Sociétés	12	21,02	49,96	ES	10	18,30	15,36	ENS
— Ent. ind.	8	15,50	6,14	ENS	10	16,91	8,74	ENS
Bâtiment et T.P. ..								
— Sociétés	9	16,91	5,58	ENS	10	18,30	14,24	ENS
— Ent. ind.	5	11,01	6,11	ENS	7	14,06	11,20	ENS
Services :								
— Sociétés	8	15,50	9,92	ENS	9	16,91	4,63	ENS
— Ent. ind.	4	9,48	8,37	ENS	5	11,07	4,35	ENS

(1) ENS : Écart non significatif, ajustement correct.
ES : Écart significatif, ajustement non valable.

On a cherché à vérifier si la loi de l'effet proportionnel mise en évidence par Gibrat pouvait s'appliquer dans le cas de la croissance des P.M.E. D'après cette loi aucun lien n'existe entre le taux de croissance et la taille de l'entreprise. Quand elle est vérifiée la taille des entreprises se distribue suivant une loi log. normale. Si x est le critère de taille choisi on a alors après un changement de variable de la forme $z = a \log (x - x_0) + b$ une distribution normale de la nouvelle variable z. En prenant le volume des ventes comme critère de taille on a ajusté une loi log. normale sur les différentes distributions de ce critère en 1958 et en 1961 différencié suivant le statut juridique et le domaine d'activité. Le test de X_i^2 de Pearson montre que dans l'ensemble ces ajustements sont satisfaisants.

Si à deux dates différentes, la taille des entreprises se distribue suivant une loi log. normale, leur croissance semble indépendante de cette taille. Cependant le diagnostic reste encore assez grossier. Quand on étudiera la croissance elle-même, cette première idée sera approfondie par l'analyse des taux de croissance et de leur dispersion.

2.2. **Les immobilisations**

Après avoir étudié le chiffre d'affaires qui mesure approximativement le poids d'une entreprise sur le marché, on examine **les immobilisations** des différentes entreprises de l'échantillon, c'est-à-dire leurs capitaux fixes engagés dans le processus productif.

Cette valeur des immobilisations a été donnée dans les bilans. Sur la fiche de renseignements annexes, les entrepreneurs ont indiqué pour chaque année les acquisitions ou les créations d'immobilisations, puis la valeur des immobilisations sorties par cessions, destructions ou mises hors de service, et enfin les accroissements d'immobilisation dus à une réévaluation au cours de l'exercice. Ces différents mouvements ont été ventilés suivant les terrains, les constructions, le matériel et l'outillage, le matériel de transport, les autres immobilisations corporelles et les immobilisations incorporelles. Pour obtenir le total des immobilisations brutes, on a ajouté les frais d'établissement et les immobilisations en cours.

En 1961, le montant global des immobilisations de l'ensemble des entreprises de l'échantillon atteint près de 800 millions de francs, les entreprises individuelles ne représentent que 16 % du total, ce qui est légèrement inférieur au pourcentage qu'elles occupent dans le total des ventes.

Selon les différents domaines d'activités, les immobilisations moyennes diffèrent assez fortement : parmi les entreprises individuelles, le secteur des transports est celui où les immobilisations moyennes sont les plus importantes : environ 400 000 F ; par contre, elles sont beaucoup plus faibles dans le secteur du commerce puisqu'en moyenne, elles sont inférieures à 100 000 F.

Dans l'ensemble des sociétés, celles qui exercent une activité industrielle ont des immobilisations de l'ordre de 750 000 F, et les secteurs où elles sont le plus élevées sont le secteur des matériaux de construction des industries textiles, de la fonderie et des articles métalliques divers, des machines et de la mécanique générale.

Comme pour les entreprises individuelles, ce sont les sociétés de commerce qui ont les immobilisations les plus faibles (en moyenne moins de 200 000 F). Pour les services, les immobilisations moyennes atteignent un niveau plus élevé que pour les activités commerciales avec, dans les entreprises individuelles, comme dans les sociétés, une prédominance du secteur des transports.

TABLEAU 5

Immobilisations moyennes par secteurs en 1958 et 1961

En Francs

	Entreprises individuelles		Sociétés		Indice 1961 (base 100 en 1958)	
	1958	1961	1958	1961	Ent. ind.	Sociétés
Hôtel, café	124 460	200 060	136 810	190 560	161	139
Services	102 290	136 400	247 200	377 060	133	153
Transports	269 240	389 790	404 630	611 570	145	151
Services	162 510	232 450	282 630	426 870	143	151
Commerces	68 780	91 970	120 110	178 070	133	148
Ind. alimentaires	180 410	233 250	453 840	637 390	129	140
Commerce de gros des carburants pétroles et lubrifiants	37 000	54 000	336 880	554 280	146	165
Fonderie et articles métalliques divers	196 250	264 750	621 190	892 660	135	144
Machines et mécanique générale	149 400	208 300	602 210	926 110	139	154
Ind. annexes de l'auto et du cycle	121 000	150 570	196 690	316 080	124	161
Ind. chimiques	94 000	100 000	456 410	706 170	106	151
Ind. textiles	131 170	190 960	711 280	965 100	146	136
Habillement et travail des étoffes	80 230	29 650	314 600	432 870	124	138
Ind. cuir et chaussure	102 920	140 920	212 500	328 250	137	154
Ind. bois	199 890	252 020	252 660	399 010	126	158
Ind. papier et carton	96 830	140 830	842 440	1 150 310	145	137
Ind. polygraphiques et édition	166 420	272 710	427 380	677 940	164	159
Ind. céramiques et matériaux de constr.	157 460	310 310	622 180	921 000	197	148
Industrie	154 480	211 000	513 340	739 680	137	144
Bâtiment et travaux publics	119 330	168 620	247 770	378 980	141	153
Ensemble	107 690	148 011	336 160	490 500	137	146

2.3. La valeur ajoutée

La notion de valeur ajoutée n'est pas issue du cadre de la comptabilité d'entreprise. Elle est empruntée à la comptabilité nationale. Elle permet de mesurer l'apport productif de l'entreprise. Cependant, il ne faut pas oublier qu'étant évaluée au prix du marché, elle est difficilement comparable d'une année sur l'autre si on ne tient pas compte de l'évolution des prix. Elle représente le solde du compte de production. Ce compte ayant comme ressources les ventes nettes de l'entreprise auxquelles on ajoute les produits divers et la variation des stocks, les emplois sont constitués des acquisitions de biens et services qui comprennent les achats, les travaux et fournitures, les travaux à façon, les transports et les déplacements, les frais divers de gestion et les frais d'établissement. Dans le compte d'exploitation, cette valeur ajoutée est utilisée pour acquitter les frais de personnel, les impôts et taxes autres que l'impôt sur les bénéfices, et les frais financiers. Le solde obtenu après ces divers emplois est le résultat brut d'exploitation.

On remarque la faiblesse, en général, de la valeur ajoutée par les entreprises individuelles qui ne représente que 15 % de la totalité de la valeur ajoutée en 1958 et en 1961. Les valeurs ajoutées moyennes par secteur et selon le statut juridique sont reprises dans le tableau 6. On note ici la faiblesse de la valeur ajoutée par les activités commerciales ou par les activités de services en comparaison de celle ajoutée par les entreprises exerçant une activité industrielle ou une activité de bâtiment et travaux publics.

La croissance de la valeur ajoutée moyenne entre les deux dates 1958 et 1961 est légèrement moins rapide que celle des immobilisations, 34 % contre 46 % pour les sociétés et 30 % contre 37 % pour les entreprises individuelles, mais elle dépasse la croissance du chiffre d'affaires moyen pendant la même période (28 % pour les sociétés et 24 % pour les entreprises individuelles).

2.4. Comparaison entre les critères de taille

Après l'analyse des trois critères de taille retenus il est nécessaire de les comparer entre eux afin de bien noter leurs particularités ou même leurs différences qui restent présentes tout au long de cette étude.

Sur le graphique 3 les valeurs moyennes des trois critères de taille ont été reportées et dans le tableau 7 on a calculé pour chaque secteur les rapports $\frac{\text{ventes moyennes}}{\text{immobilisations moyennes}}$ et $\frac{\text{valeur ajoutée moyenne}}{\text{immobilisations moyennes}}$

On constate que, dans le commerce, le volume des ventes est très important par rapport aux immobilisations, six fois plus grand pour les entreprises individuelles et huit et demi plus grand pour les sociétés ; en revanche, la valeur ajoutée y est très faible. Dans le domaine des services, immobilisations et valeur ajoutée sont relativement plus importantes que dans le commerce, mais cependant restent peu élevées en valeur absolue. Les entreprises industrielles ont, dans l'ensemble, une structure comparable, qu'il s'agisse des entreprises individuelles ou des sociétés : leur chiffre d'affaires est de deux et demi à trois fois plus élevé que leurs immobilisations, mais la valeur ajoutée moyenne par entreprise est sensiblement égale à ces immobilisations. On note que, dans certains secteurs industriels, les immobilisations sont relativement peu importantes, il s'agit en

TABLEAU 6

Valeur ajoutée moyenne par secteurs en 1958 et en 1961

En francs

	Entreprises individuelles en francs		Sociétés en francs		Indice 1961 (base 100 en 1958)	
	1958	1961	1958	1961	Ent. ind.	Sociétés
Hôtel, café	60 000	84 000	109 375	133 125	140	123
Services	83 673	117 755	211 230	300 307	141	142
Transports	100 606	150 300	251 840	403 685	150	160
Services	85 770	123 608	210 504	310 840	144	148
Commerces	72 426	97 870	203 520	275 183	135	140
Ind. alimentaires	134 642	160 890	319 410	417 294	120	131
Commerce de gros des carburants pétroles et lubrifiants	20 000	30 000	415 715	650 000	150	157
Fonderie et articles métalliques divers	295 000	355 000	856 065	1 089 836	120	122
Machines et mécanique générale	243 500	257 000	914 657	1 252 740	106	137
Ind. annexes de l'auto et du cycle	167 142	231 428	265 384	378 460	138	143
Ind. chimiques	100 000	104 000	598 235	1 128 235	104	187
Ind. textiles	223 480	233 913	723 330	927 620	105	128
Habillement et travail des étoffes	122 350	157 058	668 302	814 905	129	122
Ind. cuir et chaussure	110 000	140 770	435 128	582 820	128	134
Ind. bois	204 320	236 216	397 780	544 445	116	137
Ind. papier et carton	123 330	186 670	668 125	880 625	151	132
Ind. polygraphiques et édition	177 140	317 140	425 555	575 000	179	135
Ind. céramiques et matériaux de constr.	130 000	199 230	606 000	740 547	153	122
Industrie	173 035	208 214	614 846	809 439	120	131
Bâtiment et travaux publics	221 538	300 260	578 363	786 000	136	136
Ensemble	119 385	155 770	445 100	594 390	130	134

particulier de l'industrie de l'habillement et de l'industrie du cuir. Les industries alimentaires apportent une valeur ajoutée faible en comparaison de leurs immobilisations et de leur chiffre d'affaires ; une remarque identique peut être formulée pour les industries du papier et du carton, pour les industries polygraphiques et pour les industries céramiques et de matériaux de construction. En revanche, dans l'activité bâtiment et travaux publics, la valeur ajoutée est relativement considérable, puisqu'elle représente le double des immobilisations, Quand elle sera décomposée, il sera alors possible de voir mieux pourquoi il existe des disparités si importantes entre les différents secteurs.

Dans l'exposé du choix des différents critères de taille, on a insisté sur les différentes optiques que chaque critère met en valeur ; et on a dit que plusieurs études avaient montré qu'il existe des corrélations certaines entre ces critères.

Le critère ventes ou chiffres d'affaires avantage nettement les entreprises commerciales et les entreprises de services, alors que, si on considère les immobilisations ou la valeur ajoutée, elles ont un poids beaucoup plus faible dans l'ensemble de l'échantillon. Le critère immobilisation fait prédominer les entreprises industrielles et les entreprises de transport.

Enfin, il est remarquable de constater que, dans l'activité bâtiment et travaux publics, la valeur ajoutée par chaque entreprise est très élevée. En nombre, les entreprises de ce secteur représentent 13 % des sociétés et 13 % des entreprises individuelles et elles sont responsables de 17 % de la valeur ajoutée par les sociétés et de 26 % de la valeur ajoutée par les entreprises individuelles. Il est difficile d'interpréter ce résultat : peut-on parler de secteur où les petites entreprises sont particulièrement dynamiques ou, plus probablement, faut-il l'expliquer par l'importance de la part de la main-d'œuvre dans la production de ce domaine ?

Le tableau 8 compare les taux de croissance entre 1958 et 1961 des valeurs moyennes des trois critères de taille pour chaque secteur et suivant le statut juridique. Le « point » signifie que, dans le secteur, le critère de taille a crû moins vite pendant la période considérée que l'ensemble des entreprises de la même catégorie juridique, la « croix » au contraire montre que cette croissance a été au moins égale à celle de l'ensemble.

Dans la mesure où la concordance de ces trois critères peut être interprétée comme un indice de régularité de la croissance, on constate que les entreprises individuelles ont une croissance beaucoup moins régulière que les sociétés : leur chiffre d'affaires et leur valeur ajoutée, en particulier dans le cas des activités industrielles, croissent plutôt lentement.

On peut distinguer certains secteurs dont le comportement en matière de croissance est satisfaisant pendant cette période ; il s'agit des services proprement dits, des transports, des machines et mécanique générale des industries polygraphiques et de l'édition, enfin des bâtiments et travaux publics. En revanche, les cafés et hôtels, le textile et l'habillement, les commerces dans une moindre mesure, semblent connaître un rythme de croissance relativement plus lent.

En ne considérant que les entreprises des activités « industrie » et « bâtiment et travaux publics », on va rapprocher les résultats de l'échantillon de ceux de l'ensemble de l'industrie française obtenus à partir du recensement industriel fait en 1963 mais portant sur l'année 1962 (1).

---

(1) **Études et conjoncture**, février 1967, « Quelques résultats essentiels du recensement de l'industrie ».

TABLEAU 7

Comparaison entre les ventes, les immobilisations et la valeur ajoutée (moyennes par secteur)

Indices 1961

	Entreprises individuelles			Sociétés		
	Ventes	Immob.	Valeur ajoutée	Ventes	Immob.	Valeur ajoutée
Hôtel, café	131	100	42	141	100	70
Services	520	100	86	356	100	80
Transports	83	100	38	138	100	66
Services	219	100	53	218	100	73
Commerces	621	100	106	855	100	155
Ind. agr. et alim.	397	100	69	310	100	65
Commerce de gros des carburants pétroles et lubrifiants	1 080	100	56	605	100	117
Fonderie et articles métalliques divers	289	100	137	86	100	122
Machine et mécanique générale	240	100	124	214	100	135
Ind. annexes de l'auto et du cycle	510	100	154	317	100	120
Ind chimiques	277	100	104	360	100	160
Ind. textiles	266	100	122	210	100	96
Habillement et travail étoffes	470	100	157	602	100	289
Ind. cuir et chaussure	286	100	100	412	100	177
Ind. bois	173	100	93	302	100	136
Ind. papier et carton	309	100	132	157	100	77
Ind. polygraphiques et édition	235	100	116	133	100	83
Ind. céramiques et matériaux constr.	123	100	64	124	100	80
Industrie	296	100	99	243	100	109
Bâtiment et travaux publics	318	100	93	360	100	208
Ensemble	386	100	105	308	100	123

GRAPHIQUE 3

Comparaison entre ventes, immobilisations et valeur ajoutée moyennes en valeur absolue

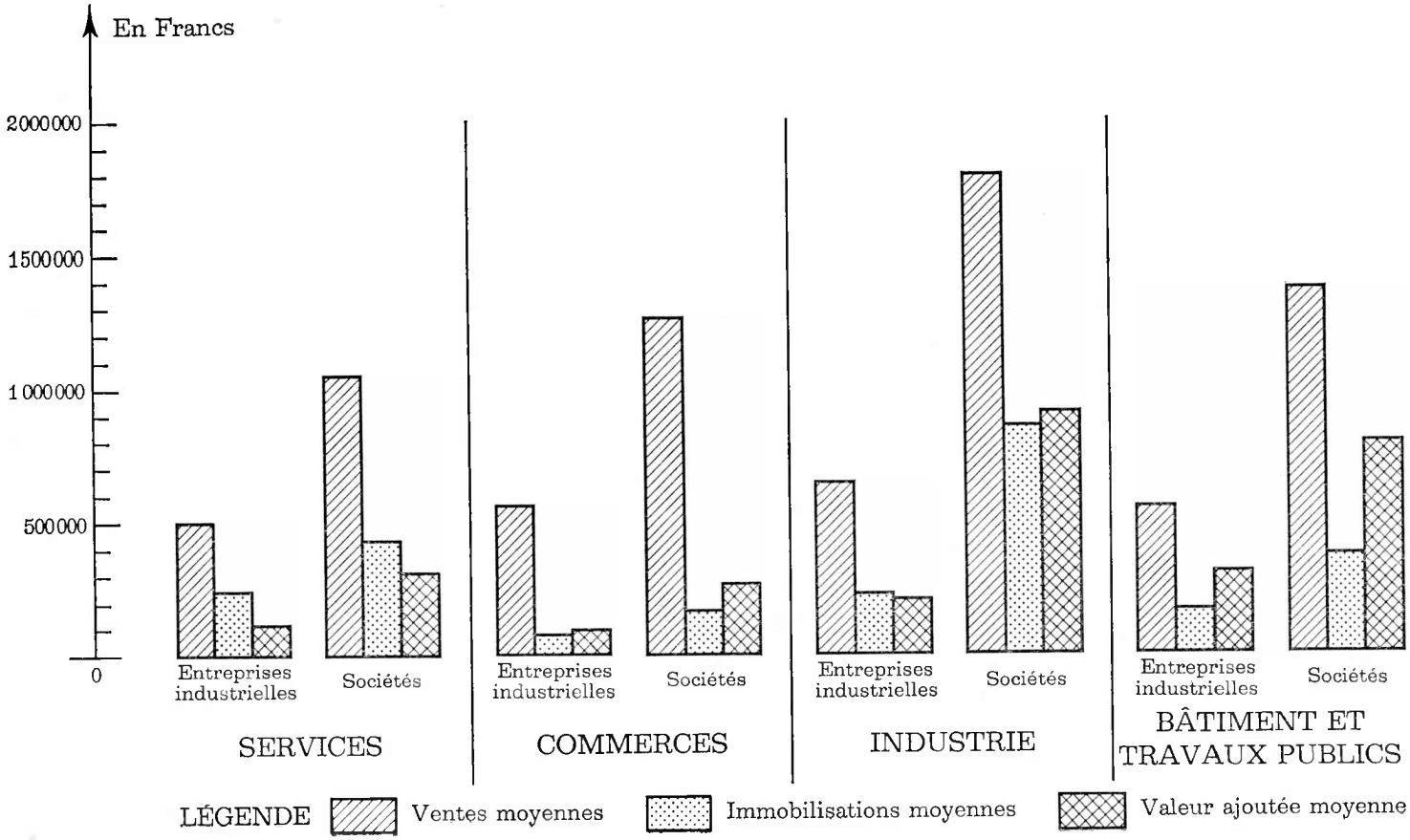


TABLEAU 8

Classement des taux de croissance des ventes moyennes, des immobilisations moyennes et de la valeur ajoutée moyenne des différents secteurs

