



R A P P O R T 2 0 0 3

L'industrie française en 2002/2003



DIAGNOSTIC 2002-2003



FINANCEMENT DE L'INDUSTRIE



FICHES THÉMATIQUES



Commission permanente
de concertation pour l'industrie

L'industrie française en 2002-2003



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

Désireux de donner une nouvelle ambition industrielle à la France, le Gouvernement attache une importance particulière à mener son action en étroite concertation avec les représentants des entreprises industrielles. Regroupant à parité les présidents des grandes fédérations industrielles et les représentants des principaux services de l'Administration, la Commission permanente de concertation pour l'industrie (CPCI) fournit le cadre approprié à cet objectif.

La première mission de la CPCI est en effet d'organiser la concertation entre les industriels et les pouvoirs publics. Dans ce cadre, en collaboration avec tous les membres du Gouvernement, et en dépit d'une conjoncture internationale morose et des contraintes budgétaires qu'elle entraîne, Mme Fontaine et moi-même avons donc posé les bases des nombreuses réformes indispensables à l'essor de l'industrie française.

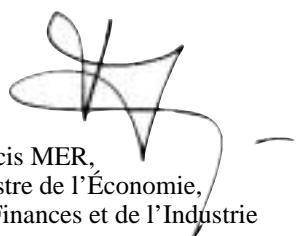
Ainsi en est-il du plan de soutien à l'innovation, qui à travers des mesures incitatives, encourage fortement l'effort de recherche et d'innovation au sein des entreprises : c'est en effet un élément-clé du développement de notre industrie. Nous cherchons aussi à mieux mobiliser les hommes, et à offrir, aux jeunes comme aux anciens, la possibilité de trouver dans l'industrie des emplois stables et rémunérateurs, que ce soit par le déverrouillage des heures supplémentaires, la revalorisation du Smic ou la baisse des charges sociales sur les bas salaires.

Nous avons parallèlement lancé de nombreux chantiers pour favoriser la création d'entreprises, simplifier les formalités, moderniser notre législation fiscale et sociale, soutenir la promotion des produits français dans le monde et assurer les bases d'un développement durable à nos entreprises.

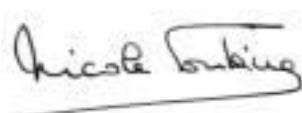
Sur tous ces thèmes, la concertation entre les pouvoirs publics et les industriels a été fructueuse, et nous adressons nos vifs remerciements à tous ceux qui ont participé à ce dialogue, qu'ils travaillent dans l'industrie ou au sein de l'Administration. L'année prochaine, nous comptons bien enrichir encore cette concertation dans le même esprit d'ouverture et d'écoute réciproque.

La CPCI a également pour mission d'informer l'opinion publique sur la situation actuelle de l'industrie. Son septième rapport en dresse un diagnostic très complet. Il souligne comment, dans un contexte économique mondial perturbé par l'affaire irakienne, notre industrie a su préserver ses acquis. Une reprise mondiale semble s'amorcer. Mais la baisse du dollar a entamé la compétitivité des entreprises européennes. Nous devons donc rester vigilants, et maintenir nos efforts pour favoriser le dynamisme, la capacité d'adaptation et l'envie de gagner de l'industrie française.

Nous souhaitons donc que cet ouvrage trouve, comme les années précédentes, la place qu'il mérite auprès du public.



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



Nicole FONTAINE
ministre déléguée à l'Industrie

Avant-propos

Je voudrais, dans cet avant-propos souligner l'excellent esprit de concertation qui a présidé à la rédaction de ce rapport. Sans doute peut-il y avoir des différences d'appréciation entre les représentants de l'Administration et les Fédérations industrielles, mais la volonté d'analyse objective et de perspective est commune.

Au demeurant, la CPCI est devenue une institution particulièrement active ; de nombreuses sections travaillent sur des sujets divers et conçoivent des analyses fouillées et des propositions constructives.

Ces réflexions devraient avoir pour suite de mettre en évidence les nécessaires adaptations de notre tissu industriel à la nouvelle forme de société qui émerge dans les pays avancés et que l'on appelle improprement "post-industrielle" ; en effet il est évident qu'une industrie fortifiée sera, pour longtemps au moins, indispensable pour diffuser, à l'ensemble de l'économie, les progrès technologiques et assurer l'équilibre des échanges.

Mais parce que l'industrie est le lieu privilégié de la concurrence, qu'elle se prête à la dialectique "poppérienne" sur laquelle se fonde une société de progrès, parce que c'est par elle que se transfèrent les gains de productivité rendant possible l'élévation du niveau de vie collectif, elle devra continuer à se remodeler par un intense et constant effort d'innovation et de formation qualifiante.

Le document qui suit analyse, sans complaisance particulière, la situation actuelle de l'industrie française. Il ne cache pas les faiblesses auxquelles il faudra porter remède si notre pays veut garder son rang. Il mérite d'être largement diffusé notamment dans les écoles et les universités pour aiguiser la réflexion des jeunes et leur appétit pour les activités industrielles.

Puissent les réflexions qu'il inspire participer aussi à l'élaboration d'un véritable projet industriel européen, mobilisateur et porteur d'avenir, confortant notre futur économique et politique, et réduisant le champ ouvert, en ces périodes de profondes transformations, à la désespérance et au nihilisme qui peuvent être le fruit de l'incertitude. Bref, qu'il aide à promouvoir un nouveau positivisme.



Daniel DEWAVRIN
Vice-président de la CPCI
Président du Groupement des Fédérations Industrielles

Les contributions à la rédaction du rapport

La rédaction du septième 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. Daniel Dewavrin.

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

Citons en premier lieu le GFI et les experts 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 2003, à savoir :

M. Denis Ferrand (Rexecode),

M. Michel Fouquin (Cepii),

M. Bruno Coquet (Dares),

M. Zoubir Benhamouche (D.Prévision),

Mme Annie Sauvé (Banque de France),

ainsi que les auteurs des études mentionnés dans le rapport qui ont bien voulu en assurer une relecture attentive.

Le rapport a été rédigé par des chargés d'études du Sessi, 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 et des fiches thématiques associées sont :

Chapitre 1 - Contexte économique : M. Georges Honoré (situation générale), Mmes Elizabeth Kremp et Catherine Souquet (analyse des résultats),

Chapitre 2 - Investissements : M. Raymond Heitzmann,

Chapitre 3 - Emploi : M. Jean-François Loué,

Chapitre 4 - Compétitivité : MM. Luc Tessier et Jean-François Loué

Le dossier sur " le financement de l'industrie " a été élaboré par Mmes Mireille Bardos et Annie Sauvé, de l'Observatoire des entreprises de la Banque de France.

La rédaction des fiches est le fruit d'un travail de synthèse aux participations multiples. Mentionnons, en particulier, les contributions de M. Daniel Valertsteinas (Dree) et Claude Picart (Insee), ainsi que celles de Mme Catherine Souquet et MM. Philippe Clarenc et Boris Guannel sur la base de travaux réalisés par Pierrette Briant, Yann Lhomme et Claire Plateau (Sessi).

Mme Marie-Jeanne Dupont, assistée de Mme Françoise Sénauteur et de M. Alain Bentolila (Sessi - Diffusion) ont assuré l'édition de ce rapport et nous remercions vivement Mme Régine Pechmagré de la Dircom, pour la composition de l'ouvrage.

La Commission

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

Créée 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.

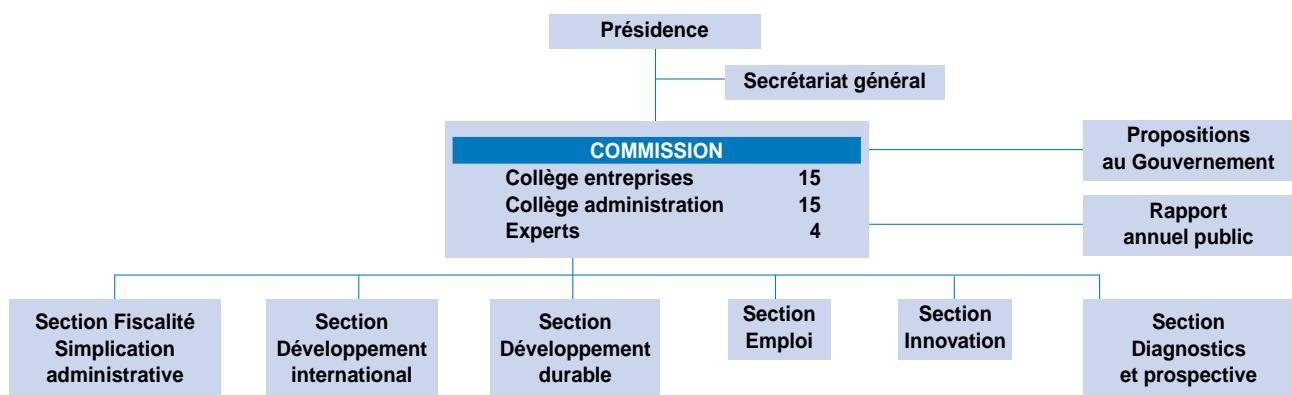
Composition de la commission : souplesse et partenariat

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).
- La section " innovation " est présidée par M. Robert Malher (Fieec), le rapporteur étant M. Damien Borot (Digitip).
- La section " développement international " 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 durable " est présidée par M. Bernard Rivière (UIC), le rapporteur étant M. Alain Pesson (Digitip).
- La section " diagnostics et prospective " est désormais présidée par M. Daniel Dewavrin qui succède à 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. Armand Batteux, président de la Fédération des industries des équipements pour véhicules ;
- M. Philippe Camus, président du Groupement des industries françaises aéronautiques et spatiales ;
- M. Jacques Chirat, président de la Fédération de l'imprimerie et de la communication graphique ;
- M. Daniel Dewavrin, président de l'Union des industries métallurgiques et minières ;
- M. Guy Dollé, président de la Fédération française de l'acier ;
- M. Manuel Gomez, président du Comité des constructeurs français d'automobiles ;
- 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. Yvon Jacob, président de la Fédération des industries mécaniques ;
- M. Robert Malher, 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 dix 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 l'éducation, 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. Yves Barroux (Secrétaire général de la Banque de France),
- M. Michel Didier (Directeur de Rexecode),
- M. Lionel Fontagné (Directeur du Cepii),
- Mme Elizabeth Waelbroeck-Rocha (Directeur général du Bipe).

(*) Cette liste a été actualisée en août 2003. 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 3

Diagnostic 2002-2003

Rapport réalisé pour la CPCI
par le Sessi

Sommaire

L'industrie française, diagnostic 2002-2003

Synthèse : Un ralentissement industriel prolongé et une compétitivité affaiblie mais l'amorce d'un redressement structurel

Chapitre 1 : Rechute de l'activité en 2002, mais stabilisation des résultats	17
Économie mondiale : une reprise inégale et freinée en fin d'année	18
Europe : reprise avortée	18
France : consommation et investissement ont ralenti en 2002	20
Perspectives pour 2003-2004 : la montée de l'euro limite la reprise industrielle	21
Stabilisation des résultats en 2002, face à un marché atone	22
Chapitre 2 : L'investissement matériel en net recul	25
Recul de l'investissement matériel en 2002	26
Progression ralentie des investissements immatériels	27
Renforcer la capacité d'innovation des entreprises d'ici 2010	28
Chapitre 3 : Emploi : en 2002, l'ajustement touche l'emploi direct	33
La baisse de l'emploi se poursuit	34
Ralentissement des salaires mensuels et horaires	35
Depuis 1996, la croissance industrielle française a été riche en emplois	36
Des ajustements à prévoir pour employer plus de seniors	37
Chapitre 4 : Commerce extérieur et compétitivité : une année en trompe-l'œil	41
Commerce mondial : un faible rebond	42
France : la baisse des prix à l'importation stimule l'excédent commercial	42
Parts de marché : un redressement temporaire	44
Compétitivité-coût et prix : l'effritement	45
Une compétitivité hors prix menacée à terme ?	46
Un marché intérieur plus ouvert aux importations	46
Dossier - Le financement de l'industrie : rééquilibrage en 2002	49
La situation financière des entreprises industrielles en 2002	51
Les délais de paiement et le solde du crédit interentreprises de 1989 à 2001	55
Risques et cotations des entreprises industrielles en 2001-2002	57
L'endettement des groupes industriels de 1989 à 2001	59
Annexe méthodologique	61

Fiches thématiques

F11 : La production manufacturière en 2002-2003	65
F12 : La demande industrielle en 2002-2003	67
F13 : Rentabilité des entreprises industrielles de 1990 à 2001	68
F14 : Taux de marge des entreprises industrielles de 1990 à 2001	71
F15 : Les entreprises industrielles en 2002	72
F16 : Désindustrialisation et imbrication de l'industrie et des services	73
F21A : Recherche et développement (R&D) dans les pays de l'OCDE	74
F21B : Dépenses de R&D par secteur : comparaison internationale	76
F21C : Le financement public de la R&D réalisée par les entreprises	77
F22 : Brevets et protection de l'innovation technologique	78
F23 : L'innovation technologique dans l'industrie française	80
F24A : L'utilisation des TIC par les entreprises industrielles en 2002	82
F24B : Les dépenses informatiques et les investissements en TIC	84
F31 : L'emploi industriel en France et dans les grands pays	86
F32 : Durée du travail et volume d'heures ouvrées	87
F33 : La formation des salariés en entreprise	89
F34 : Les salariés âgés dans l'industrie française	90
F35A : Les dispositions successives sur la durée du travail	92
F35B : La RTT et l'emploi, essais d'évaluation	93
F35C : La RTT et le coût du travail	95
F41A : Échanges par zone géographique	97
F41B : Peco, les enjeux commerciaux de l'élargissement	98
F41C : L'entrée de la Chine à l'OMC, enjeux pour l'industrie française	100
F42 : Échanges industriels par produit	102
F43A : Les parts de marché industrielles de la France	105
F43B : La France sur le marché des biens d'équipement	106
F44 : Les coûts salariaux horaires	108
F45 : Productivité et compétitivité-coût	109
F46 : Compétitivité-coût, prix et marges	111
F47 : Compétitivité hors prix : qualité et image des produits	112
F48A : Flux d'investissements directs étrangers	114
F48B : Investissements " Greenfields " et attractivité	115
F48C : Implantations étrangères en France et françaises à l'étranger	116
F48D : Stratégie extérieure des groupes industriels internationaux	117
F49 : Compétitivité et taxe professionnelle	119

Un ralentissement industriel prolongé et une compétitivité affaiblie mais l'amorce d'un redressement structurel

Baisse des marchés financiers, crise allemande et Irak ont bloqué la reprise en 2002

Après l'effondrement des valeurs technologiques fin 2000 et le choc du 11 septembre 2001, une reprise était attendue en 2002 dans les grands pays industrialisés. Mais les effets du ralentissement en Allemagne et de la baisse des marchés financiers ont été plus forts que prévu, et la reprise amorcée au début de 2002 a fait place au cours de l'été à un certain attente qui s'est amplifié début 2003 avec la préparation de l'intervention anglo-américaine en Irak.

Avec la fin rapide des opérations militaires, l'économie américaine retrouve une certaine sérénité, tout en restant handicapée par l'ampleur de ses déséquilibres budgétaire et commercial. Le niveau très bas des taux d'intérêt et la stabilisation attendue des prix de l'énergie devraient soutenir l'activité au deuxième semestre 2003. Mais, avec la baisse du dollar, l'économie européenne risque de n'en bénéficier qu'avec un certain délai par rapport aux États-Unis.

Le redressement du commerce mondial et la baisse du dollar ont provisoirement conforté notre excédent

En 2002 le commerce mondial a faiblement rebondi, tiré par la reprise des importations américaines et par le dynamisme des économies asiatiques. Mais l'Europe est restée à la traîne et, en France, les volumes échangés ont diminué en 2002. Notre excédent commercial s'est cependant renforcé, grâce à l'appréciation de l'euro par rapport au dollar qui a permis une amélioration des termes de l'échange.

Effritement de la production industrielle

Touchées par la stagnation du commerce extérieur, mais aussi par le ralentissement de la consommation de biens durables et par la crise spécifique affectant certains secteurs comme l'aéronautique ou les télécommunications, les entreprises françaises ont différé leurs investissements et poursuivi l'allégement de leurs stocks en 2002 et début 2003. La production industrielle s'infléchit au printemps, en particulier dans les biens d'équipement et les biens intermédiaires. En quasi stagnation tout au long de l'année 2002, elle perd deux

points sur son niveau moyen de 2001. De plus, la montée de l'euro restreint les débouchés et le potentiel de croissance des industries française et européenne.

Baisse des investissements industriels de 9 %

Face au manque de perspectives et à la hausse de leur endettement, les entreprises industrielles ont réduit leurs investissements de 9 % en 2002. Ce recul est sensible dans les biens intermédiaires et d'équipement et, pour la deuxième année consécutive, il affecte fortement le secteur des technologies de l'information.

En 2003, avec les espoirs d'une amélioration du climat conjoncturel, une légère reprise de l'investissement est attendue en fin d'année.

Progression ralentie des investissements immatériels

Tout en restant plus dynamiques que les achats d'équipements, les investissements immatériels ralentissent en 2002. Les dépenses de R&D des entreprises stagnent en 2002, après avoir augmenté de 5 % en 2001. Ainsi, la part dans le PIB de la R&D des entreprises retombe à 1,37 %, soulignant ainsi tout l'effort restant à faire en France pour s'approcher des objectifs de Lisbonne visant à consacrer 3 % du PIB de l'Union européenne à la R&D, publique et privée, en 2010.

À l'inverse, les dépenses de publicité se remettent progressivement du ralentissement intervenu en 2001.

Usage accru des TIC, innovation et brevets à la traîne

Les achats de logiciels reprennent aussi, après leur recul en 2001. De même, l'utilisation des technologies de l'information se généralise dans les entreprises industrielles et le retard français semble ainsi se combler dans les entreprises, comme pour les ménages, avec le développement des accès à haut débit à l'internet.

