

L'industrie française en 2001-2002



Conformément aux dispositions des articles 40 et 41 de la loi du 11 mars 1957 sur la propriété littéraire et artistique :

- Toute représentation ou reproduction, intégrale ou partielle, ne peut être effectuée sans autorisation expresse et préalable des Éditions de l'Industrie, direction de la Communication, ministère de l'Économie, des Finances et de l'Industrie, 139, rue de Bercy, 75572 Paris cedex 12.

- Les copies ou reproductions doivent être strictement réservées à l'usage privé du copiste et non destinées à une utilisation collective, et les analyses et courtes citations faites dans un but d'exemple et d'illustration.

Avant-propos

Regroupant à parité les présidents des grandes fédérations industrielles et les représentants des principales directions concernées de l'Administration, la Commission permanente de concertation pour l'industrie (CPCI) a été créée en 1996 avec deux missions essentielles :

- favoriser la concertation entre les industriels et les pouvoirs publics,
- informer l'opinion publique sur la situation de l'industrie.

Contrairement à ce qui s'était passé ces dernières années, le nouveau Gouvernement place au premier rang de ses priorités le dialogue avec les représentants des entreprises pour que notre pays retrouve les chemins de la croissance et de la compétitivité industrielles.

En collaboration avec tous les membres du gouvernement, Mme Fontaine et moi-même souhaitons donner une nouvelle ambition industrielle à la France, et, en concertation avec les industriels, nous mettrons en chantier les réformes indispensables au développement de l'industrie française.

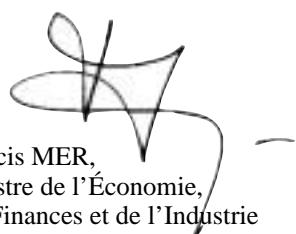
Ainsi, nous nous emploierons à dynamiser au sein même des entreprises l'effort de recherche et d'innovation indispensable au développement futur de notre industrie. Nous souhaitons aussi offrir aux jeunes la possibilité de trouver dans l'industrie des emplois stables et rémunérateurs, comme en témoignent les récentes mesures prises pour favoriser les premières embauches et alléger les charges sociales sur les bas salaires.

Nous comptons aussi favoriser la création d'entreprises, moderniser et rendre plus efficace notre législation fiscale et sociale, aider à la promotion des produits français dans le monde, tout en améliorant la sécurité et le caractère durable du développement de nos entreprises.

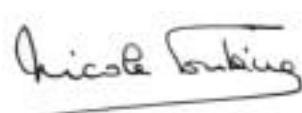
Sur tous ces grands thèmes, la concertation entre les pouvoirs publics et les industriels se poursuivra dans un esprit d'ouverture et d'écoute réciproque, au sein des assemblées plénières de la CPCI comme au sein de ses sections spécialisées chargées d'étudier les modalités de certaines mesures spécifiques. Nous adressons donc nos plus vifs remerciements à tous ceux qui consacrent une partie de leur temps à cette concertation, et en particulier au vice-président de la CPCI, M. Dewavrin, et aux présidents des sections, madame Clément et messieurs Deleuze, Gautier-Sauvagnac, Jacomet et Sarkozy, ainsi que tous ceux qui participent aux travaux de la CPCI, qu'ils appartiennent à l'industrie ou à l'Administration.

La Commission se doit aussi d'éclairer l'opinion publique sur la situation actuelle de l'industrie française. Tel est l'objet de ce sixième rapport annuel. Rédigé par les services de l'Administration, dans un esprit d'écoute et de concertation avec les industriels, il a été allégé et rénové, ce qui en facilite la lecture. Cette année, il se penche surtout sur le diagnostic et les risques qui pèsent sur notre compétitivité. Nous devons rester vigilants, à court terme bien sûr, mais surtout à plus long terme, afin de redonner à notre industrie les moyens et le cadre de son développement futur.

Nous souhaitons que cet ouvrage contribue à illustrer notre conviction profonde : il ne saurait y avoir de croissance économique durable sans une base industrielle forte et compétitive.



Francis MER,
ministre de l'Économie,
des Finances et de l'Industrie



Nicole FONTAINE
ministre déléguée à l'Industrie

Avant-propos

Le Ministère de l'Économie, des Finances et de l'Industrie a souhaité fonder son action et ses décisions industrielles sur une large concertation avec les représentants de la société civile. Bien entendu, le GFI ne peut que s'en réjouir. Cofondatrices de la CPCI, nos fédérations membres entendent, comme elles l'ont fait depuis plusieurs années, répondre avec responsabilité aux attentes du Gouvernement et des administrations.

Cette concertation s'avère d'autant plus indispensable en cette fin d'année 2002 que notre pays doit nécessairement s'engager dans de profondes réformes d'autant plus délicates à mener qu'elles ont été trop longtemps repoussées. Par ailleurs, l'activité mondiale tarde à rebondir et de nombreuses incertitudes politiques, monétaires ou boursières entravent la reprise. Les entreprises industrielles subissent le plafonnement de leurs carnets de commandes, voient leurs parts de marché menacées et leur situation financière ou leur productivité s'éroder. En dépit de leurs atouts et de leur esprit de conquête, l'environnement national les fragilise dans un monde ouvert totalement concurrentiel.

Or, l'industrie, on le sait, constitue le moteur de l'ensemble de l'économie et donc de l'emploi. On ne saurait imaginer une nouvelle croissance sans un vigoureux essor de la production stimulé par le dialogue que tous les pays industriels favorisent entre pouvoirs publics et industriels.

Nous formons le vœu que la CPCI, sous l'impulsion du Gouvernement, s'engage dans une véritable dynamique consensuelle de diagnostic, de réflexion et de proposition ; que les comparaisons systématiques avec les politiques industrielles de nos concurrents accélèrent l'avènement d'une véritable harmonisation européenne ; que la concertation revigorée aboutisse à des réalisations concrètes bénéfiques pour l'attractivité et la compétitivité de notre pays, pour le plein emploi et le niveau de vie de nos concitoyens, grâce à une industrie prospère et active sur tous les marchés mondiaux !

Avant de conclure cet avant propos, je tiens à exprimer la reconnaissance du GFI à l'égard du dévouement et de l'esprit d'ouverture dont témoignent les nombreux hauts fonctionnaires ou experts publics qui participent à la CPCI. L'une des clefs du succès réside dans l'intelligente combinaison de leurs grandes compétences avec l'esprit pragmatique et l'expérience " de terrain " des acteurs industriels.



Daniel DEWAVRIN

Les contributions à la rédaction du rapport

La préparation du sixième rapport de la Commission permanente de concertation pour l'industrie a été pilotée par la section " diagnostics et prospective " de la CPCI, présidée par M. Guillaume Sarkozy.

Sous la responsabilité de M. Jean-Marc Béguin, secrétaire général de la CPCI, les diverses parties du rapport sont le fruit d'un travail collectif auquel ont participé les experts de nombreux organismes.

Citons en premier lieu le GFI et les économistes ou statisticiens des fédérations industrielles, les services de la Digitip, de l'Insee et de l'Observatoire des entreprises de la Banque de France, et ceci avec la collaboration, les remarques et suggestions des experts de la Dares, de la Direction de la prévision, de Rexecode, du Cepii...

Nous adressons nos plus vifs remerciements aux nombreuses personnes et services ayant participé à la mise au point de ce rapport et, en particulier, aux personnes extérieures au Sessi qui ont accepté de relire et bonifier les chapitres et dossiers du rapport 2001, à savoir :

M. Denis Ferrand (Rexecode),
M. Michel Fouquin (Cepii),
M. Dominique Lerais (Dares),
M. Nicolas Sagnès (D.Prévision),
Mme Annie Sauvé (Banque de France)

Le rapport a été rédigé par des chargés d'études du Sessi et coordonnés par M. Louis de Gimel (sous-directeur des études au Sessi) et M. Georges Honoré (rapporteur de la section " diagnostics et prospective ").

Les principaux rédacteurs de chaque chapitre sont :

Chapitre 1 - Contexte économique : M. Georges Honoré (situation générale) et Mme Elizabeth Kremp (analyse des résultats),
Chapitre 2 - Échanges extérieurs : Mme Claire Plateau,
Chapitre 3 - Investissements : M. Raymond Heitzmann,
Chapitre 4 - Emploi : M. Jean-François Loué,
Chapitre 5 - Compétitivité : MM. L de Gimel, R. Heitzmann, J-F. Loué et Mme C. Plateau

Le dossier sur " le financement de l'industrie " a été rédigé par Annie Sauvé (Observatoire des entreprises à la Banque de France).

Les fiches thématiques ont été réalisées par les auteurs des chapitres, ainsi que par Mlle Pierrette Briant.

Mme Marie-Jeanne Dupont, assistée de Mme Françoise Séateur et de MM. Alain Bentolila, Jean-Bernard Champion (Sessi - département de la Diffusion) ont assuré l'édition de ce rapport, et nous remercions vivement Mme Régine Pechmagré ainsi que tous ses collaborateurs de la Direction de la Communication du ministère pour la composition de l'ouvrage.

La présentation du rapport a été modifiée cette année, et, espérons-le, améliorée.

Fortement resserré, le diagnostic sur 2001-2002 est centré sur quatre chapitres complétés cette année par une analyse approfondie de la compétitivité de l'industrie française et un dossier sur son financement.

Des fiches thématiques regroupent les principaux tableaux et graphiques afin d'en rendre l'accès et l'usage plus aisés.

La Commission

Les mandats de la Commission permanente de concertation pour l'industrie : éclairer, débattre, étudier, proposer

Crée par décret du 25 juin 1996, la Commission permanente de concertation pour l'industrie a pour mission d'éclairer les pouvoirs publics et l'opinion sur la situation de l'industrie en France et sur sa contribution au développement de l'économie et de l'emploi, sur les actions nécessaires en matière de politique industrielle et d'innovation, et sur l'impact des politiques publiques sur l'industrie.

À cet effet, la Commission :

- établit un rapport annuel public sur la situation de l'industrie française.
- organise la concertation entre les administrations et les professionnels dans tous les domaines concernant le développement industriel en France.
- coordonne et réalise des études sur l'impact des textes ou projets de textes, législatifs et réglementaires, nationaux ou communautaires, relatifs à l'industrie et à la compétitivité des entreprises.
- fait toute proposition pour favoriser le développement de l'activité et de l'emploi industriel.

Composition de la commission : souplesse et partenariat

La CPCI est présidée par le ministre chargé de l'Industrie. Son vice-président est M. Daniel Dewavrin, président du Groupe des fédérations industrielles.

Le secrétaire général est M. Jean-Marc Béguin (chef du Sessi à la Digitip), assisté de M. Jean-Pierre Gondran, secrétaire général du GFI.

Réunie une à deux fois par an en séance plénière, la Commission constitue en son sein diverses sections chargées de répondre aux problèmes qui lui sont posés. Ces sections se réunissent autant que de besoin et peuvent faire appel à des experts ou créer des groupes de travail spécialisés.

- **La section " fiscalité "** est présidée par Mme Martine Clément (Fim), le rapporteur étant M. Yves Magné (Digitip). De plus, Mme Clément préside une section sur la **" sous-traitance "** dont M. François Parcy (Darpmi) est le rapporteur.

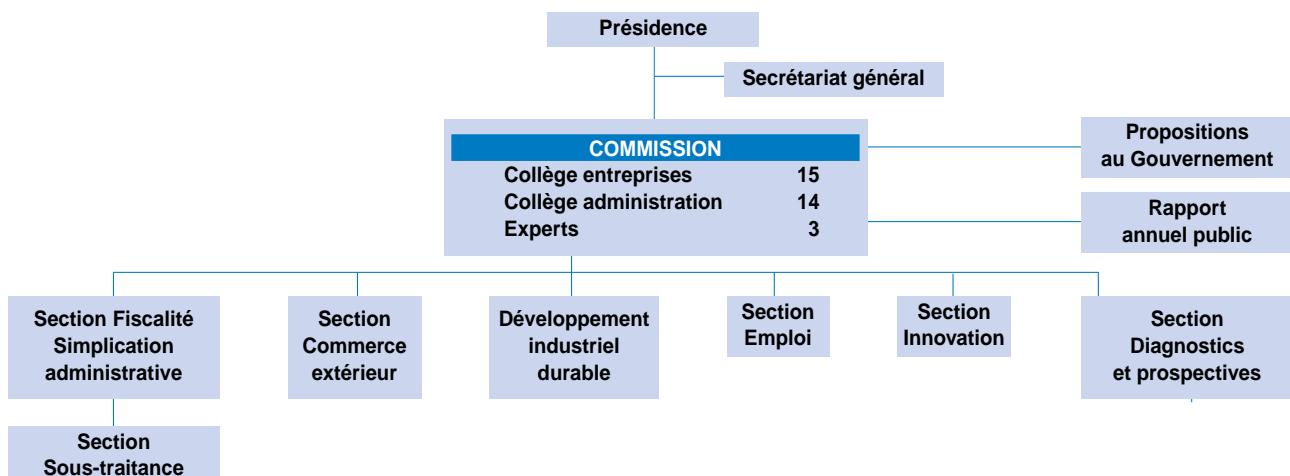
- **La section " innovation "** est désormais présidée par M. Robert Malher (Fieec) qui succède à M. Francis Mer (FFA), le rapporteur étant M. Damien Borot (Digitip).

- **La section " commerce extérieur "** est présidée par M. Dominique Jacomet (UIT), le rapporteur étant M. Etienne Coffin (Digitip).

- **La section " emploi "** est présidée par M. Denis Gautier-Sauvagnac (UIMM), la rapporteur étant Mme Agnès Arcier (Digitip).

- **La section " développement industriel durable "** est désormais présidée par M. Bernard Rivière (UIC) qui succède à M. Deleuze, le rapporteur étant M. Alain Pesson (Digitip).

- **La section " diagnostics et prospective "** est présidée par M. Guillaume Sarkozy (UIT), le rapporteur étant M. Georges Honoré (Digitip). Elle est chargée d'établir le rapport annuel de la CPCI sur l'industrie.



Liste des membres de la CPCI^(*)

L'industrie est représentée par les personnalités suivantes :

- M. Christian Balmes, président de l'Union française des industries pétrolières ;
- M. Yves de Belabre, président du Comité des constructeurs français d'automobiles ;
- M. Philippe Camus, président du Groupement des industries françaises aéronautiques et spatiales ;
- M. Daniel Dewavrin, président de l'Union des industries métallurgiques et minières ;
- M. Guy Dollé, président de la Fédération française de l'acier ;
- M. Alain Grangé-Cabane, président de la Fédération des industries de la parfumerie ;
- M. Henri Griffon, président de l'Union nationale des industries de l'ameublement ;
- M. François Gutlé, président de la Fédération de l'imprimerie et de la communication graphique ;
- M. Yvon Jacob, président de la Fédération des industries mécaniques ;
- M. François Mauduit, président de la Fédération des industries électriques et électroniques ;
- M. Bernard Rivière, président de l'Union des industries chimiques ;
- M. Guillaume Sarkozy, président de l'Union des industries textiles ;
- M. Victor Scherrer, président de l'Association nationale des industries agroalimentaires ;
- M. Jean-Jacques Tchikladzé, président de la Fédération de la plasturgie ;
- M. Claude Tétard, président de l'Union des industries de l'habillement.

L'Administration est représentée à parité :

- par un directeur pour chacun des neufs départements ministériels chargés respectivement de la Défense, des affaires étrangères, du travail et des affaires sociales, de l'économie, du Budget, de l'environnement, de l'agriculture, des petites entreprises industrielles, de la recherche ;
- ainsi que par le commissaire au Plan, le directeur général de l'industrie, le secrétaire général à la coopération européenne (SGCI), le directeur général de l'Insee, le délégué à la Datar.

La CPCI comprend des personnalités qualifiées :

- M. Michel Didier (Rexecode),
- M. Lionel Fontagné (Cepii)

() Cette liste a été actualisée en août 2002. Les membres sont nommés pour 3 ans. Certaines personnalités étant en fin de mandat ou ayant été récemment élues à leur poste, de nouveaux arrêtés sont en cours de préparation.*

R A P P O R T 2 0 0 2

Diagnostic 2001-2002

Rapport réalisé pour la CPCI
par le Sessi

Sommaire

L'industrie française, diagnostic 2001-2002

**Synthèse : Après une année 2001 difficile,
le maintien de notre compétitivité industrielle reste prioritaire**

Chapitre 1 : Une année 2001 difficile	17
Économie mondiale : une crise assez brutale en 2001	18
France : la hausse des revenus soutient la croissance	19
Perspectives pour 2002-2003 : une reprise encore fragile	21
Les comptes de l'industrie souffrent du ralentissement	22
Chapitre 2 : Échanges extérieurs : le repli	25
Commerce mondial : la plus forte contraction depuis vingt ans	26
France : des échanges peu dynamiques	26
Solde : retour à un excédent	27
En 2002, un excédent commercial en progression	29
Chapitre 3 : Coup de frein sur l'investissement	31
Coup de frein sur l'investissement matériel	32
Des investissements immatériels " au ralenti " en 2001	34
Une dynamique de l'innovation qui s'essouffle	35
Chapitre 4 : L'emploi s'ajuste en 2001	39
Retournement de l'emploi	40
Accélération des salaires mensuels	40
Tensions : baisse conjoncturelle mais causes structurelles	41
Chapitre 5 : Compétitivité industrielle : des inquiétudes pour l'avenir	45
Une bonne compétitivité-coût due aux effets de change	46
Compétitivité structurelle : un constat très mitigé	47
Attractivité : encore des atouts mais un handicap fiscal	48
Dossier Banque de France : Le financement de l'industrie	51
La situation financière des entreprises industrielles en 2000	53
Les délais de paiement et le solde du crédit interentreprises de 1989 à 2000	57
Premier éclairage sur le financement des PMI en 2001	59
Risques et cotation des entreprises industrielles en 2000-2001	63
Annexe méthodologique	65

Fiches thématiques

F11 : La production manufacturière en 2001	69
F12 : La demande industrielle en 2001	71
F13 : Rentabilité dans l'industrie de 1990 à 2000	72
F14 : Taux de marge dans l'industrie de 1990 à 2000	75
F15 : Les entreprises industrielles en 2001	76
F21 : Échanges industriels par zone géographique	77
F22 : Échanges industriels par produit	78
F23 : Les groupes dans les échanges extérieurs	81
F24 : Les échanges internes au groupe	83
F31 : États-Unis : le soutien fédéral à la R&D	85
F32 : R&D : comparaison France-États-Unis	87
F33 : Le financement public pour la R&D des entreprises	89
F41 : L'emploi industriel	91
F42 : Durée du travail et volume d'heures ouvrées	92
F43 : Les difficultés de recrutement	93
F44 : La formation des salariés	94
F51 : Les parts de marché industrielles de la France	96
F52 : Les parts de marché des hautes technologies	98
F53 : Compétitivité-coût, prix et marge	99
F54 : Les coûts salariaux horaires	100
F55 : Productivité et compétitivité-coût	101
F56 : Compétitivité hors prix : qualité des produits	104
F57 : Brevets et innovation technologique	106
F58 : L'effort de R&D	108
F59 : La place des TIC	110
F60 : Implantation étrangère et attractivité	112
F61 : Flux d'investissements directs étrangers	114
F62 : Compétitivité et fiscalité	115

Après une année 2001 difficile, le maintien de notre compétitivité industrielle reste prioritaire

Le ralentissement mondial de l'activité et des échanges n'a pas épargné la France en 2001

Parti des États-Unis, le ralentissement mondial a été brutal, et a particulièrement affecté le secteur des Technologies de l'Information. L'Europe accuse le coup, surtout en Allemagne où le niveau élevé des coûts de production se conjugue à une demande intérieure peu dynamique. Les attentats de New York ont aggravé la situation en fin d'année, et le rebond qui s'amorçait début 2002 reste fragilisé par la persistance d'importants déséquilibres aux États-Unis.

Le ralentissement des échanges mondiaux a été exceptionnel et n'a pas épargné la France. Les exportations ont chuté fortement en cours d'année. Cependant la compétitivité de notre industrie bénéficie encore d'un taux de change favorable et les parts de marché des produits français restent plutôt satisfaisantes.

Les importations françaises se replient plus fortement que les exportations, le solde commercial de l'industrie civile (y c. IAA) se rétablit et dépasse 17 milliards d'euros.

Encore résistante en début d'année 2001, la production industrielle française a trébuché à l'automne. Pour s'adapter au ralentissement de la demande, les entreprises ont allégé considérablement leurs stocks tout au long de l'année et freiné progressivement leurs investissements. Malgré le soutien régulier de la consommation, la production industrielle a cessé de progresser dès l'automne 2000, puis s'est contractée de 3 % en fin d'année 2001. Avec la fin des déstockages et une certaine reprise des échanges mondiaux, un rebond technique s'amorce dès janvier 2002, mais l'activité industrielle ne réussira pas à combler le retard pris en 2001 avant l'été 2002.

Après trois années de forte croissance, l'investissement industriel stagne en 2001, et risque de diminuer en 2002. Il baisse fortement dans les secteurs des télécommu-

nlications et de l'électronique, et ceci malgré le retard persistant des PMI françaises dans l'utilisation des technologies de l'information.

Les investissements directs à l'étranger retrouvent un niveau normal (à 6 % du PIB contre 13 % en 2000, année marquée par des fusions et acquisitions de grande envergure), alors que les investissements directs étrangers continuent de progresser en France (à 4 % du PIB), essentiellement du fait de flux de trésorerie.

Les investissements immatériels, dont la croissance était tirée en 2001 par la forte progression des dépenses de publicité, ralentissent également. En particulier, les dépenses de publicité et les achats de logiciels reculent.

L'effort de R&D des entreprises continue de stagner à 1,3 % du PIB. L'envolée récente des fonds investis en capital-risque retombe, suite à l'effondrement boursier des valeurs de croissance dans le monde.

L'intérim amortit la baisse de l'emploi industriel. Après avoir créé plus de 160 000 emplois nets en deux ans, intérim compris, et dépassé ainsi les autres grands pays européens, l'industrie française en a perdu 80 000 courant 2001. Les trois quarts de l'ajustement ont porté sur l'intérim.

Compte tenu de la réduction de la durée du travail, le volume d'heures ouvrées diminue encore plus nettement. Il en résulte une baisse de la productivité par personne. Cependant, la productivité horaire continue de progresser, mais à un rythme très inférieur à son évolution tendancielle.

Les coûts par unité produite augmentent à nouveau. Suite à la réduction du temps de travail et aux difficultés de recrutement constatées en 2000, la hausse des salaires mensuels et surtout horaires s'accélère en 2001. Ainsi, le coût salarial horaire (hors intérim) augmente plus rapidement en France qu'en Allemagne et en Italie. Quand cette hausse est conjuguée au ralentissement de la production, les coûts salariaux par unité produite cessent de diminuer.

Avec la baisse des tensions sur le marché de travail, les recrutements deviennent moins difficiles dans certaines professions. De mieux en mieux formées, les ressources en main d'œuvre sont encore abondantes. Cependant, l'industrie va devoir s'adapter aux changements démographiques en cours et employer à l'avenir une main d'œuvre de plus en plus âgée.

Pour la première fois depuis cinq ans, les bénéfices des entreprises industrielles se contractent en 2001. En raison du ralentissement conjoncturel, du coût élevé du pétrole et de l'augmentation assez rapide des salaires, les taux de marge (excédent brut d'exploitation rapporté à la valeur ajoutée) se replient. Cette baisse est importante dans la grande industrie et elle resterait assez limitée dans les PMI.

En hausse depuis 1998, l'endettement industriel s'infléchit à partir du printemps 2001. Ainsi, les besoins de financement amorceraient une décrue, avec le report des investissements matériels et surtout la baisse des fusions et acquisitions à l'étranger. L'endettement des entreprises industrielles reste cependant élevé, et leur solvabilité s'en ressent.

Malgré la remontée des délais fournisseurs et, dans une moindre mesure, des délais clients entre 1998 et 2000, le solde du crédit commercial continue de diminuer. Les grandes entreprises ont été les principales bénéficiaires de cette diminution depuis dix ans, et les PMI restent toujours handicapées par des pratiques commerciales qui placent maintenant la France derrière l'Espagne en Europe.

Cependant, la situation financière des PMI reste satisfaisante en 2001. Malgré une baisse modérée de leur taux de rentabilité, elles ont su anticiper avec prudence les difficultés économiques et ont réduit fortement leurs acquisitions financières. Leurs besoins de financement restent assez stables et, au vu des premiers résultats disponibles, leur équilibre financier serait préservé en 2001. Le contraste est net, quand on les compare à quelques grands groupes aux bilans déséquilibrés, objets de retournements boursiers. Cependant, l'influence grandissante des groupes industriels dans le financement de leurs entreprises doit plutôt être interprétée comme un facteur de consolidation de la structure financière de l'industrie française.

Menacée à terme, notre compétitivité industrielle doit être préservée

Comparée à celle de nos partenaires, l'évolution de nos coûts par unité produite s'est améliorée depuis 1996. Cependant ces gains de compétitivité de nos prix à l'exportation résultent surtout de taux de change favorables dus aux hausses du dollar et de la livre et à un cours d'entrée du franc dans l'euro favorable à notre industrie.

En niveau, l'industrie française profite ainsi de coûts salariaux plus faibles qu'en Allemagne pour une productivité du même ordre, et d'un avantage de compétitivité par rapport au Royaume-Uni qui compense largement l'écart des coûts horaires.

Néanmoins, au sein de la zone euro, la position française s'améliore peu depuis 1998. L'évolution des coûts salariaux horaires a été plus rapide en France qu'en Allemagne ou en Italie depuis lors. Ces hausses ont toutefois été jusqu'ici compensées par une hausse plus rapide de la productivité en France.

Notre compétitivité structurelle évolue défavorablement. À un niveau honorable, la part du PIB consacrée à notre effort de recherche stagne depuis 1996 et reste inférieure à celle des pays leaders. Les dépôts de brevets augmentent moins rapidement que ceux de nos concurrents. Dans les Technologies de l'Information et de la Communication, l'un des moteurs de la forte croissance aux États-Unis depuis dix ans, la France est en retard en termes de connectivité et de " e-business ". Si les produits français gardent encore une bonne image, grâce au design et à l'ergonomie dans les biens de consommation, et à un bon rapport qualité-prix dans les biens intermédiaires et d'équipement, leur contenu en innovation n'obtient pas un score favorable.

En matière d'attractivité, l'industrie française conserve des atouts. La présence étrangère en France est importante, en particulier dans les secteurs de haute et de moyenne technologies, où plus de la moitié de la production est sous le contrôle de groupes étrangers. Bien qu'en forte baisse, les flux d'investissements directs demeurent relativement importants. En particulier, la France reste à la seconde place pour les nouvelles implantations (dénommées 'greenfields') ; ce sont les seules à véritablement contribuer à la croissance, et elles doivent donc être isolées des fusions et acquisitions.

Mais l'attractivité de notre territoire pâtit de la lourdeur de certains prélevements fiscaux et sociaux. Elle souffre également d'une réglementation que les industriels jugent fréquemment inadaptée. Le manque d'harmonisation de la fiscalité en Europe devient de plus en plus préoccupant, et la taxe professionnelle handicape lourdement, en particulier pour les PMI, les nouveaux investissements industriels en France, qu'ils soient d'origine française ou étrangère.

En 2001, les difficultés conjoncturelles ont été limitées par la croissance des revenus et le soutien à l'emploi. De plus, notre activité industrielle a bénéficié depuis quatre ans du bon niveau de notre compétitivité dû à des taux de change favorables au franc, puis à l'euro.

Cette situation risque de se détériorer avec les évolutions récentes du dollar et la baisse des taux de marge en 2001, mais surtout en raison de la persistance de problèmes plus structurels.

Afin de stimuler la compétitivité et de préserver le développement des investissements industriels en France, il serait nécessaire de moderniser notre environnement réglementaire et fiscal et de fournir un effort accru, en particulier, pour réduire certains retards constatés en matière de recherche et d'innovation ou dans les Technologies de l'Information.

Une année 2001 difficile

Le ralentissement mondial et la crise des échanges n'épargnent pas l'Europe

Parti des États-Unis dès 2000, le ralentissement mondial a été brutal dans les secteurs des Technologies de l'information (e-krach). L'Europe accuse le coup, surtout en Allemagne où la demande intérieure était déjà peu dynamique. Les événements de New York aggravent la situation au 4^e trimestre, en particulier dans l'aéronautique. Mais, dès janvier 2002, une reprise s'amorce aux États-Unis, puis en Europe. Cependant, les incertitudes boursières et la persistance de certains déséquilibres pourraient fragiliser cette reprise.

L'industrie française résiste bien, puis trébuche en fin d'année

Touchées par le ralentissement des échanges et la stagnation en Allemagne, les entreprises freinent leurs investissements et allègent leurs stocks. La production industrielle résiste grâce au soutien de la consommation, puis se contracte de 3 % en fin d'année 2001. Avec l'arrêt des déstockages, un certain soutien budgétaire à la demande et une politique monétaire légèrement assouplie, un rebond s'amorce dès janvier 2002.

Les entreprises voient leurs résultats se contracter

Après plusieurs années de croissance, les résultats des entreprises subissent l'impact du ralentissement économique. Le taux de profit se réduit de moitié au cours de l'exercice 2001 ; le taux de marge est en baisse. Du fait du maintien de la croissance dans les secteurs de l'automobile et des biens de consommation, la progression du chiffre d'affaires des grandes entreprises est plus rapide que celle les PMI. Elles subissent, par contre, une diminution plus importante de leur taux de marge et de leurs résultats d'exploitation. Leur investissement recule rapidement. Ainsi, des pertes apparaissent dans plusieurs secteurs industriels. Modérées dans la chimie et dans l'industrie des composants, elles sont importantes dans le secteur des biens d'équipement électrique et électronique.

Économie mondiale : une crise assez brutale en 2001

Bien que d'origines, d'ampleurs et d'impacts géographiques très variés, les retournements conjoncturels affectant l'industrie française s'enchaînent presque tous les deux ans (1990, 1993, 1996, 1998 et 2001). Apparue aux États-Unis, la crise de 2001 a été assez brutale. De 1999 à 2001, le produit brut mondial aurait cependant augmenté de plus de 3 % l'an, et il ne s'écarte pas ainsi de son évolution moyenne depuis 10 ans (3,3 % par an, soit 1,8 % par habitant).

Un ralentissement qui commence aux États-Unis

La crise a commencé aux États-Unis au cours de l'été 2000, mettant fin à un cycle d'expansion de huit ans, le plus important depuis 1974. La politique restrictive des autorités monétaires en 1999 et l'emballement des marchés pétroliers (avec une ponction de 1 % du PIB) ont freiné les investissements. Ce ralentissement s'amplifie avec l'éclatement de la bulle spéculative sur les Nouvelles Technologies, et affecte notamment les investissements et les stocks.

Il s'aggrave avec les événements du 11 septembre 2001, qui frappent plusieurs secteurs importants comme le tourisme, les transports, la construction aéronautique, les assurances... Les autorités américaines réagissent immédiatement en ouvrant largement le crédit à court terme et en relançant les dépenses publiques. Ainsi, le déficit fédéral s'est creusé d'environ 6 points de PIB (passant d'un excédent trimestriel moyen de 50 Md\$ en 1999-2000 à un déficit proche de 100 Md\$ au printemps 2002).

Avec la fin des opérations militaires en Afghanistan et la baisse du prix du pétrole, les premiers signes de la reprise se manifestent dès novembre. La baisse du coût du crédit dope les achats de voitures, et la consommation des ménages résiste. Par ailleurs, les capitaux étrangers ont continué d'affluer, et le dollar est resté surévalué jusqu'au printemps 2002, contribuant ainsi au déséquilibre croissant des échanges extérieurs et à la faiblesse du taux d'épargne des ménages.

Le ralentissement devient mondial

Aux exceptions notables de la Chine, de l'Inde et de la Russie, tous les grands pays industriels ont été touchés par le ralentissement économique américain.

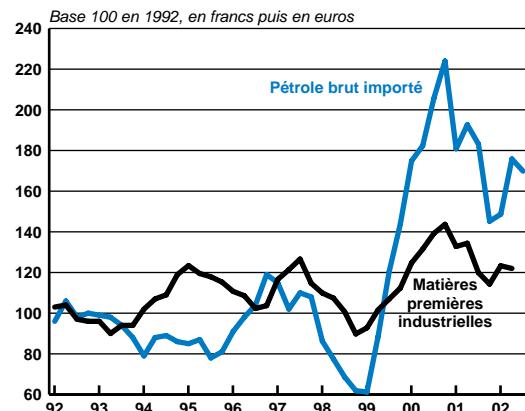
En effet, dans un marché mondialisé, les anticipations des entrepreneurs sont en phase, et les reports d'investissement ou les allégements de stocks se sont généralisés dès 2001 à tous les pays ouverts sur le marché mondial.

En raison de leurs liens étroits avec les États-Unis ou de leurs sensibilités à la crise du secteur des Technologies de l'information, l'Asie émergente et l'Amérique latine ont été les plus touchées.

Avec le ralentissement mondial, les prix du pétrole et des matières premières ont diminué en 2001. Toujours très sensibles aux aléas politiques, les cours du pétrole sont cependant restés à des niveaux élevés. Après avoir baissé à 18 \$ le baril en fin d'année suite au bras de fer engagé par la Russie pour renforcer ses parts de marché, ils se sont redressés en raison de la montée des tensions au Moyen-Orient. Quant aux

cours des métaux non ferreux, ils rebondissaient dès novembre 2001, avec la reprise des commandes militaires, alors que la baisse des prix de l'acier débouchait sur un repli protectionniste des Américains.

G1 - Évolutions des prix du pétrole et des matières premières industrielles

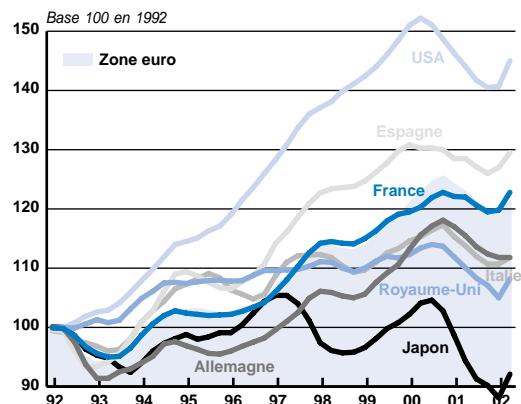


Sources : CPDP et Insee

Europe : récession allemande et coup de frein des entreprises

L'Europe a certes un peu mieux résisté à la conjoncture que les États-Unis. Protégée des crises de change par la monnaie unique, elle ne souffrait pas de déséquilibres importants et a été épargnée par les attentats. La consommation des ménages y est de surcroît moins sensible aux fluctuations des marchés financiers, et la surévaluation du dollar a favorisé les exportations.

G2 - Croissance industrielle des grands pays industrialisés



Source : Insee - BDM

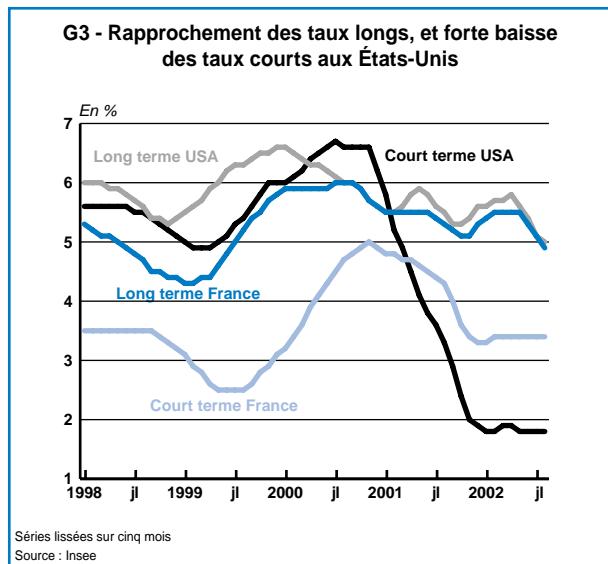
Mais les chefs d'entreprise européens ont, comme ailleurs, réduit leurs investissements et allégé leurs stocks. L'Allemagne a été au cœur de ce nouveau ralentissement. Souffrant de coûts salariaux élevés au sein de la zone euro et à peine remise des problèmes liés à la réunification, elle a été touchée en 2001 par une baisse inattendue de la consommation et par une nouvelle chute de la construction de logements. La zone euro est ainsi entrée en stagnation à partir de l'été 2001, et elle

semble avoir quelques difficultés à renouer avec la croissance au printemps 2002.

Une politique monétaire prudente, et des déficits accrus

Cette faible croissance européenne résulte, pour partie, de la prudence de la Banque centrale européenne (BCE), toujours très vigilante face à la montée des tensions inflationnistes en Europe et à l'ampleur des sorties de capitaux, dont les flux erratiques n'obéissent plus, du moins à court terme, aux déterminants usuels de la compétitivité commerciale (c'est-à-dire aux évolutions comparées des coûts, de la productivité et des prix). À l'inverse de la Fed, qui a baissé ses taux dès le début de l'année 2001, puis accentué le mouvement face à l'envolée des primes de risque ayant suivi les attentats, la BCE n'est intervenue qu'avec modération sur le coût du crédit en Europe.

Notons cependant que les fluctuations entre l'euro et le dollar restent bien inférieures à celles du yen. La monnaie unique protège ainsi l'Europe des crises de change qui, après avoir perturbé l'Asie en 1998, déstabilisent actuellement l'Amérique latine.



Quant aux politiques budgétaires des États membres, elles jouent un rôle stabilisateur de la demande. En 2001-2002, ce caractère anticyclique aurait été accru par l'approche de certaines échéances électorales. Ainsi, après avoir fortement diminué en 2000, en partie grâce aux ventes de licences UMTS, les déficits publics se redressent sous l'effet du ralentissement économique. Ils restent cependant modérés, comparés aux fluctuations américaines ou japonaises, et le poids de la dette publique européenne continue de diminuer d'un point de PIB en 2001. Mais ces déficits budgétaires semblent s'aggraver en 2002. Ils ont été jugés excessifs par Bruxelles, en particulier en Allemagne, où la réforme fiscale a déséquilibré les finances publiques dès 2001. La France est à peine mieux notée. Ayant réussi à réduire le poids de la dette publique dans le PIB en 2000, puis à le stabiliser en 2001, elle renoue en 2002 avec des déficits budgétaires notables.

T1 - Dettes brutes et déficits publics (en points de PIB)

	France	Allem	Esp	Italie	R-U	UE15
Dette						
en 2001	57,2	59,8	57,2	109,4	39,0	63,0
Évolution du poids de la dette (en moy annuelle)						
de 97 à 2000	-1,1	-0,3	-3,3	-2,7	-6,0	-3,5
en 2001	-0,2	-0,5	-3,2	-1,2	-3,4	-0,9
Solde des finances publiques						
2000	-1,3	1,2	-0,3	-0,5	4,1	1,1*
2001	-1,4	-2,7	-0,0	-1,4	0,9	-0,6

Source : Commission européenne - Eurostat (cf. Internet 19/08/02)

(*) les enchères UMTS ont représenté environ 1 point de PIB en 2000

France : la hausse des revenus soutient la croissance

Rappelons d'abord que l'introduction d'une monnaie unique dans les 12 pays de la zone euro au 1^{er} janvier 2002 est un événement historique qui clôture l'une des étapes les plus importantes de l'intégration économique en Europe. La France, comme ses partenaires, a su mener à bien cette opération originale.

Au-delà de cette réussite, 2001 restera une année bien terne. La France a plutôt mieux résisté au ralentissement de l'économie mondiale que ses principaux partenaires européens, du moins jusqu'en octobre. On peut y voir les effets d'un taux de change favorable et de l'augmentation rapide des revenus des ménages. Mais, les événements de New York ont amplifié le ralentissement de l'activité en fin d'année, et, en dépit du rebond amorcé dès janvier 2002, l'activité industrielle n'avait pas encore comblé au printemps le retard pris courant 2001.

Pour l'exercice passé, les contributions à la croissance du PIB et à celle de la production manufacturière (cf. fiche 12) peuvent se résumer dans le tableau suivant :

T2 - Contributions à la croissance du PIB et à celle de la production manufacturière

Croissance de 2000 à 2001 (et %)	France en pts de PIB	% de la var du PIB	Prodts manuf. en Md€	% de la var de prod ind
variation du PIB	1,8 %	(100 %)	-	-
var. production manuf.	-	-	13,3	(100 %)
(var val. ajout manuf)	0,3	16 %	3,7	28 %
v. consm. des ménages	1,4	85 %	7,1	53 %
var (var. des stocks)	-1,0	-59 %	-14,8	-111 %
variation de la FBCF	0,5	31 %	5,0	37 %
var (export - import)	0,2	13 %	5,1	38 %

Source : Insee- comptes trimestriels au 5 juillet 2002

La consommation, seul soutien de la croissance

En 2001, la consommation a continué de croître assez régulièrement (+2,6 % en volume, après +2,5 % en 2000). Sa contribution à la croissance du PIB dépasse 100 %, et ceci malgré un taux d'épargne en hausse (à 16,1 %, contre 15,5 % en 2000) et une diminution de moitié des créations d'emplois (proches de 240 000, contre plus de 500 000 courant 2000). Soutenus par la hausse des salaires, les baisses d'impôts et de cotisations sociales, la prime à l'emploi et la baisse des prix du pétrole, les achats des ménages ont donc bien résisté, et ceci

même après le 11 septembre, avec la remise en circulation pour les fêtes de Noël d'une partie des billets de 500 francs anciennement théâtralisés.

Parallèlement, les investissements immobiliers des ménages ont légèrement diminué (-1 %), tout en restant à un niveau élevé.

Repli de la demande étrangère

Le repli de la demande extérieure aura été l'un des plus rapides depuis 25 ans. Nos importations diminuent plus rapidement que nos exportations, le solde de notre commerce extérieur augmente fortement, en volume comme en valeur. Dû pour partie au déstockage des produits importés et à une légère diminution de la facture énergétique, cet excédent apporte une contribution positive à la croissance, mais qui ne saurait compenser l'effet récessif dû à la contraction générale des échanges.

En ce qui concerne les autres transferts courants, on peut noter la consolidation des revenus de la propriété et la stagnation des recettes touristiques.

Allégement important des stocks

Les déstockages ont aussi très fortement pesé sur la croissance en 2001. Leur contribution réduit d'un point la croissance du PIB entre 2000 et 2001, mais surtout elle diminue de 2 points son évolution en glissement annuel courant 2001. Heureusement, cet impact n'est que temporaire, et l'arrêt des déstockages explique pour l'essentiel le rebond technique du premier semestre 2002.

Reports d'investissement des entreprises

Moins brutal mais plus durable, le ralentissement des investissements des entreprises n'a encore qu'un impact limité sur la croissance du PIB en 2001 (toujours positive, leur contribution ralentit à 0,5 point de PIB en 2001, contre 0,7 point l'année précédente). Ainsi, grâce à son niveau élevé acquis en fin d'année 2000, la formation brute de capital fixe a encore augmenté de 3 % de 2000 à 2001. Mais elle plafonne depuis le printemps 2001.

Nos investissements directs à l'étranger se sont aussi très fortement réduits (de 7 points de PIB). Après la pointe de 2000, notamment marqués par deux opérations d'une ampleur inhabituelle (France Télécom et Vivendi), les sorties de capitaux sont ainsi redevenues plus équilibrées ([cf. fiche 61](#)).

Neutralité des dépenses publiques en 2001, mais déficits accrus en 2002

En 2001-2002, la dépense publique joue son rôle traditionnel de stabilisateur de la demande.

Pourtant, en 2001, les déficits publics ont peu augmenté, et cela malgré le ralentissement des recettes liées à l'activité économique (TVA, TIPP), la réduction de certains prélèvements sociaux, l'augmentation des traitements et de certaines prestations sociales et le versement d'une prime à l'emploi. Après avoir légèrement diminué en 2000, le poids de la dette publique reste au point mort en 2001, à 57,3 % du PIB.

La situation s'inverse en 2002, avec la hausse de certaines dépenses et la baisse des recettes des impôts sur les revenus des ménages et sur les bénéfices des entreprises. L'audit réalisé au printemps évalue le déficit public total entre 2,3 % et 2,6 % du PIB (contre 1,4 % dans la loi de finances initiale),

et le collectif budgétaire de juin prévoit un déficit du budget de l'État de 46 milliards d'euros (soit 3 % de PIB, contre 2,4 % dans la Loi de finances initiale).

T3 - Compte des administrations publiques					
(en % du PIB)	1995	1999	2000	2001	
Dépenses totales	%	%	%	%	Md€
(en % du PIB)	55,5	53,7	52,7	52,7	772
-dont rémunérations	13,7	13,6	13,5	13,5	198
-dont FBCF des APU	3,2,	2,9	3,2	3,3	48,9
Prélèvements obligatoires	43,7	45,5	45,0	45,0	751
Soldes (cap. de financement)					
Administration centrale	-4,7	-2,2	-2,1	-1,9	-33,8
Administrations locales	-0,2	0,3	0,2	0,2	2,9
Adm. de sécurité sociale	-0,7	0,3	0,5	0,3	3,9
Déficit total	-5,5	-1,6	-1,3	-1,4	-20,6
Dette publique	54,6	58,5	57,3	57,3	839

Source : Insee – comptes de la Nation

Note : les recettes des enchères UMTS ont été revues en baisse ; leur impact est faible en France (1,2 Md€, soit 0,1 point de PIB en 2001) ; il n'améliore pas l'endettement des administrations, car il a été affecté au fonds de réserve des retraites. Quant aux moins-values sur les enchères acquises par France Télécom, elles n'affectent pas directement les revenus des administrations publiques.

La production industrielle résiste bien, puis trébuche en fin d'année

Confrontée au retournement conjoncturel, la production manufacturière française a assez bien résisté en 2001, avant de chuter au 4^e trimestre. Pour les produits manufacturés non alimentaires, elle augmente d'un demi-point selon l'indice de la production industrielle, et de 2,1 % selon les comptes de la Nation. Plus régulier, le secteur alimentaire ne croît que de 1,3 % (cf. comptes de la Nation) en raison de la crise du secteur de la viande (vache folle, fièvre aphteuse...).

Outre la bonne tenue de la consommation en France, cette résistance de la production industrielle s'explique par le dynamisme de certains secteurs comme l'automobile, qui, en dépit d'une demande incertaine, ont su gagner des parts de marché en Europe. Ce succès des constructeurs français de voitures s'expliquerait, pour une grande part, par la montée des moteurs diesel, la fiscalité sur les carburants étant très favorable au gazole en Europe, mais aussi par des renouvellements de gamme à un rythme élevé et des hausses de prix limitées par des gains importants de productivité.

Au-delà de la percée de l'automobile, les évolutions sectorielles ont été assez diverses en 2001. Dans les biens de consommation, la conjoncture reste très contrastée, mais plutôt satisfaisante. À l'inverse, le ralentissement est marqué dans les biens intermédiaires en raison des déstockages, et l'expansion devient très incertaine dans les biens d'équipement (cf. fiche 11).

La fin d'année a cependant été décevante. Les événements de New York ont perturbé plusieurs secteurs industriels importants, comme la parfumerie, les industries du luxe ou la construction aéronautique. Tournant au ralenti en fin d'année, de nombreuses entreprises en ont profité pour fermer pendant les fêtes, ce qui leur a permis de réduire leurs stocks et d'écluser les congés de RTT. Ainsi, l'activité industrielle chute au 4^e trimestre 2001. Avec la reconstitution des stocks, un rebond s'amorce dès janvier, mais il reste modéré, et le terrain perdu depuis un an n'a pas encore été rattrapé.

Moindres tensions sur les facteurs de production

La production a aussi bénéficié d'une réduction des tensions sur les facteurs de production (cf. fiche 43). Les difficultés de recrutement se sont réduites, et les taux d'utilisation des capacités de production sont redevenus normaux, en particulier dans la construction automobile, où les investissements massifs des années précédentes ont remis à niveau le potentiel productif.

Flexibilité aidant, l'emploi industriel direct a cependant bien résisté : le moindre recours à l'intérim, le non-renouvellement des contrats à durée déterminée et la réduction du temps de travail ont ainsi contribué à limiter les suppressions de postes permanents dans les entreprises industrielles.

Léger rattrapage des prix industriels

En 2000, la flambée des prix du pétrole et des matières premières n'avait été que très partiellement répercutee sur les prix de vente industriels.

En 2001, avec la légère décrue des prix de l'énergie et des matières premières, les prix des consommations intermédiaires se sont stabilisés. Cependant, la hausse des prix de vente reste assez rapide, compensant ainsi une partie du retard pris en 2000. Ce constat doit être nuancé au vu des évolutions par grands secteurs industriels :

-ainsi, dans l'agroalimentaire, la flambée des prix n'est due qu'à la crise très spécifique de la vache folle ;

-à l'opposé, dans l'automobile, les prix à la production évoluent assez régulièrement. Leur faible hausse depuis 1995 s'explique probablement par les gains de productivité dus à la modernisation de ce secteur ;

-les prix diminuent dans les biens d'équipement, surtout dans l'électronique en crise en 2001 ;

-le redressement des prix semble notable dans les biens de consommation, secteur hétérogène où les hausses concerneraient l'habillement et l'édition en 2001 ;

-le rattrapage des prix est surtout important dans les biens intermédiaires. Très sensibles à la montée des prix des importations depuis deux ans, ce secteur a de plus été durement touché par le ralentissement conjoncturel.

T4 Évolution des prix industriels (y c. énergie)

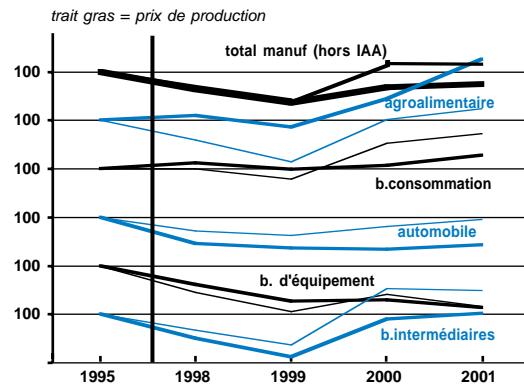
en moyennes annuelles	95 à 98	1999	2000	2001
importations	0,3	-1,6	5,8	-0,4
consm. intermédiaire de branche	-0,5	-0,5	6,0	-0,3
valeur ajoutée des branches	-0,2	-1,6	-0,9	2,4
production	-0,4	-0,9	3,8	0,5
consommation des ménages	0,9	0,1	2,4	1,6

Source : Insee, comptes de la Nation - base 95

Nota : les variations de prix de la valeur ajoutée (VA) reflètent les écarts de prix entre les prix industriels à la production (P) et les prix des consommations intermédiaires (CI) pondérés par leurs poids respectifs : $Var(prix VA) = Var(prix P) \times (P/VA) - Var(prix CI) \times (CI/VA)$.

Si la variation des prix à la production est inférieure à celle (pondérée) des prix des intrants, le prix de la valeur ajoutée va diminuer. En 2001, son évolution est très différente d'un secteur à l'autre : + 1,2 % dans les biens de consommation (contre - 5,9 % en 2000), - 0,7 % dans l'automobile (-4,0 % en 2000), + 0,3 % dans les biens d'équipement (-3,7 % en 2000), et + 2,1 % dans les biens intermédiaires (0,3 % en 2000).

G4 - Évolution des prix à la production et des prix des consommations intermédiaires selon l'activité



Source : Insee, comptes trimestriels de la Nation - base 95

Échelle : l'écart entre deux courbes représente 5 % d'évolution.

Cette évolution des prix de vente en 2001 s'est répercutee sur les prix à la consommation des produits industriels. L'inflation sous-jacente augmente ainsi régulièrement depuis 1999 et avoisine 2 % en 2001. Elle semble cependant s'infléchir en début d'année 2002. Mais la récente reprise des cours du pétrole et des matières premières, si elle se poursuit, amènera de nouvelles tensions externes sur des prix industriels fin 2002.

Perspectives pour 2002-2003 une reprise encore fragile

Dès novembre 2001, des signes de reprise apparaissent aux États-Unis, puis se généralisent début 2002 en Europe et dans le monde. Mais cette reprise semble fragilisée par la persistance de certains déséquilibres :

-au niveau international, les instabilités persistent, sur les prix du pétrole comme sur les marchés des changes, et les incertitudes au Moyen-Orient s'amplifient ;

-aux États-Unis, face à l'ampleur des déficits publics et commerciaux et à la baisse parfois camouflée de certains résultats financiers, l'afflux des capitaux semble faiblir, entraînant une baisse du dollar, qui, si elle se confirmait, entamerait la compétitivité des industries européennes ;

-en Europe, la crise allemande a été profonde, soulignant les difficultés structurelles de nombreux pays et les fragilités d'une construction européenne, dont l'élargissement soulève de nombreux problèmes.

Face à ces aléas, la France dispose de peu de marges de manœuvre. Au-delà du rebond des stocks, la reprise est lente et les carnets de commandes ne s'étaient que peu regarnis au printemps. Cependant, les chefs d'entreprise sont moins pessimistes. L'Insee et la Direction de la Prévision envisagent pour 2002-2003 un retour à un rythme de croissance proche de 2,5 % courant 2002. Mais ces perspectives pourraient être révisées, avec la rechute récente des marchés financiers.

T5 - Comptes prévisionnels pour 2002-2003

Évolutions annuelles % en F95 cvs-cjo	Résultats		Prévisions		
	1999 /1998	2000 /1999	2001 /2000	2002 Insee	2003 DP fév
PIB	3,2	4,2	1,8	1,4*	2,8
dont V.A. manuf.	3,9	6,0	1,7	0,9	nc
Dép. des ménages	3,5	2,9	2,7	1,8	2,3
FBCF	8,3	8,3	2,6	0,6	3,7
-dont sociétés	8,7	8,9	3,3	0,6	nc
Importations	6,1	15,0	0,7	2,4	5,3
Exportations	4,1	13,6	1,4	1,1	5,1
Contributions à la croissance (en points de PIB)					
Dem. intérieure	3,8	3,8	2,6	1,7	2,3
-dont FBCF	1,5	1,5	0,3	0,1	0,7
Var. des stocks	-0,3	0,4	-1,0	0,0	0,7
Com. extérieur	-0,4	-0,1	0,2	-0,3	-0,1

Sources : Insee - comptes trimestriels, note de conjoncture (juin 2002) ; DP * Budgets économiques * (fév. 2002)

(*): rem : la LFI 2002 était basée sur un taux de croissance de 2,3 %, alors que le collectif budgétaire de juillet 2002 prévoit 1,5 % en 2002.

Dans ce contexte, on peut donc nourrir certaines craintes sur la vigueur et la pérennité de la reprise amorcée début 2002.

Cela dit, les taux d'utilisation des capacités de production n'ont rien d'excessif en Europe et sont bien inférieurs à la normale aux États-Unis et au Japon. Hors effet conjoncturel, les gains de productivité sont élevés grâce aux Nouvelles Technologies de l'information. Le potentiel de croissance reste donc important et ne peut que se concrétiser à échéance plus ou moins brève.

À plus long terme, on ne saurait oublier que les événements de New York, et, dans une moindre mesure, l'explosion de Toulouse, ont montré la vulnérabilité de certaines activités, en particulier face à des actions terroristes. De nombreuses entreprises industrielles enregistrent déjà une hausse de leurs coûts d'assurances, et elles devront à terme mieux adapter leur appareil productif à ces risques accrus et au resserrement inévitable des normes internationales de sécurité.

Sur le long terme, l'industrie reste le secteur le plus dynamique de l'économie

La valeur ajoutée industrielle par salarié continue d'augmenter à un rythme annuel moyen de 4 %. Au-delà des fluctuations conjoncturelles, cette progression est assez uniforme depuis 20 ans. Elle témoigne de la régularité du progrès technique et organisationnel dans l'industrie.

Depuis 5 ans, les gains de productivité dans l'industrie manufacturière sont ainsi devenus supérieurs à ceux de l'agriculture (secteur antérieurement le plus productif, où ces gains ont dépassé les 5 %).

Sans mésestimer la montée de la demande pour certains services (santé, transports, loisirs...), il serait donc utile de rappeler que la "désindustrialisation" n'est en fait que le reflet de l'intégration croissante des services et de l'industrie. Cette interdépendance s'accroît, non seulement avec l'informatisation et l'industrialisation de nombreuses activités de service (hôpitaux, banque, tourisme...), mais aussi par externalisation de certains services autrefois intégrés au sein des entreprises industrielles.

(voir encadré sur les gains de productivité depuis 1980, en page 18 du précédent rapport).

Les comptes de l'industrie souffrent du ralentissement

Exhaustifs, mais limités à quelques variables, les premiers résultats de l'enquête annuelle d'entreprise du Sessi confirment, à la fois l'ampleur des difficultés rencontrées par les entreprises en 2001, mais aussi leurs capacités à s'adapter à une conjoncture difficile et à préserver leurs équilibres, en particulier pour les PMI.

Après avoir progressé de plus de 10 % en 2000, le chiffre d'affaires des entreprises industrielles de 20 salariés et plus ralentit, à 2,7 % en 2001 (cf. fiche 15).

Dans les secteurs des Nouvelles Technologies de l'information, on assiste même à un repli de -4 %, après une hausse de près de +19 % en 2000 (or, ce secteur représente 10 % du chiffre d'affaires de l'industrie manufacturière). À l'inverse, ce ralentissement n'a affecté que modérément les biens de consommation, et à peine l'industrie automobile.

Les grandes entreprises sont dans les secteurs les plus dynamiques

Quelle que soit leur taille, toutes les entreprises sont touchées par ce ralentissement. Mais les ventes des grandes entreprises restent plus dynamiques que celles des PMI. Elles doivent ces meilleures performances à leur forte implantation dans l'automobile, secteur où elles réalisent 30 % de leur chiffre d'affaires, contre 3 % seulement pour les PMI. Dans les biens de consommation, les grandes entreprises sont également plus dynamiques. En outre, plus de la moitié du chiffre d'affaires des PMI provient des biens intermédiaires, secteur en stagnation en 2001, alors que les grandes entreprises n'y réalisent que le tiers de leurs ventes.

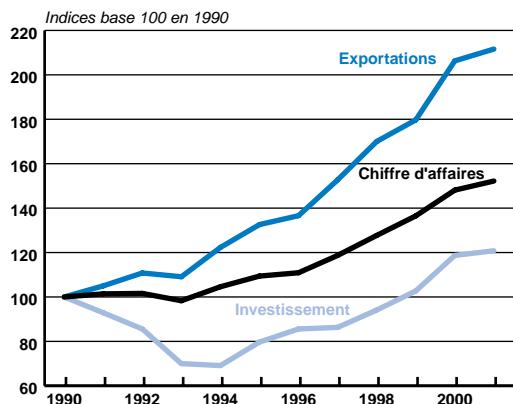
Ces mouvements se traduisent par un retour des faillites, en particulier de moyennes entreprises. Les dix défaillances les plus importantes totalisent plus de 5 milliards d'euros de chiffre d'affaires, et sept appartiennent à l'industrie (la première étant Moulinex Brandt). 18 grosses sociétés du secteur des TIC ont disparu (totalisant 870 millions d'euros de chiffre d'affaires).

Les petites investissent plus que les grandes

L'investissement stagne en 2001 (-0,3 %), mettant fin à la reprise des trois années précédentes. Face au repli de la demande, les industriels ont gelé leurs projets d'investissement, surtout dans les entreprises de plus de 500 salariés où l'investissement baisse de -2,4 % en 2001, après une augmentation de plus de 20 % en 2000. À l'inverse, dans les PMI, probablement moins touchées par les difficultés financières des groupes internationaux, les investissements augmentent encore de +3 %, après +5,5 % en 2000.

L'écart entre les grandes entreprises et les PMI est très marqué dans les biens intermédiaires. Représentant les trois cinquièmes des investissements, l'investissement des grandes entreprises y baisse de -13 %, alors que celui des PMI progresse de +2,3 %. En particulier, dans les composants électroniques, les grandes entreprises diminuent leurs investissements de 50 %, pendant que les PMI augmentent les leurs de près de 30 %.

G5 - Chiffre d'affaires, exportations et investissement* de 1990 à 2001



Source: Sessi -Premiers résultats de l'Enquête Annuelle d'Entreprise)

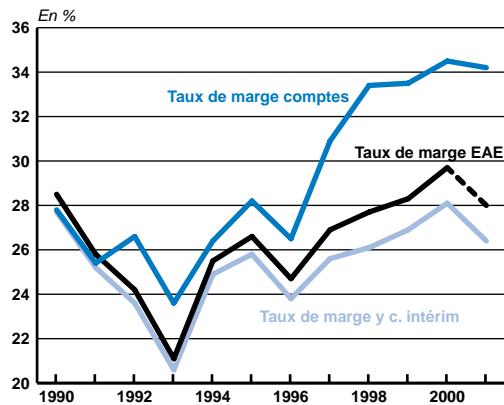
(*) investissement corporel (hors apports) des entreprises de 20 salariés et plus de l'industrie manufacturière non alimentaire.

Une baisse du taux de marge en 2001

Le taux de marge (EBE/VA) avait augmenté de 1,4 point en 2000. Proche de 30 %, il dépassait ainsi le niveau atteint en 1990. En 2001, les informations encore partielles disponibles en août 2002 suggèrent une baisse proche de 1,5 à 2 points de ce ratio pour l'ensemble de l'industrie manufacturière hors IAA. Les entreprises de plus de 500 salariés seraient davantage affectées, mais modérément. Le taux de marge des PMI baisserait aussi. Ces résultats reposent sur un taux de couverture en valeur ajoutée de plus de 75 % sur les PMI, et de l'ordre de 60 % pour les grandes entreprises ; ils sont donc plus fragiles pour ces dernières.