Taux de croissance	Entreprises individuelles			Sociétés		
	Ventes moy.	Immob.	Valeur ajoutée	Ventes moy.	Immob.	Valeur ajoutée
Hôtel, café	.	×	×	.	.	.
Services	×	.	×	×	×	×
Transports	×	×	×	×	×	×
Services	×	×	×	×	×	×
Commerces	.	.	×	.	×	×
Ind. alimentaires	.	.	.	×	.	.
Commerce de gros des carburants pétroles et lubrifiants	.	×	×	×	×	×
Fonderie et articles métalliques divers	.	.	.	×	.	.
Machines et mécanique générale	.	×	.	×	×	×
Ind. annexes de l'auto et du cycle	×	.	×	×	×	×
Ind. chimiques	.	.	.	×	×	×
Ind. textiles	.	×	.	.	.	.
Habillement et travail des étoffes	×	.	.	.	.	.
Ind. cuir et chaussure	×	×	.	×	×	×
Ind. bois	.	.	.	×	×	×
Ind. papier et carton	×	×	×	×	.	.
Ind. polygraphiques et édition	×	×	×	×	×	×
Ind. céramiques et matériaux constr.	×	×	×	.	×	.
Industrie	.	×	.	×	.	.
Bâtiment et travaux publics	×	×	×	×	×	×
Ensemble	=	=	=	=	=	=

× : croissance égale ou plus rapide que celle de l'ensemble de la colonne.
. : croissance moins rapide que celle de l'ensemble de la colonne.

Le problème déjà signalé est dû à la différence des critères de taille choisis. Le recensement industriel ayant adopté le nombre de salariés, il est nécessaire de transformer les résultats pour y comparer ceux de l'échantillon.

On a calculé un chiffre d'affaires moyen par classes de salariés globalement pour l'ensemble des entreprises du recensement industriel, pour chaque classe on a ainsi obtenu une valeur ajoutée et des immobilisations brutes par entreprises. On a rapproché ces résultats de ceux de l'échantillon et on a cherché à situer ces derniers par rapport à l'ensemble des entreprises françaises et, en particulier, on a déterminé, de façon approximative, jusqu'a quel nombre de salariés l'échantillon pourrait être considéré comme représentatif.

Les entreprises de l'échantillon (industrie + bâtiment et travaux publics) ont un chiffre d'affaires moyen de 1,4 million de F, mais certaines d'entre elles atteignent près de 10 millions de chiffre d'affaires ; on peut donc considérer que l'ensemble de l'échantillon industriel comprend des entreprises ayant de 0 à 200 salariés. Ce résultat reste approximatif, mais il tient compte d'un accroissement normal du chiffre d'affaires entre 1961, dernière année des résultats de l'échantillon, et 1962, année sur laquelle porte le recensement. Il permet de mieux connaître l'échantillon qui comprend de très petites entreprises (moins de 100 000 F de chiffre d'affaires annuels) mais dont la borne supérieure reste mal déterminée et peu suggestive quand on ne connaît que la valeur du chiffre d'affaires (10 millions de francs). Le nombre de personnes occupées est un critère plus parlant.

On peut conclure que l'échantillon comprend en grande partie des entreprises véritablement petites. Celles qu'on qualifie en général de moyennes comprennent, dans le domaine industriel en particulier, des entreprises réunissant de 100 à 500 salariés ; l'échantillon se situe en dessous de la limite supérieure. On peut donc considérer que les moyennes entreprises étudiées sont donc, elles aussi, relativement petites.

TABLEAU 9

Quelques résultats du recensement industriel de 1962

(En milliers de F)

Classes de nombre salariés	Chiffre d'affaires moyen par entreprise	Valeur ajoutée moyenne par entreprise	Immob. brute moy. par entreprise
0 salarié	20	9	—
1 à 5 —	100	40	—
6 à 9 —	350	140	100
10 à 19 —	620	250	175
20 à 49 —	1 500	550	450
50 à 99 —	3 250	1 200	1 100
100 à 199 —	6 500	2 500	2 600
200 à 499 —	15 000	6 000	7 900
500 à 999 —	35 000	14 500	24 000
1 000 et plus	240 000	110 000	260 000

3. LA CROISSANCE

Le capital et le travail qui représentent les facteurs de production de la firme augmentent de deux manières différentes : soit l'accroissement de l'investissement et de l'emploi proviendra de l'effort financier important consenti par l'entreprise pour accroître sa participation sur le marché, dans ce cas on parle d'une « croissance interne » ; soit la firme se développe par rachats, associations avec des concurrents ou par prise de participation, il s'agit d'une « croissance externe ».

Dans cette étude on ne considère que la croissance interne des entreprises ; deux indices permettent de la mettre en lumière : l'accroissement des ventes et l'accroissement des immobilisations. Mais il ne faut pas oublier qu'une firme croît dans un but bien précis : améliorer sa rentabilité. La théorie économique élémentaire explique que des économies sont possible quand la dimension de la firme augmente : si l'augmentation de la production est plus rapide que celle des facteurs on se trouve dans un cas de rendement croissant. Pour essayer de saisir ce phénomène après avoir examiné la croissance de la firme on étudiera l'évolution du profit qu'elle réalise.

3.1. La croissance de l'entreprise

Deux démarches ont été retenues pour appréhender la croissance des entreprises, on a essayé d'évaluer la croissance des ventes et des immobilisations. On a calculé les taux annuels moyens de croissance de ces deux variables entre 1958 et 1961, et en utilisant les critères de secteurs, d'activité et de statut juridique on a déterminé la répartition des entreprises par classes de taux de croissance.

TABLEAU 10

Taux de croissance annuel moyen des ventes

	Ensemble	Entreprises individuelles					Sociétés				
% des entreprises ayant leur taux de croissance des des ventes :		Ens.	Ind.	B. et T.P.	Services	Commerce	Ens.	Ind.	B. et T.P.	Services	Commerce
Inf. à 0	24,1	25,5	27,6	26,2	18,7	26,0	23,1	22,9	26,2	17,6	23,6
Compris entre 0 et 9 %	39,5	42,0	38,0	32,1	36,5	47,9	37,8	36,5	36,0	30,2	42,7
Supérieur à 9 %	36,4	32,5	34,4	41,7	44,8	26,1	39,1	40,6	37,8	52,2	33,7
Taux annuel moyen de croissance ..	**6,3**	**5,6**	**6,0**	**7,7**	**8,0**	**4,4**	**6,8**	**7,3**	**6,2**	**8,8**	**5,6**
Écart-type	11,7	11,5	11,3	13,3	13,6	10,4	11,9	11,6	12,9	14,8	10,9
Nombre d'entreprises observées ...	2 176	873	224	115	96	438	1 303	613	164	119	407

Pour l'ensemble de l'échantillon le taux moyen annuel de croissance des ventes s'élève à 6,3 % (cf. tableau 10). Ce taux varie selon les activités des entreprises ; on retrouve aussi bien dans la catégorie « entreprises individuelles » que dans la catégorie « sociétés » la même hiérarchie : l'activité service a le taux de croissance des ventes le plus rapide et les commerces ont la croissance la plus lente. On constate aussi que les sociétés ont, la plupart du temps, une croissance plus rapide que les entreprises individuelles (sauf pour le bâtiment et les travaux publics). On a classé les taux de croissance en trois groupes : le premier correspond aux entreprises qui ont vu leurs chiffres d'affaires diminuer au cours de la période étudiée, environ le quart des entreprises sont dans cette situation, et cette proportion augmente pour les activités commerciales et industrielles, alors qu'elle est beaucoup plus faible dans le cas des activités de services. Le deuxième groupe comprend les entreprises qui ont eu une croissance moyenne entre 0 et 9 %, 40 % de l'ensemble de l'échantillon sont dans ce cas. Enfin, dans le dernier groupe, les ventes des entreprises ont crû rapidement, plus de 9 %, il comprend 36 % de l'ensemble des entreprises. L'étude des taux de croissance annuels moyens des ventes par secteurs industriels ou de services confirme la remarque faite précédemment : le chiffre d'affaires des entreprises individuelles croît moins vite que celui des sociétés. A l'intérieur du domaine services, on remarque d'autre part la forte croissance du chiffre d'affaire des transports et la relative stagnation de celui de l'hôtellerie.

TABLEAU 11

Taux de croissance annuel moyen des immobilisations

	Ensemble de l'échantillon	Entreprises individuelles					Sociétés				
		Ens.	Ind.	B. et T.P.	Services	Commerces	Ens.	Ind.	B. et T.P.	Services	Commerces
% des entreprises ayant leur taux de croissance des immobilisations :											
Inférieur à 0 .	11,7	14,2	12,1	11,1	4,1	17,8	9,5	7,4	5,4	13,4	13,4
Compris entre 0 et 9 % ...	43,0	43,7	42,7	41,0	45,3	45,2	39,4	48,0	34,6	37,9	43,7
Supérieur à 9 %	46,3	42,1	45,2	47,9	50,6	37,0	51,1	54,6	60,0	48,7	42,9
Taux annuel moyen ...	**12,2**	**11,4**	**11,8**	**11,6**	**11,4**	**11,1**	**12,7**	**12,7**	**12,9**	**13,9**	**12,3**
Écart-type	21,6	27,1	18,1	12,0	18,7	34,4	16,8	16,1	14,1	19,6	18,1
Nombre d'entr. observées	2 186	878	224	117	97	440	1 308	615	165	119	409

Les taux de croissance annuels moyens des immobilisations ont été calculés de la même manière que ceux des ventes. Le tableau 11, semblable au tableau 10 montre qu'ils sont en moyenne plus élevés, de l'ordre du double. On voit donc à une croissance donnée de la valeur des immobilisations, correspond une croissance de chiffre d'affaires deux fois moins forte.

12 % de l'ensemble des entreprises ont vu leurs immobilisations décroître pendant la période étudiée, mais ce pourcentage est très variable suivant les différentes activités (4 % pour les entreprises individuelles de services et 18 % pour celles du commerce). Le reste des entreprises se subdivise en deux groupes sensiblement égaux, celles dont la croissance a évolué entre 0 et 9 % par an et celles qui ont eu une croissance plus rapide, supérieure à 9 % par an. Le taux de 9 % peut paraître élevé comme limite d'une croissance moyenne mais il faut considérer que les calculs ont été faits sur des chiffres d'affaires et des immobilisations évaluées en Francs courants. Or, pendant les années 1957, 1958, l'inflation a été rapide, donc la dépréciation monétaire importante même si ensuite, elle a été contenue, il faut en tenir compte sur la période étudiée.

Les transports, les industries de matériaux de construction, les industries de papier et carton, les industries polygraphiques ont en moyenne fortement investi pendant la période étudiée. En revanche on note la faiblesse de la croissance des immobilisations dans le cas des industries textiles et de l'habillement, parallèlement le chiffre d'affaires de ces deux secteurs a crû très modérément. Il est difficile de savoir quel est le phénomène qui régit l'autre, mais il est clair que la période n'a pas été faste pour ces deux secteurs.

Après cette première approche globale des taux de croissance on a calculé des taux de croissance année par année pour chaque entreprise. Afin de mettre en évidence l'effet de la taille elles sont regroupées suivant des tranches de chiffres d'affaires ou d'immobilisations croissant. Les tableaux 12 et 13 retracent les résultats obtenus par domaine d'activité.

A partir de ces tableaux, deux sortes d'analyses sont possibles :

— d'abord l'étude de la liaison entre la taille et la croissance pour compléter celle qui a été faite précédemment quand on a testé la distribution des tailles des entreprises suivant une loi log. normale ;

— puis une analyse conjoncturelle du comportement de l'échantillon en terme de croissance, il sera nécessaire de rapprocher ce travail de données extérieures afin de tenter de mesurer la sensibilité des petites entreprises à la conjoncture.

Les différentes études (1) sur la liaison taille-croissance dans les entreprises concluent que les plus petites d'entre elles ont une croissance faible et, en général, très inégalement répartie, c'est-à-dire avec des taux de croissance très fortement dispersés. Les entreprises moyennes auraient un taux de croissance plus élevé mais encore assez dispersé. Enfin, les grandes entreprises feraient preuve d'une croissance plutôt modérée et en même temps plus constante, c'est-à-dire faiblement dispersée. L'échan-

---

(1) M. MORAND, « Taille et croissance des entreprises », **Revue d'économie politique**, mars-avril 1967.

— F. FIZAINE, « Analyse statistique de la croissance selon l'âge et la taille », **Revue d'Économie politique**, juillet-août 1968.

— M. DIDIER, « Croissance et dimension des entreprises », **les collections de l'I.N.S.E.E., E. 1.**

— R. E. QUANDT, « On the size of firms », **American Economic Review**, vol. LVI, juin 1966.

TABLEAU 12

Taux de croissance des ventes par classes de ventes et par domaines d'activité

En %

Activités	Classes de ventes en F.	Nombre d'entr.	Taux 61/58	59/58	60/59	61/62
Industrie	1.0 à 500 000	324	16	5	5	7
	2.500 000 à 1 million	169	24	5	10	7
	3.1 à 2 millions	147	50	12	16	10
	4.2 millions et plus	201	42	11	13	14
	Total	841	29	8	10	9
B. et T.P.	1.	141	22	12	10	8
	2.	54	30	14	10	12
	3.	49	41	14	16	62
	4.	38	65	21	29	28
	Total	282	33	14	13	21
Services	1.	128	19	5	11	7
	2.	40	58	14	14	22
	3.	27	53	10	16	21
	4.	21	68	5	31	24
	Total	216	35	7	14	13
Commerces.....	1.	479	10	2	3	5
	2.	148	32	10	8	10
	3.	120	34	8	11	12
	4.	103	46	10	11	18
	Total	850	22	5	6	8
Ensemble	1.	1 072	15	4	6	6
	2.	411	31	9	10	11
	3.	343	43	11	14	19
	4.	363	47	12	15	17
	Total	2 189	27	7	9	11

tillon étudié ici ne comporte pas de grandes entreprises, les plus importantes ayant entre 2 et 10 millions de francs de chiffre d'affaires. Cette étude ne doit donc permettre de voir si le facteur taille a une influence qu'au niveau des petites et des moyennes entreprises.

Sur le graphique 4 les taux globaux 1961 par rapport à 1958 sont représentés en fonction de la taille de l'entreprise et de son domaine d'activité.