À l'inverse, la dernière enquête communautaire sur l'innovation ne signale pas d'amplification de l'effort d'innovation en France depuis quatre ans, et les dépôts de brevets accusent toujours un retard notable par rapport à nos voisins. Ainsi, le soutien public à l'effort de recherche et d'innovation des entreprises reste une priorité nationale, comme le souligne le plan Innovation du gouvernement.

La baisse de l'emploi s'est poursuivie, la productivité se redresse

Avec la stagnation de la production, l'industrie française a perdu 74 000 emplois en 2002, et cet ajustement s'est reporté sur l'emploi direct, l'intérim ayant amorcé une légère reprise après son recul en 2001. L'arrêt des embauches a conduit à une baisse de la mobilité de la main-d'œuvre et à un durcissement du marché du travail. Les salaires ont ralenti et les difficultés de recrutement ont disparu pour de nombreux métiers.

La baisse de l'emploi industriel a aussi permis un redressement de la productivité du travail en 2002. Ce regain a mis fin à la détérioration des coûts unitaires constatée en 2001 et a compensé la hausse assez rapide des coûts horaires français au sein de la zone euro.

De la rénovation des aides à l'emploi, à la mobilisation des travailleurs âgés

Au cours des dernières années, et au-delà des effets controversés de la réduction du temps de travail, les gouvernements successifs ont favorisé le développement de l'emploi industriel en abaissant le coût relatif du travail pour les personnes les moins qualifiées. Cette politique de baisse ciblée des charges se poursuit en 2002-2003. Ce n'est qu'en moyenne qu'elle permettra de compenser les hausses liées à la réunification des Smic. Son impact sera en effet différencié selon les entreprises, les incitations antérieures à la réduction du temps de travail étant supprimées.

La mobilisation de la force de travail se poursuit, en particulier en direction des jeunes, de mieux en mieux formés mais dont le nombre diminue. Avec le vieillissement démographique, l'industrie devra aussi mieux mobiliser ses salariés les plus âgés.

Baisse du dollar, perte de compétitivité, recul des parts de marché et hausse des importations

Avec la baisse du dollar, les coûts et les prix industriels augmentent en Europe, et la compétitivité de l'industrie française s'effrite depuis deux ans.

Les conséquences de ce retournement restent largement à venir. En 2002, les parts de

marché de l'industrie française ont résisté en valeur, mais elles ont diminué en volume. Cette évolution affecte surtout les biens d'équipement, et en particulier l'industrie aéronautique. Cependant, les produits français conservent une image favorable en termes de qualité et de design, même si l'innovation n'est pas considérée comme leur point fort.

De même, l'affaiblissement de notre compétitivité favorise la croissance des importations. Encore relativement préservée face à la montée des importations en provenance de Chine, l'économie française s'est surtout ouverte aux produits des pays candidats à l'Union européenne. Leur percée offre, en contrepartie, de fortes opportunités d'implantation aux industriels français.

La compétitivité de l'industrie française dépend aussi de son environnement fiscal et social. Sa faible harmonisation en Europe entraîne certains surcoûts qui, comme la taxe professionnelle, handicapent spécifiquement l'investissement des PMI.

Vigueur relative des investissements étrangers en France

Si les flux mondiaux d'investissements directs ont fortement baissé depuis deux ans, ceux dirigés vers le territoire français ont bien résisté. En 2002, la France se situe ainsi au second rang mondial derrière la Chine, et, en se limitant aux nouvelles implantations (investissements dits " Greenfields ") au second rang derrière le Royaume-Uni. Les investissements étrangers en France sont ainsi devenus presque aussi importants que ceux des français vers l'étranger, en forte diminution depuis deux ans.

Résultats stabilisés en 2002

Après leurs déboires financiers en 2001 et toujours confrontés à une demande atone, les industriels ont réussi à stabiliser leurs résultats comptables en 2002 en limitant leurs investissements et leurs stocks. Le taux de marge de l'industrie se stabilisera aussi à son niveau des années 1998-1999, restant ainsi bien au-dessus du point bas de 1993.

Si la pharmacie reste en tête des secteurs les plus profitables, un certain redressement est notable dans la grande industrie, durement touchée en 2001, et en particulier dans certains secteurs peu favorisés par la conjoncture (chimie, mécanique...). À l'inverse, les secteurs liés aux technologies de l'information se situent pour la deuxième année consécutive en queue de peloton (composants et biens d'équipement électriques et électroniques).

Rééquilibrage des bilans et baisse moyenne de l'endettement, surtout dans les grandes entreprises

Si les PMI avaient bien réussi à préserver leur équilibre financier en 2001, certains grands groupes industriels s'étaient retrouvés dans une situation délicate. Face à ces difficultés, les défaillances ont augmenté et les cotes de crédit attribuées par la Banque de France sont en baisse depuis deux ans. Mais, que ce soit sous l'influence grandissante des groupes ou non, les entreprises industrielles ont réagi en 2002. Bénéficiant d'une diminution de leurs charges financières grâce à la baisse des taux d'intérêt, elles ont surtout cherché à réduire leurs besoins en fonds de roulement et à différer leurs investissements. Les prises de participations financières, en France comme à l'étranger, ont été les premières touchées, d'autant que le contexte boursier bloquait tout recours aux marchés financiers.

De même, les délais de paiement des clients et fournisseurs ont repris dès 2001 leur baisse tendancielle, confirmant ainsi le caractère conjoncturel du relâchement constaté en 1999 et 2000. Cette baisse reste cependant limitée dans la petite industrie, toujours handicapée par des pratiques commerciales pour lesquelles la France se situe maintenant derrière l'Espagne en Europe.

Les taux d'autofinancement se sont donc redressés, l'endettement a commencé à s'infléchir dès le printemps 2001 et cette baisse s'est poursuivie en 2002, en particulier pour les crédits à court terme.

Ce rééquilibrage des bilans concerne surtout les grandes entreprises. Parallèlement, la dispersion des résultats des PMI s'est accrue, et certaines ont davantage souffert. Ainsi, le nombre de défaillances a augmenté en 2002.

Au-delà de ces situations contrastées, l'industrie a donc amorcé en 2002 un redressement financier prometteur, mais dont les aspects positifs ont un coût, en termes de pertes d'activité, d'emploi et d'investissement.

Rechute de l'activité en 2002, mais stabilisation des résultats

La baisse des marchés financiers, la crise allemande et la guerre en Irak retardent la reprise

Après l'effondrement des valeurs technologiques fin 2000 et le choc du 11 septembre 2001, une reprise était attendue dès 2002 dans les grands pays industrialisés. Mais l'ampleur de la crise allemande avait été sous-estimée. Sous son impact, joint à de graves mécomptes boursiers et à l'attentisme précédent l'intervention anglo-américaine en Irak, la reprise du début 2002 a avorté. Malgré la fin rapide des opérations militaires, l'économie occidentale se retrouve au printemps 2003 dans une situation déséquilibrée dont témoigne la baisse du dollar. Au-delà des incertitudes liées à l'épidémie de pneumonie atypique en Asie, le niveau bas des taux d'intérêt et la baisse espérée des prix de l'énergie devraient cependant favoriser une certaine reprise en fin d'année 2003.

L'industrie française face à l'affaissement général de la demande

Touchées par la baisse des échanges et la crise en Allemagne, les entreprises françaises ont différé leurs investissements et allégé leurs stocks au deuxième semestre 2002. La consommation de biens durables s'est aussi nettement contractée, et la production industrielle a stagné. Avec le recul des investissements, elle s'est infléchie dans les biens d'équipement, et en particulier dans l'aéronautique. De même, les secteurs de biens intermédiaires voient leur compétitivité entamée par la baisse du dollar et le déstockage. Dans ce contexte, le potentiel de croissance de l'industrie française semble limité, et la reprise industrielle pourrait être assez modérée en 2004.

Les industriels gèlent leurs investissements et stabilisent leurs résultats en 2002 à un niveau bas

Les industriels, après avoir été surpris par la crise boursière et par le retournement conjoncturel de 2001, ont réagi en 2002, et ils ont réussi à stabiliser leurs taux de marge et leurs résultats. Ce redressement est surtout notable dans la grande industrie, durement touchée en 2001. Mais il a un coût, d'abord en termes d'emploi, mais surtout pour l'investissement, dont le recul de 11 % souligne l'ampleur de l'ajustement conjoncturel depuis deux ans.

Si les secteurs de la pharmacie et, dans une moindre mesure, de l'automobile, restent encore bien lotis, les biens intermédiaires et d'équipement sont dans une situation plus délicate. Dans les technologies de l'information, le recul s'amplifie en 2002, après une année 2001 déjà critique.

Économie mondiale : une reprise inégale et freinée en fin d'année

Le produit brut mondial a augmenté de 2,7 % de 2001 à 2002, contre 1,9 % de 2000 à 2001. La croissance est en effet restée rapide en Asie, et a augmenté de deux points aux États-Unis. Mais les performances des autres zones sont en retrait. De plus, la croissance industrielle des pays de l'OCDE stagne à partir de l'été 2002.

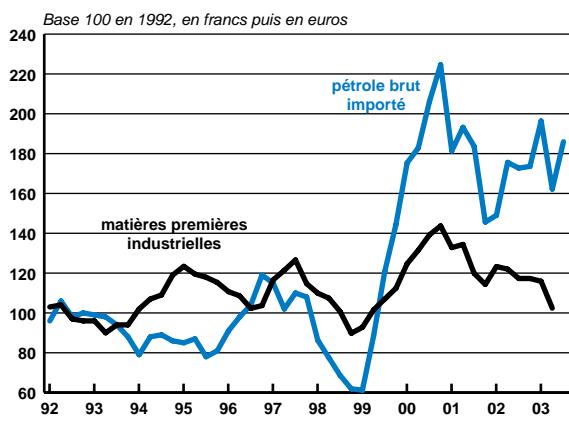
T1 - Croissance mondiale en 2002

	Taux de croissance			Poids		
	de 1990 à 2002		2001	2002	Popul.	PIB/hab
	PIB	popul.	PIB/h	PIB	en %	K \$ ppa
États-Unis	3,3	1,1	2,2	0,3	2,4	6 % 35
Japon	1,5	0,4	1,1	-0,3	0,3	2 % 25
UE à 15	2,2	0,3	1,9	1,5	1,0	6 % 24
dont zone euro	2,0	0,3	1,7	1,4	0,8	5 % 24
dont France	1,8	0,4	1,4	2,1	1,2	1 % 24
Russie + Peco	2,0	-0,2	2,2	4,0	3,5	3 % 10
Asie (n c. Japon)	7,0	1,5	5,5	5,2	6,1	50 % 4
Am. latine	2,8	1,6	1,2	0,1	-1,5	6 % 7
Méditerranée	3,6	2,0	1,6	-1,7	3,5	3 % 3,6
Afriq. sub-sahara	2,5	2,3	0,2	2,8	nc	4 % 4
Monde (en ppa)	3,3	1,4	2,0	1,9	2,6	100% 7,5

Source : Banque Mondiale (en parités de pouvoir d'achat)

L'année 2002 a surtout été marquée par un rebond des tensions internationales et une forte instabilité des taux de changes (yen, réal, bolivar, peso argentin, euro versus dollar) et des prix de l'énergie et des matières premières. Ainsi, depuis trois ans, le baril de pétrole fluctue entre 25\$ et 35\$ au gré des évènements politiques au Moyen-Orient. Les cours des autres matières premières industrielles, après s'être tendus en 2000, n'ont que peu baissé depuis en dollars. Mais, avec la montée de l'euro (de 0,85\$ à environ 1,15\$ début 2003), les économies européennes ont bénéficié d'une baisse des prix des matières importées depuis deux ans (cf. graphique 1). Toutes ces fluctuations ont bien assez fortement perturbé les échanges internationaux.

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



Sources : CPDP et Insee

États-Unis : reprise sous perfusion

À peine sortis des attentats du 11 septembre, les États-Unis ont subi une nouvelle crise boursière due en particulier au manque de sincérité des comptes de quelques grands groupes financiers. Devant ces nouveaux facteurs d'incertitude, les pouvoirs publics ont donc soutenu la demande, au prix d'un déficit budgétaire fédéral qui frôle les 400 Md\$ l'an en fin d'année 2002 (soit 4 % du PIB) et d'une injection massive de liquidités par la Banque fédérale. Avec des taux d'intérêt de court terme parfois inférieurs à l'inflation, les crédits à la consommation et à l'achat de logements ont soutenu la demande des ménages, mais aussi la hausse des prix des logements (+20 % depuis trois ans). Toujours contraintes par le niveau élevé des primes de risque, les entreprises ont cherché à redresser leurs comptes et leur productivité, souvent au détriment de l'emploi. Avec la flambée des prix du pétrole, l'inflation et le déficit commercial se sont accrûs. Les entrées de capitaux se sont faites rares, et le dollar a baissé par rapport à l'euro. Toutefois, avec la chute du dollar canadien et des devises d'Amérique latine, le taux de change effectif du dollar contre l'ensemble des monnaies est resté élevé en 2002.

L'année 2003 s'annonce mieux. La crise semble s'éloigner et l'investissement ne diminue plus. Mais d'importants secteurs sont exsangues (aviation, construction aéronautique, assurances...), alors que les finances publiques et le commerce extérieur affichent toujours d'importants déficits qu'il faudra bien résorber, probablement au prix d'une forte baisse du dollar.

Reste du monde : des situations très contrastées selon les zones

Le Japon a rebondi en 2002 (PIB : +2,5 % en glissement), mais il reste fragilisé par son déficit public et par le poids des créances douteuses sur le système bancaire. Soutenu par la banque centrale, la baisse du yen génère de nouveaux excédents commerciaux. Handicapé par une population âgée et certaines rigidités sectorielles, le pays a du mal à rompre avec la déflation et une stagnation industrielle, qui dure maintenant depuis dix ans.

Le reste de l'Asie a fait preuve d'un réel dynamisme. Les difficultés dues à l'épidémie de pneumonie atypique semblent surmontées. En croissance rapide, la Chine, l'Inde et les nouveaux pays industriels gagnent des parts de marché. La crise des TIC semble surmontée.

L'Amérique latine a traversé une période de crise en 2002, aggravée par l'extrême sensibilité de ses pays à la fuite des capitaux. L'effondrement du système de change fixe a été dramatique en Argentine. La crise politique reste vive au Venezuela. La guerre continue en Colombie. Si l'élection présidentielle n'a pas trop perturbé l'économie brésilienne, le Mexique souffre de la baisse de ses ventes aux États-Unis.

En Afrique et au Moyen-Orient, les prix du pétrole ont favorisé certains pays, mais, sous l'impact de crises politiques à répétition, cette zone reste à la traîne de l'économie mondiale.

Europe : reprise avortée

Hors zone euro, les pays d'Europe centrale et la Russie sont restés assez dynamiques.

Au Royaume-Uni, la consommation a été dynamique, mais le déficit des échanges industriels est resté élevé. La baisse de la livre par rapport à l'euro devrait améliorer la compétitivité de l'industrie britannique en Europe.

Zone euro : net ralentissement

En Allemagne, la consommation stagne depuis deux ans. L'ampleur du déficit public interdit toute relance budgétaire. Cependant, les exportations ont été dynamiques, et la modération des salaires favorise un certain rétablissement de la compétitivité industrielle en Europe.

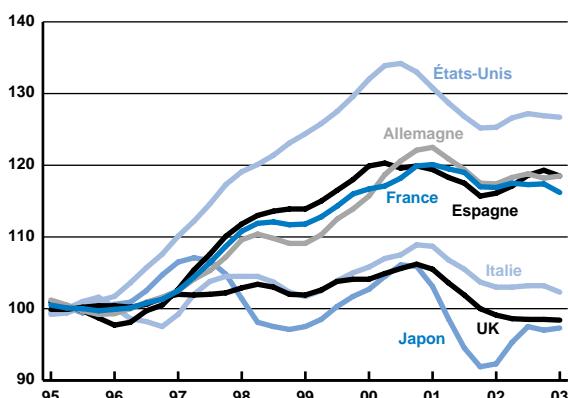
L'Italie piétine. Après la flambée d'investissements dopés par la loi Tremonti, l'activité reste bien hésitante au premier semestre 2003.

En Espagne, l'activité est restée soutenue en 2002, surtout dans la construction, mais le déficit extérieur se creuse et la montée des prix entame la compétitivité de l'industrie espagnole au sein de la zone euro.

Ainsi, la zone euro a ralenti en 2002. Après un rebond en début d'année, le PIB ne progresse plus que d'un demi point au deuxième semestre, et l'indice de la production industrielle continue de stagner au premier semestre 2003 à son niveau de 1999. Si le solde extérieur industriel resté élevé, c'est surtout en raison de l'atonie de la demande intérieure et des hausses de prix liées à la montée de l'euro, mais les perspectives de croissance restent modérées en 2003.

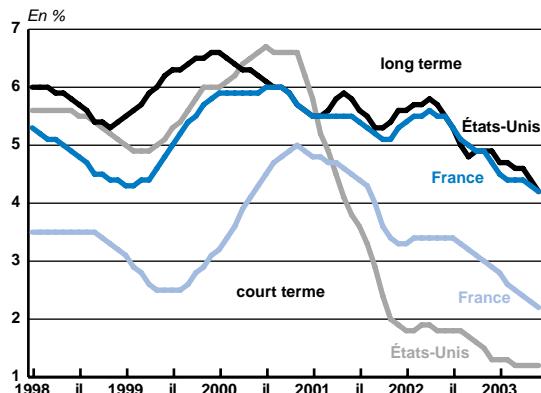
Depuis trois ans, la crise en Europe a certes été moins brutale qu'aux États-Unis. L'économie y est moins sensible à la baisse des marchés financiers, et les politiques de soutien budgétaires et monétaires y ont été plus tempérées. Il en résulte une montée progressive mais importante (+30 % en deux ans) de l'euro par rapport au dollar et à de nombreuses monnaies. Par la baisse des prix importés, cette hausse améliore certes le niveau de vie des Européens. Mais elle va aussi freiner les exportations et la croissance industrielle en Europe.