Les données des comptes trimestriels de l'Insee ne prennent pas en compte les données issues de l'enquête annuelle d'entreprise, qui ne seront intégrées que dans le compte annuel semi-définitif. Le taux de marge des branches de l'industrie manufacturière, au sens de la Comptabilité nationale, apparaît relativement stable en 2001. Seul celui de l'ensemble des activités non financières baisserait.

G6 - Taux de marge de 1990 à 2001



Sources : comptes trimestriels mai 2002, Insee et EAE (Sessi pour 2001, données partielles disponibles en août 2002).

Champs : branche manufacturière pour l'Insee, et entreprises de 20 salariés et plus pour l'EAE
Taux de marge = excédent brut d'exploitation/valeur ajoutée
Taux de marge corrigé = EBE/VA + coûts liés au personnel extérieur).

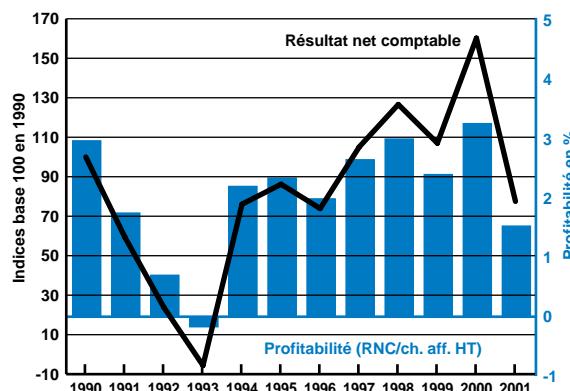
Les PMI préservent davantage leurs résultats que les grandes

En 2001, la profitabilité (résultat net/CA) a chuté à 1,5 % alors qu'elle oscillait entre 2 et 3 % les années précédentes. Dans l'automobile, cette baisse serait due à des écritures comptables peu liées à son activité de production. Dans les biens d'équipement, la baisse est plus forte. En particulier, la profitabilité des équipements de télécommunication, déjà négative en 2000, plonge à -14 %.

Dans les biens intermédiaires, la profitabilité atteint son plus bas niveau depuis 1994. À l'inverse, les biens de consommation sont atypiques, et la profitabilité n'y a jamais été aussi élevée depuis le début des années 90, s'inscrivant en hausse dans la pharmacie, mais aussi dans l'habillement.

Par contre, la profitabilité des PMI diminue modérément et reste proche de 2 % (contre 2,6 % en 2000). En revanche, celle des grandes entreprises chute à 1,1 % (contre 3,5 % en 2000). Ainsi, les PMI s'en sortent mieux, surtout dans les secteurs en difficulté, comme les Technologies de l'information, le textile, le travail des métaux.

G7 - Résultat net comptable et profitabilité de l'exercice de 1990 à 2001



Source : Sessi-EAE. Entreprises manufacturières de 20 salariés et plus

Profitabilité de l'exercice = résultat net comptable/chiffre d'affaires

T6 - Principales évolutions par secteur et par taille entre 2000 et 2001

Évolutions en % sauf deux dernières colonnes : en % du CA	Effectif* au 31/12	Chiffre d'affaires HT		Investissement**		Exportations		Profitabilité *** en % du CA	
		en valeur	en volume	en valeur	en valeur	en volume	en volume	en 2000	en 2001
Ensemble industrie manufacturière	-0,3	2,7	2,4	-0,3	3,0	2,8		3,1	1,5
dont PMI (20 à 499 salariés)	-0,6	1,6	1,3	3,4	0,4	0,2		2,6	2,0
Grandes entreprises (500 sal. et plus)	0,1	3,2	2,9	-2,4	3,9	3,7		3,5	1,1
Biens de consommation	-1,7	5,0	3,9	6,4	9,4	6,8		4,3	4,6
habillement, cuir, industries diverses	-4,6	3,6	2,3	19,0	9,6	6,9		2,4	3,3
édition, imprimerie, reproduction	-1,2	0,3	-1,4	5,2	-1,0	-3,4		3,1	2,9
pharmacie, parfumerie, entretien	1,7	9,1	8,7	10,7	14,9	11,0		6,8	7,4
industrie des équipements du foyer	-3,2	2,3	0,9	-4,0	0,7	0,3		1,5	1,3
Industrie automobile	1,0	8,9	8,4	2,6	9,3	8,1		2,8	1,6
Biens d'équipement	0,3	0,5	1,4	10,6	0,0	1,0		2,5	0,1
matériels de transports	3,5	3,5	2,7	43,1	6,3	5,2		3,8	3,7
biens d'équipement mécanique	0,3	2,4	1,8	11,0	3,6	3,5		2,5	2,4
équipements électrique et électronique	-1,4	-2,7	1,6	-5,8	-5,8	-1,8		1,8	-4,1
Biens intermédiaires	-0,2	0,0	-0,6	-6,1	-0,2	-0,1		3,1	0,8
industrie des produits minéraux	-1,1	1,8	-2,0	-3,1	2,8	0,2		5,4	5,2
industrie textile	-3,4	-2,5	-4,4	-1,4	-3,7	-5,4		2,1	1,3
industrie du bois et du papier	0,5	1,3	0,2	-8,2	2,4	2,2		3,2	3,3
chimie, caoutchouc, plastique	0,4	0,5	-0,2	-3,8	-0,2	-0,2		3,0	-0,7
métallurgie et transformation des métaux	0,6	-0,7	-1,0	14,9	-0,7	-0,7		2,3	1,1
composants – matériels électriques	-1,0	-1,2	1,0	-25,3	-0,6	1,3		3,8	-1,0

Source : Sessi - Premiers résultats EAE.

Champ : entreprises manufacturières de 20 salariés et plus

* effectif salarié hors intérim ** investissement corporel (hors apports) *** résultat net comptable / chiffre d'affaires HT

Les indices en volume sont calculés à partir des prix à la production et à l'exportation de la comptabilité nationale.

Échanges extérieurs : le repli

En 2001, le net ralentissement de l'économie mondiale a pesé sur les échanges de la France

Les exportations se maintiennent en moyenne annuelle (1,8 %) mais chutent fortement en cours d'année. La compétitivité-coût, qui avait bénéficié les années passées d'un taux de change favorable, se maintient en 2001 à un bon niveau, et permet de stabiliser les parts de marché mondiales de la France en valeur. Les importations françaises se replient (-1 %) plus fortement que les exportations. Un excédent commercial de 3,9 Md€ succède ainsi au déficit de 3,5 Md€ en 2000. Ce redressement est dû à l'amélioration du solde commercial de l'industrie civile (y.c. IAA), qui progresse fortement pour s'établir à 17,6 Md€.

L'internationalisation se poursuit

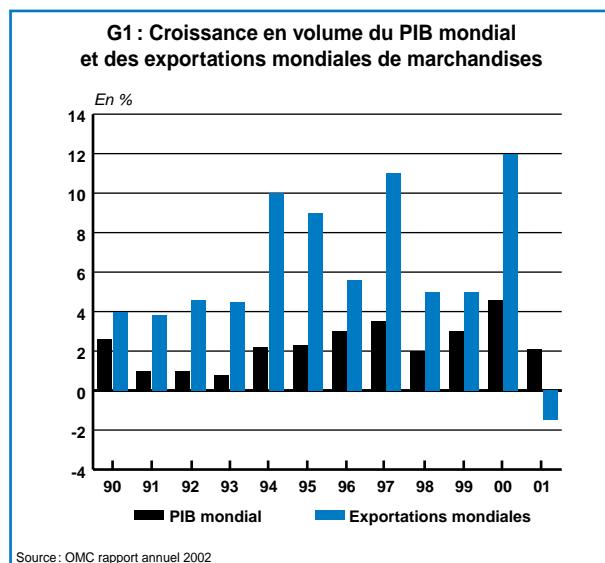
Les investissements directs étrangers en France continuent de croître, principalement en raison de flux de trésorerie, malgré une forte diminution au niveau mondial. Ils représentent 4 % du PIB, contre 3,4 % en 2000. À l'opposé, comme dans la plupart des pays industrialisés, les investissements directs français à l'étranger se replient (6,3 % du PIB contre 13,3 % l'année précédente), après une année 2000 marquée par des fusions et acquisitions de grande envergure.

Commerce mondial : la plus forte contraction depuis vingt ans

Après avoir atteint sa croissance la plus élevée de la décennie (4,6 %) en 2000, l'activité mondiale se contracte très fortement, pour revenir à seulement 2 % en 2001. Parti des États-Unis dès l'automne 2000, le ralentissement touche progressivement le reste du monde. Il est renforcé par l'ajustement dans le secteur des Nouvelles Technologies du fait des surcapacités mondiales, et, dans une moindre mesure, par les événements du 11 septembre 2001.

La faiblesse persistante de la croissance économique mondiale se traduit par une très nette contraction des échanges internationaux, diffusant et renforçant d'un pays à l'autre l'onde de choc venue des États-Unis.

Les exportations mondiales de marchandises diminuent de 4 % en valeur (1,5 % en volume) après la hausse exceptionnelle de 12,5 % (12 % en volume) en 2000, ce qui constitue la plus forte baisse annuelle enregistrée depuis vingt ans. Pour la première fois depuis longtemps, la croissance du commerce mondial est inférieure à celle de la production mondiale (cf. graphique G1).



Tous les pays n'ont cependant pas été affectés de la même façon, les plus touchés étant les partenaires privilégiés des États-Unis et ceux dépendant étroitement des Nouvelles Technologies, comme l'Asie de l'Est. À l'inverse, les régions et les pays qui avaient profité de la brusque remontée des prix du pétrole et du gaz en 1999-2000 (par exemple les économies en transition et le Moyen-Orient) enregistrent une forte croissance de leurs importations.

France : des échanges peu dynamiques

Dans ce contexte de détérioration de l'environnement international, les échanges de la France s'infléchissent dès le début de l'année, puis reculent fortement au second semestre. Amplifiée par la décélération des prix, la contraction des échanges en valeur concerne d'abord les biens intermédiaires

et les produits liés aux Nouvelles Technologies, puis elle gagne l'ensemble des secteurs.

Un fléchissement des importations industrielles

Après une croissance exceptionnelle en 2000 (21,7 %), les importations reculent en 2001, modérément en moyenne annuelle (-1,1 %) mais fortement en fin de période (-12 % après +18 % de décembre à décembre). Cette évolution peut surprendre compte tenu du relatif dynamisme de la demande intérieure. Elle provient du coup d'arrêt brutal de la demande des entreprises, dû à un mouvement de déstockage et à un gel de l'investissement, alors que la demande des ménages reste soutenue. Elle est liée à la baisse des taux d'utilisation des capacités de production, après leur saturation en 2000 qui avait contraint à importer davantage. Elle résulte aussi de l'organisation à un niveau mondial de la production par les grands groupes. Environ 40 % des échanges sont intragroupe (cf. fiche 24) si bien que les importations sont de plus en plus liées à la production mondiale.

Les biens intermédiaires et les produits liés aux TIC ont été les premiers et les plus touchés. À l'inverse, les importations des secteurs des biens de consommation, de l'automobile et des biens agroalimentaires progressent, témoignant de la bonne tenue de la demande des ménages (cf. fiche 22).

Des exportations stables en moyenne annuelle

Après une année 2000 exceptionnelle, le dynamisme des exportations de produits manufacturés est cassé net dès le début de 2001 par la contraction de l'activité mondiale. Le retournement est particulièrement brutal : les exportations reculent en glissement annuel de -8 % fin 2001, après une hausse de +15 % en 2000. Elles progressent toutefois de +1,9 % en moyenne annuelle en 2001, après +14,4 % en 2000. Mais ce relativement bon résultat ne tient qu'au très haut niveau des exportations fin 2000 et au poids limité des produits des Nouvelles Technologies dans les exportations françaises.

Ce sont les produits intermédiaires et, dans une moindre mesure, les biens d'équipement qui ont le plus pâti de la faiblesse de l'activité étrangère et du mouvement mondial de déstockage. À l'inverse les secteurs liés à la demande des ménages, comme la parfumerie et la pharmacie ou encore l'automobile, ont mieux résisté (cf. fiche 22).

Repli des échanges avec l'Union européenne et les États-Unis

Le repli des échanges a surtout été marqué vis-à-vis de l'Europe, et s'est accentué en fin d'année. Les exportations à destination de l'Europe reculent de 0,4 % et les importations de 1,1 % (cf. fiche 21). Ce repli a été prononcé avec les pays qui connaissent des difficultés conjoncturelles importantes comme l'Allemagne ou les Pays-Bas.

Le commerce avec les grands pays industrialisés (États-Unis et Japon), et les pays d'Asie, qui ont particulièrement souffert de l'ajustement intervenu dans les Nouvelles Technologies aux États-Unis, a été peu dynamique.

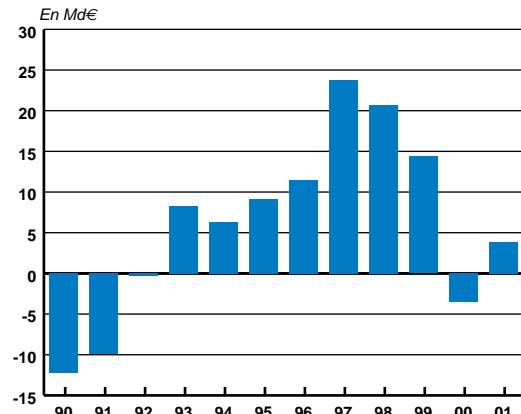
Les ventes aux pays émergents ont été soutenues (5,8 %) notamment vers ceux qui ont bénéficié de la hausse du prix

du pétrole. Par contre, celles vers les pays tirant essentiellement leurs recettes des matières non pétrolières ont reculé en raison de la chute des cours.

Solde : retour à un excédent

Le repli des importations, doublé d'une stabilisation des exportations, explique le retour à l'excédent commercial Fab/Fab, qui se situe à 3,9 milliards d'euros en 2001 après un déficit de 3,5 milliards en 2000 (cf. graphique G2).

G2 : Évolution de la balance commerciale (Fab/Fab)



Source : Douanes (31 mai 2002)

Champ : ensemble des échanges, y compris matériel militaire

Passage Caf/Fab

Le taux de passage Caf/Fab corrige les importations des frais de transports et d'assurance. En 2001, la balance commerciale (Fab/Fab) est excédentaire de 3,9 Md€ alors qu'elle apparaît comme déficitaire de 2,8 Md€ (Caf/Fab) en incluant les frais sur les importations. Le taux de passage Caf/Fab a été modifié récemment. Le changement résulte de la réduction des coûts de transport ainsi que de celle de la part des pondéreux dans les échanges commerciaux internationaux. Prise en compte dans les résultats de l'année 2000, cette modification a conduit à une légère réduction du solde commercial, qui est devenu déficitaire (-3,5 Md€) alors qu'il était juste équilibré

Diminution du déficit avec l'Asie

La balance commerciale s'améliore de 3,3 Md€ avec le Proche et Moyen-Orient, grâce à l'allégement de la facture énergétique, et redevient cette année excédentaire.

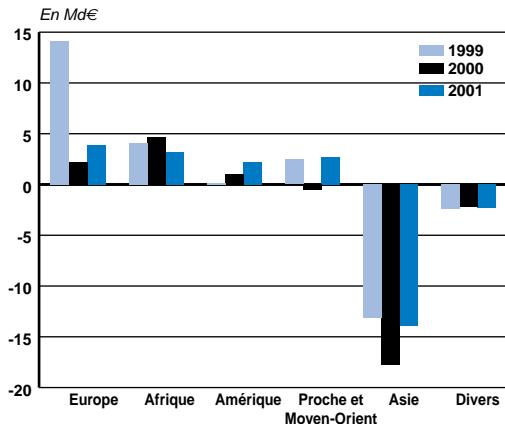
Le déficit multilatéral avec le continent asiatique diminue de 3,8 Md€ essentiellement grâce à des ventes d'Airbus à Hong Kong : c'est la première fois depuis 1995 que le déficit vers cette zone diminue. Par contre, il se creuse avec l'Allemagne de 1,1 Md€. L'Allemagne est le second déficit bilatéral de la France (7,3 Md€), juste derrière la Chine (7,6 Md€).

L'excédent s'améliore de 1,9 Md€ avec le Royaume-Uni, pour atteindre 7,1 Md€, montant qui est le second excédent

bilatéral de la France derrière l'Espagne (8,9 Md€, après 8,6 Md€ en 2000).

Le déficit bilatéral avec les États-Unis est revenu à 0,8 Md€, après 1,3 Md€, grâce au reflux important des importations françaises de composants électriques et électroniques et à la bonne performance des exportations françaises dans les domaines de la pharmacie, de la parfumerie et de l'automobile.

G3 : Évolution des soldes des échanges par zone hors matériel militaire



Source : Douanes (31 mai 2002)

Champ : solde des échanges Caf/Fab hors matériel militaire

Un excédent industriel en nette progression

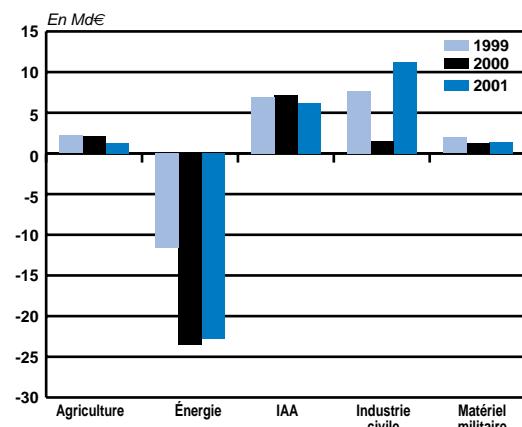
Le redressement du solde commercial français tient essentiellement à l'amélioration du solde des biens industriels (Caf/Fab, y compris matériel militaire) en progression de 8,7 milliards d'euros, avec une amélioration de 0,7 milliard du solde énergétique et une détérioration de 0,9 milliard de celui de l'agriculture.

L'excédent commercial de l'industrie civile s'élève, en 2001, à 11,4 milliards d'euros hors industrie agroalimentaire et à 17,6 milliards en l'incluant. La France dégage des excédents confortables, en progression par rapport à 2000, dans les secteurs où elle dispose d'avantages comparatifs.

Le solde de l'aéronautique s'établit à 11,6 milliards d'euros, en progression de 2,3 milliards par rapport à 2000, grâce aux ventes d'Airbus vers l'Amérique et l'Asie. Vient ensuite celui de la pharmacie à 3 milliards, en progression de 1,3 milliard par rapport à 2000 grâce à des ventes particulièrement dynamiques vers les États-Unis. Les performances de l'automobile et de la parfumerie restent toujours excellentes, avec des soldes commerciaux respectivement de 11,2 et 5,3 milliards d'euros, en progression de 2,1 et 0,6 milliards d'euros par rapport à 2000.

Le relâchement des tensions sur l'appareil productif permet à l'industrie des composants électriques et électroniques de retrouver un excédent confortable de 2,8 milliards d'euros. Le gel de l'investissement induit une baisse de nos importations de machines et une amélioration du solde de 1,4 milliard d'euros dans les équipements professionnels.

G4 : Évolution des soldes des échanges par produit



Source : Douanes (31 mai 2002)

Champ : solde des échanges Caf/Fab

Note : Industrie civile = biens de consommation, d'équipement, intermédiaires et automobile.

Une compétitivité-coût qui se maintient

La compétitivité-coût compare l'évolution des coûts par unité produite en France à celle de nos partenaires. Lorsque le retournement conjoncturel est plus fort chez eux, il peut induire une amélioration de la compétitivité-coût alors que le coût salarial augmente plus vite en France.

Les compétitivités coût et prix de la France par rapport aux 24 pays de l'OCDE se stabilisent en 2001 (cf. [fiche 53](#)) après avoir fortement augmenté entre 1996 et 2000, du fait de la faiblesse relative de l'euro par rapport au dollar et d'une bonne tenue des coûts salariaux par unité produite français due à des gains de productivité.

Au sein de la zone euro, depuis 1998, la position française en matière de coûts salariaux unitaires par rapport à l'ensemble des partenaires de la zone n'augmente plus que faiblement. En 2001, le léger avantage en matière de coûts salariaux unitaires se cumule avec une compression des marges, pour conduire à une légère amélioration.

Part de marché : stabilisation en valeur

Grâce aux gains de compétitivité enregistrés ces dernières années, la part de marché relative en volume de la France par rapport aux 23 principaux pays de l'OCDE continue de progresser au cours de l'année 2001. Elle s'établit à 8 %, c'est-à-dire à son niveau le plus haut des vingt dernières années (cf. [fiches 51 et 52](#)). Comme l'ensemble des pays de l'Union européenne, la part de marché de la France s'accroît en valeur alors que celles du Japon et des États-Unis se tassent sensiblement, leurs échanges bénéficiant cette année d'une orientation géographique moins favorable.

Cependant, les parts de marché mondiales de la France se stabilisent en 2001 en valeur (à 5,2 %) dans une tendance générale sur moyenne période à l'effritement, qui s'apparente à ce que connaissent nos partenaires de l'Union européenne ne compte tenu de l'arrivée de nouveaux pays industriels.

Cette stabilité de l'an dernier traduit les gains réalisés par rapport aux pays de l'OCDE et le dynamisme du commerce avec les pays émergents.

Un excédent courant conforté

En 2001, l'excédent du compte des transactions courantes de la balance des paiements s'élève à 23,7 Md€, soit 1,6 % du PIB, après 1,2 % du PIB en 2000. La France demeure le pays qui a l'excédent le plus élevé des pays du G7, après le Japon et le Canada, devant l'Allemagne et l'Italie, qui renoue cette année avec l'excédent.

Le redressement du solde des biens (en progression de 7,4 Md€ par rapport à 2000) et dans une moindre mesure l'amélioration de l'excédent des revenus (1,6 Md€) sont à l'origine de la progression de 6 Md€ de l'excédent courant. Grâce aux avoirs constitués à l'étranger ces dernières années, l'excédent des revenus d'investissements directs devient le premier excédent des transactions courantes, à 14 Md€, contre 8,3 Md€ en 2000. En revanche, l'augmentation des revenus de portefeuille versés à l'étranger creuse le déficit des investissements de portefeuille de 3,9 Md€. L'excédent des revenus ne progresse ainsi que de 1,6 Md€. L'excédent dans les services recule modérément (19,9 Md€ au lieu de 21,5 Md€) malgré le retour à son niveau habituel de l'excédent des services d'assurance (0,3 Md€ après 1,8 Md€) suite aux indemnités versées en raison des tempêtes et au ralentissement de l'activité économique. Cette baisse de revenu est compensée par les recettes nettes de négoce international, qui avaient déjà nettement augmenté en 2000, et qui poursuivent leur progression en 2001 en raison du développement des échanges entre affiliées de produits en cours de fabrication (3,9 Md€ après 3,1 Md€ en 2000).

Enfin, le déficit des transferts courants s'est légèrement dégradé (-16,6 Md€ contre -15,2 Md€) en 2001 du fait de la progression des transferts nets des administrations.

T1 Balance des transactions courantes (2001)

(en Md€)	Solde 2001	Solde 2000	Déférence 2001-2000
Biens*	3,8	-3,6	+7,4
dont énergie combustible	-25,7	-26,3	+0,6
Services	19,9	21,5	-1,6
dont voyages	13,6	14,0	+0,4
Revenus	16,6	15,0	+1,6
dont salariés	8,2	7,4	+0,8
dont invest. direct étranger	14,0	8,3	+5,7
Transferts courants	-16,6	-15,2	-1,4
dont secteur public	-9,8	-9,1	-0,6
Total	23,7	17,7	+6,0
En % du PIB	1,6 %	1,2 %	0,4 %

Source : Banque de France et Direction du Trésor (22 mai 2002)

* adjonction aux échanges de marchandises des opérations d'avitaillement, de travail à façon et des réparations

Il faut noter également l'effort accompli depuis 1995 pour orienter les exportations vers l'Europe de l'Est, région dont les importations sont dynamiques.

Cette bonne orientation ne doit pas faire oublier que la position actuelle confortable dans le marché des hautes technologies (6 % du marché mondial) est notamment due à l'aéronautique. Elle pourrait reculer fortement dans les années à venir, au profit des pays d'Asie en développement rapide, des États-Unis ou encore de pays européens très spécialisés dans les produits des technologies de l'information (cf. [fiche 52](#)).

Parts de marché des pays de l'UE : bonne performance de l'Allemagne

Comme pour la France, les parts de marché des pays de l'Union européenne se stabilisent en valeur en 2001, après une longue période d'effritement continu. Seule l'Allemagne fait exception, en accroissant nettement les siennes en 2001 (9,2 % après 8,6 % en 2000) après une dégradation importante depuis 1992 (11,4 %).

Cette bonne performance de l'Allemagne s'explique par des exportations davantage tournées vers des régions ou des pays en croissance forte comme les PECO (16,9 %) ou encore la Chine (27,5 %). Il en résulte un renforcement de ses positions dans les PECO-CEI de 0,8 point en parts de marché (18,3 % en 2001) alors que celles des autres pays de l'UE, mis à part l'Italie (0,7 point pour atteindre 7,1 %), sont quasi stables.

Ses exportations (6,7 % en moyenne annuelle) sont plus dynamiques en 2001 que celles de l'Union européenne, alors qu'elle connaît une croissance inférieure à celle de l'UE (0,7 % contre 1,5 %). Par contre, ses importations se contractent (2,2 %) sous les effets d'un mouvement de déstockage et d'une demande des ménages atone. Le solde extérieur se redresse fortement (35,1 Md€), pour s'établir à 94,2 Md€ en 2001.

Le solde de ses échanges avec la France est excédentaire de 7,3 Md€, l'amélioration principale concernant les biens automobiles.

Investissements directs entrants et sortants plus équilibrés

En l'absence d'importantes opérations de fusions et d'acquisitions, les investissements directs français à l'étranger ont diminué de moitié. Ils s'élèvent à 92,6 Md€ et représentent 6,3 % du PIB, après 13,3 % du PIB en 2000 ([cf. fiche 61](#)). Comme la plupart des pays industrialisés ont connu des évolutions semblables, la France conserve sa place de deuxième au rang mondial, derrière les États-Unis (174,1 Md€), pour le montant des flux investis à l'étranger. Ces investissements confortent la position à l'international des groupes industriels qui contribuent largement à l'excédent commercial en s'ouvrant de nouveaux marchés ([cf. fiche 23](#)).

En revanche, les entrées d'investissements directs en France ont progressé, alors que les flux d'investissements directs auraient diminué de moitié en 2001, selon les estimations de la CNUCED. Ils s'élèvent à 58,8 Md€, soit 4 % du PIB, après 3,4 % du PIB en 2000. De tous les grands pays industrialisés, la France est le seul pays, avec l'Italie, à avoir reçu davantage d'investissements étrangers en 2001 qu'en 2000. La France revient au troisième rang des pays d'accueil en 2001, derrière les États-Unis (176,3 Md€) et juste après le Royaume-Uni (60,1 Md€).

L'augmentation des flux entrants correspond à des opérations de trésorerie consécutives à des recompositions de groupes (ces flux sont multipliés par deux). Ils ne s'inscrivent donc pas dans la perspective du long terme comme l'implantation de nouveaux établissements ou encore les rachats d'entreprises ou les augmentations de capital d'entreprises existantes.

La France confirme néanmoins cette année encore son ouverture aux investissements étrangers ([cf. fiche 60](#)).

En 2002, un excédent commercial en progression

Au premier trimestre 2002, les échanges français redémarrent progressivement dans le sillage de l'activité mondiale. L'excédent cumulé sur les trois premiers mois s'élève à 2 Md alors que le solde était déficitaire de 420 millions d'euros sur la même période en 2001.

Le raffermissement progressif de l'économie mondiale joint à la nécessité de reconstituer les stocks stimulerait les échanges. Enfin, les conséquences des différentes crises sanitaires (ESB, fièvre aphteuse) devraient progressivement s'estomper. La diminution des grands contrats signés en 2001 n'affecterait nos exportations qu'en fin 2002.

Les importations et les exportations repartiraient progressivement à la hausse courant 2002, mais elles devraient néanmoins s'inscrire en baisse en moyenne annuelle, en raison du très bas niveau des échanges à la fin 2001.

L'excédent commercial devrait poursuivre sa progression, son amplitude dépend toutefois fortement de l'évolution du taux de change et de la poursuite de la détente sur les prix du pétrole. À titre d'illustration, une hausse de 10 % du prix du baril de pétrole en euro alourdirait, toutes choses égales par ailleurs, de 3 Md€ la facture énergétique.

Moins de grands contrats signés en 2001

La valeur totale des grands contrats civils enregistrés au cours de l'année 2001 par les Missions économiques s'élève à 26,1 Md€. Ce montant est inférieur de 5,2 % à celui enregistré en 2000, mais il reste très supérieur à la moyenne des cinq dernières années (24,6 Md€). Mesurée en dollars, qui est la monnaie dans laquelle sont libellés l'essentiel des contrats, la baisse s'élève à 8 %.

La baisse des commandes est venue principalement des zones à la situation conjoncturelle dégradée. Aux États-Unis, principale destination des grands contrats (35,5 % du montant total), les commandes se sont contractées de 24 %, notamment au second semestre dans l'aéronautique. Les commandes ont également chuté en Amérique latine (-33 %).

En revanche, les commandes sont restées dynamiques au Proche et Moyen-Orient (77 %) ainsi qu'en Afrique (150 %) grâce à la signature de grands contrats dans l'aéronautique. Les contrats sont en hausse dans la zone dynamique des PECO/CEI (33,2 %), aussi bien dans l'aéronautique que dans le domaine civil. Il en est de même avec les pays émergents d'Asie grâce à la hausse spectaculaire des commandes de matériels électroniques (télécommunications, satellites), qui a plus que compensé la baisse des grands contrats aéronautiques (-27,7 %).

En 2002, le nombre de livraisons d'Airbus reste incertain du fait d'annulations et de reports. Ainsi, les livraisons totales pourraient se limiter à 300 appareils, après 325 en 2001. Les exportations de biens d'équipement devraient pâtir de ce fléchissement des commandes enregistrées dans la seconde partie de 2001, mais cet effet serait relativement modéré et ne jouerait qu'en fin d'année compte tenu des délais de livraison d'environ un an.

Coup de frein sur l'investissement

Stagnation de l'investissement corporel en 2001 et recul en 2002

Devant la détérioration de la conjoncture mondiale, les entreprises industrielles françaises ont fait montre d'une grande réactivité, qui s'est traduite par un vif mouvement de déstockage et une réduction précoce et drastique des projets d'investissement. Après trois années de forte croissance, l'investissement productif de l'industrie manufacturière, y compris les IAA, n'a guère progressé (+ 0,8 %) en 2001. En particulier, l'investissement a baissé fortement dans le secteur des TIC (principalement dans les télécommunications et l'électronique) et, à un degré moindre, dans le secteur des biens intermédiaires. Le fléchissement devrait se traduire par un recul significatif de l'investissement en 2002.

Fléchissement des dépenses de publicité et de logiciels mais maintien de l'effort de R&D des entreprises
Les investissements immatériels, dont la croissance soutenue était tirée par la forte progression des dépenses de publicité, ont subi également le ralentissement de l'activité économique en 2001. Les dépenses de logiciels ne retrouvent pas leur rythme de croissance de la fin des années 90, subissant le contrecoup des efforts exceptionnels de mise à niveau réalisés en 1999. En revanche, les dépenses de R&D dans leur ensemble augmentent un peu plus vite que le PIB en 2001, et l'effort de R&D des entreprises se maintient à 1,37 % du PIB, comme l'année précédente.

Fragilisation à terme de la compétitivité structurelle des entreprises

Le manque de vigueur de l'effort de R&D, conjugué à la stagnation persistante des résultats en matière de brevets, pourrait fragiliser à terme la compétitivité des entreprises industrielles françaises. Ce risque est accru par la persistance du retard des PMI dans l'utilisation des Technologies de l'information et de la communication, par rapport à leurs concurrentes d'Europe du Nord. Enfin, le développement dynamique du capital-risque dans la phase initiale ne s'est pas maintenu en 2001, en raison de l'effondrement des marchés de valeur de croissance dans le monde.

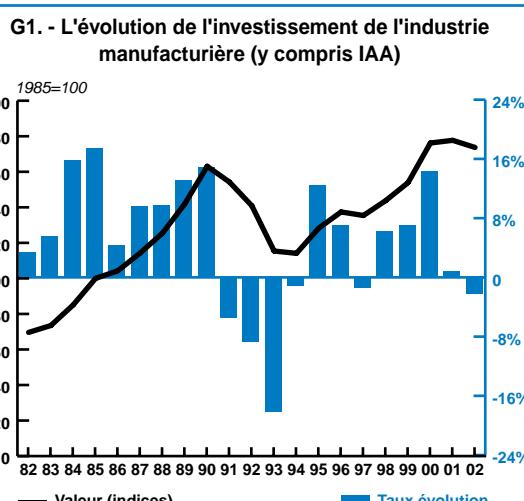
Coup de frein sur l'investissement matériel

Exposées au net ralentissement de la demande mondiale, les entreprises industrielles ont adopté un comportement d'investissement restrictif durant l'année 2001. Alors que les chefs d'entreprise prévoyaient encore en janvier 2001 une progression de 9 % de leurs investissements productifs sur l'année à venir, ce chiffre a été révisé à la baisse tout au long de l'année (+6 % en avril, +3 % en octobre et 0 % en janvier 2002), à mesure que les perspectives d'activité se dégradaient.

Ainsi, les projets d'équipement ont été progressivement gelés, puis reportés, ou finalement annulés. La nature des plans d'équipement a sans doute aussi contribué à favoriser certaines annulations de dépenses, une part non négligeable d'entre elles étant destinée à accroître les capacités de production suite aux fortes tensions sur l'offre constatées durant l'année 2000.

Une stagnation globale de l'investissement manufacturier en 2001...

Si l'investissement corporel des entreprises de l'industrie manufacturière (y compris les IAA) recule à partir du printemps 2001, il reste à peu près stable en moyenne annuelle (+0,8 %) grâce à un fort effet d'acquis. En 2001, le montant de l'investissement manufacturier s'élève à 28,1 Md€ selon les Enquêtes Annuelles d'Entreprise 2001.



... avec un fort recul dans les secteurs liés aux TIC

L'année 2001 est surtout marquée par la chute de l'investissement dans plusieurs filières liées aux TIC. Ainsi, l'investissement baisse fortement dans les secteurs des télécommunications (-15 %), de l'électronique grand public (-15 %) et des composants électroniques (-40 %). Seul le secteur de l'informatique maintient la vigueur de ses investissements (+22 %). Au total, si l'on écarte les secteurs liés aux TIC, l'investissement de l'industrie manufacturière progresse de plus de 4 % en glissement annuel.

Secteur le plus touché : les biens intermédiaires

La stagnation globale des dépenses d'investissement des entreprises industrielles recouvre des disparités sectorielles très marquées. Ce sont les entreprises des secteurs des biens intermédiaires, les plus sensibles à l'évolution de la conjoncture internationale, qui ont freiné le plus fortement leurs investissements (-6 %). Ce recul atteint -20 % dans la chimie organique et -40 % dans les composants électroniques cités ci-dessus (TIC).

T1 - Évolution de l'investissement par secteur en 2001

	Biens consom.	IAA	Auto-mob.	Biens d'équip.	Biens interméd.
Montant en Md€	3,3	3,7	5	3,9	12,1
Croissance en %	+6,4	+5,5	+2,6	+10,6	-6,1

Source: Sessi, Enquête Annuelle d'Entreprise 2001

En revanche, les secteurs liés à la consommation des ménages, qui ont mieux résisté à la dégradation de la conjoncture, ont maintenu leur effort d'investissement : +6,4 % dans le secteur des biens de consommation et +5,5 % dans celui des industries agroalimentaires. Dans le secteur automobile, qui maintenait depuis trois ans un effort important d'équipement (gains de parts de marché et renouvellement des modèles), l'investissement a commencé à s'affaiblir globalement (+2,6 % seulement en 2001). Enfin, l'investissement a été vigoureux (+10,6 %), dans le secteur des biens d'équipements, principalement dans l'aéronautique (+55 %).

Freinage marqué uniquement pour les grandes entreprises

En 2001, l'investissement des grandes entreprises atteint 15 Md€, soit un recul de 2,4 % par rapport à l'année 2000. C'est en particulier dans les secteurs de haute technologie que les grandes entreprises diminuent le plus leurs investissements (-18,4 %).

En revanche, les PMI de l'industrie manufacturière augmentent légèrement leur investissement corporel (+3,4 %). Néanmoins, les PME-PMI ont été moins nombreuses à investir en 2001 par rapport aux années précédentes : 76 % en 2001, contre 84 % en 2000 et 85 % en 1999, selon l'enquête de conjoncture de la Banque de développement des PME (juillet 2001).

Arrêt de la remontée du taux d'investissement

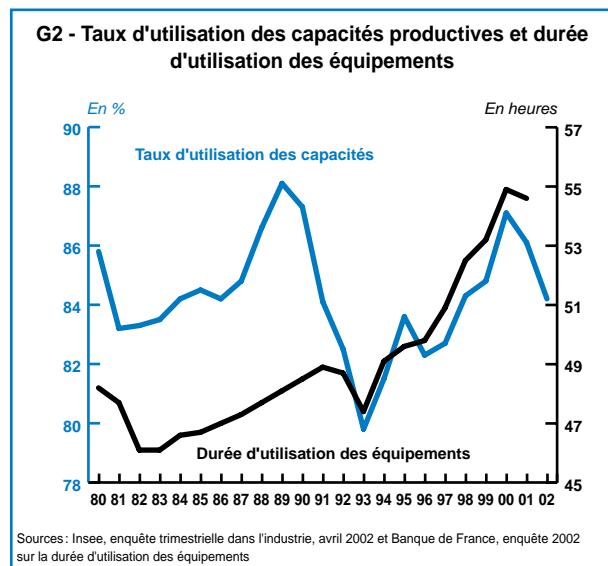
Le fléchissement de l'effort d'équipement, qui se traduit par une stagnation du taux d'investissement (nettement en deçà de 15 % en 2001), devrait encore s'accentuer en 2002. Les chefs d'entreprise s'attendent à un recul de 3 % de l'investissement corporel pour l'année en cours. Ainsi, le cycle de croissance de l'investissement, engagé dans l'industrie manufacturière depuis 1998, à un rythme annuel moyen de 9 %, se trouve temporairement interrompu. La progression du taux d'investissement des entreprises durant ces trois années (de 12,1 % en 1997 à 14,9 % en 2000 et en deçà en 2001) n'a pas permis de retrouver le niveau, certes exceptionnel, atteint à la fin des années 80. Cette interruption contrarie l'effort de rattrapage engagé pour moderniser et renforcer l'équipement productif français après la récession de 1993.

Taux d'utilisation des capacités productives : un niveau encore élevé

Le freinage de l'investissement s'inscrit dans un contexte de moindres tensions sur les capacités de production. Le taux d'utilisation des capacités productives de l'industrie manufacturière (TUC) est passé d'un point haut de 87,9 % en octobre 2000 à 84,6 % en octobre 2001.

Une légère baisse du taux d'utilisation des capacités productives de l'industrie manufacturière est intervenue (84,1 %) en avril 2002, selon la dernière enquête trimestrielle dans l'industrie de l'Insee. Toutefois, la baisse du TUC reste assez limitée, d'autant plus que celui-ci demeure à son niveau moyen de longue période. Ceci suggère que l'industrie ne se trouve pas en situation de "surinvestissement".

Si le taux d'utilisation continue de se tasser, les goulots de production augmentent de nouveau en 2002. La proportion d'entreprises industrielles confrontées à des difficultés d'offres, après être passée de 40 % en octobre 2000 à 19 % en octobre 2001, augmente et s'élève à 22 % en avril 2002, selon l'enquête trimestrielle de l'Insee. Si les tensions sur l'offre se sont très atténuées, elles restent cependant latentes.



Repli limité de la durée d'utilisation des équipements

Le ralentissement conjoncturel s'est accompagné d'une diminution de la durée d'utilisation des équipements dans le secteur industriel. La durée d'utilisation des équipements (DUE) est passée de 54,9 heures en 2000 à 54,6 heures en 2001 (-0,5 %), selon l'enquête annuelle de la Banque de France.

Cette évolution est particulièrement nette pour les PMI, où la DUE diminue (-1,2 %) ; en revanche, celle-ci augmente très légèrement (+0,3 %) dans les grandes entreprises. Si celles-ci ont moins fréquemment recouru au travail posté et ont enregistré une hausse de leurs capacités de production inemployées, elles ont développé en revanche l'organisation du travail en continu.

Les évolutions sectorielles sont, elles aussi, très contrastées. La DUE diminue dans les industries de biens intermédiaires (-1,6 %), mais augmente (+2,9 %) dans l'industrie automobile.

La durée d'utilisation, qui demeure à un niveau historiquement élevé, témoigne du souci des industriels, depuis plu-

sieurs années, d'utiliser de la manière la plus efficace le capital déjà installé. Cet allongement du temps d'utilisation des machines est lié à un recours plus important du travail posté, que renforce la réduction du temps de travail.

Renouvellement et modernisation des équipements à l'ordre du jour

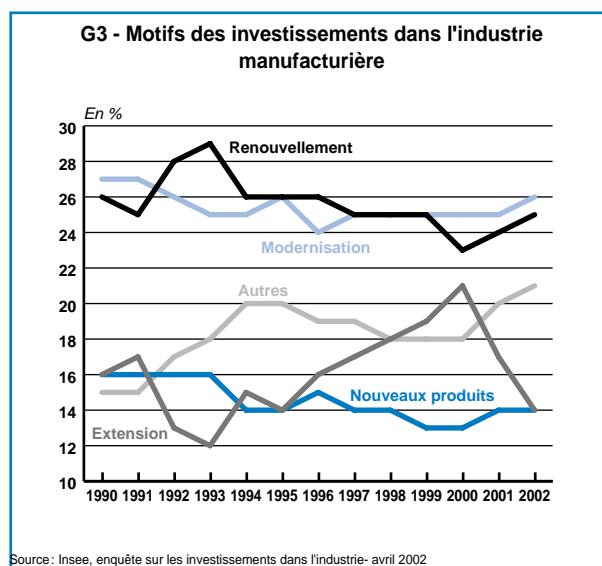
En 2001, le renouvellement des équipements a été le motif d'investissement qui a gagné le plus en importance (passant de 21 % à 24 % des investissements). Il se situe au même niveau que le souci de moderniser et de rationaliser les équipements, selon l'enquête sur l'investissement dans l'industrie de l'Insee (avril 2002).

En revanche, l'extension des capacités de production, qui était devenue une motivation croissante de l'investissement en 2000, recule de quatre points (19 %) en 2001, du fait du ralentissement de l'activité.

Alors que les investissements destinés à l'introduction de nouveaux produits ne progressent pas, les autres investissements (sécurité, environnement, etc.) augmentent de nouveau leur part (18 % au lieu de 17 %).

Pour l'année 2002, les investissements d'extension de capacité devraient encore baisser (passant de 22 % à 13 %), alors que les investissements de modernisation et les investissements (sécurité, environnement) devraient gagner nettement en importance (+4 points).

Sur ce point, on peut craindre à terme un effet de substitution entre les investissements de sécurité ou liés à l'environnement et les investissements productifs, au détriment de ces derniers.



En termes de contenu des investissements, les achats de véhicules (+8 %) ainsi que l'investissement en bâtiments (+4,5 %) sont restés dynamiques pendant l'année 2001. En revanche, les industriels ont surtout réduit les dépenses de matériel, notamment informatique.

Une contraction des dépenses informatiques...

Les dépenses informatiques des entreprises industrielles ont connu une forte contraction durant l'année 2000. Après les importants investissements réalisés en 1999 pour prévenir le bogue de l'an 2000, le montant global des dépenses infor-

matiques a reculé, de 4,6 Md€ à 4 Md€ en 2000, selon les chiffres de l'Enquête Annuelle d'Entreprise du Sessi. Alors que le montant des dépenses informatiques représentait une part de plus en plus importante des investissements (18,7 % en 1999, contre 13,6 % en 1996), il revient en deçà de 15 % des investissements corporels en 2000.

T2 : Dépenses informatiques des entreprises manufacturières

Md€ courants	1997	1998	1999	2000
Achat de matériels	1,4	1,6	1,7	1,7
Achats de services inform.	1,1	1,2	1,4	1,3
Logiciels	0,7	1,0	1,4	1,0
Dépenses informatiques	3,2	3,8	4,6	4,0
Investissements corporels	21,4	22,8	24,4	27,7
En % des invest. corporels	14,9	16,7	18,8	14,4

Sources : EAE (Sessi, Scees)

Champ : industrie manufacturière y compris IAA

Pour 2001, les dépenses informatiques des entreprises ont subi le contrecoup de la crise américaine du secteur des TIC et du ralentissement de l'activité économique. Dans le contexte de révision à la baisse des projets d'investissement, les entreprises françaises ont été très prudentes en matière de dépenses informatiques, reportant un certain nombre de projets et se focalisant sur l'intégration et la rationalisation de leur infrastructure informatique en place.

Par ailleurs, certains phénomènes de saturation sont apparus. Ainsi, le volume des ventes de micro-ordinateurs s'est réduit en France de plus de 2 % entre 2000 et 2001. D'une façon générale, cette stagnation des dépenses informatiques se trouve confirmée par la nette contraction des importations de biens d'équipement en NTIC. Un redressement de la situation pourrait intervenir dans les prochains mois, avec les besoins de renouvellement d'équipements et de modernisation des applications de gestion (ERP) ou de la relation client (CRM, etc.).

... freinant l'effort de rattrapage dans l'utilisation des TIC

Ce fléchissement temporaire des investissements dans les TIC, sans doute nettement moins prononcé qu'aux États-Unis, contrarie l'effort de rattrapage engagé par la France en matière d'équipement en TIC. Si l'adoption des principales nouvelles technologies (internet, site Web, intranet, extranet) est en progression rapide, celle-ci reste insuffisante pour rattraper le retard accumulé (cf. fiche 59).

En particulier, les PMI françaises paraissent moins conscientes que les grandes entreprises de l'importance de la mise en place de sites Web sur l'internet. À cet égard, elles ne paraissent pas toujours bien armées pour maîtriser la complexité et l'évolution rapide de ces technologies nouvelles.

Des investissements immatériels "au ralenti" en 2001

La montée des investissements immatériels est le phénomène le plus marquant des mutations actuelles de l'économie mondiale. Ceux-ci sont devenus désormais les compléments indispensables des investissements physiques et jouent

Un redémarrage de l'investissement seulement à l'horizon 2003 ?

Début 2002, les indicateurs relatifs aux dépenses d'équipement des entreprises n'indiquent aucun signe de retour des projets d'investissement. Ainsi, compte tenu des acquis, l'investissement productif devrait reculer en moyenne en 2002. Ceci est confirmé par l'enquête sur les investissements dans l'industrie du mois d'avril dernier, qui montre que les chefs d'entreprise s'attendent à un recul de 3 % de l'investissement dans l'industrie manufacturière pour l'année 2002. Dans les secteurs des biens de consommation, des IAA et des biens d'équipement, les chefs d'entreprise reviennent à la hausse leurs projets d'équipement et s'attendent à une croissance de 4 % à 3 % de leurs investissements. En revanche, un recul de -8 % de l'investissement est envisagé dans le secteur des biens intermédiaires et de -4 % dans l'automobile.

Pour le second semestre 2002, les chefs d'entreprise s'attendent à un retournement de tendance, notamment dans les secteurs de l'automobile et des biens intermédiaires. Dans l'immédiat, les signes d'une amélioration de la demande semblent encore ténus. Seule une amélioration des perspectives de demande étrangère permettrait un réel redémarrage des investissements industriels.

Les conditions de financement actuelles semblent compatibles avec une reprise de l'investissement. S'il est vrai que la dégradation de l'activité a pesé sur les résultats des entreprises, se traduisant par un tassement de la capacité d'autofinancement, le déstockage et le freinage des dépenses d'équipement ont permis de limiter les difficultés de trésorerie. La proportion d'industriels rencontrant des difficultés de trésorerie n'évolue pas depuis le début de l'année. Elle s'établit à 15 % dans l'industrie manufacturière, au lieu de 14 % en avril 2001 et 11 % en avril 2000.

Selon d'autres analyses, les capacités de financement des entreprises restant contraintes par un niveau d'endettement record et par la faiblesse de leur taux d'autofinancement, la reprise de l'investissement pourrait tarder à se propager.

un rôle décisif dans le maintien de la compétitivité hors prix des entreprises industrielles.

En 2000, les investissements immatériels de l'industrie manufacturière se sont élevés à 37 Md€ (soit 243 MF), progressant de 8,2 % grâce au dynamisme des dépenses de publicité (+18 %). Ils sont ainsi supérieurs de 32 % aux investissements matériels, mais ce ratio entre les deux types d'investissements est orienté à la baisse : il s'élevait à 43 % en 1997, puis à 39 % en 1999, en raison de la progression plus forte des investissements matériels.

T3 : Investissement immatériel pour l'industrie manufacturière (y compris IAA)

Md€	1996	1997	1998	1999	2000	00/99
Publicité	12,2	13,5	13,6	15,0	17,7	18 %
Formation	2,2	2,1	2,0	2,1	2,1	0 %
Logiciels	0,7	0,7	1,0	1,4	1,0	-28 %
R&D	14,8	14,6	14,8	15,7	16,2	3 %
Inv. immat	29,9	30,9	31,4	34,2	37,0	8 %
Inv. mat	21,8	21,4	22,8	24,4	27,9	14 %
Total	51,7	52,3	54,2	58,6	64,9	11 %

Sources : MENRT, SJTI, Sessi, Scees, *Cereq (estimations)

En 2001, compte tenu de la stagnation des investissements matériels, ce ratio pourrait s'améliorer légèrement. Mais la progression des investissements immatériels devrait être, elle aussi, très limitée en 2001, compte tenu du marasme des dépenses de publicité (-4 % ou -5 %) et de la progression modérée (4 %) des dépenses de R&D.

Les dépenses de publicité marquent le pas en 2001

Entre 1999 et 2000, les dépenses de publicité de l'industrie manufacturière (y compris IAA) avaient augmenté de 18 %, d'après l'Enquête Annuelle d'Entreprise. La progression avait été particulièrement vive dans le secteur des IAA, premiers annonceurs en France.

En revanche, l'année 2001 a subi le premier réel retournement de marché depuis 1991, après deux années explosives où tous les records de dépenses publicitaires avaient été battus. Dans le pessimisme ambiant résultant de l'éclatement de la bulle internet et des événements internationaux, le montant des dépenses de publicité des entreprises devrait stagner en 2001.

T4 Dépenses de publicité de l'industrie manufacturière					
Md€	1993	1997	1998	1999	2000
IAA	3,6	6,0	6,0	6,9	9,1
Industrie. manuf.	6,3	7,5	7,6	8,1	8,6
Total ind. (yc IAA)	9,9	13,5	13,6	15,0	17,7

Sources: EAE Sessi, Ageste

Dans l'industrie manufacturière, les deux tiers des dépenses publicitaires sont réalisées par les grandes entreprises de plus de 500 salariés, qui affectent 1,5 % de leur chiffre d'affaires à la publicité. Cependant, les dépenses de publicité des entreprises françaises restent en retrait sur celles de leurs concurrentes étrangères, même si l'écart s'est atténué depuis 1974.

Stabilité des dépenses en formation

Depuis 1997, l'effort de formation continue des entreprises industrielles est resté pratiquement stable (cf. [fiche 44](#)). Sa mesure peut être toutefois entachée d'un biais par absence de déclaration des montants dépassant le seuil de l'obligation fiscale. Cet effort de formation continue (2,16 Md€ en 2000) est réparti de façon très inégale : les grandes entreprises y consacrent une part de leur masse salariale double de celle des petites entreprises.

Recul des dépenses en logiciels

Après la marche forcée pour transformer ou éliminer les applications obsolètes avant le passage à l'an 2000, qui s'était traduite par un boom des dépenses de logiciels (+45 %), celles-ci ont fortement reculé durant l'année 2000. Elles sont passées de 1,4 Md€ en 1999 à 1 Md€ en 2000, soit un recul de plus de 25 %. Ce sont les secteurs ayant eu la plus forte progression des dépenses en logiciels en 1999 qui ont eu les reculs de dépenses les plus prononcés, comme le souligne l'Enquête Annuelle d'Entreprise. Ainsi, les dépenses de logiciels du secteur de l'automobile progressaient de 75 % en 1999, puis reculaient de 47 % en 2000.

En 2001, le ralentissement de l'activité économique a rendu les entreprises très prudentes et plus soucieuses d'un bon retour sur investissement de celles-ci. Après ce reflux, la pro-

gression des dépenses en logiciels devrait rester encore limitée en 2001.

En 2001, une croissance des dépenses en R&D supérieure à celle du PIB...

En 2001, les dépenses totales de R&D sont estimées avoir atteint 32,2 Md€ (211 MF) au lieu de 30,9 Md€ en 2000, soit une hausse en volume de 2,6 %, légèrement supérieure à celle du PIB. Ainsi, le ratio DIRD/PIB, qui mesure l'effort de recherche, s'élève à 2,20 % en 2001 au lieu de 2,19 % en 2000.

Alors que ce ratio était en baisse continue depuis 1993, cette consolidation confirme le retournement de tendance amorcé en 1999. La progression de la DIRD en 2001 s'explique par la hausse à la fois de la dépense intérieure de R&D des administrations (+2,8 % en volume, y compris la reprise de la R&D militaire) et celle, moins forte, de la dépense intérieure de recherche des entreprises (+2,5 % en volume).

... et l'effort de R&D des entreprises se maintient

En 2001, les entreprises ont exécuté pour 20,1 Md€ de R&D (estimations), au lieu de 19,3 Md€ en 2000, stabilisant leur part dans la R&D totale (62,4 % de la R&D). Mais les dépenses de R&D réalisées par les entreprises (DIRDE) ne représentent que 1,37 % du PIB en 2001, comme l'année précédente. Ce taux d'intensité de la DIRDE situe la France en position moyenne dans l'UE (cf. [fiche 58](#)).

T5 - Dépenses intérieures de R&D des entreprises (DIRDE)

Md€	1996	1997	1998	1999	2000	2001
DIRDE	17,1	17,4	17,6	18,7	19,3	20,1
Financement public*	2,8	2,4	2,3	2,7	2,7	2,8e
dont CIR	0,5	0,4	0,4	0,5	0,5	0,5e
DIRDE ind. manuf.	14,8	14,6	14,8	15,7	16,2	nd

Source: MENRT

* Financement public y compris le crédit impôt recherche (CIR)

e: estimé; nd: non disponible

S'agissant des entreprises de l'industrie manufacturière (y compris les industries agroalimentaires), le montant des dépenses de R&D a atteint 16,2 Md€ en 2000, soit une progression de 3 %, très en deçà de la progression de 7,3 % en 1999.

Une dynamique de l'innovation qui s'essouffle

La capacité d'innovation est devenue un facteur déterminant dans l'économie mondialisée. Ainsi, les dépenses de R&D des entreprises, les demandes de brevets, l'innovation en produits et l'utilisation des TIC constituent des éléments clés de la rentabilité future des entreprises et donc de leur compétitivité. Sur l'ensemble de ces fronts, des faiblesses structurelles sont apparues depuis plusieurs années.

Arrêt de la baisse des financements publics reçus par les entreprises...

Les financements publics de la R&D réalisée par les entreprises avaient augmenté en 1999 (0,35 Md€, soit +19 %)

pour la première fois depuis 1991. En 2000, il en a été de même, à un degré moindre (+2,5 %). Cette hausse concerne tous les types de financement, que ce soient les financements de défense, les grands programmes technologiques ou les crédits incitatifs (cf. [fiches 31 et 32](#)). Entre 1991 et 1998, les financements publics de R&D reçus par les entreprises avaient baissé de 46 %. Cette baisse avait affecté tous les types de financements publics : les montants des programmes de défense ont été divisés par deux et ceux des grands programmes technologiques ont été réduits de 60 %

... mais moins d'aides publiques pour les entreprises qu'aux États-Unis

Tout au long des années quatre-vingt-dix, les États-Unis ont nettement plus soutenu leurs entreprises que ne le faisaient la France et l'Allemagne. En 1998, si l'on prenait en compte l'ensemble des financements publics (civils et militaires hors crédits incitatifs), les États-Unis finançaient environ 14 % des dépenses de recherche de leurs entreprises, alors que la France ne les finançait qu'à la hauteur de 9 %. Cependant, en 1999 et 2000, cet écart s'est réduit, du fait de la diminution tendancielle du soutien public aux États-Unis et de la progression des aides publiques en France (contribution de la recherche militaire) (cf. [fiche 33](#)). La relance actuelle de la R&D militaire dans plusieurs pays (France et États-Unis, etc.), ainsi que le souci de différents États de dynamiser la capacité d'innovation de leur industrie, pourraient se traduire par une inversion de la tendance générale à la baisse du soutien public aux entreprises. Des mesures fiscales (cf. réforme du crédit impôt recherche au Royaume-Uni) ou budgétaires sont désormais à l'ordre du jour, notamment dans les pays de l'UE.

Crédits incitatifs : crucial pour les "petites entreprises"

Les crédits incitatifs (aides ministérielles et des agences ainsi que le crédit d'impôt recherche) sont répartis auprès d'un grand nombre d'entreprises, dont beaucoup sont de petite taille en termes de dépenses de R&D. Selon une étude du ministère de la Recherche (cf. revue *Éducation et Formations* n° 59), l'existence d'un crédit incitatif en 1992 a joué un rôle décisif sur la permanence des activités de R&D sur la période 1992-1998 des entreprises dont le budget de R&D était inférieur à 100 millions de francs. Leur taux de survie dans l'activité de R&D est d'environ de dix points supérieur à celles qui n'étaient pas aidées. La régularité de la perception d'un crédit incitatif a également eu un effet positif sur la croissance de l'entreprise en termes de croissance du budget de recherche. La contribution du crédit impôt recherche a été très appréciable à cet égard. Celui-ci venant à échéance fin 2002, il devrait faire l'objet d'une évaluation globale de son impact sur la R&D des entreprises pour aboutir à un nouvel ajustement de ce dispositif fiscal incitatif.

Effectif des chercheurs : à augmenter et à rajeunir

Si le nombre de chercheurs par rapport à la population active française est satisfaisant (cf. [fiche 58](#)), sa progression récente est inquiétante (1,2 % de 1995 à 1999, contre 2,9 % pour l'UE). Une politique active de création d'emplois de chercheurs doit être poursuivie pour disposer à terme d'un

T6 - Évolution du crédit impôt octroyé et dépenses de R&D des bénéficiaires du CIR

en M€	1993	1997	1998	1999	2000
Dépenses intérieures RD	16 340	17 357	17 632	18 655	19 300
Crédit impôt recherche	538	437	440	511	529
R&D bénéficiaires CIR	6 713	5 959	5 832	7 005	6 627
en %					
CIR/R&D bénéficiaires	8,0	7,3	7,5	7,3	7,9
CIR/DIRD	3,3	2,5	2,5	2,7	2,7

Source : MENRT, enquête sur la R&D dans les entreprises, 2001

nombre d'emplois scientifiques sensiblement supérieur à celui du seul renouvellement des départs à la retraite. Ceci conditionne le maintien de la capacité d'innovation de l'économie française. Ainsi, dans le domaine de la recherche publique, deux défis sont à relever :

- anticiper la montée des départs à la retraite, qui atteindront un maximum à partir de 2005 : environ 31 % des enseignants-chercheurs et 27 % des chercheurs vont prendre leur retraite d'ici à 2010 ;

- faciliter l'insertion des jeunes docteurs dans la recherche publique pour en assurer le renouvellement et éviter les phénomènes de "fuite des cerveaux" vers l'étranger.

Faible dynamisme des dépôts de brevets

La France est un des pays européens dont les positions en termes de brevets se dégradent le plus (cf. [fiche 57](#)). Ainsi, les demandes de brevets déposés par la France auprès de l'Office européen des brevets (OEB) progressent moins vite, depuis plusieurs années, que celles de ses principaux partenaires. Les performances françaises sont même moins bonnes en haute technologie.

La même dégradation de la position technologique française est observée pour les dépôts de brevets auprès de l'US PTO. Depuis 1995, la part de la France dans ces demandes de brevets déposées auprès de l'US PTO a diminué d'environ 8 %, représentant un peu plus de 15 % des demandes des pays de l'UE. Surtout, la France se caractérise par le plus faible taux de croissance annuel moyen (+7,1 % pendant la période 1995-2000), précédée par l'Allemagne et le Royaume-Uni (+9 %). L'action publique en direction des entreprises pour stimuler leur propension à déposer les brevets doit plus que jamais être poursuivie, voire accentuée.

Érosion du contenu en innovation des produits ?

Les facteurs tels que la qualité, le contenu en innovation et le design des produits offerts constituent désormais des critères d'achat déterminants. C'est par leur capacité à concevoir et à développer de nouveaux produits que les entreprises industrielles françaises pourront dégager de nouveaux avantages concurrentiels. Or, les enquêtes image du Centre d'observation économique (COE), concernant les produits industriels français exportés à l'étranger, ont mis en évidence leur assez bonne compétitivité hors prix (qualité, design, notoriété), mais également une image moins favorable concernant leur contenu en innovation (cf. [fiche 56](#)).