TABLEAU 13

Taux de croissance des immobilisations par classes d'immobilisations et par domaine d'activité

En %

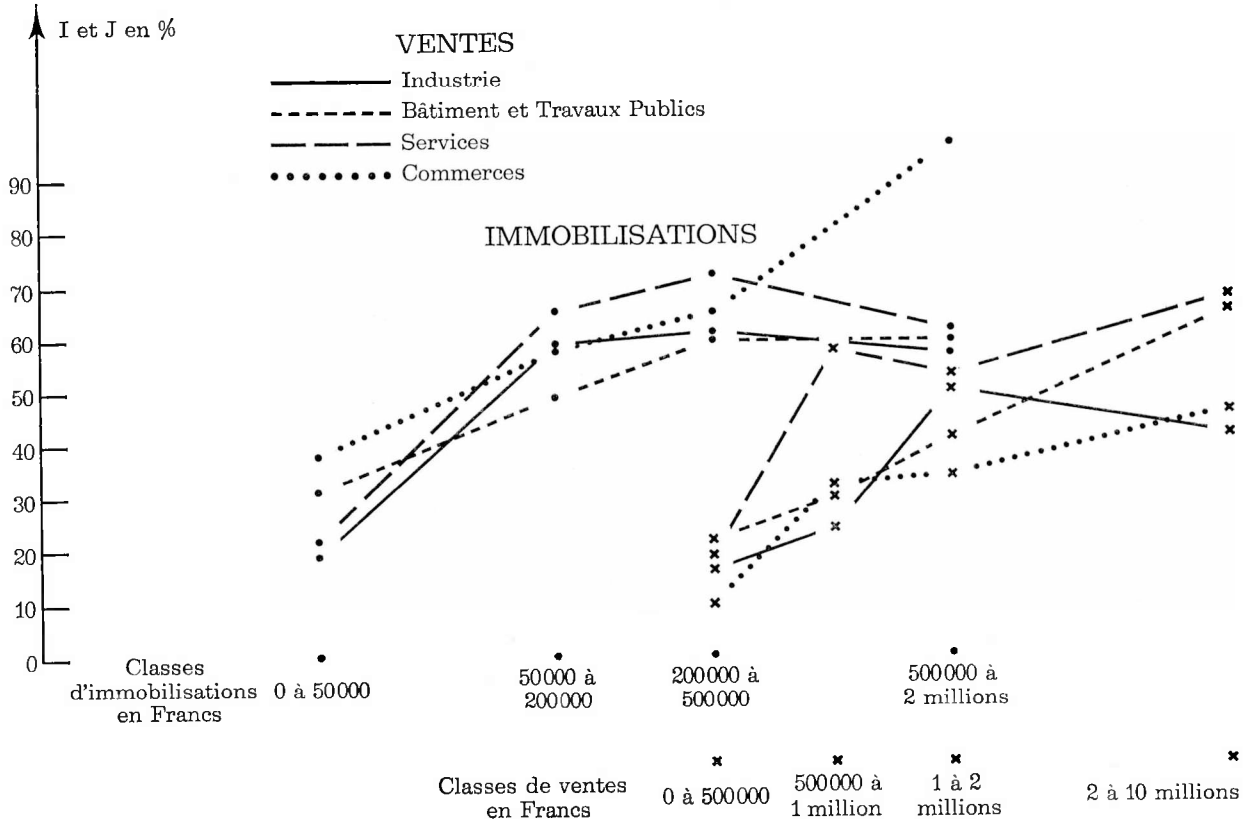
Activités	Classes d'immobilisations en F	Nombre d'entr.	Taux de croissance			
			61/58	59/58	60/59	61/60
Industrie	1.0 à 50.000	142	19	7	5	4
	2.50 à 200.000	239	59	15	19	18
	3.200 à 500.000	196	61	12	15	28
	4.500.000 et plus	264	57	12	18	21
	Total	841	52	12	15	19
Bât. et T.P.	1.	83	31	10	10	6
	2.	102	49	15	14	14
	3.	52	60	16	19	16
	4.	45	60	16	16	19
	Total	282	47	14	14	12
Services	1.	42	21	5	7	36
	2.	83	65	27	21	11
	3.	52	72	41	10	15
	4.	89	62	13	22	17
	Total	216	58	24	16	18
Commerces.....	1.	372	38	7	13	16
	2.	329	58	14	14	20
	3.	106	64	14	19	20
	4.	43	97	32	20	23
	Total	850	52	12	14	18
Ensemble.....	1.	639	32	7	10	13
	2.	753	58	16	16	17
	3.	406	63	17	16	23
	4.	391	63	15	18	20
	Total	2 189	52	13	15	18

Les entreprises de petite taille ont, en moyenne, une croissance plus faible que celles qui sont plus importantes. Cependant cette différenciation est surtout très nette pour les entreprises extrêmement petites, c'est-à-dire celles qui ont moins d'un million de francs de chiffre d'affaires, ou moins de 200 000 francs d'immobilisations brutes.

L'examen plus approfondi des taux de croissance moyens et de leurs écarts-type montre que pour 16 secteurs sur 18 la croissance des ventes est maximum pour un montant global des ventes supérieur à 1 million de francs, c'est-à-dire pour les entreprises de l'échantillon de taille importante. En considérant les immobilisations, le résultat est identique, mais

GRAPHIQUE 4

Taux de croissance des ventes et des immobilisations
(moyenne des taux 1961 par rapport à 1958 calculée suivant les classes des ventes et d'immobilisations)



cependant un peu moins net ; 12 secteurs sur 18 ont vu les immobilisations des entreprises les plus grandes (plus de 200 000 francs immobilisés) croître le plus vite. Les entreprises de taille moyenne de l'échantillon c'est-à-dire celles réalisant un chiffre d'affaires compris entre 500 000 francs et 2 millions de francs ou celles ayant un capital fixe évalué entre 50 000 francs et 500 000 francs ont, dans les deux tiers des cas, la croissance la plus dispersée, c'est-à-dire soumise à de nombreux aléas.

En conclusion, on peut avancer l'hypothèse que les entreprises possédant un stock de capital peu important fournissent le plus faible effort d'investissement et ont la croissance la moins rapide. Mais ce ne sont pas non plus celles qui ont le volume d'immobilisations le plus important qui investissent le plus.

En revanche, les entreprises ayant un stock de capital moyen compris entre 50 000 et 500 000 francs font preuve d'un grand dynamisme en matière d'investissement. Il semble qu'elles essaient d'atteindre un seuil au-delà duquel elles auront une croissance plus rapide et plus régulière tout en fournissant un moins gros effort d'investissements, c'est-à-dire au-delà duquel la productivité des investissements nouveaux est beaucoup plus forte, les économies d'échelle commençant alors à jouer effectivement. Ce seuil n'est pas facilement déterminable et il varie suivant les différents secteurs.

Un rapide survol de la situation conjoncturelle de l'économie française entre 1958 et 1961 est nécessaire pour situer dans quel climat les entreprises de l'échantillon ont évolué.

Fin 1957, début 1958, la situation économique française, malgré une expansion industrielle importante, est difficile en raison du grave déficit des finances extérieures et de l'évolution des prix qui, pour des raisons psychologiques et spéculatives bien souvent, augmentent rapidement.

Les possibilités de lutte contre l'inflation sont subordonnées en partie aux engagements pris dans le cadre du Traité de Rome ; il faut, non seulement, éviter de casser l'expansion afin que les industriels français se présentent en situation de force face à leurs concurrents européens, mais il faut aussi ouvrir les frontières, ce qui risque d'aggraver très sérieusement les difficultés du commerce extérieur. En effet, la production globale doit continuer à croître, sans augmentation de la demande intérieure, et l'excédent de production doit donc être absorbé par la croissance des exportations. Cependant le rééquilibre de la balance du commerce extérieur reste très difficile à atteindre en raison des structures de l'économie française dans laquelle le lien entre importations et expansion industrielle reste très solide ; tout arrêt forcé des importations briserait l'expansion et ne pourrait donc pas modifier durablement la situation du commerce extérieur.

Au cours de l'année 1958, on assiste à un ralentissement très net de l'expansion qui débute par un tassement de la production dans les industries de consommation (textiles, papier carton). La récession s'étend ensuite à l'ensemble de l'économie et les perspectives d'amélioration spontanée restent faibles. Aussi fin 1958, les mesures prises par le gouvernement présentent une grande importance ; elles se résument en trois points importants :

— réduction massive du déséquilibre budgétaire par une contraction des dépenses publiques de fonctionnement, mais le maintien des investissements publics,

— dévaluation du Franc de 17 %,

— libération des échanges dans le cadre du Traité de Rome à 90 %.

La situation est favorable à de telles mesures ; en effet, la faiblesse de l'activité industrielle après la récession facilite le maintien des prix. Et l'évolution dépend de la confiance des industriels qui investiront s'ils croient à la reprise de l'expansion, à la stabilisation de la monnaie et à l'avenir du Marché Commun.

Dès juillet 1959, on assiste à une remise en marche certaine : le coût de la vie reste stable, la situation des finances extérieures s'améliore très nettement et l'activité industrielle reprend.

En 1960 après l'emballement de l'appareil productif de la fin de l'année 1959, on assiste à un retour au calme : la situation financière intérieure comme extérieure reste très satisfaisante, la production augmente à un rythme modéré qui est un compromis entre le désir de croissance et la nécessité de rembourser les dettes antérieures afin de satisfaire à l'équilibre général.

En 1961, les perspectives de l'économie restent bonnes ; on peut cependant noter deux points noirs dans l'euphorie générale. Les investissements globaux semblent insuffisants pour assurer les objectifs assignés ; l'accueil des jeunes sur le marché du travail, l'aide aux pays en voie de développement accédant à l'indépendance et la transformation des structures productives pour rester compétitif dans le cadre du Marché Commun. D'autre part, le climat, dans le domaine des prix, semble, fin 1961, à nouveau orienté vers la hausse ; cependant, on note alors que des freins naturels devraient pouvoir s'opposer à ce mouvement ; pour les prix agricoles d'importants excédents existent et, dans le secteur industriel, l'ouverture des frontières rend la concurrence étrangère très efficace.

Après cette rapide esquisse de l'évolution de la conjoncture entre 1958 et 1961, on retient qu'après une année (1958) de ralentissement de l'expansion, on assiste en 1959, à une reprise lente mais certaine sur des bases plus stables grâce aux mesures prises fin 1958. 1960 et 1961 sont deux années d'expansion dans la stabilité au cours desquelles l'évolution de l'économie est très favorable, bien que les transformations des structures ne soient pas suffisantes pour garantir et consolider sur une plus longue période les avantages acquis.

Pour comparer l'activité des entreprises de l'échantillon à celle de l'ensemble de l'industrie française, on a rapproché leurs taux de croissance, année par année, des indices sectoriels de la production industrielle donnés dans les annuaires de l'I.N.S.E.E.

Secteur par secteur, on a résumé dans un tableau récapitulatif la situation de l'échantillon et celle de l'industrie dans son ensemble (tableau 14).

A la lecture de ce tableau, on retient que, dans les secteurs industriels où prédomine la petite entreprise, les tendances de la conjoncture se reflètent en général dans l'échantillon ; toutefois, on note que les stagnations sont parfois moins sensibles. En revanche, dans les secteurs dont la structure paraît hautement capitalistique, la chimie par exemple, les petites entreprises ne peuvent suivre le rythme de développement de l'ensemble du secteur, elles doivent se contenter de croître plus lentement, la place qu'elles occupent sur le marché étant souvent marginale.

TABLEAU 14

Récapitulation par secteur

Secteur	1961 Situation dans la branche en général	1958-1961 Situation parmi les entreprises de l'échantillon
Transformation des métaux	Croissance modérée sur l'ensemble de la période. Très faible en 1959, elle s'accélère en 1960 mais ralentit à nouveau en 1961.	On observe sensiblement la même tendance dans l'échantillon, cependant les petites entreprises ne semblent pas ralentir leur mouvement de croissance en 1961. Pendant toute la période les immobilisations croissent à un rythme rapide.
Matériaux de construction	Croissance très lente en début de période 1958, 1959 et 1960 qui s'accélère ensuite ; en 1961 on peut parler de reprise.	Même tendance pour les entreprises de l'échantillon et effort soutenu pendant toute la période pour l'accroissement des immobilisations.
Chimie	Secteur où l'activité des grandes entreprises est primordiale. Croissance très rapide du secteur surtout en 1959, 1960 ; léger tassement du rythme de croissance ensuite.	Les petites entreprises dans ce secteur ne paraissent pas suivre le rythme général, leurs investissements croissent relativement lentement et leur activité plus modérée que celle de l'ensemble a néanmoins crû plus vite en 1959 qu'à la fin de la période.
Textiles	Croissance très faible sur l'ensemble de la période avec, cependant, un effort d'accélération de la production à la suite de la reprise de 1960.	Même tendance dans l'échantillon avec, toutefois, des dépressions moins fortes pendant les périodes de ralentissement de l'ensemble du secteur. Les petites entreprises du textile semblent moins sensibles aux baisses d'activité.
Cuir	Croissance de la production extrêmement faible sur l'ensemble de la période ; un effort se fait toutefois sentir en 1961 pour accroître la production.	Les petites entreprises de l'échantillon ne suivent pas le même rythme et la croissance de leur chiffre d'affaires diminue en fin de période après avoir crû très rapidement en début. Le résultat est sans doute dû à quelques entreprises seulement qui font varier les moyennes.

TABLEAU 14 (suite)

Secteur	1958 Situation dans la branche en général	1958-1961 Situation parmi les entreprises de l'échantillon
Papier, carton	Croissance relativement rapide en 1959 qui s'accélère encore en 1960 pour, ensuite, se modérer. Ce secteur est important, il sert souvent de test pour détecter les tendances de la conjoncture future.	Croissance moins soutenue dans l'échantillon mais qui présente la même tendance.
Presse, édition	Croissance très soutenue à partir de 1960, en 1959 l'activité reste faible.	Les petites entreprises ont sensiblement la même tendance, mais on n'observe pas chez elle de mouvement de ralentissement en 1959.
Ind. alimentaire ...	Stagnation en début et fin de période, mais croissance rapide au moment de la reprise de 1960.	Les petites entreprises ne subissent pas dans ce secteur les ralentissements de l'ensemble du secteur ; elles font preuve d'une croissance modérée mais continue pendant toute la période.
Habillement	Ralentissement très important de l'activité en 1959, puis reprise rapide en 1960 et rythme de croissance plus lent en 1961.	Même tendance pour les petites entreprises du secteur qui ne subissent cependant pas le ralentissement de l'activité en 1959.
Bois	Rythme moyen de croissance de la production qui a tendance à se ralentir en fin de période.	Les petites entreprises, au contraire, après une stagnation très réelle en 1959, semblent accroître leur activité de plus en plus rapidement en fournissant d'ailleurs un effort d'investissement de plus en plus fort.
Bâtiment et travaux publics	Croissance très faible sur l'ensemble de la période. Stagnation très nette en 1959 et reprise lente en 1960 et 1961.	Les petites entreprises ont un bon rythme de croissance en 1959 et 1960 qui s'accélère nettement en 1961. Elles ne sont pas touchées par le ralentissement de l'ensemble du secteur et, quand la reprise s'amorce, elles en bénéficient aussi et accroissent encore leurs activités.

3.2. La croissance du profit

La question primordiale qui se pose quand on aborde le problème du profit est de déterminer quelle variable comptable ou économique va être choisie comme indicateur du profit des entreprises étudiées.

Un bilan dégage un résultat à la fin d'un exercice qui est la différence entre d'une part les biens et les droits possédés par l'entreprise et d'autre part les dettes qu'elle a contractées. Mais cette notion comptable est sujette à beaucoup de critiques car dans une large mesure son calcul dépend d'estimations non objectives dans lesquelles entre un grand nombre de considérations, qui ont peu de rapport avec les besoins de l'économiste ; les questions fiscales, la concurrence, le problème des amortissements ou de l'estimation de la valeur à un instant donné des actifs.

La première exploitation de l'échantillon des bilans des Petites et Moyennes Entreprises ayant été effectuée dans un cadre se rapprochant de celui de la comptabilité nationale, le critère de profit retenu se rapproche de la notion de résultat brut d'exploitation, c'est-à-dire du solde du compte d'exploitation qui décrit l'ensemble des opérations nécessaires pour la production. Les ressources sont représentées par la « valeur ajoutée », solde du compte de production et les subventions d'exploitation, les emplois par les frais de personnel, les impôts indirects et les frais financiers.

Ce R.B.E. comprend donc les dotations aux provisions et aux amortissements, les impôts sur bénéfices, les dividendes, et le compte de l'entrepreneur quand il s'agit d'une entreprise individuelle. Si ce résultat est supérieur à la somme de ces différentes charges, il permet de dégager une épargne employée en général pour l'investissement.

On voit que cette notion de résultat peut dans une certaine manière se rapprocher du cash-flow qui est un profit brut comprenant les bénéfices, les amortissements et les diverses provisions.

On va étudier comment au cours de la période 1958-1961 a évolué le profit brut représenté par le R.B.E. des entreprises de l'échantillon.

Un profit moyen par secteur et par statut juridique a été calculé (tableau 15). Les profits des sociétés sont en valeur absolue plus importants que ceux des entreprises individuelles et cette différenciation s'est accentuée au cours de la période étudiée. Cependant si on calcule par secteur le ratio $\frac{\text{profit moyen}}{\text{ventes moyennes}}$, il est plus élevé pour les entreprises individuelles que pour les sociétés puisque elles y incluent le salaire de l'entrepreneur. Ce sont les entreprises de bâtiments et de travaux publics d'une part et de transports d'autre part qui font les profits les plus élevés alors que celles du commerce ont en moyenne des profits beaucoup plus faibles.

Entre les deux années limites 1958 et 1961, on a calculé des taux de croissance de la valeur moyenne du profit. On constate là aussi que les sociétés ont des profits plus importants, en valeur absolue et qui croissent aussi beaucoup plus vite que ceux des entreprises individuelles.

En excluant les secteurs mal représentés dans l'échantillon (commerce du pétrole et industries annexes de l'auto et du cycle), on remarque que les sociétés des secteurs des industries alimentaires, du textile, de l'industrie du cuir, de l'industrie du bois et des transports, ont eu un profit en expansion rapide au cours de la période étudiée. En revanche, les commerces, les hôtels, les cafés, la fonderie et articles métalliques divers, l'habillement et le travail des étoffes, ont eu une croissance très faible de leurs profits.

TABLEAU 15

Profit moyen par secteur et statut juridique

(En francs)

	1958		1961		Taux de croissance Indice 1961 (base 100 en 1958)	
	Entreprises indiv.	Sociétés	Entreprises indiv.	Sociétés	Entrep. indiv.	Sociétés
Hôtel, café	22 600	16 400	33 300	21 400	147	130
Services	28 850	29 800	34 900	52 300	121	176
Transports	47 100	63 800	69 100	124 800	147	196
Services	31 100	38 900	46 300	71 500	149	184
Commerces	25 000	26 900	30 300	34 100	121	127
Industries alimentaires	30 600	32 600	37 400	80 400	122	247
Commerce de gros des carburants pétroles et lubrifiants	12 750	67 400	14 500	154 300	114	229
Fonderie et articles métalliques divers	15 000	139 100	41 600	161 800	277	116
Machines et mécanique générale	45 700	87 600	40 650	167 000	89	191
Industries annexes de l'auto et du cycle	22 900	20 200	37 400	45 500	163	225
Industries chimiques	28 400	67 700	28 800	94 100	101	139
Industries textiles	39 600	26 400	30 000	92 800	76	352
Habillement et travail des étoffes	26 200	39 000	35 400	40 500	135	103
Industries du cuir et de la chaussure	16 800	9 500	23 100	40 600	137	427
Industries du bois	16 900	18 800	38 400	60 000	227	319
Industries du papier et du carton	17 300	75 600	24 500	94 300	142	125
Industries polygraphiques et édition	42 900	43 800	78 300	59 600	183	136
Industries céramiques et matériaux de construction	30 600	67 500	40 500	84 700	132	125
Industrie	27 800	51 900	36 900	94 100	133	181
Bâtiment et travaux publics	33 300	40 900	48 900	80 400	147	197
Ensemble	27 500	41 500	36 200	71 600	132	173

Enfin, le tableau 16 qui retrace l'évolution du profit moyen par les domaines d'activité et, année par année, entre 1958 et 1961, permet de reprendre les principales observations faites dans l'étude conjoncturelle ; on retrouve une croissance relativement faible du profit des activités industrielles entre 1958 et 1959, la stagnation des activités de bâtiment, travaux publics qui se traduit dans l'échantillon par une forte baisse du profit, la reprise de l'année 1960 où les profits croissent très rapidement dans les activités industrielles et encore plus dans les bâtiments et travaux publics, et enfin la consolidation de la reprise en 1961, mais à un rythme plus modéré dans l'industrie et plus accéléré dans les bâtiments et travaux publics. Le profit semble un bon indicateur de l'activité des Petites et Moyennes Entreprises.