G2 - Croissance manufacturière des pays industrialisés



Par contre, toute relance par le déficit public semble exclue. Bien qu'inférieurs à ceux du Japon ou des Etats-Unis, ces déficits ont dépassé dans plusieurs pays (Allemagne, Italie, France et Portugal) le seuil de 3 % inscrit dans le pacte de stabilité.

G3 – Convergence des taux longs, et forte baisse des taux courts aux États-Unis



Source : Insee -BMS

T2 - Dettes brutes et déficits publics (en points de PIB)

	France	Allem.	Esp.	Italie	UK	UE15
Dette						
en 2001	57,2	59,8	57,2	109,4	39,0	63,0
en 2002	59,1	60,8	54,0	106,7	38,6	62,5
Évolution du poids de la dette publique (moy. annuelle)						
de 1997 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
en 2002	+1,9	+1,0	-2,8	-2,7	-0,4	-0,5
Solde des finances publiques						
en 2000	-1,3	1,2	-0,3	-0,5	4,1	1,1
en 2001	-1,4	-2,7	-0,0	-1,4	0,9	-0,6
en 2002	-3,1	-3,6	-0,1	-2,3	-1,4	-1,9

Source : Commission européenne - Eurostat

À l'inverse, l'absence de suréquipement dont témoigne le niveau encore notable des taux d'utilisation des équipements devrait faciliter une reprise de l'investissement. Cependant, la baisse du dollar peut faire craindre une montée des investissements à l'étranger, ce qui limiterait le potentiel de croissance de la zone euro pour les deux ou trois prochaines années.

Vers une forte baisse du dollar ?

L'ampleur du déficit commercial des États-Unis et le centrage de leur politique de régulation sur leur croissance interne font craindre une baisse importante du dollar. Pour combler un tel déficit, certaines études envisagent même une parité de l'euro proche de 1,5 dollar. Rappelons que, en parité de pouvoir d'achat, le taux d'équilibre de l'euro serait à 1,15 dollar, et que, de la fin 1979 à début 1985, le dollar a fluctué entre 1,58 et 0,65 " euro ". De telles fluctuations déstabilisent les échanges industriels. Elles soulignent l'ampleur des perturbations entraînées par la mobilité des capitaux internationaux.

France : consommation et investissement ont ralenti en 2002

En 2002, les espoirs de reprise se sont évanouis, avec la récession en Allemagne et le rebond de la crise boursière aux États-Unis et en France (Vivendi, France-Télécom...). Cette pause s'est aggravée en fin d'année, avec la flambée des prix du pétrole et l'attentisme général précédant l'intervention en Irak.

Ainsi, la consommation de biens durables et la FBCF ont ralenti, alors que les stocks et les exportations évoluaient faiblement. Seule la croissance des achats courants des ménages et des dépenses collectives d'éducation et de santé ont soutenu la demande et permis au PIB d'augmenter de 1,2 %.

Cette inflexion générale se retrouve dans la demande de produits industriels : elle baisse pour l'investissement et elle est atone pour les autres postes de la demande.

Des ménages plus hésitants

Avec la montée du chômage, les consommateurs sont devenus plus prudents. Le pouvoir d'achat des salaires versés n'a crû que de 1,7 % (contre 4 % en 2001, hors inflation). Les achats de biens durables se sont tassés et les immatriculations ont diminué. Au total, la croissance de la consommation des ménages a ralenti de moitié. Refuge de certains investisseurs déçus par la Bourse, les achats immobiliers ont fait flamber les prix, mais les mises en chantier de logements ont légèrement régressé.

En 2002 les entreprises ont limité leurs stocks et reporté leurs investissements

De même, avec la baisse des perspectives de croissance et la dégradation des bilans, le ralentissement des investissements et des stocks des entreprises s'est amplifié en 2002, en particulier dans la construction aéronautique dont certaines commandes sont différées. Malgré un certain reflux des capitaux investis à l'étranger, la FBCF des entreprises a stagné et la construction de bâtiments non résidentiels a reculé. Les entreprises ont aussi ajusté leurs stocks au plus juste, et le rebond technique du premier semestre 2002 s'est effacé en fin d'année.

Le déficit public à son plafond

En 2002, par son inertie, la dépense publique a soutenu la demande. En hausse de 4,5 %, elle a vu son poids relatif remonter à 53,4 % du PIB. Mais les recettes se sont infléchies, en particulier pour les impôts assis sur les bénéfices des sociétés et sur les revenus des ménages. Le déficit public s'est donc creusé, à 3,1 % du PIB en 2002. Afin de le limiter en 2003 (à 3,6 % selon les prévisions DP de mars), certains crédits ont été gelés et un effort accru d'économie est programmé dans le projet de loi de finances pour 2004.

T3 - Compte des administrations publiques					
(en % du PIB)	1995	2000	2001	2002	2002
	%	%	%	%	Md€
Dépenses totales	55,5	52,7	52,6	53,6	814
-dont rémunérations	13,7	13,5	13,5	13,7	209
-dont FBCF des APU	3,2	3,2	3,3	3,0	46
Prélèvements obligatoires	43,7	45,0	44,7	43,9	667
Autres ressources¹					99
Soldes (cap. de financement)					
Administration centrale	-4,7	-2,1	-1,9	-3,6	-57
Org. divers (Odal)	-0,5	0,3	0,4	0,7	11
Administrations locales	-0,2	0,2	0,2	0,2	3,3
Adm. de sécurité sociale	-0,7	0,5	0,3	-0,3	-4,4
Déficit total²	-5,5	-1,3	-1,4	-3,1	-48
Dette publique	54,6	57,2	56,8	59,0	896

Source : Insee - Comptes de la Nation

Notes : (1) dont ventes (54), revenu de propriété (10), transferts y c. en capital (13) (2) la dotation aux CDF est incluse depuis 2001, mais celle au RFF est actuellement hors déficit.

T4 – Analyse des contributions à la croissance du PIB

Variations	France (en pts de PIB)			
	de 2000 à 2001	de 2001 à 2002	glismt. en 2002	glismt. 1 ^{er} sem 03
Variation du PIB	2,1	1,2	1,4	-0,1
dont val. ajoutée manuf.	0,4	-0,0	0,1	-0,1
var. Consm. ménages	1,4	0,7	0,8	0,2
var. Apu	0,6	0,9	0,9	0,1
var. (var. des stocks)	-0,7	-0,4	-0,2	0,3
variation de la FBCF	0,4	-0,3	-0,4	0,0
var. (Export –Import)	0,1	0,2	0,3	-0,7

Source : Insee - comptes trimestriels (20 août)

Ainsi, les contributions à la croissance du PIB ont presque toutes diminué en 2002.

L'industrie stagne en 2002

De même, la production manufacturière française a stagné en 2002. Si le secteur alimentaire a renoué avec la croissance après la crise de la vache folle, la production manufacturière non alimentaire s'effrite. Certaines branches d'activité restent cependant dynamiques. Ainsi, l'automobile a su gagner des parts de marché en Europe. La situation est plus contrastée dans les biens de consommation, et elle s'est détériorée dans les biens intermédiaires et les biens d'équipement, surtout ceux liés aux TIC (cf. fiche 11).

Ainsi, les équilibres entre les ressources et les emplois de biens manufacturés témoignent des difficultés rencontrées depuis deux ans, et en particulier de la détérioration du commerce extérieur en fin d'année 2002 et début 2003 (cf. fiche 12).

Détente sur les facteurs de production

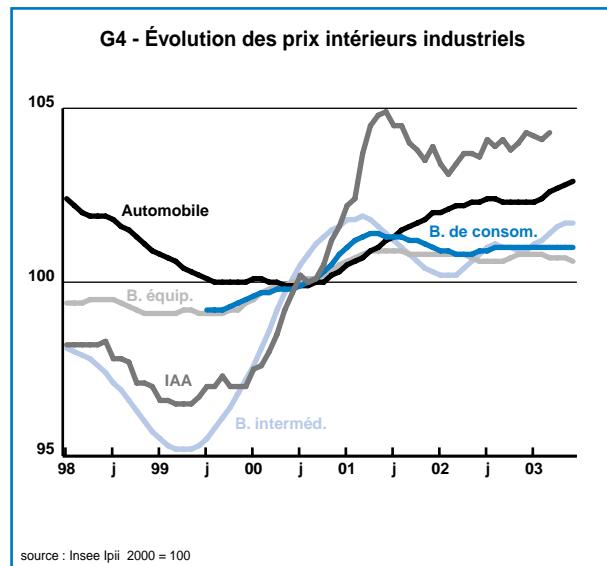
Dans ce contexte l'emploi industriel direct a diminué fortement (baisse de 75 000 personnes, comparable à celles des années 1990-1995) et les difficultés de recrutement se sont réduites. Cependant, après son reflux en 2001, l'intérim s'est très légèrement redressé en 2002, après avoir joué un rôle important d'ajustement en 2001.

Côté équipements, la durée et les taux d'utilisation des capacités de production ont baissé, mais sans excès. Ils restent en 2002 à des niveaux bien supérieurs à ceux des années 1992-1993. Les surcapacités seraient donc limitées, et font espérer une reprise rapide de l'investissement dès que les perspectives de croissance s'amélioreront (cf. fiche 43).

Prix industriels : baisse à l'export, mais hausse sur le marché intérieur

Après une forte hausse fin 2000, suivie d'un tassement en 2001, les prix industriels ont évolué assez rapidement courant 2002 et début 2003. Pourtant, les prix de l'énergie et des matières premières sont assez modérés depuis deux ans, avec certes des variations pour certains produits (tensions sur le cuivre, le coton...) et de fortes fluctuations infra-annuelles (sur le naphta et l'énergie). La hausse de l'euro a fait baisser les prix des importations, et les industriels ont dû baisser leur prix à l'exportation en réduisant leurs marges. Mais ces baisses ne semblent pas avoir eu beaucoup d'impact sur la hausse assez rapide des prix industriels sur le marché intérieur.

Par secteurs, outre la montée des prix de l'agroalimentaire (vache folle, boissons...), la hausse a été forte dans l'automobile. À l'inverse, la baisse aurait été accentuée depuis deux ans pour les produits liés aux technologies de l'information (cf. sources diverses...).



Perspectives 2003-2004 : la montée de l'euro limite la reprise industrielle

Avec la baisse des taux d'intérêt et celle espérée des prix du pétrole, la majorité des experts s'attendent à une reprise progressive de l'activité dans les grands pays industriels en 2003-2004, et en premier lieu aux États-Unis, qui bénéficient d'un regain de compétitivité grâce à la baisse du dollar.

T5 - Croissance prévue des grandes nations industrielles

Prévision % évol. PIB	2001	2002	2003 Insee juin	DP mars	Prévision 2003 à 2004 Bipe sept 03	Rexicode sept 03
États-Unis	0,2	2,4	2,0	2,7	3,3	3,0
Japon	0,4	0,3	2,6	1,2	1,3	1,5
OCDE	0,8	1,8	1,9	2,3	nd	2,5
Roy-Uni	2,1	1,8	1,7	2,0	2,3	2,6
Z.euro	1,5	0,8	0,5	2,2	1,7	1,8
Allemagne	0,7	0,2	0,1	1,6	1,3	1,7
France	2,1	1,2	0,8	2,5	1,7	2,0

Ce tableau a été établi avant la sortie, fin septembre, de la note de conjoncture de l'Insee et des budgets économiques de la Direction de la Prévision.

Mais de nombreux aléas subsistent.

Pour l'Europe, le plus important concerne la parité euro-dollar, et donc la manière dont les États-Unis contrôleront leurs déséquilibres budgétaire et commercial (évolutions des politiques fiscales, des taux d'intérêt, des flux de capitaux internationaux, du taux d'épargne des ménages américains...). De nouveaux à-coups sont possibles, et l'ampleur de la reprise en Europe dépendra pour une bonne part de la situation outre Atlantique.

Dans ce contexte, la France dispose de peu de marges de manœuvre. Les réformes structurelles se heurtent à certaines résistances et mettront du temps avant de porter leurs fruits (cf. mobilisation de la force de travail, réformes fiscales, décentralisation, incitation à la R&D, réforme de l'Etat...). À court terme, les incertitudes sur certains secteurs industriels subsistent, comme dans l'aéronautique, l'automobile ou les technologies de l'information...

Dans ce contexte, il existe un aléa sur la vigueur de la reprise espérée en 2003-2004.

T6 - Comptes prévisionnels pour 2002-2003

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

Sources : Insee - comptes trimestriels note de conjoncture juin 2003; DP " Budgets économiques " mars 2003 (de nouvelles projections ont été diffusées par la Direction de la Prévision en septembre 2003).

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

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.

Sans mésestimer la montée de la demande pour les services de santé, de transports, ou de loisirs, ni les difficultés à mesurer les gains de productivité dans certaines activités, il est utile de rappeler que la " désindustrialisation " n'est en fait que le reflet des gains de productivité et de la percée de la production et de la consommation de biens industriels en volume.

Elle témoigne aussi de l'imbrication croissante de l'industrie et des services. Ce phénomène s'accroît avec l'informatisation et l'industrialisation de nombreuses activités tertiaires (hôpitaux, banque, tourisme...), mais aussi par externalisation de certains services autrefois intégrés au sein des entreprises industrielles ([cf. fiche 16 sur la désindustrialisation](#)).

La crise allemande et ses limites

Dans les années quatre-vingt, l'Allemagne disposait d'atouts considérables, et l'industrie y était à son apogée. Mais, depuis dix ans, elle s'est heurtée à des difficultés croissantes : Au-delà de divers handicaps anciens (industrie orientée vers la moyenne technologie, isolement linguistique, cloisonnement du " modèle rhénan " de gouvernance, secteur énergétique protégé et peu productif, rigidités commerciales, retards dans les TIC...), trois problèmes importants sont apparus au cours de la dernière décennie :

-la réunification a été coûteuse. Elle s'est traduite par des transferts élevés vers les länder orientaux (de plus, après le boom des nouveaux chantiers, elle a engendré un reflux continu de la construction depuis dix ans, mais qui devrait prendre fin au vu des niveaux très bas d'activité en 2002) ;
-le vieillissement démographique a commencé avec dix ans d'avance (forte natalité dans les années trente, et absence de baby-boom en 1945), et il va s'aggraver en raison d'une très faible natalité, certes en partie compensée par une immigration importante ;

-l'entrée dans la zone euro s'est faite avec une parité élevée, qui a entamé la compétitivité de l'industrie allemande. Mais de nombreuses réformes sont en cours (gouvernance, retraites, réforme fiscale...), et, concernant les trois handicaps spécifiques mentionnés, on peut relever les points suivants :

- l'élargissement de l'Union présente de nombreuses opportunités pour les régions de l'Est ;
- corrigée de la démographie, la croissance de l'industrie allemande par tête semble supérieure à celle de la France ;
- l'inflation est faible, et l'Allemagne comble progressivement son retard de compétitivité. Ainsi, son excédent industriel reste considérable, et il se renforce en 2002 avec la croissance rapide de ses exportations.

Ainsi, l'ampleur de la crise allemande reste limitée. Il n'y a pas lieu de faire un parallèle autre que démographique avec la crise japonaise. En particulier, on ne doit pas craindre une déflation comme au Japon, et la baisse relative des prix en Allemagne est très utile au redressement de la compétitivité de son industrie en Europe dont le potentiel demeure très important.

Stabilisation des résultats en 2002, face à un marché atone

Exhaustifs, mais limités à quelques variables (effectifs, chiffre d'affaires, exportations, investissements, résultat net comptable), les premiers résultats de l'enquête annuelle d'entreprise du Sessi mettent en évidence les difficultés rencontrées en 2002 par le monde industriel, du fait de la faiblesse de l'activité. Ils soulignent, en revanche, plus positivement, la capacité des entreprises industrielles à maintenir leurs marges et leur profitabilité dans une phase de repli.

En 2002, le chiffre d'affaires des entreprises industrielles baisse en valeur de 1,6 % ([cf. fiche 15](#)). Dans les secteurs des nouvelles technologies de l'information et de la communication, la chute des ventes atteint même 10 %. En recul aussi dans les biens d'équipement et dans les biens intermédiaires, le chiffre d'affaires a, au contraire, continué de croître dans les secteurs soutenus par la demande des ménages : biens de consommation et automobile.

Les grandes entreprises moins touchées sur le marché intérieur

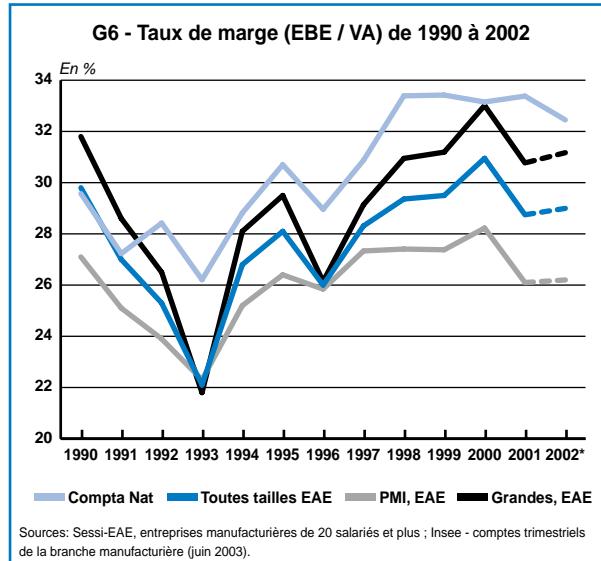
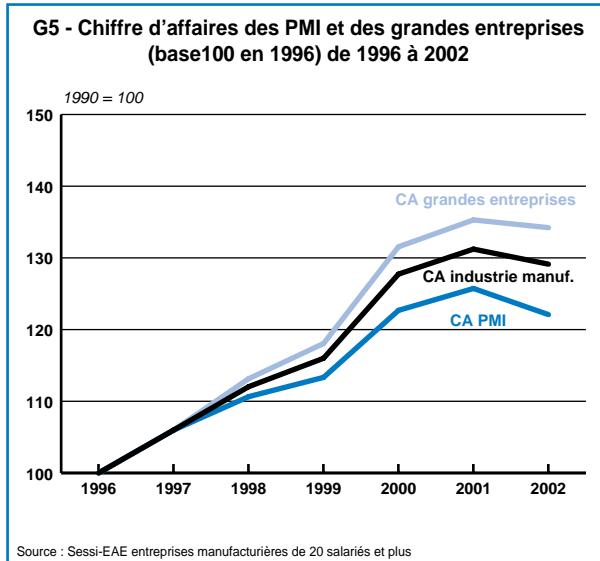
Hors donneurs d'ordres, toutes les classes de taille d'entreprise ont subi une baisse de leurs ventes en valeur. Mais les grandes entreprises ont été moins touchées que les PMI (-1 % contre -3 %), car elles ont mieux résisté sur le marché intérieur. En revanche, à l'exportation, elles n'ont guère fait mieux que leurs homologues plus petites (autour de -1,5 %).