Ceci conduit à s'interroger sur l'éventuel essoufflement de l'activité d'innovation des entreprises françaises. Les résultats de la dernière enquête communautaire sur l'innovation devraient apporter de nouveaux éléments de réponse (en sep-

tembre 2002). La précédente enquête communautaire, datant déjà de 1996-1997, avait souligné que les entreprises industrielles françaises faisaient preuve d'un effort inventif appréciable, en réalisant 8 % de leur chiffre d'affaires en produits considérés comme technologiquement nouveaux pour le marché. Mais ce type d'innovation que l'on peut qualifier de radicale reste relativement concentré en France, les PME contribuant moins à cette activité d'innovation que les grandes entreprises (cf. [fiche 57](#)).

Les conclusions tirées de cette enquête gardent toute leur actualité. Elles soulignaient la nécessité :

- d'élargir le champ de l'innovation dans tout le tissu industriel et pas seulement dans les secteurs technologiquement innovants ;
- de développer l'appropriation par les entreprises françaises des innovations développées ailleurs.

Retard des PMI dans l'usage des TIC et l'innovation organisationnelle

Dans le contexte de la mondialisation, où la compétitivité devient la capacité de l'entreprise à réagir de manière flexible et rapide aux exigences du marché, l'utilisation des TIC dans l'entreprise est devenue incontournable. Ces technologies sont appelées à jouer un rôle clé pour :

- rationaliser le fonctionnement de l'entreprise et favoriser le partage des connaissances ;
- optimiser les relations avec ses fournisseurs et ses partenaires externes (e-business) ;
- permettre l'accès à de nouveaux fournisseurs et clients (e-commerce).

Pour tirer pleinement parti de ces nouveaux outils, les entreprises sont amenées à adapter leur organisation et leurs processus de production, préalable indispensable pour dégager des gains de productivité et des économies de coûts.

Or, si les grandes entreprises françaises ont bien perçu ces enjeux et l'intérêt de la mise en œuvre des TIC dans leurs processus de production et de gestion (e business), les PMI paraissent, elles, en retard dans cette prise de conscience et dans l'adoption effective des TIC. Plusieurs études et enquêtes internationales soulignent cette "fracture numérique" entre entreprises de tailles différentes. Cette situation concerne surtout les pays du sud de l'UE, dont la France (cf. [fiche 59](#)).

Dans leur ensemble, les entreprises françaises sont également distancées par leurs concurrentes dans l'utilisation de l'internet pour effectuer des achats ou des ventes en ligne (e-commerce). La France n'occuperaient que le 12^e rang dans l'UE, pour la pratique du commerce électronique, selon une récente étude de la Commission européenne.

C'est donc auprès des PMI que doit se concentrer une politique d'information et de soutien en matière d'utilisation des TIC.

Recul de l'investissement en capital-risque, après le vif essor en 2000

La création de nouvelles entreprises dans les secteurs technologiquement innovants (TIC et biotechnologies) est un impératif pour renouveler le tissu industriel français dans des secteurs porteurs. Le développement du capital-risque, au cours des dernières années, a permis de soutenir cette créativité entrepreneuriale.

Si l'on prend uniquement en compte les investissements en capital-risque dans les phases d'amorçage et démarrage, la France est arrivée en deuxième position dans l'UE, avec 16 % des investissements européens en 2000. Pour l'intensité du capital-risque initial, mesuré par rapport au PIB, la France (0,08 %) se situe juste au-dessus de la moyenne de l'UE et se caractérise par un taux de croissance élevé de ce ratio (cf. [fiche 58](#)). Toutefois, après l'effondrement des marchés de valeur de croissance dans le monde en 2001, le ratio de l'intensité du capital-risque, pour la France, est retombé à 0,038 %, juste en dessous de la moyenne de l'UE, qui est également en très nette baisse.

POUR EN SAVOIR PLUS

Rapport de Hugues du ROURET, "Pour une dynamique de l'investissement en France", Chambre de commerce et d'industrie de Paris du 4 avril 2002 - <http://www.ccip.fr>

De BOISSIEU Christian : Les entreprises françaises (2002) Centre d'observation économique (COE) Ed Économica. <http://www.coe.ccip.fr>

INSEE, Notes de conjoncture, mars 2002 et juin 2002 <http://www.insee.fr>

MENRT, Bureau des études statistiques sur la recherche <http://cisad.adc.education.fr/reperes>

OCDE : Principaux indicateurs de la science et de la technologie, 2002. <http://www.oecd.org>

EUROSTAT, 2001 : European Innovation Scoreboard <http://trendchart.cordis.lu/Scoreboard/scoreboard.htm>

SESSI : Tableau de bord de l'innovation : 7^e édition <http://www.industrie.gouv.fr/sessi>

L'emploi s'ajuste en 2001

L'emploi industriel baisse

Après avoir créé plus de 160 000 emplois en deux ans, intérim compris, et surpassé les autres pays européens, l'industrie française a perdu 67 000 emplois, soit 1,5 % de ses effectifs, dans le courant de l'année 2001, pour faire face à la chute de la demande. Les trois quarts de l'ajustement ont porté sur l'intérim : le volume d'emploi des intérimaires se tasse au deuxième trimestre puis régresse à un rythme rapide à partir de l'été. Compte tenu de la poursuite de la réduction de la durée du travail, le volume d'heures ouvrées baisse nettement.

Productivité : l'intérim amortit le choc

La baisse de la production et la poursuite de la réduction de la durée du travail ont conduit à une baisse de la productivité par personne. La productivité par personne de l'emploi direct a nettement baissé, celle de l'emploi industriel total (y compris intérim) beaucoup moins. En termes horaires, le volume total d'heures travaillées, y compris intérim, doit être rapporté à la valeur ajoutée en volume augmentée de celle de l'intérim. Cette productivité horaire a continué de progresser, à un rythme toutefois très inférieur à son évolution tendancielle.

Le coût par unité produite augmente de nouveau

Tandis que la RTT se poursuivait en 2001, l'évolution des salaires mensuels s'est accélérée en raison de la baisse du chômage. Compte tenu de l'évolution de la productivité du travail, le coût salarial par unité produite augmente désormais (voir fiche 55). Depuis 1996, la zone euro a bénéficié d'un avantage de change (voir fiche 54), mais au sein de la zone le coût salarial horaire augmente plus rapidement en France qu'en Allemagne et en Italie.

Les recrutements sont temporairement moins difficiles

Les recrutements, qui avaient été très difficiles dans certaines familles professionnelles, le sont moins avec le retour de l'emploi. Les jeunes sont de plus en plus formés mais les difficultés de recrutement croissent tendanciellement. Compte tenu des changements démographiques en cours, l'industrie devra employer à l'avenir des salariés de plus en plus âgés.

Retournement de l'emploi

Après huit trimestres de croissance continue en France, l'emploi industriel direct, c'est-à-dire l'emploi salarié hors intérim, a commencé à décroître au cours du printemps 2001. Au 31 décembre, le secteur de l'industrie, y compris les industries agroalimentaires et l'énergie, employait 4,166 millions de salariés. L'industrie manufacturière, hors agroalimentaire et hors énergie, employait 3,34 millions de salariés, soit une baisse de 9 700 personnes (-0,3 %) sur un an. Sur le dernier trimestre, l'industrie manufacturière hors IAA a perdu 15 300 emplois (-0,5 %). La baisse de l'emploi direct se poursuit début 2002.

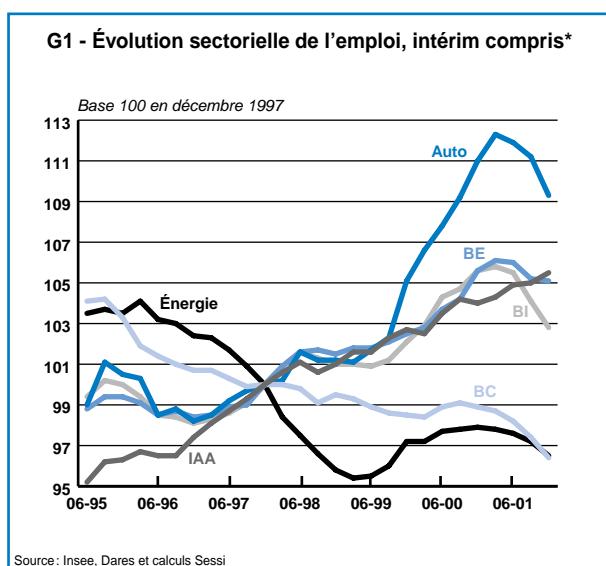
L'essentiel de l'ajustement a porté sur l'intérim

L'intérim était déjà stabilisé depuis l'été 2000 tandis que l'emploi direct continuait à progresser. En 2001, les trois quarts des suppressions nettes de postes ont concerné l'emploi intérimaire. Ce phénomène est fréquent en phase de retournement de la demande. Face à une baisse de la demande, les entreprises réduisent d'abord leurs ressources en main-d'œuvre de la façon la moins coûteuse en ne renouvelant pas les contrats d'intérim et en réduisant leur volume d'embauche.

Du troisième trimestre 1999 au premier trimestre 2001, l'intérim avait largement contribué à la hausse de l'emploi dans l'industrie. Tandis que l'emploi direct continuait à croître, il s'est maintenu sur un palier haut autour de 305 000 emplois de juin 2000 à mai 2001, puis s'est nettement orienté à la baisse : sur un an, de décembre 2000 à décembre 2001, la baisse de l'intérim industriel a atteint 20 %, soit l'équivalent de 62 000 emplois à plein temps en moins. Sur la même période, l'emploi direct n'a baissé que de 0,12 %, soit une perte de 5 100 emplois (cf. fiche 41). Sur les deux premiers mois de 2002, on observe une stabilisation de l'intérim industriel.

Baisse de l'emploi industriel total

L'emploi industriel total, intérim industriel compris, a baissé de 1,5 % de décembre 2000 à décembre 2001.



* Emploi direct + volume d'intérim, voir encadré de la fiche 41

Conformément aux évolutions tendancielles de l'emploi, il a évolué moins favorablement que l'emploi de l'ensemble des secteurs marchands (+ 1,5 %).

Depuis 1995, le volume d'emploi croît tendanciellement dans les IAA, de façon plus cyclique dans les biens intermédiaires et les biens d'équipement et de façon très cyclique dans l'automobile. Il décroît de façon tendancielle et peu cyclique dans les biens de consommation et de façon plus cyclique dans l'énergie. En 2001, le retournement du volume d'emploi affecte successivement tous les secteurs, à l'exception des IAA.

L'emploi industriel baisse davantage à l'étranger

Malgré le retournement de 2001, l'évolution de l'emploi industriel depuis 1997 place la France dans une position plus favorable que la plupart des pays de l'OCDE (cf. fiche 41).

Depuis cinq ans, l'emploi industriel est orienté à la baisse dans la plupart des grands pays industriels. En effet, dans les grands pays où la production industrielle a progressé rapidement depuis 1997, les progrès de la productivité du travail ont été importants et les effectifs ont diminué. En 2001, la baisse de l'emploi industriel a été très forte (-7,1 % en 12 mois aux États-Unis).

Accélération des salaires mensuels

Au cours de l'année 2001, la RTT s'est poursuivie à un rythme ralenti (cf. fiche 42). Ce thème recule au sein des accords d'entreprises au profit de la négociation salariale. En glissement annuel, le taux salaire mensuel de base (SMB), représentatif de l'ensemble des salariés des entreprises de dix salariés et plus, croît de 2,6 % dans l'industrie en 2001, après 1,9 % en 2000. Selon les comptes trimestriels, l'accélération des salaires par tête représentative de tous les salariés et des rémunérations annexes est encore plus nette : +3,4 % en 2001 dans l'industrie manufacturière, soit +2 % de pouvoir d'achat, alors que l'évolution en 2000 (2 %) avait conduit à un simple maintien du pouvoir d'achat (0,2 %).

Compte tenu de la RTT, le salaire horaire de base des

RTT et salaire minimum

La loi prévoit pour les salariés payés au smic une garantie qui assure le maintien du pouvoir d'achat lors du passage aux 35 heures. Par la suite, la loi assure aux smicards à 35 heures une progression de pouvoir d'achat égale à la moitié de la progression du taux de salaire mensuel moyen, tandis que ceux qui continuent à travailler 39 heures bénéficient d'une augmentation de pouvoir d'achat au moins égale à la moitié de celle du taux salaire moyen horaire. En raison de la diffusion de la RTT, les seconds bénéficient d'une évolution salariale plus favorable que les premiers, jusqu'à ce qu'ils passent à leur tour à 35 heures. Ainsi le salaire minimum que la loi garantit à un salarié en place est d'autant plus élevé qu'il est passé tardivement aux 35 heures, tandis que les nouveaux embauchés, pour peu qu'ils soient sur des postes différents, se voient appliquer le smic horaire sur la base de 35 heures.

ouvriers (SHBO) continue de croître plus rapidement que le salaire mensuel (4,2 % en glissement annuel 2001). Ainsi, les coûts salariaux horaires évoluent plus rapidement en France qu'en Allemagne et en Italie (cf. fiche 54). En juillet 2001, les salariés payés au smic sur la base de 39 heures ont bénéficié d'une forte revalorisation du smic horaire (4,05 %) comprenant, outre l'application des mécanismes légaux d'indexation, un coup de pouce de 0,25 % (cf. encadré ci-avant). Les salariés payés sur la base de 35 heures ont bénéficié d'une revalorisation de 2,85 %.

T1 - Évolution des salaires dans l'industrie

glissement annuel en % (de décembre n-1 à décembre n)

Année	1999	2000	2001
Smic horaire	1,2	3,2	4,0
Taux de salaire horaire ouvrier	3,3	4,5	4,2
Salaires mensuels de base:			
- ouvriers	1,6	2,0	2,7
- employés	1,7	1,8	2,5
- professions intermédiaires	1,7	1,9	2,6
- cadres	2,2	1,9	2,4
- ensemble des salariés	1,7	1,9	2,6

Sources: Insee et Dares, enquête Acemo

Champ : établissements de dix salariés et plus

Note : ces indicateurs suivent l'évolution des salaires de base, c'est-à-dire hors primes, indemnités et autres formes de rémunération, attachés à des postes de travail et à des niveaux hiérarchiques fixés.

La hausse des salaires horaires ouvriers est restée forte dans les biens d'équipement (4,6 %) et dans les biens intermédiaires (4,5 %), deux secteurs où la RTT, moins avancée fin 2000, a été importante en 2001. Mais elle a également été forte dans l'automobile (4,5 %), secteur qui avait entamé le mouvement de réduction du travail dès 1999. Là, les salaires mensuels ouvriers (3,6 %) se sont ajustés à une conjoncture encore vive jusqu'au milieu de l'année. Dans l'énergie, les salaires ouvriers, horaires (2,2 %) et mensuels (1,5 %), ont été en revanche peu dynamiques.

La productivité du travail baisse

L'emploi industriel direct s'ajustant habituellement avec retard d'environ six mois à la production, la baisse de la valeur ajoutée en 2001 (-1,4 % en glissement annuel) après une progression rapide en 2000 (4,5 %) ne pouvait que conduire à un fort ralentissement de la productivité par personne de l'emploi direct. En freinant sans doute temporairement la baisse de l'emploi, la poursuite de la baisse de la durée du travail a toutefois pesé sur la productivité par personne, qui, hors intérim, a baissé de 1,6 %. La réduction rapide de l'intérim a permis de limiter cette baisse à -0,6 % sur l'ensemble des effectifs, y compris intérim. Compte tenu de la baisse de la durée du travail, la productivité horaire progresse encore de 1,6 % en 2001 dans l'industrie (cf. fiche 55).

Le ralentissement de la productivité horaire du travail n'est pas propre à la France. Le retournement de la croissance qui a affecté l'économie mondiale a conduit à un mouvement similaire dans tous les pays industrialisés. La poursuite de la baisse de la durée du travail en France a été en revanche un facteur de soutien spécifique de la productivité horaire.

Coûts salariaux unitaires : retournement à la hausse

Le coût salarial unitaire hors intérim, c'est-à-dire le coût salarial hors intérim par unité de valeur ajoutée, a baissé de façon continue et substantielle de 1996 à 2000 dans l'industrie manufacturière (cf. fiche 54). En 2001, l'évolution des taux de salaires mensuels s'est accélérée tandis que la baisse de la production et la poursuite de la réduction de la durée du travail ont entraîné une baisse de la productivité par tête de l'emploi direct. D'autre part, malgré la poursuite du mouvement de réduction de la durée du travail, le poids des charges sociales n'a pas baissé sensiblement.

Finalement, dans la branche manufacturière, le coût salarial unitaire de l'emploi direct a augmenté en glissement annuel de 5,8 % en 2001, alors qu'il avait baissé de 3 % en 2000 et de 4 % en 1999. Malgré ce retournement, la compétitivité coût de l'industrie manufacturière française est encore bonne fin 2001, grâce à l'évolution des taux de change (cf. chapitre 5). L'ajustement rapide de l'intérim a permis d'amortir ce retournement à la hausse. Intérim compris, le coût unitaire augmente dans l'industrie de 3,7 % en 2001. Mais il avait nettement diminué au cours des années précédentes (cf. tableau T2).

T2 : Coût salarial unitaire dans l'industrie

Glissement en % du 4^e trimestre n-1 au 4^e trimestre n

	1999	2000	2001
Industrie manufacturière, hors intérim	-4,0	-3,0	+5,8
Industrie, hors intérim	-2,4	-2,0	+4,7
Industrie y compris intérim	-1,5	-1,6	+3,7

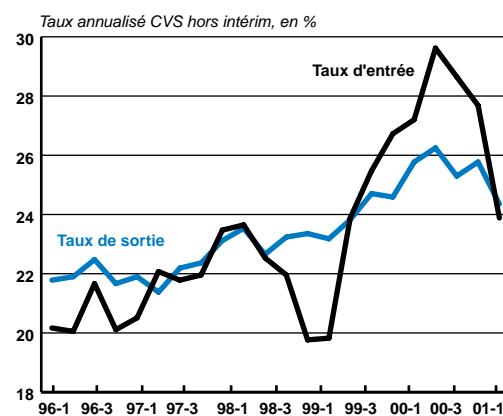
Sources : Insee, Dares et estimation du Sessi

Tensions : baisse conjoncturelle mais causes structurelles

La mobilité se tasse

La hausse de l'emploi direct dans l'industrie s'était caractérisée en 1999 et 2000 par une hausse de la mobilité : hausse des taux d'entrée, mais aussi, jusqu'au milieu de 2000, des taux de sortie, en raison de l'augmentation des démissions. Les flux se rétractent dès le quatrième trimestre 2000 : la réduc-

G2 - Rotation des effectifs



Source : Dares-DMMO

tion des flux d'embauche se traduit par une baisse des taux d'entrée tandis que les taux de sortie se tassent. Au second trimestre 2001, les taux d'entrée deviennent inférieurs aux taux de sortie, ce qui traduit le retournement à la baisse de l'emploi hors intérim.

La proportion de salariés sous contrat à durée déterminée a baissé dans l'industrie en 2001, surtout au quatrième trimestre. En effet, ces contrats sont moins fréquemment renouvelés lorsqu'il n'apparaît plus nécessaire d'augmenter les effectifs et pour cela de mobiliser tous les créneaux de recrutement. La baisse du nombre total des embauches conduit donc à une réduction du nombre global de CDD et à un tassement de leur part dans l'emploi total.

T3 - Proportion de salariés en CDD

en %	Fin 1999	Fin 2000	Fin 2001
Ind. agricoles et alimentaires	7,1	7,5	7,0
Biens de consommation	4,3	4,6	4,6
Industrie automobile	2,4	2,6	2,4
Biens d'équipement	3,2	3,7	3,2
Biens intermédiaires	3,6	4,0	3,5
Industrie	4,1	4,6	3,9

Source: Dares, enquête Acemo

Champ : établissements de 10 salariés et plus

Avec le retournement de l'emploi industriel, l'emploi global ralentit et le taux de chômage se stabilise dès le second trimestre 2001 (8,6 %) et remonte ensuite. Il atteint 9 % en fin d'année. Ce retournement touche d'abord les moins de 25 ans, et surtout les hommes, dont le taux de chômage remonte de 14 à 15,7 % dans l'année.

De l'automne 2000 à l'automne 2001 (septembre à novembre), le flux de demandes d'emploi déposées à l'ANPE par des personnes ayant exercé une activité à temps plein et recherchant un emploi à temps plein a augmenté de 97 000 (16 %), dont 35 000 demandes supplémentaires émanant de personnes ayant été employées dans l'industrie. Globalement, ces dernières représentent 16 % du flux total de demandes de catégorie 1. Au cours du dernier trimestre 2001, l'industrie a déposé 53 500 offres d'emploi à l'ANPE, soit 17 800 de moins qu'un an auparavant (-25 %). Ces offres ont représenté 8 % de l'ensemble des offres reçues par l'ANPE, contre 10,5 % un an auparavant.

Des recrutements temporairement moins difficiles

Au premier trimestre 2001, 56 % des entreprises industrielles déclaraient connaître des difficultés de recrutement et les entreprises prévoyaient encore d'embaucher. Avec le retournement de la conjoncture, les recrutements sont devenus moins difficiles. En fin d'année, l'indicateur reste cependant à un niveau assez élevé. Cependant, au-delà des fluctuations conjoncturelles de l'activité, l'indicateur des difficultés de recrutement dans l'industrie croît tendanciellement. Dans les métiers où ces tensions avaient été les plus vives, la situation se rééquilibre, mais les ressources disponibles restent faibles (cf. fiche 43). L'industrie souffre en effet d'un déficit en termes d'image : les conditions de travail y sont souvent jugées difficiles comparées à d'autres secteurs. Elle connaît d'autre part une évolution rapide des métiers et des compétences.

Les jeunes de plus en plus formés, mais la formation continue ne suit pas la croissance

L'industrie emploie des salariés de plus en plus diplômés. En 2000, plus des trois quarts de ses salariés de moins de 35 ans ont au moins atteint le niveau du baccalauréat et près d'un quart ont atteint un niveau d'études supérieur.

Bien qu'inférieur à celui des États-Unis, le niveau de formation des jeunes est élevé en France par rapport aux standards européens, et il progresse d'année en année. La part des diplômés de l'enseignement supérieur parmi les jeunes adultes progresse dans tous les pays européens. Cette proportion est plus élevée en France et au Royaume-Uni que dans l'ensemble de l'Europe et elle y augmente plus rapidement.

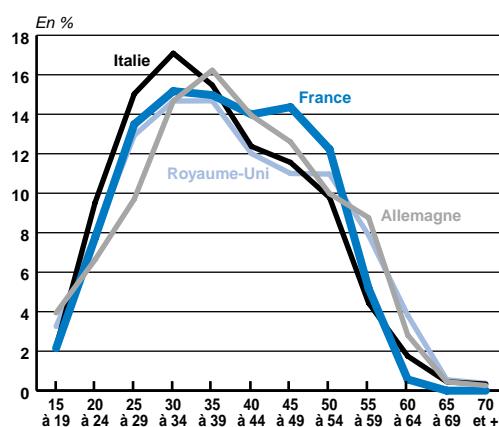
Depuis vingt ans, la proportion de bacheliers au sein d'une classe d'âge a plus que doublé en France, et les proportions de bacheliers des filières technologiques et professionnelles, les plus prisées des entreprises industrielles, n'ont cessé d'augmenter. Depuis 1995, la part de bacheliers scientifiques a certes régressé, et le nombre de diplômes d'ingénieurs délivrés par les écoles progresse plus lentement. Mais les diplômes scientifiques délivrés par les universités ont fortement augmenté (cf. fiche 44).

En revanche, l'effort de formation continue en France est inférieur à la moyenne européenne. Les statistiques sur la formation continue issues des déclarations fiscales n°24-83 indiquent que, depuis 1996, les budgets de formation des entreprises industrielles n'ont pas suivi la croissance. En 1999, ils représentent 3,2 % de la masse salariale, contre 3,7 % en 1996. Cependant, ces chiffres sont vraisemblablement sous-estimés car, lorsqu'elles ont dépassé les budgets qui donnent droit à des exonérations, certaines entreprises omettent de déclarer des formations.

Nouveau défi industriel : l'emploi de travailleurs vieillissants

Depuis vingt ans, avec la montée du chômage et les restructurations industrielles, les taux d'activité des plus âgés ont fortement régressé en France. Il en a été de même des taux d'activité des jeunes, qui ont bénéficié de l'allongement de la scolarité. En 2000, selon Eurostat, le taux d'activité des 15-24 ans est de 36 %, contre 47 % dans l'Union européenne.

G3 - Les emplois par âge dans l'industrie manufacturière européenne en 2000



Source: Eurostat, enquête force de travail

ne, celui des 55-64 ans est de 32 % en France, contre 41 % dans l'Union européenne.

Par rapport aux autres pays européens, la structure démographique des emplois de l'industrie ne fait pas apparaître de déficit de jeunes en France. En revanche, les tranches d'âges autour de 50 ans sont plus fournies que chez nos voisins européens, tandis que celles au-delà de 55 ans le sont beaucoup moins.

Les changements démographiques en cours amèneront à modifier les modes d'ajustement de l'emploi. Actuellement, un quart des établissements industriels déclarent pratiquer une gestion prévisionnelle de sa pyramide des âges, mais cette pratique est majoritaire (52 %) parmi les établissements de plus de 250 salariés. Touchée par le problème du vieillissement de ses salariés, l'industrie est déjà confrontée à la difficulté de recruter des jeunes. Or, le nombre de jeunes attendus à l'entrée dans la vie active baisse dès 2001. D'autre part, ces mêmes évolutions démographiques rendent la poursuite des pratiques de mises en préretraite de plus en plus coûteuses pour la collectivité. Maintenir la compétitivité industrielle en employant, comme nos voisins européens, des salariés plus âgés sera l'un des enjeux majeurs que la société française devra résoudre au cours des années à venir.

BIBLIOGRAPHIE

- BRAHAMI, Abdenor(2002) "Résultats de l'enquête trimestrielle sur l'activité et les conditions d'emploi de la main-d'œuvre au quatrième trimestre 2002", *Premières Information et premières synthèses*, Dares, n°13.3, mars,
- DARES (2002): "Les tensions sur le marché du travail en décembre 2001", *Premières Information et premières synthèses*, Dares, n°18.1, mai,
- PASSERON, Vladimir (2000) : "Poursuite de la croissance du nombre d'heures travaillées au premier trimestre 2000", *Premières Information et premières synthèses*, Dares, n°48.2, novembre,
- ROUX, Marine et TOMASINI, Magda (2002) : "Les mouvements de main-d'œuvre au deuxième trimestre 2001...", *Premières Information et premières synthèses*, Dares, n°28.1, juillet.

SITES INTERNET

- Cereq : <http://www.cereq.fr/index.htm>
- Dares : http://www.travail.gouv.fr/etudes/etudes_i.html
- Eurostat : europa.eu.int/comm/eurostat/
- Insee : <http://www.insee.fr>
- Ministère de l'Éducation nationale : <http://www.education.gouv.fr/dpd/>
- US Department of Labor, Bureau of Labor Statistics : <http://www.bls.gov/>

Compétitivité industrielle : des inquiétudes pour l'avenir

La compétitivité-coût de l'industrie française à l'exportation s'est nettement améliorée par rapport à 1996, grâce à la hausse du dollar et de la livre, par rapport aux principaux pays industriels hors zone euro. Elle a profité également d'un cours d'entrée dans l'euro favorable. Par rapport à l'ensemble de la zone euro, la position française ne s'améliore que faiblement depuis 1998. En niveau, l'industrie française profite de coûts salariaux plus faibles qu'en Allemagne pour une productivité du même ordre, et d'un avantage de compétitivité par rapport au Royaume-Uni largement supérieur au désavantage de coût horaire.

L'évolution récente des coûts salariaux horaires est toutefois à surveiller. La position de la France par rapport à l'Allemagne et l'Italie s'effrite depuis deux ans. Elle a toutefois été jusqu'ici compensée par une évolution de la productivité relativement favorable.

La compétitivité structurelle connaît une évolution défavorable. Notre R&D se situe à un niveau honorable, mais inférieur à celui des pays leaders. L'effort de recherche, en proportion du PIB, ne s'est pas redressé depuis 1996. Dans les technologies de l'information et de la communication, la France est en retard en termes de connectivité et de " e-business ". Ces facteurs sont pourtant identifiés comme des moteurs du développement de la productivité globale, ayant par exemple contribué à la très forte croissance des États-Unis durant la dernière décennie. Parallèlement, les demandes de brevets déposées augmentent, mais moins rapidement que celles des autres pays.

Cependant, les produits français gardent encore une bonne image due au design et à l'ergonomie dans les biens de consommation, et au rapport qualité-prix dans les biens intermédiaires et d'équipement. Mais le contenu en innovation est moins favorable.

En matière d'attractivité industrielle, la France conserve des atouts mais pâtit de sa réglementation et de sa fiscalité. En stock, les implantations étrangères industrielles sont importantes. En 2002, les investissements « greenfields », qui sont les seuls à véritablement contribuer à la croissance, baissent fortement. Mais la France garde la seconde place en Europe comme pays d'accueil de ces investissements. Le déséquilibre entre les flux d'investissements directs français à l'étranger et étrangers en France s'est partiellement résorbé en 2001. Mais le manque d'harmonisation fiscale et sociale en Europe devient de plus en plus préoccupant. Et la taxe professionnelle handicape spécifiquement les investissements en France.

Compétitivité-coût et compétitivité structurelle

La compétitivité de l'industrie française ne dépend pas seulement de l'évolution de ses coûts actuels par unité produite comparés à ceux de ses concurrents, modulés par l'effort de marge effectué pour ajuster les prix. D'autres facteurs structurels importent tout autant : compétitivité hors coût, capacité d'innovation par rapport à ses concurrents, intégration plus ou moins forte dans le processus de production et de commercialisation des opportunités de productivité qu'offrent les Technologies de l'information et de la communication (TIC) ; amélioration de la productivité globale des facteurs pour dire les choses autrement

Une bonne compétitivité-coût due aux effets de change

De 1996 à 2000, la nette amélioration globale de la compétitivité-coût à l'exportation de la France par rapport à l'ensemble des pays de l'OCDE résulte principalement des effets de change. L'introduction de l'euro et la faiblesse relative de cette monnaie jusque fin 2000 sont à l'origine d'une hausse entre 1996 et 2000 de près de 5 % par an de la compétitivité-coût, puis d'une stabilité en 2001 ; cette amélioration tranche avec la stabilité globalement observée entre 1983 et 1995 (cf. fiche 53).

La compétitivité-coût à l'exportation tient compte non seulement du coût du travail mais aussi de la productivité. Elle compare l'évolution du coût par unité produite de chacun de nos concurrents de l'OCDE, c'est-à-dire l'évolution du coût du travail (horaire ou par tête) corrigée de celle de la productivité correspondante (horaire ou par tête), par rapport à celle du coût par unité produite de la France. Cette comparaison porte sur l'ensemble des marchés tiers, en tenant compte à la fois de l'importance de chacun de ses concurrents sur un marché donné (mesurée par son poids dans les importations du pays donné) et de l'importance de ce marché pour la France (mesurée en poids dans les exportations françaises).

Au sein de la zone euro, peu d'amélioration depuis 1998

L'amélioration de la compétitivité-coût par rapport à l'ensemble des partenaires de la zone euro est surtout concentrée entre 1996 et 1998. Elle correspond, à l'entrée dans l'euro à un taux relativement bas, à une nette amélioration de la productivité par rapport à l'Allemagne, parallèlement à la dégradation relative de l'Italie et de l'Espagne. Depuis 1998, l'amélioration de la position française vis-à-vis des autres pays de la zone est faible, comparable à celle de l'Allemagne.

Une évolution récente des coûts salariaux à surveiller

Sur le seul coût horaire du travail de l'industrie manufacturière (hors intérim), l'évolution bilatérale est un peu moins avantageuse par rapport à l'Allemagne et l'Italie : la position de la France s'effrite depuis deux ans (cf. fiche 54). En revanche l'effet de change reste massif par rapport aux États-Unis et au Royaume-Uni.

De fait, entre 1995 et 2000, la productivité horaire du travail dans l'industrie manufacturière a augmenté plus vite en France qu'en Allemagne ou au Royaume-Uni, mais elle reste en deçà des performances américaines.

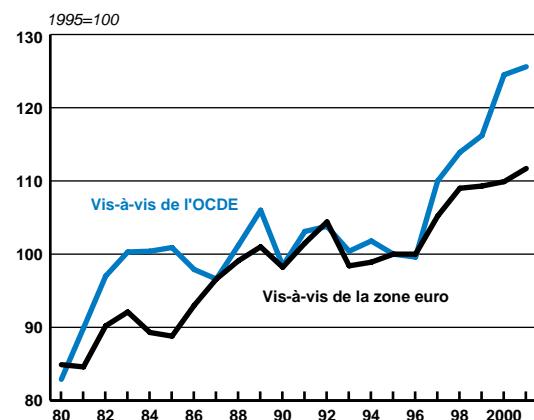
Depuis le début 2001, le coût salarial par unité produite est orienté à la hausse dans l'industrie manufacturière française (cf. fiche 55).

Parallèlement à l'accélération du coût horaire, le retournement conjoncturel affecte en effet la productivité horaire. Ce retournement affecte tous les grands pays. D'après les informations actuellement disponibles, la productivité aux États-Unis resterait relativement favorable en 2001 puisqu'elle continuerait de croître malgré la forte baisse de la production ; y compris intérim, la productivité en France soutient la comparaison.

Un maintien des avantages acquis depuis 1996...

Malgré les évolutions de 2001, l'industrie française conserve en termes de coûts par unité produite une bonne partie des avantages acquis grâce aux taux de change, depuis 1996 sur les pays situés en dehors de la zone euro (USA, Japon, Royaume-Uni), et du fait des problèmes posés par la réunification par rapport à l'Allemagne. En niveau, elle profite ainsi en Europe des coûts salariaux horaires plus faibles qu'en Allemagne, pour une productivité du même ordre, et, par rapport au Royaume-Uni, d'un avantage de compétitivité largement supérieur au désavantage de coût horaire.

G1 - Évolution de la compétitivité-coût de la France



Source : Direction de la Prévision

... mais des tensions à venir

La situation devient plus délicate dès lors que la baisse du dollar amorcée début 2002 se poursuit. Déjà, l'effort de marge par rapport à la zone euro, qui traduit sur les prix à l'exportation les effets de la compétitivité-coût, augmente en 2000-2001. Cela souligne le souci des industriels d'anticiper sur les difficultés à l'exportation que peuvent engendrer la modification de la législation sociale et le retournement conjoncturel. Entre 1995 et 1998, cet effort de marge s'était nettement relâché en compensation de l'important renforcement réalisé pour faire face à la récession de 1993. S'il stagne depuis 1998 par rapport à l'ensemble des pays de l'OCDE, cet effort de marge devrait être renforcé en cas de dépréciation du dollar.

Limités aux pays de l'OCDE, ou à certains d'entre eux, ces éléments de comparaison ne prennent pas en compte la concurrence à l'exportation exercée par les pays hors OCDE, notamment les pays de l'Europe de l'Est candidats à l'Union européenne ou les pays de l'Asie émergente hors Corée. Leur concurrence s'exerce d'ailleurs bien davantage via le niveau de coût du travail, plutôt qu'au travers de son évolution, mais ce niveau est aussi à moduler par le niveau de productivité correspondant.

La compétitivité-prix à l'import par rapport à l'ensemble des fournisseurs incorpore certains effets de cette concurrence sur le marché intérieur. Après une tendance longue depuis 1983 à une dégradation marquée, c'est-à-dire une augmentation des prix à la production plus rapide que celle des prix des produits importés, les années 1997-2001 font plutôt bonne figure : une dégradation très modérée fait suite à l'amélioration ponctuelle, mais forte, de 1996 à 1997.

Une baisse de nos parts de marché en valeur, comparable à nos voisins

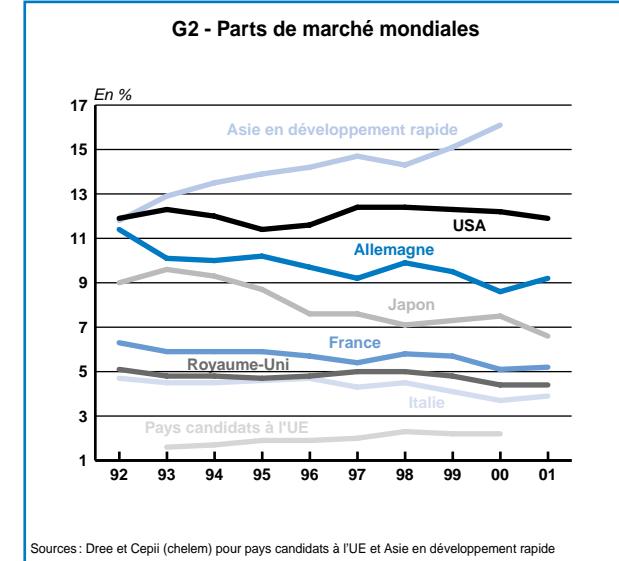
Nos parts de marché baissent en valeur, mais se redressent en volume depuis 1996 par rapport à tous les pays de l'OCDE (cf. fiche 51). Le redressement en volume résulte de l'amélioration des compétitivités-coûts et prix depuis 1996. Elle permet de retrouver le niveau du début des années quatre-vingt. En valeur, l'année 2001 corrige la dégradation marquée enregistrée en 2000, lorsque pesaient d'importantes contraintes sur les moyens de production.

La part des exportations françaises dans l'ensemble des exportations mondiales se situe ainsi à 5,2 % en 2001, soit une diminution de 1,1 point par rapport à 1992, tandis que ce poids des exportations françaises dans les exportations de tous les pays de l'OCDE s'élève à 7,2 % (contre 8,1 % en 1992).

Dans l'ensemble des exportations mondiales, la diminution de la part de marché française en valeur résulte essentiellement du développement de nouveaux pays industriels, par exemple les pays émergents d'Asie, qui contribuent à l'augmentation globale des échanges, et ne se traduit donc pas automatiquement par une perte de croissance, au contraire.

En dépit de leurs gains de productivité, même les États-Unis connaissent une stabilité de leurs parts de marché mondiales en valeur sur la dernière décennie (1992-2001). Il en est de même de l'Espagne en dépit de son développement. La baisse de la part de marché de la France dans le monde est comparable à celle de l'Italie et du Royaume-uni, nettement inférieure à celle de l'Allemagne (-2,2 points) et du Japon.

Avec des exportations essentiellement vers des régions à croissance modérée et des positions fortes dans des filières plutôt matures, la France ne bénéficie pas d'une dynamique de développement de ses parts de marché ; en contrepartie elle est davantage protégée des à-coups liés aux retournements conjoncturels.



Sources : Dree et Cepii (chelam) pour pays candidats à l'UE et Asie en développement rapide

Note : Pays candidats à l'UE = Bulgarie + Estonie + Hongrie + Lettonie + Lituanie + Pologne + Roumanie + Slovaquie + Slovénie + Rep. tchèque.
Asie en développement rapide = Asean + Chine + Corée

Les hautes technologies représentent aujourd'hui 20 % des échanges mondiaux. Les parts de marché françaises ont tendance à s'effriter depuis 1998. Elles sont de 14 % dans l'aéronautique, de 10 % dans la pharmacie, et d'environ 6 % dans les produits des Technologies de l'information et de la communication (TIC). Une dégradation des performances en matière de produits des télécommunications risque notamment de peser à l'avenir.

Compétitivité structurelle : un constat très mitigé

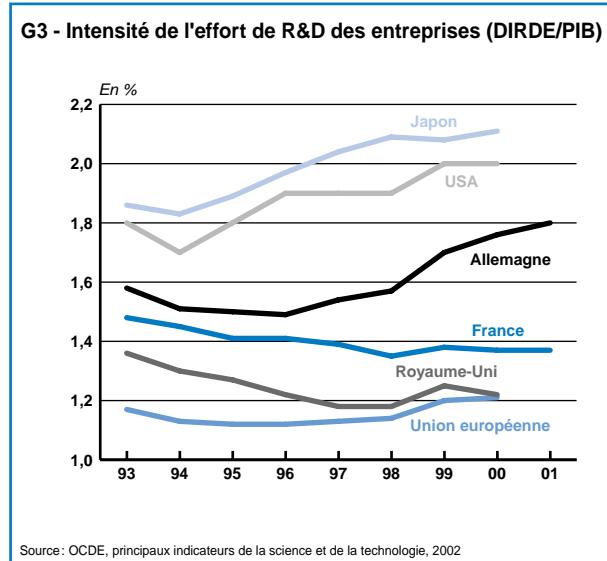
Les facteurs structurels de compétitivité hors prix prennent de plus en plus d'importance. Ils jouent davantage dans une économie de plus en plus globalisée, comme dans une union monétaire qui réduit la segmentation du marché et accroît le degré de concurrence, en favorisant la transparence des prix et en réduisant les coûts de transaction. La différenciation des produits, leur qualité et une commercialisation rapide et efficace, de même que la création de produits nouveaux ou l'adjonction de services liés, passent par une recherche et développement plus soutenu, par l'innovation en interne ou l'appropriation d'innovations développées à l'extérieur de l'entreprise, ainsi que par une utilisation poussée des Technologies de l'information et de la communication.

Au regard des gains de productivité globale acquis par les États-Unis durant la dernière décennie, dus à l'effort qu'ils réalisent en matière de recherche et développement et à un recours intensif à l'utilisation des TIC, la France, comme l'ensemble de l'Europe, apparaît en retrait sans que se dessinent les améliorations attendues, alors même que ces efforts américains ressortent renforcés par les plans budgétaires annoncés (cf. fiche 31).

L'effort de R&D manque de dynamisme

L'effort de R&D global situe la France au-dessus de la moyenne européenne (2,2 % du PIB, contre 1,9 %), mais loin derrière les pays leaders comme la Suède et la Finlande, en

dessous de l'Allemagne et a fortiori des États-Unis (cf. [fiche 58](#)). En évolution, cet effort global ne suit pas le PIB, ce qui classe défavorablement la France au sein de l'Union. Il en est de même de l'effort de recherche des entreprises (1,37 % du PIB) : ce dernier ne paraît pas s'être véritablement redressé depuis 1996, à la différence d'autres pays, l'Allemagne notamment.



Ces constats se retrouvent sur la proportion de chercheurs dans la population active (6,1 %), comparable à l'Allemagne mais inférieure aux États-unis et aux pays leaders européens. La croissance de leur nombre surtout apparaît faible, largement en dessous de la moyenne européenne.

En réalité, la pyramide des âges de l'ensemble de la main-d'œuvre industrielle française, plus resserrée que dans l'ensemble de l'Union européenne, pose la question d'un renouvellement et d'une formation continue adéquats, avec le départ en retraite des générations nombreuses, même si la formation initiale apparaît favorablement orientée vers les diplômes techniques et technologiques (cf. [fiche 44](#)).

Un net retard dans les technologies de l'information

En termes de connectivité TIC et de "e-business", les entreprises françaises sont en retard (cf. [fiche 59](#)). Les PME rattrapent les autres grands pays européens pour l'accès à Internet (plus de 80 %), mais elles sont plus décalées en termes de salariés connectés et davantage encore en termes de site Web.

Concernant le e-business – amélioration du processus de production, méthodes de développement et de conception, logistique – la France se classe parmi les pays les moins engagés. Proportionnellement au PIB, les dépenses d'investissements en TIC réalisées par les entreprises françaises restent sensiblement inférieures à l'effort fait au Royaume-Uni ou aux USA. Le secteur producteur de TIC reste modeste, avec un effort de R&D nettement inférieur à celui des leaders.

Des efforts sont en cours, qui contribuent à développer le capital-risque, au stade du démarrage notamment, afin de transcrire en créations d'entreprises les projets économiques, qu'il s'agisse d'innovation technologique ou non. L'évolution de l'intensité du capital risque initial est effectivement très favorable.

Brevets : une position en déclin

Prises comme résultat de l'innovation, les demandes de brevets connaissent une évolution qui apparaît particulièrement faible en regard des autres pays (cf. [fiche 57](#)). Cela vaut tant pour les dépôts auprès de l'office européen de brevets que pour les dépôts auprès de l'office américain, et pour l'ensemble des brevets comme pour les seuls brevets de haute technologie. Même si le brevet apparaît comme un critère tronqué d'innovation technologique, affecté par des considérations d'opportunité variables d'un pays à l'autre et pouvant jouer sur le choix du déclarant, cette évolution traduit un phénomène peu porteur. D'autant que les résultats des entreprises industrielles françaises en termes d'innovation technologique s'inspirant d'équivalent existant déjà sur le marché apparaissaient décevants par rapport aux autres pays européens, d'après les données recueillies en 1997.

Une bonne image, mais sur le design davantage que sur l'innovation

La compétitivité hors prix reste bonne actuellement pour les biens de consommation (cf. [fiche 56](#)). L'image de ces produits s'est même améliorée depuis 1998. Dans les biens intermédiaires et d'équipement, le rapport qualité-prix, grâce aux effets de change, met les produits français en concurrence avec les produits japonais et américains. Dans les deux cas, les produits allemands continuent à bénéficier d'un avantage certain. Le design et l'ergonomie des produits français sont particulièrement appréciés ainsi que la qualité dans les biens de consommation. En revanche, le contenu en innovation recueille un score moins favorable.

Attractivité : encore des atouts mais un handicap fiscal

L'attractivité du territoire mérite d'être distinguée de la compétitivité. Via les flux d'investissements directs ou les implantations étrangères sur le territoire (stocks), elle porte essentiellement sur les rachats d'entreprises. C'est davantage au travers des investissements "greenfields", c'est-à-dire des implantations nouvelles, que peuvent être appréciées les conséquences de l'attractivité en termes d'investissements augmentant directement la croissance. Leurs montants sont toutefois minimes par rapport aux flux d'investissements directs.

Un pays très ouvert, qui garde des atouts

Avec des entreprises sous contrôle étranger représentant 30 % de l'emploi ou du chiffre d'affaires de l'industrie manufacturière, la France est parmi les pays dont l'industrie est la plus ouverte aux implantations étrangères, notamment dans les secteurs de haute et moyenne technologie (cf. [fiche 60](#)). Pour les investissements "greenfields", la France resterait en 2001 le second pays européen d'accueil, derrière le Royaume-Uni, mais le recul serait plus accentué que dans l'ensemble de l'Europe. La France bénéficie d'un bon réseau d'infrastructures, de la taille et du dynamisme du marché local, de coûts de l'énergie bas et d'une bonne qualification de la main-d'œuvre.

Le très fort déséquilibre entre flux d'investissements directs entrants et sortants, observé en 1999 et 2000 en partie sous l'effet d'opérations de fusions-acquisitions exceptionnelles, se résorbe nettement en 2001, dans un contexte de repli de moitié des opérations au niveau mondial (cf. [fiche 61](#)). Celui-ci ne se répercute pas sur les investissements entrants en France, qui continuent de croître ; leur hausse résulte toutefois d'opérations de trésorerie suite aux recompositions de groupes, avec peut-être des motivations fiscales. Les flux entrants représentent ainsi 4,0 % du PIB en 2001 et les flux sortants 6,3 % (contre respectivement 3,4 % et 13,3 % en 2000).

La France reste mal classée, à cause de sa réglementation

Dans les classements internationaux de l'année 2001 et 2002 du "Competitiveness Yearbook" – IMD de Lausanne – ou du "Global Competitiveness Report" – forum de Davos – le positionnement de la France est néanmoins très moyen, au milieu de la cinquantaine de pays examinés, derrière l'Allemagne et le Royaume-Uni. Ce classement tient moins aux indicateurs de performance macroéconomiques, pour lesquels la France se retrouve dans le premier quart, voire dans les dix premiers en 2002, qu'aux opinions sur la réglementation sociale et fiscale et ses orientations de l'an dernier.

La fiscalité pèse sur l'attractivité du territoire en comparaison des autres pays européens (cf. [fiche 62](#)). Dans une Union européenne qui souffre d'un manque d'harmonisation fiscale, la France est un des pays pour lequel l'imposition des sociétés est la plus élevée. Les investissements industriels en France sont aussi handicapés par l'existence de la taxe professionnelle et son assiette. Alors que l'Allemagne a mis en place une réforme fiscale importante en faveur des entreprises, et que le Royaume-Uni a prévu un programme à la fois fiscal et financier ambitieux pour encourager l'innovation, notamment dans les TIC et les biotechnologies, les initiatives françaises en matière de fiscalité et de soutien à l'innovation sont restées limitées.

BIBLIOGRAPHIE

- DREE, 2002: "Les investissements directs dans le monde en 2000/2001", mars 2002
- FERRARA (L.): "L'image des biens de consommation sur le marché européen en 2000" *Centre d'observation économique, document de travail* N°54, 2002
- GAULIER (Guillaume), MILGRAM (Juliette), NAYMAN (Laurence) et UNAL-KESENCI (Deniz): "Compétitivité de l'industrie française, les enseignements d'une comparaison européenne", *La Lettre du CEPPI* N°210, mars 2002
- MCGUCKIN (Robert H.) et STIROH (Kevin J.): "The Conference Board, Economic Research Report", janvier 2002
- NAYMAN (Laurence) et UNAL-KESENCI (Deniz): "The French-German Productivity Comparison revisited : Ten Years after the German Unification", *Document de travail du CEPPI* n°14 décembre 2001
- O'MAHONY (Mary) and DE BOER (Willem): "Britain's relative productivity performance : Updates to 1999", *Final Report to DTI/Treasury/ONS, National Institute of Economic and Social Research*, mars 2002
- VAN ARK (Bart): "Issues in Measurement and International Comparison Issues of Productivity : an Overview", Groningen Growth and Development Center, University of Groningen,

SITES INTERNET

- CEPII : <http://www.cepii.fr>
- Commission européenne : European competitiveness report 2000 et 2001 : http://europa.eu.int/comm/enterprise/enterprise_policy/competitiveness/doc/competitiveness_report_2001/index.htm
- Douanes : <http://www.finances.gouv.fr/douanes>
- Dree : <http://www.commerce-exterieur.gouv.fr/>
- Notes d'information du ministère de l'Éducation nationale et du ministère de la Recherche <http://cisad.adc.education.fr/reperes/>
- Tableau de bord de l'innovation, 2001 octobre <http://www.scoreboard/home.cordis.lu/innovation-smes.html>
- US Department of Labor, Bureau of Labor Statistics : <http://www.bls.gov>

Le financement de l'industrie

Reprise de l'endettement, surtout dans la grande industrie

La décennie 90 avait été marquée par un assainissement important des bilans. Mais, avec la montée des investissements matériels et surtout financiers, l'endettement augmente depuis 1998-1999, et ceci jusqu'en avril 2001 pour les engagements bancaires.

Notons aussi, la part grandissante du financement de l'industrie assurée par la contribution des groupes à leurs filiales.

Les délais fournisseurs et, dans une moindre mesure, les délais clients n'ont pas diminué entre 1998 et 2000

Toutefois, le solde du crédit commercial continue à se réduire dans l'industrie, ce qui bénéficie surtout aux grandes entreprises.

La petite industrie reste handicapée par ces pratiques commerciales, et, de ce point de vue, la France se place maintenant derrière l'Espagne en Europe.

Les entreprises sont un peu plus fragilisées

Avec la reprise de l'endettement et le ralentissement de la conjoncture, les cotes de crédit attribuées par la Banque de France se dégradent depuis un ou deux ans, après une longue période d'amélioration.

La vulnérabilité des entreprises continuerait de diminuer en 2001.

La situation financière des PMI pérennes ne s'est pas détériorée en 2001

Engrangeant les retombées de leur assainissement financier antérieur et d'une gestion très patrimoniale, les PMI se sont adaptées avec efficacité et prudence aux difficultés économiques rencontrées en 2001. Leurs taux de rentabilité diminuent légèrement, mais elles ont réduit fortement leurs acquisitions financières.

Leurs besoins de financement restent assez stables et leur équilibre financier, en dépit d'une hausse non négligeable des charges d'intérêt, semble plutôt s'améliorer. Le contraste est net, quand on les compare à certains grands groupes dont les bilans ont été gravement déséquilibrés par le retournement conjoncturel et boursier des activités liées au secteur de l'information.

La situation des entreprises industrielles en 2000

En 2000, la croissance de la production industrielle a été particulièrement forte, en raison de la vigueur de la demande intérieure et des exportations.

Cette vive progression de l'activité s'est reflétée dans les évolutions du chiffre d'affaires et de la valeur ajoutée. Le regain de croissance de l'activité s'est traduit par une augmentation sensible des effectifs et des investissements.

Par ailleurs, en liaison avec le renchérissement du coût des consommations intermédiaires et l'alourdissement des stocks en fin d'année dans certains secteurs, les besoins en fonds de roulement se sont développés, créant des besoins de financement.

Montée de l'endettement, surtout dans la grande industrie

L'amélioration de la couverture des investissements d'exploitation par l'autofinancement pour l'ensemble de l'industrie masque une légère dégradation dans les PME et une hausse sensible dans les grandes entreprises. Le poids des immobilisations d'exploitation dans le total des emplois s'est allégé alors que celui des besoins en fonds de roulement a progressé, notamment dans les grandes entreprises. La proportion des participations dans le total des emplois est restée stable d'une année sur l'autre, mais elle a fortement progressé depuis 10 ans dans les grandes entreprises (+ 9 points, pour atteindre 24 %) et plus faiblement dans les PME (+ 2 points, à 6,5 %).

Bien que le financement propre reste la composante principale des ressources des entreprises, l'endettement s'est nettement accru dans les grandes entreprises, où le taux d'endettement a augmenté de 10 points (de 59,8 % à 68,8 %), contre 2 points seulement dans les PME (70,7 %).

Dans ces conditions, la contrainte de solvabilité s'est resserrée, mais les structures de bilans demeurent équilibrées.

Le crédit commercial s'allège, mais les délais de paiement remontent

Le solde du crédit interentreprises est en repli en 2000 de 1,1 jour dans l'industrie (à 26,2 jours de chiffre d'affaires), alors qu'il est resté stable dans l'économie (à 14,7 jours).

La baisse régulière du solde du crédit commercial financé par l'industrie est très positive. Mais elle bénéficie surtout aux grandes entreprises.

Depuis 1989, les délais de créances clients des grandes entreprises ont baissé de 8,1 jours, contre 5,3 jours pour les PMI. Parallèlement, les délais des dettes fournisseurs ont augmenté pour les grandes entreprises (+2,3 jours) et diminué pour les PMI (- 4,6 jours).

Toutefois, en 1999 et 2000, les délais clients et fournisseurs ont augmenté dans l'industrie (respectivement de 1,3 jour et 2,5 jours sur les deux ans) contrairement à la tendance de moyen terme. Comme en 1994 et en 1997, il peut s'agir d'un effet secondaire de la reprise d'activité, lié aux ratios utilisés. Ces ratios rapportent en effet des flux de créances et de dettes en fin d'exercice à un chiffre d'affaires ou d'achats moyen. En période de croissance, ce ratio peut donc augmenter artificiellement.

En matière de délais de paiement, les comparaisons internationales effectuées dans l'industrie grâce à la base Bach ne font pas ressortir de bouleversement dans la situation relative des pays étudiés depuis 1989. La France tend toutefois à se rapprocher davantage des pays qui pratiquent des règlements tardifs (Espagne, Italie) que de ceux où les délais sont faibles (Allemagne, États-Unis). Ainsi, en 2000, le poids des créances clients dans les bilans a dépassé en France le niveau espagnol, et il l'a parallèlement rejoint pour les dettes fournisseurs.

En 2001, les PMI préservent leur équilibre financier

L'activité des PMI pérennes a nettement décéléré en 2001 ; leur taux d'investissement s'est très légèrement infléchi.

Les indicateurs de marge et de rentabilité sont en repli : ces ratios perdent de 0,5 à 1 point. Ceci entraîne une modification de la répartition des revenus : l'autofinancement et la part revenant à l'État diminuent, alors que les parts versées aux prêteurs et surtout aux actionnaires ont progressé.

Les structures financières ont été préservées en raison :

- d'une progression des capitaux propres parallèle à l'endettement global ;

- d'un déplacement du financement vers le long terme.

L'amélioration de la couverture stable des capitaux investis et la stabilisation du taux d'endettement financier ont préservé l'indépendance financière des PMI.

Cotation dégradée en 2001

Mesuré par la méthode des scores, le degré de vulnérabilité des entreprises de l'industrie manufacturière diminue depuis 1993.

Après une amélioration constante entre 1996 et 1999, la cote de crédit des entreprises se dégrade légèrement en 2000 et en 2001. Au-delà des évolutions de la méthode d'attribution des cotations, deux facteurs expliquent cette baisse :

- une reprise de l'endettement des entreprises en 2000, et cela jusqu'en avril 2001 ;

- un environnement économique peu favorable en 2001.

La situation financière des entreprises industrielles en 2000

Progression de l'autofinancement et meilleure couverture de l'effort d'investissement

En 2000, les investissements d'exploitation élargis (cf. encadré sur les définitions) ont progressé au même rythme que la valeur ajoutée. Le taux d'investissement d'exploitation élargi rapporté à la valeur ajoutée est ainsi demeuré inchangé (14,7 %). Cette stabilité résulte d'une hausse dans les PME (+ 0,5 point, de 14 % à 14,5 %) liée à la progression des immobilisations corporelles, qui compense une baisse dans les grandes entreprises (- 0,3 point, de 15,2 % à 14,9 %) due à une diminution des immobilisations en crédit-bail et incorporelles.

Les taux d'investissement sont assez voisins dans les PME et les GE et se sont stabilisés autour de 14 % depuis le milieu de la décennie 90, après avoir subi une forte chute au début de la période.

En 2000, la couverture des investissements d'exploitation par autofinancement augmente (à 114 %, contre 101 % en 1999), en raison d'une vive progression de l'autofinancement.

Ce taux d'autofinancement s'est dégradé dans les PME (de 103,9 % en 1999 à 102,7 % en 2000) et a augmenté sensiblement dans les grandes entreprises (de 100 % à 122 %).

Le ratio de couverture des investissements nets par l'autofinancement a également progressé, s'établissant à 82 % en 2000, contre 72,9 % en 1999. Comme précédemment, cette hausse résulte d'une légère diminution dans les PME (101,7 % en 2000, contre 102,4 % en 1999) et d'une progression dans les grandes entreprises (de 60,8 % à 73,7 %).

Structures de bilans : allégement du poids des immobilisations

En 2000, la part des immobilisations d'exploitation dans le total des emplois a diminué (-1,4 point, de 52,2 % à 50,8 %) et a contribué à une baisse des parts respectives des actifs immobilisés (de 75,3 % à 74,2 %) et des capitaux investis (de 91,3 % à 90,5 %) en dépit d'une progression de la part des autres actifs immobilisés hors exploitation et de celle du besoin en fonds de roulement. Par ailleurs, la part de la trésorerie à l'actif s'est accrue de 0,9 point, passant de 9,7 % à 10,6 %, et sa composition a évolué : la part dans les emplois des avances de trésorerie au "groupe et associés" progresse et représente toujours le poste le plus important (4,2 %), devant les valeurs mobilières de placement (3,4 % en 2000) et les disponibilités (3 % en 2000).

Si la part des immobilisations d'exploitation et des actifs immobilisés dans le total des emplois a quelque peu diminué dans les PME, la hausse du besoin en fonds de roulement d'exploitation conduit à une stabilité du rapport "capitaux investis / total emplois" (90,1 %).

Définitions

Investissement d'exploitation : les investissements d'exploitation élargis recensent les opérations d'acquisitions d'immobilisations corporelles et incorporelles ainsi que les immobilisations nouvelles financées par crédit-bail.

Investissement net : à ces investissements d'exploitation sont ajoutés les acquisitions d'immobilisations financières et autres types d'actifs financiers ainsi que les variations des autres actifs immobilisés, et déduites les cessions d'immobilisations corporelles, incorporelles et financières, afin d'obtenir les investissements nets.

Capitaux investis = actifs immobilisés + besoins en fonds de roulement d'exploitation

Capitaux investis : les capitaux investis sont constitués des actifs immobilisés et des besoins en fonds de roulement d'exploitation..

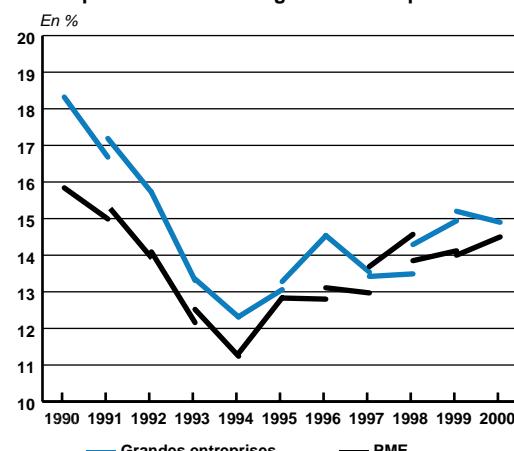
Financement propre : le financement propre recouvre les capitaux propres appelés et le total des amortissements et provisions pour dépréciation, risques et charges.

Endettement (financier) : l'endettement, entendu comme exclusivement financier, n'inclut pas les dettes commerciales mais comprend les dettes vis-à-vis du groupe et des associés.

Il est défini par la somme des emprunts obligataires, des emprunts bancaires (dont dettes en crédit-bail), des autres emprunts (hors emprunts au groupe et aux associés), des crédits bancaires courants (y compris créances cédées non échues), des emprunts et avances de trésorerie reçus du groupe et des associés, et des titres de créances négociables (TCN) émis hors groupe.

Le taux d'endettement est le rapport entre l'endettement financier et les capitaux propres appelés.