TABLEAU 16

Évolution du R.B.E. par activité entre 1958 et 1961

Activités	1958	1959	1960	1961
Services	35 400	42 100	56 100	60 100
Indice base 100 année précédente		119	133	107
Commerces	25 900	26 900	28 000	32 100
Indice base 100 année précédente		104	104	115
Industries	45 400	54 100	68 300	78 900
Indice base 100 année précédente		119	126	117
Bâtiment et travaux publics	37 700	30 400	44 600	67 400
Indice base 100 année précédente		80	147	151
Ensemble	35 900	39 300	48 400	57 400
Indice base 100 année précédente		109	124	119

1. Profit et taille des entreprises

Les critères de taille retenus pour mettre en évidence l'évolution du profit en fonction de la taille, sont le chiffre d'affaires de l'entreprise et les immobilisations brutes. On calcule suivant des tranches de chiffres d'affaires ou d'immobilisations croissant la valeur des ratios : (cf. tableau 17)

$$\frac{\text{profit moyen}}{\text{ventes moyennes}} \text{ et } \frac{\text{profit moyen}}{\text{immobilisations moyennes}}$$

Les deux taux de profit ainsi mis en évidence ont tendance à décroître en même temps que la taille des entreprises augmente. Cependant il ne faut pas oublier que dans les tranches de chiffre d'affaires les plus basses les entreprises individuelles sont les plus nombreuses et que leurs profits incluent le compte de l'entrepreneur.

Dans le cas des entreprises de services, ou encore plus nettement dans celui du commerce, un chiffre d'affaires faible ou un niveau relativement bas d'immobilisations, permet un profit relatif assez substantiel, en revanche, pour les entreprises les plus grandes de l'échantillon, les profits dans ces deux domaines d'activité ne suivent pas la croissance de ceux de l'industrie ou des bâtiments et travaux publics. On voit bien que les problèmes de la taille optimum de l'entreprise ne se posent pas du tout pour

TABLEAU 17

Profit moyen et taille des entreprises

En %

Taux de profit = profit moyen / ventes moyennes	Classes des ventes 1961			
	0 à 500 000 F	500 000 F à 1 million de F	1 à 2 millions de francs	Plus de 2 millions de F
Services	11,8	9,6	8,2	5,1
Commerces	6,5	4,3	3,3	2,5
Industries	5,8	4,3	5,1	5,5
Bâtiment, travaux publics	9,2	7,2	6,1	6,4
Ensemble	7,2	5,1	4,8	4,8
Nombre d'entreprises :				
Services	128	40	27	21
Commerces	479	148	120	103
Industries	324	169	147	201
Bâtiment, travaux publics	141	54	49	38
Ensemble	1 072	411	343	363

Taux de profit = profit moyen / immobi. moyennes	Classes des immobilisations 1961 (en %)			
	0 à 50 000 F	50 000 à 200 000 F	200 000 à 500 000 F	500 000 F et plus
Services	62	24	17	15
Commerces	59	31	19	14
Industries	46	19	12	13
Bâtiment, travaux publics	54	35	24	19
Ensemble	56	26	16	14
Nombre d'entreprises :				
Services	42	83	52	39
Commerces	372	329	106	43
Industries	142	239	196	264
Bâtiment, travaux publics	83	102	52	45
Ensemble	639	753	406	391

ces activités de la même façon et toute généralisation au niveau de l'ensemble de l'échantillon ne peut être faite qu'après un examen particulier de chaque domaine d'activités.

Enfin les entreprises des activités de bâtiment et travaux publics se comportant comme celles de l'industrie, leurs profits moyens se maintiennent à un niveau élevé en même temps que la taille de l'entreprise

augmente. Il semble qu'elles franchissent un seuil pour atteindre un niveau de profit intéressant et ce seuil semble être situé plus bas que dans l'industrie en général.

2. Profit et croissance des entreprises

Un profit moyen sur 4 ans pour les entreprises réparties par domaine d'activité, a été calculé suivant des tranches de taux de croissance globale (1) du chiffre d'affaires et des immobilisations. On a déterminé quatre catégories d'entreprises : celles dont le chiffre d'affaires ou les immobilisations ont baissé au cours de la période étudiée ; celles pour lesquelles ces deux variables sont restées pratiquement stagnantes, c'est-à-dire dont la croissance est inférieure à 20 % ; celles dont la croissance s'est établie entre 20 et 50 % ; et, enfin, celles qui ont eu une croissance rapide supérieure à 50 %

On constate que les entreprises en régression ont eu un profit très faible sur l'ensemble de la période. En revanche, celles qui ont connu une croissance, ont eu un profit en moyenne de plus en plus élevé suivant le rythme

TABLEAU 18

Profit global et taux de croissance des entreprises

Taux de croissance des ventes	Classes de taux de croissance				
	Inférieur à 0 %	De 0 à 20 %	De 20 à 50 %	Plus de 50 %	Ensemble
Services	56 400	139 600	207 400	320 400	193 600
Commerces	54 800	114 400	123 000	195 100	112 900
Industries	+ 225 000	260 000	362 700	322 100	246 800
Bâtiment, T.P.	— 18 000	257 200	180 800	300 000	180 100
Ensemble	32 300	183 400	230 200	284 900	181 000
Taux de croissance des immobilisations	**inf. à 0 %**	**0 à 20 %**	**20 à 50 %**	**+ de 50 %**	**Ensemble**
Services	42 000	120 500	227 800	263 100	193 600
Commerces	53 100	86 000	136 700	161 500	112 900
Industries	34 600	111 700	295 000	374 800	246 800
Bâtiment, T.P.	68 100	— 41 900	254 100	280 200	180 100
Ensemble	48 000	85 400	229 100	278 200	181 000

(1) Ces taux ont été calculés par la formule :

$$\text{taux de croissance du chiffre d'affaires } I = \frac{\text{Ventes 61} - \text{Ventes 58}}{\text{Ventes 58}}$$

$$\text{taux de croissance des immobilisations } J = \frac{\text{Immob. 61} - \text{Immob. 58}}{\text{Immob. 58}}$$

de la croissance. Cependant, on remarque que le comportement des entreprises varie suivant que l'on considère la croissance du chiffre d'affaires ou des immobilisations.

Dans le cas du chiffre d'affaires, la liaison entre le niveau du profit et le rythme de croissance, n'est pas très nette en particulier pour les entreprises industrielles et pour celles de Bâtiment et Travaux Publics. En revanche, entre le rythme de croissance des immobilisations et le profit la liaison est plus sensible et il semble bien que plus l'entreprise a fait un effort d'investissement, plus son profit a tendance à augmenter, cette remarque paraît valable dans les quatre domaines d'activités.

En conclusion, on peut avancer que le dynamisme des Petites et Moyennes Entreprises qui se traduit par une croissance du chiffre d'affaires entraîne en général une augmentation du profit ; cependant, l'entreprise peut se heurter à des difficultés dues à une augmentation parallèle de ses charges qui l'empêchent d'obtenir l'accroissement du profit désiré. L'effort d'équipement, en cependant, provoque le plus souvent une augmentation de profit très nette sur une période moyennement longue ; dans le cas présent il s'agit de quatre années.

La croissance du chiffre d'affaires apparaît comme une condition permissive de l'effort d'investissement, mais elle n'est pas une condition suffisante de la croissance du profit. Sans effort d'équipement, le profit d'une entreprise dont le chiffre d'affaires augmente peut très bien stagner.

4. LE CAPITAL FIXE DES ENTREPRISES

Précédemment les immobilisations brutes de l'entreprise ont été étudiées en tant que critère de taille, l'ensemble des biens pris en considération pour évaluer ce critère ont été alors énumérés.

L'aspect « bien de capital » des immobilisations va être maintenant plus spécialement mis en évidence. Le capital technique d'une entreprise présente une importance considérable, il est un facteur essentiel pour la production fournie par l'entreprise, puisqu'il permet d'accroître la productivité du travail. L'entrepreneur par les investissements auxquels il procède, renouvelle ou augmente son capital technique.

Pour les entreprises de l'échantillon les investissements sont évalués grâce aux tableaux des états annexes du bilan : ils sont constitués par la valeur des acquisitions nouvelles de terrains, de constructions, d'outillage, de matériels, d'immobilisations incorporelles et la variation des immobilisations en cours, c'est-à-dire celles qui ne sont pas terminées à la clôture de l'exercice.

On note deux différences avec la notion de « formation brute de capital fixe » de la Comptabilité Nationale Française : les grosses réparations ne sont pas incluses dans l'investissement, elles entrent en compte dans les frais d'exploitation, et les achats de terrains y sont compris.

Pour cerner la réalité de l'investissement dans les petites et moyennes entreprises on examine en premier lieu le coefficient d'intensité du capital afin de mieux situer leur importance capitalistique. L'aspect formation du capital, c'est-à-dire l'investissement proprement dit sera ensuite examiné pour essayer de comprendre les facteurs qui déterminent dans ce domaine le comportement des entrepreneurs.

4.1. Le coefficient d'intensité du capital

Pour l'année 1961 on a calculé pour chaque entreprise le coefficient d'intensité du capital, c'est-à-dire le rapport entre les immobilisations brutes et le chiffre d'affaires. Ce rapport présente un grand intérêt pour relier l'étude de l'investissement à celle de la croissance. On a vu, en effet, qu'au cours de l'évolution de l'entreprise son chiffre d'affaires et le volume de ses immobilisations varient. Cependant, il n'a pas été possible de faire une étude de la variation elle-même de ce coefficient, étant donné que l'échantillon ne comporte pas suffisamment de données chronologiques. On s'est contenté en prenant un taux particulier, celui de l'année 1961, d'essayer de voir s'il dépendait de la taille du chiffre d'affaires des immobilisations ou du taux de croissance de ces deux variables. Avant d'aborder ces deux études particulières, il convient de voir comment les entreprises de l'échantillon se distribuent en fonction de coefficient. Le graphique 5 donne la distribution du pourcentage des entreprises individuelles et des sociétés, en fonction de classes croissantes du coefficient d'intensité du capital. On peut lire ainsi que 50 % des entreprises individuelles ayant une activité de bâtiment ou travaux publics ont un coefficient d'intensité du capital inférieur à 0,25. De ce graphique on déduit que les entreprises exerçant des activités de commerce et de bâtiment et travaux publics, ont des coefficients relativement faibles. On peut l'expliquer en raison de la spécificité de ces activités qui nécessitent comme facteur de production des immobilisations peu importantes par rapport aux besoins du facteur de production travail. En revanche, la faiblesse du coefficient d'intensité de capital des sociétés par rapport aux entreprises individuelles est provoquée par un chiffre d'affaires plus élevé à niveau d'immobilisations égal entre une société et une entreprise individuelle. Cependant, on constate que pour les entreprises industrielles, on ne retrouve pas le même résultat, ce qui signifie que les sociétés ont un coefficient de capital en général plus fort que celui des entreprises individuelles et que le phénomène de sur-capitalisation par rapport au chiffre d'affaires n'existe pas dans le cas des entreprises individuelles industrielles.

Le tableau 19 donnant les coefficients de capital moyens par secteur complète le graphique. Il montre que l'importance du coefficient de capital de « l'activité service » est imputable d'abord au secteur transports puis dans une moindre mesure au secteur hôtel-café. Pour les entreprises exerçant une activité industrielle, il est reconnu d'après plusieurs études (1), que ce coefficient est plus élevé dans les industries de base que dans les industries de biens de consommation.

Il est impossible de vérifier cette remarque dans un échantillon de petites et moyennes entreprises industrielles car leurs activités ne peuvent être caractérisées par cette dichotomie simple. Les industries de bases extrayant des minerais, produisant des sources d'énergie, des produits métalliques ou des gros matériaux d'équipement et de transports, ne comportent pas de petites ou même de moyennes entreprises ; elles sont mises en œuvre uniquement par de très gros groupes d'entreprises privées ou même comme en France, elles sont souvent le monopole du secteur nationalisé. Cependant, en France comme aux États-Unis, de petites et moyennes entreprises exercent en annexe leurs activités en acceptant les sous-traitances que leur proposent les groupes.

---

(1) G. ANGENIEUX, **Les ratios et l'expansion de l'entreprise**, Dunod, 1964.

GRAPHIQUE 5

Coefficient d'intensité de capital

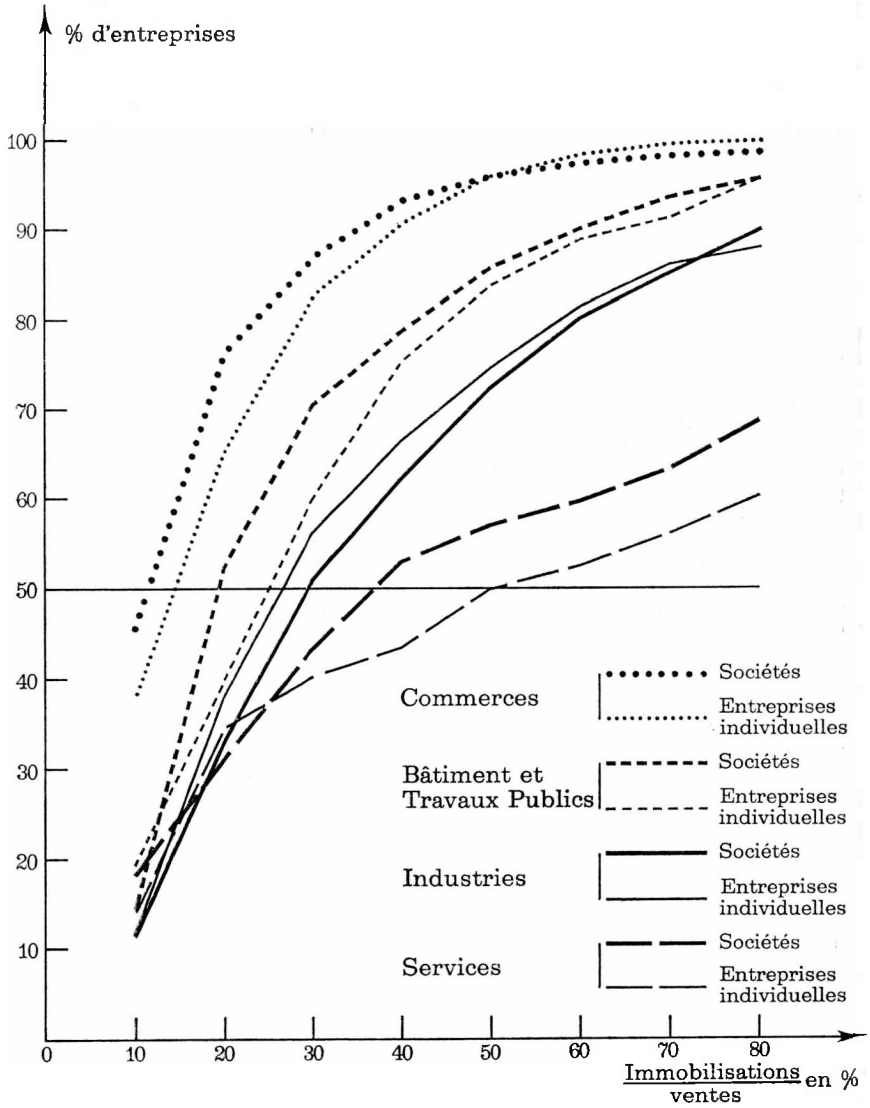


TABLEAU 19

Coefficient de capital par secteur

1961

Secteurs	Nombre d'entreprises	Immobilisations / ventes
Hôtel, café	31	0,80
Services	114	0,52
Transports	71	1,20
Services	216	0,78
Commerces	850	0,21
Industries alimentaires	141	0,30
Commerce de gros des carburants pétroles et lubrifiants	11	0,15
Fonderie et articles métalliques divers	77	0,40
Machines et mécanique générale	93	0,44
Industries annexes de l'auto et du cycle	20	0,30
Industries chimiques	22	0,28
Industries textiles	149	0,51
Habillement et travail des étoffes	70	0,23
Industries du cuir et de la chaussure	52	0,33
Industries du bois	91	0,45
Industries du papier et du carton	22	0,44
Industries polygraphiques et édition	25	0,57
Industries céramiques et matériaux de construction	68	0,83
Industrie	841	0,43
Bâtiment et travaux publics	282	0,35

Il ne faut pas perdre de vue cet état de chose en examinant les coefficients des différents secteurs industriels. On constate que les industries produisant des matériaux de construction ont le coefficient de capital le plus élevé, cela signifie qu'elles nécessitent pour un chiffre d'affaires donné, l'équipement le plus important. Cette remarque va dans le sens de celle faite plus haut, ce secteur étant en effet parmi les secteurs étudiés, celui qui se rapproche le plus des « industries de base » par les activités des entreprises qui le composent. En revanche, les secteurs appelés « fonderie, articles métalliques divers » ou « machines et mécanique générale » ne peuvent être assimilés à des secteurs extrêmement capitalistiques, en raison des activités encore assez artisanales des Petites et Moyennes Entreprises qui le composent. Le coefficient élevé des « indus-

tries textiles » et des « industries polygraphiques et édition » est peut-être dû au marasme des petites entreprises dans ces secteurs qui entraînent un chiffre d'affaires relativement faible par rapport aux immobilisations, mais il peut aussi être le résultat du début de l'effort très sérieux de modernisation qui a été fait dans ces secteurs au cours des dernières années.