Dans un grand nombre d'activités, les grandes entreprises font mieux que les petites. Ce n'est pas seulement parce que, comme en 2001, les secteurs de grandes entreprises auraient été plus dynamiques que les secteurs de PMI. Certes, la construction automobile, industrie de grandes firmes par excellence, s'est mieux comportée que la moyenne, de même que la construction navale ou ferroviaire. Mais, dans les biens de consommation aussi, les grandes entreprises ont mieux su profiter de la demande encore porteuse des ménages. Elles ont accru leurs ventes de 4,1 % en moyenne, alors que celles des PMI diminuaient légèrement. Ainsi, dans l'habillement, leur chiffre d'affaires augmente de près de 9 %, alors que celui des firmes de moins de 500 salariés baisse de 4 %. Il en est de même dans les biens d'équipement, notamment dans la construction mécanique, secteur de PMI par excellence : +2 % contre -6 %.

Dans les industries de biens intermédiaires, en revanche, le chiffre d'affaires des grandes entreprises recule davantage que celui des PMI. Ainsi, dans la filière des industries chimiques, du caoutchouc et de la plasturgie, leurs performances sont moins bonnes que celles des PMI. Par contre, dans les autres secteurs de biens intermédiaires, leurs ventes diminuent, comme celles des PMI.

Baisse de l'investissement, dans les PMI comme dans les grandes firmes

Face au repli de la demande, les industriels ont réagi en gelant certains projets d'investissement. Après avoir stagné en 2001, l'investissement industriel diminue de 11 % en 2002. Le recul est de même ampleur dans les grandes entreprises et dans les PMI, mais de fortes disparités sectorielles subsistent :



-dans un marché encore en expansion, les grandes entreprises des biens de consommation accroissent leurs investissements (+5 %), alors que les PMI les diminuent avec un chiffre d'affaires en stagnation ;

-dans les biens intermédiaires, le recul de l'investissement est général, mais le mouvement de repli est bien plus marqué dans les grandes unités que dans les PMI (-20 % contre -12 %). L'écart est flagrant dans les composants électroniques (-37 % contre -14 %).

Un taux de marge et des résultats stabilisés en moyenne

Pour l'ensemble des PMI comme pour les grandes entreprises, les données disponibles au début de l'été 2003 suggèrent une stabilisation du taux de marge entre 2001 et 2002. Il se situerait ainsi à un niveau légèrement inférieur à celui des années 1998-1999. Cependant, leur dispersion se serait accrue pour les PMI. Ainsi, le taux de marge du premier quartile (Q1), correspondant à des faibles niveaux, baisserait d'au moins un point par rapport à 2001, alors qu'il aurait peu varié pour le quartile le plus élevé (Q3).

À la suite du ralentissement de l'économie mondiale, les résultats des entreprises industrielles en France s'étaient nettement dégradés en 2001. Le résultat net comptable rapporté au chiffre d'affaires (taux de profitabilité) était tombé à 1,4 % en 2001, après 3,2 % en 2000.

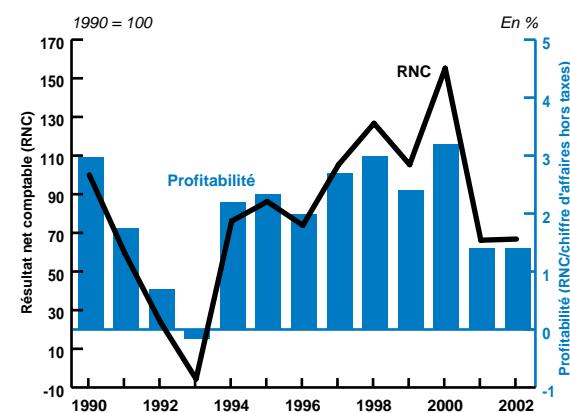
En 2002, malgré le ralentissement de l'activité, ce taux reste stable.

Differents facteurs contribuent à cette situation :

- la baisse du prix des consommations intermédiaires ;
- la réduction des effectifs qui entraîne des gains de productivité ;

- le report des projets d'investissement, qui, joint à la baisse des taux d'intérêt, réduit les charges financières et autres frais associés, ce qui évite de grever la trésorerie des entreprises.

G7 - Résultat net comptable et profitabilité de 1990 à 2002



L'amélioration est très notable pour les grandes entreprises. Après avoir été fortement touchées en 2001 par la crise financière et par le retour conjoncturel, elles ont en partie redressé leurs résultats en 2002. Leur taux de profitabilité reste cependant nettement inférieur à celui des PMI.

La situation varie selon les secteurs. La profitabilité diminue dans la construction automobile et dans les biens de consommation. Elle baisse aussi légèrement dans l'industrie pharmaceutique, toutefois en forte croissance. À l'inverse, et tout en restant à des niveaux faibles au regard des performances d'il y a trois ans, la profitabilité se redresse dans un grand nombre de secteurs où l'activité est en repli. Cette amélioration est très nette dans les biens d'équipement.

T7 - Principales évolutions par secteur et par taille entre 2001 et 2002									
Évolutions en % Sauf deux dernières colonnes : en % du CA	Effectifs salariés* au 31/12*	CAHT en valeur	CAHT en volume	Investissements** en valeur	Exports en valeur	Exports en volume	Profitabilité*** en 2001	en % du CA en 2002	
Ensemble industrie manufacturière hors IAA	-2,5	-1,6	-0,5	-11,0	-1,5	0,7	1,40	1,43	
Par taille									
PMI (20 à 499 salariés)	-2,9	-2,9	-1,8	-11,6	-1,9	0,3	1,89	1,72	
Grandes entreprises (500 sal. et plus)	-2,2	-0,8	0,3	-10,9	-1,5	0,7	0,97	1,22	
Par secteurs									
Biens de consommation	-2,7	2,1	1,8	0,0	0,7	3,5	4,36	4,17	
habillement, cuir, industries diverses	-4,4	0,0	0,2	-12,2	5,0	8,1	3,44	2,43	
édition, imprimerie, reproduction	-2,8	-0,5	-1,0	-12,4	-2,6	-2,4	2,86	1,92	
pharmacie, parfumerie, entretien	1,0	6,0	7,3	7,0	7,0	5,9	7,35	7,26	
équipements du foyer	-5,3	-2,8	-3,5	0,0	-11,3	-3,1	0,54	0,77	
Industrie automobile	-1,7	1,8	0,2	-4,0	3,3	1,2	1,37	0,42	
Biens d'équipement	-2,7	-3,1	-1,3	-14,8	-2,3	-0,3	-0,45	0,34	
construction navale, aéronautique, ferroviaire	-1,1	3,0	2,2	-8,7	2,0	3,0	3,55	1,54	
équipements mécaniques	-2,5	-1,5	-1,1	-16,7	0,0	6,3	1,61	2,66	
équipements électriques et électroniques	-4,1	-7,6	-1,1	-17,3	-6,8	7,3	-4,61	-3,03	
Biens intermédiaires	-2,4	-4,1	-1,8	-16,0	-4,6	-0,2	0,92	1,00	
produits minéraux	-2,2	0,0	-0,9	-5,7	-0,4	5,2	5,17	4,86	
industrie textile	-4,5	-4,6	-4,8	-21,2	-4,9	-2,2	1,19	1,19	
bois et papier	-1,8	-2,6	-0,7	-17,4	-2,5	1,6	3,37	2,57	
chimie, caoutchouc, plastiques	-1,2	-3,8	-0,5	-7,6	-4,7	0,1	-0,61	1,10	
métallurgie et transformation des métaux	-2,1	-3,5	-2,0	-17,1	-0,9	4,7	0,99	0,98	
composants électriques et électroniques	-4,8	-9,5	-4,0	-32,5	-10,8	-2,1	-0,49	-3,37	
dont technologies de l'information (TIC)	-7,1	-9,8		-22,7	-12,2		-5,33	-4,65	

* effectif salarié hors intérim

** investissement corporel (hors apports)

*** résultat net comptable / chiffres d'affaires HT

L'investissement matériel en net recul

Recul de l'investissement matériel en 2002

Le contexte géopolitique, l'absence de perspectives de demande et une situation financière peu propice ont conduit les chefs d'entreprise à ajuster fortement leurs dépenses d'équipements en 2002. Après une stagnation en 2001, l'investissement productif de l'industrie manufacturière (y compris les IAA) a baissé de 9 % en 2002. Mesuré par rapport à la valeur ajoutée, l'effort d'investissement retrouverait son niveau de 1999. En particulier, l'investissement a continué de reculer dans le secteur des biens intermédiaires, et il s'est fortement contracté dans les secteurs des biens d'équipement. En 2003, une reprise est possible au second semestre, mais bridée par les modestes perspectives de la demande.

Progression ralentie des investissements immatériels

Touchées par la stagnation de l'activité, les dépenses de R&D des entreprises et les dépenses de publicité connaissent des évolutions croisées en 2001 et 2002 : accélération des dépenses de R&D des entreprises en 2001 (+5 %) et stagnation en 2002 ; stagnation des dépenses de publicité en 2001, croissance modérée en 2002. La progression des investissements immatériels est nettement infléchie dans cette conjoncture peu favorable. L'effort de R&D des entreprises, après s'être élevé à 1,4 % du PIB en 2001, retrouve en 2002 le niveau des années antérieures (1,4 % du PIB). Cet effort doit être amplifié en vue de l'objectif national et européen d'un effort de recherche global correspondant à 3 % du PIB à l'horizon 2010.

Le souci de renforcer l'innovation des entreprises

Si les demandes de brevets progressent au ralenti, l'effort d'innovation technologique des entreprises industrielles s'est maintenu entre 1996-1998 et 1998-2000 : quatre entreprises industrielles sur dix innovent technologiquement, en produits ou en procédés. En revanche, l'utilisation des technologies de l'information et de la communication, vecteurs d'innovation organisationnelle, a progressé parmi les entreprises industrielles. Ces performances n'apparaissent pas encore suffisantes pour lever les inquiétudes quant au maintien à terme de leur compétitivité hors prix. Ainsi que le souligne le Plan Innovation 2003 du gouvernement, la relance et le soutien à l'effort d'innovation des entreprises constituent une priorité.

Recul de l'investissement matériel en 2002

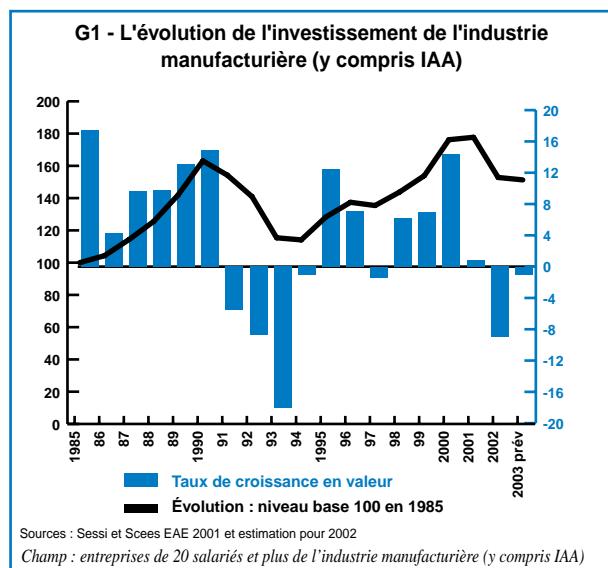
En 2002, l'environnement, tant économique que boursier ou géopolitique, a été particulièrement défavorable aux projets d'équipement. Confrontés au ralentissement de l'activité et à un climat de forte incertitude vis-à-vis de la demande, les entrepreneurs ont été conduits à limiter au maximum les dépenses et à différer leurs dépenses d'équipement.

Cette prudence répond au souci des industriels de préserver leurs résultats, après que la prise de conscience début 2002 de la dégradation des comptes financiers ait pesé sur les cours boursiers et sur les conditions de crédit dans leur ensemble.

Nette contraction de l'investissement manufacturier : - 9 % en valeur

En 2002, après un rebond au début de l'année, les anticipations de demande se sont à nouveau dégradées au printemps, conduisant au gel et au report des projets d'équipement. Ainsi, l'investissement corporel des entreprises de l'industrie manufacturière (y compris les IAA) a reculé de 9 % en valeur, par rapport à 2001.

Le montant de l'investissement manufacturier s'est élevé à 25,5 Md€, dont 3,7 Md€ dans les industries agroalimentaires et 21,8 Md€ dans l'industrie manufacturière hors IAA. La réduction des dépenses d'investissement concerne, en 2002, autant les PMI (-11,9 %) que les grandes entreprises industrielles (-10,9 %), alors qu'en 2001 seules les grandes entreprises avaient connu un recul de l'investissement, celui des PMI ayant continué d'augmenter.



Hors industries agroalimentaires, le taux d'investissement (investissements hors apports / valeur ajoutée hors taxes) des entreprises industrielles de 20 salariés et plus baîsserait ainsi d'un peu plus de 1,5 point en 2002, selon les premières estimations du Sessi. Il serait revenu à son niveau de 1999 pour les grandes entreprises, ou celui de 1997 pour les PMI, ce qui marque un repli somme toute modéré par rapport à la valeur ajoutée.

T1 – Taux d'investissement (INV / VA) depuis 1996 (en %)

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002*
Ensemble	12,9	12,1	12,5	13,0	14,3	14,4	12,9
PMI	11,4	10,6	11,7	11,9	12,4	12,4	10,9
Gdes ent.	13,9	13,0	12,6	13,5	15,3	15,6	14,0

Source : Sessi, EAE

Champ : entreprises de 20 salariés et plus de l'industrie manufacturière (hors IAA).

Nota : 2002* : premières estimations du Sessi (PMI de moins de 500 salariés et grandes entreprises de plus de 500 salariés).

Secteurs les plus touchés : les biens intermédiaires et d'équipement...

Ce sont les entreprises des secteurs des biens intermédiaires et des biens d'équipement, les plus sensibles à l'évolution de la conjoncture internationale, qui ont freiné le plus fortement leurs investissements : respectivement -16 % et -14,8 %. Dans le secteur de l'automobile le recul de l'investissement est moins marqué (-4 %), et la progression de l'investissement dans la pharmacie (+6,8 %) entraîne une stagnation dans l'ensemble des biens de consommation. L'industrie agroalimentaire fait aussi figure d'exception, avec des investissements en augmentation (+2,6 %).

T2 - Évolution de l'investissement par secteur en 2002

	IAA	Biens consomm.	Auto-mobile	Biens d'équip.	Biens interméd.
Montant en Md€	3,7	3,4	4,8	3,3	10,2
Croissance en %	+2,6 %	-0,1%	-4 %	-14,8 %	-16 %

Source : Sessi, EAE 2002.

...et la plupart des industries des TIC

Avec la persistance de la crise dans le domaine des TIC, l'année 2002 est marquée à nouveau par une forte chute de l'investissement dans la filière des TIC (-22,7 %). En particulier, l'industrie informatique (-42 %), l'industrie des composants électroniques (-32,5 %) et celle des équipements de télécommunications (-24%) ont réajusté drastiquement à la baisse leurs projets d'équipement.

Vers un retourment de tendance ?

Au premier semestre 2003, d'après les comptes nationaux, les dépenses d'investissement de l'ensemble des entreprises non financières, industrielles ou non, se sont stabilisées après plusieurs trimestres consécutifs de baisse. Ceci pourrait annoncer une reprise de l'investissement, qui serait en ligne avec les intentions déclarées par les industriels (enquête Insee). Néanmoins, dans l'immédiat, les signes effectifs d'une amélioration de la demande, à même d'impulser l'investissement, se font attendre. Les carnets de commandes, notamment, continuent de s'amincir sous l'effet du tassement de la demande étrangère. Selon la dernière enquête de la Banque de développement des PME, l'insuffisance de la demande se confirme comme le frein principal à l'investissement pour les PME.

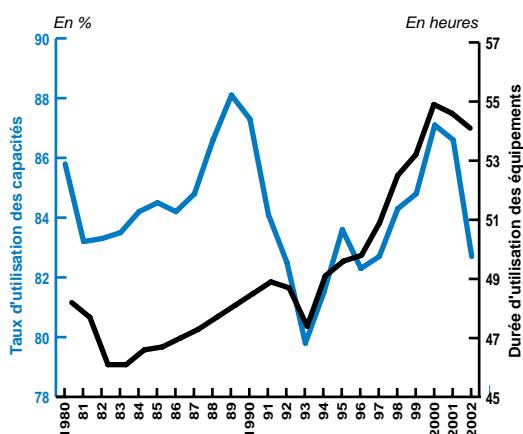
Les conditions de financement actuelles semblent en effet globalement compatibles avec une reprise de l'investissement, même si la contrainte peut s'être accrue pour une minorité d'entreprises. Le déstockage et le freinage des dépenses d'équipement paraissent avoir permis à la plupart des entreprises industrielles de résoudre les difficultés de trésorerie et préserver leurs résultats, leur offrant ainsi la possibilité d'investir rapidement en cas de reprise

Un repli limité de l'utilisation des capacités productives

Les tensions sur l'outil productif ont diminué. Le taux d'utilisation des capacités productives de l'industrie manufacturière (TUC) a atteint 83,2 % en octobre 2002, passant alors sous la moyenne de longue période. Auparavant, ce taux d'utilisation était passé d'un point haut de 88 % en octobre 2000 à 84,7 % en octobre 2001, pour se replier ensuite graduellement, du fait du freinage sensible de l'activité.