G1 - Taux d'investissement d'exploitation élargie pour les PME et les grandes entreprises



Source : Banque de France – Observatoire des entreprises

De même, la part du besoin en fonds de roulement hors exploitation et de la trésorerie, dont la composition s'est légèrement modifiée en faveur des avances de trésorerie au "groupe et associés" (de 2,8 % à 3,1 %), est demeurée inchangée.

Dans les grandes entreprises, les diminutions de la part dans le total des emplois, des immobilisations d'exploitation (de 49,9 % à 48 %) et, dans une moindre mesure, des participations, ne sont pas compensées par l'expansion des besoins en fonds de roulement. Il en résulte une contraction des ratios "actifs immobilisés / total des emplois" (de 81 % à 79,2 %) et "capitaux investis / total emplois" (de 91,9 % à 90,6 %). La part de la trésorerie s'est en revanche accrue, passant de 9,2 % à 10,6 %. Parmi ses composantes, les disponibilités (de 2 % à 2,5 %) et les avances au "groupe et associés" (de 4,1 % à 4,9 %) se sont sensiblement élevées.

La part des actifs immobilisés dans le total des emplois est nettement plus élevée dans les grandes entreprises (79,2 % en 2000, contre 64,6 % pour les PME). En revanche, le besoin en fonds de roulement d'exploitation représente près de 25 % des emplois dans les PME, contre un peu plus de 10 % dans les grandes entreprises.

Le poids des participations et des titres n'a pas faibli

Alors que les acquisitions de titres de participation s'étaient fortement développées en 1999 (+ 131 %), elles se sont sensiblement contractées en 2000 (- 40,7 %). Cette moindre croissance externe tient aux grandes entreprises, dont les acquisitions de ce type d'actif ont représenté 9,1 % de la valeur ajoutée, contre 18,7 % en 1999.

Néanmoins, compte tenu de comportements différenciés de cessions d'immobilisations (augmentation dans les PME, diminution dans les grandes entreprises), le montant des participations figurant au bilan a progressé de 9 %, dans les PME comme dans les grandes entreprises.

Le poids des participations dans le total des emplois est resté stable (17,8 %, cf. tableau 1 et graphique 2). Ce diagnostic est commun aux PME (6,4 % en 1999, contre 6,5 % en 2000) et aux grandes entreprises (24,1 % en 1999, contre 23,9 % en 2000).

Au cours de la décennie 90, alors qu'on observe une quasi-stabilité (+ 2 points) du poids des participations dans le total des emplois pour les PME, la progression atteint près de 10 points dans les grandes entreprises, pour représenter 24 % du total des emplois, contre 6,5 % dans les PME.

Recours accru à l'endettement

Les entreprises du secteur industriel recourent majoritairement au financement propre, qui représente 75,8 % du total des ressources en 2000 (cf. tableau 2). La composition du financement propre est dominée par les amortissements et provisions (41 % des ressources). Toutefois, l'endettement progresse (+17,9 %). Sa part dans le total des ressources a ainsi augmenté de + 1,8 point, passant de 22,4 % à 24,2 %.

T1 - Structure des emplois selon la taille

Ensemble des entreprises

	1999	2000
en %		
Immobil. d'exploitation / total emplois	52,2	50,8
+ Particip. et titres immob. / total emplois	17,8	17,8
+ Autres actifs immob. HE / total emplois	5,3	5,6
= Actifs immobilisés / total emplois	75,3	74,2
+ BFR exploitation / total emplois	16,0	16,3
= Capitaux investis / total emplois	91,3	90,5
+ BFR HE / total emplois	-1,0	-1,1
+ Trésorerie actif / total emplois	9,7	10,6
dont disponibilités / total emplois	2,8	3,0
VMP / total emplois	3,3	3,4
Avances trésorerie au G & A	3,6	4,2
Total emplois	100,0	100,0

PME

	1999	2000
en %		
Immobil. d'exploitation / total emplois	56,4	56,0
+ Particip. et titres immob / total emplois	6,4	6,5
+ Autres actifs immob. HE / total emplois	2,1	2,1
= Actifs immobilisés / total emplois	64,9	64,6
+ BFR exploitation / total emplois	25,2	25,5
= Capitaux investis / total emplois	90,1	90,1
+ BFR HE / total emplois	-0,7	-0,7
+ Trésorerie actif / total emplois	10,6	10,6
dont disponibilités / total emplois	4,1	4,0
VMP / total emplois	3,7	3,5
Avances trésorerie au G & A	2,8	3,1
Total emplois	100,0	100,0

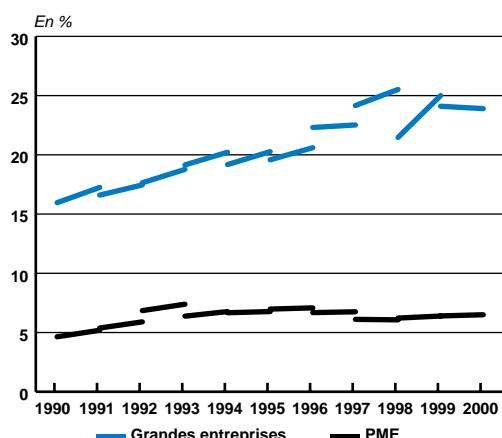
Grandes entreprises

	1999	2000
en %		
Immobil. d'exploitation / total emplois	49,9	48,0
+ Particip. et titres immob / total emplois	24,1	23,9
+ Autres actifs immob. HE / total emplois	7,0	7,3
= Actifs immobilisés / total emplois	81,0	79,2
+ BFR exploitation / total emplois	10,9	11,4
= Capitaux investis / total emplois	91,9	90,6
+ BFR HE / total emplois	-1,1	-1,2
+ Trésorerie actif / total emplois	9,2	10,6
dont disponibilités / total emplois	2,0	2,5
VMP / total emplois	3,1	3,2
Avances trésorerie au G & A	4,1	4,9
Total emplois	100,0	100,0

Source : Banque de France – Observatoire des entreprises

Note : BFR = besoin en fonds de roulement HE = hors exploitation VMP = valeurs mobilières de placements G&A = groupe et associés

G2 - Poids des participations dans le total des emplois



Source : Banque de France – Observatoire des entreprises

Le recours accru à l'endettement est commun aux PME et aux grandes entreprises : le ratio " endettement / total ressources " est passé de 23,7 % à 24,1 % dans les PME et de 21,6 % à 24,2 % dans les grandes unités. Le taux d'endettement (endettement / capitaux propres) est passé de 62,9 % à 69,4 % (en hausse de 68,6 % à 70,7 % dans les PME et de 59,8 % à 68,8 % dans les grandes entreprises).

Depuis 1990, le taux d'endettement des PME demeure plus élevé que celui des grandes entreprises. Cependant, en 1999 et surtout en 2000, l'écart s'amenuise (cf. tableau 3 et graphique 3). En effet, alors que de 1990 à 1998 les entreprises industrielles se sont désendettées, en 1999 la tendance s'est inversée sous l'effet d'un endettement fortement accru dans les grandes entreprises.

En 2000, la croissance du taux d'endettement devient générale : toujours particulièrement accentuée dans les plus grandes unités où ce taux atteint son niveau le plus élevé depuis 1994, elle s'est également manifestée dans les PME, certes de façon plus modeste, pour atteindre un niveau qui reste toutefois encore inférieur à ce qu'il était au début de la décennie 90.

Évolution de l'endettement et de ses composantes

En 2000, l'endettement dans l'ensemble de l'industrie a progressé de 17,9 %, sous l'effet de fortes hausses des crédits bancaires courants (+ 25,3 %) et des apports du " groupe et associés " (+ 22 %). Ce mouvement global masque cependant des évolutions contrastées selon la taille des entreprises (+ 9,4 % dans les PME, + 23,1 % dans les grandes entreprises) et, au sein de chaque taille, entre les différentes composantes de l'endettement.

Pour les PME, le développement des emprunts bancaires et des apports du " groupe et associés " explique l'augmentation de l'endettement. Dans les grandes entreprises, toutes les composantes affichent des taux de progression significatifs. En revanche, les emprunts bancaires s'inscrivent en léger recul, notamment les crédits bancaires courants (+ 54,4 %).

Le recours aux autres emprunts (- 2,4 %) et aux obligations (- 0,5 %) s'est contracté dans les PME, alors qu'un mouvement inverse est constaté dans les grandes sociétés, où les emprunts obligataires ont augmenté de 12,2 % et les autres emprunts de 19,0 %.

Structure de l'endettement par taille

En structure, la part du " groupe et associés " dans l'endettement progresse au niveau global de 35,9 % à 37,0 % et dans chaque strate de taille (cf. graphique 4) : cette part dépasse le quart de l'endettement des PME (de 24,5 % à 25,4 %) et 43,2 % de celui des grandes entreprises. Le recours aux financements de marché est surtout développé dans les grandes entreprises (9,6 % pour les obligations, 5,9 % pour les titres de créances négociables).

T2 Structure des ressources selon la taille

Ensemble des entreprises

	1999	2000
en %		
Capitaux propres appelés / total ressources	35,6	34,8
+ total amortis. provisions / total ressources	42,0	41,0
= Financement propre / total ressources	77,6	75,8
+ endettement / total ressources	22,4	24,2
= Total ressources	100	100
Taux d'endettement	62,9	69,4

PME

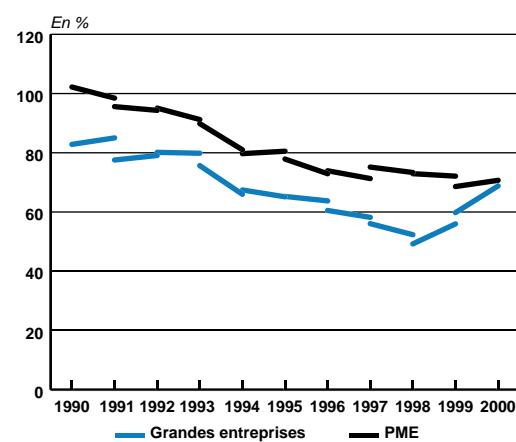
	1999	2000
en %		
Capitaux propres appelés / total ressources	34,5	34,2
+ total amortis. provisions / total ressources	41,8	41,7
= Financement propre / total ressources	76,3	75,9
+ endettement / total ressources	23,7	24,1
= Total ressources	100	100
Taux d'endettement	68,6	70,7

Grandes entreprises

	1999	2000
en %		
Capitaux propres appelés / total ressources	36,2	35,1
+ total amortis. provisions / total ressources	42,2	40,7
= Financement propre / total ressources	78,4	75,8
+ endettement / total ressources	21,6	24,2
= Total ressources	100	100
Taux d'endettement	59,8	68,8

Source : Banque de France - Observatoire des entreprises

G3 - Endettement / capitaux propres



Source : Banque de France - Observatoire des entreprises

T3 - Évolution de l'endettement et de ses composantes entre 1999 et 2000

en %	Ensemble	PME	GE
Emprunts bancaires + crédit-bail	5,9	13,9	-2,1
Apports du G & A	22,0	13,3	25,1
Crédits bancaires courants	25,3	3,2	54,4
Autres emprunts	11,2	-2,4	19,0
Obligations	11,0	-0,5	12,2
Titres de créances négociables (TCN)	78,6	ns	78,5
Total de l'endettement	17,9	9,4	23,1

Source : Banque de France - Observatoire des entreprises

L'endettement bancaire (emprunts + crédits bancaires courants) est prépondérant dans les PME (67,1 %), dans lesquelles il demeure stable, alors qu'il ne constitue que la deuxième source de financement dans les grandes entreprises (34,7 %), où il diminue de 1,4 point.

Dans les grandes entreprises, la part des emprunts bancaires a chuté, de 23 % à 18,3 %, tandis que les crédits bancaires courants sont passés de 13,1 % à 16,4 %.

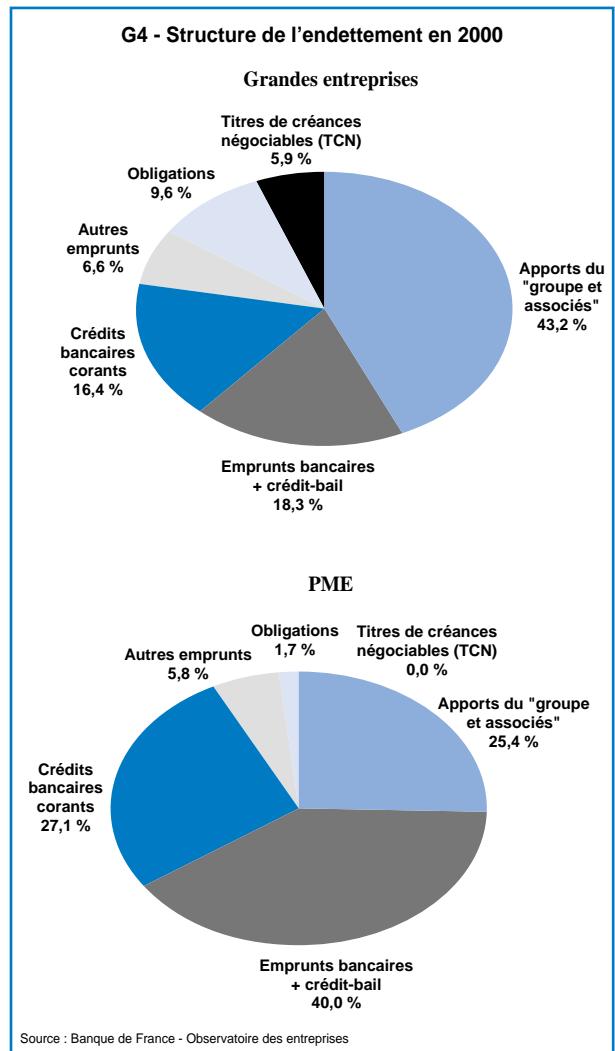
Resserrement de la contrainte de solvabilité

La contrainte de solvabilité s'est globalement resserrée pour l'ensemble des firmes industrielles sous l'effet de la hausse des frais financiers (cf. tableau 4). Le ratio " charges d'intérêt / résultat brut global " s'est accru dans les grandes entreprises (+ 1,1 point), s'établissant à 9,8 % en 2000, comme dans les PME (+ 0,5 point), où il atteint 10,5 % en fin d'exercice.

Toutefois, le resserrement de la contrainte de solvabilité n'a pas les mêmes causes dans les firmes de plus de 500 salariés et dans celles de plus petite taille. Ainsi, si toutes les entreprises industrielles ont subi une progression du coût apparent de l'endettement (charges d'intérêt / endettement financier x 100) (+ 0,3 point dans les PME et + 0,5 point dans les grandes entreprises), les grandes entreprises ont eu un recours plus important que les PME à l'endettement (l'endettement financier global a augmenté en 2000 de 23,1 % dans les grandes entreprises et de 9,4 % dans les PME). Les intérêts versés se sont, de ce fait, accrus de 26,7 % en 2000 pour les grandes unités alors qu'ils ont augmenté de 13,1 % dans le cas des PME.

en %	T4 - Contrainte de solvabilité					
	Ensemble		PME		GE	
	1999	2000	1999	2000	1999	2000
Poids des intérêts sur le résultat brut global	9,2	10,1	10	10,5	8,7	9,8
Taux de variation des intérêts versés	0,8	20,7	-5,5	13,1	6,4	26,7
Coût apparent de l'endettement	4,5	4,9	4,8	5,1	4,3	4,8
Capacité d'endettement	35,6	35,2	33,7	33,8	36,7	36,0

Source : Banque de France - Observatoire des entreprises



Les délais de paiement et le solde du crédit interentreprises de 1989 à 2000

Les délais clients progressent de nouveau en 2000

Les délais clients, exprimés en moyenne de ratios, ont de nouveau augmenté de 0,3 jour en 2000, dans les entreprises de l'industrie comme sur l'ensemble de l'économie. Ces évolutions prolongent les progressions enregistrées en 1999 (+ 1 jour pour l'industrie et + 0,6 jour sur l'ensemble de l'économie).

La hausse d'ensemble (+0,3 jour) des délais clients dans les entreprises de l'industrie provient du comportement des PME (+0,8 jour), une diminution de ces délais étant observée dans les grandes firmes (-1,8 jour) ainsi que dans les entreprises de moins de 20 salariés.

Malgré la nouvelle poussée des délais clients en 2000, le repli observé sur l'ensemble de la période 1989-2000 reste important, puisque les délais clients reviennent de 79,5 jours en 1989 à 75 jours en 2000 (-4,5 jours). Les baisses sont différenciées selon la taille des entreprises, avec des replis de 8,1 jours dans les grandes firmes et 5,3 jours dans les PME. L'approche en termes de ratios moyens fait ressortir des tendances similaires.

Sur l'ensemble de la période, le repli des délais clients est particulièrement sensible dans les industries de biens d'équipement (-5,9 jours). À 85 jours de chiffre d'affaires, il reste cependant plus élevé que dans les autres secteurs industriels. Une baisse des délais clients est également observée dans l'industrie automobile, mais elle est plus modérée (-2 jours).

Les délais fournisseurs augmentent plus modérément qu'en 1999

Dans l'industrie, les délais fournisseurs augmentent de nouveau en 2000 (de +0,6 jour, après +1,9 jour en 1999). Cette évolution rompt avec la tendance longue de repli constatée sur l'ensemble de l'économie. La hausse des délais fournisseurs n'est que de 0,4 jour pour les sociétés de moins de 20 salariés (à 76,8 jours en 2000) et de 0,8 jour pour les PME (à 78,7 jours d'achats).

En revanche, à 77 jours d'achats dans les grandes firmes, ils diminuent de 0,7 jour en raison notamment de la baisse enregistrée dans les entreprises de plus de 2 000 salariés (où ils dépassent 80 jours d'achats).

Malgré cet allongement en fin de période, leur tendance de long terme est à la baisse (de 4,5 jours au cours de la décennie 90). L'influence de la taille des entreprises est forte dans cette évolution sur longue période. De 1989 à 2000, la baisse est de 4,3 jours dans les très petites entreprises, de 4,6 jours dans les PME, contre une hausse de 2,3 jours dans les grandes sociétés.

Le repli des délais fournisseurs sur la période 1989-2000 n'est pas général. Certains secteurs enregistrent une légère hausse, notamment dans les industries agroalimentaires (+1,8 jour), pour s'établir à 56,3 jours d'achats. Comme pour les délais clients, on note une grande dispersion sectorielle : dans l'automobile ou dans les biens intermédiaires, les délais fournisseurs sont supérieurs à 80 jours d'achats, et ils dépassent même 84,5 jours dans les biens d'équipement.

Léger repli du solde du crédit interentreprises

Le solde du crédit interentreprises (créances clients – dettes fournisseurs) se replie de 1,1 jour, pour s'établir à 26,2 jours en 2000, alors qu'il reste relativement stable dans l'ensemble de l'économie, à 14,7 jours.

Les évolutions sont différentes selon la taille des entreprises. Sur dix ans, l'évolution du crédit interentreprises a été caractérisée dans les entreprises de l'industrie comme dans l'ensemble de l'économie par un allongement progressif pour les très petites entreprises (moins de 20 salariés), un repli pour les PMI et une forte diminution pour les grandes sociétés. Sur le long terme, l'amélioration de la situation des grandes firmes est liée à la fois à la réduction des délais clients et à l'augmentation des délais fournisseurs.

Depuis 10 ans, le solde du crédit interentreprises évolue de façon contrastée selon la taille. Il augmente de 19 jours à 23 jours pour la très petite industrie, tandis que pour les PMI il revient de 31,6 jours à 27 jours. Pour les grandes sociétés, la baisse dépasse 13 jours (de 33,5 jours en 1989 à 20 jours).

Méthodologie

Le ratio " délais clients " rapporte les créances clients (effets escomptés non échus inclus) au chiffre d'affaires TTC, (multiplié par 360, pour être exprimé en nombre de jours de chiffre d'affaires).

Le ratio " délais fournisseurs " rapporte les dettes fournisseurs aux achats et autres charges externes TTC (multiplié par 360).

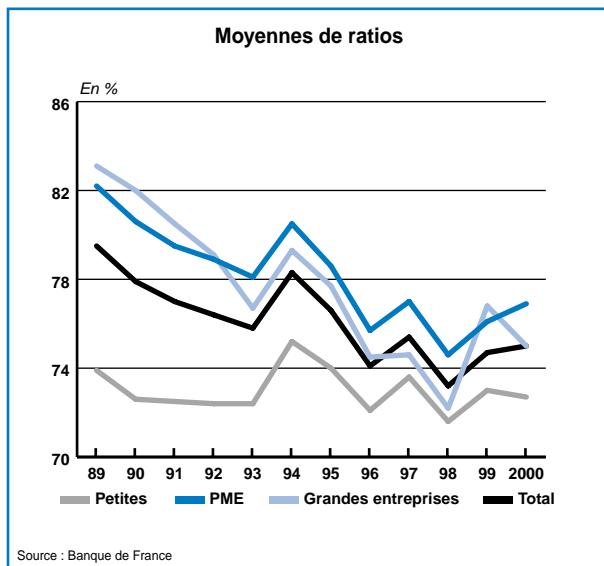
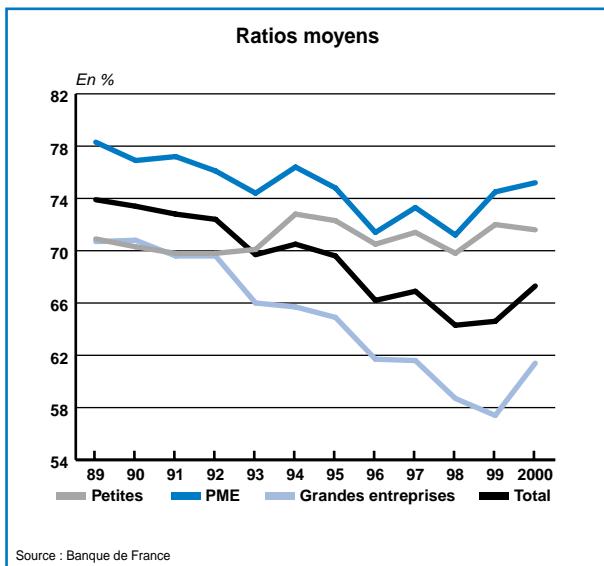
Le solde du crédit interentreprises, exprimé en jours de chiffre d'affaires, solde les créances des clients de l'entreprise et les dettes fournisseurs. Il représente aussi la différence entre le ratio " délais clients " et le ratio " délais fournisseurs " corrigé du ratio achats / chiffre d'affaires). Il reflète la situation prêteuse ou emprunteuse de l'entreprise.

Moyennes de ratios individuels (ou moyennes non pondérées). Dans cette approche microéconomique, chaque entreprise a le même poids dans le calcul de la moyenne. Ceci permet de mieux mesurer l'hétérogénéité des observations individuelles.

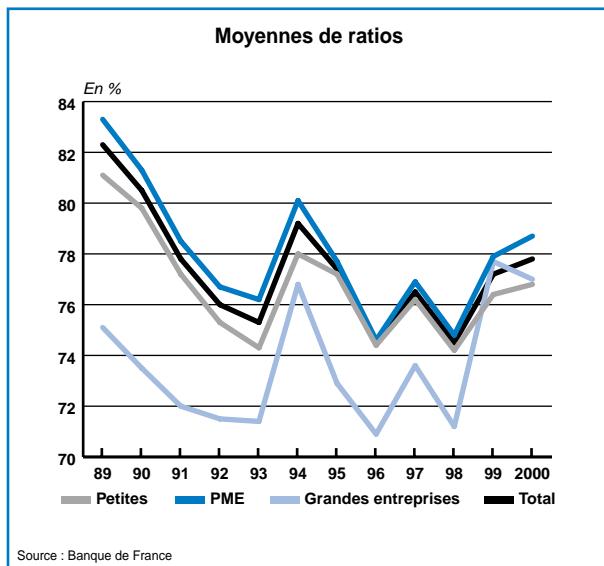
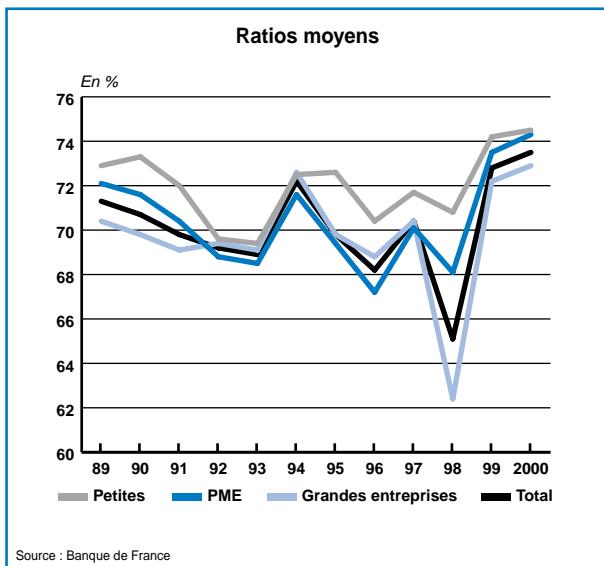
Attention, le champ de la Banque de France inclut des entreprises de moins de 20 salariés, contrairement aux enquêtes statistiques du Sessi.

Rappelons aussi que ces données ne permettent pas de mesurer les retards de paiement, mais les délais effectifs évalués à partir des bilans annuels.

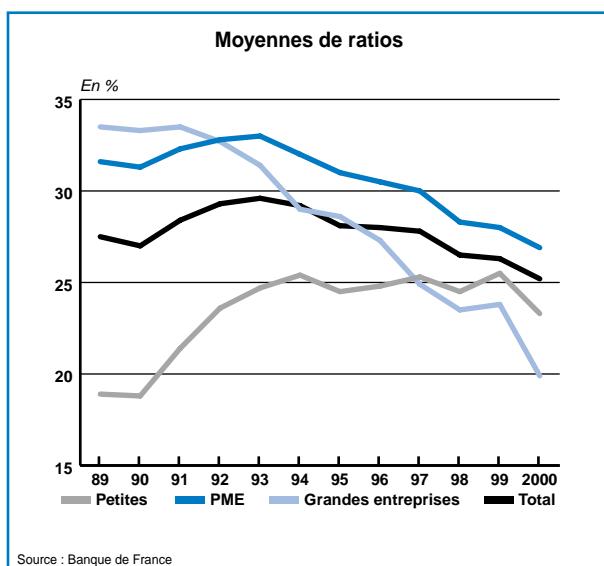
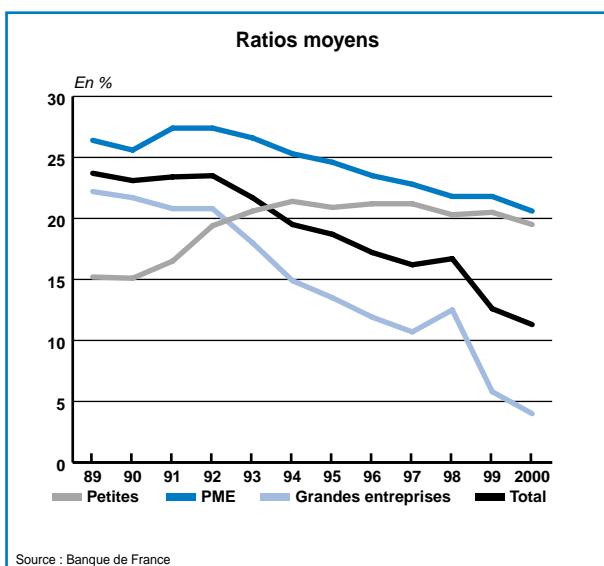
G1 - Délais clients par taille de 1989 à 2000 – Industrie



G2 - Délais fournisseurs par taille de 1989 à 2000 – Industrie



G3 - Solde du crédit interentreprises par taille de 1989 à 2000 – Industrie



Premier éclairage sur le financement des PMI en 2001

En décélération, l'activité des PMI pérennes croît encore

Le chiffre d'affaires des PME industrielles pérennes (y c. IAA) a augmenté de 4,8 % en 2001, après 9 % en 2000. Les prix des produits manufacturés ayant progressé de 0,8 % (contre 1,9 % en 2000), la croissance de la production des PMI resterait notable (+4 %).

La progression de la valeur ajoutée produite (y c. intérim et location de matériel) des PMI a ralenti (+ 3,3 %, après + 5,7 % en 2000). Elle a été inférieure à celle du chiffre d'affaires, la consommation élargie (incluant notamment la sous-traitance de fabrication) ayant augmenté de 5,6 % en 2001.

La valeur ajoutée a augmenté plus vite dans les biens de consommation (+ 3,7 %), seul secteur où la croissance s'est accélérée en 2001 (cf. graphique). Le taux de valeur ajoutée a baissé de 0,5 point, à 32,8 %.

Les effectifs ont connu une progression modérée en moyenne annuelle. Leur hausse a ralenti de 2 points entre 2000 et 2001, avec un moindre recours au travail intérimaire.

La productivité apparente (valeur ajoutée / effectifs) a peu évolué (+ 0,8 % en 2001).

Investissement : attentisme

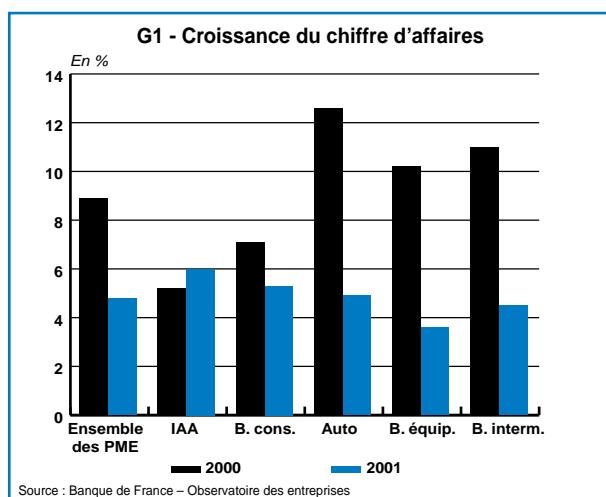
Les premiers résultats de l'analyse des comptes annuels des PMI font apparaître un fléchissement de l'investissement d'exploitation (y c. R&D, logiciels, crédit bail...) par rapport à son niveau de 2000 ; les informations ultérieures qui parviennent progressivement sont toutefois de nature à modérer ce fléchissement. L'inflexion est due pour partie au comportement des PME agroalimentaires.

La croissance des immobilisations d'exploitation s'est ralentie (+ 6,5 %, après + 7,4 % en 2000).

Très légère augmentation des besoins en fonds de roulement

Les besoins en fonds de roulement d'exploitation ont un peu augmenté (avec 73 jours de chiffre d'affaires, contre 72,3 jours en 2000).

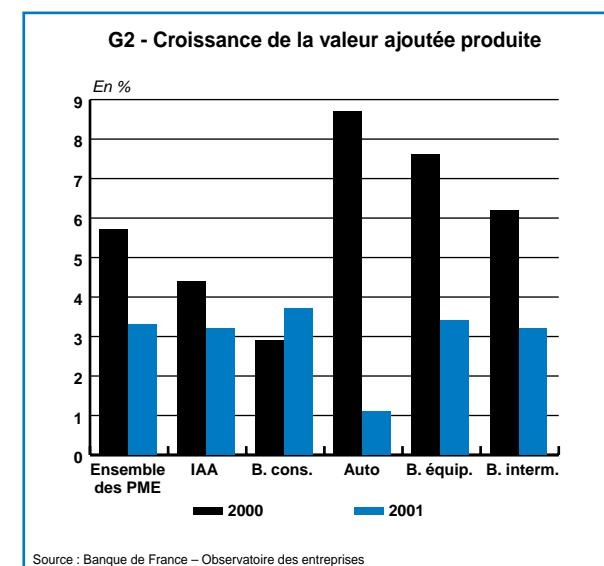
Le poids des charges du crédit interentreprises a été en légère hausse (à 26,6 jours de chiffre d'affaires), suite à la légère progression des stocks (+ 0,4 jour de CA).



Méthodologie

Cette analyse n'a pour ambition que de fournir un 1^{er} éclairage sur le financement des PMI en 2001. À la différence des premiers résultats fournis dans le chapitre 1 du rapport, elle porte sur les **entreprises pérennes**, c'est-à-dire présentes dans l'échantillon en 2000 et 2001. Elle **inclut aussi les IAA**, secteur qui a connu une progression de l'activité plus importante que l'ensemble de l'industrie, et parallèlement une dégradation relative de l'investissement. Cette étude a été réalisée en juin 2002 à partir d'un échantillon de 6 673 PMI (<500 salariés), soumises à l'impôt sur les sociétés. Rapporté à l'ensemble des PMI imposées en 1999 au régime normal des BIC (BIC-BRN) (y compris moins de 20 salariés), le taux de couverture calculé sur les effectifs est de 17 %. Une étude plus exhaustive sera disponible dès septembre " La situation des entreprises industrielles – Bilan 2001 ".

Caractéristiques de l'échantillon des PMI (< 500 sal)					
NES 16	N entreprises	V.ajout M euros	Effectifs échantillon	Structure	Taux de couvert %
EB (IAA)	879	2 904	49 034	13,6	16,0
EC (consm)	1 206	3 227	70 218	20,8	15,0
ED (auto)	133	465	10 915	2,6	18,9
EE (équipit)	1 429	4 085	83 318	19,9	18,6
EF (interm)	3 026	8 338	176 041	43,1	18,1
Industrie	6 673	19 020	389 526	100,0	17,3



	Total	IAA	B. cons.	Auto	B. équip.	B. interm.
2000	+ 1,9	+ 2,9	+ 0,3	- 0,1	+ 0,1	+ 4,1
2001	+ 0,8	+ 4,0	+ 1,1	+ 0,4	- 0,8	+ 0,6

Source : Banque de France – Observatoire des entreprises

Les délais de règlement des clients et fournisseurs ont baissé sensiblement dans les PMI en 2001 (clients : -1,7 jour, à 75,7 jours de chiffre d'affaires, fournisseurs : - 2,7 jours, à 69,5 jours d'achats), et sont restés élevés dans les biens d'équipement et faibles dans l'agroalimentaire

Résultats et rentabilités : repli des ratios, de 0,2 à 1 point

Le **résultat brut d'exploitation** a progressé de 2,2 % en 2001, contre près de 10 % en 2000.

Le taux de résultat (résultat brut d'exploitation / chiffre d'affaires hors taxes) est indépendant de la fiscalité et des décisions sur le financement ou les dividendes. Il s'est très légèrement replié, à 8,7 % (8,9 % en 2000). Cette baisse n'a pas concerné les biens de consommation.

Rapporté à la valeur ajoutée, le **résultat brut d'exploitation** s'est peu contracté (- 0,3 point) ; le ratio se fixe à 26,3 %, dans les PME industrielles comme dans les biens intermédiaires, et à 22,1 % dans les PME des biens d'équipement. Il augmente de 0,5 point, pour s'établir à 36,9 % dans l'agroalimentaire et à 22,5 % dans les biens de consommation.

La rentabilité brute du capital d'exploitation (résultat brut d'exploitation / immobilisations d'exploitation, y c. immobilisations incorporelles, crédit-bail et besoins en fonds de roulement d'exploitation) permet d'apprécier l'efficacité de la mise en œuvre du capital d'exploitation. Ce ratio a fléchi de 0,6 point, à 13,4 %, sous l'effet conjugué de la diminution du résultat et de la vitesse de rotation du capital d'exploitation (chiffre d'affaires HT / capital d'exploitation).

La rentabilité nette du capital d'exploitation (résultat net d'exploitation, après amortissement et provisions / capital d'exploitation) s'est un peu tassée (- 0,5 point, à 8,6 %). À l'exception des industries agroalimentaires où elle a très légèrement progressé (0,2 point, à 8,5 %), elle s'est repliée dans les autres secteurs.

Le résultat brut global, qui comprend les opérations financières et exceptionnelles et mesure la rémunération brute des capitaux avant amortissement, provisions et impôts, a suivi l'évolution du résultat brut d'exploitation, quasiment au même rythme : sa hausse est de 2 %, contre + 11 % en 2000. Modérée dans les biens intermédiaires (+ 0,4 %), les industries agroalimentaires (+ 2,4 %) et les biens d'équipement (+ 2,2 %), sa croissance a été plus prononcée dans les biens de consommation (+ 7,4 %).

Le taux de marge brute globale (résultat brut global/ chiffres d'affaires HT) a reculé de 0,3 point, à 9,4 %.

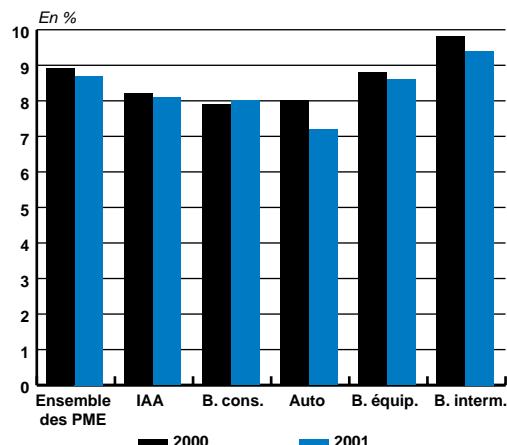
La rentabilité brute globale, mesurée par le rapport du résultat brut global au total des ressources (capitaux propres appelés + dettes financières + amortissements, + provisions pour dépréciation, risques et charges) a perdu 0,4 point, pour s'établir à 12,1 % en 2001.

T2 - Poids des besoins en fonds de roulement et délais de règlement des clients et fournisseurs des PMI

	total	IAA	consom.	Auto	équipmt	Interm.
Besoins en fonds de roulement (en %)	73,0	85,8	70,7	53,7	66,8	70,7
Délais (en jours)	75,7	52,9	79,8	70,9	90,3	80,1
Clients	69,5	57,1	71	70,5	80,4	72,1
Fournisseurs						

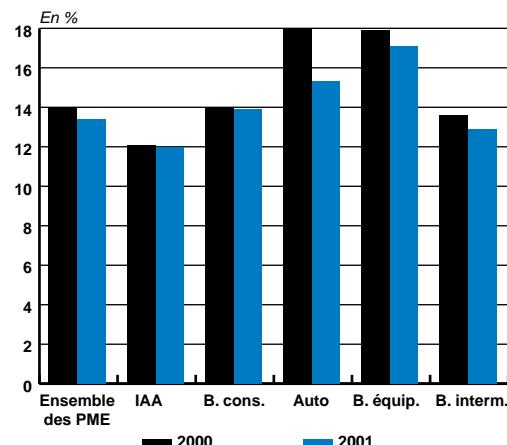
Source : Banque de France – Observatoire des entreprises

G3 - Taux de résultat brut d'exploitation



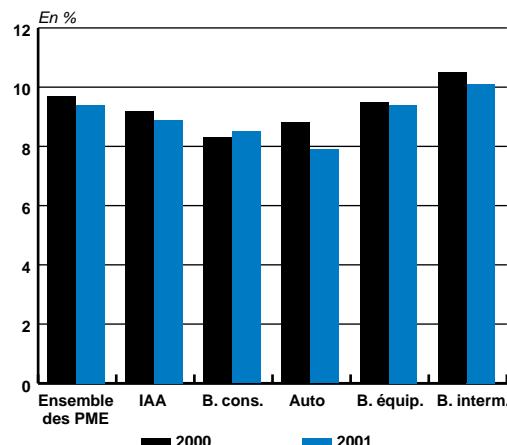
Source : Banque de France – Observatoire des entreprises

G4 - Rentabilité brute du capital d'exploitation



Source : Banque de France – Observatoire des entreprises

G5 - Taux de marge brute globale



Source : Banque de France – Observatoire des entreprises

Stable dans les industries agroalimentaires et les biens de consommation (à respectivement 10,6 % et 12 % en 2001), elle s'est quelque peu dégradée dans les PME des biens d'équipement et des biens intermédiaires (respectivement 15 % et 11,9 % en 2001).

La rentabilité nette globale du capital financier (résultat net global/ capitaux propres appelés + endettement financier) s'est repliée de 0,6 point, pour s'établir à 12,5 % en 2001, la progression des capitaux propres et de l'endettement financier ayant dépassé celle du résultat.

La rentabilité financière (résultat / capitaux propres appelés) a nettement baissé (- 0,9 point, à 10,5 %). Ce mouvement défavorable s'explique par un resserrement de l'écart entre la rentabilité et le coût des capitaux, qui est dû à l'augmentation du coût apparent de l'endettement (intérêts / dettes), en hausse de 0,5 point, à 5,7 %) et au recul de la rentabilité nette globale.

Son repli a été très léger dans l'agroalimentaire (-0,3 point, à 9,8 %) et limité dans les biens d'équipement (-0,4 point, à 14 %) et les biens de consommation (-0,6 point, à 9,2 %). Elle a davantage fléchi dans les biens intermédiaires (-1,6 point, à 10 %)

Salaires, intérêts et dividendes en hausse, impôts et épargne en baisse

Le revenu global (ou valeur ajoutée élargie aux produits hors exploitation) se répartit entre les différents partenaires économiques de l'entreprise : le personnel, les prêteurs, l'État, les associés ou actionnaires, la fraction conservée par l'entreprise constituant l'autofinancement.

Il a augmenté de 3 %, contre + 6,5 % en 2000.

La part des charges de personnel dans le revenu global a augmenté de 0,6 point, à 66,6 %. Cet indicateur a progressé dans tous les secteurs, à l'exception des biens de consommation (70,8 %, contre 71,4 % en 2000). Dans les industries agroalimentaires, le ratio a gagné 1 point (à 52,5 %). Il est passé de 66,2 % en 2000 à 67 % en 2001 dans les biens intermédiaires, et de 72 % à 72,4 % dans les biens d'équipement.

Le poids des impôts et taxes s'est réduit de - 0,5 point, à 10,7 %. Les impôts et taxes à la production représentent 6 % et l'impôt sur les sociétés 4,8 % des revenus répartis.

Les intérêts versés (3,3 % des revenus répartis) ont progressé de 16 % en raison de la hausse du coût de l'endettement due notamment à un déplacement du financement vers le long terme, dont le coût pour les entreprises dépasse de 0,5 point celui du court terme en 2001. Comme en 2000, une faible part des revenus dégagés par l'entreprise (0,6 %) a été versée sous forme d'intérêts au groupe et associés.

Dans le même temps, les ressources mises à la disposition de l'entreprise par le groupe ont crû de 6,6 % en 2001 et ont contribué pour 22,9 % à l'endettement financier (22,5 % en 2000).

La part des dividendes a fortement augmenté. Avec +1,3 point, elle se situe à 5,7 % des revenus répartis.

Le taux d'épargne de l'entreprise s'est replié de 1,8 point (autofinancement / revenus dégagés par l'entreprise), revenant de 15,5 % à 13,7 % en 2001.

En recul très léger dans les biens de consommation (13 % en 2001, après 13,2 % en 2000), le taux d'épargne s'est contracté d'un point dans les biens d'équipement (à 11,4 %)

et les biens intermédiaires (à 15 %). La baisse a été plus marquée dans l'agroalimentaire (baisse de 20,6 % en 2000 à 13,6 % en 2001) en raison du net recul de l'autofinancement dans ce secteur.

Ainsi, en 2001, les PMI ont consacré au financement de leur activité une part de leurs revenus moins importante qu'en 2000.

Grâce à une progression modérée du résultat brut global (y c. opérations hors exploitation), elles sont parvenues à limiter la hausse de leur endettement. Toutefois, comme en 2000, cette légère augmentation des engagements a accru les charges d'intérêts (+14 %, après + 8 % en 2000), d'où une légère dégradation de la contrainte de solvabilité à court terme. Le poids des intérêts dans le résultat brut global a représenté 11,9 %, contre 10,4 % en 2000, où la stabilité de cet indicateur avait prévalu.

T3 - Les charges d'intérêt dans les PMI

(en %)	2000	2001
Hausse des intérêts versés	+ 8,2	+ 14,0
Coût apparent de l'endettement	5,2	5,7
Poids des intérêts / résultat (RBG)	10,4	11,9

Source : Banque de France – Observatoire des entreprises

Au total, le ralentissement de l'activité a réduit l'épargne des PMI, mais leur équilibre financier a été préservé.

Légère amélioration de la couverture des investissements nets par l'autofinancement

L'investissement, au sens de la Centrale des bilans, recense les opérations d'acquisitions d'immobilisations corporelles, incorporelles ou financières.

Les investissements nets se seraient repliés, en raison de la modération de l'investissement d'exploitation et du recul des acquisitions de participations et titres immobilisés.

La couverture des investissements nets par l'autofinancement se serait légèrement améliorée, malgré la baisse de l'autofinancement en 2001.

Financement global : stabilité

Au sein des emplois (immobilisations corporelles y c. crédit-bail, + immobilisations incorporelles et financières, besoins en fonds de roulement d'exploitation et hors exploitation et trésorerie), **les actifs immobilisés ont augmenté de 5,3 %**, soit un peu plus rapidement que les besoins en fonds de roulement d'exploitation. Le poids de ces actifs est stable, à 64 % contre 36 % pour les autres composantes des emplois.

Au passif, les ressources à la disposition des entreprises (+ 5,9 % en 2001) sont réparties entre le financement propre et le financement externe.

Le financement propre a augmenté de + 6,3 %, à 75 % du total des ressources. Il comprend les capitaux propres appelés (+ 5,2 %), les amortissements et les provisions.

Le financement externe (ou endettement financier), constitué des emprunts et de la trésorerie au passif, représente un quart du total des ressources. Il a augmenté de 4,8 %. La répartition entre emprunts bancaires (11 % des ressources) et emprunts auprès du groupe (5,7 %) est restée stable.

La trésorerie passif est constituée à 93 % de crédits bancaires courants et de créances cédées non échues (6,7 % des

ressources) ; les concours bancaires courants ont connu une légère progression (+ 2,4 %).

Dans l'endettement financier, le poids des banques est resté stable en 2001 (à 70,6 % du total de l'endettement financier). Cependant, la part des emprunts bancaires à moyen et long terme a augmenté de + 0,5 point (à 43,9 %), au détriment des crédits bancaires de court terme (- 0,5 point, à 26,7 %). **Celui du groupe et des associés** a continué de progresser, à 22,9 % (contre 22,5 % en 2000). Il reflète la dépendance croissante des PMI à l'égard des groupes. Quant aux obligations, elles ne représentent plus que 1,2 % de l'endettement financier.

Le taux d'endettement financier (endettement financier/capitaux propres appelés) s'est légèrement contracté (à 72,6 %, contre 72,8 % en 2000). Les structures financières des firmes se sont ainsi légèrement renforcées. Ce recul est concentré sur les PMI de l'agroalimentaire et des biens d'équipement.

Le taux d'endettement financier net (l'endettement financier hors trésorerie à l'actif / capitaux propres), amplifie le diagnostic précédent (- 0,6 point, à 41,3 %), la progression des avances de trésorerie au groupe gonflant la trésorerie d'actif.

Équilibres financiers préservés

Pour éviter tout risque de rupture de financement, les capitaux investis doivent être adossés à des ressources stables (financement propre, obligations, groupe et associés, emprunts bancaires à l'exception des crédits bancaires courants).

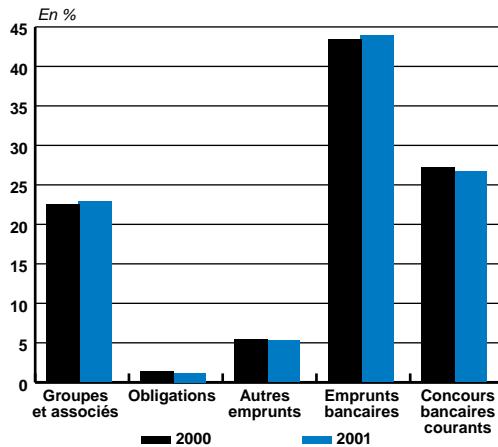
La couverture stable des capitaux investis (financement stable / capitaux investis) a progressé de 0,2 point (à 102,9 %). En repli dans les industries agroalimentaires, elle s'est maintenue dans les biens de consommation et a progressé dans les biens d'équipement et les biens intermédiaires.

Le fonds de roulement net global (financement stable – actifs immobilisés, soit 28,7 % des ressources, contre 28,5 % en 2000) a permis de couvrir, outre les immobilisations, les besoins en fonds de roulement.

La trésorerie nette (fonds de roulement net global – besoins en fonds de roulement) **est demeurée positive**, à 3,6 % du total des ressources contre 3,4 % en 2000. Elle s'est élargie dans les biens d'équipement (9,4 %), les biens de consommation (5,1 %) et les biens intermédiaires (2,3 %), et reste stable dans l'agroalimentaire (1,8 %).

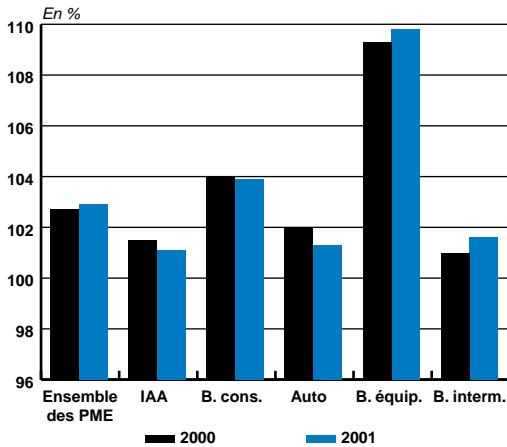
Ainsi, l'amélioration de la couverture des capitaux investis, le léger repli du taux d'endettement financier et l'évolution de la dette vers le long terme traduisent une bonne maîtrise des équilibres financiers.

G6 - Structure d'endettement des PMI en 2000-2001



Source : Banque de France – Observatoire des entreprises

G7 - Couverture stable des capitaux investis



Source : Banque de France – Observatoire des entreprises

Risques et cotations des entreprises industrielles en 2000-2001

Des risques de défaillances en diminution régulière depuis 1993

Le degré de vulnérabilité d'une firme est mesuré par la méthode des scores (voir annexe méthodologique). On distingue 7 zones de risques dans l'industrie (cinq, en regroupant les 2 zones extrêmes).

La répartition des firmes par zones donne une première approche de l'évolution du risque de défaillance dans l'industrie depuis 1994 : l'augmentation régulière du pourcentage d'entreprises classées dans la zone très favorable (de 45 % à 60 % en 6 ans) et la diminution de celles classées dans les zones risquées montrent l'amélioration générale de la situation (cf. tableau 1).

Par ailleurs, le nombre de défaillances d'entreprises dans l'industrie manufacturière depuis 1991 est en diminution constante depuis 1993 (cf. tableau 2).

Encore à un bon niveau, la cote de crédit s'infléchit depuis 2 ans

Sur la période 1997-2001, le pourcentage d'entreprises avec une cote favorable (cote 3) diminue de 17 points, avec, en parallèle, une augmentation de plus de 14 points des entreprises dont la capacité à honorer ses engagements financiers est acceptable (cote 4).

Surtout, la proportion des entreprises sujettes à réserves (cotes 5 et 6) a tendance à augmenter en 2000 et 2001 (elle était stable à la fin de la décennie 90).

Rappelons cependant que les modalités d'attribution d'une cotation favorable sont devenues plus strictes.

Score et cotations bancaires : des instruments différents

Deux indicateurs sont utilisés par la Banque de France : la cotation Banque de France et le score Banque de France. Ces deux instruments sont réalisés indépendamment et ils visent deux objectifs :

- le diagnostic individuel ;
- l'analyse de portefeuille.

T1 - Les risques dans l'industrie manufacturière							
En % d'entreprises	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Très risquée (1+2)	8,8	8,3	7,3	6,5	5,6	4,9	4,7
Risquée (3)	10,0	9,5	8,5	7,7	6,7	6,0	5,8
Total risquée 1+2+3	18,8	17,8	15,8	14,2	12,3	10,9	10,5
Neutre	15,9	15,6	14,5	13,6	12,9	11,9	11,5
Favorable (5)	19,8	19,5	19,3	19,1	18,6	17,9	18,0
Très favorable (6+7)	44,9	46,5	49,8	52,5	55,7	59,3	60,0
Total favorable 5+6+7	64,7	66,0	69,1	71,6	74,3	77,2	78,0

Source : Banque de France – Observatoire des entreprises

T2 - Défaillances dans l'industrie manufacturière (en milliers d'entreprises, de 1991 à 2001)

1991	92	93	94	1995	96	97	98	99	2000	2001
5,6	8,1	8,8	7,9	7,0	7,0	6,5	5,4	5,2	4,6	4,4

Source : Banque de France – Observatoire des entreprises

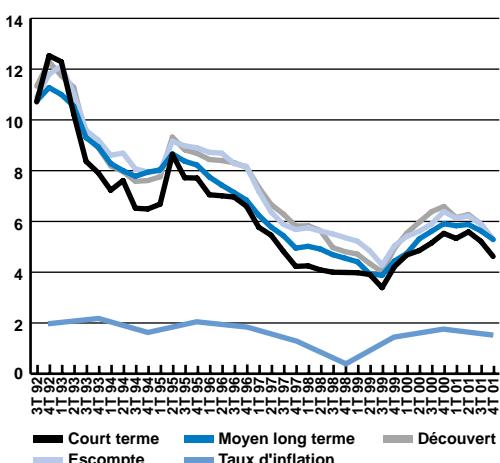
T3 - La cote de crédit - Industrie manufacturière

en % d'entreprises	déc. 97	déc. 98	déc. 99	déc. 2000	déc. 2001
Opinion favorable -cote 3*	57,0	55,8	53,6	47,6	40,0
Attention particulière -cote 4	17,3	19,2	21,5	26,4	31,9
Total favorable c3+c4	74,3	75,0	75,1	73,9	71,9
Motifs de réserve -cote 5	18,6	18,5	19,1	20,3	22,6
Graves réserves -cote 6	7,0	6,6	5,8	5,7	5,5
Tot. défavorable c5+c6	25,7	25,1	24,9	26,1	28,1

Source : Banque de France – Observatoire des entreprises

(*) Attention, les conditions d'éligibilité ont été récemment restreintes afin d'assurer une meilleure cohérence avec nos partenaires européens. La cote de crédit 3 est désormais réservée aux entreprises qui bénéficient de la meilleure appréciation de la Banque de France sur la qualité de leur crédit et dont la capacité à honorer leurs engagements financiers est totalement assurée.

G1 - Coût du crédit aux entreprises et taux d'inflation



Source : Banque de France – Observatoire des entreprises

La hausse des engagements bancaires s'interrompt en avril 2001

Évolution des encours de crédit de l'industrie

Les encours de crédits bruts déclarés par les établissements de crédit sur les entreprises résidentes de l'industrie (base de données FIBEN) progressent régulièrement jusqu'en avril 2001 (de 57 milliards d'euros en mars 1999 à 69,5 milliards d'euros en avril 2001). Ils se stabilisent ensuite en mai-juin, puis baissent régulièrement jusqu'en février 2002. Cette réduction des crédits accordés est sensible, aussi bien pour les PMI que pour les grandes entreprises (cf. graphique 2).

Structure des engagements bancaires

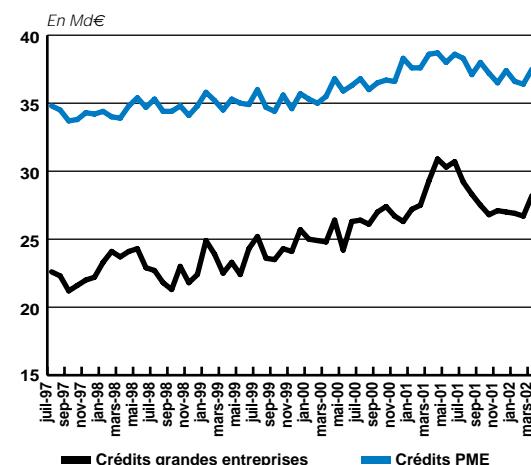
En décembre 1993, les crédits bancaires à court terme représentaient de l'ordre de 45 % de l'ensemble des engagements bancaires ; les crédits à moyen et long terme en constituaient une autre composante essentielle, de 41 à 42 %.

Au fil des années, la proportion des crédits à court terme a progressé à près de 53 % en décembre 1995, puis elle est revenue à 45,4 % en décembre 2001, mais semble se redresser en mars 2002

T4 - Structure des engagements bancaires			
en %	court terme	moyen long terme	crédit-bail
déc. 1993	45,2	41,1	13,8
déc. 1994	49,3	37,1	13,5
déc. 1995	52,9	33,9	13,2
déc. 1996	51,2	34,6	14,1
déc. 1997	50,3	35,8	13,9
déc. 1998	48,8	36,9	14,2
déc. 1999	50,2	36,5	13,4
déc. 2000	47,7	39,1	13,2
mars 2001	44,2	42,0	13,8
juin 2001	48,2	39,3	12,5
septembre 2001	46,4	40,0	13,4
décembre 2001	45,4	40,8	13,8
mars 2002	47,1	39,4	13,5

Source : Banque de France - Service central des risques

G2 - Encours des crédits bruts déclarés par les établissements de crédit à la Centrale des risques



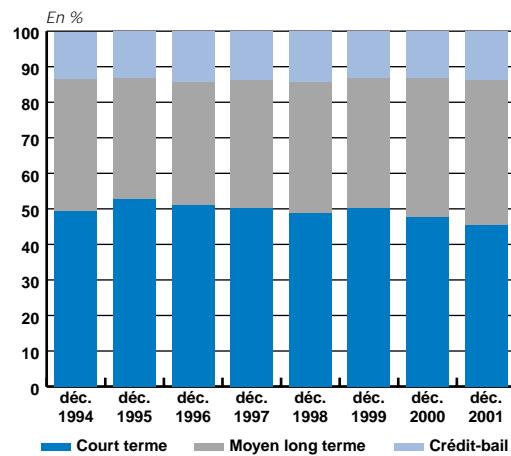
Seuil de recensement : été 97 500 kF ; été.99 : 76,2 M d'euros

T5 Évolution de l'encours global de crédits à l'industrie

en glissement annuel	mars 2000	juin 2000	octobre 2000	décembre 2000	mars 2001
PMI	8,8	6,4	3,9	-2,5	-2,9
Grande industrie	18,1	16,8	1,8	2,5	-3,6
Total	12,6	10,8	3,0	-0,5	-3,2

Source : Banque de France - Service central des risques

G3 - Évolution de la structure des engagements bancaires (de décembre 1994 à décembre 2001)



Annexe méthodologique

Le système d'information sur les entreprises

Le système d'information de la Banque de France sur les entreprises s'articule autour d'une base de données descriptives comptables et financières actualisée en temps réel dès la remise des comptes annuels des sociétés non financières.

Cette base de données Fiben (Fichier bancaire des entreprises) recense une large population de personnes morales et physiques. Les informations collectées sont de nature descriptive et comptable, et reprennent l'ensemble des postes du bilan, du compte de résultat et l'essentiel des informations contenues dans les annexes.

Parmi cette vaste population d'entreprises, environ 33 000 firmes fournissent à la Banque de France des informations complémentaires. Cette sous-population est constituée des adhérents à la Centrale de bilans.

La banque de données " Fiben "

Pour remplir sa fonction de refinancement du système bancaire, la Banque de France a constitué un fichier de renseignements : le fichier bancaire des entreprises (Fiben), qui lui permet de déterminer l'éligibilité des effets privés aux interventions de la Banque centrale pour le compte du Système européen de banques centrales sur le marché interbancaire.

Ce fichier, exclusivement ouvert à la profession bancaire et aux organismes à vocation économique, a progressivement acquis le rôle d'une véritable banque de données sur les entreprises.

Il contient des informations à caractère descriptif (cotations, événements judiciaires, événements marquants...) sur plus de 2 millions d'entreprises et 1 million de dirigeants.

Les données disponibles dans la banque de données Fiben sont également à caractère comptable : 180 000 bilans annuels. Au total, les informations collectées sont de nature très diverse : descriptives, comptables et financières, judiciaires ou relatives aux incidents de paiement-effets et aux risques déclarés par les établissements de crédit.

Les mises à jour des informations, au nombre de 20 000 quotidiennement, sont effectuées et exploitées par le réseau des 211 succursales de la Banque de France. Ces informations sont mises à la disposition des établissements de crédit sous forme de modules.

La cotation

La cotation attribuée par la Banque de France, à partir de l'ensemble des éléments objectifs en sa possession, synthétise l'appréciation portée, à un moment donné, sur la situation d'une entreprise industrielle et commerciale à l'horizon d'une année.

La cotation de la Banque de France obéit à deux finalités.

1 - Elle constitue une technique pour déterminer l'éligibilité des effets privés.

2 - C'est un outil d'analyse qui est utilisé :

- par le système bancaire pour apprécier la qualité des débiteurs clients ou prospects ;
- par le secrétariat général de la Commission bancaire, dans le cadre de la surveillance et du contrôle prudentiel des établissements de crédit ;

– par les différentes unités de la Banque (services centraux et comptoirs) lorsqu'ils sont amenés à apprécier la situation d'une entreprise.

La " cote Banque de France " est composée de trois éléments :

- une classe d'activité figurée par une lettre, de A à H, J, N ou X selon l'importance du chiffre d'affaires ;
- une cote de crédit figurée par un chiffre : 3, 4, 5 ou 6 ;
- une cote de paiement figurée par un chiffre de 7 à 9.

La cote de crédit 3 est une cote d'excellence réservée à une entreprise qui bénéficie de la meilleure appréciation de la Banque de France sur la qualité de son crédit et dont la capacité à honorer ses engagements financiers est totalement assurée.

La cote de crédit 4 est attribuée à une entreprise dont la capacité à honorer ses engagements financiers est acceptable, en dépit de quelques éléments de fragilité ou d'incertitude.

La cote de crédit 5 est attribuée à une entreprise dont la capacité à honorer ses engagements financiers motive des réserves pour une ou plusieurs des causes ci-après : déséquilibre de la structure financière, résultats défavorables, enregistrement d'un montant significatif d'incidents de paiement, présence de représentants légaux suscitant des réserves, existence de liens financiers avec d'autres entreprises suscitant des réserves...