L'examen du coefficient de capital en fonction de la taille de l'entreprise caractérisée par le chiffre d'affaires permet de conclure que les très petites entreprises (moins de 300 000 F de chiffre d'affaires) sont surcapitalisées. En revanche, pour celle de taille plus moyenne (entre 300 000 F et 10 millions de francs de chiffres d'affaires) le montant de leur chiffre d'affaires et le niveau de leurs immobilisations croissent sensiblement au même rythme. On constate effectivement que le coefficient de capital reste pratiquement au même niveau à partir de 500 000 F de chiffre d'affaires. Cependant, si on examine les coefficients de capital obtenus à partir des résultats du recensement industriel, ils croissent en même temps que la taille ; cette tendance est sensible à partir d'un chiffre d'affaires moyen de 3 à 4 millions de francs, mais l'échantillon ne comporte pas suffisamment d'entreprises de cette taille pour que les résultats soient significatifs dans les classes les plus élevées de chiffre d'affaires.

D'autre part, quand les immobilisations représentent le critère de taille retenu, on remarque que plus leur montant est à un niveau faible, le chiffre d'affaires correspondant est encore plus faible. En effet le niveau des coefficients de capital reste très bas dans les premières tranches d'immobilisations. En revanche, quand leur montant croît, le chiffre d'affaires va aussi s'élever mais à un rythme moins rapide, puisque le coefficient de capital augmente dans les classes d'immobilisations élevées.

La croissance de l'entreprise peut être aussi un élément qui influe sur son coefficient de capital. Une forte croissance du chiffre d'affaires pendant la période écoulée entraîne un niveau du coefficient de capital plus bas que celui des entreprises ayant vu leur chiffre d'affaires stagner ou même décroître.

Enfin les entreprises dont les immobilisations ont diminué ou sont restées constantes, ont vu leur coefficient d'intensité de capital augmenter. Cela s'explique car le fait de ne pas investir ou même de céder une partie de son capital fixe, entraîne non seulement une stagnation, mais même une régression plus forte du chiffre d'affaires. Au contraire, quand les entreprises ont augmenté leurs immobilisations en moyenne, le coefficient d'intensité du capital est resté très stable (environ 0,36), il y a eu donc parallèlement une augmentation de leur chiffre d'affaires sensiblement du même ordre.

4.2. **L'investissement**

Le coefficient d'intensité de capital a donné un ordre de grandeur du capital fixe immobilisé par chaque entreprise dans le processus de production. L'étude de l'investissement doit permettre de comprendre comment ce capital fixe se forme. Cependant, l'examen de la valeur annuelle des investissements des petites entreprises montre qu'elles investissent souvent par à coup, on a donc préféré étudier la valeur moyenne de l'investissement sur les quatre années considérées pour chaque entreprise plutôt qu'une valeur annuelle quelconque.

1) **Investissement et chiffre d'affaires**

On a calculé le rapport entre l'investissement et le chiffre d'affaires, pour ces deux variables on a pris leur valeur moyenne sur les quatre années étudiées.

TABLEAU 20

Effort d'investissement suivant la taille des entreprises

Nombre de salariés	Investissements / Chiffres d'affaires (en %)	Chiffres d'affaires moyens (en Francs)
0	4,0	20 000
1 à 5	3,6	100 000
6 à 9	3,5	350 000
10 à 19	4,3	600 000
20 à 49	4,6	1 500 000
50 à 99	4,8	3 250 000
100 à 199	5,1	6 500 000
200 à 499	5,7	15 000 000
500 à 999	6,7	35 000 000
1 000 et plus	8,6	240 000 000

Source : Recensement industriel, 1962.

Si on se réfère au résultat du recensement industriel de 1962 on obtient les résultats suivants :

Le lien entre la taille et le taux d'investissement paraît net, cependant sur l'échantillon les résultats sont beaucoup moins évidents. Le taux d'investissement dans les activités industrie et bâtiment et travaux publics varie peu, il oscille entre 3 et 4 % avec une faible dispersion, mais ne fait preuve d'aucune tendance particulière. Pour les entreprises exerçant une activité de services, les taux moyens sont plus importants et ils sont très dispersés, il faut distinguer dans ce domaine les entreprises de transports routiers et les cafés ou hôtels qui ont des taux élevés en raison pour les premières d'un effort d'investissement sérieux; pour les seconds, par contre, ce résultat est lié à un chiffre d'affaires qui reste faible.

Les entreprises de commerce ont un taux d'investissement très faible et peu dispersé puisqu'il varie entre 1,5 et 2,5 %.

2) **Investissement et immobilisations**

L'investissement comparé au stock de capital fixe, c'est-à-dire l'examen du rapport entre les investissements annuels moyens et la valeur moyenne des immobilisations brutes fournit un meilleur indicateur de l'effort d'investissement proprement dit, puisque les considérations de la situation du marché n'entrent pas en ligne de compte comme elles le font quand on compare investissements et chiffre d'affaires. La dispersion de ce taux est plus grande que celle du taux précédent ; il oscille entre 8 % et 17 % et il n'est pas possible de distinguer une tendance particulière suivant le domaine d'activité ou même suivant le statut juridique de l'entreprise.

TABLEAU 21

Taux d'investissement

en %

	Taux d'investissement par rapport aux ventes			Taux d'investissement par rapport aux immobilisations		
	Entreprises individuelles	Sociétés	Total	Entreprises individuelles	Sociétés	Total
Hôtel, café	19,6	5,7	12,2	17,1	9,1	12,9
Services	4,5	4,2	4,3	13,5	13,5	13,5
Transports	19,7	14,3	16,5	17,8	16,5	17,0
Services	11,1	7,7	9,2	15,3	14,1	14,6
Commerces	2,1	2,1	2,1	12,1	14,2	13,2
Industries alimentaires	2,8	2,4	2,6	12,8	10,3	11,3
Commerce de gros des carburants pétroles et lubrifiants	1,4	2,8	2,6	8,8	17,6	16,4
Fonderie et articles métalliques divers	3,2	3,7	3,6	10,1	10,4	10,4
Machines et mécanique générale	4,2	3,4	3,6	13,0	11,5	11,9
Industries annexes de l'auto et du cycle	3,0	3,7	3,5	13,3	20,5	18,7
Industries chimiques	1,9	2,3	2,2	7,9	10,6	10,0
Industries textiles	3,1	3,8	3,7	9,9	9,7	9,7
Habillement et travail des étoffes	2,6	1,7	1,9	9,8	10,8	10,6
Industries du cuir et de la chaussure	4,0	2,9	3,2	12,2	13,1	12,8
Industries du bois	4,1	2,7	3,3	11,2	10,4	10,7
Industries du papier et du carton	2,9	3,7	3,5	13,1	7,9	9,3
Industries polygraphiques et édition	2,5	7,2	5,7	15,1	15,2	15,1
Industries céramiques et matériaux de construction	8,5	7,2	7,5	13,9	12,5	12,8
Industrie	3,6	3,6	3,6	11,9	11,3	11,5
Bâtiment et travaux publics	3,6	3,1	3,3	14,3	14,2	14,2
Ensemble	3,6	3,4	3,5	12,7	12,9	12,8

Le tableau 21 donne les deux taux d'investissement moyens par secteur. Le taux d'investissement calculé en fonction du chiffre d'affaires présente les mêmes caractéristiques suivant les secteurs que le coefficient d'intensité du capital, c'est-à-dire qu'il est fort dans les secteurs des services et dans les industries de céramiques et de matériaux de construction.

Les taux d'investissement en fonction des immobilisations sont plus élevés mais il est plus difficile de les caractériser ; il est cependant intéressant de constater qu'en moyenne dans tous les secteurs, l'effort annuel d'investissement est supérieur à 10 % du montant total des immobilisations. L'important effort d'investissement des entreprises exerçant une activité de services est confirmé. Dans le domaine du commerce, alors que le montant des immobilisations est faible en valeur absolue, l'effort d'investissement est cependant conséquent puisqu'il dépasse 13 % de la totalité du capital fixe.

Les entreprises industrielles investissent légèrement moins dans l'ensemble mais il ne semble pas possible de dégager une tendance générale. On peut retenir seulement que dans le secteur textile et dans l'industrie du papier carton, les entreprises investissent peu en fonction du montant de leurs immobilisations. Ce résultat est certainement lié au niveau élevé du coefficient de capital dans ces secteurs dans lesquels les investissements ont peut-être été effectués avant la période étudiée.

3) Investissement et valeur ajoutée

Suivant les domaines d'activité le rapport de l'investissement moyen à la valeur ajoutée moyenne sur l'ensemble de la période varie assez fortement. Pour les services, il est beaucoup plus élevé que dans les autres domaines en raison à la fois du montant important des investissements dans les secteurs transports et de la faiblesse relative de la valeur ajoutée par les différents secteurs, des hôtels-cafés en particulier. En revanche, dans le domaine bâtiment et travaux publics, la valeur ajoutée par entreprise de ce secteur étant relativement assez forte, l'investissement paraît faible.

Pour les entreprises industrielles, ou commerciales, l'investissement représente environ 8 à 10 % de la valeur ajoutée. On en déduit que l'effort d'investissement est relativement semblable dans ces deux catégories d'entreprise, bien qu'il soit très différent en valeur absolue, puisque la valeur ajoutée par les entreprises industrielles reste beaucoup plus forte que dans les entreprises commerciales, où cette dernière est très faible. Il faut aussi signaler un taux moyen d'investissement très élevé dans le cas où la valeur ajoutée est très faible. On a l'impression à nouveau que les entreprises, dont l'activité économique représentée par la valeur ajoutée a été très réduite pendant une période donnée, essaient d'accroître leur effort d'investissement, sans doute pour remédier à cette situation dangereuse.

4) Investissement et croissance de l'entreprise

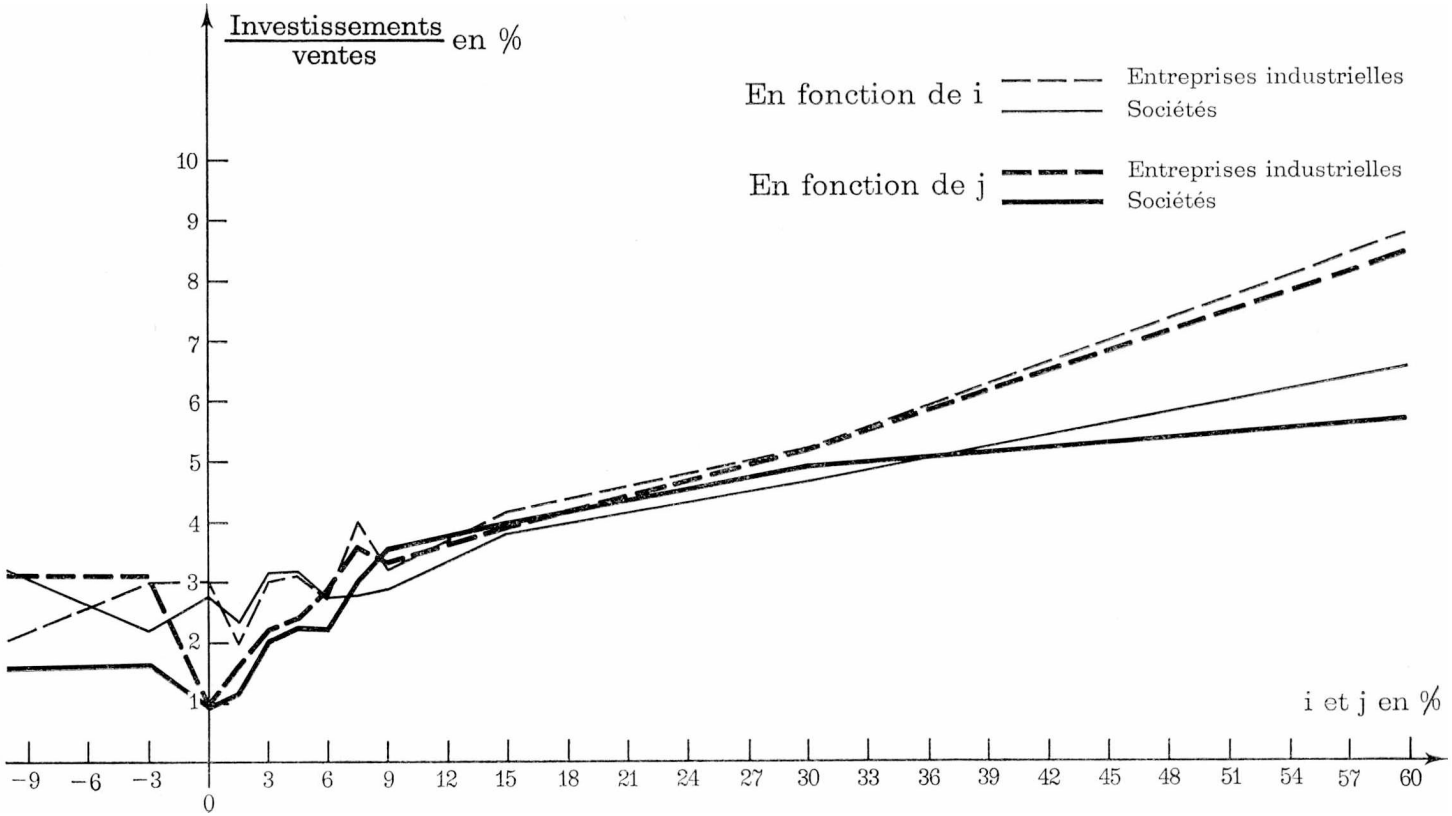
Pour mesurer l'influence de la croissance de l'entreprise sur son taux d'investissement, on a calculé suivant les classes croissantes de taux *i* et *j* (1) des taux d'investissement moyens (graphique 6).

---

(1) i : taux annuel moyen de croissance des ventes :
$$\text{Ventes } 61 = \text{Ventes } 58\ (1 + i)^3$$
j : taux annuel moyen de croissance des immobilisations :
$$\text{Immobilisations } 61 = \text{immobilisations } 58\ (1 + i)^3$$

GRAPHIQUE 6

Taux d'investissement par rapport aux ventes en fonction de la croissance de l'entreprise



On peut différencier trois sortes de comportements différents dans les entreprises :

— d'abord celles qui ont vu le montant de leurs ventes ou de leurs immobilisations décroître. On peut dire qu'elles subissent une régression ; elles ont des coefficients d'investissement relativement élevé ; il semble qu'elles essaient d'enrayer la tendance à la baisse par un effort d'investissement ;

— celles dont les taux de croissance *i* et *j* restent voisins de 0 font preuve de peu de dynamisme en matière d'investissement, puisque leur taux reste d'un niveau peu élevé. Quand elles ne progressent pas, elles se contentent, pourrait-on dire, de leur sort et elles ne cherchent pas à atteindre, grâce à des investissements, une croissance plus rapide ;

— enfin, celles qui croissent rapidement veulent maintenir ou augmenter ce rythme ; elles accentuent donc leurs efforts et aussi bien pour les sociétés que pour les entreprises individuelles. On constate que le taux d'investissement atteint un niveau élevé quand les taux de croissance *i* et *j* sont eux-mêmes importants. La concordance entre un taux élevé d'investissement et une croissance rapide des immobilisations n'est pas évidente dans la mesure où la croissance du chiffre d'affaires (dénominateur du taux d'investissement) ne s'effectue pas obligatoirement au même rythme que celle des immobilisations.

5. LA VALEUR AJOUTÉE

La notion de valeur ajoutée a une signification beaucoup plus économique que comptable et permet d'estimer de manière réelle la contribution de chaque entreprise à la production. On la calcule en retranchant au chiffre d'affaires, c'est-à-dire au montant global des ventes, les différentes charges de production qui sont représentées par la somme des achats de matières premières ou de biens et fournitures entrant dans le processus de production, des travaux à façon, des transports, et des frais divers de gestion. On peut caractériser l'ensemble de ces charges en les rapprochant de la notion de consommation intermédiaire définie en comptabilité nationale dans le tableau des échanges interindustriels.

On étudiera en premier lieu le rapport entre la valeur ajoutée et le chiffre d'affaires afin de définir les différents secteurs selon la part qu'ils apportent à l'ensemble de la production. Puis on décomposera cette valeur ajoutée pour comprendre comment les entreprises répartissent leur production entre les différents facteurs qui leur permettent de la mettre en œuvre.

Enfin, en dernier lieu, on essaiera de différencier le comportement des entreprises individuelles et des sociétés pour essayer d'estimer la rémunération de l'entrepreneur individuel.

5.1. Valeur ajoutée et chiffre d'affaires

On a calculé pour chaque entreprise la valeur du rapport $\frac{\text{valeur ajoutée}}{\text{ventes}}$, c'est-à-dire, le pourcentage du chiffre d'affaires que représente la valeur ajoutée.