Toutefois, le degré d'utilisation des moyens de production est resté relativement élevé en 2002, comparé à d'autres pays (les États-Unis notamment, où le TUC est de 6 points inférieur à sa moyenne de longue période). Un redémarrage de la demande pourrait donc s'accompagner dans un délai assez court de l'apparition de certaines tensions et de la remise à jour de projets d'équipement.

G2 - Taux d'utilisation des capacités productives et durée d'utilisation des équipements



Sources : Insee, enquête trimestrielle dans l'industrie, avril 2002, et Banque de France enquête 2002 sur la durée d'utilisation des équipements

Une durée d'utilisation des équipements qui s'infléchit

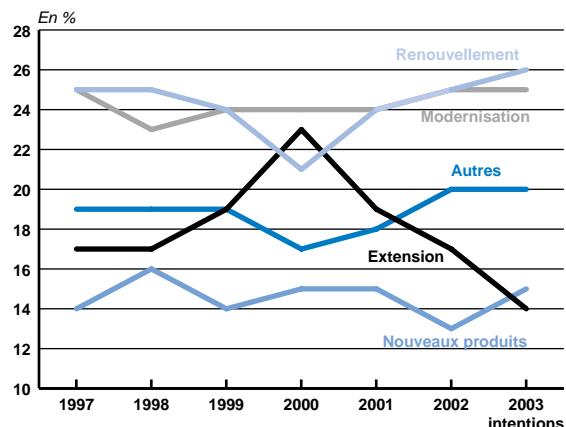
La durée d'utilisation des équipements (DUE) demeure à un niveau historiquement élevé, témoignant du souci des industriels, depuis la fin des années quatre-vingt, d'utiliser de la manière la plus efficace le capital déjà installé. Cependant, pour la deuxième année consécutive, la durée d'utilisation a diminué de 0,9 % dans le secteur industriel, passant de 54,6 heures en 2001 à 54,1 heures au dernier trimestre 2002, selon l'enquête annuelle de la Banque de France. Contrairement à l'année 2001, cette contraction touche tout à la fois les PMI (-1,2 %) et les grandes entreprises (-0,7 %). La DUE diminue surtout dans les industries de biens intermédiaires (-2 %) et des biens d'équipement (-0,9 %), secteurs plus exposés au ralentissement mondial.

Renouvellement et modernisation des équipements, avant tout

Pour l'année 2003, les investissements d'extension de capacité devraient rester très minoritaires (14 % au lieu de 23 % en 2000), en raison des perspectives de demande encore incertaines. En revanche, selon les déclarations des industriels, les investissements de renouvellement (26 %) et de modernisation d'équipements (25 %) devraient prédominer, comme en 2002.

Par ailleurs, les investissements destinés à l'introduction de nouveaux produits pourraient progresser (15 % au lieu des 13 % constatés en 2002). Les autres investissements (sécurité, environnement, etc.) resteraient stables (20 %).

G3 - Motifs des investissements dans l'industrie manufacturière



Source : Insee, enquête sur les investissements dans l'industrie, avril 2002

En termes de contenu des investissements, les investissements en équipements seraient mieux orientés que les investissements en construction. En particulier, les achats de matériels informatiques devraient progresser de nouveau. Les achats de véhicules utilitaires connaîtraient, quant à eux, une pause après le renouvellement récent de leur parc.

Progression ralentie des investissements immatériels

Dans l'industrie manufacturière, le montant des investissements immatériels (R&D, publicité, logiciels, formation) est supérieur d'au moins un tiers à celui de l'investissement matériel. Les investissements immatériels jouent, en effet, un rôle déterminant pour maintenir la compétitivité hors prix des entreprises industrielles.

En 2001, les investissements immatériels de l'industrie manufacturière s'étaient élevés à 38,3 Md€, tirés par les dépenses intérieures de R&D des entreprises industrielles (y compris IAA), qui ont rebondi (+5 %), alors que les dépenses de publicité marquaient le pas (+1,1 %). Leur progression avait connu une nette décélération : + 3,4 %, en 2001, après +8,2 % en 2000 et +8,9 % en 1999.

T3 - Investissements immatériels et matériels

En Md€	1998	1999	2000	2001	2002	Croissance 02/01
Invest. immatériel	31,4	34,2	37,0	38,3	39,1*	+2,2 %
Invest. matériel	22,8	24,4	28,0	28,1	25,6	-9,0 %
Investissement total	54,2	58,6	64,9	66,4	64,7	-2,6 %

Sources : MENRT, Sessi, Scées, Cereq

*estimations Sessi

En 2002, la croissance des investissements immatériels serait limitée, autour de 2 %, en raison d'une stagnation des dépenses de R&D, prévue dans l'enquête sur les intentions des entreprises en matière de recherche, mais contrebalancée par une certaine reprise des dépenses de publicité dans les industries agroalimentaires.

Stagnation des dépenses de publicité en 2001 et reprise limitée en 2002

Au cours de l'année 2001, le secteur de la publicité a subi le premier réel retourment de marché depuis 1991, après deux années 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 a stagné en 2001. Les dépenses de publicité de l'industrie manufacturière (y compris les IAA) ont augmenté d'environ 1 %, après avoir connu une progression de 18 % en 2000. Dans l'industrie manufacturière, les deux tiers des dépenses publicitaires sont réalisées par les grandes entreprises de plus de 500 salariés.

En 2002, malgré une certaine reprise dans le secteur des IAA, les dépenses de publicité des entreprises de l'industrie manufacturière ne devraient compenser que partiellement la stagnation des dépenses de R&D. Depuis deux ans, les dépenses de publicité ont cessé de constituer un moteur puissant de la croissance des investissements immatériels.

T4 - Dépenses de publicité de l'industrie manufacturière						
Md€	1993	1998	1999	2000	2001	01/00
IAA	3,6	6,0	6,9	9,1	9,0	-1,1 %
Ind. manufacturière	6,3	7,6	8,1	8,6	8,9	3,5 %
Total ind. y c. IAA	9,9	13,6	15,0	17,7	17,9	1,1 %

Sources : EAE Sessi, Ageste

Stabilité des dépenses en formation

Depuis 1997, l'effort de formation continue des entreprises industrielles reste pratiquement stable. Cet effort de formation atteindrait 2,1 Md€ en 2002, comme en 2001. Il reste toujours réparti de façon très inégale (cf. fiche 44) : les grandes entreprises y consacrent une part de leur masse salariale double de celle des petites entreprises.

Reprise des dépenses en logiciels

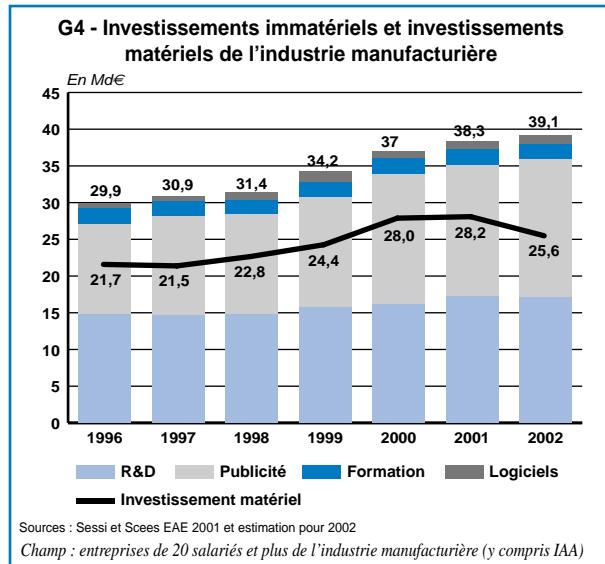
En 2001, les dépenses de logiciels des entreprises industrielles se sont élevées à 1,1 Md€, progressant de 12 % par rapport à l'année 2000. Ce redressement, avant le passage à l'euro, est intervenu après la très forte contraction de ces dépenses en 2000 (-25 %), une fois passées les dépenses destinées à éviter le bogue lié au passage du millénaire. Par secteur, les dépenses de logiciels ont augmenté fortement dans les industries des biens intermédiaires (+24 %, du fait des fabricants de composants électroniques) et l'industrie automobile (+19 %), mais plus faiblement dans les industries des biens d'équipement (+6 %).

Pour l'année 2002, les dépenses de logiciels devraient avoir progressé de façon modérée. Les entreprises sont désormais plus prudentes et soucieuses d'un bon retour sur investissement pour ce type de dépenses.

Rebond en 2001 et stagnation en 2002 des dépenses de R&D des entreprises

En 2001, les entreprises avaient exécuté pour 20,8 Md€ de R&D, contre 20,1 Md€ en 2000, soit une nette progression (+5 % en valeur et +3,2 % en volume), selon les derniers résultats de l'enquête sur les dépenses de recherche des

entreprises. Cette croissance était la plus forte depuis dix ans, après celle de l'année 1999 (+5 % en volume).



S'agissant des entreprises de l'industrie manufacturière (y compris les IAA), le montant de leurs dépenses de R&D a atteint 17,2 Md€ en 2001, soit une progression de plus de 5 %. L'effort de R&D y demeure très concentré. Les deux tiers des dépenses de R&D sont effectuées par quatre secteurs industriels : l'industrie automobile (18 %), la pharmacie (17 %), les équipements électriques et électroniques (17 %) et la construction aérospatiale (13 %).

T5 - Dépenses intérieures de R&D des entreprises					
En Md€	1997	1998	1999	2000	2001
DIRDE industrie manuf.	14,6	14,8	15,7	16,2	17,17
DIRDE tous secteurs	17,4	17,6	18,7	19,3	20,8
Financement public*	2,4	2,3	2,7	2,8	2,5
dont CIR	0,4	0,4	0,5	0,5	n.d

Source : MENRT

*Financement public de la DIRDE. Ce financement public s'effectue par plusieurs canaux : les contrats militaires de R&D (1,4 Md€) ; les contrats de R&D civils (0,36 Md€) liés aux grands programmes technologiques (aéronautique et TIC) ; les crédits incitatifs des agences et des ministères (0,3 Md€). Au-delà de ces dotations, on peut ajouter le crédit d'impôt en faveur de la recherche (0,52 Md€ en 2001).

Pour l'année 2002, les dépenses de R&D des entreprises auraient stagné en valeur (-1,8 % en volume), selon les estimations issues de la dernière enquête conjoncturelle sur les intentions des entreprises en matière de recherche. Les filières industrielles des TIC auraient connu un nouveau recul (-1,6 % en valeur).

Pour 2003, les premières prévisions tablent sur une légère reprise, pour l'ensemble des secteurs (+2,5 %) comme pour l'industrie (+2,8 %), mais plus accentuée dans l'industrie hors secteur des TIC (+4 %), alors que la filière des TIC verrait ses dépenses de R&D stagner.

Renforcer la capacité d'innovation des entreprises d'ici 2010

L'investissement immatériel, notamment l'effort de recherche, est déterminant pour améliorer la capacité d'innovation des entreprises, maintenir leur compétitivité et assu-

rer la croissance de l'économie. Ils sont à la base de la capacité des entreprises à développer de nouveaux produits et à dégager de nouveaux avantages concurrentiels.

Aussi, les dépenses de R&D des entreprises, les dépôts de brevets, le lancement de nouveaux produits, le financement des "jeunes pousses" et l'utilisation des TIC constituent-ils des axes d'effort essentiels. Sur l'ensemble de ces fronts, des actions sont à mener pour remédier aux faiblesses structurelles observées.

Des dépenses totales de R&D, représentant 2,2 % du PIB en 2002

En 2002, les dépenses totales de R&D (DIRD) sont estimées atteindre 33,4 Md€, contre 32,9 Md€ en 2001, soit une hausse de 1,5 %. Cette progression limitée s'explique par la stagnation des dépenses intérieures de R&D des entreprises (DIRDE), accompagnée d'une augmentation (+4 %) des dépenses de R&D des administrations (DIRDA).

Si la France occupe désormais le 5^e rang dans le monde, derrière la Chine, pour le montant global de ses dépenses de R&D, l'intensité de cet effort de R&D, mesuré par rapport au PIB, n'a que faiblement progressé depuis le point bas de 1998 (2,17 % du PIB). Ainsi, en 2002, le ratio DIRD/PIB s'élève à 2,2 %, contre 2,23 % en 2001. La France est loin de retrouver le ratio 2,4 % du PIB de l'année 1993. À terme, cette évolution très modeste ne peut que limiter la capacité d'innovation de l'économie française, compte tenu du rythme de progression nettement plus rapide constaté aux États-Unis, au Japon et en Allemagne ([cf. fiche 21A](#)).

L'intensification de l'effort de R&D des entreprises, enjeu majeur

En 2001, les dépenses intérieures de R&D réalisées par les entreprises (DIRDE) représentaient 1,41 % du PIB, contre 1,39 % en 2000. Ce taux d'intensité de la DIRDE situait la France au 5^e rang dans l'UE, au-dessus de la moyenne de l'UE (1,25 %) ([cf. fiche 21A](#)).

Avec la stagnation estimée pour l'année 2002, l'intensité de la DIRDE régresserait (1,37 % du PIB), pour retrouver le niveau de l'année 1999. Ainsi, le rythme de progression reste insuffisamment dynamique pour suivre l'évolution des pays concurrents.

Dans la perspective de l'objectif stratégique fixé pour 2010 (dépenses de R&D totales correspondant à 3 % du PIB), une très nette intensification de l'effort de R&D des entreprises est indispensable.

À cet égard, les financements publics de la R&D réalisée par les entreprises ([cf. fiche 21C](#)), qui ont augmenté de nouveau depuis 1999, devront accompagner et stimuler l'effort de progression des entreprises tout au long de la présente décennie.

Un positionnement sectoriel peu favorable

Une comparaison internationale de l'intensité de l'effort de R&D, en fonction de la valeur ajoutée des entreprises, montre des différences sectorielles importantes entre les différents pays de l'OCDE ([cf. fiche 21B](#)).

En France, les secteurs industriels à forte intensité de R&D ne représentent qu'une part limitée de la valeur ajoutée. Cette structure et cette spécialisation sont de nature à rendre difficile la progression vers l'objectif de 3 % du PIB pour la R&D.

Le plan gouvernemental en faveur de l'innovation

Pour relancer l'effort national d'innovation, un premier plan a été présenté en Conseil des ministres en décembre 2002. D'autres mesures sont en cours d'élaboration.

La relance de l'effort de recherche et d'innovation

Un ensemble d'actions a été étudié pour développer l'innovation en France, c'est-à-dire favoriser un plus grand usage de la R&D par les entreprises. La France n'investissant aujourd'hui que 2,2 % du PIB en R&D, il s'agit d'atteindre un ratio de 3 % du PIB d'ici à 2010, conformément au nouvel objectif défini au niveau européen.

Des mesures approuvées lors de la consultation nationale...

Les acteurs économiques et de la recherche ont été interrogés et se sont prononcés sur la pertinence des mesures envisagées au cours du 1^{er} trimestre 2003. Amélioré à la suite de cette consultation nationale, le Plan innovation est ainsi destiné à agir sur toute la chaîne de l'innovation :

... favorisant l'émergence des projets..., grâce à une plus grande proximité entre le monde de la recherche et celui des entreprises

stages en entreprises pour les doctorants, stimulation des dépôts de brevets ; incitation aux programmes scientifiques public-privé ;

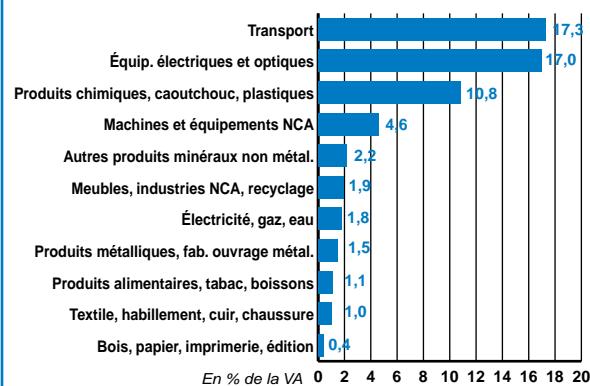
... aidant l'amorçage et les entreprises qui démarrent...
un statut pour les "business angels", la société unipersonnelle d'investissement providentiel ; des allégements de charge pour les jeunes entreprises innovantes.

... apportant un soutien constant à l'effort de recherche et d'innovation de toutes les entreprises

un crédit impôt recherche modernisé et amplifié ; la pérennisation de l'exonération de taxe professionnelle sur les immobilisations de R&D ; le retour à un amortissement dégressif de 40 % la première année pour les immobilisations de R&D ; le soutien de la recherche-développement stratégique en consolidant les réseaux de recherche technologique et en développant des pôles d'excellence en R&D industrielle.

Les créations de statut et les mesures fiscales seront soumises au Parlement à la rentrée 2003 et l'ensemble des mesures seront mises en œuvre à compter du 1^{er} janvier 2004.

G5 - Dépenses intérieures de R&D des entreprises/
valeur ajoutée en 1999



Source : OCDE, Stan 1999

Les demandes de brevets progressent toujours au ralenti

Depuis plusieurs années, la position technologique de la France se dégrade, comme le montre l'évolution des demandes de brevets déposées auprès de l'Office européen des brevets (OEB). En 2001, le nombre de demandes de brevets déposées par million d'habitants progresse à un rythme ralenti par rapport à celui de la plupart des autres pays de l'UE. Les performances ne sont guère meilleures concernant les demandes de brevets de haute technologie.