La cote de crédit 6 est attribuée à une entreprise dont la capacité à honorer ses engagements financiers motive des réserves graves liées à un ou plusieurs des motifs ci-après : existence de structures financières très déséquilibrées, persistance sur trois exercices de résultats défavorables, enregistrement d'événements comme la perte de la moitié du capital social ou existence d'une procédure judiciaire, présence de représentants légaux faisant l'objet de réserves particulièrement graves, incapacité de l'entreprise à faire face à ses échéances...

Il existe trois cotes de paiement : la cote de paiement 7 signifie que les règlements ont été ponctuels, la cote de paiement 8 indique quelques difficultés de trésorerie qui ne permettent pas de mettre en cause le crédit de l'entreprise, et la cote de paiement 9 dénote une solvabilité gravement compromise.

La Centrale de bilans

La Banque de France a créé en 1969 une Centrale de bilans chargée de recueillir, assebler et analyser les comptes annuels d'un échantillon représentatif d'entreprises. Le volontariat des entreprises en est un principe essentiel.

La Centrale de bilans exploite, outre les tableaux comptables annuels, une série de renseignements complémentaires, indispensables pour intégrer certaines opérations (crédit-bail par exemple) et analyser de façon plus précise les modes de financement et en particulier les opérations intragroupe.

L'information traitée est restituée aux entreprises adhérentes de la Centrale de bilans sous forme de ratios qui lui permettent de se situer dans son secteur.

Mesure du degré de vulnérabilité par la méthode des scores

L'intensité du risque est évaluée par la probabilité de défaillance associée à la valeur du score.

Le score BDFI s'applique aux sociétés du secteur industriel. La valeur du score d'une entreprise est calculée au titre d'un exercice donné. Plus le score est positif, plus la situation de l'entreprise est favorable. Plus le score est négatif, plus la situation de l'entreprise est risquée.

Sept classes de risque correspondent aux intervalles du score décrits dans le tableau ci-dessous. À chaque date, l'entreprise appartient à une des classes de risque.

Classes de risque et probabilités de défaillance			
Zone	Intervalle de score	Classe de risque	Probabilité de défaillance
Très très risquée	BDFI < -2,3	1	35,6
Très risquée	-2,3 * BDFI < -0,9	2	22,4
Risquée	-0,9 * BDFI < -0,3	3	14,5
Neutre	-0,3 * BDFI < +0,3	4	7,7
Favorable	+0,3* BDFI < +0,9	5	3,7
Très favorable	+0,9* BDFI < +1,6	6	1,5
Très, très favorable	1,6 * BDFI	7	0,5

Source : Banque de France – Observatoire des entreprises

La centralisation des risques

La centralisation des risques, qui a pour objet la prévention du risque de surendettement, apporte aux banques un élément de sécurité en leur fournissant un ensemble de données qui complète les renseignements qu'elles ont pu recueillir par ailleurs. Elle est aussi une source d'informations essentielles pour les autorités monétaires.

En fin de mois, chaque guichet des établissements de crédit participants établit une déclaration individuelle au nom de chacune des entreprises dont l'encours de crédits atteint un seuil périodiquement révisé par la Banque de France, à 76 000 euros actuellement.

Cette déclaration mensuelle comporte une décomposition des différentes catégories de concours utilisés ou disponibles.

La base BACH

La banque de données sur les comptes harmonisés (Bach) est gérée depuis 1985 à la direction générale des Affaires économiques et financières (DGEcFin). Elle reprend les comptes agrégés à différents niveaux sectoriels de plusieurs pays de la Communauté (Belgique, Allemagne, Espagne, France, Italie, Pays-Bas, Portugal, Danemark, Suède, Finlande) ainsi que du Japon et des États-Unis.

La population des entreprises est segmentée en 3 tailles de classe : petites entreprises (chiffre d'affaires inférieur à 7 millions d'euros), moyennes entreprises (chiffre d'affaires compris entre sept et quarante millions d'euros), grandes entreprises (chiffre d'affaires supérieur à quarante millions d'euros).

Les entreprises sont regroupées en vingt-trois secteurs ou sous-secteurs.

Tous les postes sont présentés sous une forme structurée, c'est-à-dire en pourcentage du total du bilan ou du chiffre d'affaires net. Les comparaisons en montants nominaux ne sont pas possibles car les chiffres de base sont dérivés d'échantillons non exhaustifs.

Grâce aux travaux d'harmonisation effectués :

- les comparaisons en évolution sont réalisables ;
- les comparaisons en niveau sont plus délicates. Elles exigent, en tout état de cause, une bonne connaissance a priori de l'environnement comptable et financier de chaque pays ;
- des travaux sont en cours pour introduire des données et explications spécifiques à chaque pays afin de favoriser une meilleure analyse.

BIBLIOGRAPHIE

- BANQUE DE FRANCE : Présentation Centrale de bilans – note d'information n° 125.
- BANQUE DE FRANCE : Présentation Base de données Fiben – note d'information n° 102.
- BARDES (B.) et NIVELAIS (M.) : " Délais de paiement et solde du crédit interentreprises : statistiques de 1991 à 2000 en nomenclature NAF ", Collection Entreprises, Observatoire des entreprises, Banque de France, 2001.
- BARDES (B.), LECOUPEUR (Y.) et PLANÈS (B.) : " La situation des entreprises industrielles – Bilan 1998 ", édition 1999, Observatoire des entreprises, Banque de France, septembre 1999.
- BARDES (B.) : " Délais de paiement et solde du crédit interentreprises de 1989 à 2000 ", Bulletin de la Banque de France, n° 96, décembre 2001, pages 59-76.
- BARDOS (M.) : " Développements récents de la méthode des scores de la Banque de France ", Bulletin de la Banque de France, n° 90, juin 2001, pages 73-92.
- Commission des communautés européennes : Rapport sur les délais de paiement dans les transactions commerciales, C (97) 2121, juillet 1997.
- Conseil national du crédit et du titre : " Sixième rapport de l'Observatoire des délais de paiement ", septembre 1998.
- DIETSCH (M.) : " Atouts et handicaps du crédit client face au crédit bancaire ", Revue d'économie financière, n° 46, mars 1998, pages 175-193.
- DIETSCH (M.) et KREMP (É.) (1998) : " Le crédit interentreprises bénéficie plus aux grandes entreprises qu'aux PME ", Économie et statistique n° 314, pages 25-37.
- KREMP (É.) et BARDES (B.) (1998) : " Délais de paiement et solde du crédit interentreprises de 1988 à 1997 ", Bulletin de la Banque de France, n° 60, décembre 1998, pages 109-123.
- KREMP (É.), BARDES (B.), NIVELAIS (M.) et TRUY (C.) (1998) : " Délais de paiement et solde du crédit interentreprises : statistiques de 1988 à 1997 en nomenclature NAF ", Observatoire des entreprises, Banque de France, 1998.
- LECOUPEUR (Y.), LEFILLIATRE (D.), FOULCHER (S.) et SYLVAIN (A.) : " La situation des entreprises industrielles, bilan 2000 ", édition 2001, direction des Entreprises

Fiches thématisques

La production manufacturière en 2001

Retournement

Courant 2001, la production dans l'industrie manufacturière a reculé d'environ 3 % du 4^e trimestre 2001 au 4^e trimestre 2002. En moyenne annuelle, elle croît cependant d'environ 0,5 % en 2001, mais cette croissance était déjà acquise pour l'essentiel en début d'année, et, à la fin 2001, le recul est important pour les biens d'équipement et les biens intermédiaires.

L'automobile reste en pointe

La production d'automobiles a continué de croître en 2001 pour la cinquième année consécutive. Tous les records de production et de ventes de voitures ont de nouveau été battus par les constructeurs français, tant sur le marché intérieur (+5,7 %, soit 2,25 millions de voitures neuves) qu'à l'extérieur. Cette augmentation reste cependant limitée au seul marché des voitures diesel (55 % des ventes, contre 40 % en 1997), et elle profite aux marques françaises, sur le marché français (+8 %) comme à l'exportation (+6 %).

Les immatriculations de poids lourds plafonnent, suite au repli du transport routier de marchandises en 2001, surtout en transport international. Quant aux immatriculations de véhicules utilitaires légers, elles augmentent deux fois moins vite qu'en 2000.

Pour les équipementiers de l'automobile, la croissance est plus forte qu'en 2000, mais elle reste inférieure à celle des constructeurs en raison du manque de dynamisme des marchés américains ou européens et d'une concurrence accrue sur le marché intérieur.

Des biens de consommation contrastés

Très hétérogène selon les produits, la demande de biens de consommation a été soutenue en 2001, mais la production a augmenté modérément, comme en 2000.

L'industrie pharmaceutique progresse très fortement, et la croissance reste soutenue dans la parfumerie, du moins jusqu'en septembre.

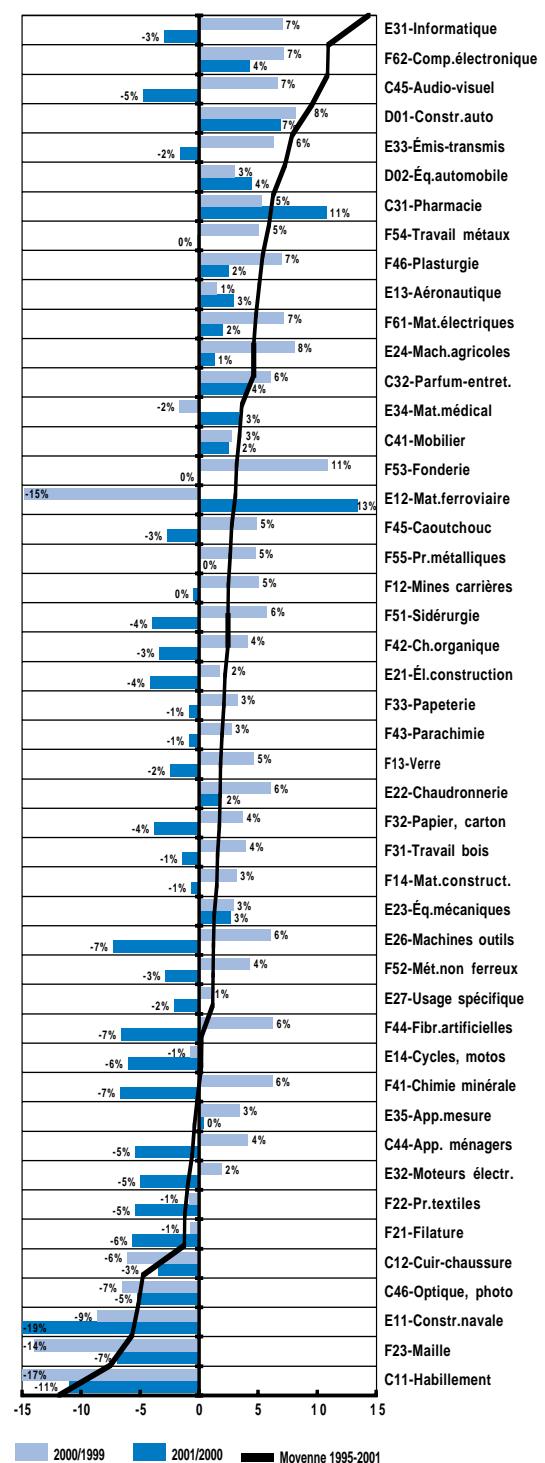
La production de meubles marque le pas.

Les produits liés aux Nouvelles Technologies, jusqu'alors en forte croissance, marquent une pause dans l'informatique, et les ventes reculent dans la téléphonie mobile. Cependant, dans la hi-fi, la demande se reporte sur la télévision numérique, les DVD...

La production d'équipements divers continue de baisser dans les filières en déclin structurel : optique et photo, cycles et motocycles, appareils ménagers... (cf. dépôt de bilan du groupe Brandt-Moulinex).

Dans les filières du textile et de l'habillement-cuir, secteurs très exposés à la concurrence mondiale, le repli de la production se poursuit, en particulier dans l'habillement et la maille, mais aussi dans la filature, le textile, le cuir et la chaussure. Les fibres artificielles et synthétiques reculent aussi. Quant aux industries du luxe et de la maroquinerie, elles ont subi de plein fouet le contrecoup des événements du 11 septembre.

G1 - Croissance détaillée par produits de la production industrielle (hors IAA - en moyenne annuelle)



Sources: Insee, Sessi - indices de la production industrielle

Biens d'équipement en stagnation

Dans la mécanique, la production baisse pour les équipements, les machines-outils, les éléments de construction, et croît pour les machines agricoles et la chaudronnerie.

Les équipements électriques régressent, avec la fin des ventes liées aux dégâts des tempêtes de décembre 1999.

Dans l'électronique, les investissements informatiques marquent une pause après le boom du passage à l'an 2000. Dans les télécommunications, la réalisation des nouveaux réseaux a été ralentie par le surendettement des opérateurs et les aléas sur l'UMTS, et ceci malgré la percée d'Internet et de son accès rapide (ADSL).

La construction de navires de guerre décline toujours. Sur les créneaux porteurs des navires de croisières et de la plaisance, les commandes reprennent, après un léger passage à vide dû aux attentats du 11 septembre.

La construction de matériel ferroviaire rebondit en 2001, avec la relance des commandes de la SNCF (TGV, TER) et des collectivités locales (tramways...).

Dans l'industrie aéronautique, les commandes se ressentent des événements du 11 septembre. Cependant, Airbus reste au coude à coude avec Boeing. Les plans de charge sont assurés pour plusieurs semestres, et le lancement de l'A 380 marque une nouvelle phase de développement des constructeurs européens.

Biens intermédiaires : le recul

Très exposée aux mouvements cycliques d'ajustement des stocks, la production de biens intermédiaires a stagné en 2001, après une forte croissance en 2000.

Dans la chimie, la production a surtout baissé dans la chimie minérale, par ailleurs touchée par la catastrophe de Toulouse. Elle régresse aussi dans la chimie organique et le caoutchouc. Seules les matières plastiques progressent.

Pour les matériaux de construction et le travail du bois, la production se met aussi à décroître.

La filière du travail des métaux pâtit du ralentissement général de la production de biens d'équipement.

La sidérurgie, à l'inverse, se redresse en fin d'année.

Les composants électroniques, toujours très cycliques, résistent assez bien grâce à la demande en provenance des secteurs de l'automobile et de l'aéronautique.

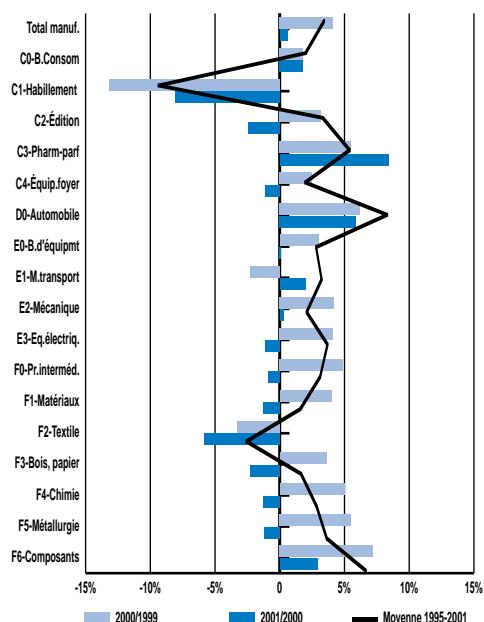
IAA : la fin de la crise du bœuf

Le secteur agroalimentaire est marqué en 2001 par la fin des perturbations dues à la crise de la vache folle (et aussi à une poussée de fièvre aphteuse au 1er semestre). Ainsi, la consommation de bœuf redevient presque normale en fin d'année. Du coup, la production de volailles, stimulée jusque-là par la crise, connaît à son tour des difficultés. Au total, sur l'année, les exportations de viande ont diminué et les prix se sont envolés (+8 % sur la viande, dont +10 % sur les volailles).

Dans les autres secteurs, on notera surtout la percée des boissons non alcoolisées (+16 % à l'export).

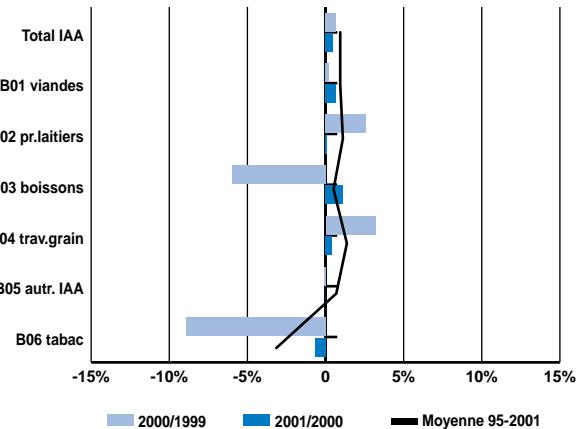
Au total, dans l'agroalimentaire, si la production et la consommation restent sur leur lignée (+1 % en 2001), les prix augmentent de 5 % et l'excédent commercial baisse d'un milliard d'euros.

G2 - Croissance de la production par grandes branches d'activité (en moyenne annuelle)



Sources : Insee, Sessi - indices de la production industrielle

G3 - Croissance de la production dans l'agroalimentaire (en moyenne annuelle)



Sources : Insee, Scees - indices de la production industrielle

La demande industrielle en 2001

D'après les comptes de la Nation, la production industrielle s'infléchit dès l'automne 2000, puis recule nettement au 4e trimestre 2001.

Les composantes de la demande de produits industriels ont évolué de façons différentes au cours de l'année 2001.

Brutal retournement des stocks

Le facteur le plus marqué a été le retournement sur les stocks. Il affecte surtout les matières premières, retardant ainsi une reprise que l'on espérait plus précoce dans les biens intermédiaires.

La FBCF en panne

Moins instable que les stocks, la formation brute de capital fixe est le facteur déterminant des cycles conjoncturels. Après trois années d'expansion, de nombreux projets d'investissement ont été reportés face à la baisse des prévisions d'activité et aux difficultés de financement rencontrées par certaines entreprises.

Ces reports sont importants dans les TIC (avec la fin des achats liés au passage à l'an 2000, la saturation du marché informatique américain, l'éclatement de la bulle boursière, les surcapacités européennes de production en téléphonie mobile, le surendettement de France Télécom, les retards dans l'UMTS...).

Les événements du 11 septembre ont amplifié ces reports, en particulier dans la construction aéronautique.

Baisse des échanges, amélioration du solde

En 2001, la chute des échanges internationaux a presque gommé leur croissance exceptionnelle en 2000. Cette amplitude des variations souligne l'impact de la mondialisation sur la volatilité des échanges (cf. montée des achats pour revente, simultanéité des déstockages).

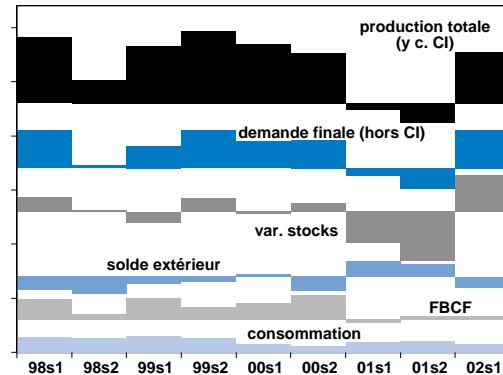
En 2001, la décroissance des exportations a été inférieure à celle des importations, en valeur surtout, mais aussi en volume. Pour partie dû à la baisse des prix du pétrole et des matières premières, cet écart renforce notre excédent industriel, surtout pour les biens intermédiaires affectés par les déstockages.

Ainsi, l'impact négatif sur la production de la baisse des exportations a-t-il été limité par la concomitante baisse des importations (cf. échanges intragroupe et reventes en l'état).

Soutien régulier de la consommation

La consommation des ménages a légèrement fléchi en 2001, surtout dans les biens d'équipement du foyer, mais elle reste le soutien principal de la demande intérieure (ce soutien transite souvent par les emplois intermédiaires : cf. emballages, matériaux...).

G1 - Variation de la production et de ses composantes : de l'importance des effets stocks en 2001-2002
(y c. IAA en milliards d'euros)



Source : Insee, Comptes nationaux trimestriels base 95. Le 1er semestre 2002 est basé sur les estimations Insee de juin 2002 (note de conjoncture)

T1 Les emplois de la production manufacturière (variations et niveaux de 2000 à 2001 en milliards d'euros)

	var 2000		var 2001		Niveau 2002	
	1 sem	2 sem	1 sem	2 sem	1 trim	en %
Production	5,5	4,7	-0,6	-1,8	199	100
Marges, etc.	1,2	1,3	-0,2	-0,3	57	27
Emplois interméd.	4,2	3,4	-0,1	-0,3	139	71
Conso. ménages	0,7	0,6	1,0	1,0	79	40
Conso. administr.	0,3	0,3	0,1	0,2	5	3
FBCF	1,5	2,3	-0,3	0,3	31	16
Var. des stocks	-0,2	0,7	-2,9	-4,6	-5	-2
Solde extérieur	0,2	-1,3	1,4	1,1	4	2
-dont export	5,5	4,5	-2,1	-2,7	77	39
-dont import	5,2	5,8	-3,5	-3,8	73	38

Source : Insee, Comptes nationaux trimestriels base 95 (y c. IAA)

T2 Évolutions de la production manufacturière (y c. IAA) et de ses composantes (variations trimestrielles en % - prix de 95)

t/t-1 en %	2000				2001				2002
	t1	t2	t3	t4	t1	t2	t3	t4	t1
Production	1,8	1,2	0,2	2,2	0,0	-0,3	0,6	-1,5	0,8
Marges...	1,3	0,8	1,1	1,1	0,2	-0,5	0,0	-0,6	0,8
Emp. interm	1,9	1,2	0,5	2,0	0,1	-0,2	0,6	-0,8	0,8
Conso.	1,0	0,0	0,5	0,3	1,6	-0,3	0,8	0,5	0,2
Adm. publ.	1,8	4,1	0,9	4,8	0,2	1,5	4,9	-0,8	3,4
FBCF	3,6	1,9	4,5	3,5	-2,0	1,0	0,1	0,9	1,1
Var. stock*	0,4	0,5	-2,8	0,0	4,9	-1,7	1,4	1,3	-1,0
Solde ext*.	6,4	6,2	4,1	5,4	0,6	-4,9	-0,2	-5,2	3,3
-dont export	3,6	4,1	2,6	3,3	0,1	-2,6	-0,4	-3,1	2,5
-dont import	3,7	3,9	4,4	3,4	-2,5	-2,0	-1,1	-4,0	3,2

Source : Insee, Comptes nationaux trimestriels base 95 (y c. IAA)

(* les évolutions du solde extérieur et de la variation de stocks sont calculées en points de la production industrielle.

Rentabilité dans l'industrie de 1990 à 2000

Rentabilité commerciale : de la pharmacie à l'automobile, des écarts importants...

La rentabilité commerciale rapporte l'excédent brut d'exploitation (EBE) au chiffre d'affaires. Cette mesure de rentabilité concerne l'exploitation des entreprises. En 2000, elle s'est élevée à 8 % pour l'ensemble des entreprises de l'industrie manufacturière de 20 salariés et plus. En 2001, selon les premières indications disponibles, il est probable qu'elle s'inscrive en baisse. La moyenne de 8 % en 2000 a masqué des écarts importants. La pharmacie a dominé en 2000 (12,5 %). Suivaient les biens intermédiaires (8,7 %), les biens de consommation hors pharmacie (7,7 %). Les biens d'équipement et l'automobile fermaient la marche, avec respectivement 6,9 % et 6,6 %.

La rentabilité commerciale de l'industrie manufacturière est relativement stable et oscille autour de 8 % depuis 1994. Le niveau reste inférieur à celui du début de la décennie.

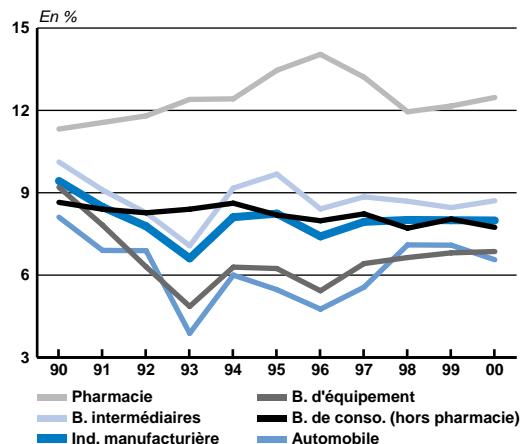
... cependant moins marqués depuis 1996

De 1990 à 1996, la rentabilité commerciale de la pharmacie a progressé, de 11,3 % à 14 %, et celle de l'automobile s'est réduite, de 8,1 % à 4,8 %. Depuis 1997, les écarts se sont resserrés ; la rentabilité commerciale de la pharmacie a diminué, celles des biens de consommation et des biens intermédiaires ont été stables. Celle des biens d'équipement et celle du secteur automobile ont progressé.

Amélioration pour les grandes entreprises depuis 1996

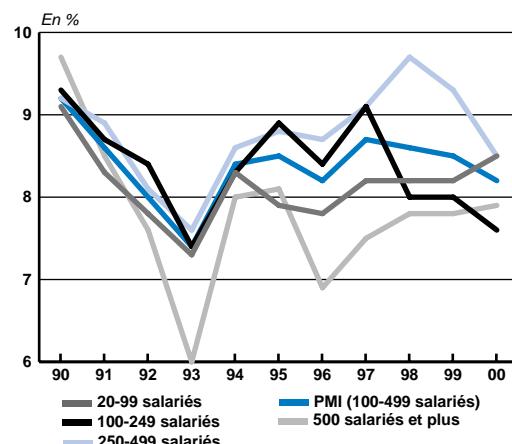
La rentabilité commerciale varie moins d'une classe de taille à l'autre que d'un secteur à l'autre. En 2000, moins d'un point a séparé les plus performantes (les très petites de 20 à 99 salariés et les PMI de 250 à 499 salariés) des moins performantes (les PMI de 100 à 249 salariés et les entreprises de 500 salariés et plus). Le faible niveau de rentabilité commerciale de ces grandes entreprises, comme la baisse marquée lors de la récession de 1993 sont à relier à l'automobile. Ce secteur représente en effet près de 30 % du chiffre d'affaires des entreprises de 500 salariés et plus. Malgré le redressement de la rentabilité commerciale depuis 1996 - plus important pour les grandes entreprises (+2 points) et pour les très petites PMI (+1,2 point) que pour les autres PMI (moins d'un point) -, le niveau de 1990 n'a jamais été rattrapé.

G1 - Rentabilité commerciale par grand secteur industriel



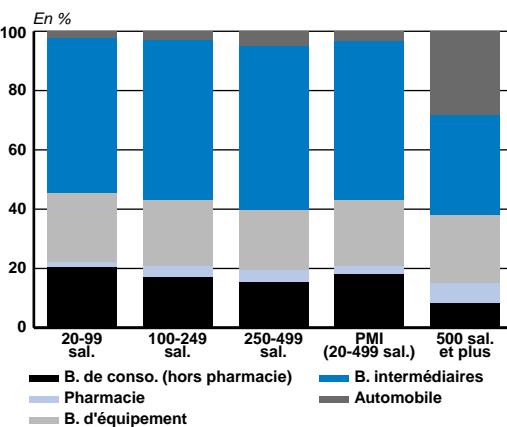
Source : Sessi-EAE, entreprises de 20 salariés et plus de l'industrie manufacturière hors IAA.

G2 - Rentabilité commerciale par classe de taille d'entreprise



Source : Sessi-EAE, entreprises de 20 salariés et plus de l'industrie manufacturière hors IAA.

G3 - Poids des secteurs en chiffre d'affaires, par classe de taille d'entreprise



Source : Sessi-EAE, entreprises de 20 salariés et plus de l'industrie manufacturière hors IAA.

Rentabilité économique : la pharmacie encore première

La rentabilité économique rapporte l'excédent brut d'exploitation (EBE) au capital, les immobilisations corporelles des entreprises. Les immobilisations incorporelles ne sont pas prises en compte, bien qu'importantes dans certains secteurs comme la pharmacie. Comme pour la rentabilité commerciale, le secteur de la pharmacie a la rentabilité économique la plus élevée, avec, en 2000, un niveau de 45 %, deux fois celui de la moyenne manufacturière (20,6 %). Le caractère très capitalistique de l'automobile pèse sur sa rentabilité économique, parmi les plus faibles (18,5 %). Les biens intermédiaires, globalement moins capitalistiques, ont une rentabilité encore inférieure (16,4 %).

Des écarts entre secteurs moins prononcés en 2000 qu'en 1996

En 2000, les secteurs ont retrouvé des niveaux proches de 1990, après la baisse de leur rentabilité économique entre 1990 et 1993. L'année 2001 se caractérisera probablement de nouveau par une baisse. Pour l'automobile, les biens intermédiaires et d'équipement, la baisse du début des années quatre-vingt-dix a été très marquée : leur rentabilité a été divisée par deux. Le redressement qui a suivi a surtout été spectaculaire pour l'automobile et les biens d'équipement. Seule la rentabilité économique des biens de consommation, hors pharmacie, a décliné tout au long de la décennie. En 2000, les écarts étaient ainsi moins importants qu'au cours de la décennie, mais restaient plus prononcés qu'en 1990.

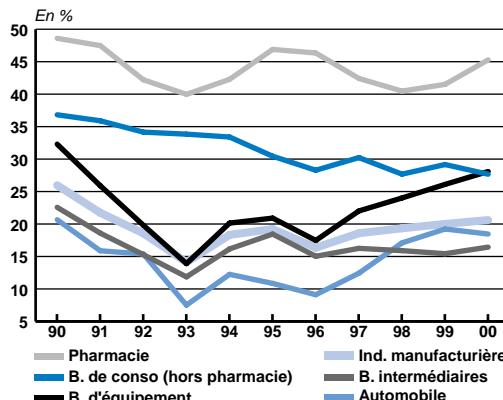
Avantage aux très petites entreprises

En 2000, seules les très petites PMI se détachaient significativement des autres entreprises avec une rentabilité économique de 27 %, contre 20 % pour les autres entreprises.

Une convergence ne s'est vraiment dessinée que depuis 1997 entre PMI de 100 à 499 salariés et grandes entreprises. La rentabilité des PMI de 100 à 249 salariés s'est réduite, celle des PMI de 250 à 499 salariés est restée stable, celle des entreprises de plus de 500 salariés a progressé.

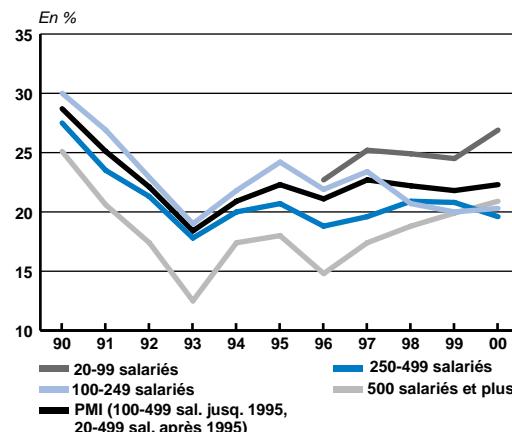
De 1993 à 1999, le rythme de croissance des acquisitions immobilières s'était ralenti, particulièrement dans les biens d'équipement. Seule la pharmacie a maintenu un rythme élevé. Le rattrapage de la rentabilité économique des grandes entreprises sur les PMI de 100 à 499 salariés entre 1995 et 2000 tient, entre autres, à la plus grande modération de leurs acquisitions immobilières.

G4 - Rentabilité économique par grand secteur industriel



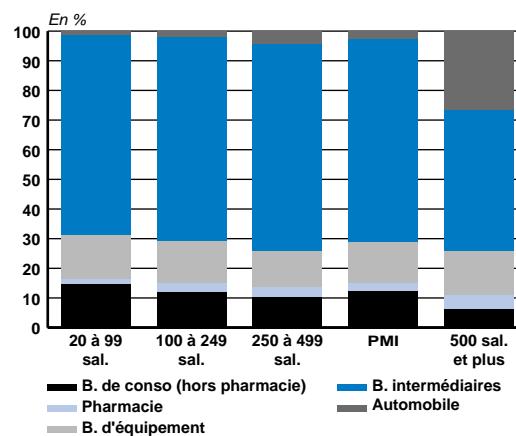
Source : Sessi-EAE, entreprises de 20 salariés et plus de l'industrie manufacturière hors IAA.

G5 - Rentabilité économique par classe de taille d'entreprise



Source : Sessi-EAE, entreprises de 20 salariés et plus de l'industrie manufacturière hors IAA.

G6 - Poids des secteurs selon la valeur des immobilisations, par classe de taille d'entreprise



Source : Sessi-EAE, entreprises de 20 salariés et plus de l'industrie manufacturière hors IAA.

Définitions

L'excédent brut d'exploitation (EBE) est ce qui reste de la **valeur ajoutée** hors taxes (VAHT), une fois déduits les taxes et impôts à la production et les frais de personnel (salaires et charges) et ajoutées les subventions d'exploitation.

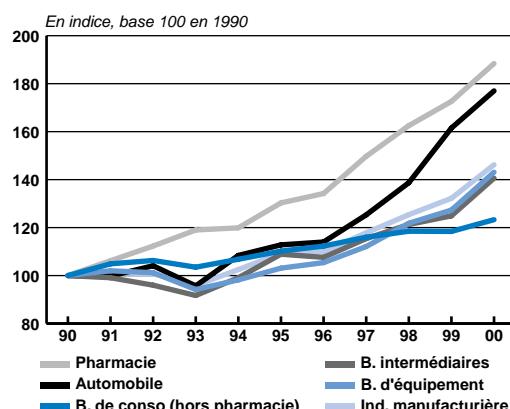
Il donne lieu à différentes évaluations de rentabilité :

La rentabilité commerciale est la part de l'excédent brut d'exploitation dans le chiffre d'affaires hors taxes. Comme les entreprises externalisent de plus en plus leur production, la valeur ajoutée, rapportée au chiffre d'affaires, diminue. Elle n'en représente plus que 27,3 % en 2000, contre 33,3 % en 1990. Cette nouvelle organisation productive fait donc tendanciellement baisser la rentabilité commerciale.

La rentabilité économique rapporte l'excédent brut d'exploitation aux immobilisations corporelles brutes en fin d'exercice. Le calcul de ce ratio depuis 1990 n'est réalisable que sur le champ des entreprises de 100 salariés et plus, le montant des immobilisations corporelles des entreprises de 20 à 99 salariés n'étant disponible que depuis 1996.

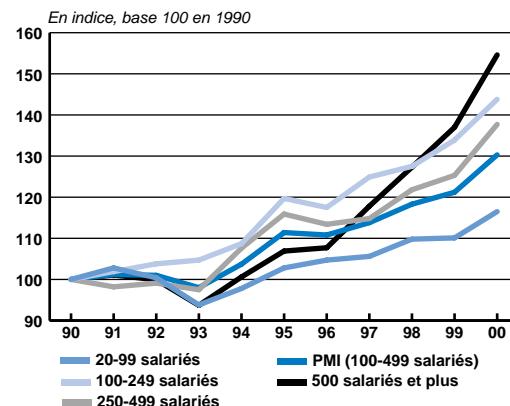
Chiffre d'affaires et immobilisations corporelles : évolution par taille et secteur de 1990 à 2000

G7 - Évolution du chiffre d'affaires par grand secteur



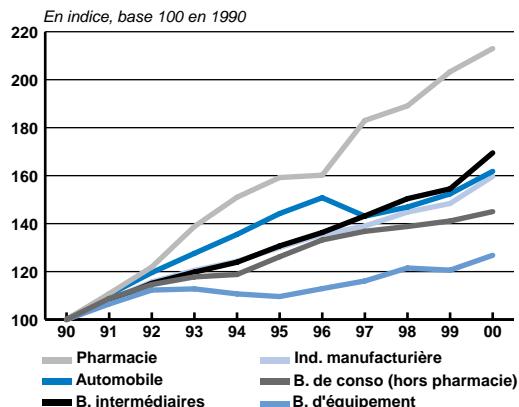
Source : Sessi-EAE, entreprises de 20 salariés et plus de l'industrie manufacturière hors IAA.

G9 - Évolution du chiffre d'affaires des PMI et des grandes entreprises



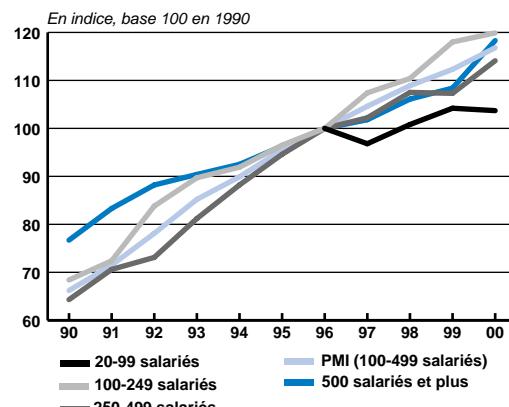
Source : Sessi-EAE, entreprises de 20 salariés et plus de l'industrie manufacturière hors IAA.

G8 - Évolution des immobilisations corporelles par grand secteur (entreprises de 100 salariés et plus)



Source : Sessi-EAE, entreprises de 100 salariés et plus de l'industrie manufacturière hors IAA.

G10 - Évolution des immobilisations corporelles des PMI et des grandes entreprises



Source : Sessi-EAE, entreprises de 20 salariés et plus de l'industrie manufacturière hors IAA.

Note : l'information sur les immobilisations corporelles n'est pas disponible pour les PMI de 20 à 99 salariés avant 1996.

Taux de marge dans l'industrie de 1990 à 2000

Forte progression dans les grandes entreprises jusqu'en 2000

En 2000, le taux de marge des entreprises industrielles de plus de 20 salariés s'est élevé à 28 %, le même niveau qu'en 1990. En 2001, les informations partielles actuellement disponibles suggèrent une baisse d'environ un point et demi de ce ratio pour l'ensemble de l'industrie manufacturière. Seules les grandes entreprises de 500 salariés et plus seraient affectées.

Le taux de marge de l'industrie automobile a aussi retrouvé en 2000 un niveau proche de celui de 1990 et proche de celui de la pharmacie, mais ses variations ont été beaucoup plus fortes au cours de la décennie.

De même, le taux de marge des grandes entreprises a fluctué fortement, avec une chute de près de 10 points entre 1990 et 1993, puis une hausse de plus de 12 points, en phase avec leur forte croissance.

Le taux de marge des PMI a progressé de façon plus modérée, comme leur activité depuis 1997. En particulier, le ralentissement de l'activité en 1998 a fait chuter le taux de marge des entreprises de 100 à 249 salariés. En 2000, le taux de marge des PMI de moins de 100 salariés, jusqu'alors le plus faible, a rattrapé ainsi celui des entreprises de 100 à 249 salariés.

Les forts gains de productivité de 1994 et à partir de 1997 ont réduit la part des salaires dans la valeur ajoutée. Le ralentissement de la croissance du coût de la main-d'œuvre a eu moins d'impact sur le taux de marge. Ces gains de productivité ont été particulièrement élevés dans la pharmacie, et plus encore dans l'automobile, même s'ils ont été moins durables. Dans les deux cas, ils ont largement compensé la progression du coût de leur main-d'œuvre, supérieure à celle de l'industrie manufacturière.

Dans les grandes entreprises, depuis 1997, les gains de productivité ont aussi permis une amélioration du taux de marge. De moindre amplitude et plus ponctuels, les gains de productivité des PMI de 100 à 499 salariés se sont essoufflés en fin de période. Le taux de marge de ces entreprises baisse.

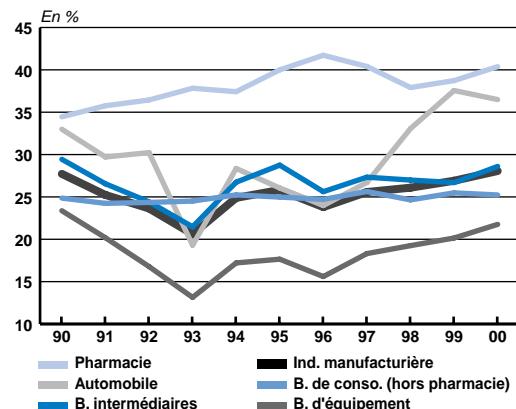
Définition

La valeur ajoutée hors taxes correspond au solde des opérations de production de l'entreprise, c'est-à-dire au chiffre d'affaires hors taxes, auquel sont ajoutées les productions stockées et immobilisées et déduites les consommations intermédiaires au sens large.

Le taux de marge rapporte l'excédent brut d'exploitation à la valeur ajoutée hors taxes. Il mesure la part de la valeur ajoutée qui revient aux entreprises après le paiement des frais de personnel (aux subventions d'exploitation et aux impôts et taxes près).

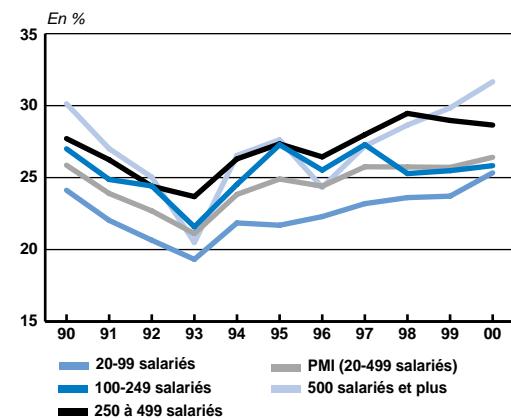
Le taux de marge retenu ici est un taux de marge corrigé. Il réintègre dans les frais de personnel et dans la valeur ajoutée les coûts liés au personnel extérieur. Il est donc minoré par rapport à la définition courante du taux de marge (cf. graphique 6 chapitre 1).

G1 - Taux de marge corrigé par grand secteur industriel



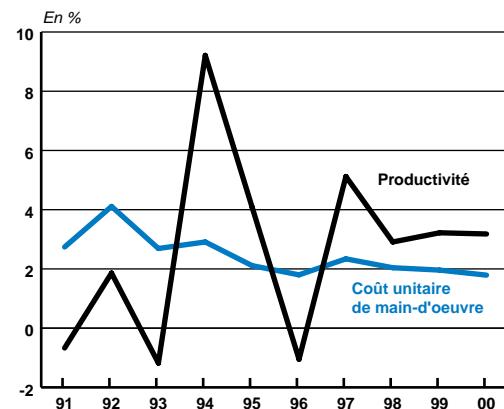
Source : Sessi-EAE, entreprises de 20 salariés et plus de l'industrie manufacturière hors IAA.

G2 - Taux de marge corrigé par classe de taille d'entreprise



Source : Sessi-EAE, entreprises de 20 salariés et plus de l'industrie manufacturière hors IAA.

G3 - Taux annuel d'évolution de la productivité et du coût unitaire de main-d'œuvre dans l'industrie manufacturière



Source : Sessi-EAE, entreprises de 20 salariés et plus de l'industrie manufacturière hors IAA.

Les entreprises industrielles en 2001

Ralentissement de l'activité

La croissance de l'industrie manufacturière a fortement ralenti en 2001. Le chiffre d'affaires des entreprises de 20 salariés et plus a augmenté de 2,7 % en valeur, contre plus de 10 % en 2000. Ce ralentissement a été brutal pour les entreprises des biens intermédiaires et des biens d'équipement, dont le chiffre d'affaires a stagné, après une croissance de plus de 10 % en 2000. En leur sein, les industries des Technologies de l'information et de la communication (TIC) ont enregistré un recul de leur chiffre d'affaires. Ce recul explique à lui seul plus du tiers du ralentissement de la croissance de l'activité manufacturière. Le ralentissement n'a affecté que très modérément les biens de consommation, et à peine l'industrie automobile. Ce secteur ainsi que celui de la pharmacie- parfumerie-entretien ont porté la croissance de l'industrie manufacturière en 2001.

Net fléchissement des exportations

Le repli de la croissance s'explique par le fléchissement des exportations, en lien avec le ralentissement économique mondial. Les exportations directes des entreprises industrielles ne se sont accrues que de 3 % en 2001, contre 15 % en 2000. Ce coup de frein est spectaculaire dans les secteurs des TIC, où elles ont chuté de 7,6 %, contrastant avec la hausse de plus de 30 % en 2000.

Ajustement immédiat de l'investissement, ajustement limité des effectifs salariés

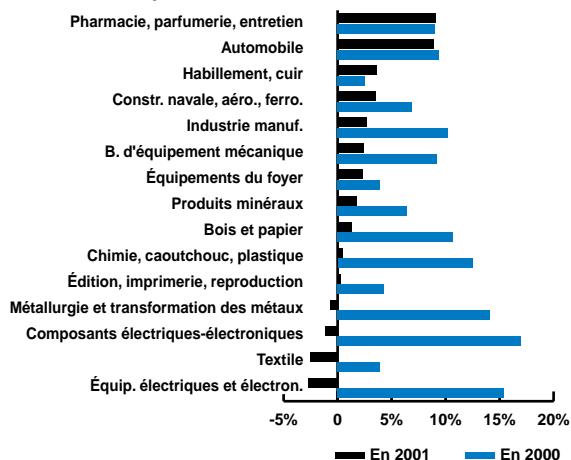
Avec une baisse de 0,3 %, l'année 2001 a marqué un coup d'arrêt dans la reprise de l'investissement des trois années précédentes. Face au repli de la demande, les industriels ont réagi en gelant leurs projets. Cette stagnation est aussi la conséquence d'une année 2000 exceptionnelle, où les investissements s'étaient accrus de plus de 15 %. L'investissement des grandes entreprises a baissé de 2,4 % en 2001, alors que celui des PMI a augmenté de 3,4 %. Les biens intermédiaires et les secteurs des TIC sont particulièrement frappés.

Après l'embellie de 2000, les effectifs salariés hors intérim de l'industrie manufacturière se sont légèrement réduits en 2001. Ce repli est limité, l'intérim ayant été pleinement utilisé comme outil de flexibilité de l'emploi.

Les PMI préservent davantage leur profitabilité

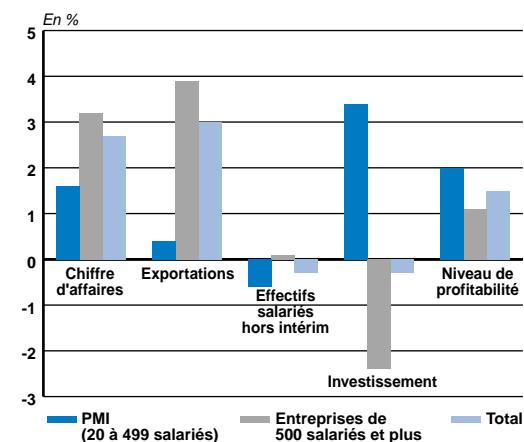
Mesurée par le rapport entre le résultat net et le chiffre d'affaires, la profitabilité des entreprises se réduit nettement au cours de l'exercice 2001, pour atteindre 1,5 point de chiffre d'affaires. Les PMI sont beaucoup moins touchées et leur profitabilité est plus élevée que celle des grandes entreprises.

G1 - Croissance du chiffre d'affaires (en valeur) par secteur en 2000 et 2001



Source : Sessi-EAE, entreprises de 20 salariés et plus de l'industrie manufacturière hors IAA.

G2 - PMI et grandes entreprises en 2001



Source : Sessi-EAE, entreprises de 20 salariés et plus de l'industrie manufacturière hors IAA.

T1 Principales évolutions (en valeur) par grand secteur en 2001 (indices, base 100 en 2000)

	Effectifs au 31.12	Chiffre d'affaires	Investissement	Exportations
Indust. manufacturière	99,7	102,7	99,7	103
Biens de consommation	98,3	105,0	106,4	109,4
Industrie automobile	101,0	108,9	102,6	109,3
Biens d'équipement	100,3	100,5	110,6	100,0
Biens intermédiaires	99,8	100,0	93,9	99,8
TIC*	98,3	96,0	73,1	92,4

Source : Sessi-EAE, entreprises de 20 salariés et plus de l'industrie manufacturière hors IAA.

*Technologies de l'information et de la communication (matériel informatique, de réception, enregistrement ou reproduction du son et de l'image, de télécommunication, de mesure et de contrôle, composants, fils et câbles isolés).

Échanges industriels par zone géographique

Repli des échanges avec l'Allemagne

Le repli des échanges est surtout marqué vers l'Union européenne (-0,8 % à l'exportation et -1,8 % à l'importation), qui représente 60 % du commerce extérieur français. Le repli des ventes est prononcé vers les pays qui connaissent une conjoncture dégradée, comme l'Allemagne (-1,3 %), qui est notre principal client, ou encore les Pays-Bas (-7,8 %). Il est plus modéré avec ceux dont l'activité a été plus soutenue, comme le Royaume-Uni ou l'Espagne (0,4 %), notamment grâce à des ventes d'automobiles dynamiques (+2,4 %). Parallèlement, nos importations baissent, notamment nos achats de biens d'équipement à l'Allemagne (-4,6 %).

Dynamisme des ventes aux pays émergents d'Europe

Par contre, les ventes sont restées dynamiques avec les pays émergents d'Europe qui bénéficient d'une consommation interne soutenue. C'est le cas notamment des exportations vers les PEKO/CEI (+15,5 %), ou encore à destination de la Russie (+30,5 %).

Croissance ralentie des exportations vers l'Amérique

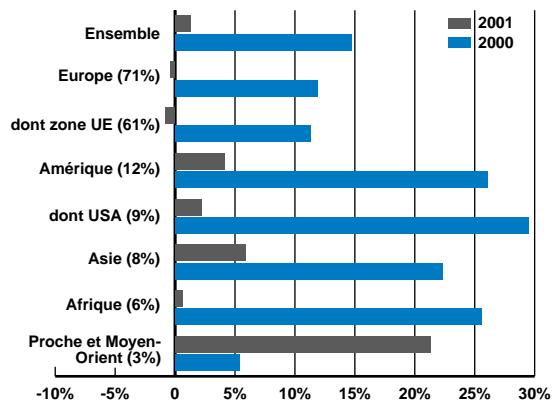
Après une année 2000 exceptionnelle (+26,1 %), les ventes vers l'Amérique continuent de progresser, mais à un rythme beaucoup moins soutenu (+4,1 %). Cette apparente bonne santé des échanges avec l'Amérique, tient à de fortes ventes d'Airbus (83 appareils, après 67 en 2000) et à des exportations soutenues vers les États-Unis dans la pharmacie et l'automobile (+18 %). L'excédent avec l'Amérique atteint ainsi en 2001 un montant historique (+2,2 Md€).

Une situation contrastée en Asie

Le déficit enregistré avec la zone diminue. Il atteint 13,9 Md€, contre 17,7 Md€ l'an dernier. C'est la première fois depuis 1995 que le déséquilibre tend à se résorber. Ce rééquilibrage des échanges, d'une grande diversité selon les partenaires, tient à une baisse de 5,7 % des importations (notamment des produits TIC) et à une augmentation de 5,9 % des exportations,

Cette augmentation des exportations est due uniquement à la vente de 11 Airbus à Hong Kong alors que les ventes à Singapour ou à Taïwan, qui subissent de plein fouet la crise dans les TIC, sont en recul. Les échanges avec le Japon, qui connaît des difficultés conjoncturelles importantes, sont atones. Les importations chinoises, qui croissaient fortement (16 % en croissance annuelle moyenne depuis 93), poursuivent cette année une croissance modérée (+2 %) face à des exportations stables.

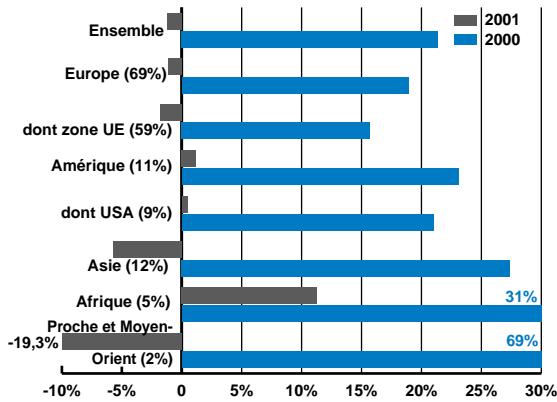
G1 - Croissance en valeur des exportations (FAB) selon les zones géographiques (hors matériel militaire)



Source : Douanes (31 mai 2002)

Note de lecture : entre parenthèses est donné le poids de la zone dans les exportations totales

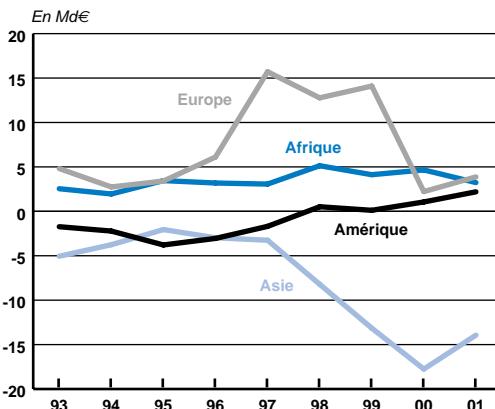
G2 - Croissance en valeur des importations (FAB) selon les zones géographiques (hors matériel militaire)



Source : Douanes (31 mai 2002)

Note de lecture : entre parenthèses le poids de la zone dans les importations totales

G3 - Soldes commerciaux par zone géographique



Source : Douanes (31 mai 2002)

Échanges industriels par produit

Ralentissement brutal des échanges

Le ralentissement de l'économie mondiale pèse sur les échanges français, qui, après une croissance exceptionnelle en 2000 (+6 % sur les exportations et +8 % sur les importations au dernier semestre 2000 en glissement semestriel), s'infléchissent dès le début de l'année, puis reculent fortement au second semestre, après les événements du 11 septembre.

Les biens intermédiaires et les produits liés aux nouvelles technologies ont été les premiers et les plus touchés. Puis la contraction des échanges gagne l'ensemble de l'économie.

Les exportations de l'automobile et de la pharmacie résistent

Les biens intermédiaires sont les plus touchés par cette baisse (-2,2 % en moyenne annuelle), sous l'impact à la fois d'un mouvement mondial de déstockage dans l'industrie et de la faiblesse de l'activité chez nos principaux partenaires.

Viennent ensuite les biens d'équipement, qui marquent le pas (+0,9 %) en dépit de fortes ventes d'Airbus (+10,5 %) et de paquebots au premier et troisième trimestre. Mais la récession mondiale dans les Nouvelles Technologies entraîne une chute de 8,7 % des exportations d'équipements électrique et électronique, dont 24,3 % pour les seuls appareils d'émission et transmission du son et de l'image.

Les secteurs liés à la demande des ménages ont mieux résisté en début d'année. Grâce aux produits de la pharmacie et de la parfumerie (+16 %), les exportations de biens de consommation progressent encore de 8,7 % en 2001.

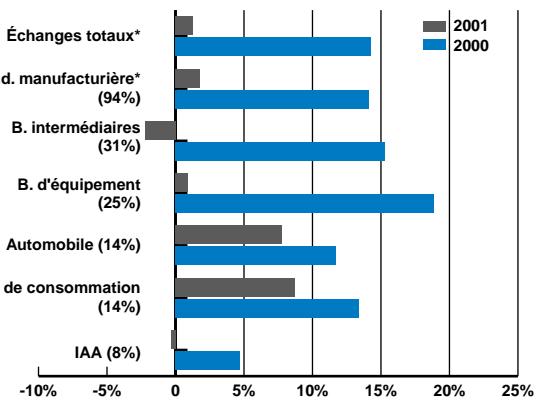
De même, malgré un quatrième trimestre en forte baisse, les exportations de l'industrie automobile progressent encore de 7,8 % en 2001 grâce au dynamisme des ventes des constructeurs français sur les marchés britannique, italien et américain.

Les importations des Tic en recul

Le repli marqué des importations dans les secteurs des biens intermédiaires (-6,1 %, après +21,8 % en 2000) et des biens d'équipement (-0,9 %, après +18,1 % en 2000) résulte du coup d'arrêt de la demande des entreprises, passant par un mouvement brutal de déstockage et le gel de l'investissement. La baisse des achats de NTIC (-10,3 %, après +28,8 % en 2000), en particulier des achats de matériel informatique et de composants électroniques, explique à elle seule environ la moitié du ralentissement des importations françaises.

La progression en 2001 des importations de biens de consommation, d'automobiles et de biens agroalimentaires (respectivement 3,5 %, 3,6 % et 4,5 %) atteste de la bonne tenue de la demande des ménages.