Selon les différents domaines d'activité et selon le statut juridique de l'entreprise, la valeur de ce rapport varie assez nettement. On remarque

TABLEAU 22

Coefficient de valeur ajoutée par rapport aux ventes suivant les secteurs et le statut juridique

En %

	Entreprises individuelles	Sociétés	Ensemble
Hôtel, café	38	48	41
Services	28	36	33
Transports	46	52	49
Services	36	43	40
Commerces	20	24	22
Industries alimentaires	20	25	23
Commerce de gros des carburants, pétroles et lubrifiants	6	13	11
Fonderie et articles métalliques divers	57	56	56
Machines et mécanique générale	52	57	56
Industries annexes de l'auto et du cycle	42	46	44
Industries chimiques	38	45	43
Industries textiles	52	50	50
Habillement et travail des étoffes	40	46	45
Industries du cuir et de la chaussure	40	43	43
Industries du bois	46	46	46
Industries du papier et du carton	44	55	52
Industries polygraphiques et édition	45	60	56
Industries céramiques et matériaux de construction	52	64	62
Industrie	40	48	46
Bâtiment et travaux publics	57	62	60
Ensemble	32	42	38

d'abord, qu'en général, les sociétés ont un coefficient de valeur ajoutée supérieur à celui des entreprises individuelles (tableau 22). Ces dernières ont un volume de vente faible. On en conclut que le poids de leurs charges de production pèse relativement plus lourd pour elles et que dans ces conditions elles ne peuvent avoir que des coefficients de valeur ajoutée faible.

Entre les domaines d'activité on retrouve sensiblement la même différenciation dans les valeurs relatives de la valeur ajoutée que dans les

valeurs absolues : les entreprises de commerce n'ajoutent que peu de valeur par rapport à leurs chiffres d'affaires. En revanche, les entreprises industrielles et celles de bâtiment et travaux publics malgré leurs chiffres d'affaires importants, ont un coefficient de valeur ajoutée élevé.

Dans le domaine des services, les différents secteurs ont des comportements très disparates : les transports ont un coefficient élevé très comparable à celui des entreprises industrielles, la valeur ajoutée par les hôtels-cafés relativement à leurs chiffres d'affaires reste élevée. En revanche, les services proprement dits se rapprochent très nettement des commerces en raison de la faiblesse de leur coefficient de valeur ajoutée.

Enfin, on peut aussi remarquer que parmi les secteurs industriels les industries alimentaires se différencient très nettement du reste de l'industrie en ayant un coefficient égal, environ à la moitié de ceux de l'ensemble industriel. Il faut aussi signaler que la faiblesse du coefficient de valeur ajoutée du secteur commerce de gros des carburants, pétroles et lubrifiants s'explique par la position d'intermédiaire, presqu'exclusivement des entreprises qui forment ce secteur.

5.2. Décomposition de la valeur ajoutée

La valeur ajoutée, ressource du compte d'exploitation, est utilisée pour faire face aux charges d'exploitation qui se composent de trois postes essentiellement : les frais de personnel, les impôts et taxes sur ventes et les frais financiers. Si ces différentes charges n'absorbent pas entièrement la valeur ajoutée le reste dégagé représente le résultat brut d'exploitation.

Le tableau 23 exprime en pourcentage de la valeur ajoutée, les frais de personnel et le résultat brut d'exploitation, impôts et frais financiers sont déduits par différence.

Un résultat évident apparaît aussitôt : en pourcentage de la valeur ajoutée les entreprises individuelles ont des frais de personnel beaucoup plus faibles que les sociétés mais en revanche leurs pourcentages de résultats bruts d'exploitation sont beaucoup plus élevés. La différence essentielle provient du « salaire » ou plus exactement de la rémunération de l'entrepreneur : dans le cas de l'entreprise individuelle le chef d'entreprise va prélever suivant les résultats une certaine somme destinée à rémunérer sa fonction d'entrepreneur. Dans les sociétés les directeurs sont des salariés et leur rémunération fait partie des frais de personnel, le capital apporté soit par les actionnaires, soit par les associés de la société sera rémunéré par les dividendes versés à partir du résultat d'exploitation.

Les autres disparités du tableau, celles qui se remarquent au niveau des secteurs, sont liées plus directement à la structure de la production en ce qui concerne la charge des frais de personnel. Les activités de services et de bâtiment et travaux publics ont des frais de personnel lourds en raison de leurs activités qui sont considérées comme « capital saving ». De même, les entreprises individuelles industrielles ont des frais de personnel importants, 46 % de la valeur ajoutée, alors que l'ensemble des entreprises individuelles de l'échantillon n'atteint que 41 %. Cela s'explique par leur côté encore très artisanal qui a été mis en évidence précédemment en examinant la taille relativement très faible de leurs immobilisations.

Par contre, les entreprises chimiques ont des charges de personnel relativement faibles. Malgré les différences qui existent entre les très grandes entreprises de ce secteur et celles qui ont place dans l'échantillon, on retrouve une façon de produire semblable « labour saving ».

TABLEAU 23

Décomposition en pourcentage de la valeur ajoutée suivant le secteur et le statut juridique

En %

	Frais de personnel / Valeur ajoutée			Impôts et Taxe + frais financiers / Valeur ajoutée			Résultat brut d'exploitation / Valeur ajoutée		
	Ent. Ind.	Stés	Ens.	Ent. Ind.	Stés	Ens.	Ens. Ind.	Stés	Ens.
Hôtel, Café	34	66	51	33	27	29	33	7	20
Services	45	60	53	22	25	25	33	15	22
Transports	32	60	47	18	16	17	50	24	36
Services	39	61	51	22	22	22	39	17	27
Commerces	36	53	45	31	37	33	33	10	22
Industries alimentaires	46	55	52	24	28	25	30	17	23
Commerce de gros des carburants pétrole et lubrifiants	37	55	49	13	12	12	50	33	39
Fonderie et articles métalliques divers	55	53	53	32	38	37	13	9	10
Machines et mécanique générale	46	54	52	30	35	34	24	11	14
Industries annexes de l'auto et du cycle	51	57	55	30	30	30	19	13	15
Industries chimiques	25	44	40	50	47	48	25	9	12
Industries textiles	58	56	56	35	37	37	7	7	7
Habillement et travail des étoffes	41	59	55	29	37	35	30	4	10
Industries du cuir et de la chaussure	44	63	58	46	44	45	10	— 7	—3
Industries du bois	44	51	48	34	38	36	22	11	16
Industries du papier et du carton	37	51	47	38	41	40	25	8	13
Industries polygraphiques et édition	40	59	53	28	29	29	32	12	18
Industries céramiques et matériaux de construction	46	55	53	36	32	33	18	13	14
Industrie	46	55	53	31	36	34	23	9	13
Bâtiment et travaux publics	52	64	59	26	25	26	22	11	15
Ensemble	41	56	50	29	33	32	30	11	18

Sachant que les frais financiers s'élèvent environ pour l'ensemble des entreprises à 2 % de la valeur ajoutée (1), on en déduit que la charge fiscale (T.V.A., taxes sur ventes) atteint environ 30 % pour les entreprises

(1) Résultat obtenu lors de la première exploitation de l'échantillon.

de l'échantillon, il faut souligner que suivant les secteurs ou suivant les domaines d'activité elle varie assez sensiblement. Dans les services elle reste particulièrement faible spécialement dans le secteur des transports. Dans l'industrie suivant les secteurs elle est très différenciée, il faut remarquer son importance pour les entreprises chimiques et sa faiblesse dans le secteur des industries alimentaires et les bâtiments et travaux publics. Dans le commerce elle atteint aussi environ 30 % et semble moins lourde dans le cas des entreprises individuelles que dans celui des sociétés.

On peut rapprocher les résultats obtenus à partir de l'échantillon de ceux du recensement industriel (tableau 24).

On note que la charge de personnel augmente pour les petites et moyennes entreprises industrielles jusqu'à 200 salariés environ pour baisser ensuite au fur et à mesure que les entreprises croissent. La charge fiscale est faible pour les entreprises artisanales, puis elle devient plus lourde pour les entreprises moyennes tout en ayant cependant tendance à diminuer avec la taille (de 22 à 17 % quand les entreprises passent de 10 à 1 000 salariés). Elle augmente à nouveau pour les très grandes.

Enfin le résultat brut d'exploitation, très élevé pour les petites entreprises quand il comprend le salaire de l'entrepreneur est relativement faible pour les entreprises moyennes et augmente fortement dans le cas des grandes entreprises au fur et à mesure où la charge du capital devient plus lourde par rapport aux frais de personnel.

Entre l'échantillon et le recensement industriel, on ne note pas de divergence en ce qui concerne le poids dans la valeur ajoutée des frais de personnel, cependant, les impôts et taxes semblent surestimés par les entreprises de l'échantillon alors que le résultat brut d'exploitation est sans doute sous-estimé.

TABLEAU 24

Comparaison entre l'échantillon et le recensement industriel

	Valeur ajoutée	Frais de personnel	Impôts et taxes	Résultat brut d'exploitation
Ensemble des entreprises industrielles privées de 0 à 200 salariés	100	55	19	26
Entreprises industrielles de l'échantillon (bâtiment et travaux publics compris).	100	55	31 (1)	14

(1) Frais financiers compris.

Dans le recensement industriel les impôts et taxes d'exploitation comprennent l'ensemble des impôts directs et indirects se rapportant à l'exploitation de l'exercice, donc non compris les impôts sur le revenu et les bénéfices mais à l'exclusion aussi de l'impôt forfaitaire sur les salaires et la

taxe d'apprentissage comptée dans les charges sociales et les droits de douanes comptés avec les achats (1).

En revanche, dans l'échantillon la notion d'impôts et taxes est la même que celle du Plan Comptable Général, elle comprend donc les taxes et impôts directs (patentes, impôts fonciers, taxes d'apprentissage, impôt forfaitaire sur les salaires) les taxes et impôts indirects (taxe sur la valeur ajoutée, taxe sur les prestations de services, taxe locale, etc...) les impôts, taxes et droits d'enregistrement, les droits de douane et d'autres taxes perçues par des organismes divers. Il est net que les impôts et taxes de l'échantillon sont compris de façon plus large.

5.3. Le compte de l'entrepreneur

La rémunération de l'entrepreneur dans l'entreprise individuelle reste jusqu'à présent une inconnue sur laquelle il n'est possible que de faire des hypothèses. L'échantillon comprend près de 900 entreprises individuelles ; on dispose d'un certain nombre d'informations qui vont permettre d'essayer d'éclaircir un peu cette question (tableau 25).

Dans l'ensemble il s'élève à environ 22 000 F. en 1961 ce qui représente environ 14 % de la valeur ajoutée moyenne par les entreprises individuelles. La différence entre la charge des frais de personnel des sociétés et des entreprises individuelles est de 15 % de la valeur ajoutée, ces deux résultats semblent donc concorder. Si au rapport :

$$\frac{\text{résultat d'exploitation}}{\text{valeur ajoutée}}$$

des entreprises individuelles on enlève les 14 % que représente le salaire de l'entrepreneur on constate que leur résultat d'exploitation sans la rémunération de l'entrepreneur est légèrement plus élevé que celui des sociétés en raison certainement d'une charge fiscale moins lourde.

On a calculé deux rapports permettant de caractériser l'importance relative de ce compte de l'entrepreneur :

$$\frac{\text{Compte de l'entrepreneur moyen en 1961}}{\text{Valeur ajoutée moyenne en 1961}}$$

$$\frac{\text{Compte de l'entrepreneur moyen en 1961}}{\text{Résultat brut d'exploitation moyen en 1961}}$$

Le compte de l'entrepreneur représente en moyenne 61 % du résultat de l'entreprise et 14 % de sa valeur ajoutée. Mais suivant les secteurs ces pourcentages varient très fortement.

Dans le commerce, on remarque qu'ils sont plus élevés que dans les autres secteurs puisqu'ils atteignent respectivement 68 % et 21 %. Cette situation provient de la faiblesse de la valeur ajoutée alors que le prélèvement de l'entrepreneur est sensiblement égal dans ce domaine, à celui effectué dans les autres activités.

Dans les services où la valeur ajoutée est faible aussi, on trouve que le compte de l'entrepreneur est relativement important ; mais les résultats bruts d'exploitation étant élevés dans ces domaines d'activité, le compte de l'entrepreneur en représente une part plus faible que dans le commerce, en particulier, dans le cas des transports où le résultat est très substantiel.

(1) Tome III : Recensement industriel de 1963.

TABLEAU 27

Compte de l'entrepreneur : moyenne par secteur et par activité et comparaison avec la valeur ajoutée moyenne et le résultat brut d'exploitation
(Ensemble des entreprises individuelles)

	Nombre d'entreprises 1961	Compte de l'entrepreneur 1961 (en francs)	Résultat brut d'exploit. 1961 (en francs)	Valeur ajoutée 1961 (en francs)	Cpte de l'entrepreneur / R.B.E. (en %)	Cpte de l'entrepreneur / V.A. (en %)
Hôtel, café	15	16 150	33 330	84 000	48	19
Services	49	21 840	34 900	117 755	63	19
Transports	33	22 180	69 120	150 300	32	15
Services	97	21 080	46 300	123 600	46	17
Commerces	441	20 660	30 290	97 870	68	21
Industries alimentaires	56	21 760	37 410	160 890	58	13
Commerce de gros des carburants pétroles et lubrifiants	4	7 975	14 500	30 000	55	26
Fonderie et articles métalliques divers	16	28 725	41 625	355 000	70	8
Machine et mécanique générale	20	19 355	40 650	257 000	48	8
Industries annexes de l'auto et du cycle	7	22 700	37 428	231 430	60	10
Industries chimiques	5	28 200	28 800	104 000	98	27
Industries textiles	23	24 200	30 000	233 910	81	10
Habillement et travail des étoffes	17	29 520	35 350	157 060	83	19
Industries du cuir et de la chaussure	13	11 760	23 080	140 770	51	8
Industries du bois	37	18 920	38 400	236 220	49	8
Industries du papier et du carton	6	21 020	24 500	186 670	86	11
Industries polygraphiques et édition	7	20 030	78 290	317 140	26	6
Industries céramiques et matériaux de construction	13	25 950	40 500	199 230	64	13
Industrie	224	21 930	36 930	208 210	60	11
Bâtiment et travaux publics	117	29 260	48 930	300 260	60	10
Ensemble	879	22 175	36 230	155 770	61	14

Enfin, dans l'industrie et les bâtiments et travaux publics, où la valeur ajoutée est beaucoup plus importante, le compte de l'entrepreneur n'en représente que 10 % de la valeur ajoutée et 60 % du résultat brut. Il faut signaler que dans le secteur industries polygraphiques et édition, où valeur ajoutée moyenne et résultat brut, atteignent un niveau très élevé, le compte de l'entrepreneur en valeur absolue ne suit pas cette tendance et reste donc très faible en valeur relative (26 % du résultat et 6 % de la valeur ajoutée).

Au contraire dans les industries chimiques le niveau de la valeur ajoutée et du résultat brut étant faible et le compte de l'entrepreneur étant très élevé, de l'ordre de 28 000 F environ, en valeur relative il devient alors encore plus important (98 % du résultat d'exploitation et 27 % de la valeur ajoutée).

Ces remarques sont difficilement généralisables en raison du petit nombre des observations ; il est cependant nécessaire de les signaler car elles témoignent de comportements différenciés selon l'activité et le secteur des entreprises.

Il faut tenir compte du fait que ces résultats comportent un certain nombre d'entreprises (10 % environ) pour lesquelles le compte de l'entrepreneur a une valeur négative. Dans ce cas l'entrepreneur a procédé à une augmentation de capital accompagnée, peut-être, d'un prélèvement qui ne figure pas explicitement dans son bilan de l'année 1961. On ne peut alors porter en augmentation de capital que le montant de la différence entre ces deux termes. Pour avoir une idée plus précise du prélèvement lui-même, on a calculé à nouveau les moyennes par secteur du compte de l'entrepreneur en ne tenant compte que des prélèvements positifs.

TABLEAU 26

Compte de l'entrepreneur : moyenne par secteur en F
(Entreprises individuelles ayant effectué un prélèvement positif)

Hôtel, café	18 770
Services	23 260
Transports	23 550
Services	22 710
Commerces	22 380
Industries alimentaires	27 070
Commerce de gros des carburants pétroles et lubrifiants	10 670
Fonderie et articles métalliques divers	41 730
Machines et mécanique générale	22 820
Industries annexes de l'auto et du cycle	22 710
Industries chimiques	28 000
Industries textiles	27 950
Habillement et travail des étoffes	31 500
Industries du cuir et de la chaussure	12 750
Industries du bois	24 210
Industries du papier et du carton	21 170
Industries polygraphiques et édition	27 800
Industries céramiques et matériaux de construction	33 900
Industrie	26 450
Bâtiment et travaux publics	30 510
Ensemble	24 510

A l'intérieur des activités industrielles, la fonderie et articles métalliques divers, les industries céramiques et matériaux de construction, l'habillement sont des secteurs où le prélèvement de l'entrepreneur est le plus

important. Au contraire, les cafés-hôtels ne permettent qu'une faible rémunération de l'entrepreneur.

En valeur absolue les comptes sont sensiblement égaux à 24 500 F. Dans les services et les commerces ils sont légèrement plus faibles 22 000 F environ, dans l'industrie ils atteignent 26 500 F en moyenne et 30 500 F dans les bâtiments et travaux publics.

Il est nécessaire d'actualiser la valeur de ce prélèvement de l'entrepreneur entre 1961 et 1970 pour mieux se rendre compte de la valeur qu'il représente : on peut lui appliquer, le taux d'accroissement de l'indice des prix au cours de la période 1961-1969; cependant, il faut aussi considérer que pendant cette période les salaires ont augmenté plus vite que les prix, particulièrement en 1968, et les entrepreneurs ayant pu faire face à ces hausses de salaires ont certainement ajusté leur prélèvement personnel en fonction des salaires qu'ils versaient s'ils voulaient maintenir leur niveau de vie et ne pas se trouver désavantagés par rapport aux salariés.