T6 - Évolution du nombre de demandes de brevets déposées auprès de l'OEB par million d'habitants

	Ensemble		Haute technologie	
	France	UE 15	France	UE 15
2000	140	153	27,8	27,8
2001	145	161	30,3	31,6
Progression (en %)	+3,6	+5,4	+9	+14

Source : Eurostat – statistiques en bref - 2003

La même dégradation de la position technologique française est observée pour les dépôts de brevets auprès de l'US PTO. Sur ce marché de référence, la France se caractérise également par le plus faible taux de croissance annuel moyen (+7 % entre 1995 et 2001).

Ce manque de dynamisme reste lié, au moins en partie, à la faible propension des entreprises françaises à déposer des brevets pour protéger leurs inventions. Chaque année, un peu moins du tiers des entreprises françaises (tous secteurs) déclarent avoir déposé dans l'année des brevets issus de leur activité de R&D.

Toutefois, dans l'industrie manufacturière (hors IAA), l'ensemble des brevets en cours couvre 26 % du chiffre d'affaires. De plus, pour les seules entreprises qui ont mis sur le marché, dans les trois dernières années, des produits radicalement nouveaux, la protection est plus poussée : les brevets portent sur 42 % de leur chiffre d'affaires ([cf. fiche 22](#)).

Des actions de sensibilisation sont, de fait, développées à destination des PMI afin de les inciter à protéger davantage leurs inventions par le dépôt de brevet, et en retour favoriser le développement des innovations et accroître les bénéfices économiques qui en résultent.

Des produits français dont le contenu en innovation apparaît en retrait...

Selon la nouvelle enquête du centre d'observation économique (COE), sur l'image des biens de consommation importés sur le marché européen, les produits allemands et français demeurent les mieux placés du point de vue des critères hors prix (qualité, design, notoriété et contenu en innovation technologique). Toutefois, cette avance se réduit vis-à-vis des produits italiens, japonais et américains en termes de contenu en innovation et de rapport qualité-prix ([cf. fiche 47](#)). Si les produits français continuent de s'affirmer par leur qualité et leur notoriété, leur contenu en innovation technologique n'évolue pas favorablement et reste en retrait (5^e rang mondial et 3^e rang européen). Cette érosion renvoie au positionnement de l'effort d'innovation technologique des entreprises industrielles françaises.

... mais toujours quatre entreprises industrielles sur dix innovent

D'après les résultats de la dernière enquête communautaire sur l'innovation (CIS3 de 2001), quatre entreprises industrielles sur dix ont procédé à des innovations technologiques entre 1998 et 2000 ([cf. fiche 23](#)). L'innovation technologique retenue par les définitions internationales (manuel d'Oslo de l'OCDE) ne nécessite pas nécessairement de la R&D, mais peut en être l'aboutissement : il s'agit de la mise sur le marché de produits technologiquement nouveaux ou nettement améliorés, ou l'utilisation en interne de procédés du même type. En pratique, deux tiers des entreprises industrielles qui innovent font appel à la recherche et développement, le plus souvent en continu, rarement au coup par coup.

Les entreprises industrielles françaises de 20 salariés ou plus innovent surtout en produits, pour près de 34 % d'entre elles, mais elles mettent également en œuvre de nouveaux procédés (23 %). L'impact en termes de chiffre d'affaires est notable : les produits considérés comme technologiquement nouveaux pour le marché, mis en place entre 1998 et 2000, pèsent 8,9 % du chiffre d'affaires de l'industrie manufacturière hors IAA en 2000, contre 8,3 % lors de la précédente enquête concernant les années 1996-1998. D'une période à l'autre, il y a ainsi une assez grande continuité dans l'activité d'innovation et son impact. De fait, dans les deux enquêtes, la proportion d'entreprises innovantes se situe aussi autour de 40 %, même si la population des PMI innovantes s'est grandement renouvelée.

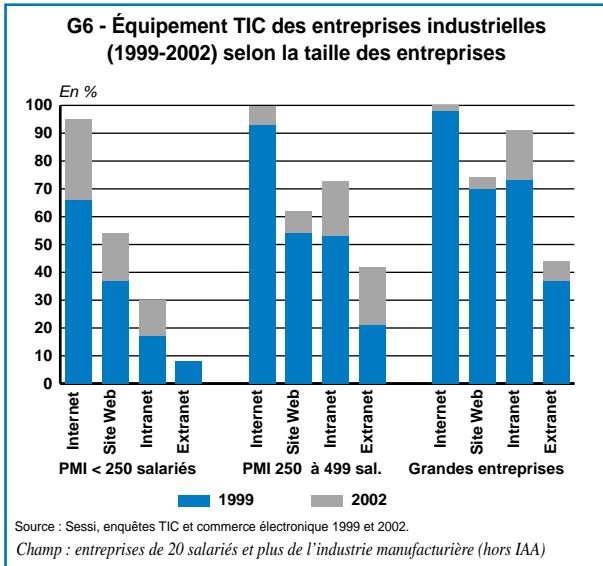
L'innovation dite "radicale" reste, en France, assez concentrée, les PME contribuant dans une moindre mesure à cette activité d'innovation (15 %) que les grandes entreprises (plus de 50 %). D'une façon générale, les PMI de 20 à 249 salariés sont nettement moins nombreuses (37 %) à innover en produits ou en procédés que les grandes entreprises (81 %).

Nette progression de l'utilisation des TIC dans les entreprises industrielles

L'utilisation et l'intégration des technologies de l'information et de la communication dans les processus des entreprises sont désormais déterminants pour améliorer la réactivité et l'efficience des entreprises.

Entre 1999 et 2002, l'équipement en TIC des entreprises industrielles a nettement progressé, comme le montrent les résultats des enquêtes du Sessi en 1999 et 2002. Ainsi, la connexion à l'internet s'est banalisée, passant de 69 % d'entreprises connectées à plus de 95 %.

La présence des entreprises sur la Toile, au travers de la mise en place d'un site Web, concerne désormais près de 55 % des entreprises, contre 39 % en 1999. Par ailleurs, les réseaux intranet ont été mis en place dans 34 % des entreprises, au lieu de 23 % en 1999. Seule, la diffusion des réseaux extranet n'a guère progressé globalement : elle ne concerne que 10 % des entreprises ([cf. fiche 24A](#)). Si les grandes entreprises françaises sont pleinement conscientes de l'importance des techniques numériques pour améliorer leur compétitivité et leur productivité, les PMI de 20 à 249 salariés le sont à un degré nettement moindre.



L'utilisation productive des TIC par les PMI reste un enjeu

Le principal défi pour les PMI n'est plus simplement de se connecter à l'internet, mais d'intégrer de manière efficace et productive les TIC dans leurs processus d'affaires. En d'autres termes, il s'agit de développer la "cyberactivité" des entreprises (le e-business), qui englobe la numérisation des flux d'informations internes et externes et l'automatisation progressive des transactions commerciales.

À cet égard, une partie importante des PMI accusent encore un retard dans l'adoption des technologies numériques, susceptible de les pénaliser par rapport à leurs concurrentes. La mise en œuvre de dispositifs de soutien et d'information pour aider les PMI à améliorer leur pratique des affaires électroniques est à l'ordre du jour, que cela soit au niveau communautaire (initiative " Go digital " et e-Europe 2005) ou au niveau national (cf. la mission sur la compétitivité numérique des PME de M. Charié, député).

Les achats en ligne, loin devant les ventes en ligne

Comme dans les autres pays européens, un développement rapide des achats sur l'internet est constaté (de 25 % à 45 % des entreprises entre 2001 et 2002). Les différences sectorielles restent importantes. Les entreprises les plus enclines à ces achats appartiennent aux secteurs de l'énergie, des biens de consommation (édition et pharmacie), mais aussi de l'automobile.

En revanche, la vente électronique sur l'internet se développe plus lentement qu'attendu (moins de 9 % des entreprises), les entreprises n'avancant que prudemment dans cette voie, compte tenu des obstacles et des freins rencontrés. Une grande partie des entreprises estiment encore que leurs produits ne sont pas adaptés pour le commerce en ligne et que leurs clients ne sont pas prêts à suivre.

POUR EN SAVOIR PLUS

KERGUERIS (Joseph), sénateur " Les déterminants de l'investissement ", rapport d'information n°35 du Sénat, comprenant, en annexe, une étude de Rexicode.

De BOISSIEU (Christian) et DENEUVRE (Carole)

" Les entreprises françaises " (2003).

Centre d'observation économique (COE)

Édition Économica.

<http://www.coe.ccip.fr>

Rexecode, Conjoncture économique et financière et perspectives de l'économie mondiale

<http://www.rexicode-asso.fr>

Insee, Notes de conjoncture, mars 2003 et juin 2003

Dossier : investissement des entreprises, le creux est-il passé ?

<http://www.insee.fr>

SOUQUET (Catherine), " 2002 : une année difficile pour l'industrie ", le 4-Pages, Sessi, n°179, juillet 2003

SOUQUET (Catherine), " Les dépenses informatiques des entreprises industrielles ", le 4-Pages, Sessi, n°180, août 2003

<http://www.industrie.gouv.fr>

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

OCDE : Principaux indicateurs de la science et de la technologie, 2003-1.

<http://www.oecd.org/>

Commission européenne – Third european report on science & technology indicators 2003

Eurostat, 2002: European innovation scoreboard

<http://trendchart.cordis.lu>

Emploi : en 2002, l'ajustement touche l'emploi direct

En 2002, la baisse de l'emploi continue

Face à une quasi-stagnation de la demande, l'industrie française, intérim compris, a perdu 74 000 emplois en 2002, soit 1,7 % de ses effectifs, et a ainsi rétabli la progression de la productivité par personne. L'ajustement a intégralement porté sur l'emploi direct, tandis que l'intérim a légèrement augmenté. L'arrêt des embauches a conduit à une baisse de mobilité de la main-d'œuvre. Le marché de l'emploi se durcit progressivement. Les difficultés de recrutement ont fortement diminué.

Le coût par unité produite n'augmente plus

La reprise de la croissance de la productivité du travail permet de stabiliser les coûts unitaires et de limiter la dégradation de notre compétitivité-coût liée à la baisse du dollar. L'évolution des salaires est faible et ralentit lentement, en réponse à un durcissement encore modéré du marché du travail.

Depuis 1996, la croissance industrielle française a été très riche en emplois

Le rythme de la croissance industrielle a été très proche en France et en Allemagne. Il a été plus rapide aux États-Unis. Mais la France a privilégié une croissance plus riche en emplois en abaissant le coût relatif du travail pour les moins qualifiés et en appliquant une politique systématique de baisse de la durée conventionnelle du travail.

Des coûts d'ajustement sont à prévoir pour employer les seniors

Les jeunes sont de mieux en mieux formés, mais cette ressource en main-d'œuvre se fait rare. Compte tenu des changements démographiques en cours, l'industrie devra employer à l'avenir des salariés de plus en plus âgés. Il faudra adapter les postes de travail et accroître l'effort de formation des plus de 45 ans.

La baisse de l'emploi se poursuit

Face à la stagnation de la production industrielle, les entreprises industrielles poursuivent en 2002 l'ajustement des effectifs, entamé en 2001, afin de restaurer la progression de la productivité du travail. L'emploi industriel, qui s'était retourné à la baisse au printemps 2001, recule tout au long de l'année 2002. Au 31 décembre, 4,3 millions de salariés, intérim compris, travaillaient dans le secteur l'industrie. Parmi eux, 4,1 millions de salariés travaillaient dans l'industrie manufacturière - hors énergie -, soit une baisse de 71 000 personnes (-1,7 %) sur un an.

Le rythme de baisse de l'emploi est plus rapide que lors du retournement de 1995-1997 où l'industrie avait perdu 90 000 emplois en deux ans après une stagnation de l'activité de cinq trimestres. Il est nettement plus faible que lors du retournement de 1993 : l'industrie avait alors perdu 360 000 emplois en deux ans, soit 7,8 % de ses effectifs, face à une baisse de production de 4 % en cinq trimestres.

L'ajustement porte sur l'emploi direct

En 2001, face au retournement, les entreprises avaient d'abord réduit leurs ressources en main-d'œuvre de la façon la moins coûteuse en ne renouvelant pas les contrats d'intérim et en réduisant les volumes d'embauches. La baisse de l'intérim industriel avait atteint l'équivalent de 61 000 emplois à plein temps, soit 19 % de l'intérim industriel, ce qui avait représenté plus des trois quarts de l'ajustement des effectifs.

En 2002, tandis que la demande continue à stagner, la baisse des effectifs porte sur l'emploi direct. Elle est obtenue par une baisse des flux d'embauches et, dans une proportion encore modeste, par une reprise des licenciements. Après un point bas atteint en janvier, les entreprises reconstruisent légèrement leur volant d'intérim au 1^{er} semestre et le maintiennent au second.

Hors intérim industriel, l'emploi industriel total baisse de -2,1 % de décembre 2001 à décembre 2002. Conformément aux évolutions tendancielles de l'emploi, il évolue moins favorablement que l'emploi de l'ensemble des secteurs marchands (+0,5 %).

Progression dans les IAA, résistance dans l'automobile

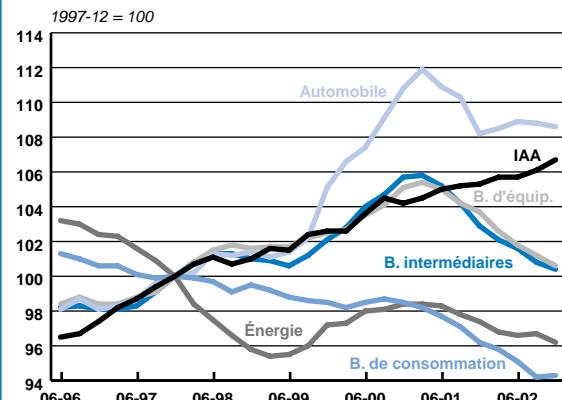
Depuis 1995, le volume d'emploi croît tendanciellement et de façon stable dans les IAA. Dans ce secteur, la croissance de l'emploi n'a pas été affectée par le retournement de 2001.

Les secteurs des biens intermédiaires et des biens d'équipement, traditionnellement plus cycliques, ont été les plus affectés par le retournement conjoncturel de 2001. L'emploi y avait augmenté de 8 % de mars 1997 à mars 2001, mais, fin 2002, les trois quarts des emplois créés pendant cette période ont disparu.

Depuis 1997, l'emploi dans l'automobile a été stimulé par une demande historiquement élevée, tant pour les constructeurs que pour les équipementiers. Le retournement de 2001 a néanmoins été brutal, attestant du caractère cyclique du secteur. Intérim compris, l'emploi dans l'automobile a été stabilisé en 2002.

L'emploi décroît de façon tendancielle dans les biens de consommation et dans l'énergie. Malgré le caractère peu

G1 - Évolution sectorielle de l'emploi, intérim compris*



Sources : Insee, Dares et calculs Sessi

* Emploi direct + volume d'intérim, voir encadré de la fiche 31

cyclique du secteur des biens de consommation, la baisse de l'emploi y a connu une accélération en 2001.

La mobilité devient faible

L'ajustement de l'emploi industriel se caractérise depuis deux ans par une forte baisse de la mobilité. Dans le courant de l'année 2001, le flux d'embauches (hors intérim) avait baissé de moitié. Mais le flux de sorties d'emploi avait également diminué, le marché devenant moins propice aux départs volontaires. En 2002, l'ajustement des effectifs porte davantage sur l'emploi direct, et les entrées deviennent nettement inférieures aux sorties.

Le durcissement du marché de l'emploi est encore limité : malgré les plans sociaux, le nombre total de licenciements n'augmente que modérément (environ 10 % en un an). Mais le nombre de licenciements économiques augmente plus sensiblement : +20 % en deux ans. Fin 2002, les licenciements économiques représentent 5,4 % des sorties d'emploi dans l'industrie, contre 4 % fin 2000.

Globalement, l'industrie recourt moins que les services aux contrats à durée déterminée. Néanmoins, ceux-ci y représentent environ 60 % des embauches en 2002. Par rapport à 2001, la part des CDD dans les embauches a légèrement augmenté (+1 point), mais, compte tenu de la réduction des flux d'embauches, les embauches en CDD ont nettement diminué, et la proportion de salariés sous contrat à durée déterminée a continué de baisser.

T1 - Proportion de salariés en CDD

en %	Fin 2000	Fin 2001	Fin 2002
Ind. agricoles et alimentaires	7,5	7,0	6,5
Biens de consommation	4,6	4,6	4,6
Industrie automobile	2,6	2,4	1,6
Biens d'équipement	3,7	3,2	2,9
Biens intermédiaires	4,0	3,5	2,9
Énergie	1,6	1,9	2,3
Industrie	4,2	3,9	3,5

Source : Dares - enquête Acemo

Champ : établissements de 10 salariés et plus

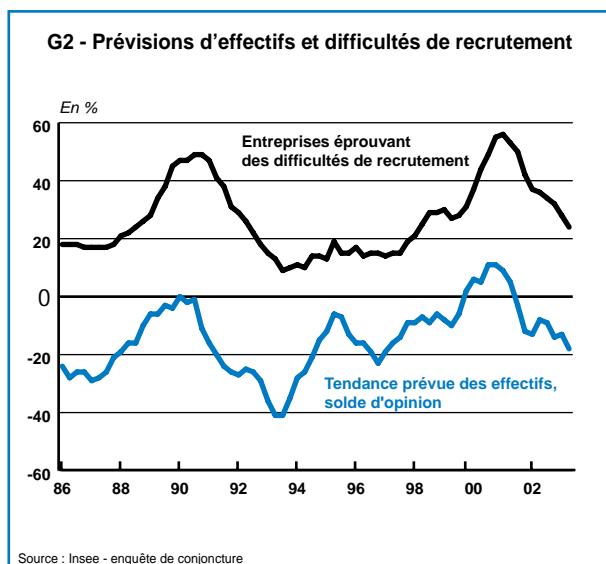
Dès 2001, le retournement de l'emploi industriel s'était traduit par un retournement du marché du travail, bien que l'emploi global ait continué à croître. Après avoir atteint un point bas au second trimestre 2001 (8,6 %), le taux de chô-

mage avait recommencé à croître lentement (8,8 % en décembre). Sa hausse se poursuit depuis ; il a atteint 9,1 % fin 2002. Le retournement de l'emploi a conduit à une hausse du chômage, plus marquée parmi les moins de 25 ans et parmi les hommes.