G1 - Croissance en valeur des exportations (FAB) selon les produits



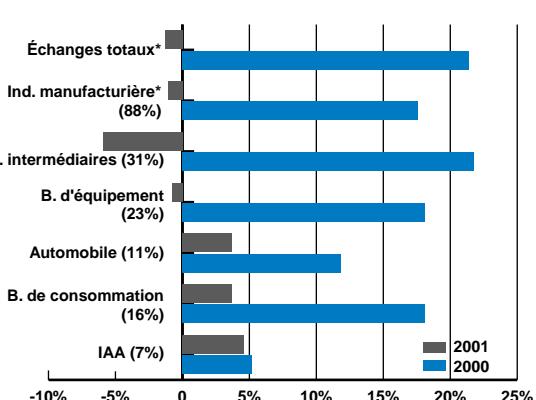
Source: Douanes (31 mai 2002)

Note : entre () le poids de ces produits dans les échanges

*: industrie manufacturière y c. compris matériel militaire et IAA

Les échanges totaux comprennent les produits manufacturiers civils, les produits de l'armement, les produits agricoles et énergétiques

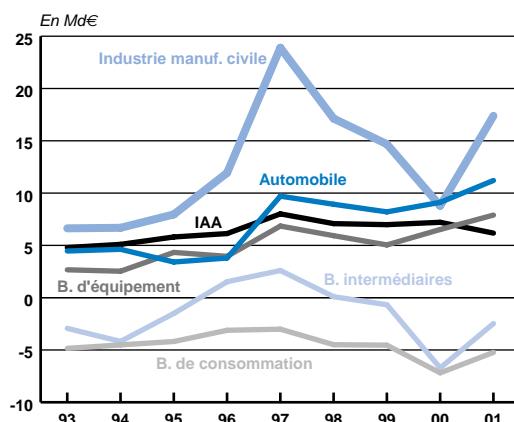
G2 - Croissance en valeur des importations (FAB) selon les produits



Source Douanes (31 mai 2002)

Note : voir G1

G3 - Solde des échanges des différents produits industriels



Source: Douanes (31 mai 2002)

Commerce extérieur français par produit										
	2000			2001			Évolution 01/00		var. solde 01/00	
	Export En M€	Import En M€	Solde En M€	Export En M€	Import En M€	Solde En M€	Export En %	Import En %		
EC Total biens de consommation	43,8	51,0	-7,2	47,7	52,9	-5,2	8,7	3,7	1,9	
C1 Habillement-cuir	8,2	14,6	-6,5	8,8	15,7	-6,9	7,7	7,2	-0,4	
C11 Articles d'habillement et fourrures	5,1	10,0	-4,9	5,4	10,7	-5,3	4,8	6,8	-0,4	
C12 Cuir, articles de voyage, chaussures	3,0	4,6	-1,6	3,4	5,0	-1,6	12,7	8,1	0,0	
C2 Édition-imprimés	2,0	2,0	0,0	1,9	1,9	0,0	-2,5	-4,9	0,0	
C20 Produits de l'édition, imprimés ou reproduits	2,0	2,0	0,0	1,9	1,9	0,0	-2,5	-4,9	0,0	
C3 Pharmacie-parfumerie-entretien	19,7	13,3	6,5	22,9	14,6	8,3	16,0	10,1	1,8	
C31 Produits pharmaceutiques	12,5	10,8	1,7	15,1	12,2	3,0	20,6	12,3	1,3	
C32 Savons, parfums et produits d'entretien	7,2	2,4	4,8	7,8	2,4	5,3	8,1	0,2	0,6	
C4 Équipements du foyer	14,0	21,1	-7,2	14,0	20,7	-6,7	0,6	-2,0	0,5	
C41 Meubles	2,5	3,9	-1,3	2,4	4,0	-1,6	-4,1	3,0	-0,2	
C42 Bijoux, instruments de musique	1,1	1,5	-0,4	1,4	1,7	-0,3	22,5	13,0	0,1	
C43 Articles de sport, jeux et produits divers	2,3	4,0	-1,7	2,4	4,0	-1,6	1,8	-0,8	0,1	
C44 Appareils domestiques	2,4	3,1	-0,7	2,2	3,1	-1,0	-7,8	0,6	-0,2	
C45 Réception, enregistrement, reproduction	3,9	5,9	-2,0	3,9	5,2	-1,3	2,1	-10,8	0,7	
C46 Mat. optique, photographique et d'horlogerie	1,8	2,7	-1,0	1,8	2,6	-0,9	-0,3	-3,1	0,1	
ED Total industrie automobile	43,0	33,9	9,1	46,4	35,1	11,2	7,8	3,7	2,1	
D01 Produits de la construction automobile	28,7	25,2	3,4	32,6	25,3	7,3	13,8	0,2	3,9	
D02 Équipements pour automobiles	14,4	8,7	5,7	13,8	9,9	3,9	-4,2	13,6	-1,8	
EE Total biens d'équipement	82,8	76,3	6,5	83,5	75,6	7,9	0,9	-0,8	1,4	
E1 Mat. de transport	25,5	14,8	10,7	27,9	15,3	12,7	9,6	2,9	2,0	
E11 Produits de la construction navale	2,3	0,6	1,8	2,7	1,2	1,5	16,0	108,0	-0,2	
E12 Matériel ferroviaire roulant	0,8	0,4	0,4	0,6	0,3	0,4	-15,8	-30,1	-0,0	
E13 Construction aéronautique et spatiale	21,7	12,5	9,2	24,0	12,4	11,6	10,5	-0,2	2,3	
E14 Cycles, motocycles, matériel de transport	0,7	1,5	-0,7	0,6	1,4	-0,8	-13,6	-2,5	-0,04	
E2 Équipements mécaniques	26,2	28,0	-1,8	27,2	27,6	-0,5	3,8	-1,3	1,4	
E21 Éléments en métal pour la construction	0,8	0,9	-0,1	0,8	0,9	-0,1	0,9	-2,1	0,01	
E22 Réservoirs, chaudières, chaudronnerie	0,7	0,6	0,2	0,8	0,5	0,2	3,1	-9,4	0,1	
E23 Équipements mécaniques	7,4	7,1	0,3	7,8	7,3	0,5	5,0	2,0	0,24	
E24 Machines d'usage général	6,9	6,8	0,1	7,2	7,0	0,2	3,5	3,5	0,04	
E25 Machines agricoles	1,1	2,4	-1,3	1,2	2,1	-0,9	9,1	-11,0	0,4	
E26 Machines-outils	1,6	3,4	-1,8	1,7	3,3	-1,7	6,9	-2,0	0,2	
E27 Autres machines d'usage spécifique	7,4	6,8	0,6	7,6	6,5	1,2	2,3	-5,2	0,55	
E28 Armes et munitions	0,3	0,1	0,2	0,3	0,1	0,2	-5,4	2,6	-0,05	
E3 Équipements électrique-électronique	31,1	33,4	-2,3	28,4	32,7	-4,3	-8,7	-2,1	-2,05	
E31 Machines de bureau et matériel informatique	10,7	17,4	-6,7	9,4	16,2	-6,8	-12,8	-7,2	-0,15	
E32 Moteurs, génératrices, transformateurs élect.	2,9	2,8	0,1	3,2	2,6	0,6	10,3	-6,8	0,5	
E33 Émission et transmission du son et de l'image	10,9	5,9	4,9	8,2	5,9	2,3	-24,3	0,3	-2,7	
E34 Matériel médicochirurgical et d'orthopédie	2,7	3,2	-0,4	3,2	3,5	-0,3	16,9	10,6	0,12	
E35 Matériel de mesure et de contrôle	3,9	4,1	-0,2	4,4	4,5	0,0	14,3	9,9	0,2	
EF Total biens intermédiaires	103,2	109,9	-6,7	100,9	103,4	-2,5	-2,2	-5,9	4,22	
F1 Produits minéraux	5,7	6,7	-1,0	5,7	6,6	-0,9	1,4	-1,7	0,2	
F11 Minéraux métalliques	0,1	1,0	-1,0	0,0	0,7	-0,7	-14,0	-28,7	0,3	
F12 Produits divers des industries extractives	0,6	0,6	0,0	0,6	0,7	-0,1	-4,3	3,1	-0,01	
F13 Verre et articles en verre	2,8	2,1	0,6	2,8	2,2	0,6	1,2	4,9	-0,1	
F14 Pr. céramiques, matériaux de construction	2,2	2,9	-0,7	2,3	3,0	-0,6	3,5	1,7	0,01	
F2 Produits de l'industrie textile	7,7	8,5	-0,8	7,5	8,5	-1,0	-2,3	-0,5	-0,11	
F21 Produits filés, tissés ou ennoblis	4,1	3,0	1,1	4,0	2,9	1,1	-2,9	-1,1	-0,1	
F22 Articles et produits textiles	2,2	2,9	-0,7	2,2	2,8	-0,7	-2,3	-2,2	0,01	
F23 Étoffes et articles à maille	1,3	2,6	-1,3	1,3	2,7	-1,4	-0,3	2,2	-0,1	
F3 Industrie bois-papier	8,5	12,0	-3,5	8,4	11,4	-3,1	-1,9	-4,5	0,4	
F31 Produits du travail du bois	2,0	2,8	-0,8	1,9	2,8	-0,9	-1,6	0,3	-0,05	
F32 Pâte à papier, papiers et cartons	4,6	6,7	-2,1	4,4	6,1	-1,6	-3,7	-9,3	0,5	
F33 Articles en papier ou en carton	1,9	2,5	-0,6	2,0	2,6	-0,6	2,2	3,2	-0,0	
F4 Chimie-caoutchouc-plastique	38,4	37,0	1,3	37,5	36,9	0,6	-2,2	-0,3	-0,7	
F41 Produits de la chimie minérale	3,1	3,9	-0,8	2,9	3,9	-1,0	-6,5	-1,2	-0,2	

Commerce extérieur français par produit										
		Export En M€	2000 Import En M€	Solde En M€	Export En M€	2001 Import En M€	Solde En M€	Évolution Export En %	01/00 Import En %	var. solde 01/00 En M€
F42	Produits de la chimie organique	16,1	13,8	2,3	15,4	13,8	1,5	-4,4	0,0	-0,71
F43	Produits de la parachimie	9,3	8,4	0,9	9,4	8,3	1,0	0,6	-0,7	0,111
F44	Fibres artificielles ou synthétiques	0,7	1,2	-0,5	0,6	1,1	-0,4	-7,9	-10,2	0,1
F45	Produits en caoutchouc	4,1	2,7	1,5	4,0	2,7	1,2	-3,1	3,3	-0,22
F46	Produits en matières plastiques	5,1	7,1	-1,9	5,3	7,1	-1,8	3,5	0,2	0,2
F5	Métaux-produits métalliques	22,1	24,6	-2,5	22,1	23,1	-1,0	-0,2	-6,2	1,5
F51	Pr. sidér. et 1re transformation de l'acier	10,6	9,9	0,6	10,5	9,0	1,5	-0,7	-9,5	0,9
F52	Métaux non ferreux	5,6	8,3	-2,7	5,7	7,7	-2,1	1,6	-7,0	0,7
F55	Produits métalliques	6,0	6,4	-0,4	5,9	6,4	-0,4	-0,9	0,2	-0,1
F6	Composants	20,8	21,1	-0,3	19,7	16,9	2,8	-5,3	-19,8	3,1
F61	Matériel électrique	11,2	9,6	1,7	11,4	9,1	2,3	1,4	-4,9	0,6
F62	Composants électroniques	9,6	11,5	-1,9	8,3	7,8	0,5	-13,2	-32,2	2,4
Total product. manufactur. hors IAA		272,8	271,1	1,7	278,5	267,1	11,4	2,1	-1,5	9,7
EB	Total industrie agroalimentaire	28,0	20,8	7,2	28,0	21,8	6,2	-0,2	4,6	-1,0
	Total industrie civile y c. IAA	300,9	291,9	8,9	306,4	288,9	17,6	1,9	-1,0	8,6
EG	Total énergie	9,9	33,4	-23,5	9,5	32,3	-22,8	-4,3	-3,4	0,7
G1	Combustibles	6,8	33,1	-26,3	6,4	32,1	-25,7	-6,8	-3,3	0,6
G2	Eau-gaz-électricité	3,0	0,3	2,8	3,1	0,2	2,9	1,3	-15,8	0,08
EA	Total agriculture	10,4	8,2	2,2	9,6	8,3	1,2	-7,6	1,6	-0,9
EZ	Divers	1,6	1,7	-0,1	1,5	1,7	-0,2	-7,8	-5,1	-0,0
	Total CAF-FAB hors mat. militaire	322,7	335,3	-12,6	326,9	331,1	-4,2	1,3	-1,2	8,4
	Total matériel militaire	2,1	0,8	1,3	2,1	0,6	1,4	0,6	-14,3	0,1
	Total FAB - FAB y c. mat. militaire	324,8	328,3	-3,5	329,0	325,1	3,9	1,3	-1,0	7,4

Source : Douanes 31 mai 2002

Les groupes dans les échanges extérieurs

Groupes français internationalisés : un excédent commercial important

Les groupes industriels français contribuent fortement à l'excédent commercial en 1999 en dégageant un excédent de 58 Md€. Les importants investissements directs à l'étranger de ces dernières années (cf. fiche 51) leur ont permis de s'ouvrir de nouveaux marchés et d'améliorer leur performance à l'exportation. Leurs échanges avec leurs filiales situées à l'étranger dégagent à eux seuls un excédent de 42 Md€. Les excédents intragroupe dominent dans l'automobile (+19,3 Md€), la chimie (+5,2 Md€) et la pharmacie (+4,3 Md€). Ils ont pour origine essentiellement l'Union européenne (30,8 Md€, soit 85 % de l'excédent) et l'Aléna (5,6 Md€).

Groupes industriels étrangers : des échanges déficitaires

À l'inverse, les groupes industriels étrangers présents en France engendrent des échanges extérieurs déficitaires (-28 Md€). Même s'il est plus limité, le déficit existe aussi quand on se limite aux groupes industriels étrangers avec des sites de production en France (-10 Md€). Il est dû aux échanges des filiales de commerce de gros (-15,6 Md€) alors que les échanges des filiales industrielles sont excédentaires (+9,2 Md€) (cf. T1).

L'analyse des performances sectorielles du commerce extérieur doit donc inclure les filiales commerciales quand il s'agit d'entreprises organisées en groupes internationaux.

Accéder au marché français grâce à des filiales commerciales

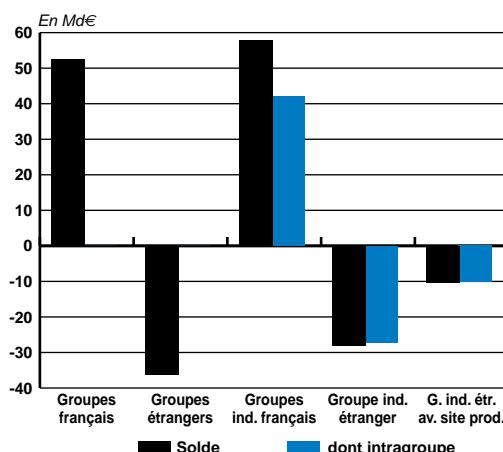
Plus de la moitié du déficit extérieur (-17,6 Md€) des groupes industriels étrangers est dû à des groupes qui n'ont pas de site de production en France. L'implantation de filiales de commerce de gros en France, notamment dans l'automobile (déficit de -6 Md€) ou dans les équipements électronique et électronique (-3,5 Md€), leur permet de s'ouvrir de nouveaux marchés (cf. T2).

Alors qu'ils contribuent à l'excédent commercial des groupes français, les échanges intragroupe des groupes étrangers sont responsables du déficit de leurs échanges avec la France, les échanges avec des tiers étant quasi équilibrés. Comme pour les groupes français, s'implanter à l'étranger permet donc aux groupes étrangers de consolider leur position à l'international.

Définition des groupes industriels

Un groupe est un ensemble d'entreprises contrôlé à plus de 50 % par une même entreprise appelée tête de groupe. **Un groupe étranger** est un groupe dont la tête est étrangère. **Un groupe est dit industriel** dès lors qu'il possède au moins une entreprise industrielle quel qu'en soit le pays d'implantation. Ainsi, les groupes automobiles qui ne possèdent pas de site de production en France, mais seulement des filiales de commerce de gros, sont dits industriels. Ces groupes industriels réalisent, en 1999, 73 % des exportations et 63 % des importations françaises.

G1 - Balance commerciale des groupes en 1999



Sources : Lifi et l'enquête échanges internationaux intragroupe 1999

T1 - Balance commerciale des groupes en 1999

Milliards d'euros	Groupes industriels français	Groupes industriels étrangers	G. ind. étrang. avec site de production
Secteurs			
IAA	6,4	-1,0	-1,0
Consommation	4,9	-1,7	-1,7
Automobile	15,1	1,2	1,2
Équipement	15,4	2,7	2,7
Intermédiaire	19,1	8,1	8,1
Total industriel	60,9	9,2	9,2
Énergie	-5,2	-4,1	-4,1
Commerce	+2,4*	-33,0	-15,6
Divers	-0,3	-0,3	0,2
Total	57,8	-28,2	-10,3

Source : Lifi, Enquête échanges internationaux intragroupe 1999

*: mais il existe un déficit de -2,4 G€ pour l'ensemble des groupes français. Les filiales commerciales des groupes français de "négocie" ont une balance commerciale déficitaire de 4,8 G€ en 1999.

T2 - Échanges des groupes industriels étrangers avec uniquement des filiales de commerce de gros en France

Produits	Export.	Import.	Balance commerciale	Taux import intragroupe(%)
En milliards d'euros				
IAA	0,2	0,5	-0,4	69
Habil. cuir	0,1	0,5	-0,4	80
Édition	0,0	0,1	-0,1	98
Pharmacie	0,1	0,4	-0,3	96
Équipements foyer	0,1	1,7	-1,6	91
Automobile	0,2	6,2	-6,0	96
Aéronautique	0,0	0,3	-0,3	96
Eqt mécanique	0,3	2,1	-1,8	93
Eqt élect électronique	0,7	4,2	-3,5	92
Prod. minéraux	0,0	0,2	-0,1	86
Textile	0,0	0,2	-0,2	84
Bois et papier	0,0	0,4	-0,3	84
Chimie	0,2	1,4	-1,2	89
Métallurgie	0,1	0,7	-0,6	87
Composants	0,1	0,7	-0,6	63
Combustible	0,0	0,2	-0,2	98
Total	2,1	19,7	-17,6	90

Source : Lifi, Enquête échanges internationaux intragroupe 1999

Commercialiser d'abord les produits de sa base nationale

Tous les groupes étrangers commercialisent en France d'abord la production de leur base nationale. Leurs filiales présentent le plus fort déficit avec leur pays d'origine (cf. T3). Toutefois, ce déficit est atténué par les échanges avec des pays tiers dès lors que le groupe a un site de production en France.

Les échanges des groupes industriels italiens, suisses et britanniques sont excédentaires avec les pays tiers, car ils utilisent la France comme base de production et de commercialisation. Ceux des groupes américains restent par contre fortement déficitaires avec le Royaume-Uni, qui leur sert de base d'approvisionnement.

Les filiales de groupes étrangers plus insérées dans la mondialisation

Les filiales en France des groupes étrangers échangent davantage au sein de leurs groupes que les filiales de groupes français. 70 % de leurs importations sont intragroupe, contre 31 % pour les françaises. Ceci provient des ventes en l'état, qui constituent 73 % de leurs importations intragroupe (contre 50 % pour les filiales en France des groupes français). Ainsi les implantations en France leur servent d'abord à accroître les débouchés pour leur production, en particulier celle réalisée chez eux.

Ils attribuent aussi plus souvent un rôle spécifique à leurs filiales françaises au sein de l'appareil productif du groupe que les groupes français. Leurs entreprises exportent davantage vers des entreprises du groupe (59 % contre 50 %) et ces produits sont plus souvent destinés à la fabrication (37 % de ces exportations intragroupe, contre 21 %).

Les groupes étrangers entretiennent en général des liens privilégiés avec leur pays ou leur zone d'origine pour les importations, et avec l'Europe pour les exportations. Les filiales asiatiques importent essentiellement d'Asie (68 % de leurs importations) pour exporter vers Europe (82 % de leurs exportations). Les groupes américains, implantés souvent depuis plus longtemps en l'Europe, sont plus extravertis. Seulement 20 % de leurs importations et 12 % de leurs exportations sont américaines. Leurs filiales s'approvisionnent et exportent essentiellement auprès d'entreprises européennes.

S'ouvrir des marchés et spécialiser ses unités de production

Les différences de comportement entre les filiales de groupes français et de groupes étrangers s'expliquent sans doute essentiellement par un effet d'optique : une mesure des échanges intragroupe des filiales de groupes français à l'étranger donnerait sans doute des résultats voisins de ceux constatés pour les filiales de groupes étrangers en France.

Quelle que soit leur nationalité, les groupes s'implantent à l'étranger pour à la fois accéder à des marchés nouveaux et pour spécialiser leurs unités de production.

T3 - Balance commerciale française en 1999 des groupes industriels selon leur nationalité

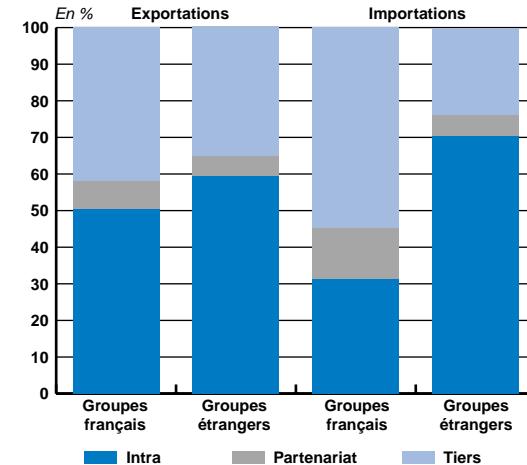
Pays partenaires de la France	Groupes selon leur nationalité						
	CH	D	U-K	I	J	NL	US
Suisse	-0,9	0,0	0,1	0,0	0,0	0,1	0,4
Allemagne	-0,2	-8,9	0,3	0,2	0,5	-0,2	-0,2
Royaume-Uni	0,1	0,3	-1,6	0,1	0,0	0,0	-1,8
Italie	0,1	0,1	0,3	-2,6	0,2	-0,2	0,4
Japon	0,1	-0,2	-0,2	0,0	-3,7	-0,3	-0,5
Pays-Bas	0,0	0,1	-0,1	0,1	0,1	-1,5	0,2
États-Unis	0,1	0,3	0,1	0,0	-0,1	-0,6	-3,1
Tous pays	-0,2	-9,2	-1,4	-1,9	-3,9	-3,5	-4,1
Zone tiers ¹	0,7	-0,3	0,2	0,7	-0,2	-2,0	-1,0

Unité : milliards d'euros

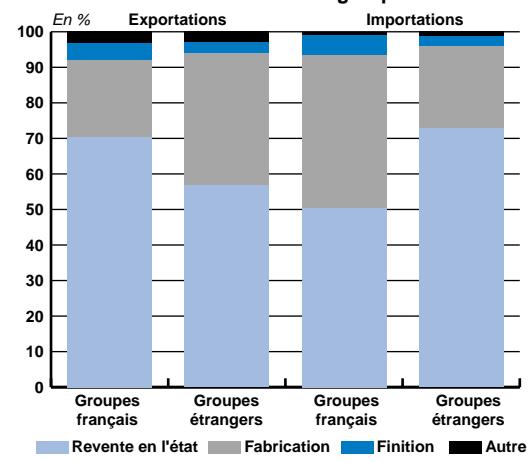
Source : Lifi et Enquête échanges internationaux intragroupe

¹ : ensemble des pays autres que le pays dont est originaire le groupe

G2 - Part de l'intragroupe dans les échanges selon la nationalité des groupes*



G3 - Usage des échanges intragroupe selon la nationalité des groupes*



Les échanges internes au groupe

Intragroupe : plus du tiers des échanges

En 1999, 41 % des exportations et 36 % des importations de produits industriels sont des échanges intragroupe (cf. G1). Ces taux ont fortement augmenté depuis l'enquête de 1993, +7 % pour les exportations et +16 % pour les importations. Ils atteignent maintenant des niveaux comparables à ceux observés aux États-Unis, et sont très supérieurs à ceux observés au Japon pour les importations (cf. T1). Ils résultent du dynamisme des investissements directs étrangers de ces dernières années.

L'industrie française s'est largement ouverte aux implantations étrangères entre 1993 et 1999. Les importations intragroupe des filiales étrangères industrielles ont progressé de 17 points passant de 11% à 28 % des importations industrielles en 1999. Parallèlement, les exportations intragroupe de ces entreprises étrangères ont progressé de 5 points pour atteindre 18%, niveau bien supérieur à celui observé aux États-Unis et au Japon. La France, notamment grâce à l'intégration européenne, devient ainsi un acteur majeur dans la mondialisation des échanges.

Dépendance accrue du commerce extérieur à l'économie mondiale

Avec plus du tiers d'échanges intragroupe, les échanges extérieurs dépendent de plus en plus de l'organisation en groupe internationaux de la production et sont moins sensibles à court terme aux variations de la compétitivité prix. Par contre, ils sont plus sensibles aux variations de la situation économique mondiale comme en a témoigné la rapidité de la diffusion du repli des échanges dans les TIC en 2001. La globalisation de la production se traduit par une corrélation plus forte des exportations et des importations, ces dernières dépendant de la demande intérieure mais également de plus en plus de la demande mondiale. C'est ainsi qu'en 2000 les exportations, mais aussi les importations françaises, ont chuté fortement dès les premiers signes du ralentissement de l'activité mondiale, alors même que l'économie française n'était pas encore affectée.

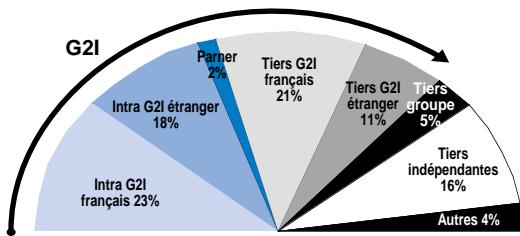
L'enquête 1999 (ELIG) Échanges internationaux intragroupe

Elle mesure les flux de produits industriels intragroupe, hors matériels militaires, réalisés en 1999 par des entreprises industrielles ou de commerce de gros, implantées en France, et qui appartiennent à des groupes industriels internationaux. Elle en analyse également les déterminants.

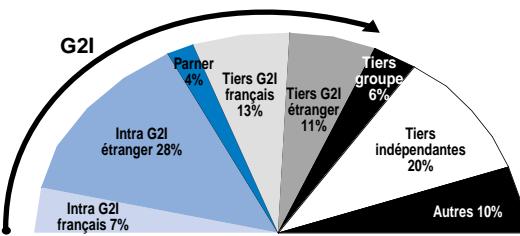
4 305 entreprises appartenant à 2 114 groupes industriels internationaux différents ont répondu à l'enquête. Ces entreprises répondantes représentent 82 % des échanges industriels français.

Une enquête du même type, portant sur les échanges de 1993, avait déjà été réalisée en France. Les États-Unis et le Japon en organisent également régulièrement depuis une quinzaine d'années.

G1 - Les groupes industriels internationaux (G2I) dans le commerce extérieur français de produits industriels



Exportations



Importations

Source: Sessi Enquête Échanges Internationaux Intragroupe 1999

75 % des exportations et 64 % des importations sont faites par des groupes industriels internationaux (G2I). Leurs échanges sont soit des échanges intragroupe (en bleu clair ou foncé selon qu'il s'agit de filiales françaises ou étrangères), des échanges de partenariat (en bleu nuit) des échanges avec des tiers (en gris clair ou foncé selon que l'entreprise est française ou étrangère)

Les 25 % d'exportation et 36 % d'importation restants sont effectués soit par des groupes non internationaux, qui sont donc français, qui n'ont donc pas d'échanges intragroupe (Tiers groupe, en noir), soit par des entreprises indépendantes (Tiers indépendantes, en blanc) ou encore par des groupes internationaux mais non industriels, notamment des groupes de négoce. (Autres, en noir). Pour ces derniers, l'enquête ne fournit aucune information sur leur intragroupe.

T1 - Part des échanges intragroupe dans les échanges totaux aux États-Unis, au Japon et en France (en %)

	Exportations		Importations	
	1990 ¹	1999 ²	1990 ¹	1999 ²
ÉTATS-UNIS	32,8	36,2	43,7	39,4
dont G. US	23,1	27,7	16,1	17,2
dont G. étrangers	9,7	8,6	27,6	22,2
JAPON	16,6	30,8	14,7	23,6
dont G. japonais	14,5	28,6	4,2	14,8
dont G. étrangers	2,1	2,2	10,5	8,8
FRANCE	34,0	40,6	19,0	35,8
dont G. français	21,0	23,0	7,0	7,5
dont G. étrangers	13,0	17,6	11,0	28,3

Source: BEA pour l'enquête US, ministère de l'industrie pour le Japon, Sessi pour la France.

1=1993 pour la France, 2=1998 pour les USA.

Ces chiffres donnent des ordres de grandeur, le champ et la méthodologie de ces 3 enquêtes n'étant pas rigoureusement identiques

Commerce extérieur : de bonnes performances grâce à l'intragroupe

Le commerce extérieur de la France réalise ses meilleures performances là où dominent les échanges intragroupe, comme l'automobile ou la pharmacie (cf. G2). L'organisation au niveau mondial de la production par de grands groupes internationaux offre des débouchés nouveaux à la production faite en France. Près des trois quarts des exportations d'automobiles et la moitié de celle de la pharmacie sont destinés à approvisionner des filiales à l'étranger.

L'aéronautique, fleuron de nos échanges extérieurs, fait toutefois exception. A peine 25 % des échanges sont intragroupe. Pour ces biens d'équipement très particuliers, la notion de groupe s'efface au profit du concept de partenariat du type Airbus Industrie.

Délocalisation : intragroupe ou négoce international

Les échanges du textile, ou surtout de l'habillement cuir, sont fortement déficitaires car la production française est fortement concurrencée par des pays à bas salaires. Les importations intragroupe des groupes industriels internationaux ne représentent pourtant que 10% des échanges. Ce paradoxe apparent s'explique par la place importante des PMI, ou encore des grands groupes de négoce sans filiales à l'étranger, qui réalisent respectivement environ 30 et 15 % des échanges. Les délocalisations industrielles, dans ces secteurs, se traduisent donc davantage par le recours à la sous-traitance internationale, et les activités de négoce, que par l'implantation à l'étranger et des échanges intragroupe.

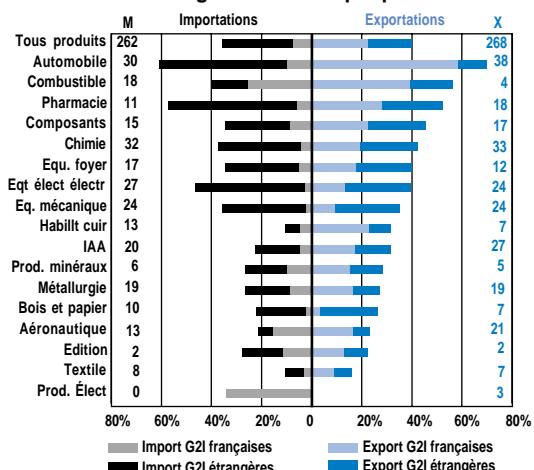
Intragroupe: essentiellement avec les pays industrialisés...

À l'image des investissements directs étrangers, les échanges intragroupe concernent essentiellement les pays industrialisés. 85 % des échanges intragroupe se font au sein de la Triade alors qu'elle ne concentre que 76 % des échanges (cf. G3). À l'inverse, les pays d'Asie (hors Japon) pèsent encore près de deux fois plus dans les échanges totaux que dans les échanges intragroupe (4 % contre 7 %).

... et pour la revente en l'état

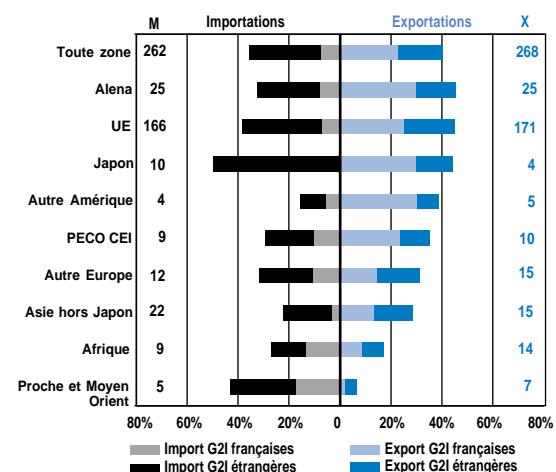
Deux tiers des échanges intragroupe sont revendus en l'état, pour la quasi totalité (87 %) à l'intérieur de la Triade. La globalisation de la production se traduit, encore essentiellement, par une spécialisation, par produit ou marché, des sites industriels pour atteindre une taille critique, et satisfaire une demande de plus en plus standardisée, plutôt que par une segmentation des processus de production. Les échanges avec l'Alena, zone la plus anciennement engagée dans la mondialisation, font exception avec seulement 50 % des échanges intragroupe destinés à la revente en l'état. Cette différence s'explique par la nature des produits échangés en intragroupe: automobiles dans l'Union européenne, importations de matériel audiovisuel et informatique pour le Japon, produits de l'aéronautique, des biens d'équipement mécaniques et de la chimie pour l'Alena.

G2 - Poids de l'intragroupe dans l'ensemble des échanges industriels par produit



Source Enquête Échanges Internationaux Intragroupe 1999

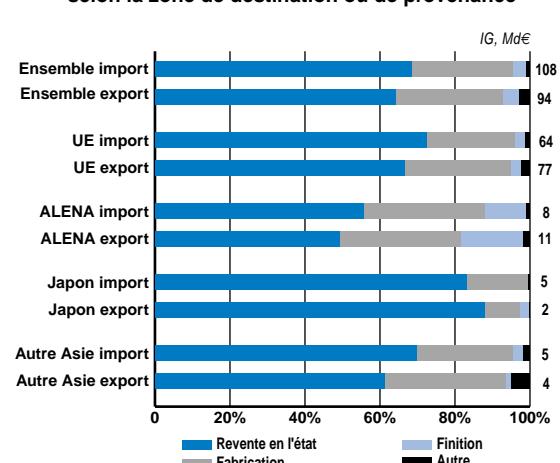
G3 - Poids de l'intragroupe dans l'ensemble des échanges industriels par zone de destination ou de provenance



Source: Enquête Échanges Internationaux Intragroupe 1999

Note de lecture de G2 et G3 : M et X sont, en Md€, les montants des importations(M) et des exportations (X) pour l'ensemble des échanges

G4 - Répartition par usage de l'intragroupe selon la zone de destination ou de provenance



Source Enquête Échanges Internationaux Intragroupe 1999

Champ : Groupes Industriels Internationaux (G2I)

IG = Échanges intragroupe

États-Unis : le soutien fédéral américain à la R&D

La relance de l'effort fédéral de R&D aux États-Unis : le budget 2003

Dans le contexte de la récession économique et de la lutte contre le terrorisme après les événements du 11 septembre 2001, les priorités nationales américaines (défense, sécurité intérieure et santé) se sont traduites par des propositions budgétaires pour 2003 comprenant, outre des baisses fiscales, de fortes augmentations des dépenses en matière de défense (les plus importantes depuis vingt ans) et un accroissement spectaculaire des financements de la R&D. La lutte contre le terrorisme a une forte composante technologique.

Pour 2003, la Présidence américaine propose ainsi d'augmenter de plus de 8 % le financement global de la R&D, qui aurait alors un niveau record de 112 Md\$.

Les priorités de la R&D fédérale : défense, sécurité intérieure et santé

Cette augmentation globale de 8,8 Md\$ du financement de la R&D bénéficiera, comme en 2002, à deux budgets principaux : celui du Department of Defense (DoD), avec +5,3 Md\$ et celui du National Institutes of Health (NIH), avec 3,4 Md\$ (cf. T1).

Pour la défense, le financement concertera surtout le développement de nouvelles armes et missiles aux dépens de la recherche fondamentale et appliquée. S'agissant de la R&D liée à la santé (NIH), outre la lutte contre le bio-terrorisme, l'augmentation répond à l'objectif politique de doubler son financement entre 1998 et 2003. En revanche, les autres agences fédérales verront leur budget de R&D stagner ou diminuer, ce qui les obligera à marquer davantage leurs priorités (cf. T1). Toutefois, trois initiatives interagences verront le financement de leur R&D augmenter de façon importante (cf. T2). En particulier, les TIC et les nanotechnologies peuvent apporter des solutions pour la lutte contre le terrorisme (détection d'agents pathogènes ou radiologiques, défense contre les intrusions de réseaux, ou identification d'individus par mesures biométriques).

La recherche fondamentale en pointe

Au total, compte tenu notamment de la progression du budget de R&D dans le domaine de la santé, la recherche fondamentale devrait voir son financement s'accroître de près de 8 %, pour atteindre un montant record de 25,5 Md\$ (cf. T3).

Les domaines de la biotechnologie et de la nanotechnologie sont privilégiés. Dans le domaine des TIC, qui recevait en 1999 moins de 5 % du budget fédéral de recherche fondamentale, l'effort de financement a été renforcé pour développer la recherche en logiciels, en calcul scientifique et en sécurité des réseaux. Ces efforts renouvelés en recherche fondamentale devraient à terme générer des retombées favorables aux entreprises américaines.

T1 - Budgets fédéraux de R&D par agences années fiscales 2002 et 2003 (budget authority en Md\$)

Domaines et agences	%	2003	2002	2001
R&D totale	+8,6	112,0	103,2	91,5
Défense	+9,9	58,7	53,5	46,2
Autre que R&D défense	+7,2	53,3	49,6	45,3
Autre que défense mais sans NIH	-0,2	26,8	26,8	25,5
DoD Défense militaire	+10,5	54,8	49,6	42,7
NIH Santé (biomedical)	+14,1	27,5	24,1	21,1
NASA Espace	+ 4,3	10,7	10,2	9,9
Énergie	- 0,5	8,3	8,3	7,7
NSF Nat. Sc. Foundation	+3,5	3,6	3,5	3,3
Autres	6,5	7,1	7,6	7,3

Source : AAAS (American Association for the advancement of science) à partir des données de l'OMB pour le projet de budget 2003 (mars 2002)

T2 - Les programmes interagences de R&D pour 2003 (budget authority en Md\$)

Programmes interagences	%	2003	2002	2001
National nanotechnology Initiative				
Total	+17,7	0,71	6,04	0,47
dont : défense	+11,7	0,20	0,18	0,12
National Science Foundation NSF	+11,1	0,22	1,99	0,15
Networking & Information Technology				
Total	+2,5	1,89	1,84	1,77
dont : NSF	+0,3	0,68	0,67	0,63
dont défense (Darpa)	- 4,4	0,30	0,32	0,31
dont santé & serv. humanit.	+8,4	0,33	0,31	0,28
US Global Change Research Programm				
Total	+2,6	1,71	1,67	1,73
dont NASA (climat)	+1,7	1,11	1,09	1,17
dont énergie	+5,0	0,12	1,20	0,11

Source : AAAS à partir des données de l'OMB pour le projet de budget 2003 (mars 2002)

T3 - Le financement des différents types de R&D (Md\$)

Types de R&D	%	2003	2002	2001
Recherche (fond & appliquée)	+6,5	51,8	48,6	43,8
dont santé et serv. hum (NIH)	+12,8	26,6	23,6	20,7
NASA	+15,0	5,5	4,8	4,3
Défense (militaire et médical)	-12,0	5,2	5,9	5,4
Énergie	+0,6	5,2	5,1	4,7
NSF	+4,7	3,4	3,2	3,0
dont recherche fondamentale	+7,9	25,5	23,6	23,5
dont santé et serv. hum (NIH)	+9,0	14,4	13,2	11,6
NSF	+4,8	3,2	3,0	2,8
Énergie	+3,9	2,5	2,4	2,4
NASA	+20,1	2,3	1,9	1,7
Défense (militaire)	- 0,8	1,4	1,4	1,3
Développement	+8,9	55,2	49,4	42,9
Infrast. R&D	- 4,3	4,9	5,1	4,7
Total R&D	+8,3	111,7	103,1	103,2

Source : AAAS à partir des données de l'OMB pour le projet de budget 2003 (mars 2002)

Une inversion de la tendance au recul du financement fédéral de la R&D...

La relance des dépenses publiques engagée par l'État fédéral et le retour au déficit budgétaire pour faire face aux nouveaux défis, devraient conduire à une rupture des tendances enregistrées, depuis quinze ans, en matière de R&D.

Durant les années quatre-vingt-dix, la réflexion sur le rôle de l'État s'est accompagnée d'une baisse historique de la part des dépenses publiques dans le PIB (la fin du big government). Dans ce contexte, l'intervention de l'État fédéral dans le financement de la R&D a également décliné. Il est passé de 40 % en 1990 à 26 % en 2000, alors que la R&D des entreprises américaines prenait son envol (cf. G1).

...qui était lié au fléchissement de la R&D militaire

Dans ce recul du financement fédéral, l'évolution de la R&D militaire constitue un facteur déterminant. Bien que celle-ci pèse toujours fortement dans les financements publics de la R&D ; elle ne représentait, en 2000, qu'un peu plus de 50 % du financement fédéral, contre plus de 62 % en 1990. Les commandes de nouveaux armements s'étant ralenties, les dépenses de R&D militaires ont suivi la même évolution, notamment après la fin de la guerre froide (cf. G2).

S'il est vrai qu'une grande part de celles-ci recouvre en fait des dépenses de "développement" plus que de recherche, la R&D militaire a permis de financer, notamment dans les années 80, la plupart des recherches innovatrices dans le domaine des TIC au travers de l'agence fédérale militaire (DARPA).

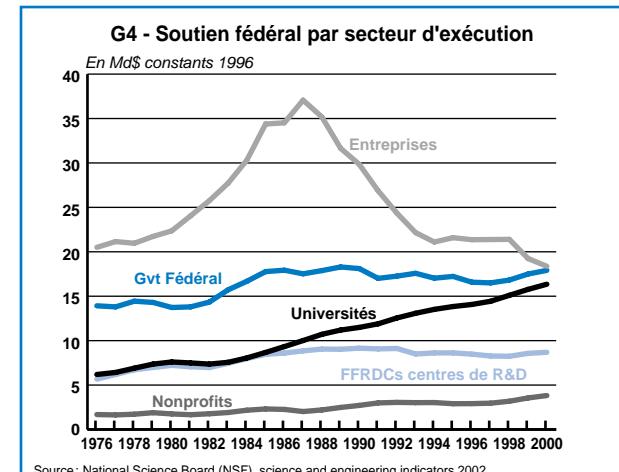
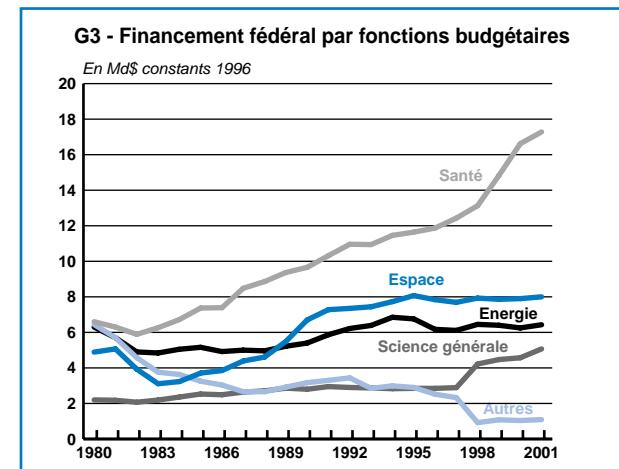
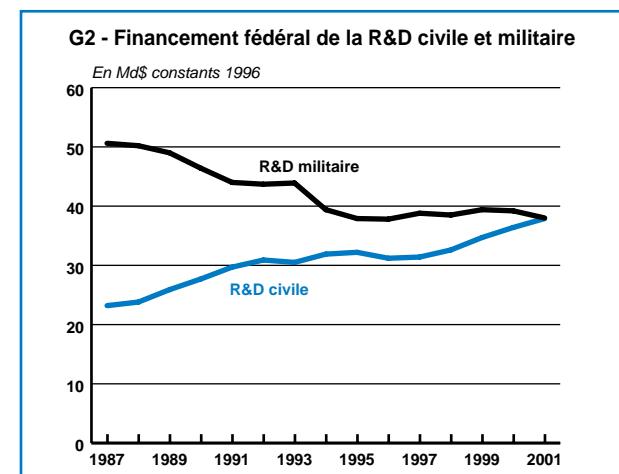
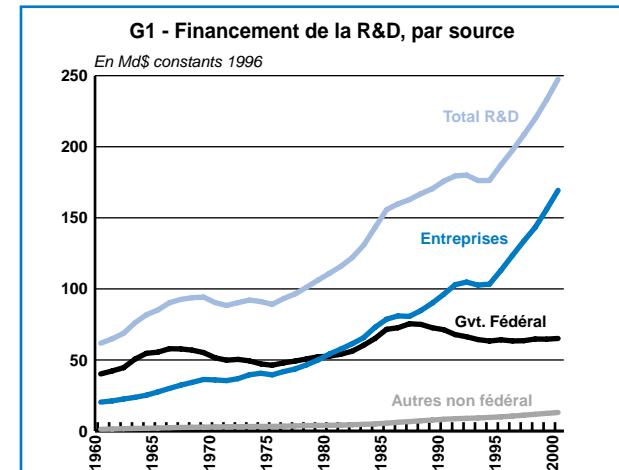
La R&D publique s'était réorientée vers les applications civiles...

Depuis la fin des années 80, la préoccupation d'assurer la compétitivité économique et le leadership technologique avait pris le relais comme moteur de l'effort de R&D au niveau fédéral. Pour soutenir son industrie, dans une période de mutation technologique, l'État fédéral s'est employé à corriger les insuffisances du marché, en mettant l'accent sur l'effort de recherche fondamentale, alors que l'effort privé de recherche appliquée montait en régime.

La recherche publique civile a pris de l'ampleur notamment dans le domaine biomédical (+80 % entre 1995 et 2001, contre +15 % pour les autres domaines civils) ainsi que dans le domaine de la science générale (cf. G3). La R&D dans les domaines de l'espace et de l'énergie s'est maintenue à un régime élevé mais stable.

... en soutenant davantage la R&D universitaire que celle des entreprises

Le financement fédéral de la R&D universitaire s'est progressivement renforcé et compte désormais pour 60 % de son financement (cf. G4). Parallèlement, l'État fédéral a réduit en valeur le montant des financements publics alloués à la R&D en entreprise, en raison de la diminution, entre autres, de la R&D militaire.



R&D : Comparaison France-États-Unis

En 2000, l'effort global en volume de la R&D des États-Unis représentait 44 % des dépenses de R&D de l'OCDE, contre 5,3 % pour la France. Cet effet de masse souligne la nécessité d'une politique européenne incitant tous les pays à développer et à coordonner leurs efforts, tant publics que privés, notamment dans l'ensemble des secteurs de haute technologie.

L'effort global de R&D : les États-Unis creusent l'écart depuis 1994

En 2000, l'intensité de l'effort de R&D, mesurée par le ratio DIRD/PIB, est nettement en retrait en France (2,19 %) par rapport au ratio américain (2,70 %). Alors que l'effort des États-Unis n'a cessé de progresser depuis son point bas de 1994, celui de la France a poursuivi son recul jusqu'en 1998, pour n'augmenter que légèrement depuis lors. La croissance réelle annuelle de la DIRD en France est la plus faible des pays développés (0,62 %).

Le dynamisme exceptionnel de la R&D des entreprises américaines...

L'intensification de l'effort de R&D des entreprises américaines depuis 1995 explique la progression de l'effort global de R&D. En 2000, le ratio DIRDE/PIB s'élève à 2,04 % aux États-Unis au lieu d'un ratio de seulement 1,37 % en France. Ce n'est qu'à partir de 1999 que l'effort de R&D des entreprises françaises repart. Les entreprises américaines financent 65 % de la R&D et réalisent 75 % de la R&D, alors qu'en France les entreprises françaises financent 54 % de la R&D et exécutent 64 % de la R&D. Ce constat est révélateur d'une démarche française qui n'est pas assez tournée vers les bénéfices économiques futurs.

...qui bénéficient d'aides publiques plus importantes...

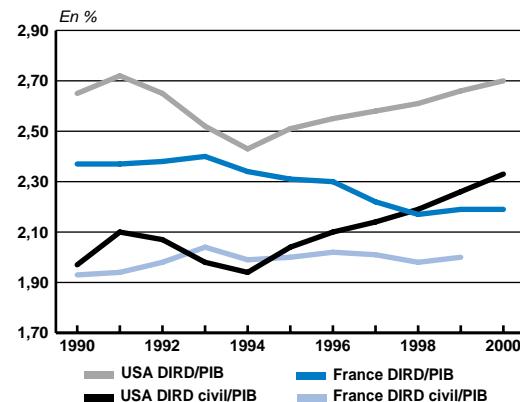
Les États-Unis soutiennent plus leurs entreprises que ne le fait la France. Si on prend en compte l'ensemble des financements publics (civils et militaires hors crédits incitatifs), les États-Unis finançaient en 1998 environ 14 % des dépenses de recherche de leurs entreprises, alors que la France ne finançait qu'à la hauteur de 9 %. En 1999 et 2000, cet écart s'est cependant réduit: 11,1 % aux États-Unis et 10 % pour la France.

...d'origine militaire notamment

Au-delà des importants contrats de la R&D militaire, divers analystes soulignent d'une part l'existence de subventions aux sociétés high tech souvent inscrites au budget du ministère de la Défense (DoD), bien que n'ayant aucun caractère strictement militaire et, d'autre part, l'existence de financements indirects de l'industrie, via des contrats universitaires, ou la part de recherche académique est pour le moins minoraire.

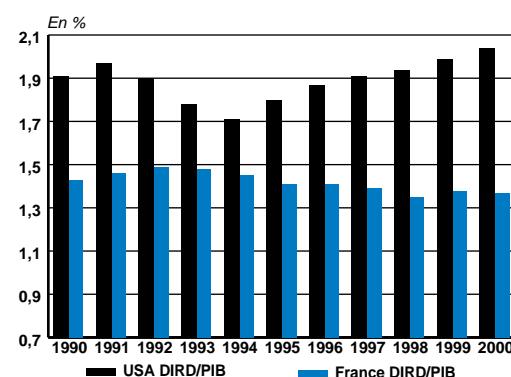
Les nouveaux marchés dans le domaine des TIC, émergent dans les années quatre-vingt-dix, sont directement issus d'applications initialement militaires, comme l'internet, le GPS et les jeux vidéos (cf. fiche 31).

G1 - Dépenses intérieures de R&D globales (DIRD/PIB)



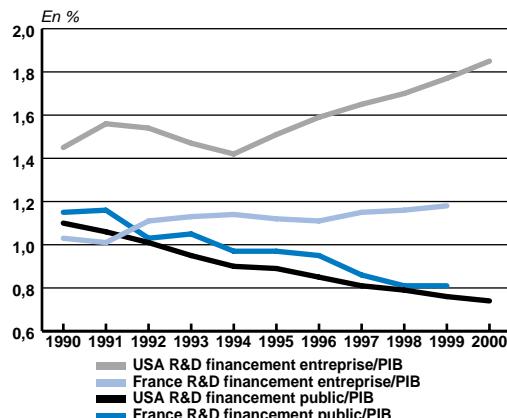
Source : OCDE, principaux indicateurs de la science et de la technologie, 2002

G2 - Dépenses intérieures de R&D des entreprises



Source : OCDE, principaux indicateurs de la science et de la technologie, 2002

G3 - Financement de la R&D des entreprises



Source : OCDE, principaux indicateurs de la science et de la technologie, 2002

Un financement public important mais en baisse durant les années quatre-vingt-dix...

Par rapport aux autres pays de l'OCDE, les deux pays se caractérisent par le poids important de leur R&D publique. En 2000, la R&D publique représente 0,82 % du PIB en France, contre 0,74 % du PIB aux États-Unis. La France et les États-Unis sont les seuls pays à allouer plus de 4 % du budget gouvernemental à la R&D, respectivement 4,9 % et 4,2 %. Cependant, l'importance relative de la R&D publique a diminué tout au long des années quatre-vingt-dix, du fait notamment de la décroissance notable des dépenses de R&D militaire, engagée depuis la fin de la guerre froide. Dans le total du budget fédéral, les crédits de R&D pour la défense représentent 52,7 % en 2001, au lieu de 62,6 % en 1990. Pour la France, la proportion s'élève à 22,6 % au lieu de 40,1 % en 1990. Les événements de septembre 2001 et les alternances politiques devraient inverser ces tendances.

La relance actuelle de l'effort public de R&D aux États-Unis...

Les événements de septembre 2001 ont conduit les États-Unis à réagir vigoureusement pour redresser leur capacité de défense nationale et de sécurité intérieure (lutte contre le terrorisme). Cette réponse aura un important contenu technologique, qui implique une relance des dépenses de R&D militaire et biomédicale (cf. [fiche 31](#)). Les propositions budgétaires pour l'année 2003 prévoient, en particulier, de fortes augmentations des dépenses de R&D militaires et de la recherche fondamentale. Ce programme de relance portera sur les principaux facteurs de spécialisation américains : l'aérospatial, les TIC (logiciels et sécurité), les nanotechnologies et les biotechnologies (lutte contre le bioterrorisme).

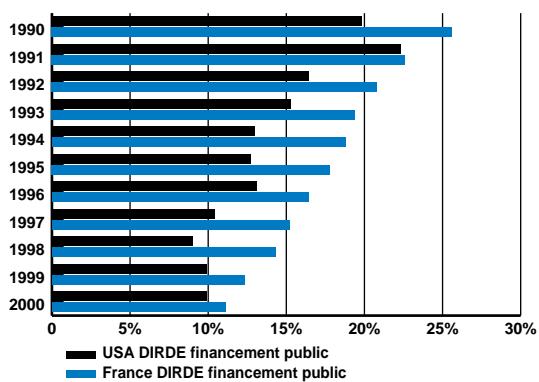
Une avance déterminante des États-Unis dans les Nouvelles Technologies

Dans les deux pays, les industries de haute technologie (définition OCDE) sont responsables de 40 % à 46 % du total de la R&D réalisée par les entreprises. Les écarts entre les deux pays varient sensiblement selon les secteurs (cf. T2). Dans la pharmacie et la construction aéronautique, l'industrie française réduit légèrement l'écart entre 1994 et 1999. En revanche, l'écart est marqué et se creuse encore pour la R&D liée aux TIC, notamment dans l'informatique, et surtout dans le secteur des instruments médicaux et de précision. Pour les TIC, le constat est d'autant plus préoccupant qu'il existe un retard dans ce domaine, déterminant pour la compétitivité future de l'ensemble des entreprises.

Beaucoup plus de chercheurs dans les entreprises aux États-Unis

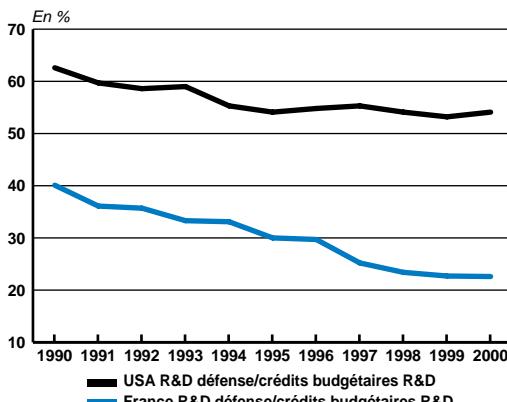
Aux États-Unis, quatre chercheurs sur cinq travaillent dans les entreprises, contre seulement un sur deux en France. L'écart continue de se creuser. La part des chercheurs qui revient au secteur des entreprises dans le total national est plus faible que la part des dépenses de R&D ; c'est l'inverse aux États-Unis. La France est le pays qui entretient la plus forte proportion de chercheurs dans le secteur public.

G4 - Aides publiques à la R&D des entreprises



Source : OCDE, principaux indicateurs de la science et de la technologie, 2002

G5 - Dépenses de la R&D militaire par rapport au budget gouvernemental total



Source : OCDE, principaux indicateurs de la science et de la technologie, 2002

T1 - Crédits budgétaires publics de R&D : par objectifs socio-économiques

En Md \$ *PPA	Santé et environnement	Programmes de l'espace	Recherche non orientée	Développement économique	Fonds généraux universités
France	1,11	1,40	2,78	1,87	2,3
USA	18,40	8,24	4,69	4,99	-

Source : OCDE, principaux indicateurs de la science et de la technologie, 2002

* PPA : parité de pouvoir d'achat

T2 - DIRDE réalisée dans les industries high tech

En Md \$ courant PPA	année	USA	France	USA/F
Pharmacie	1994	9,63	1,87	5,1
	1999	12,30	2,52	4,9
Aéronautique	1994	14,26	2,18	6,5
	1999	14,42	2,25	6,4
Électronique	1994	12,67	1,87	6,8
	1999	17,69	2,40	7,4
Instruments médicaux, de précision, optiques	1994	11,44	1,77	6,5
	1999	19,56	1,29	15,2
Informatique	1994	9,66	0,49	19,8
	1999	9,40	0,36	25,9
Total R&D "high tech"	1994	57,73	8,18	7,0
	1999	73,36	8,83	8,3
R&D "High Tech" / PIB	1994	0,82	0,72	
en %	1999	0,80	0,64	
DIRDE / PIB	1994	1,71	1,45	
en %	1999	1,99	1,38	

Source : OCDE, principaux indicateurs de la science et de la technologie

T3 - Chercheurs en entreprises

	USA 1993	USA 1997	France 1993	France 1997	France 1999
En milliers	766,6	918,6	1015	66,4	72,0
En % du total chercheurs	79,5 %	82,5 %	-	45,5 %	46,5 %

Source : OCDE, principaux indicateurs de la science et de la technologie, 2002

Le financement public pour la R&D des entreprises

Le financement public : des moyens budgétaires et fiscaux diversifiés

Le financement public de la R&D en direction des entreprises comprend d'une part le financement des travaux de R&D commandités par les administrations, et, d'autre part, les aides incitatives pour des recherches menées par les entreprises à leur propre initiative ou en réponse à des orientations données par les pouvoirs publics.

Ce financement, qui s'élève à 2,8 Md€ en 2000, s'effectue par plusieurs canaux :

- les contrats militaires de R&D (1,5 Md€) ;
- les contrats de R&D civils (0,46 Md€), liés à l'exécution des grands programmes technologiques dans les domaines de l'espace, de l'aéronautique et des TIC ;
- les crédits incitatifs (0,3 Md€) des agences et des ministères et les financements des régions pour des montants assez faibles ;

- le crédit impôt recherche (0,53 Md€). À côté des modes de financement cités précédemment qui sont décidés au niveau du budget de l'État, le crédit impôt recherche est une mesure d'allégement fiscal en vigueur depuis 1981. Il est attribué aux entreprises dont les dépenses de recherche sont en progression par rapport à la moyenne des deux années précédentes, à la condition qu'elles aient régulièrement déclaré ces dépenses auprès de l'administration.

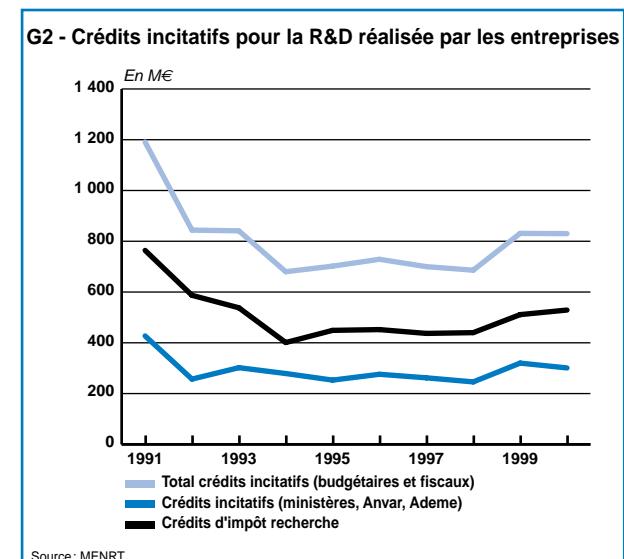
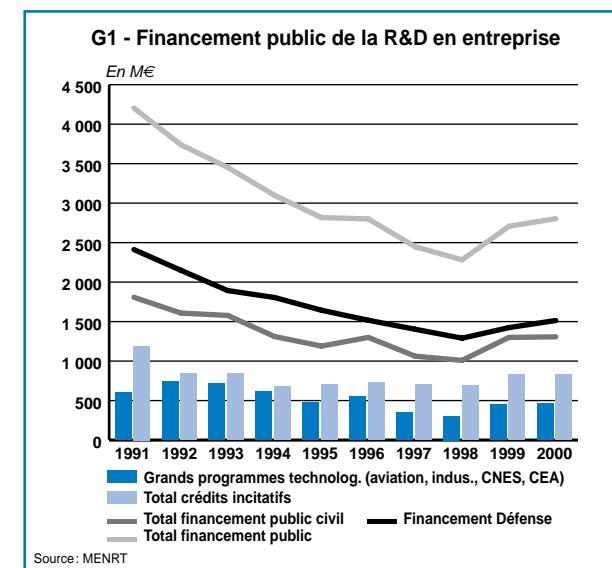
...à nouveau en hausse depuis 1999

Les financements publics ont augmenté en 1999 pour la première fois depuis le début de la décennie 90. Cette hausse, tant en valeur qu'en part relative, a pour origine l'augmentation de la contribution du ministère de la Défense et la forte hausse des versements liés aux programmes de l'aviation civile. En 2000, l'augmentation des financements publics s'est poursuivie, mais à un rythme moins soutenu qu'en 1999, tirée essentiellement par la progression des dépenses de R&D militaires.

Des bénéficiaires toujours fortement concentrés

Ce financement public est fortement concentré vers un petit nombre d'entreprises. Seulement une trentaine d'entreprises perçoivent les trois quarts des financements publics sous forme de contrats Défense et de contrats de l'aviation civile. Plus de la moitié des entreprises exécutent des travaux de recherche sans le concours d'aucun financement public.

Ce sont les branches de la construction aéronautique et spatiale, de la fabrication de composants électroniques dans une moindre mesure, d'équipement radio, télévision et communication, de la fabrication d'instruments de mesure et de la fabrication de machines et équipements mécaniques qui reçoivent plus des trois quarts des financements publics.



T1 - Comparaison internationale du rôle de l'État dans le financement de la R&D des entreprises

En %	Rapport DIRDE / DIRD	Part de la DIRDE financée par des crédits publics			
		2000	1992	1999	2000
États-Unis	75,3	20,8	12,3	11,1	
Royaume-Uni	65,6	12,5	10,2	8,8	
France (1)	64,0	16,4	9,9 (1)	9,9	
Allemagne	70,8	9,9	7,6	7,2	
Japon	71,2	1,1	1,8	1,7	

Source: OCDE, principaux indicateurs de la science et de la technologie 2002

(1) déduction faite des avances remboursées

La baisse tendancielle du soutien de l'État à la R&D des entreprises

Depuis une dizaine d'années, les États-Unis, le Royaume-Uni, l'Allemagne et la France ont réduit en valeur le montant des financements publics (hors crédit impôt recherche) alloués à la recherche réalisée en entreprise.

Ce recul est particulièrement marqué en France et aux États-Unis et correspond à l'effet de la baisse des financements militaires en direction des entreprises. Jusqu'en 1998, les États-Unis soutenaient plus leurs entreprises (entre 11 % et 14 %) alors que la France et l'Allemagne apportaient un soutien plus limité, inférieur à 10 %. L'évolution plus récente, jusqu'en 2000, montre la poursuite de la baisse dans trois pays (États-Unis, Royaume-Uni, Allemagne) alors qu'un certain redressement intervient en France. Les quatre pays semblent ainsi converger vers une part de l'État dans le financement des entreprises inférieure à 10 %.

Toutefois, un redressement de la R&D militaire est constaté aux États-Unis et en France sur la période la plus récente (cf. [fiches 31 et 32](#)). Parallèlement, le Royaume-Uni renforce les mesures fiscales d'aides à la R&D.

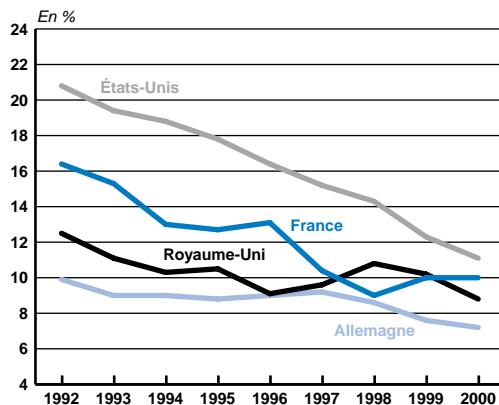
Poids des financements publics dans la DIRDE

Le chiffrage du poids des financements publics dans la DIRDE peut varier, d'une source à l'autre, en raison de la prise en compte ou de la non-prise en compte :

- du montant du crédit impôt recherche ;
- de la déduction des remboursements d'avances, pour les données de la France.

Ces remboursements sont en effet pris en compte dans les données françaises entrant dans les comparaisons OCDE, tandis que ne l'est pas l'impact des crédits d'impôt recherche qui existent dans différents pays.

G3 - Évolution internationale du financement public* de la R&D réalisée par les entreprises (en % de la DIRDE)



* hors crédit impôt recherche ; et, pour la France, déduction faite des avances remboursées
Source : OCDE, principaux indicateurs de la science et de la technologie - 2002

FICHE 41
L'emploi industriel

L'emploi industriel français : mieux que la zone euro

Stable de la fin 1997 à la fin 1999, l'emploi industriel direct augmente nettement en France de l'automne 1999 au printemps 2001. À cette date, la France et l'Espagne ont des niveaux d'emploi supérieurs à leur niveau de 1995. Sur la période, la croissance industrielle espagnole dépasse la croissance française d'environ 1 % l'an.

L'Allemagne avait très fortement réduit ses effectifs industriels après la réunification, et ce mouvement s'est poursuivi jusqu'en 1997, puis plus lentement jusque début 2000. Depuis 1996, les productions industrielles allemandes et françaises évoluent sensiblement selon les mêmes tendances, mais l'emploi est plus dynamique en France.

Les effectifs industriels de la zone euro, qui étaient stables depuis la mi-1999, baissent depuis le printemps 2001.

Violent décrochage aux États-Unis en 2001

Aux États-Unis, les effectifs industriels, en croissance lente jusqu'à la mi-1998, ont décrue lentement depuis. La production industrielle a pourtant augmenté à un rythme moyen de 7 % l'an jusqu'à la mi-2000, malgré une appréciation forte du dollar. En 2001, l'emploi (-7,1 % en 12 mois) s'est ajusté rapidement à la baisse de la production (cf. fiche 55).