TABLEAU 27

Actualisation du prélèvement de l'entrepreneur dans les entreprises individuelles

	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969
Indices des prix de détail.	100	104	108	115	118	121	125	130	138
Indice des taux salaires horaires.....	100	109	118	127	138	143	151	169	187

Pour l'augmentation du coût de la vie on a choisi l'indice des prix de détail (259 articles la série France entière) qui reflète le mieux l'évolution des prix à la consommation. L'indice des salaires est plus difficile à choisir car les variations de salaires dépendent fortement du mode de paiement (salaire horaire, salaire mensuel). L'indice des taux de salaire horaire, toutes activités réunies, étant le plus couramment utilisé, a été choisi ici car il montre bien les divers mouvements de hausse qui ont été enregistrée au cours des dernières années. De plus, il n'est qu'un indicateur d'un mouvement possible dans le cas présent et non un instrument de mesure exacte.

Si on ne considère que la hausse des prix, le prélèvement de l'entrepreneur atteint la moyenne environ de 34 000 F en 1969 mais si on tient compte du mouvement des rémunérations il s'élève environ à 46 000 F dans l'ensemble des activités et à 57 000 F dans le secteur du bâtiment et des travaux publics.

Ces chiffres ne représentent que des moyennes et ce prélèvement de l'entrepreneur varie en même temps que la taille de l'entreprise individuelle.

Comme critère de taille on a choisi le chiffre d'affaires et on a calculé des prélèvements moyens par tranche croissante de chiffre d'affaires.

Plus l'entreprise réalise un chiffre d'affaires important plus le prélèvement croît. Ce résultat assez attendu, il est vrai, montre que l'entrepreneur a intérêt dans une certaine mesure à développer les capacités productives de son entreprise s'il veut accroître sa propre rémunération.

TABLEAU 28

Prélèvement de l'entrepreneur moyen suivant la taille de l'entreprise en 1961

(En francs)

Domaine d'activité \ Tranche de C.A.	0 à 200 000 F	200 000 à 500 000 F	500 000 à 2 millions de F	Plus de 2 millions de F	Ensemble
Service	12 700	23 900	31 500	31 000	22 700
Commerces	12 300	21 200	31 100	43 700	23 800
Industries	13 700	19 400	40 900	60 100	26 400
Bâtiment et travaux publics	14 500	20 900	52 900	31 000	30 500
Ensemble	13 100	21 100	37 500	47 100	24 500

6. LE FINANCEMENT DES PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES

Pour étudier les variables financières il faut insister sur le peu d'information dont on dispose. En effet, les différents postes du bilan des entreprises ont été très fortement contractés dans le fichier réduit. Les comptes de tiers et les comptes financiers de l'actif sont repris sous une seule rubrique, réalisable plus disponible ; les mêmes comptes figurant au passif sont regroupés dans les dettes à court terme sans qu'aucune distinction ne soit faite entre le crédit fournisseur et le crédit bancaire.

Un poste « capitaux propres » figure dans les variables du fichier, il comprend le capital de l'entreprise auquel on ajoute les réserves et les provisions pour pertes et charges, les comptes des associés n'y figurent pas car ils sont repris, comme dans le Plan Comptable Général, dans les comptes de tiers. Pour comparer d'une année sur l'autre les capitaux propres des entreprises individuelles on se réfère à l'égalité suivante :

$$\text{capital propre}_n = \text{capital propre}_{n-1} - \text{prélèvement de l'entrepreneur}_{n-1} + \text{résultats}_{n-1}.$$

Il est impossible avec les variables financières disponibles de reconstituer un bilan simplifié qui permettrait d'obtenir les valeurs totales de l'actif et du passif équilibrées, il manque en effet, l'endettement à long et moyen terme, les « autres valeurs immobilisées » c'est-à-dire les prêts à plus d'un an, les titres de participation et les dépôts et cautionnements, enfin le résultat soit la perte, soit le bénéfice de l'exercice ne figurent pas non plus dans les variables réduites.

Avec des données aussi incomplètes, il sera difficile de caractériser la situation financière des entreprises de l'échantillon. Aussi, afin de compléter ce travail, on a substitué à l'information manquante, celle qui résulte de l'exploitation du recensement industriel de 1963, grâce auquel des comparaisons entre l'ensemble des entreprises industrielles françaises classées par taille sont possibles.

6.1. Couverture des immobilisations par les capitaux propres

Le rapport capitaux propres sur immobilisations a été calculé pour chaque entreprise. Pour l'ensemble des entreprises la couverture semble bonne puisqu'elle atteint 1,5. Cependant, en examinant en détail, secteur par secteur, il faut nuancer cette affirmation : dans la plupart des cas la couverture des immobilisations est plus insuffisante pour les entreprises individuelles que pour les sociétés.

On a essayé de voir comment ce taux de couverture des immobilisations évoluait en fonction de la taille des entreprises, représentée par le chiffre d'affaires. On a calculé les moyennes des taux de couverture suivant quatre classes de chiffre d'affaires : dans le cas des entreprises industrielles et des entreprises commerciales, ces taux décroissent en fonction de la taille, mais l'importance du taux de couverture dans la première classe, s'explique plus par la faiblesse des immobilisations des entreprises les plus petites, que par l'importance de leurs capitaux propres.

Pour les entreprises de services et de bâtiments et travaux publics, l'évolution est beaucoup moins nette. Il ne faut pas oublier que les entreprises observées sont moins nombreuses, il est alors plus difficile de dégager une tendance.

TABLEAU 29

Couverture des immobilisations par les capitaux propres en fonction de la taille des entreprises

Tranches de ventes / Activité et statut juridique	0 à 200 000 F	200 000 F à 500 000 F	500 000 F à 2 millions	2 millions et plus	Ensemble
Industrie :					
Entreprises individuelles	1,81	0,81	0,66	0,34	1,03
Sociétés	1,85	1,35	1,11	0,89	1,17
Bâtiment et travaux publics :					
Entreprises individuelles	0,68	0,79	0,84	0,21	0,75
Sociétés	0,69	1,83	1,13	0,79	1,15
Services :					
Entreprises individuelles	0,87	0,54	0,40	—	0,63
Sociétés	2,18	0,71	0,85	0,61	1,10
Commerces :					
Entreprises individuelles	3,38	1,63	1,61	0,65	2,05
Sociétés	3,67	2,80	2,04	1,34	2,36

6.2. Importance de l'endettement à court terme

On a déjà mentionné que les dettes à long et moyen terme ne figurent pas dans les variables du fichier réduit. Cette lacune assez importante, est liée aux résultats obtenus lors de la première exploitation du fichier des Petites et Moyennes Entreprises. Les structures de bilan montraient, en effet, que les dettes à long et moyen terme étaient faibles dans les Petites et Moyennes Entreprises, aussi n'ont-elles pas été reprises dans le deuxième

fichier. Les raisons de cette faiblesse sont difficiles à établir : est-ce la répugnance à s'endetter, la difficulté de trouver des capitaux ou le manque de goût du risque des prêteurs ? Dans l'échantillon, tous secteurs réunis, ces dettes à long et moyen termes représentent de 3 à 4 % en moyenne du total du passif. Les dettes à court terme, beaucoup plus importantes, puisqu'elles regroupent l'ensemble des comptes de tiers et des comptes financiers débiteurs pour l'entreprise, sont constituées principalement par les dettes auprès des fournisseurs, par celles auprès du système bancaire et par les autres dettes à court terme (1).

Globalement, il est possible pour l'ensemble de l'échantillon de donner la structure du passif où l'endettement à court terme est différencié.

TABLEAU 30

Structure du passif de l'ensemble des entreprises de l'échantillon

(En %)

	1957	1958	1959	1960	1961
Fonds propres (résultat compris)	50	49	51	49	45
Dettes à long et moyen terme	3	4	4	4	5
Dettes à court terme	47	45	48	47	50
dont : (en % des dettes à court terme)					
Crédit fournisseur	47	46	45	44	39
Crédit bancaire	5	3	6	7	10
Autres dettes à C.T.	48	51	49	49	51
Passif total	100	100	100	100	100

L'importance du crédit fournisseur apparaît à la lecture de ce tableau puisqu'il représente environ 40 % des dettes à court terme, en revanche le crédit bancaire est faible et il semble varier avec les mouvements de la conjoncture, en 1958 année de basse conjoncture, il est particulièrement peu important.

On peut rapprocher les résultats obtenus dans l'échantillon, de ceux du recensement industriel. Toutefois, il n'est pas possible d'effectuer des comparaisons car la structure du passif donnée dans le tableau 30, comprend toutes les entreprises de l'échantillon (commerces et services inclus), alors que dans le recensement industriel, seules les entreprises à activité industrielle sont interrogées (cf. tableau 31).

D'après ce tableau on voit que le crédit fournisseur représente pour les Petites et Moyennes Entreprises industrielles plus de la moitié de leur endettement à court terme et que l'importance du crédit fournisseur décroît quand la taille des entreprises augmente.

(1) Cette rubrique comprend les avances et acomptes reçus des clients sur commandes en cours, les autres créanciers (personnel, État, associés, créditeurs divers...), les comptes de régularisations du passif et les emprunts à moins d'un an.

La structure du passif de l'ensemble des entreprises industrielles de 6 à 200 salariés est la suivante d'après le recensement industriel :

Fonds propres (résultats compris)	40
Dettes à long et moyen terme	7
Dettes à court terme :	
. crédit fournisseur	27
. autres dettes à court terme	22
Passif total	100

Les divergences que l'on constate avec les résultats tirés de l'échantillon ne peuvent malheureusement pas être expliquées très précisément puisque l'on ne peut pas isoler les différents domaines d'activité.

TABLEAU 31

Part du crédit fournisseur et des autres dettes à court terme dans l'endettement à court terme en fonction de la taille de l'entreprise

En %

Tranches de salariés	Crédit fournisseur	Autres dettes à court terme
6 à 9	61	39
10 à 19	64	36
20 à 49	57	43
50 à 99	56	44
100 à 199	54	46
200 à 499	50	50
500 à 999	45	55
1 000 et plus	37	63

Source : recenssement industriel 1962.

6.3. Coefficient de trésorerie

Après avoir mis en évidence l'importance de l'endettement à court terme des Petites et Moyennes Entreprises, les résultats du recensement industriel montrent que ces entreprises conservent une grande partie de leur actif, sous forme de « réalisable + disponible ».

TABLEAU 32

Part du réalisable et disponible dans l'actif des entreprises industrielles selon leur taille

Tranches de salariés	(En %)
6 à 9	48
10 à 19	44
20 à 49	41
50 à 99	40
100 à 199	36
200 à 499	33
500 à 999	31
1 000 et plus	23

Source : recenssement industriel 1962.

Cette part atteint plus de 40 % dans les entreprises de moins de 100 salariés, alors que pour les très grandes entreprises, elle n'atteint pas 25 % de l'actif total.

Pour les entreprises de l'échantillon on a calculé un coefficient de trésorerie en faisant le rapport $\frac{\text{réalisable} + \text{disponible}}{\text{dettes à C.T.}}$. Si ce rapport est égal à 1, la situation de la trésorerie est normale. S'il est inférieur à 0,75 ou 0,80 la situation peut devenir très préoccupante. En général, il semble plutôt favorable, en particulier dans le cas des entreprises individuelles où en moyenne il atteint une valeur supérieure à celui des sociétés. Si on examine les domaines d'activité, on trouve des coefficients de trésorerie élevés dans le cas des services et en particulier dans celui des entreprises individuelles de transports. Ce résultat reste lié à la faiblesse relative de l'endettement à court terme de ces entreprises. En revanche, les coefficients de trésorerie des sociétés de commerce ne paraissent pas suffisants. Il est difficile de trouver une explication à cette constatation ; les actifs et les dettes de ces entreprises ne sont pas connus avec assez de détails.

A l'intérieur de l'échantillon on a lié le coefficient de trésorerie et la taille des entreprises représentée par la valeur du chiffre d'affaires. On observe une décroissance de ce coefficient de trésorerie quand les entreprises réalisent des chiffres d'affaires plus importants.

TABLEAU 33

Coefficient de trésorerie suivant la taille des entreprises

Secteurs et statut / Tranches de ventes	0 à 200 000 F	200 000 à 500 000 F	500 000 à 2 000 000 F	2 millions et plus	Ensemble
Industrie :					
Entreprises individuelles	1,97	1,36	1,05	1,04	1,42
Sociétés	1,37	1,04	1,07	1,11	1,11
Bâtiment et travaux publics :					
Entreprises individuelles	1,61	1,14	1,35	0,86	1,38
Sociétés	1,37	0,96	1,03	0,78	1,02
Services :					
Entreprises individuelles	4,29	1,66	0,58		2,32
Sociétés	1,31	1,25	1,09	0,79	1,15
Commerces :					
Entreprises individuelles	2,10	1,66	1,02	1,64	1,62
Sociétés	0,73	1,10	0,76	0,80	0,84

Sauf pour les sociétés de commerce, ces coefficients sont extrêmement élevés dans les tranches de chiffre d'affaires très faibles (moins de 200 000 F par an). Ce fait s'explique par la faiblesse des dettes à court terme de ces toutes petites entreprises qui n'ont pas de difficultés de trésorerie alors qu'au fur et à mesure qu'elles deviennent plus grandes, leur aisance dans ce domaine devient moins sensible. Il faut cependant, se garder de

minimiser les problèmes de trésorerie qui peuvent se poser aux petites et moyennes entreprises à la vue des résultats que l'on vient de mettre en évidence. En effet, les petites entreprises, en cas de problèmes ou de besoins particuliers, ont beaucoup de difficultés pour faire appel à des concours nouveaux. De plus leurs créanciers et leurs débiteurs étant souvent constitués de petits entrepreneurs, en cas d'urgence il ne leur est pas toujours possible d'exiger des recouvrements à des échéances normales ou de repousser d'une durée limitée un paiement. Les besoins de trésorerie restent un de leurs problèmes essentiels, liés d'ailleurs à leur difficulté d'obtenir des crédits à moyen ou long terme ; cette situation les oblige parfois à pratiquer des méthodes de financement peu rationnelles, par exemple financer leurs investissements sur des crédits à court terme. Une aide qu'elles attendent, soit des intermédiaires financiers, soit de nouveaux organismes créés par l'État, serait non seulement des possibilités plus larges de crédits, mais aussi, et surtout, des études ou de l'information leur permettant de mieux apprécier leur situation financière. Elles pourraient alors envisager avec des moyens plus appropriés, les problèmes posés par la croissance dans le domaine financier, surtout dans le cas où elles atteignent une taille critique qui demande en cas de dépassement une transformation totale des structures.

BIBLIOGRAPHIE

Martin REIN. — **Means Testing and the Working Poor in Britain, Swoden and France,** ronco, juin 1971, MIT, 45 pages, tableaux.

Ce papier de 45 pages est, davantage qu'une étude comparative, une analyse des principes qui peuvent définir la structure d'un programme de redistribution, analyse illustrée au moyen d'exemples pris dans trois pays, principalement en Grande-Bretagne. Il s'agit donc d'une phase déjà avancée d'un travail de recherche, qui se situe au-delà du travail monographique. Le dossier est bien nourri ; l'exposé est souvent difficile à suivre : cette note s'intègre dans un programme d'ensemble, et ne se comprend pas toujours aisément hors de ce programme.

Les problèmes sont assez nombreux. Dans l'ordre de l'exposé :

1) Comment définir la pauvreté ? M. Rein oppose l'exemple de la France et de la Suède, qui n'ont pas de définition systématique, à celui des U.S.A. où la mesure est un niveau de revenu correspondant à trois fois la valeur de dépenses d'alimentation minimales, et à celui de la Grande-Bretagne où la mesure est le niveau de revenu donnant droit à l'assistance publique. Ces définitions ne sont pas équivalentes, en particulier lorsqu'on s'intéresse à une catégorie particulière de pauvres — ceux qui travaillent à plein temps ; ceux-ci n'ont en effet, de ce fait même, pas droit au régime plein d'assistance en Grande-Bretagne, en raison du système du « wage stop » — manifestation d'un des principaux problèmes de tout système d'assistance : ne pas réduire l'incitation au travail.

En fait, l'analyse de Rein montre que le problème n'est pas de définir une statistique de la pauvreté, mais de choisir entre deux conceptions fondamentales : aider une catégorie déterminée de la population ou aider toute personne ayant un revenu insuffisant. Là encore, on rencontre un autre problème majeur : les systèmes d'assistance sont partagés entre un souci général de redistribution et un souci d'interventions sur des points spécifiques (logement, enfants...). Autres dimensions du choix : la question de savoir comment la collectivité en vient à se préoccuper de certaines formes de dénuement, et celle de savoir comment, lorsqu'elle désire résoudre un problème spécifique, elle peut limiter son assistance à la catégorie particulière correspondante d'ayants droit : c'est ce problème qui suppose l'emploi de procédures de « means-testing » (ci-dessous).

Or il est clair que toute politique devra s'intéresser à des catégories particulières de population : la nature des besoins est en effet très différente suivant que le « pauvre » est un jeune couple mettant des enfants au monde, un adulte au chômage ou un retraité.

2) Une politique d'assistance doit déterminer :

— qui a droit aux aides sociales : tout le monde ; avec des restrictions autres que de revenu ; avec un plafond de ressources ?

— dans quels secteurs intervenir, et par quel moyen : prestations en argent, en nature ou réduction d'impôts.

— comment agir — ou ne pas agir — sur les revenus des facteurs (SMIG...).

Deux grands thèmes retiendront particulièrement l'attention. Le premier est celui de la coordination des avantages spécifiques fournis par l'assistance publique et des règles de progressivité du système fiscal. (Ceci exige naturellement que l'on tienne compte de l'ensemble des prélèvements fiscaux et particulièrement des prélèvements indirects, et de la régressivité du système des prélèvements sociaux.)

Le problème de la coordination est de savoir s'il est possible, par un système astucieux, de donner le droit à un maximum de gens de bénéficier de l'assistance sociale, tout en faisant que seules certaines catégories en tirent effectivement profit.