Compte tenu d'une rotation des effectifs plus faible que dans les autres secteurs, l'industrie contribue surtout à la hausse du chômage par la faiblesse de ses offres d'emploi. Au cours du dernier trimestre 2002, l'industrie a déposé 49 500 offres d'emploi à l'ANPE, soit 4 000 de moins qu'un an auparavant (-7,4 %). Ces offres n'ont représenté que 7,9 % de l'ensemble des offres reçues par l'ANPE, contre 8 % un an auparavant. À l'opposé, 1,2 million de personnes ayant exercé une activité à temps plein ont déposé une demande à l'ANPE au quatrième trimestre 2002 pour rechercher une activité à temps plein, soit une augmentation de 3,5 % en un an. Parmi elles, 179 000 personnes ont été employées dans l'industrie ; elles représentent 15,1 % du flux total de demandes de catégorie 1.

Des recrutements rares mais moins difficiles

Au premier trimestre 2001, 56 % des entreprises industrielles déclaraient connaître des difficultés de recrutement et les entreprises prévoient encore d'embaucher. Avec le retournement de la conjoncture, les recrutements sont devenus moins difficiles. Fin 2002, l'indicateur est encore à un niveau assez élevé (32 %), mais il baisse rapidement. Au printemps 2003, il est revenu au niveau où il se trouvait au printemps 1998. L'emploi diminuant dans presque toutes les familles professionnelles de l'industrie, les taux de chômage, dans ces métiers, sont orientés à la hausse. Seuls les ouvriers non qualifiés du bois bénéficient encore à la fois d'un taux de chômage faible (3 %) et d'un flux d'offres d'emploi supérieur au flux de demandes d'emploi (le ratio flux d'offres/flux de demandes se maintenant à 1,4). La pénurie d'informaticiens a disparu : le taux de chômage de la profession est passé de 5 % en septembre 2001 à 9 % en septembre 2002 et l'on ne compte plus maintenant que 3 offres d'emploi pour 10 demandes.



Toutefois, l'industrie souffre d'un déficit en termes d'image : les conditions de travail y sont souvent jugées difficiles comparées à d'autres secteurs.

Productivité du travail : la progression reprend

Les entreprises poursuivent l'ajustement à la baisse des effectifs malgré un faible rebond de la production en début d'année. Après un point bas atteint fin 2001, la productivité par personne (hors intérim) se redresse : + 4 % en glissement pour l'industrie manufacturière en 2002, contre -1 % en 2001. La productivité horaire se redresse également (+4,9 %).



Depuis 2001, le décrochage de la productivité par tête reste net : en moyenne annuelle, la progression est de 2,3 % en 2002, après 1,9 % en 2001, contre 5,9 % en moyenne de 1997 à 2000. Par ailleurs, l'ajustement des effectifs portant sur l'emploi direct, la prise en compte de l'intérim en 2002 ont peu d'effet sur l'évolution de la productivité du travail. En 2003, la baisse de l'intérim reprend et accompagne celle de l'emploi direct (cf. fiche 45).

Le ralentissement de la productivité horaire du travail en 2001 n'avait pas été 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.

Ralentissement des salaires mensuels et horaires

Le mouvement de réduction de la durée du travail s'est quasiment arrêté au sein des secteurs en 2002, tandis que la réglementation sur la durée du travail était assouplie. Cependant, la durée moyenne du travail baisse encore de 0,7 %, ce qui tient pour partie à la bonne tenue des effectifs dans l'automobile, secteur où la durée du travail est nettement plus faible que dans l'ensemble de l'industrie (cf. fiche 32).

Par ailleurs, en réponse à la disparition des difficultés de recrutement, l'évolution des salaires mensuels de base se tasse légèrement, en dépit de l'accélération temporaire de la hausse des prix. En glissement annuel, le taux du salaire mensuel de base (SMB), représentatif de l'ensemble des salariés

des entreprises de 10 salariés et plus, croît de 2,4 % dans l'industrie en 2002, assurant une progression de 0,3 % du pouvoir d'achat. En 2001 il avait augmenté de 2,6 %, ce qui lui avait assuré une progression de pouvoir d'achat de 1,3 %. Entre 1998 et 2001, le pouvoir d'achat des salaires mensuels a évolué moins rapidement que ne le laissaient attendre les comportements antérieurs, vu la diminution du chômage ([cf. fiche 35C](#)).

T2 - Évolution des salaires dans l'industrie

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

Année	2000	2001	2002
Smic horaire	3,2	4,0	2,5
Taux de salaire horaire ouvriers	4,5	4,2	3,3
Salaires mensuels de base :			
- ouvriers	2,0	2,7	2,5
- employés	1,8	2,5	2,3
- professions intermédiaires	1,9	2,6	2,4
- cadres	1,9	2,4	2,2
- ensemble des salariés	1,9	2,6	2,4

Source : Dares - enquête Acemo

Champ : établissements de 10 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.

En 2002, compte tenu de la baisse résiduelle de la durée moyenne du travail, le salaire horaire de base des ouvriers (SHBO) croît légèrement plus rapidement que le salaire mensuel (+3,3 % en glissement), mais le ralentissement est net, en dépit de l'accélération des prix. En application des mécanismes légaux d'indexation, les salariés payés au Smic (sur la base de 39 heures) ont bénéficié en juillet d'une revalorisation du Smic horaire de 2,5 %, et les salariés qui bénéficiaient d'une garantie mensuelle de rémunération (sur la base de 35 heures) ont eu une revalorisation de leur garantie de 1,8 %. Pour les smicards dont la durée de travail n'a pas été réduite, comme pour ceux qui sont employés par des entreprises nouvellement créées, la politique de réduction de la durée du travail n'a eu, jusqu'à fin 2002, aucune répercussion salariale. La réunification des Smic programmée par la loi Fillon se traduira pour ces salariés par une hausse de pouvoir d'achat du salaire horaire de 11,4 %, qui se substituera aux augmentations habituelles. Cette hausse sera financée à hauteur de 6,5 % par des allégements de charges. À l'horizon 2005, la réduction de la durée du travail des salariés payés au Smic et la réunification du Smic horaire auront un coût final faible sur les entreprises, toutes choses égales par ailleurs. Mais ce faible impact global recouvre une diversité de situations particulières ([cf. fiches 35A et 35C](#)).

Les coûts salariaux horaires dans l'industrie ont continué en 2002 à évoluer un peu plus rapidement en France qu'en Allemagne et en Italie. En 4 ans, l'écart atteint 6 % ([cf. fiche 44](#)).

La hausse des taux de salaire horaires ouvriers est relativement homogène entre les grands secteurs : un peu au-dessus de la moyenne dans les biens d'équipement (3,6 %), elle est nettement moins dynamique dans les IAA (3 %) et dans l'énergie (2,4 %).

Les coûts salariaux unitaires n'augmentent plus

T3 : Coût salarial unitaire dans l'industrie

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

	2000	2001	2002
Industrie manufacturière,			
- hors intérim	-2,6	3,5	-1,0
- y compris intérim	-2,1	2,8	-0,9
Industrie			
- hors intérim	-1,4	2,9	-0,6
- y compris intérim	-1,1	2,3	-0,5

Sources : Insee, Dares et estimation du Sessi

Le coût salarial unitaire hors intérim, c'est-à-dire le coût salarial hors intérim par unité de valeur ajoutée, est stabilisé : -1 % en glissement du 4^e trimestre 2001 au quatrième trimestre 2002. Après avoir baissé de façon continue et substantielle depuis 1996, le coût salarial unitaire avait augmenté de 3,5 % en 2001. En 2002, la stabilisation est due avant tout au rétablissement de la progression de la productivité par personne, tandis que le salaire par tête et le taux de charges sociales apportent des contributions marginales. L'intérim, qui avait permis de lisser l'évolution du coût salarial unitaire en 2001, a peu d'impact en 2002. À moyen terme, l'évolution des coûts unitaires dépend peu de la convention retenue pour l'intérim ([cf. fiche 45](#)).

En stabilisant rapidement ses coûts unitaires à la baisse, l'industrie française a fait mieux que la moyenne de ses partenaires de la zone euro, ce qui a permis de limiter la baisse de notre compétitivité coût suite à la baisse du dollar.

Depuis 1996, la croissance industrielle française a été riche en emplois

Malgré le retournement de 2001, l'évolution de l'emploi industriel depuis 1996 place la France dans une position plus favorable que la plupart des pays de l'OCDE ([cf. fiche 31](#)). Sur l'ensemble de la période 1996-2002, la croissance industrielle a été sensiblement la même en France et en Allemagne. Elle a été nettement plus vive aux États-Unis, très faible au Royaume-Uni et nulle au Japon. Mais, hormis la France, là où la production industrielle a progressé rapidement (aux États-Unis et en Allemagne jusqu'en 2000), les progrès de la productivité par personne ont été importants et les effectifs ont diminué.

T4 - Emploi industriel direct :

évolution du 1^{er} trimestre 1996 au 4^e trimestre 2002

France	-2,3 %	Royaume-Uni	-14,1 %
Allemagne	-9,7 %	USA	-10,5 %
Italie	-17,7 %	Japon	-15,6 %

Ainsi, la croissance industrielle française a été beaucoup plus riche en emplois que les croissances allemande et américaine. Plus précisément la productivité horaire en France a évolué de façon sensiblement égale à celle des États-Unis et un peu plus rapidement que la productivité horaire allemande ([cf. fiche 45](#)). Malgré une croissance plus élevée que l'Allemagne, les États-Unis ont connu une baisse de l'em-

ploi industriel aussi forte qu'en Allemagne. Avec une croissance identique à celle de l'Allemagne, la France a réduit la durée du travail en créant des emplois.

De tous les grands pays industriels, la France est en effet la seule à avoir pratiqué depuis le milieu des années 90 des politiques visant à enrichir la croissance en emplois.

De 1997 à 2002, la France a appliquée une politique systématique de réduction de la durée du travail. L'effet direct de cette politique, estimé au niveau microéconomique en comparant les entreprises passées aux 35 heures et celles restées aux 39 heures, dépend des entreprises considérées. Plus précisément, un effet de l'ordre de 7 % (écart de l'évolution de l'emploi entre la France et l'Allemagne sur la période) n'est

Les allégements de charges sur les bas salaires et leur impact sur l'emploi

Les allégements de charges

Le 1^{er} juillet 1993, une réduction de charges sociales employeurs de 5,4 % du salaire brut est mise en place pour les salariés dont le salaire est compris entre 1 et 1,1 fois le Smic. Le coût de la mesure pour 1993 est évalué à 0,6 milliard d'euros.

Le 1^{er} janvier 1995, la réduction de charge est étendue pour les salaires compris entre 1,1 et 1,2 fois le Smic.

Le 1^{er} septembre 1995 la réduction est portée à 18 % pour les salariés payés au Smic. Elle est dégressive en fonction du salaire jusqu'à 1,2 fois le Smic.

Le 1^{er} octobre 1996, la réduction de charge devient dégressive jusqu'à 1,3 fois le Smic. Le coût des réductions de charges à ce barème de 1996 est évalué à 5,8 milliards d'euros.

L'impact sur l'emploi

Bruno Crépon et Rosenn Desplatz (2001) estiment que les mesures prises en 1995 et 1996 auraient permis de créer plus de 460 000 emplois entre 1995 et 1997, dont plus de 100 000 dans l'industrie. Cette estimation est obtenue en comparant l'évolution de l'emploi d'entreprises aussi semblables que possible, en particulier pour ce qui est de l'évolution de la demande, mais qui, en raison de niveaux de salaires différents, ne bénéficient pas des allégements dans la même proportion. L'étude mesure donc, au niveau microéconomique, l'effet sur l'emploi obtenu en substituant des travailleurs non qualifiés à des plus qualifiés et à du capital. L'estimation qui précède mérite d'être discutée. La concurrence aidant, les entreprises des secteurs les plus riches en main-d'œuvre peu qualifiée doivent être conduites à réduire leurs prix et à accroître leur offre. Il faudrait alors tenir compte des arbitrages des consommateurs en fonction des prix qui doivent favoriser ces activités ou de l'accroissement de l'offre de la part des entreprises. Après un délai assez long, ces comportements devraient amplifier les effets sur l'emploi mesurés par Crépon et Desplatz. A contrario, il faut aussi tenir compte du financement de la réduction de charges. Si les emplois créés ne financent pas entièrement la baisse de charges, il faudra tôt ou tard lever une nouvelle taxe, ce qui pèsera sur l'activité et sur l'emploi.

En introduction d'un rapport du Conseil d'analyse économique sur les cotisations sociales employeur, Edmond Malinvaud (1998) précise d'emblée que toute réforme agissant sur le coût du travail ne produit ses effets qu'à long terme, et qu'il convient donc pour les apprécier de prendre en compte un horizon d'une dizaine d'années.

plausible que pour la fraction des entreprises les plus facilement adaptables aux 35 heures et qui se sont révélées en adoptant rapidement le dispositif Aubry I. Toutes entreprises confondues, et pour l'ensemble des secteurs marchands, l'impact global sur l'emploi des 35 heures et des baisses de charges associées est évalué à 2,6 % fin 2002. Mais il existe des divergences fortes entre les entreprises et entre les secteurs qui rendent délicate l'extrapolation de cet effet moyen à l'industrie ([cf. fiche 35B](#)).

Auparavant, le gouvernement français avait mis en place une politique de baisses de charges sociales ciblées sur les bas salaires. Les premières mesures en ce sens ont été prises en 1993, mais ces réductions de charges ont été fortement accentuées en 1995 et 1996, suite aux recommandations du Groupe international de politique économique de l'OFCE (1994), qui préconisait d'agir en ce sens afin d'atténuer l'impact sur le coût du travail de l'existence en France d'un salaire minimum. À partir de 2000, les aides accordées aux entreprises passées aux 35 heures ont également pris la forme de réductions de charges partiellement dégressives avec le salaire. Bruno Crépon et Rosenn Desplatz estiment que les allégements de 1995 et 1996 ont permis d'accroître l'emploi industriel de 2,6 %. Mais les baisses de charges agissent lentement sur l'emploi, et leurs effets se sont probablement poursuivis après 1996. Dans le cadre du passage aux 35 heures, les baisses supplémentaires de charges sur les bas salaires associées à la RTT ont probablement joué un rôle important dans les créations d'emplois ([cf. fiche 46](#)).

Des ajustements à prévoir pour employer plus de seniors

En France, les travailleurs âgés sortent plus vite du marché du travail

Depuis 20 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 était de 36 %, contre 47 % dans l'Union européenne, celui des 55-64 ans était 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 et les règles de leur gestion. Tandis que le nombre de jeunes entrant dans la vie active a diminué, le vieillissement démographique ne permettra pas de poursuivre les pratiques de mises en préretraite, car celles-ci seraient de plus en plus coûteuses pour la collectivité. En outre, les réformes en cours et à venir des systèmes de retraites rendront les travailleurs âgés disponibles de plus en plus longtemps pour occuper un emploi. 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. Cette nécessité entraînera des coûts. Les conditions de travail dans l'industrie sont souvent jugées plus difficiles comparées à d'autres secteurs. Avec l'utilisation des nouvelles technologies et l'élargissement de la concurrence qui leur sont associés, les exigences vis-à-vis des salariés ont été accrues aux cours des dix dernières années, tandis que l'évolution des métiers et des compétences de l'industrie s'est accélérée. L'emploi de salariés plus âgés supposera de revoir l'ergonomie des postes de travail et d'accroître l'effort de formation de ces personnes.

Le prix d'une main-d'œuvre qualifiée

Aujourd'hui, les salariés âgés sont plus qualifiés que les autres. Ils travaillent plus fréquemment dans de grands établissements où ils trouvent plus souvent des fonctions d'encadrement. Pour un même niveau de qualification, ils sont aussi mieux rémunérés. Cette meilleure rémunération des salariés les plus âgés est souvent associée à une plus grande ancienneté dans l'emploi. Elle se justifie souvent par leur expérience et par une meilleure connaissance du milieu professionnel. Mais elle peut aussi résulter de pratiques de rémunération à l'ancienneté ou de pratiques de gestion de la motivation par les augmentations salariales.

Les salariés les plus âgés changent moins souvent d'emploi que les plus jeunes. Lorsqu'ils perdent leur emploi, ils se réinsèrent plus difficilement, et plus fréquemment au prix d'une diminution de salaire. Par ailleurs les mesures de réduction de charges sociales appliquées ces dernières années aux salaires les plus faibles ont pesé sur le coût relatif des salariés mieux rémunérés, ce qui a légèrement défavorisé les salariés âgés.

Des études économétriques ont été entreprises pour tenter d'apprécier si le coût salarial des travailleurs âgés était trop élevé, eu égard à leur productivité. Jusqu'à présent, ces travaux de recherche n'ont pas permis de conclure à une inadéquation entre la productivité du travail selon l'âge et un profil de coût salarial qui augmente avec l'âge. Mais ils peinent à évaluer de façon précise et robuste le lien entre l'âge et la productivité du travail ([cf. fiche 34](#)).

L'effort de formation continue s'effrite

L'industrie emploie des salariés de plus en plus diplômés. Le niveau de formation des jeunes est élevé en France par rapport aux standards européens, et il progresse d'année en année (voir rapport CPCI 2002). Cela vaut en particulier pour les formations en sciences et technologies, qui sont particulièrement prisées par l'industrie.