L'emploi industriel britannique a augmenté jusqu'à la mi-1998 tandis que la productivité stagnait, mais il décroît rapidement depuis. La croissance industrielle a été lente (1 % l'an) et irrégulière sur la période : plus dépendante du commerce extérieur que celle des États-Unis, elle a été contrariée par l'appréciation continue de la livre par rapport aux monnaies européennes.

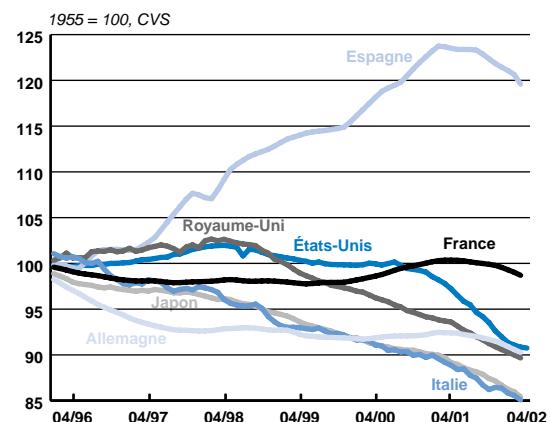
Au Japon, l'emploi industriel a constamment diminué tandis que la production industrielle évoluait en dents de scie : deux cycles courts de 3 ans ont ramené la production fin 2001 en deçà du niveau de 1996.

Le poids de l'intérim en France

En France, l'emploi industriel, y compris intérim, a baissé de 1,5 % en 2001. Un volant élevé d'intérimaires a permis en 2001 d'ajuster rapidement le volume d'emploi à la baisse de la production.

Il existe deux concepts d'emploi dans l'intérim : le nombre d'intérimaires à une date donnée est le nombre de contrats d'intérim qui ont été en cours à cette date. S'il permet d'évaluer le nombre de personnes qui ont travaillé, le nombre d'intérimaires ne permet pas d'apprécier la quantité de travail fournie. En effet, une forte proportion des intérimaires travaillent à temps incomplet. En outre, lorsque deux contrats se succèdent en cours de journée sur un même poste, on décompte deux emplois. Le calcul de l'emploi en volume élimine ces doubles comptes en évaluant le nombre d'emplois à plein temps qui auraient fourni la même quantité de travail.

G1 - L'emploi industriel direct* dans les pays de l'OCDE



Source : Eurostat, Newcronos

*ces comparaisons ne portent que sur l'emploi hors intérim

T1 - L'emploi industriel en France

Année	1998	1999	2000	2001
Emploi direct⁽¹⁾				
Industries agroalimentaires	562,8	566,1	574,4	582,6
Biens de consommation	734,3	719,7	720,6	707,5
Industrie automobile	275,3	282,0	293,8	299,6
Biens d'équipement	819,8	819,3	841,2	849,7
Biens intermédiaires	1 462,7	1 460,5	1 496,7	1 485,8
Énergie	240,6	243,4	244,7	241,1
Industrie	4 095,5	4 091,0	4 171,4	4 166,3
Industrie hors énergie	3 854,9	3 847,6	3 926,7	3 925,2

Volume d'intérim⁽²⁾

Industries agroalimentaires	31,2	37,5	37,3	37,7
Biens de consommation	27,8	34,8	36,8	30,8
Industrie automobile	25,2	29,9	35,5	24,7
Biens d'équipement	48,5	57,1	61,4	48,7
Biens intermédiaires	95,5	114,9	132,1	99,2
Énergie	4,5	5,3	5,8	5,6
Industrie	232,7	279,5	308,9	246,8
Industrie hors énergie	228,3	274,2	303,2	241,2

Volume d'emploi total (1) + (2) :

Industrie	4 328,2	4 370,5	4 480,3	4 413,1
Évolution en %	0,6	1,0	2,5	-1,5

Sources :

(1) Insee, nombre d'emplois en fin de mois, CVS

(2) Dares, volume d'emplois en décembre en équivalent temps plein, CVS

Champ : industrie hors BTP

Durée du travail et volume d'heures ouvrées

En France, la baisse de la durée du travail se poursuit en 2001

La durée hebdomadaire collective moyenne du travail continue de décroître en 2001 pour les salariés à temps complet, mais à un rythme plus lent qu'en 2000 : dans l'industrie, en corrigeant les résultats de l'enquête Acemo (cf. encadré), on l'estime à 36,2 heures en fin d'année, soit une baisse de 1,5 % sur un an. Les deux tiers de cette baisse étaient acquis en mars : au moment où le marché de l'emploi se retourne, le potentiel de baisse de la durée du travail se réduit à mesure que s'accroît la proportion d'entreprises appliquant la durée légale.

Depuis 1994, la proportion de salariés à temps partiel dans l'industrie évolue peu. Une légère baisse a été observée au deuxième semestre 2001. Son impact sur le nombre d'heures travaillées au dernier trimestre est de l'ordre de +0,1 %.

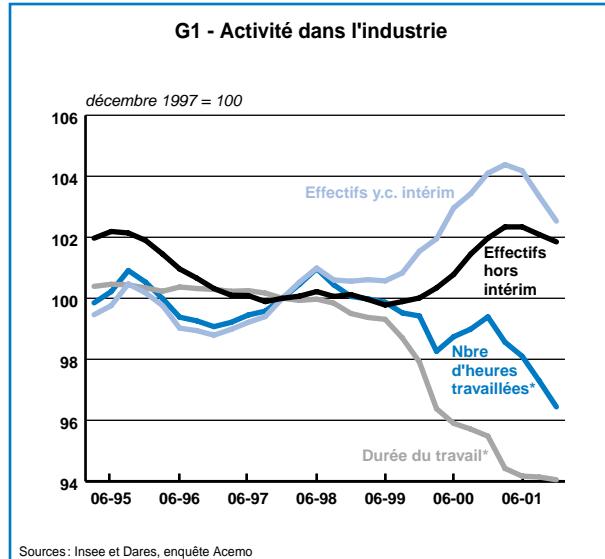
Durée du travail : les limites de l'enquête Acemo

Selon la Dares (enquête Acemo) la durée hebdomadaire du travail des salariés à temps plein est de 35,7 heures dans l'industrie en décembre 2001, contre 36,4 heures en décembre 2000 et 38,3 heures en décembre 1998. Mais l'enquête ACEMO ne tient pas compte des changements intervenus à partir de 1999 dans le mode de décompte à l'occasion d'accords sur la réduction du temps de travail : exclusion du temps de pause, d'habillage, de jours fériés. La Dares (Passeron, 2000) estime que ces changements absorbent 20 % de la baisse de la durée affichée. En outre, l'enquête ne porte que sur le champ des entreprises de plus de dix salariés. Or les plus petites entreprises sont celles qui réduisent le plus tardivement la durée du travail, l'obligation légale ne s'appliquant qu'au 1^{er} janvier 2002 pour les entreprises de moins de vingt salariés. Pour estimer la durée du travail sur l'ensemble de l'industrie, on suppose que les entreprises de moins de dix salariés se comportent comme celles de dix à dix-neuf salariés. Sur cette base, la baisse de la durée du travail des salariés à temps plein dans l'industrie issue de l'enquête Acemo est ramenée de - 3,3 % à - 2,5 % pour 2000 et de - 1,9 % à - 1,5 % pour 2001.

Seule la France a pratiqué la RTT

Au sein de l'Union européenne, la France est en 2001 le pays dans lequel les salariés à plein temps de l'industrie ont la semaine de travail la plus courte, selon Eurostat. Cette comparaison exclut les congés annuels, les jours fériés et les absences motivées et payées par l'employeur. Elle intègre les heures supplémentaires.

Le nombre moyen d'heures travaillées par personne et par an que publie l'OCDE inclut les congés annuels mais aussi le travail à temps partiel. Corrigée du temps partiel, la durée du travail en 1999 en France était de 1 723 heures, proche de celle de l'Italie. Fin 2001, elle serait de 1 624 heures, légèrement inférieure à celle de l'Allemagne.



* calcul Sessi sur données Acemo et Insee

T1 - Proportion de salariés à temps partiel

en %	fin 2000	fin 2001
Industrie	5,4	5,2
Industrie hors IAA et énergie	4,5	4,3

Source: Dares, enquête Acemo

T2 - Durée hebdomadaire du travail des salariés de l'industrie manufacturière

en heures	1995	1997	1999	2000	2001
UE à 15	40,4	40,5	40,3	40,2	40,1
France	40,1	39,9	39,6	38,6	37,8
Allemagne	38,8	39,0	39,1	39,1	39,0
Italie	40,4	40,2	40,4	40,3	40,3
Royaume-Uni	44,2	44,3	43,6	43,7	43,7
Espagne	40,8	40,9	40,8	40,9	40,8

Source: Eurostat, enquête force de travail

T3 - Nombre moyen d'heures travaillées par personne et par an

	1990	1995	1999	taux de temps partiel 1999	durée annuelle rectifiée*
France	1 657	1 614	1 596	14,7	1 624
Allemagne	1 598	1 529	1 503	17,1	1 644
Italie	1 674	1 635	1 634	11,8	1 736
Royaume-Uni	1 613	1 599	1 561	22,9	1 763
Espagne	1 824	1 814	1 827	7,9	1 902
États-Unis	1 819	1 840	1 867	13,3	2 000
Japon	2 031	1 884	1 840	24,1	2 092

Source: OCDE

Champ: ensemble de l'économie

* estimation fin 2001 pour la France, 1999 pour les autres pays, calcul Sessi sur données OCDE

Les difficultés de recrutement

Des recrutements temporairement moins difficiles

Le retour de l'emploi à partir du second trimestre s'est immédiatement traduit par de moindres difficultés de recrutement. Toutefois, l'indicateur en fin d'année témoigne encore d'une situation relativement tendue.

Au cours du cycle de croissance industrielle qui a pris fin au premier trimestre 2001, les difficultés de recrutement exprimées par les entreprises industrielles ont atteint un niveau exceptionnel. Elles ont culminé au premier trimestre 2001 en même temps que l'emploi industriel : elles ont particulièrement affecté les biens d'équipement et l'automobile où respectivement 63 % et 61 % des entreprises déclaraient en connaître. Les tensions concernaient principalement les ouvriers qualifiés et les contremaîtres, pour lesquels 33 % des entreprises industrielles déclaraient connaître des difficultés de recrutement, mais aussi les techniciens et les cadres, pour lesquels ce taux a atteint 30 %.

La détente au second semestre touche tous les métiers de l'industrie

Dans les métiers de l'industrie, les offres d'emploi déposées à l'ANPE par les entreprises au cours du second semestre 2001 ont été nettement inférieures à celles qui avaient été déposées au cours du second semestre 2000. La baisse des offres d'emploi est particulièrement nette dans les métiers liés à l'électronique (-30 à -53 %). Elle est plus faible dans les industries de process (-6 à -8 %). En septembre 2001, le nombre de demandeurs d'emploi est en hausse dans tous les métiers industriels, et presque partout le nombre d'offres enregistré au cours du dernier semestre est inférieur au nombre de demandes.

Le marché des ouvriers non qualifiés du bois fait exception : l'emploi y a augmenté de 15 % de septembre 2000 à septembre 2001. Les tensions se sont légèrement atténuées du fait de la baisse des offres, mais ce marché reste très déséquilibré.

Dans les métiers de techniciens et agents de maîtrise, l'emploi est en augmentation. Les taux de demandes d'emploi sont faibles, mais les demandes sont systématiquement supérieures aux offres.

En revanche, on n'observe plus de tension pour les informaticiens, bien que l'emploi ait augmenté de 15 % en un an. Si le taux de demandes d'emploi reste faible (5 %), le flux d'offres est devenu nettement inférieur au flux de demande.

G1 - Tendance prévue des effectifs et difficultés de recrutement



Source : Insee, enquêtes trimestrielles de conjoncture

Champ : industrie

Note :

- difficultés de recrutement : part des entreprises déclarant connaître des difficultés,
- tendance prévue des effectifs : part des entreprises prévoyant d'augmenter leurs effectifs, moins la part de celles prévoyant de les réduire.

T1 - Les tensions dans quelques domaines professionnels

	Taux de demandes d'emploi en septembre 2001	Offres enregistrées/demandes enregistrées juillet à déc. 2000	Offres enregistrées/demandes enregistrées juillet à déc. 2001
Ouvriers non qualifiés du bois.	3 %	2,1	1,4
Ouvriers qualifiés des industries de process	4 %	0,9	0,7
Techniciens et agents de maîtrise			
- de l'électricité	3 %	0,8	0,5
- des industries mécaniques	3 %	0,8	0,5
- des industries de process	3 %	0,3	0,2
Informaticiens	5 %	1,1	0,6
Personnels d'études et de recherche	5 %	0,2	0,2

Source : Dares

Note : taux de demandes d'emploi : $100 * DEFM / (\text{emploi} + DEFM)$. Cet indicateur permet de mesurer le niveau de chômage de la famille professionnelle considérée.

Offres enregistrées/Demandes enregistrées : on rapporte les flux d'offres enregistrées durant les six derniers mois à l'ANPE au flux de demandes enregistrées au cours de la même période.

Du fait de la forte saisonnalité des flux d'offres et de demandes, ce ratio doit être comparé à sa valeur pour la même période de l'année précédente.

La formation des salariés

La formation initiale a beaucoup progressé en France depuis une vingtaine d'années, tant au niveau secondaire qu'au niveau supérieur, et cette progression a été particulièrement nette pour les formations techniques et technologiques, les plus tournées vers l'industrie. À ce jour, la France est l'un des pays qui a le plus de diplômés de sciences et technologies d'Europe. La formation supérieure progresse partout en Europe depuis dix ans mais la France fait partie des pays où cette progression est la plus nette.

L'industrie française tire profit de cet effort de formation. En 2000, plus des trois quarts des salariés de l'industrie de moins de 35 ans ont au moins atteint le niveau du baccalauréat et près d'un quart ont atteint un niveau d'études supérieur.

En revanche, depuis 1996, l'effort de formation continue des entreprises industrielles n'a pas suivi la croissance.

Formation initiale : un gros effort en France...

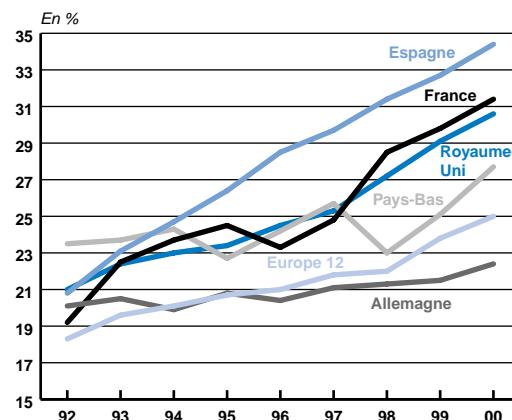
Les Français sont de plus en plus diplômés. En 2000, 62 % d'une classe d'âge obtiennent leur baccalauréat, contre 44 % en 1990 et un quart en 1980.

Depuis une dizaine d'années, le nombre de jeunes accédant à la formation supérieure augmente dans l'ensemble des pays européens. Le développement de la formation supérieure a été particulièrement fort en Espagne, en France et au Royaume-Uni (cf. G1). Parmi la population de 25 à 34 ans, la Finlande, la Norvège, la Belgique, l'Espagne et la Suède ont en 2000 une part de diplômés du supérieur plus forte que la France et le Royaume-Uni, selon Eurostat. Les Pays-Bas, l'Allemagne et l'Autriche connaissent des proportions nettement plus faibles, liées à des particularités nationales. Ainsi, l'Allemagne met-elle davantage l'accent sur l'apprentissage et sur la formation professionnelle.

...orienté vers les formations techniques et technologiques

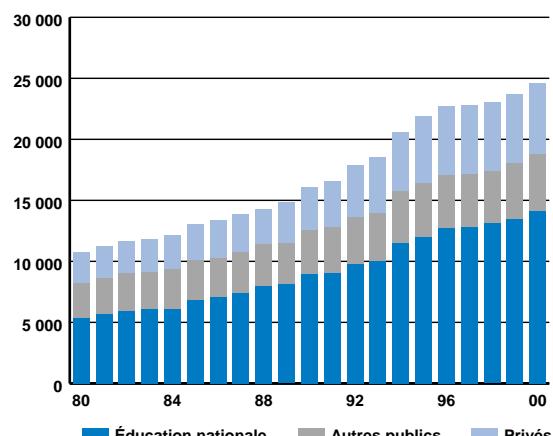
La nature des formations initiales reçues a considérablement évolué en France : tandis que les formations littéraires reculent, la proportion de bacheliers des filières technologiques est passée de 12,8 % d'une classe d'âge en 1990 à 18,3 % en 2000, et celle des filières professionnelles de 2,8 % à 10,8 %. Après avoir progressé, de 14 % en 1980 à 18 % en 1994, la part de bacheliers scientifiques dans une génération a connu un tassement (16,4 % en 2000). Depuis la rentrée 1997, le nombre d'étudiants inscrits en classes préparatoires aux grandes écoles régresse, et le nombre de diplômes délivrés par les écoles d'ingénieurs progresse plus lentement qu'auparavant. Mais, à côté des écoles d'ingénieurs, des nouvelles formations d'ingénieurs ont été mises en place depuis 1990 : il s'agissait de faire face à la pénurie en offrant des opportunités aux techniciens. Les nouvelles formations d'ingénieur ont délivré 946 diplômes en 1996 et 1452 en 2000.

G1 - Les diplômés de l'enseignement supérieur parmi la population des 25-34 ans



Source : Eurostat, Newcronos

G2 - Nombre de diplômes d'ingénieur délivrés en France



Source : MENRT

T1 - Diplômés en sciences et technologies dans la population de 20 à 29 ans

en %			
Union européenne	10,4	Italie	4,7
Royaume-Uni	17,8	Espagne	9,6
France	15,8	États-Unis	8,1
Irlande	15,6	Japon	11,2
Allemagne	8,6		

Source : Tableau de bord européen de l'innovation.

De leur côté, les autres formations scientifiques universitaires ont connu un très fort développement. Ainsi, le nombre total de diplômes scientifiques délivrés par les universités et les écoles d'ingénieurs a augmenté de 89 % de 1980 à 1990, et de 61 % de 1990 à 1999.

À ce jour, la proportion de diplômés de sciences et technologie parmi les jeunes adultes (20 à 29 ans) est plus élevée en Europe qu'aux États-Unis, et plus élevée en France que dans l'ensemble de l'Union européenne. Au sein de l'Europe, le Royaume-Uni, la France et l'Irlande sont, dans l'ordre, les trois pays les plus performants (cf. T1).

Le niveau de formation des salariés de l'industrie progresse en France et en Europe

En France, plus des trois quarts des salariés de l'industrie de moins de 35 ans ont au moins atteint le niveau du lycée et près d'un quart ont atteint un niveau d'études supérieur (cf. T2). La progression depuis 1993 a été rapide. Parmi les grands pays européens, seule l'Espagne connaît une progression plus rapide et le Royaume-Uni une progression aussi rapide.

Formation continue : l'effort ne suit pas la croissance

En France, selon l'enquête emploi, seuls 2,8 % des salariés participent à un instant donné à la formation tout au long de la vie. Cette statistique publiée dans le tableau de bord européen de l'innovation placerait la France derrière tous les pays européens. Ce chiffre souffre toutefois d'un grave défaut de comparabilité (cf. T3).

38 % des salariés de l'industrie ont bénéficié d'une formation en 1999. Nettement plus élevé que le minimum légal (1,5 %), le taux de participation financière s'effrite : 3,2 % en 1999, contre 3,7 % en 1996 pour l'ensemble de l'industrie. Il avait été pratiquement stable depuis le début des années quatre-vingt-dix, en période de récession.

L'effort de formation est réparti de façon très inégale : la formation touche en priorité les ingénieurs et agents de maîtrise les grandes entreprises y consacrent une part de leur masse salariale double de celle des petites. Les disparités sectorielles sont également très fortes (cf. T4).

T2 - Formation des salariés de l'industrie de 15 à 34 ans

Part des salariés de 15 à 34 ans qui déclarent...
en %

- un niveau de formation moyen ou supérieur

	1993	1997	2000
France	69,6	75,6	76,9
Allemagne	72,2	76,5	72,5
Italie	34,5	47,8	50,9
Royaume-Uni	53,4	58,7	(85,8)*
Espagne	38,2	46,0	50,1

- un niveau de formation supérieur

	1993	1997	2000
France	16,7	21,0	23,8
Allemagne	12,2	15,2	14,6
Italie	2,7	3,1	4,6
Royaume-Uni	17,9	21,6	24,1
Espagne	18,3	23,9	28,7

Source : Eurostat : enquête force de travail

*donnée non comparable aux années antérieures

T3 - Part des salariés participant à la formation tout au long de la vie (ensemble de l'économie)

en %

Union européenne	8,4	Allemagne	5,2
Royaume-Uni	21,6	Italie	5,2
Suède	21,0	Espagne	4,9
Danemark	20,8	France*	2,8

Source : Tableau de bord européen de l'innovation.

*la comparabilité de ces données est sujette à caution. En effet, alors que dans les autres pays européens on considère les personnes qui ont eu une formation dans les quatre semaines précédant l'enquête, on se limite en France à la semaine de l'enquête. Les déclarations annuelles des entreprises sur la formation continue amènent à considérer que la participation des salariés de l'industrie à la formation tout au long de la vie calculée sur les mêmes bases que dans les autres pays serait de l'ordre de 5 %.

T4 - Les dépenses de formation continue en 1999

Secteur	Taux de participation financière*	Stagiaires	Taux d'accès**	Heures de stage par salarié	Durée moyenne des stages heures
en NAF 60	(%)	milliers	(%)		
Industrie	3,18	1218,5	37,9	13,4	35,4
dont:					
Récupération	1,72	1,5	12,2	3,3	27,3
Cuir et chaussure	1,91	5,0	13,8	5,8	42,4
Agroalimentaire	2,57	123,1	34,5	9,4	27,2
Machines et appareils électriques	3,15	56,2	41,8	14,1	33,7
Équipements électriq. et électroniques	4,76	20,4	60,3	25,5	42,3
Énergie et eau	5,35	109,5	48,3	24,1	49,8
Toutes activités	3,22	3664,5	37,4	13,0	34,7

Source : Cereq, déclarations fiscales n° 24-83

* en % de la masse salariale

** part des salariés ayant bénéficié d'une formation, en %

Les parts de marché industrielles de la France

Parts de marché : stabilité en volume mais repli en valeur à moyen terme

Les parts de marché industrielles de la France en volume sont globalement stables sur les vingt dernières années, et se sont redressées depuis 1996 en même temps que la compétitivité prix (cf. fiche 53). Par contre, les parts de marché en valeur s'effritent régulièrement, perdant en moyenne 0,4 point par an entre 1984 et 2001. En valeur, l'année 2001 corrige la dégradation marquée enregistrée en 2000, lorsque pesaient d'importantes contraintes sur les capacités de production (cf. G1).

La part des exportations françaises en valeur, dans l'ensemble des exportations mondiales, se situe ainsi à 5,2 % en 2001, soit une diminution de 1,1 point par rapport à 1992, tandis que ce poids des exportations françaises dans les exportations des 23 pays de l'OCDE s'élève à 7,2 % (contre 8,1 % en 1992). Elle place la France devant le Royaume-Uni et l'Italie, mais loin derrière l'Allemagne (cf. G2).

Dans l'ensemble des exportations mondiales, la baisse des parts de marché de la plupart des pays d'Europe de l'Ouest résulte essentiellement de la redistribution du commerce mondial liée au développement de nouveaux pays industriels, en particulier les pays émergents asiatiques. L'arrivée de nouveaux entrants diminue " mécaniquement " la part des autres. Mais elle contribue également à l'augmentation du volume des échanges (multiplié par 2 entre 1990 et 2000, cf. G3) si bien que les parts de marché d'un pays peuvent diminuer sans affecter pour autant sa croissance.

En dépit de gains de productivité importants, même les États-Unis connaissent une stabilité de leurs parts de marché mondiales en valeur sur la dernière décennie (1992-2001). Il en est de même de l'Espagne, en dépit de son développement. La baisse des parts de marché de la France dans le monde est comparable à celle de l'Italie et du Royaume-Uni, nettement inférieure à celle de l'Allemagne (-2,2 points) et du Japon (cf. G2).

Même si on se limite aux échanges des 24 pays de l'OCDE, les parts de la plupart des pays européens baissent entre 1992 et 2000. C'est la contrepartie de la forte progression de 2,1 points des États-Unis. Le Japon et l'Allemagne ont des pertes importantes (respectivement 2,4 points et 2,8), celles de la France et du Royaume-Uni sont plus modérées (respectivement 0,9 point et 0,7), tandis que l'Espagne fait exception, avec une progression de 0,5 point.

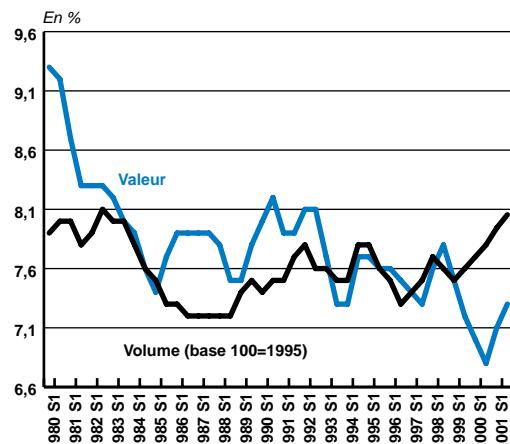
Parts de marché

Les parts de marché absolues de la France mesurent le poids des exportations françaises dans les exportations mondiales

Les parts de marché relatives de la France par rapport aux 23 pays de l'OCDE mesurent le poids des exportations manufacturières de la France dans les exportations des 23 pays de l'OCDE. Elles comparent donc les performances à l'exportation de la France par rapport à ce groupe de pays.

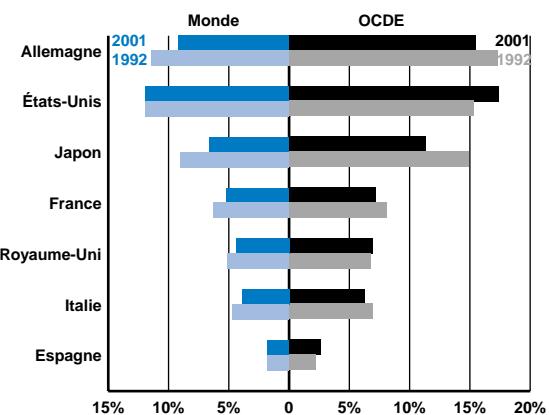
La liste des 23 pays de l'OCDE comprend les pays d'Europe hormis les PECC CEI, les pays de l'ALENA, la Turquie, l'Australie, la Nouvelle-Zélande et la Corée.

G1 - Part de marché de la France en volume et en valeur par rapport aux 23 pays de l'OCDE



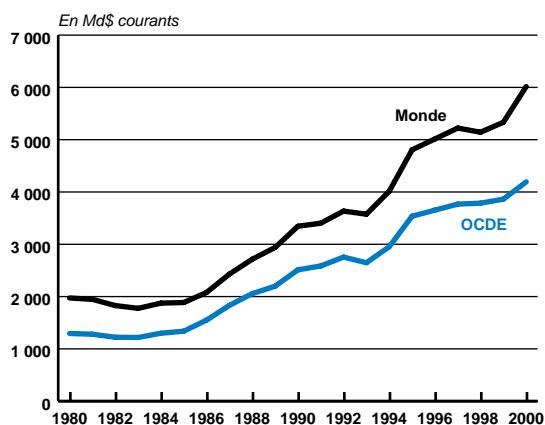
Source : Direction de la Prévision

G2 - Parts de marché en valeur de la France et de ses principaux partenaires entre 1992 et 2001 par rapport aux 23 pays de l'OCDE et par rapport au monde



Source : Direction de la Prévision

G3 - Exportations en provenance de la zone OCDE et du monde



Source : Cepii chelem

Des exportations essentiellement avec des régions à croissance modérée

Les exportations françaises sont davantage orientées vers les régions du monde les moins dynamiques, c'est-à-dire celles dont les importations mondiales croissent le moins vite, comme l'Afrique, le Proche et Moyen-Orient et bien sûr l'Europe occidentale. La position de la France y est forte et ses parts de marché y sont très supérieures à sa part dans le marché mondial

En revanche, la France est peu présente dans les régions dont les importations mondiales sont les plus dynamiques, comme l'Amérique latine, l'Asie en développement rapide ou encore l'Amérique du Nord. Avec des parts de marché inférieures à 3 %, sa position y est faible. Un effort particulier a toutefois été fait vers l'Europe de l'Est, dont la part de marché est passée de 2,4 % en 1995 à 4,2 % en 2001. Si cette part de marché est très supérieure à celle du Royaume-Uni (2,7 %), elle reste cependant très en dessous de celle de l'Italie (7,1 %) ou encore de l'Allemagne (18,3 %).

La France, qui exporte ses marchandises principalement vers des régions dont les importations croissent moins vite que la moyenne mondiale, voit diminuer "mécaniquement" sa part de marché mondiale. Selon le rapport du Cepii, "Compétitivité des nations" (1998), cette orientation géographique a pesé pour 10 % sur la croissance de ses exportations sur la période 1991-1996.

Toutefois, ce positionnement dans des régions à croissance moins forte mais plus régulière ne présente pas que des inconvénients. Il a permis notamment à la France d'être moins affectée que d'autres pays par la crise asiatique de 1998. La France est relativement plus protégée du ralentissement mondial que ne l'est l'Allemagne, qui a un degré d'ouverture plus élevé.

Positions fortes dans des filières plutôt matures

La France possède des positions solides sur les marchés mondiaux de l'aéronautique, de la chimie ou encore de la construction automobile, qui sont des marchés en croissance soutenue. Elle est également bien positionnée dans l'agroalimentaire, et, dans une moindre mesure, dans la sidérurgie, mais ces secteurs sont arrivés à maturité, et leurs perspectives de croissance sont plus limitées.

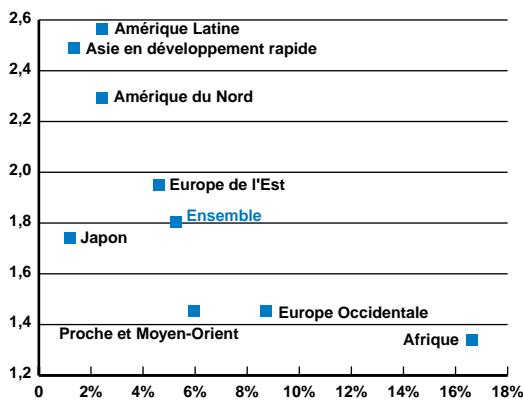
En revanche, son positionnement est faible dans l'électronique, avec seulement 3,8 % du marché mondial, alors que le poids de l'électronique a triplé en dix ans. Il est moyen dans le matériel électrique.

Le positionnement privilégié des échanges français dans des filières à croissance moyenne ou faible conduit inévitablement à perdre des parts de marché.

Mis à part l'aéronautique, la France perd des parts de marché dans toutes les filières entre 1990 et 2000, notamment dans celles où la position française était forte, comme la chimie, la sidérurgie métallurgie ou encore le matériel électrique.

La hiérarchie des parts de marché des différentes filières se modifie entre 1990 et 2000. L'aéronautique reste toujours en tête, suivie en 2000 par l'agroalimentaire ; la chimie est reléguée en troisième position.

G4 - Parts de marché de la France par zone en fonction de l'évolution du poids de ces zones dans les échanges (1990-2000)



Source : Cepii Chelem

Note de lecture : la France possède 4,2 % de parts de marché en valeur en Europe de l'Est, zone dont les échanges ont été multipliés par 1,9 entre 1990 et 2000.

La France possède en moyenne 5,2 % des parts de marché mondiales et les échanges mondiaux ont été multipliés par 1,8 entre 1990 et 2000

T1 - Structure par zone géographique (en %) des exportations de différents pays en 2000

En %	F	D	RU	I	TIC_Eu	USA	Jap.	Asie d.
Europe occ.	66	61	56	57	62	24	17	17
Europe Est	3	9	3	6	5	1	1	1
Amérique. Nord	10	10	18	11	13	21	32	27
Asie d.	4	5	5	4	6	16	39	28
Japon Aus.	2	3	4	3	4	11	2	17
Afrique	5	1	2	3	1	1	1	1
PMO	4	3	4	6	3	3	2	3
Amérique latine	2	3	2	4	2	23	4	3

Source : Cepii chelem

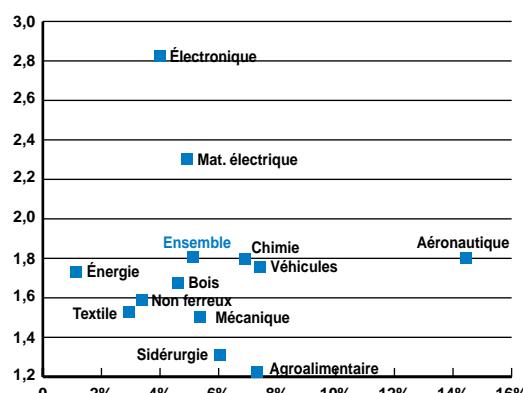
Tic_Eu : les pays Tic d'Europe (Irlande, Finlande, Suède)

Asie d. = Asie en développement rapide = Asean + Chine + Corée

PMO = Proche et Moyen Orient

Japon Aus = Japon Australie

G5 - Parts de marché de la France en valeur par produit en fonction de l'évolution du poids entre 1990 et 2000 de ces produits dans les échanges



Source : Cepii chelem

Note de lecture : la France possède 14 % des parts de marché mondiales (en valeur en 2000) de l'aéronautique, échanges qui ont été multipliés par 1,8 entre 1990 et 2000.

Les parts de marché des hautes technologies

Émergence des pays d'Asie

Ces dernières années, les parts de marché de la France dans les produits de haute technologie (5,6 % en 2000) ont eu tendance à s'effriter, comme celles de la plupart des pays les plus industrialisés, au bénéfice des pays d'Asie en développement rapide, notamment la Chine et la Corée du Sud (cf. T1).

Les échanges de ces produits sont en croissance rapide : ils ont été multipliés par presque 10 entre 1980 et 2000 et ils représentent aujourd'hui 20 % des échanges mondiaux. La position dans ces secteurs sera donc déterminante pour les années à venir.

Aéronautique et pharmacie en tête

La place de la France tient essentiellement à deux secteurs : l'aéronautique et, dans une moindre mesure, la pharmacie. Elle est le deuxième acteur sur le marché de l'aéronautique, avec 14,3 % du marché mondial, derrière les États-Unis (36,5 %) et devant le Royaume-Uni (13,9 %). Les exportations françaises croissent dans ce secteur de manière régulière, et le point haut de 1995, comme la baisse qui suit, s'expliquent uniquement par les fortes variations dans les exportations américaines (cf. G1).

Les parts de marché sont également élevées dans la pharmacie. Depuis vingt ans, la France comme le Royaume-Uni détiennent chacun 10 % du marché mondial de la pharmacie. L'Allemagne, qui est le premier acteur mondial, a des parts qui baissent et vient d'être rattrapée par les États-Unis, dont la part, en forte croissance, atteint 12,5 % du marché.

Des risques à l'horizon

En revanche, les performances sont plus moyennes dans les produits des Technologies de l'information, qui est le marché en plus forte croissance. À partir de 1998, les parts de marché baissent de 0,7 point à cause d'un repli de l'ensemble des filières, mis à part celle du matériel de télécommunication, qui continue de progresser (cf. G2).

Compte tenu de la croissance spectaculaire, passée et à venir, des produits des Technologies de la communication, il est à craindre que la position de la France recule fortement au profit des pays d'Asie en développement rapide, mais aussi des États-Unis ou encore de pays européens très spécialisés dans ces secteurs, comme la Finlande ou la Suède.

Produits de haute technologie

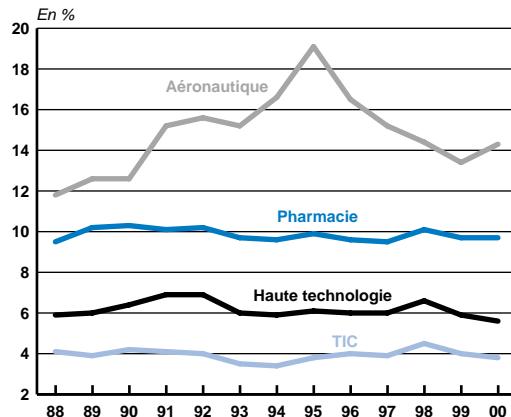
Les produits de haute technologie sont des produits à forte intensité de recherche dans la production. Selon la classification retenue par l'OCDE, ils comprennent la pharmacie, l'aéronautique et les Technologies de l'information.

T1 - Parts de marché dans les produits des hautes technologies

	1980	1990	1995	1998	2000	00/95
États-Unis	25,8	21,5	16,1	18,4	16,1	0,0
France	6,1	6,4	6,1	6,6	5,6	-0,5
Allemagne	9,6	7,8	6,7	6,5	6,3	-0,4
Italie	3,5	2,9	2,3	2,0	1,8	-0,5
Royaume-Uni	10,0	8,3	7,6	7,9	7,1	-0,5
Espagne	0,5	0,8	0,8	0,9	0,8	0,0
Japon	13,8	16,6	14,5	9,5	9,3	-5,2
Asie dével	9,9	16,8	25,9	24,7	28,1	+2,2
dont Chine	0,2	0,9	2,4	3,5	4,5	2,1
Corée Sud	1,5	3,8	4,7	3,7	5,1	0,4

Source : Cepii chelem

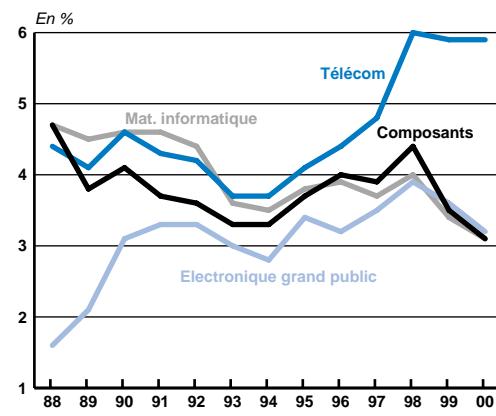
G1 - Part de marché de la France en valeur dans les hautes technologies



Source : Cepii chelem

TIC : Technologies de l'information et de la communication (composants, matériel informatique, matériel de télécommunication, électronique grand public)

G2 - Part de marché de la France en valeur dans les Technologies de l'information



Source : Cepii Chelem

Compétitivité-coût, prix et marge

Amélioration de la compétitivité-coût

Par rapport aux 23 pays de l'OCDE, la compétitivité-coût progresse nettement entre 1996 et 2000 et se stabilise en 2001 à un haut niveau (cf. G1). Ce résultat tient à la faiblesse relative de l'euro par rapport au dollar, après une conversion de franc en euro à un taux modéré, en particulier vis-à-vis du deutsche mark. La compétitivité-coût progresse sur cette période au rythme annuel moyen de 5,7 %. En 2001, elle se stabilise, malgré un retournement du taux de change, grâce à une évolution des coûts salariaux unitaires relativement plus favorable que celle des 23 pays de l'OCDE.

Par rapport à la zone euro, la compétitivité-coût progresse de 4,4 % en moyenne annuelle entre 1996 et 1998 (cf. G2), car elle bénéficie d'une bonne tenue des coûts salariaux unitaires. Au-delà de 1998, l'amélioration est faible et comparable à celle de l'Allemagne. En 2001, elle se maintient à un niveau historiquement élevé, supérieure de 13 % à sa moyenne des vingt dernières années. Concernant les prix, un effort portant sur les marges est fait en 2000-2001, en raison de la modification de la législation sociale et du retournement conjoncturel. Entre 1995 et 1998, l'effort s'était nettement relâché, après l'effort fourni pendant la récession de 1993. Il en résulte, sur la période 1995-2001, une évolution favorable de la compétitivité prix à l'exportation, mais dans des proportions moindres que celle de la compétitivité-coût.

La baisse du dollar amorcée depuis 2002 pourrait remettre en cause ces résultats.

Compétitivité prix à l'importation : une nouvelle détérioration

Alors que la compétitivité prix à l'exportation s'améliore, la compétitivité prix à l'importation, qui mesure la concurrence sur le marché intérieur, recule légèrement de 1997 à 2001 (-2,3 %), après l'amélioration passagère de 1996 à 1997. Au contraire, en Espagne depuis 1990, ou encore en Allemagne depuis 1995, la compétitivité prix à l'importation semble s'être stabilisée.

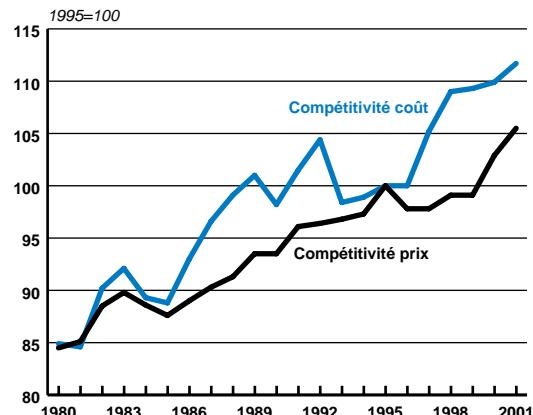
Les indicateurs de compétitivité

La compétitivité-coût compare l'évolution des coûts salariaux unitaires de la France (évolution du coût du travail corrigée de celle de la productivité) à celle de ses partenaires de la zone.

Le poids donné à chacun des partenaires mesure la concurrence exercée par celui-ci sur chacun des marchés d'exportation de la France. Il prend en compte l'importance du marché pour la France (mesurée par son poids dans ses exportations) et la part détenue par le concurrent sur ce marché.

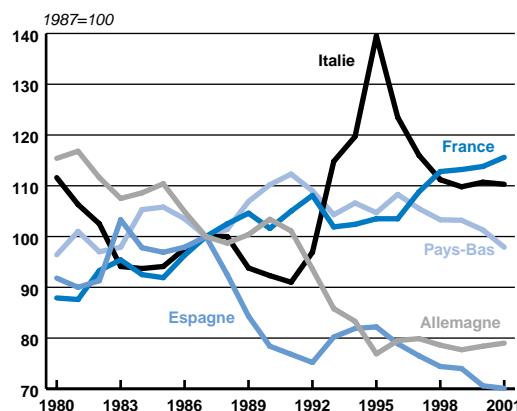
De la même manière, la compétitivité prix compare l'évolution de nos prix d'exportation à celle de nos partenaires. Ces éléments de comparaison sont restreints à une zone (OCDE, UE) et ne prennent pas en compte la concurrence exercée par les pays hors OCDE, comme les PECO candidats à l'Union européenne ou encore les pays de l'Asie émergente. Leur concurrence s'exerce d'ailleurs bien davantage via le niveau du coût du travail qu'au travers de son évolution.

G1 - Compétitivité-coût et prix à l'exportation de la France par rapport aux 23 pays de l'OCDE



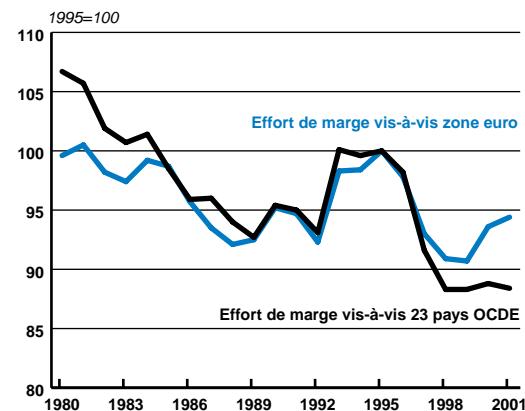
Source : Direction de la Prévision

G2 - Compétitivité-coût des principaux pays de la zone euro vis-à-vis du reste de la zone



Source : Direction de la Prévision

G3 - Effort relatif de marge à l'exportation de la France



Source : Direction de la Prévision

Note de lecture : les efforts de marge rapportent la compétitivité prix à la compétitivité-coût.

Les coûts salariaux horaires

Avantage de change à la zone euro

Depuis plusieurs années, les grands pays industriels connaissent tous des taux d'inflation faibles. En revanche, les fluctuations de taux de change restent importantes. Elles sont donc la principale source de variation des coûts salariaux horaires dans l'industrie, exprimés en euros pour les pays extérieurs à la zone. Ainsi, la forte appréciation de la livre et du dollar a provoqué, de 1996 à fin 2000, une hausse des coûts salariaux britanniques et américains supérieure à 60 %. La hausse du yen a entraîné une hausse des coûts japonais de même ampleur de la fin 1998 à la fin 2000. En 2001, les coûts britanniques et américains ont été stables, mais les coûts japonais ont baissé de 14 %, et la baisse continue début 2002.

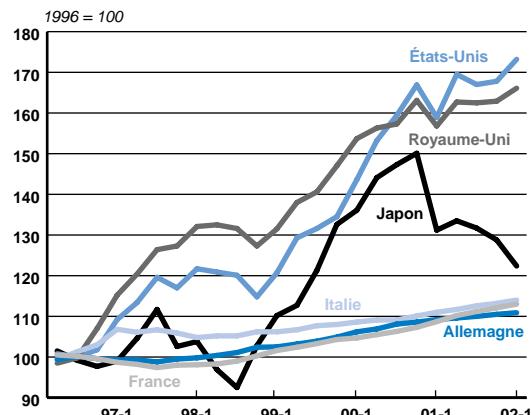
Depuis 1998, la France grignote son avantage au sein de la zone euro

En revanche, depuis 1996, les évolutions de coûts salariaux horaires dans l'industrie manufacturière ont été proches en France, en Allemagne et en Italie ; les coûts français évoluent un peu plus rapidement que les coûts allemands en tendance ; les coûts italiens, qui augmentaient plus rapidement en début de période, croissent plus lentement depuis 1998. Depuis deux ans, la comparaison est défavorable à la France. Du quatrième trimestre 2000 au quatrième trimestre 2001, le coût horaire français a augmenté de 4,4 %, contre 2,8 % en Italie et 1,8 % en Allemagne.

Fin 2001, la France dans la moyenne européenne

Malgré la baisse de la durée du travail, le niveau des coûts salariaux horaires dans l'industrie en France se situe dans la moyenne européenne. L'Italie a les coûts horaires les plus faibles et l'Allemagne les plus élevés. La France se situe à mi-chemin. Un ouvrier japonais de l'industrie coûte autant par heure travaillée qu'un salarié britannique moyen. Le coût d'un ouvrier américain est supérieur au coût d'un salarié britannique moyen mais inférieur à celui d'un salarié français. Face à ces écarts de coûts, les écarts de productivité du travail sont importants.

G1 - Évolution des coûts salariaux horaires en euros dans l'industrie manufacturière*



Sources : Eurostat, Newcronos

*y compris charges sociales

Japon : Bureau of Labor Statistics (BLS), actualisation et calculs SESSI

Note : les évolutions pour le Royaume-Uni, les États-Unis et le Japon sont dues pour l'essentiel à des variations de taux de change

T1 - Coûts salariaux horaires dans l'industrie manufacturière

en euros	1996	1999	2001 4 ^e trimestre
Allemagne	27,4	28,4	30,3
France	22,4	23,3	25,1
Italie	17,8	19,1	20,2
Royaume-Uni	13,2	18,3	21,4
États-Unis (ouvriers)	14,0	18,1	23,5
Japon (ouvriers)	16,5	19,6	21,3

Sources : Pays européens, Eurostat et actualisation Sessi,

Japon et États-Unis, BLS et actualisation Sessi

Productivité et compétitivité-coût

Productivité : coup de frein général

1995-2000 : avantage américain

Entre 1995 et 2000, la productivité horaire du travail dans l'industrie progresse plus rapidement en France qu'en Allemagne, au Royaume-Uni, et même au Japon. Pendant cette période, la poursuite de la croissance américaine s'est appuyée sur un progrès de la productivité horaire du travail dans l'industrie manufacturière plus rapide que dans les autres grands pays industriels.

2001 : la productivité horaire progresse encore au États-Unis...

Le retournement de conjoncture, qui frappe les grands pays à partir de la fin 2000, entraîne partout un ralentissement de la productivité. En effet, une baisse de la production se traduit à court terme par :

- un allongement des temps morts et une moindre mobilisation des salariés au travail ;
- une réduction du volume d'heures supplémentaires ;
- des prises de congé plus fréquentes.

Aux États-Unis, la production a baissé de 6,3 % en 2001 et la productivité horaire, bien qu'en très fort ralentissement, a progressé de +1,1 %, selon le chiffre provisoire du BLS. En 2000, elle avait progressé de 6,1 % (chiffre provisoire) pour une production en hausse de 4,6 %. De 1995 à 2000, la productivité horaire dans l'industrie manufacturière avait augmenté en moyenne de 4,6 % l'an.

... mais elle baisse en France

La baisse de la production en 2001 se traduit surtout par une forte baisse de l'intérim. Hors intérim la productivité par personne baisse nettement en 2001 : -2,5 % dans l'industrie manufacturière. La réduction de la durée du travail permet de ramener la baisse de la productivité horaire (hors intérim) à -0,5 % en glissement annuel. Cette productivité horaire est celle par laquelle on déflate les coûts salariaux horaires pour calculer les coûts salariaux unitaires.

La baisse de l'intérim permet de contenir la baisse de la productivité par personne

En 2001, la poursuite de la RTT pèse sur la productivité par personne en France. Les prises de congés ont été plus nombreuses là où l'annualisation du temps de travail avait conduit à une accumulation de droits. Intérim compris, la baisse de la productivité par personne est limitée à -0,6 % dans l'industrie (tableau T3). Compte tenu de la baisse de la durée du travail (-2,1 %), la productivité horaire, intérim compris, progresse encore de 1,6 % en 2001 dans l'industrie.

T1 - Évolution de la productivité horaire du travail dans l'industrie manufacturière

	1985-1990	1990-1995	1995-2000	1999-2000
États-Unis	2,4	3,3	4,6	5,5
Japon	4,3	3,3	3,9	5,7
France	3,4	4,1	4,2	6,2
Allemagne	-	-	2,6	6,2
Royaume-Uni	4,6	3,3	2,3	5,4

Source : BLS, mai 2002

Note : le BLS publie pour les États-Unis deux indicateurs de productivité calculés sur des bases différentes. Le premier, plus proche de la production, est utilisé en conjoncture ; il a progressé de 6,1 % en 2000 et de 1,1 % en 2001. Le second, plus proche de la valeur ajoutée, sert aux comparaisons internationales.

Le recours à l'intérim limite la portée des comparaisons internationales de productivité

Le recours à l'intérim permet aux entreprises industrielles de disposer d'une main-d'œuvre flexible en externalisant vers une société de service la gestion des rigidités du marché du travail, notamment celles induites par les législations nationales du travail ou ce qui en tient lieu. L'ampleur de ce recours et sa gestion au cours des cycles économiques sont donc variables selon les pays, ce qui limite la validité des comparaisons de productivité, car on compare alors la productivité des heures de travail fournies par le seul emploi direct.

T2 - Évolution de la productivité horaire du travail dans la branche industrie manufacturière

Évolution en % du 4 ^e trimestre n-1 au 4 ^e trimestre n	1999	2000	2001
Valeur ajoutée	6,4	5,8	-2,3
Productivité/personne hors intérim	6,9	3,9	-2,5
Réduction de durée du travail *	1,5	3,3	2,1
Correction temps partiel **	0,0	0,0	-0,1
Productivité horaire	8,5	7,4	-0,5

Sources : INSEE, comptes trimestriels, et enquête ACEMO

* les coûts salariaux horaires étant calculés sur la base des horaires déclarés à l'enquête ACEMO, la productivité est calculée sur la même base pour apprécier l'évolution des coûts unitaires

** impact de la baisse du taux de temps partiel (cf. fiche 42)

T3 - Évolution en France de la productivité du travail dans la branche industrie, emploi intérimaire compris

Évolution en % du 4 ^e trimestre n-1 au 4 ^e trimestre n	1999	2000	2001
Valeur ajoutée (VA)	4,8	4,5	-1,4
Productivité par tête hors intérim	4,9	2,7	-1,6
VA + coût salarial de l'intérim*	5,1	4,7	-1,9
Effectifs de la branche y c. intérim	1,0	2,4	-1,4
Productivité par tête y c. intérim*	4,0	2,3	-0,6

* estimation du Sessi

Note : dans les comptes nationaux, le coût salarial de l'intérim est une consommation intermédiaire de l'industrie. Afin de calculer une productivité du travail comprenant l'intérim on intègre le coût salarial des intérimaires travaillant dans l'industrie au numérateur et l'emploi d'intérim de la branche au dénominateur.

Comparer entre pays les niveaux de la productivité horaire du travail et des coûts unitaires dans l'industrie manufacturière

Comparer entre pays la productivité horaire du travail dans l'industrie revient à comparer, d'une part, l'output de leurs industries, et d'autre part, le nombre d'heures de travail utilisées pour cette production. La valeur ajoutée en volume sert à mesurer l'output. La valeur ajoutée est mesurée comptablement en valeur, mais la véritable difficulté consiste à comparer les prix pour obtenir une valeur ajoutée en volume. Les taux de change ne reflétant pas les niveaux de prix relatifs entre pays, l'OCDE a développé depuis de longues années des comparaisons de prix à la consommation. Mais le prix relatif des produits industriels, par rapport aux autres produits, diffère d'un pays à l'autre ; bon marché dans les pays développés, les produits industriels sont relativement chers dans les pays en voie de développement. En outre, il existe des écarts notables entre pays développés. Il est donc nécessaire d'établir des comparaisons de prix propres à l'industrie.

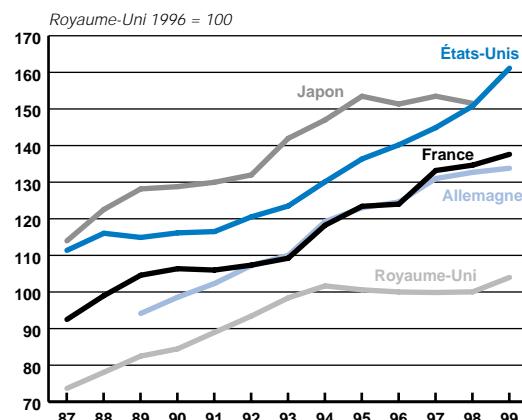
L'Université de Groningen a développé une méthode établie sur de telles bases pour comparer les productivités industrielles. Les pays sont comparés par paires, sur la base de produits fabriqués à l'identique dans les deux pays, qui chaque fois ne couvrent que 20 % à 30 % de la production industrielle. On compare par produit les prix de production observés dans des enquêtes de branches. Les observations faites sur les produits comparés sont étendues aux niveaux de nomenclature les plus proches pour lesquels de tels points de comparaison n'existent pas. Ainsi, les produits comparés et les jeux de pondération dépendent de la paire de pays comparés. Cette méthode est utilisée par de nombreux centres de recherche, dont le NIESR, et en France, le CEPII.

Ainsi, la base de données du NIESR fournit des comparaisons de productivité horaire des États-Unis, de la France, de l'Allemagne et du Japon, par rapport au Royaume-Uni, et des indices d'évolution par pays. En raison de son coût, la comparaison des niveaux absolus de productivité n'est pas faite tous les ans et les données annuelles intermédiaires sont interpolées à partir des comptes nationaux. La dernière comparaison complète a été réalisée pour l'année 1999.

La méthode présente toutefois des inconvénients : chaque pays est ici comparé au Royaume-Uni. Mais l'application de la méthode à un couple de pays différent donne *a priori* un résultat différent. Ici par exemple, la productivité du travail dans l'industrie semble plus forte en France qu'en Allemagne : en 1997, le rapport au Royaume-Uni était de 133,2 % pour la France et de 131 % pour l'Allemagne. Une comparaison directe France-Allemagne pour 1997, réalisée avec la même méthode, donne pourtant le résultat inverse : la productivité du travail dans l'industrie en France vaut 92 % de celle de l'Allemagne*. D'autre part, les évolutions temporelles de productivité que l'on obtient par cette méthode ne coïncident pas avec celles de la comptabilité nationale.

(*) Voir Laurence Nayman et Deniz Ünal-Kesenci : « The French-German productivity comparison revisited : ten years after the German unification », document de travail CEPII, n° 14, décembre 2001.

G1 - Productivité horaire du travail dans l'industrie manufacturière



Source : Base NIESC02 du NIESR

Coûts salariaux unitaires industriels comparés

En divisant le coût salarial horaire en euros par la productivité horaire du travail en niveau, on obtient un coût par unité produite en niveau. Lorsque la productivité est mesurée, vis-à-vis du Royaume-Uni, ce calcul permet de comparer le coût unitaire d'un pays par rapport au Royaume-Uni. Choisir un autre pays comme référence donne *a priori* un résultat différent.

Lorsque le coût salarial ou la productivité ne sont connus qu'en évolution, il en est de même du coût unitaire. Tel est le cas pour les États-Unis et le Japon où l'on utilise comme indicateur de coût horaire le coût salarial des seuls ouvriers. Mais, même dans ce cas, la méthode ne permet, en toute rigueur, que de comparer des évolutions de coûts à celles du Royaume-Uni*.

T4 - Coûts salariaux unitaires dans l'industrie en 1999, comparés au Royaume-Uni

Pays	Évolution depuis 1996	Situation absolue
États-Unis	-16,1 %	-
Royaume-Uni	Référence	Réf. = 100
France	-30,0 %	96,0
Allemagne	-27,9 %	120,3
Japon	-11,3 %	-

En 1999, la France avait des coûts unitaires industriels inférieurs à ceux du Royaume-Uni tandis que ceux de l'Allemagne étaient largement supérieurs. Depuis 1999, la hausse de la livre sterling a dégradé la position relative du Royaume-Uni par rapport à la France et à l'Allemagne.

(*) le CEPII compare cependant les coûts unitaires de l'Allemagne, de la France et du Royaume-Uni sur cette base : Guillaume Gauier, Juliette Milgram et Deniz Ünal-Kesenci : « Compétitivité de l'industrie française : les enseignements d'une comparaison européenne », La Lettre du CEPII, n° 210, mars 2002.

Compétitivité : position favorable de la France malgré la remontée récente des coûts unitaires

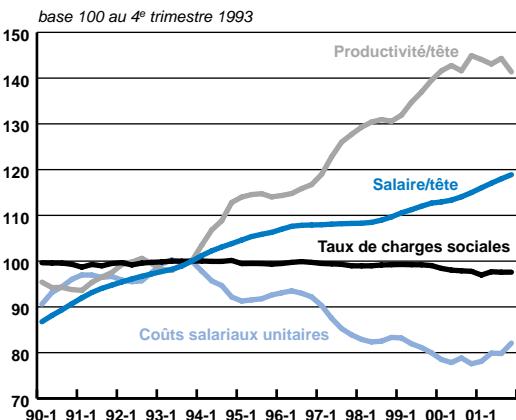
De 1996 à 1999, les coûts unitaires dans l'industrie manufacturière française ont baissé de 30 % par rapport aux coûts britanniques, presque parallèlement aux coûts allemands (-28 %), tandis que les coûts américains ne baissaient que de 16 % et les coûts japonais d'environ 11 % (cf. encadré, T4).

En 1999, le niveau absolu des coûts par unité produite est plus élevé en Allemagne qu'au Royaume-Uni, et au Royaume-Uni qu'en France. En niveau absolu, c'est en France que, parmi ces trois pays, la compétitivité-coût du travail apparaît la plus élevée (cf. T4).

Depuis 1999, les coûts salariaux horaires évoluent un peu plus rapidement en France qu'en Allemagne (fiche 54), mais, exprimés en livres, en dollars ou même en yen, ils ont fortement diminué. D'autre part, le ralentissement conjoncturel, qui a affecté la production industrielle en 2001, a ralenti la progression de la productivité horaire dans tous les grands pays. Si, malgré un ralentissement de la valeur ajoutée plus faible en France qu'aux États-Unis, le ralentissement de la productivité horaire hors intérim y a été plus prononcé, il est probable qu'une partie de l'écart ait été compensée par une gestion plus dynamique de l'intérim en France.

Fin 2001, l'industrie française préserve encore une bonne part des gains de productivité engrangés depuis 1996, mais ses coûts salariaux unitaires sont désormais orientés à la hausse.

G2 - Le coût salarial unitaire et ses composantes dans l'industrie manufacturière française



Source: Insee, comptes trimestriels

Compétitivité hors prix : qualité des produits

La compétitivité hors prix recouvre des facteurs tels que la qualité, le contenu en innovation, l'ergonomie et le design des produits offerts. Au-delà des prix, ces facteurs constituent désormais un critère déterminant au moment de l'acte d'achat.

Biens intermédiaires et d'équipement : un bon rapport qualité prix

L'enquête 2001 du Centre d'observation économique (COE) a concerné les biens intermédiaires et d'équipement, qui occupent une part prédominante dans les exportations françaises (cf. encadré ci-contre).

Une assez bonne image hors prix globale

Les biens intermédiaires et d'équipement français se caractérisent par une image hors prix sur le marché européen se situant légèrement au-dessus de la moyenne des autres pays enquêtés. Ils sont mieux appréciés que les produits britanniques, italiens, belges et espagnols, mais ils sont devancés en termes d'image par les produits allemands, japonais et américains.

Le critère du design-ergonomie est le plus apprécié

Les critères hors prix des produits français sont bien jugés et de façon homogène. L'atout qui est un peu plus apprécié est celui de l'ergonomie et du design, qui se révèle comparable sur ce point aux produits allemands ou américains.