La Grande-Bretagne introduit ainsi les allocations familiales dans le revenu imposable, avec l'effet qu'en profitent davantage ceux dont le revenu n'est pas suffisant pour qu'ils puissent tirer parti pleinement du quotient familial.

Le second problème est celui d'introduire un critère d'éligibilité lorsque le souci général de redistribution cède le pas à un souci d'interventions spécifiques : il semble — l'expression n'est pas définie — que ce soit le sens de « means-testing » (épreuves des ressources). La difficulté d'introduire ces critères, dans le cas de programme non diversifiés, est de créer des situations dans lequelles une augmentation des revenus de travail se traduit par la perte au droit à toutes les prestations à la fois, et de ce fait, détériore la condition économique de l'individu. Un programme fondé sur un critère d'éligibilité, mais coordonné, peut éviter ce risque en modulant la valeur des prestations selon le niveau de revenu ; autre avantage d'un programme coordonné : sa plus grande simplicité.

Rein note qu'il faut en certains cas en Grande-Bretagne recourir à la publicité pour qu'une proportion plus élevée d'ayants-droit demandent l'exercice de leurs droits ! Par contre un tel système crée le risque de constituer dans la société une classe particulière « d'assistés », source évidente de tensions. Aussi paraît-il souhaitable de maintenir une certaine pluralité de critères et de programmes, tout en les coordonnant.

3) On aimerait ajouter une question et une suggestion à celles qu'expose M. Rein. La question est d'ailleurs implicitement posée à la fin de son article : ne faut-il pas craindre que la complexité des systèmes ne devienne effarante ? Rein le pense de la France (p. 20) et on le comprend ! La suggestion se réfère à la définition de la pauvreté : il existe des « experts en pauvreté » : qu'il s'agisse des assistantes sociales, du Secours Populaire, etc. Pourquoi ne pas recourir à leur expérience, non pour une mesure statistique bien sûr, mais pour comprendre ce qu'est cette réalité ?

Pierre DHONTE

Les Français et le vocabulaire économique. Résultats et leçons d'une enquête « Documents du C.E.R.C. », n° 9, 1er trim. 1971, 82 p., tabl.

Ce document fait état d'une étude du C.E.R.C. visant à mettre en évidence le degré de connaissance du vocabulaire et des mécanismes économiques par le public. Il analyse les résultats d'une enquête effectuée par sondage, au 1er semestre 1970, réalisée par la SOFRES auprès d'un échantillon de 2 000 personnes, représentatif de l'ensemble de la population française de 15 ans et plus. Des questions ont porté directement sur le vocabulaire économique (17 mots ou expressions, parmi les plus courants) ; les autres s'intéressaient à la description de faits ou de mécanismes élémentaires exprimant à la fois les connaissances et les attitudes des personnes interrogées, en trois domaines : les revenus de l'entreprise, l'expansion et la modernisation, les impôts et les dépenses publiques.

Le compte-rendu de l'étude comprend deux parties.

La première décrit les résultats de l'enquête question par question en distinguant deux grands chapitres : « la connaissance du vocabulaire économique » et « Faits, mécanismes et attitudes ». Pour chaque question, la réponse du « Français moyen » est donnée, ainsi qu'un aperçu de la manière dont cette réponse se nuance d'une catégorie de français à l'autre, selon leur sexe, leur âge, leur catégorie socio-professionnelle et leur niveau d'instruction. On peut s'étonner que cinq des mots proposés ne soient connus que par un cinquième ou moins des personnes interrogées. Il s'agit des mots et expressions, pourtant fréquemment employés : « expansion », « productivité », « charges sociales », « dévaluations », « services ». Il est à noter que certains de ces mots, beaucoup de personnes déclarent les connaître, mais leur donnent un sens inexact.

« Importation et exportation », « épargne », « consommation », « profit » et « prestations sociales » sont les mots les plus connus des français, 90 % des personnes interrogées connaissant les premiers, 60 % (seulement) les derniers.

Les réponses portant sur la description de faits ou de mécanismes économiques ne montrent pas un degré de connaissance supérieur de la part de leurs auteurs. A la question : « Comment à votre avis, une entreprise peut-elle augmenter ses bénéfices ? », 15 personnes sur 100 n'ont pas su répondre, et la proposition la plus fréquente des 85 autres est d'augmenter la production et les ventes, l'amélioration du rendement ou de la gestion de la firme n'arrivant qu'en seconde position.

51 % des personnes interrogées pensent que lorsque l'industrie d'un pays s'équipe, achète des machines, se modernise, cela a pour effet de provoquer le chômage et 21 % ne savent que répondre.

56 % des enquêtés déclarent qu'il y a des dépenses que l'État devrait augmenter, et les plus fréquemment citées sont, par ordre décroissant, les dépenses en faveur des vieux, des hôpitaux (santé et recherche médicale), des routes, de l'enseignement... L'aide au logement ne vient qu'en 7e position.

La seconde partie présente les mêmes résultats classés, non plus par question, mais selon les caractéristiques démographiques, socio-professionnelles et culturelles des personnes interrogées.

Un degré de connaissance économique plus grand chez les hommes que chez les femmes est ainsi mis en évidence ; par contre, les jeunes (moins de 20 ans) et les personnes âgées (65 ans et plus) se révèlent être ceux qui ont les connaissances économiques les plus faibles, aussi bien au niveau du langage qu'à celui des réalités elles-mêmes.

Trois niveaux peuvent également être distingués en fonction de la catégorie socio-professionnelle ; mais le facteur déterminant de la connaissance du vocabulaire et des faits économiques par le public est le niveau d'instruction.

Compte tenu des résultats donnés par cette enquête, le C.E.R.C. préconise certaines actions à mener pour une meilleure information du public : c'est au niveau de l'enseignement élémentaire que devrait commencer l'initiation de tous à l'économie et cet enseignement devrait être poursuivi à tous les stades de la formation secondaire et supérieure. L'économie doit également constituer un des éléments essentiels de la formation permanente.

Au niveau de l'information, le C.E.R.C. estime que les « mass-media », étant donné leur rôle considérable dans ce domaine, devraient accomplir un effort particulier pour adapter leurs messages aux facultés de compréhension des différents publics à informer, et éviter l'usage d'un langage ésotérique. Il y aurait donc lieu d'organiser et de développer de façon systématique la formation des informateurs.

Catherine LAGUES

Rapports des commissions du 6e Plan 1971-1975. Rapport de l'intergroupe loisirs.

Ce rapport rassemble les conclusions des travaux que l'inter-groupe « loisirs » chargé de prévoir les conditions et les conséquences de l'évolution des loisirs, a menés en vue de la préparation du 6e Plan et présente les propositions retenues afin de permettre un développement optimum des loisirs.

Trois parties constituent cet ouvrage :

— constats et prévisions,

— finalités, orientations et objectifs d'une politique de loisirs,

— annexes dans lesquelles sont rassemblés les principaux résultats des études et enquêtes par l'inter-groupe aux fins de l'élaboration de ce rapport.

Première partie : *Constats et prévisions*

Pour les auteurs, il est difficile d'appréhender la durée du temps libre, les enquêtes « budget-temps » n'étant encore qu'à leur début. Néanmoins, une première constatation s'est imposée : c'est « la faiblesse du temps consacré quotidiennement aux loisirs ».

Aussi le problème fondamental qui se pose est la répartition du temps disponible ; plus précisément « l'arbitrage entre réduction de la durée quotidienne du travail ou réduction de la durée hebdomadaire ou allongement des vacances avec fractionnement ».

Après avoir noté les pôles dominants de l'univers des loisirs (télévision, grandes migrations touristiques, tiercé !) s'être interrogé avec circonspection sur les dépenses consacrées aux loisirs encore mal définies, partager les craintes de G. Friedmann sur l'évolution sauvage des loisirs, nous arrivons à la deuxième partie :

Finalités, orientations et objectifs

Afin de mener une saine politique des loisirs, il faut tout d'abord remédier à une excessive inégalité sociale, stimuler la créativité et la communication entre personnes et ceci par le développement du secteur non lucratif et par des actions de formation, d'information et d'animation.

Enfin il serait utile que les Pouvoirs Publics adoptent une *politique globale* des loisirs.

Les principaux objectifs à réaliser au cours du 6e Plan et recommandations préconisées par l'inter-groupe font l'objet de la dernière partie de ce chapitre.

Si nous pouvons regretter que le délicat problème des moyens de transports et de l'automobile (véhicule quasi indispensable des loisirs) n'ait pas été abordé tout au long de cette étude autrement que par le biais des équipements hospitaliers des régions touristiques, nous ne pouvons que partager les recommandations formulées par l'inter-groupe afin de réaliser les neuf objectifs fondamentaux qu'il a définis en vue de l'élaboration du 6e Plan.

Nous avons particulièrement noté entre autres le désir d'améliorer la situation de la population féminine ; la volonté de préserver et aménager les lieux privilégiés des loisirs (littoral, montagne, campagne, ville, création de centres de loisirs péri-urbains) ; le souhait d'approfondir la connaissance de l'univers des loisirs par de nombreuses enquêtes spécifiques, mais surtout la volonté délibérée de l'inter-groupe de veiller à la non-dispersion des centres d'habitat et de loisirs à l'intérieur de la ville.

Jean-Claude BACKE

« Attitudes des Français à l'égard des successions ». Revue « Sondages », 1970, n° 4.

Les conclusions principales de cette étude concernent :

— *le principe de la transmission successorale : Neuf Français sur dix* s'y déclarent favorables, mais l'analyse de cette attitude globale selon les groupes socio-démographiques, économiques et culturels révèle des sentiments plus largement favorables parmi les personnes âgées de plus de 50 ans et les retraités, les personnes mariées, veuves ou divorcées, en milieu rural et chez les agriculteurs exploitants. L'adhésion au principe de transmission est sensiblement renforcée par la possession de biens immobiliers (particulièrement quand les parents possédaient de tels biens), la possession de biens mobiliers de capitalisation, l'expérience passée ou la perspective d'un héritage ;

— *l'attitude à l'égard des dispositions légales :* la répartition de la population en classes selon les réponses données à une question est *pratiquement indépendante* des critères retenus (sexe, âge, profession du chef de ménage, catégorie d'habitat) et même de l'attitude à l'égard du principe de l'héritage ;

— *les problèmes relatifs aux ayants-droit :* à la faveur spontanée dont jouit le conjoint survivant, témoignage de l'attachement des Français à la notion de communauté réduite au couple, s'oppose, au cours d'interviews approfondies, la nécessité de protéger les enfants et d'empêcher que les biens ne *quittent la lignée ;*

— *les droits reconnus aux enfants naturels et adultérins ;* l'ensemble des résultats traduit des sentiments nettement favorables à l'égard des enfants naturels, (62 % souhaiteraient qu'ils aient les mêmes droits que les enfants légitimes) mais des attitudes beaucoup plus restrictives à l'égard des enfants adultérins ;

— *le partage des biens :* l'adhésion au principe d'égalité de partage des successions entre les enfants est largement majoritaire dans *tous les groupes* de la population et l'emporte sur la préoccupation de sauvegarder l'exploitation familiale *même* dans les milieux où cette préoccupation est la plus vive (entrepreneurs, exploitants agricoles).

Très attachés au principe de la transmission successorale des biens qu'ils considèrent comme « naturel », les Français s'efforcent pourtant de concilier tradition et société moderne. Les souhaits qu'ils expriment à propos de l'augmentation des droits du conjoint survivant (généralement la femme) et de ceux des enfants naturels en sont la meilleure preuve.

Christine DETOURBET

R. BERTRAND. — **Économie financière internationale.** — Paris, P.U.F., 1971, 288 p. Coll. SUP.

L'ouvrage de M. Bertrand est utile à tous ceux qui éprouvent un intérêt suffisant pour les problèmes de finance internationale, sans pour autant s'affirmer spécialistes de ce sujet très actuel. Il s'agit en effet d'un ouvrage d'initiation, écrit avec une grande maîtrise, car M. Bertrand, Directeur des Affaires financières à l'O.C.D.E. est quant à lui un spécialiste. Aussi sait-il traiter son sujet sans sacrifier la clarté au niveau du débat.

Tout ici n'est pas à lire par tous : l'auteur nous en avertit avec modestie et malice : le lecteur « pressé de trouver un fil directeur dans les questions d'actualité » commencera par le dernier chapitre ; l'étudiant abordera le problème à la base, par l'étude des balances de paiements. Dans les deux cas, il serait peu profitable de s'en tenir à un survol rapide : les mécanismes en cause sont trop subtils pour cela. Par contre une lecture attentive permet de faire le point sur un sujet complexe puisqu'« il faut combiner l'analyse théorique, l'histoire et la connaissance des institutions pour saisir toute la réalité dans ce domaine ».

L'ouvrage n'apporte pas d'éléments nouveaux dans un débat très nourri ; il réunit une synthèse des différents aspects des « relations monétaires et financières entre économies nationales », prenant en compte aussi bien le problème des transferts internationaux que celui de la cohérence des politiques économiques. Son mérite est d'être complet, et celui de M. Bertrand est d'avoir su ordonner un tel dossier.

Pierre DHONTE

Dunod vous propose

... 2 nouveautés
DANS LA COLLECTION « MARKETING »

Distribution
Le grand commerce

par **Cl. BROSSELIN**

116 pages 16 × 25. 1972. Broché ..... **19** F

Marketing et économie

Emploi des indicateurs économiques

par **R.R.P. WHITELAW**

132 pages 16 × 25. 1971. Broché ..... **24** F

...UN PETIT GUIDE A (S') OFFRIR

Faites le marketing de votre carrière

...ET RÉUSSISSEZ !

par **B. KRIEF, B. de LAVALETTE**

224 pages 12 × 19. 1971. Broché ..... **16** F

En vente dans toutes les bonnes librairies et chez

DUNOD ÉDITEUR, 92, RUE BONAPARTE - PARIS-6e - 326-99-15

Le directeur de la publication : G. DUNOD.
Dépôt légal : 4e trimestre 1971. Numéro 6992, Imprimé en France.
Imprimerie Nouvelle, Orléans. — N° 6438.

CONSOMMATION (ANNALES DU C. R. E. D. O. C.)

1967

N° 1. — Une étude économétrique de la demande de viande. — La consommation des Français en 1965. — Intégration des méthodes d'approche psycho-sociologiques à l'étude de l'épargne.

N° 2. — Un indicateur de la morbidité appliqué aux données d'une enquête sur la consommation médicale. — La diffusion des services collectifs : phénomène économique ou social ? — Les travaux de préparation du Ve Plan et l'élaboration d'un modèle national de fonctionnement du marché du logement. — Les conditions de vie des familles.

N° 3. — L'épargne des exploitants agricoles. — Structure et équilibre du marché du textile. — Les dépenses touristiques.

N° 4. — L'appareil commercial et les circuits de distribution. — Le développement de la radiologie.

1968

N° 1. — Étude critique de méthodes d'enquête. — Étude sur l'offre et la demande de créance.

N° 2. — Théorie et politique de l'épargne. — Un modèle prévisionnel de la demande de logements. — L'évolution de la consommation de viande.

N° 3. — La consommation et la demande de monnaie. — Valeur prédictive des intentions d'achats au niveau du ménage pris individuellement.

N° 4. — Quelques éléments sur le comportement des propriétaires vis-à-vis du prix du logement acheté et de la mise de fonds versée. — Facteurs « irrationnels » de l'offre d'épargne (recherches allemandes).

1969

N° 1. — L'offre de monnaie par les banques commerciales. — L'économie des services de soins médicaux en France. — L'évolution de la consommation de produits laitiers de 1950 à 1966.

N° 2. — L'économie des services de soins médicaux en France. — La formation de l'épargne liquide (l'exemple du Crédit Mutuel). — Consommation individuelle et consommation collective. — Étude sur la demande en logement des ménages.

N° 3. — Les prix de détail en France par rapport aux autres pays de la Communauté. — La consommation des ménages en France et en Hongrie. — Introduction à l'analyse des données.

N° 4. — Durée d'observation et précision dans les enquêtes de consommation. — Un essai de classification de titres boursiers fondée sur l'analyse factorielle. — Introduction à l'analyse des données.

1970

N° 1. — La fréquentation des équipements collectifs. — La supériorité de la gestion collective de l'épargne mobilière : analyse méthodologique et application aux SICAV. — Le comportement des exploitants agricoles en Eure-et-Loir et en Ille-et-Vilaine.

N° 2-3. — L'Évolution de la consommation des ménages de 1959 à 1968.

N° 4. — Les services médicaux en Suède et en France. — Proposition pour une méthodologie de l'étude de la redistribution. — La consommation des boissons dans quelques pays d'Europe.

1971

N° 1. — Les familles devant l'éducation des enfants. — Nouvelle évaluation de la fortune des ménages (1959-1967). — Budget-temps et choix d'activité.

N° 2. — Enquête sur les loisirs et mode de vie du personnel de la Régie Nationale des Usines Renault. — Étude des effets différentiels des impôts sur la consommation. — La morphologie sociale des communes urbaines.

N° 3. — La consommation élargie. — Étude économique de l'activité des médecins. — Possibilités et difficultés de la régulation des problèmes d'environnement et de nuisance par entente spontanée entre les intéressés.

SOMMAIRE DES PROCHAINS NUMÉROS

Conditions de logement et comportement de loisir du personnel de la Régie Renault. Les choix de consommations et les budgets des ménages. Les budgets familiaux dans les régions de la C.E.E. Note sur l'analyse interactive des donnés statistiques.

sommaire

ÉTUDES

Andrée et Arié MIZRAHI

Nature et prix des soins médicaux en ville 3

Béatrice de CASTELNAU

Quelques résultats de l'étude des bilans de petites et moyennes entreprises 41

BIBLIOGRAPHIE

CENTRE DE RECHERCHES
ET DE DOCUMENTATION
SUR LA CONSOMMATION
45, boulevard de la Gare, PARIS-13e
Tél. POR. 97-59

1971 n° 4
Octobre Décembre