En revanche, le contenu en innovation, la notoriété des produits et les délais de livraison recueillent une image légèrement moins favorable. L'innovation des produits français est largement moins appréciée que celle des produits allemands, américains et japonais. Ceci est le cas surtout pour les biens d'équipements électrique et mécanique.

Le rapport qualité-prix des produits français possède une image proche de celle des produits japonais et américains, qui sont handicapés par des prix jugés trop élevés. Malgré une nette érosion, les produits allemands conservent une confortable marge d'avance dans ce domaine.

Un jugement homogène par secteur

Pour chacun des trois secteurs considérés (cf. T1 : biens intermédiaires et équipements électrique et mécanique), l'image hors prix des produits français est similaire. Cependant, grâce à une meilleure compétitivité-prix, les biens d'équipement mécaniques affichent un meilleur ratio qualité-prix.

Un léger recul par rapport à l'enquête de 1999

Par comparaison avec l'enquête de 1999, l'image de ces produits se dégrade légèrement. Le score est en effet en retrait pour les critères relatifs aux services (services commerciaux, service client et délais de livraison). Sur les autres critères, le score reste stable, la qualité des produits étant même jugée meilleure. Du fait d'une très nette amélioration de l'image des prix des produits français, le score du rapport qualité-prix augmente.

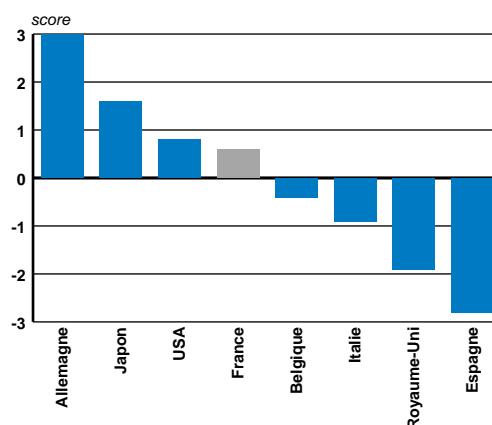
Enquête COE sur l'image des produits européens

Depuis 1990, le COE mène chaque année une enquête auprès des importateurs de six pays européens (France, Allemagne, Italie, Royaume-Uni, Belgique et Espagne) sur l'image compétitive des produits importés en termes de prix et de critères hors prix. L'enquête porte alternativement sur les biens de consommation (années paires) et les biens intermédiaires et d'équipement (années impaires).

Sur chacun des six marchés, les importateurs enquêtés évaluent si le produit sous ses différents aspects est mieux, aussi bien ou moins bien placé que l'ensemble des produits présents sur leur marché (y compris les biens nationaux).

Entre 1999 et 2001, les produits américains, japonais et d'Asie en développement ont été incorporés dans la comparaison.

G1 - Image du rapport qualité-prix des biens intermédiaires et d'équipement



Source : COE - enquête image des biens intermédiaires et d'équipements 2001

T1 - Synthèse des scores relatifs obtenus par les biens intermédiaires et d'équipement français selon le secteur et pour chacun des critères

	biens intermédiaires	Equip. mécanique	Equip. électrique	Global
Qualité	0	+	+	+
Design-ergonomie	+	++	++	++
Innovation	+	0	0	0
Notoriété	+	0	-	0
Délais	-	0	0	0
Service commercial	+	+	+	+
Service client	+	+	+	+
Service après-vente	+	+	+	+
 Hors prix *	+	+	0	+
Prix	-	++	-	0
Qualité-prix	-	+	0	0

Source : COE - enquête image 2001

Note : l'indice 0 correspond à la moyenne, les indices extrêmes sur l'ensemble des pays sont représentés par ---- et +++++

* la variable hors prix est une variable synthétique.

Biens de consommation : une bonne image hors prix

L'enquête image 2000 du COE concernant les produits de biens de consommation avait mis aussi en évidence une bonne compétitivité hors prix de ces produits.

Une bonne image hors prix globale

Les biens de consommation dont l'image apparaît la mieux placée du point de vue des critères hors prix sont ceux en provenance de l'Allemagne et de la France, qui sont jugés largement devant les autres pays étudiés.

Qualité et design, les critères les plus appréciés

En particulier, l'image des produits français est excellente pour les critères intrinsèques aux produits, tels que la qualité et le design. Pour ce dernier critère, la France se positionne juste derrière l'Italie. La notoriété ressort également comme un atout appréciable. Quant à l'image des réseaux de distribution, elle figure désormais juste derrière celle des produits allemands.

En revanche, le contenu en innovation recueille l'image la moins favorable. Seul le secteur de l'hygiène-beauté présente une image particulièrement innovante pour ce critère. Les biens d'équipement du logement, par nature plus sensibles à l'évolution de la technologie, apparaissent dans l'enquête comme les plus handicapés par ce déficit d'innovation.

Leur image-prix est jugée plutôt favorablement, derrière celle de l'Italie et de l'Allemagne parmi les pays européens. Au total, sur le rapport qualité-prix, la France se situe en deuxième position, derrière l'Allemagne.

Une domination française dans l'agroalimentaire

On relève la domination des produits français dans l'agroalimentaire pour ce qui est des critères hors prix et leur deuxième place derrière l'Allemagne dans les autres secteurs. En effet, malgré les scores importants obtenus sur le secteur de l'hygiène-beauté, les produits français se situent encore en deçà des produits allemands.

Par marché, les images des produits français sont positives et relativement homogènes. Toutefois, les importateurs allemands ont une moins bonne perception des produits français sur les critères hors prix, et les situent même derrière les produits italiens.

Une amélioration par rapport à l'enquête de 1998

Comparativement à l'enquête COE de 1998, l'image relative des biens de consommation français s'est améliorée sur l'ensemble des critères hors prix. Dans le même temps, les produits allemands ont aussi amélioré leur avantage hors prix, contrairement aux images des produits britanniques et belges, qui ont fortement reculé.

L'amélioration de l'image hors prix des produits français n'est pas homogène sur l'ensemble des critères. Elle est nettement plus accentuée pour la qualité, le design et la notoriété que pour l'innovation et les délais de livraison.

D'une façon plus générale, on assiste, dans la zone euro, à un accroissement de la dispersion des images hors prix des produits et à un resserrement des images sur les prix des produits.

T2 - Classement des pays pour le critère image hors prix

	global	habillement	équipement	hygiène-beauté	IAA
Allemagne	1	1	1	1	2
France	2	2	3	2	1
États-Unis	3	4	2	3	3
Italie	4	3	4	4	4
Japon	5	5	5	5	6
Belgique	6	6	6	7	5
Royaume-Uni	7	7	7	6	7
Espagne	8	8	8	8	8

Source: COE - enquête image 2000

T3 - Synthèse des scores relatifs obtenus par les biens de consommation français selon le secteur et pour chacun des critères

	habillement	équipement	hygiène-beauté	IAA	Global
Qualité	+	+	+++	+++	++
Design	++	+	++++	++	++
Innovation	+	0	++++	0	+
Notoriété	++	0	++++	+++	++
Délais	+	-	+	++	+
Service commercial	++	0	++	++	+
Service client	++	0	+++	+++	++
 Hors prix *	++	0	++++	+++	++
Prix	++	0	+++	+++	++
Qualité-prix	+=	+	++++	+++	++

Source: COE - enquête image 2000

Note : l'indice 0 correspond à la moyenne, les indices extrêmes sur l'ensemble des pays sont représentés par ---- et ++++

* la variable hors prix est une variable synthétique.

T4 - Images par pays des produits de biens de consommation concernant leur contenu en innovation

	habillement	équipement maison	hygiène-beauté	IAA	Global
Allemagne	+++	+++	++++	++	+++
États-Unis	+	+++	++	++	++
Japon	+++	++	0	+	++
France	+	0	++++	0	+
Italie	++++	0	0	0	+
Royaume-Uni	--	--	0	--	--

Source: COE - enquête image 2000

Note : l'indice 0 correspond à la moyenne, les indices extrêmes sur l'ensemble des pays sont représentés par ---- et ++++

Brevets et innovation technologique

Demandes de brevets : un taux de croissance parmi les plus faibles...

Les brevets et les innovations de produits constituent les principaux indicateurs pour évaluer la capacité d'un pays à exploiter économiquement les connaissances, ce qui constitue un facteur clé de la compétitivité. Cet indicateur ne doit être utilisé qu'avec précaution, car la propension à déposer des brevets varie selon les pays, les secteurs et les entreprises.

... notamment pour les demandes déposées auprès de l'OEB...

Pour l'année 2000, concernant l'ensemble des demandes de brevets déposées auprès de l'Office européen des brevets (OEB), il est constaté que les niveaux les plus élevés de demandes de brevets européens, par million d'habitants, sont ceux de la Suède, de la Finlande et de l'Allemagne. Avec un ratio de près de 140 par million d'habitants, la France se situe au 9^e rang, très en deçà de la moyenne de l'UE (153). Elle précède néanmoins le Royaume-Uni. La France se caractérise surtout par un taux de croissance annuel moyen de demandes de brevets européens parmi les plus faibles (8,2 % sur la période 1995-2000), largement en retrait sur celui de l'UE (11 %), sur celui de l'Allemagne (+12 %) et des États-Unis (14 %).

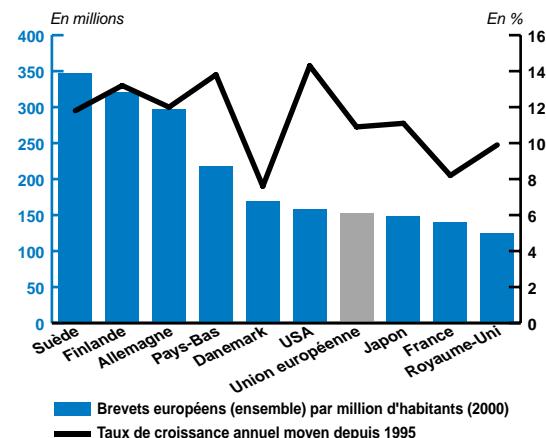
S'agissant des demandes de brevets de haute technologie, déposées auprès de l'OEB, la France figure dans les premières places au sein de l'UE, en termes absolus, derrière l'Allemagne. Toutefois, par rapport à la population, la France occupe la 6^e place, et se situe dans la moyenne de l'UE.

En évolution, son taux de croissance annuel moyen (1995-2000) atteignant 17,4 %, la France se situe en dessous de la moyenne européenne (+22 %). La croissance est particulièrement dynamique en Irlande (+31 %).

... mais surtout pour les demandes déposées auprès de l'US PTO

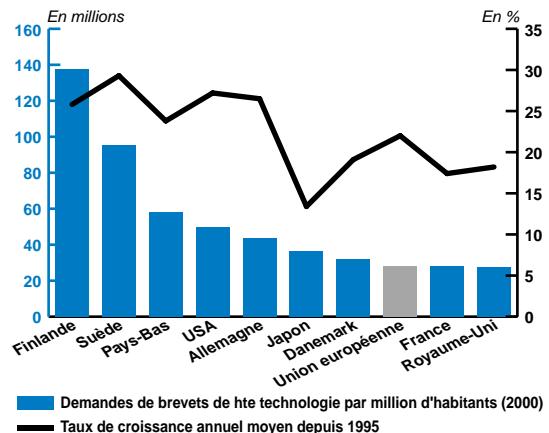
La part de la France dans les demandes de brevets américains a diminué : elle représente actuellement 16,4 % des demandes des pays de l'UE, contre 17,6 % en 1995. Pendant la même période, l'Allemagne maintenait globalement sa position (autour de 40 % des demandes des pays de l'UE). La France se positionne à la dixième place au sein des pays européens (70 brevets par million d'habitants), au même niveau que le Royaume-Uni, mais loin derrière la Suède, le Danemark et les Pays-Bas. Mais la France se caractérise par le plus faible taux de croissance annuel moyen (+7,1 % pendant la période de 1995-2000), précédée par l'Allemagne et le Royaume-Uni (+9 %) et très loin du dynamisme des demandes de brevets du Portugal (+38 %) et de l'Irlande (+20 %).

G1 - Brevets déposés auprès de l'OEB par million d'habitants



Sources : Eurostat, données provisoires OEB

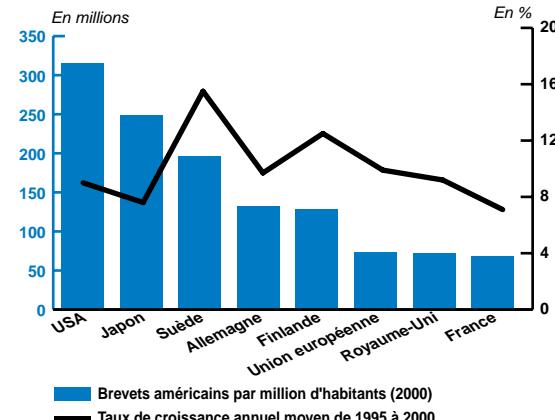
G2 - Brevets de haute technologie déposés auprès de l'OEB par million d'habitants



Sources : Eurostat, données provisoires OEB

Note : la notion de haute technologie recouvre les domaines suivants : aviation, informatique, bureautique, technologies des communications, micro-organismes, génie génétique, semi-conducteurs, lasers.

G3 - Brevets déposés auprès de l'US PTO par million d'habitants



Sources : Eurostat, données US PTO

L'innovation technologique : un bilan inégal

Le brevet ne constitue qu'un indicateur partiel des performances technologiques d'un pays. Au regard de la dernière enquête communautaire sur l'innovation, datant déjà de 1996-1997, les entreprises françaises apparaissent dans leur ensemble réaliser 8 % de leur chiffre d'affaires en produits considérés comme technologiquement nouveaux ou nettement améliorés pour le marché qui ont été lancés dans les trois ans précédent l'enquête.

C'est un bon résultat comparé aux autres pays européens : au 3^e rang européen derrière l'Italie et l'Espagne, le niveau est proche de celui observé en Suède, en Finlande ou au Royaume-Uni (cf. G4).

Les résultats apparaissent plus décevants lorsque l'on intègre les innovations faites par une entreprise, que celle-ci considère comme nouvelles pour elle-même, mais dont l'équivalent existe déjà sur le marché. Ce type d'innovation reflète davantage un bon usage de la veille technologique.

La part des produits nouveaux ou améliorés dans le chiffre d'affaires des entreprises industrielles françaises monte alors à 21 %. Cette part de produits nouveaux apparaît faible par rapport aux autres pays européens. La France reste proche du Royaume-Uni mais est dépassée par les pays scandinaves, les Pays-Bas, l'Autriche et sans doute l'Allemagne, même s'il est difficile d'assurer une comparaison pertinente avec ce dernier pays (cf. G4).

La France plutôt en retrait selon le tableau de bord européen de l'innovation

Pour évaluer les performances relatives des pays membres de l'UE en matière d'innovation et suivre leur évolution, la Commission européenne a mis en place un tableau de bord de l'innovation.

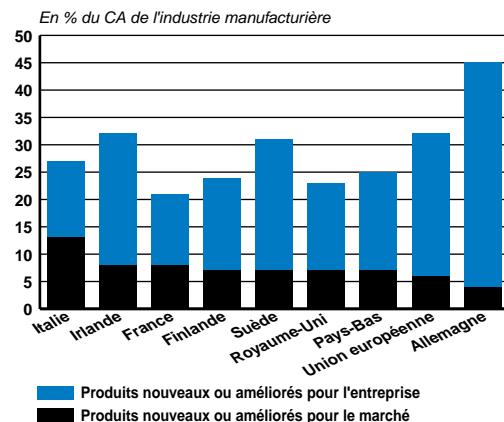
Au travers de dix-sept indicateurs, regroupés en cinq domaines (ressources humaines, création de connaissances, transmission et mise en œuvre du savoir, financement, production et marchés de l'innovation), ce tableau de bord européen de l'innovation (TBEI) permet d'établir un constat annuel sur la situation existante et sur son évolution.

Des résultats favorables aux petites économies

Dans les grands ensembles économiques, la spécialisation technologique est moins marquée que dans les petits pays exportateurs de l'Europe du Nord (Irlande, Finlande et Danemark) et ils n'ont pas de rattrapage technologique à effectuer comme les pays méditerranéens (Espagne, Grèce).

Parmi les atouts relevés pour la France figurent le niveau élevé des dépenses publiques de R&D ainsi que la part importante dans la valeur ajoutée de l'industrie manufacturière de haute technologie, qui sont nettement au-dessus de la moyenne européenne. En revanche, pour l'utilisation des TIC et le financement de l'innovation, les indicateurs français se situent en dessous de la moyenne européenne.

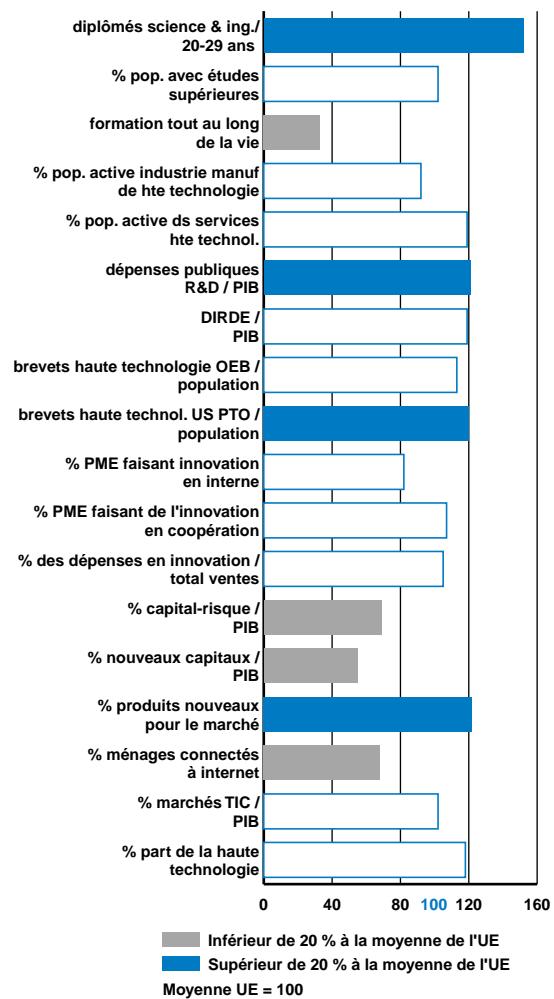
G4 - L'innovation technologique dans les entreprises



Source : ECI-2, Eurostat - statistiques sur l'innovation en Europe. Données 1996-1997, édition 2000.

Note : la mesure de l'innovation des entreprises est délicate à effectuer, surtout de manière comparative entre pays.

G5 - Les indicateurs français du tableau de bord européen par rapport à la moyenne de l'UE



Source : Commission européenne (2001)

FICHE 58

L'effort de R&D

Si la France occupe le 4^e rang dans le monde pour le montant de ses dépenses de Recherche et développement, l'intensité de cet effort n'a que faiblement progressé au cours des dernières années. À terme, cette évolution ne peut que limiter sa capacité d'innovation.

Un effort global de R&D (DIRD) peu dynamique

En 2000, la France se caractérise par un effort de R&D technologique (DIRD/PIB) relativement important (2,2 % du PIB), qui se situe au-dessus de la moyenne de l'Union européenne (1,9 %).

Toutefois, l'intensité de R&D en France reste en retrait par rapport aux pays leaders, comme la Suède (3,8 %), la Finlande (3,3 %) et, à un degré moindre, l'Allemagne (2,5 %). Parmi les grands pays industrialisés, seuls le Royaume-Uni (1,9 %) et l'Italie (1,4 %) consentent un effort moins important à la R&D.

Comme pour la plupart des autres pays européens, l'intensité de la R&D en France est également nettement moindre que celle des États-Unis (2,8 %) et du Japon (3 %).

De plus, la croissance de cette dépense intérieure de R&D est la plus faible des pays développés sur la période 1995-1999. La France arrive en dernière position dans l'UE, avec un taux de croissance annuel moyen de 0,6 % en valeur, nettement inférieur au taux de croissance du PIB.

Si d'autres pays (Royaume-Uni, Italie) enregistrent également de faibles taux de croissance des dépenses de R&D, celles-ci ont augmenté de plus de 10 % en Finlande et en Irlande.

Un effort de R&D des entreprises (DIRDE) à renforcer

Si l'on mesure l'intensité de la R&D réalisée par les entreprises, par rapport au PIB, il apparaît que la France (1,4 % du PIB en 2000) se situe au 5^e rang dans l'UE, au-dessus de la moyenne des pays de l'UE (1,2 % en 1999).

Cependant, la France est nettement distancée par les États-Unis (2 %), le Japon (2,1 %) et l'Allemagne (1,7 %). Certains pays d'Europe du Nord, comme la Suède (2,8 %) et la Finlande (2,4 %) précèdent même les grands concurrents de la Triade.

Cette intensité (DIRDE/PIB) augmente de façon spectaculaire en Finlande, passant de 1,2 % en 1992 à 2,4 % en 1999. Elle progresse de façon significative aux États-Unis et au Japon depuis 1996.

Ce n'est qu'en 1999 qu'un redressement s'est opéré en France. Durant cette année, les dépenses de R&D de l'ensemble des entreprises françaises ont augmenté de 5,8 %, taux supérieur à celui du PIB (+3,4 %). Cependant, cette progression est en retrait sur celle de l'investissement matériel (7 %).

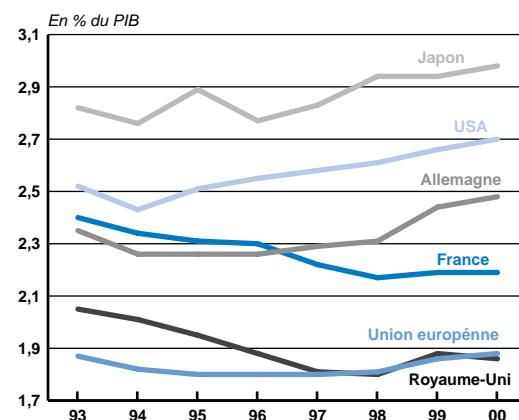
T1 - Dépenses de R&D (DIRD) parmi sept pays de l'OCDE

	Dépenses de R&D	DIRD / habitant			
	En Md€	en % PIB	France base 100	1993	1999
États-Unis	228	2,76	120	164	
Japon*	124	2,93	184	191	
UE - 15	161	1,90	-	-	
Allemagne	50	2,45	107	119	
France	30	2,15	100	100	
Royaume-Uni	28	1,84	66	93	
Suède*	9	3,80	128	190	
Finlande*	4	3,30	70	147	

Sources : OCDE et Eurostat 1999-2000

* 1999

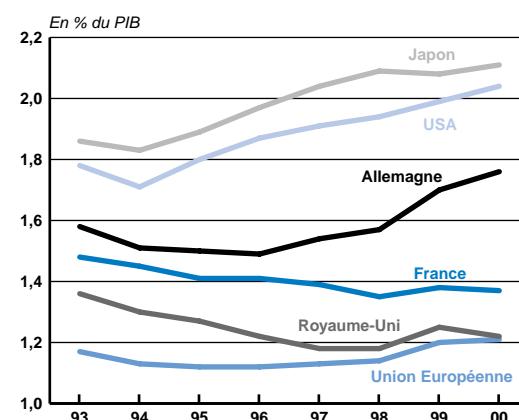
G1 - Intensité de l'effort de R&D dans le PIB (DIRD/PIB)



Source : OCDE, principaux indicateurs de la science et de la technologie, 2002

DIRD : dépenses intérieures brutes de recherche et développement

G2 - Intensité de l'effort de R&D des entreprises DIRDE/PIB



Source : OCDE, principaux indicateurs de la science et de la technologie, 2002

DIRDE : dépenses intérieures brutes de recherche et développement des entreprises

De plus, le taux de croissance en valeur des dépenses de R&D financées par les entreprises, de 1995 à 1999, est faible, la France n'arrivant à dépasser que l'Autriche, le Royaume-Uni et la Grèce. Par comparaison avec le taux de croissance français de 3,5 % par an, la Finlande, pays leader, affiche un taux de croissance de 17,5 %, les USA de 8,2 % et l'Allemagne de 4,8 % (comme l'ensemble de l'Union européenne).

L'effort budgétaire pour la R&D : en recul

L'effort budgétaire de R&D est tout à fait significatif en France, mais son évolution est moins favorable, du fait notamment du recul des dépenses militaires. Pour la part de la dépense budgétaire consacrée à la R&D, la France est en 1^{re} position (4,9 %), devant les États-Unis (4,2 %) et le Japon (3,8 %), la moyenne européenne étant voisine de 2 %. Le taux de croissance de ces dépenses est en fort déclin en France sur la période 1995-1999 (-1,5 % par an), alors que dans l'ensemble de l'UE il augmentait de 0,6 % en moyenne, de 1,5 % aux États-Unis et de plus de 6 % au Japon. Il importe également de pondérer ces chiffres, en mentionnant la part très inégale que représentent les dépenses militaires de R&D dans ces pays : 50 % des dépenses publiques de R&D aux États-Unis, 25 % en France, 15 % en moyenne européenne, 4 % au Japon et moins de 3 % dans au moins huit pays de l'UE.

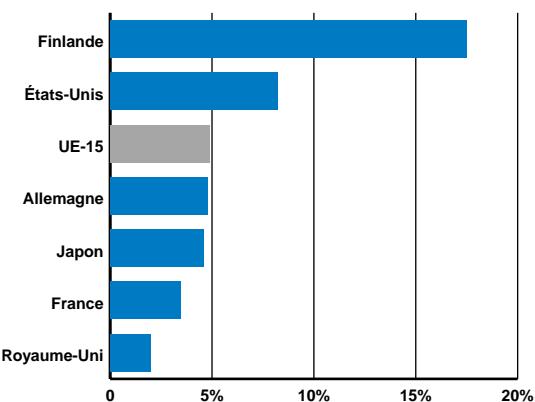
Un personnel de R&D de qualité dont le renouvellement est à favoriser

Avec 6,1 chercheurs pour mille actifs, la France se classe loin derrière la Finlande (10,6 pour mille), les États-Unis (8,1 pour mille), le Japon (8,9 pour mille). Elle se situe au même niveau que l'Allemagne et au-dessus de la moyenne de l'UE (5,3 pour mille). Toutefois, la croissance annuelle moyenne du nombre total de chercheurs en France est de seulement 1,2 % sur la période 1995-1999, se situant largement en deçà de la moyenne de l'UE (2,9 %). Cette évolution est d'autant plus préoccupante que la pyramide des âges des chercheurs est vieillissante.

Des investissements en capital-risque limités mais en plein essor

Le volume de l'investissement en capital-risque de démarrage joue un rôle clé dans le financement des innovations. Les pays de l'UE sont toujours largement distancés par les États-Unis (rapport de 1 à 5), tout en connaissant un fort développement du capital-risque. En 2000, la France se situe au 3^e rang (18 %), derrière l'Allemagne (26 %) et le Royaume-Uni (25 %). Pour la France, le capital-risque initial, mesuré par rapport au PIB (0,08 %), se situe au-dessus de la moyenne de l'UE, à un niveau relativement modeste, mais il connaît toutefois une progression dynamique. Un certain nombre de petits pays se démarquent, tout en restant distancés par les États-Unis. En 2001, après l'effondrement des marchés de valeur de croissance dans le monde, l'intensité du capital-risque initial, mesuré par rapport au PIB, est retombée pour la France à 0,035 %, juste en dessous de la moyenne de l'UE.

G3 - R&D financée par les entreprises - croissance annuelle réelle moyenne de 1995 à la dernière année disponible (1999)



Source : Eurostat chiffres clés 2001 dg Recherche

T2 - Dépenses de R&D en Md d'euros constants 1995

1999 ou 2000*	Ensemble	Entreprises	État	Enseig. sup
États-Unis	174,3	131,9	12,6	26,6
Japon	124,5	88,1	12,2	18,4
UE-15	144,1	94,6	20,0	28,5
Allemagne	50,5	35,3	6,9	8,2
France	28,8	18,4	5,1	4,8
Royaume-Uni	18,2	12,4	1,9	3,6
Suède	7,7	5,8	0,2	1,6

Source : Eurostat

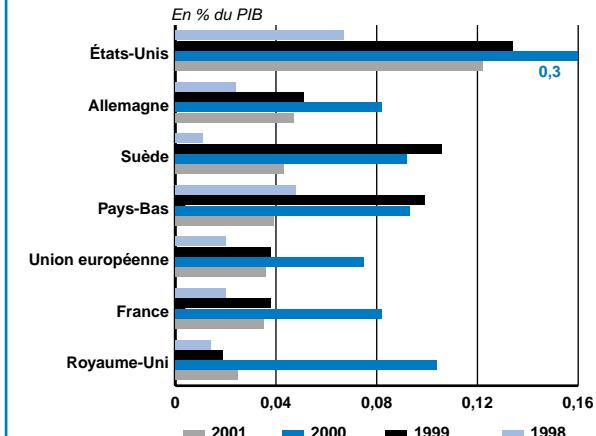
T3 - Chercheurs, un potentiel humain de qualité

	Nb chercheurs En milliers* en 1999	Chercheurs / pop. active Pour mille	
		1981	2000
États-Unis	1114	6,2	8,1
Japon	659	5,4	9,6
UE-15	892		
Allemagne	240	4,4	6,4
France	158	3,6	7,0
Royaume-Uni	159	4,8	5,5
Suède	40	4,1	9,6
Finlande	25	3,7	10,0

Sources : Eurostat, MENRT.

* évalué en équivalent temps pleins et y c. les ingénieurs de recherche

G4 - Investissements dans le capital-risque initial / PIB



Source : Eurostat et EVCA (european venture capital association)

Note : pour les États-Unis, le chiffre est de 0,315 % en 2000 et non pas limité au maximum de l'échelle (0,16 %)

FICHE 59
La place des TIC

La contribution des Technologies de l'information et de la communication (TIC) à la croissance et aux gains de productivité aux États-Unis a bien été largement mise en évidence. Elle trouve sa source à la fois dans l'existence d'un important secteur producteur de TIC, domaine d'élection de l'innovation, et dans une large diffusion des TIC, facteur de compétitivité, dans les autres secteurs économiques. Sur ces deux plans, malgré un dynamisme récent, la France accuse un certain retard.

Un secteur producteur de TIC dont le poids dans l'économie reste modeste...

Bénéficier d'un large secteur producteur de TIC, innovant et compétitif, constitue un atout de taille pour les entreprises françaises. Or, si le secteur producteur de TIC en France a contribué de façon notable au dynamisme de la croissance nationale (1999-2000), il n'occupe qu'une part encore modeste dans l'économie. Globalement, la part de la valeur ajoutée des TIC (informatique, électronique et télécommunications) dans la valeur ajoutée du secteur des entreprises est de 9,8 % pour la France (car elle inclut les services postaux); le niveau est nettement inférieur à celui atteint dans les pays nordiques et les États-Unis.

... et dont l'effort de R&D augure mal d'un rattrapage

L'évolution des dépenses de R&D des secteurs producteurs de TIC en France ne présage pas un rattrapage rapide. Dans les industries productrices de TIC, les États-Unis s'affirment comme le leader incontesté de la planète, avec une dépense de R&D correspondant à plus de 5 pour mille du PIB, précédant de loin la France, avec 3 pour mille du PIB, et surtout le Royaume-Uni, avec 1,6 pour mille du PIB.

Une part des TIC dans l'investissement en progression insuffisante

Entre 1995 et 1999, les États-Unis ont connu une croissance annuelle de leurs dépenses totales en TIC (consommateurs, entreprises et administration) de plus de 8 % par an, au lieu d'une hausse de 4,8 % pour l'UE et de 3,2 % pour la France. Ainsi, en 1999, les dépenses totales en TIC représentaient 8,9 % du PIB américain, contre 6 % du PIB en France et 6,2 % dans l'UE. Les États-Unis ont ainsi accentué leur avance sur l'UE.

Pour le seul secteur des entreprises, l'investissement en biens et services TIC représente 4,5 % du PIB aux États-Unis en 1999, au lieu de 2,4 % pour les pays de l'UE et seulement 2,05 % pour la France. La rapide diffusion des TIC se reflète dans la part croissante des investissements TIC dans la FBCF des entreprises. En 1999, environ un tiers de la FBCF était consacré aux TIC aux États-Unis et en Finlande, alors que pour la France, le Japon et l'Allemagne cette part était environ moitié moindre.

T1 - Part des secteurs producteurs de TIC dans la valeur ajoutée du secteur des entreprises

En %	Finl	Suède	USA	R-U	F (1)	Jap (2)	All (3)
1995	8,4	8,6	9,5	9,4	9,3	7,1	6,6
1999	13,4	11,6	11,0	10,6	9,8	8,4	7,1

Source: Perspectives des TIC 2002 - OCDE

(1) y compris services postaux (2) non compris commerce de gros et une partie des activités informatiques (3) non compris commerce de gros et location de matériel informatique

T2 - Dépenses de R&D des industries manufacturières TIC

En % PIB	Suède	Japon	USA	F	All	R-U
1991	0,57	0,61	0,51	0,38	0,35	0,19
1995	0,73	0,59	0,49	0,34	0,30	0,15
1999	0,85	0,71	0,50	0,30	0,29	0,16

Source: tableau de bord de l'OCDE de la science, de la technologie et de l'industrie - 2001

T3 - Dépenses globales en TIC (ménages, administrations, entreprises)

En % PIB	R-U	Suède	USA	Japon	F	All
1992	7,2	7,6	7,5	5,7	5,8	5,4
1995	7,8	7,8	7,9	5,4	5,9	5,2
1999	9,3	9,3	8,9	7,1	6,0	5,3
1992-99	+2,1	+1,7	+1,4	+1,4	+0,2	-0,1

Source: Commission européenne - European competitiveness report 2001

T4 - Investissement en produits TIC des entreprises

En % PIB	USA	R-U	Suède	Finl	NL	All	F
1992	2,6	2,4	2,5	1,6	2,2	1,7	1,7
1999	4,5	3,7	3,6	2,5	3,1	2,1	2,0
1992-99	+1,9	+1,3	+1,1	+0,9	+0,9	+0,4	+0,3

Source: Commission européenne - European competitiveness report 2001

T5 - Comparaison France et États-Unis sur la contribution de leur informatisation à la croissance

Contribution du capital informatique* à la croissance

En point de PIB	1990-1995	1995-2000
France	0,28 ¹	0,421 ¹
États-Unis	0,40 ²	0,762 ²
	0,57 ³	1,103 ³

Sources: 1. Mairesse, Cette et Kocoglu (2001); 2. Jorgenson-Stiroh (2000) 3. Oliner-Sichel (2000) -

* l'évaluation a été faite en retenant le même partage consommation intermédiaire et investissement informatique en France et aux USA. Il faut souligner en effet que la frontière entre FBCF (investissement) et consommation intermédiaire, particulièrement pour les logiciels, est différente d'un pays à l'autre.

Les comptes nationaux américains affectent à la FBCF la totalité de la production de logiciels, contrairement aux comptes français qui fondent leur estimation de la FBCF sur les immobilisations déclarées par les entreprises, lesquelles n'y incorporent qu'une faible part de leurs logiciels. Pour un même montant de logiciels achetés par les entreprises américaines ou françaises, la FBCF apparaît donc plus élevée aux États-Unis qu'en France; le phénomène représente 0,2 point par an de croissance aux États-Unis.

Une moins large utilisation des TIC par les entreprises françaises

Dans le contexte de la mondialisation, où la compétitivité devient la capacité de l'entreprise à réagir de manière flexible et rapide aux exigences du marché, voire à prendre de l'avance sur ses concurrents, l'utilisation des TIC est incontournable.

Les entreprises industrielles françaises ont accéléré leur équipement en outils TIC au cours des années récentes.

L'enquête du Sessi (1999-2000) a montré que les grandes entreprises étaient tout à fait en pointe en la matière. Toutefois, les PME-PMI, moins conscientes de l'importance stratégique des TIC, accusent encore un retard certain par rapport à leurs concurrentes étrangères, notamment dans la mise en place de sites Web sur l'internet.

Équipement en TIC : retard pour les sites Web

En matière de connectivité TIC (accès à l'internet, mise en place d'un site Web ou d'un intranet), l'étude annuelle britannique de benchmarking sur les TIC (2001) souligne que :

- la France se situe encore dans le groupe retardataire, avec le Japon et l'Italie, sauf en matière d'utilisation de l'EDI et des extranet ;
- l'Allemagne et le Royaume-Uni ont fortement progressé dans la mise en place de sites Web ;
- les États-Unis, la Suède et le Canada sont toujours en pointe en matière de connectivité.

Une utilisation des TIC en retrait, notamment dans le "e-business"...

S'agissant de l'intensité d'utilisation des TIC (internet et messagerie), qui est mesurée dans l'étude en pourcentage de salariés utilisant l'internet, la France se positionne au dernier rang, avec un taux de 29 %, loin de l'Allemagne et du Royaume-Uni (autour de 40 %).

En matière d'utilisation des TIC pour l'exercice des autres fonctions d'entreprise (e-business), c'est de nouveau dans le groupe constitué par le Japon, l'Italie et la France, que les entreprises se sont le moins engagées dans la mise en œuvre du e-business. La France se classe souvent au dernier rang ; il en est ainsi notamment pour la mise en œuvre des TIC pour améliorer les processus de production et pour améliorer le système de la logistique et de la livraison.

... et le commerce électronique

S'agissant du commerce électronique, qui progresse partout plus lentement que prévu, les entreprises françaises procédant à des achats en ligne ne représentent que 20 % de l'emploi total des entreprises, contre au moins 30 % en Allemagne et au Royaume-Uni et 54 % aux États-Unis. Pour les ventes en ligne, la France rétrograde au dernier rang (19 %), distancée notamment par le Royaume-Uni (29 %) et l'Allemagne (43 %).

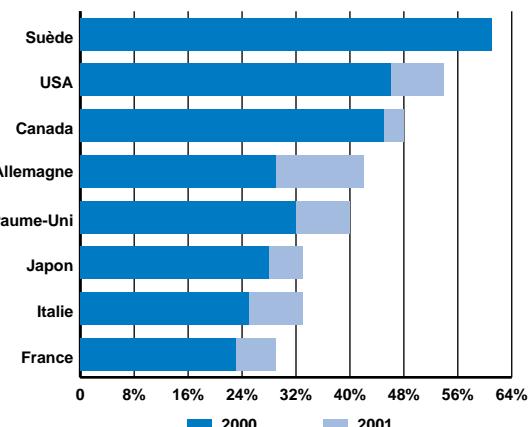
Ce retard concerne à la fois le commerce électronique interentreprises, B to B et surtout B to C, en direction des particuliers, malgré ou à cause de l'utilisation antérieure du m-commerce.

T6 - Indicateurs de connectivité (en %)*							
Accès à l'internet		Site Web		Intranet		Extranet	
SUE	98	SUE	80	SUE	61	CAN	31
ALL	7	R-U	80	USA	60	ALL	26
CAN	95	ALL	77	CAN	60	USA	25
USA	94	USA	77	R-U	58	R-U	22
R-U	94	CAN	73	ALL	56	SUE	21
ITA	83	JAP	58	JAP	44	FRA	20
JAP	82	ITA	58	FRA	41	JAP	16
FRA	82	FRA	56	ITA	38	ITA	12

Source: DTI international benchmarking 2001

*en % de l'emploi concerné. Il s'agit du pourcentage de l'emploi que représentent les entreprises utilisatrices de TIC et non pas d'un % des entreprises utilisatrices.

G1 - Intensité d'utilisation de l'internet : proportion moyenne de salariés utilisant l'internet dans le mois



Source: DTI international benchmarking - 2001

T7 - Utilisation des TIC pour transformer les processus d'affaires de l'entreprise (e-business) (en %)*

	Améliorer les processus de production et de production	Flexibiliser les méthodes de développement (conception)	Coopérer avec les partenaires et de la livraison	Améliorer le système de la logistique
USA	22	USA 18	USA 17	USA 17
R-U	20	CAN 15	R-U 16	R-U 16
CAN	17	R-U 15	CAN 14	CAN 14
ITA	16	SUE 11	ALL 14	ALL 14
SUE	16	ALL 10	ITA 14	ITA 14
ALL	13	ITA 10	SUE 8	SUE 8
JAP	10	JAP 7	FRA 7	FRA 7
FRA	9	FRA 5	JAP 4	JAP 4

* cf. T6.

Source : DTI international benchmarking 2001 (R-U)

T8 - L'utilisation commerciale de l'internet par les entreprises d'Europe du Nord et de la France

% d'entreprise	(en % des entreprises)				
	Suède	Finlande	DK	Norvège	France
Accès internet	93	97	92	86	91
Site sur la Toile	83	81	75	64	54
Site pour vente	19	21	21	19	9

Sources : enquêtes TIC nationales 1999-2000

Implantation étrangère et attractivité

L'industrie en France, parmi les plus ouvertes aux investissements étrangers

La part de l'activité manufacturière sous "contrôle étranger" en France est importante et situe notre pays devant la plupart des autres nations européennes, mis à part l'Irlande, le Luxembourg et la Hongrie. Le poids économique des entreprises étrangères dans l'industrie manufacturière a augmenté en France depuis 1994, comme d'ailleurs dans la plupart des pays, et celles-ci jouent désormais un rôle important sur l'emploi, l'investissement et la production.

La France, avec 28 % des emplois dans des entreprises manufacturières étrangères, se situe devant les Pays-Bas (22 %), le Royaume-Uni (18 %), l'Italie (12 %) et très loin devant l'Allemagne (6 %), qui s'est ouverte plus tardivement et fait figure d'exception (cf. G1). 29 % de la production manufacturière en France est réalisée par des entreprises étrangères (cf. G3).

Avec 65 % de la production sous contrôle étranger dans le secteur des hautes et moyennes technologies (cf. G2), la France fait partie des pays, avec le Japon, le Royaume-Uni et l'Irlande, qui attirent le plus ce type d'investissement. Ces entreprises sous contrôle étranger réalisent 32 % de la production de moyenne et haute technologie (cf. G3).

En France, 35 % des investissements industriels ont été effectués en 1998 par des entreprises sous contrôle étranger (34 % au Royaume-Uni en 1997, 30 % au Pays-Bas et 55 % en Pologne en 1998).

Avec 10 % de la production mondiale sous contrôle étranger effectuée dans l'Hexagone, la France arrive en troisième position, derrière les États-Unis (42 %) et le Royaume-Uni (12 %).

Léger regain des investissements étrangers en 2001

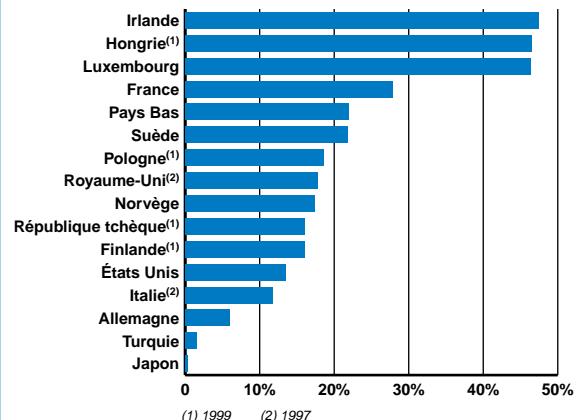
L'infexion constatée ces dernières années dans les flux d'investissements étrangers en France a été importante. La part de la France dans les flux mondiaux est en effet passée de 6 % en 1995 à 3 % en 2000. Parmi les flux destinés à l'Europe de l'Ouest, seulement 7 % étaient destinés à la France en 2000, contre 20 % en 1995 (cf. G4).

En 2001, au contraire, alors que les flux d'investissement dans le monde diminuaient de moitié, les investissements directs en France ont progressé de 25 %, pour s'établir à 58,8 Md€ (cf. fiche 61). Mais ceci touche essentiellement des opérations de trésorerie consécutives à des restructurations de groupes, qui peuvent être liées à des raisons fiscales.

En réalité, l'essentiel de ces investissements concerne des fusions et acquisitions, qui sont des transferts de propriété, mais qui ne créent pas de richesse en soi.

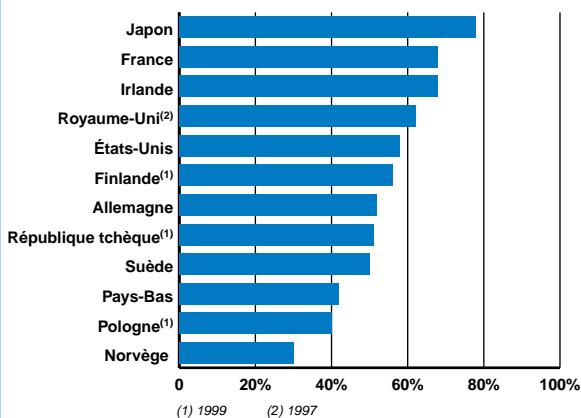
Parmi eux, seuls les investissements greenfields, qui correspondent à des implantations nouvelles, apportent directement un supplément de croissance en créant des emplois et de l'investissement supplémentaire. Leur montant financier est faible par rapport à l'ensemble des investissements étrangers, mais leur contribution à l'activité en France, avec 25 500 emplois créés ou maintenus en 2001 selon l'Agence française pour les investissements internationaux (AFII), n'est pas négligeable.

G1 - Part de l'emploi sous contrôle étranger dans l'industrie manufacturière en 1998



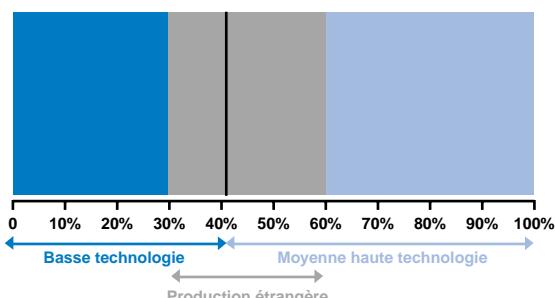
Source: OCDE

G2 - Part de la production de haute et moyenne technologie dans la production sous contrôle étranger



Source: OCDE

G3 - Part des entreprises étrangères dans la production en France



Note de lecture : 59 % de la production en France est dans le secteur de la haute et moyenne technologie et 32 % (19/59) de cette production est assurée par des entreprises sous contrôle étranger.

29 % de la production en France est assurée par des entreprises étrangères. 65 % (19/29) de la production étrangère (contre 57 % pour la production nationale) est dans les hautes et moyennes technologies.

Source: OCDE

"Greenfields" : le Royaume-Uni et la France restent en tête

Alors que les investissements greenfields baissent de 12 % en Europe en 2001 selon une étude de Ernst Young, le Royaume-Uni et la France restent largement en tête pour le nombre d'investissements qui y sont effectués, avec des parts de 19 % et 13 % respectivement, après 26 et 16 % en 2000.

La baisse est cependant plus accentuée en France que dans l'ensemble de l'Europe. L'Allemagne, la Suède, la Finlande, les pays d'Europe centrale et orientale, à l'exception de la Pologne, affichent une croissance du nombre de projets d'investissement. Par contre, le nombre de projets baisse de 47 % en Suisse, de 46 % en Irlande, de 37 % au Pays-Bas, de 34 % en Grande-Bretagne et seulement de 25 % en France.

Un positionnement qui pâtit de la réglementation

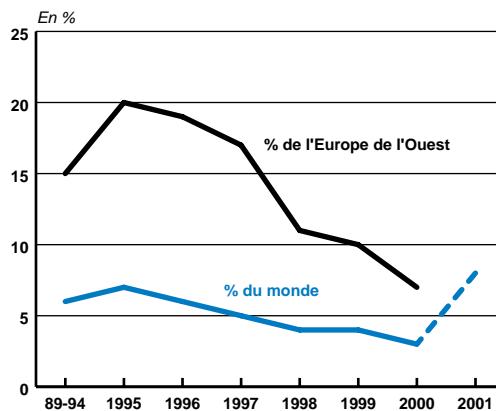
Le World Competitiveness Yearbook de IMD (Lausanne) ou le Global Competitiveness Report de WEF (Davos) et de l'université de Harvard donnent néanmoins des classements très moyens de la France en termes de compétitivité et d'attractivité globale (respectivement 22^e rang sur 49 pays ou 20^e rang sur 45 pays). Comparable au Japon, la France s'y trouve toujours précédée par l'Allemagne et le Royaume-Uni. Ce classement priviliege en fait des pays leaders en matière de TIC et de déréglementation, notamment financière.

En termes de performances - qu'elles soient macroéconomiques (pour IMD) ou microéconomiques (pour WEF) -, des entreprises opérant sur le site français, le classement était plus favorable (respectivement 11^e rang et 12^e rang).

La France présente d'ailleurs des atouts certains : la taille et le dynamisme du marché local, la qualité de la main-d'œuvre et la qualité de vie, la qualité de son réseau d'infrastructures, des coûts d'énergie parmi les plus bas d'Europe, un réseau de télécommunications dense.

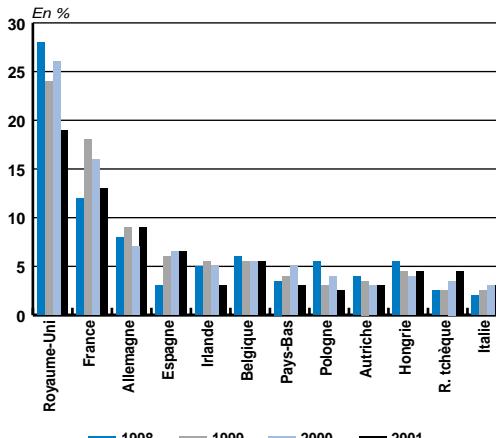
Le classement global tient essentiellement aux opinions sur la réglementation sociale et fiscale et ses orientations de l'an dernier. L'effet se retrouve dans une étude de Ernst et Young, en 2001, menée auprès de 200 dirigeants internationaux : moins de la moitié prévoient d'implanter ou de développer les activités de leur entreprise dans l'Hexagone.

G4 - Part des investissements entrants en France dans les flux d'investissements du monde et de l'Europe de l'Ouest



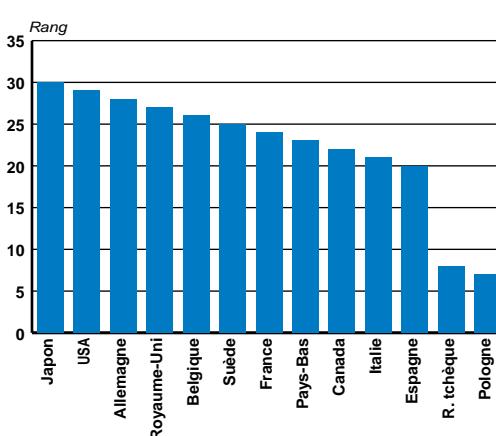
Source: WIR 2001, Cruced

G5 - Part des différents pays dans les projets greenfields annoncés en Europe



Source: Ernst and Young, EIU, 2001

G6 - Classement des pays selon le coût total de l'implantation d'une activité en 2001



Source: EIU 2001

Note : le coût total des implantations prend en compte le coût des terrains, le coût des investissements en bâtiment et en machines, les coûts de fonctionnements sur trois ans (notamment les salaires, les dépenses en transport, en électricité et en services de télécommunication)

Flux d'investissements directs étrangers

Des investissements entrants et sortants plus équilibrés en 2001

En 2001, dans un contexte de net recul du mouvement d'internationalisation (-50 % des flux d'investissement dans le monde - cf. G1 -), les investissements entrants et sortants de France sont plus équilibrés, respectivement 4 % du PIB et 6,3 % du PIB en moyenne annuelle (cf. G2). Ces résultats s'expliquent d'une part par l'absence de grosses opérations d'investissements sortants, car il y a eu un retournement de conjoncture, et d'autre part par une poursuite des investissements directs étrangers en France. Ceux-ci continuent de croître dans un contexte mondial de récession. Toutefois, l'augmentation de ces flux entrants correspond à des opérations de trésoreries consécutives à des recompositions de groupes et non à des augmentations de flux en capital social.

Après les fusions acquisitions de 1999 et 2000, 2001 apparaît donc comme une année de consolidation, sans grosses opérations dans un contexte économique dégradé.

Dynamisme à l'international

Les investissements à l'étranger ont permis à des groupes industriels de conforter leur position à l'international et de contribuer ainsi largement à l'excédent commercial de la France en s'ouvrant de nouveaux marchés (cf. fiche 23). Ils ont notamment renforcé en 2000 leur position dans les pays d'Europe centrale et orientale, qui sont des régions à croissance forte (cf. fiche 51).

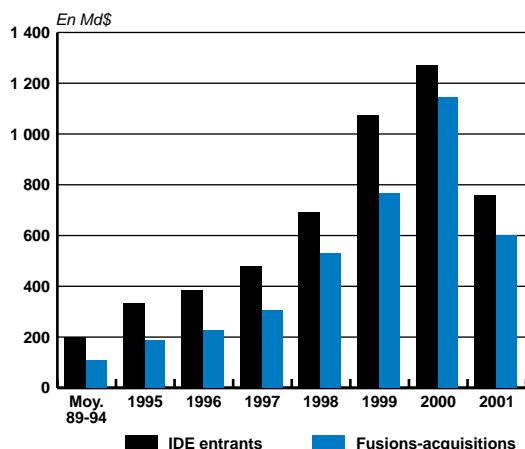
Par leurs investissements à l'étranger, des entreprises de nationalité française atteignent une taille critique en se positionnant sur des marchés clés pour devenir de grands acteurs mondiaux. Les entreprises françaises détiennent le deuxième stock d'IDE au Canada, juste derrière les États-Unis (14 % du stock d'investissement étranger manufacturier aux États-Unis), à égalité avec le Royaume-Uni et l'Allemagne. Elles se distinguent notamment dans les secteurs de la chimie et des équipements mécaniques. Parmi les 100 plus grands groupes mondiaux figurent 13 groupes français dont 8 industriels. Les États-Unis en comptent 25, le Royaume-Uni 8 et l'Allemagne 12.

Ce vaste mouvement d'internationalisation a été possible sans mettre en péril la balance des paiements et il témoignait plutôt de la bonne santé économique des entreprises. Il s'est fait toutefois au prix d'un endettement des entreprises, qui est devenu excessif avec la chute des cours boursiers en 2001 et qui pourrait compromettre leur capacité d'investissement à venir.

Investissements directs

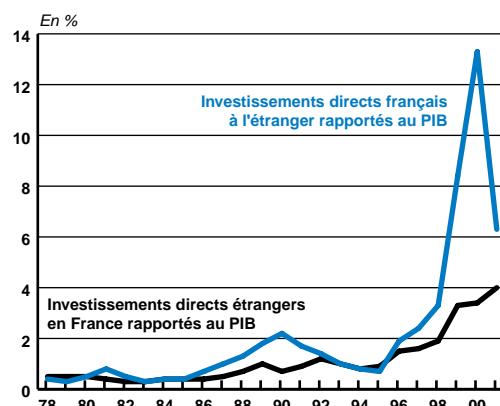
Selon la définition du FMI, une relation d'investissement direct est établie dès lors que l'investisseur détient au moins 10 % du capital social de l'entreprise investie.

G1 - Investissements directs étrangers dans le monde



Source : Cnuced, World Investment Report 2001

G2 - Investissements entrants et sortants rapportés au PIB



Sources : Insee, Banque de France

T1 - Les investissements directs entre la France et l'étranger

Md€	1999	2000	2001
Investissements directs	-75,4	-143,9	-33,7
français à l'étranger	-119,1	-190,5	-92,5
dont hors zone euro	-47,1	-146,4	-45,0
-capital social	-82,4	-151,1	-52,2
-bénéfices réinvestis	-11,7	-5,7	-6,3
-autres opérations	-25,0	-33,7	-34,1
étrangers en France	43,7	46,6	58,8
dont hors zone euro	9,0	24,0	22,3
-capital social	18,2	29,9	20,2
-bénéfices réinvestis	1,8	2,3	3,1
-autres opérations	23,7	14,5	35,5

Sources : Ministère de l'Économie, des Finances et de l'Industrie, Banque de France (22 mai 2002)

Note : un signe + traduit une diminution des avoirs des résidents ou une augmentation de leurs engagements.

Compétitivité et fiscalité

Des taux de prélèvements élevés

Le taux des prélèvements fiscaux et sociaux s'élève à 45 % du PIB en France. Il est souvent jugé trop élevé, en particulier par les industriels. De plus, et au-delà des débats sur le niveau optimal de la fiscalité, l'importance relative de la fiscalité en France peut induire, dans une économie ouverte, des distorsions de concurrence avec les autres pays : écarts de prix dus à la TVA, salaires inégaux, évasion fiscale, fuite des capitaux et des compétences... L'ouverture des frontières devrait donc s'accompagner d'une harmonisation fiscale et sociale. Or elle est presque inexistante au niveau mondial et très lacunaire en Europe, en particulier pour la fiscalité assise sur le capital productif de l'entreprise (nous ne traiterons pas ici des prélèvements sur les salaires, l'énergie, les ventes...).

L'impôt sur les bénéfices reste élevé

La taxation des bénéfices reste du ressort de chaque pays, et certains, comme l'Irlande, réduisent leur fiscalité pour attirer les industriels. Ces pratiques auraient tendance à s'accentuer, et porteraient en particulier sur les taux d'imposition des bénéfices (cf. récentes réformes de la fiscalité au Royaume-Uni, aux Pays-Bas, en Allemagne...). Malgré quelques dispositions favorables, par exemple en matière d'amortissement dégressif ou de déductibilité des intérêts, les industriels installés en France sont assez défavorisés par rapport à leurs concurrents européens. Une récente étude de la Commission souligne ce handicap français (cf. CEE-Com 2001-582).

La taxe professionnelle handicape lourdement l'investissement industriel

La taxe professionnelle est un impôt très dissuasif pour les nouveaux investissements. Elle est sans équivalent en Europe, où les taxes locales professionnelles, lorsqu'elles existent, sont souvent assises sur les bénéfices des sociétés.

Ce handicap s'accroît avec l'exclusion progressive des salaires de son assiette. La taxe professionnelle devient ainsi un impôt assis principalement sur le capital productif (à sa valeur d'acquisition, c'est-à-dire non amorti) et ceci avec des taux supérieurs à 3 %, voire à 4 % dans certaines régions du sud de la France. Il est donc particulièrement dissuasif pour l'investissement des nombreuses entreprises, pour l'essentiel des PMI, qui ne bénéficient pas du plafonnement de la taxe professionnelle (fixé en général à 3,8 % de la valeur ajoutée). Ainsi, un équipement d'une durée de vie de 15 ans voit son coût majoré en France de plus de 50 % par rapport à celui de ses concurrents européens, ce qui crée de fortes distorsions de concurrence.

La difficile réforme de la taxe professionnelle

Demandée instamment par les industriels, la réforme de la TP semble délicate. D'importantes réformes de la fiscalité locale ont pourtant été réalisées dans plusieurs pays voisins. Mais en France, cet impôt assure, avec 27 Md€ en 2001, une part importante des recettes des collectivités locales. Il s'insère dans un édifice fiscal complexe à réformer (IS, plus-values, foncier, revenus de l'épargne, avoir fiscal...). Au-delà d'un éventuel remplacement de cette taxe (par majoration des impôts existants IS, IR, TVA...), les experts s'accordent cependant pour estimer qu'une taxation du capital productif non amorti et à plus de 3 % est antiéconomique.

T1 - Poids de l'impôt sur les sociétés dans le PIB

en % du PIB	France	Allm.	Italie	Esp.	R-U	UE à 15	USA	Japon
1990	2,3	1,6	3,9	2,9	4,2	2,6	2,1	6,6
1998	2,3	1,6	3,0	2,5	4,1	3,5	2,6	3,7
1999	2,9	1,8	3,3	2,8	3,8	3,5	2,4	3,4

Cf. OCDE - Revenues Statistics 2001

T2 - Taux d'imposition par pays en 2001

(en % du bénéfice)

	taux	taux	taux
Autriche	34,0	Grèce	37,5
Belgique	40,1	France	36,4
Allemagne	39,3	Finlande	29,0
Danemark	30,0	Italie	40,2
Espagne	35,0	Irlande	10,0
			Luxembourg 37,4
			Pays-Bas 35,0
			Portugal 35,2
			Suède 28,0
			Roy-Uni 30,0

Source: CEE-Rapport Taxud / Com2001-582 final. Ce tableau inclut les taxes locales sur les bénéfices.

Mais il s'agit ici de taux moyens, et, en taux marginal, la France se retrouve classée en dernière position.

T3 - La hausse rapide de la taxe professionnelle en France

Taux de croissance (%)	93	94	95	96	97	98	99	00	01
du PIB en valeur	1,4	3,8	3,4	2,6	3,2	4,4	3,8	4,6	3,3
de la taxe professionnelle	11,1	8,8	4,9	7,0	5,3	4,1	5,1	5,6	5,1

Source: Insee - Comptes de la nation; DGCL Stat et finances locales

La réforme fiscale en Allemagne

L'Allemagne vient de réformer profondément sa fiscalité. Trois points sont importants à souligner pour l'industrie :

-la détaxation partielle des plus-values de cession interne, va permettre aux groupes industriels allemands d'accélérer leur mondialisation (fin du système rhénan de participations croisées, recentrage sur le métier, ouverture et régulation par les marchés financiers...) ;

-la baisse du taux d'imposition marginal des revenus va réduire l'imposition des dividendes et de certaines plus-values. Le contraste s'accroît avec la fiscalité française, plutôt lourde, mais truffée d'exemptions importantes (cf. assurance vie...) ;

-les taxes locales sont maintenant assises sur les bénéfices (le bénéfice d'une entreprise étant national, la répartition entre les collectivités est basée sur la masse des salaires plafonnés). Le taux d'imposition des bénéfices dépasse ainsi 40 % en Allemagne (IS + taxe locale). Le choix d'une telle assiette est assez général en Europe, même s'il fragilise la stabilité des ressources des collectivités locales.