En revanche, l'industrie ne prend qu'une part modeste aux dispositifs institutionnels qui permettent d'intégrer les jeunes en cours d'emploi ([cf. fiche 33](#)).

Par ailleurs, 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 2000, ils ont représenté 3,1 % de la masse salariale, contre 3,7 % en 1996. 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.

Mais les statistiques issues de l'enquête emploi indiquent par ailleurs que la proportion, parmi les salariés, de ceux qui ont participé à une action de formation a reculé en 2001 alors qu'elle progresse dans l'Union européenne.

L'effort de formation est réparti de façon très inégale et diminue nettement avec l'âge du salarié, surtout au-delà de 45 ans. Maintenir plus longtemps les actifs dans l'emploi supposera d'augmenter l'effort de formation pour les plus âgés.

SITES WEB

- Cereq : <http://www.cereq.fr/index.htm>
- Dares : http://www.travail.gouv.fr/etudes/etudes_i.html
- Eurostat : <http://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/>
- La Documentation française :
<http://www.ladocumentationfrancaise.fr>

BIBLIOGRAPHIE

- BRAHAMI Abdenor (2003) " Résultats de l'enquête trimestrielle sur l'activité et les conditions d'emploi de la main-d'œuvre au 4^e trimestre 2002 ", *Premières information et premières synthèses*, Dares, n° 13-1, mars,
- CHARDON Olivier et Xavier VINEY (2003) : " Le retournement de conjoncture en 2001-2002 : que sont devenues les difficultés de recrutement ? ", *Premières informations et Premières synthèses*, Dares, n° 19-2, février.
- CRÉPON Bruno et Rosenn DESPLATZ (2001) : " Une nouvelle évaluation des effets des allégements de charges sociales sur les bas salaires ", *Économie et Statistique*, n° 348 2001-8
- Dares (2003) : " Les tensions sur le marché du travail en décembre 2002 ", *Premières informations et premières synthèses*, n° 17-1, avril
- LAINÉ Frédéric (2003) : " Les seniors et la formation continue ", *Premières informations et premières synthèses*, Dares n° 12.1, janvier
- Groupe international de politique économique de l'OFCE (1994) : " Plaidoyer pour des subventions à l'emploi des travailleurs les moins rémunérés ", Pour l'emploi et la cohésion sociale, dir Jean-Paul Fitoussi, Presses de Sciences-Po, Collection Références/OFCE, chapitre 6.
- MALINVAUD Edmond, André GAURON et Jean PISANI FERRY (1998) : " Les cotisations sociales à la charge des employeurs, analyse économique ", Rapport du Conseil d'analyse économique n° 9, La Documentation française
- SANCHEZ Ruby (2002) : " Formation et insertion des jeunes : les entrées en contrat d'apprentissage et de qualification en 2000 ", *Premières informations et Premières synthèses*, Dares, n° 07-2, février
- **Salariés âgés : cf. fiche 34**
- **Réduction de la durée du travail : cf. fiches 32, 35A, 35B et 35C.**

Commerce extérieur et compétitivité : une année en trompe-l'œil

Le commerce mondial se reprend faiblement

En 2002 le commerce mondial enregistre un faible rebond (+2,5 % en volume), qui le ramène au niveau de l'année 2000. Ce rebond est tiré par la reprise des importations américaines et par le dynamisme des économies asiatiques. Il est freiné par le faible dynamisme des investissements et des stocks et par une conjoncture peu porteuse en Europe.

La hausse de l'euro favorise l'excédent commercial

En France, l'appréciation de l'euro par rapport au dollar permet d'améliorer les termes de l'échange. Avec des volumes en stagnation, les importations baissent davantage que les exportations, et le solde commercial se redresse.

L'appréciation de l'euro gonfle la part des exportations françaises dans le commerce mondial. A contrario, nos parts de marchés stagnent en volume, faute de croissance en Europe.

Le retournement affecte très fortement l'ensemble des biens d'équipement, secteur sur lequel l'industrie française défend âprement sa spécialisation et ses parts de marché.

Effritement de la compétitivité à l'exportation

En termes de coût, la compétitivité de l'industrie française s'effrite en raison de la baisse du dollar. Les conséquences de cet effritement restent largement à venir.

Par ailleurs, la compétitivité hors prix de l'industrie française reste bonne et les produits français conservent une image favorable, notamment en termes de qualité, de design et de notoriété. Mais leur contenu en innovation n'apparaît pas globalement constituer leur point fort. L'innovation technologique dans l'industrie pourrait souffrir à terme d'une progression trop faible des dépenses de R & D et d'un effort insuffisant en matière de brevets, comparativement aux principaux pays concurrents.

Ouverture aux pays d'Europe centrale

À l'importation, une faible compétitivité-prix favorisera à l'avenir la croissance des volumes. Si l'économie française est relativement peu ouverte aux exportations asiatiques, elle l'est beaucoup à celles des pays candidats à l'Union européenne.

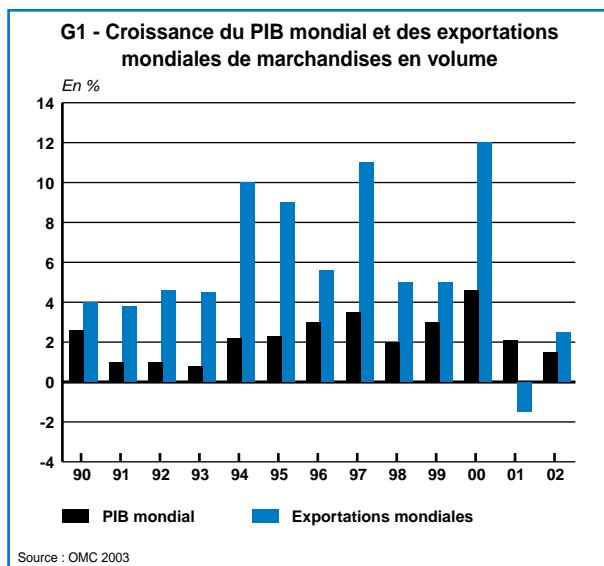
Par ailleurs, ces pays offrent aux entreprises françaises de fortes opportunités d'implantation. La croissance de leurs marchés favorisera en retour les exportations françaises.

Dans un contexte de baisse des flux mondiaux d'investissements directs étrangers, principalement à destination des États-Unis et du Royaume-Uni, le positionnement de la France s'est amélioré : elle se situe au deuxième rang mondial derrière la Chine, et au deuxième rang européen pour les investissements Greenfields, derrière le Royaume-Uni.

Commerce mondial : un faible rebond

Après avoir enregistré une forte contraction en 2001, le commerce mondial se reprend en 2002 (+2,5 % en volume) et retrouve son niveau de 2000 (6 240 milliards de dollars), tandis que le PIB mondial progresse de 1,5 %. L'année 2002 a débuté sur une reprise de l'activité, suivie d'un fort ralentissement au dernier trimestre.

La baisse des investissements explique, pour une bonne part, la rupture de tendance du commerce mondial observée depuis deux ans, en particulier dans les biens d'équipement. Les perspectives pour 2003 ne semblent pas devoir remettre en cause cette faible croissance des échanges mondiaux. Elle est moitié moindre que celle enregistrée pendant la décennie quatre-vingt-dix.



La situation du commerce mondial est fortement contrastée selon les zones. L'Asie apparaît clairement comme le moteur de l'économie mondiale en 2002. L'Inde et la Chine ont enregistré des taux de croissance à deux chiffres de leurs échanges commerciaux. La Chine (cf. fiche 41C), avec un accroissement de plus de 20 % en valeur, devient la cinquième nation commerçante du monde, devant la Grande-Bretagne. Avec des exportations qui représentent 5,1 % du total des échanges mondiaux, ce pays est aujourd'hui un opérateur d'un poids équivalent à la France.

En Amérique du Nord, le redressement des importations confirme la bonne tenue de la conjoncture intérieure. Les importations américaines ont augmenté de 2,4 % en volume grâce à une consommation des ménages soutenue, une politique budgétaire expansionniste et une politique monétaire très favorable à l'activité. Les exportations américaines ont diminué. Elles ont souffert d'une conjoncture économique dégradée dans les principaux pays partenaires, et, dans ce contexte, d'une spécialisation forte dans les biens d'équipement et dans les TIC. En 2002, la baisse du dollar ne permet pas encore de compenser les effets de la spécialisation : les volumes exportés ont diminué même vers les pays dont les importations globales ont progressé. L'Amérique latine connaît, cette année, une situation difficile, avec une baisse de 7 % de ses importations et une quasi-stagnation de ses

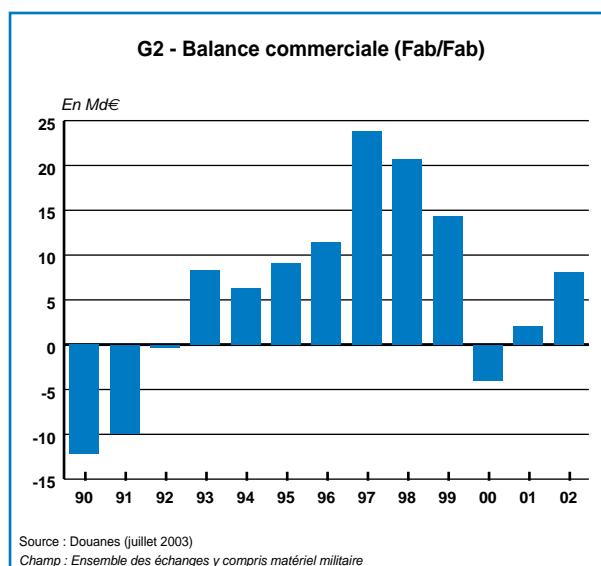
exportations à la suite de la crise économique en Argentine et au Venezuela.

Les échanges commerciaux en Europe occidentale et au Japon enregistrent une croissance lente. Les grands pays de l'Union européenne, en particulier l'Allemagne et la France, souffrent d'une conjoncture intérieure ralentie, qui se traduit par une stagnation ou une baisse de leurs importations en 2002. Cependant, les échanges dans la zone Poco progressent rapidement (plus de 10 %).

France : la baisse des prix à l'importation stimule l'excédent commercial

Le solde du commerce extérieur français progresse de nouveau en 2002 et se situe à 8,1 milliards d'euros. L'accroissement de l'excédent commercial tient à une réduction des importations en valeur plus forte que celle des exportations. Elle provient, pour l'essentiel, de l'amélioration des termes de l'échange : par rapport au dollar, l'euro s'est apprécié de 5,3 % en moyenne annuelle, ce qui a permis une baisse des prix en euros plus forte à l'importation (-3 %) qu'à l'exportation (-1,5 %) d'après les comptes nationaux.

Pour les produits manufacturés, le taux de couverture de l'ensemble de nos échanges de produits manufacturés s'établit à 106,8 en 2002 soit une progression de 1,3 point par rapport à 2001.



Tandis que les prix baissent, les volumes importés stagnent en raison d'une conjoncture intérieure dégradée. En valeur, les importations de l'industrie manufacturière diminuent de 3 % sur l'ensemble de l'année. Les biens d'équipement (cf. fiche 43B) et les biens intermédiaires subissent les baisses les plus fortes.

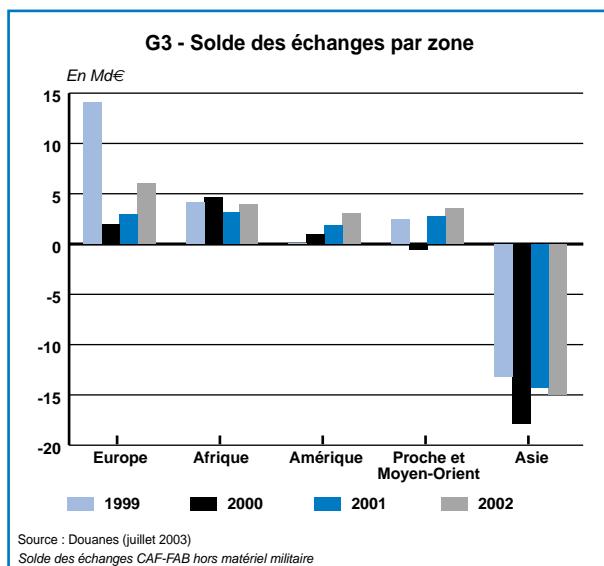
Les exportations baissent également en valeur mais à un rythme moindre (-1,9 %). La demande adressée à la France progresse peu du fait du ralentissement de l'activité et de la baisse de l'investissement dans l'Union européenne, qui constitue l'essentiel de ses débouchés commerciaux, et les prix se tassent. En valeur, la baisse est particulièrement sensible vis-à-vis de l'Allemagne. Au total, le solde avec les

pays de l'UE s'établit à 7,4 milliards d'euros.

Sur les volumes échangés, l'appréciation de l'euro n'a eu en 2002 qu'un impact limité. Les exportations de la France se situent à plus de 50 % vers la zone euro, et 70 % de nos échanges totaux sont libellés dans cette monnaie. La zone dollar ne représente que 25 % de nos exportations et 22 % de nos importations. Par ailleurs, l'ajustement des volumes aux prix se fait sur plusieurs trimestres.

Stabilité du déficit avec l'Asie

En 2002, le déficit avec l'Asie se stabilise autour de 15 milliards d'euros. La Chine et le Japon représentent respectivement notre deuxième et troisième déficit et expliquent l'essentiel du solde commercial français dans la zone (cf. fiche 41A). Avec plus de 8,3 % de nos importations, l'Asie du Nord pèse d'un poids supérieur aux États-Unis dans nos achats. Cette zone ne représente que 4,8 % de nos exportations. La France y reste toujours en retrait par rapport à ses partenaires européens, en particulier l'Allemagne.



Les importations en provenance de la zone Amérique diminuent de 12,2 %, ce qui constitue la plus forte baisse de l'ensemble de nos échanges. L'évolution du commerce avec les États-Unis explique cette situation. Les importations baissent de 13 % et les exportations de 8,7 %. Nos échanges déjà très faibles avec l'Amérique du Sud (1,4 % de nos exportations) subissent la récession dans cette zone, en particulier au sein du Mercosur. Seul point positif, une progression des grands contrats civils hors aéronautique, avec des ventes importantes de matériels ferroviaires au Chili et au Venezuela.

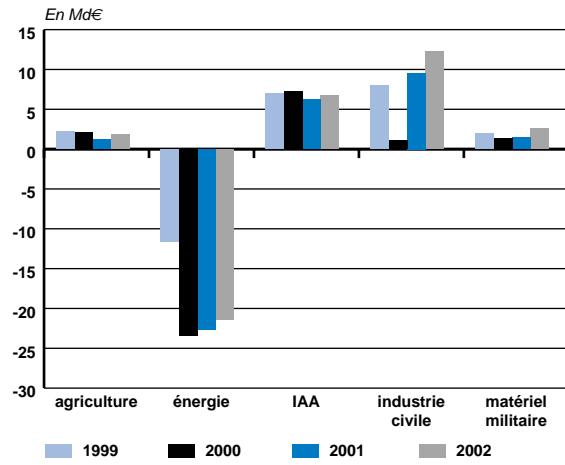
Le dynamisme des échanges avec l'Europe centrale et orientale se confirme encore cette année (cf. fiche 41B). Les entreprises françaises se situent au troisième rang des exportateurs et des investisseurs pour les pays candidats à l'élargissement. Le commerce de la France a été multiplié par 2,4 en valeur depuis 1994. Nos échanges commerciaux avec la zone des PECO pèsent désormais d'un poids supérieur à ceux du Proche et Moyen-Orient.

Retournement pour les biens d'équipement

Les importations de produits de l'industrie civile baissent de 2,6 % en valeur. Les échanges d'automobiles et de

biens de consommation, en particulier la parfumerie et la pharmacie, continuent à progresser (cf. fiche 42) car la demande des ménages français et étrangers augmente encore en 2002. Mais le rythme ralentit, tant à l'importation qu'à l'exportation.

G4 - Solde des échanges par produit



En revanche, les échanges diminuent, en valeur, dans le secteur des biens intermédiaires (exportations - 2,8 %, importations - 4,5 %) en raison des baisses de prix. La baisse est encore plus marquée dans le secteur des biens d'équipement (exportations - 6,6 %, importations - 8,1 %), soumis à la fois aux baisses de prix et à la contraction des volumes d'investissements des entreprises (-2,8 % en France). Pour la deuxième année consécutive, la filière électrique et électronique est particulièrement affectée. La baisse des ventes de l'industrie aéronautique sur le marché nord-américain, très sensible au second semestre 2002, contribue également à la baisse des exportations de biens d'équipements. Dans l'emballage, les exportations baissent de plus de 10 %, ce qui souligne le ralentissement de la conjoncture internationale.

La branche des IAA connaît une bonne progression de ses exportations, avec un excédent de 6,7 milliards d'euros, dont le secteur des boissons constitue le fer de lance.

Moins de grands contrats signés en 2002

Le montant des grands contrats signés en 2002 a diminué de 17 %, et l'industrie aéronautique explique presque entièrement cette évolution. 166 appareils ont été exportés en 2002, contre 184 en 2001. Les marchés américains et asiatiques ont été particulièrement déprimés cette année. A contrario, l'Union européenne, l'Afrique et le Moyen-Orient ont enregistré une progression des commandes. En 2003, le groupe Airbus table néanmoins sur des prévisions optimistes : il prévoit de livrer 300 appareils pour répondre aux besoins de renouvellement et de standardisation des flottes affirmés par les compagnies aériennes. Le développement commercial des compagnies à bas coûts constitue un autre moteur du marché.

Les exportations de matériels militaires progressent cette année, en s'établissant à 3,2 milliards d'euros, contre 2,1 milliards l'année précédente ; cette amélioration est due à la

signature d'un grand contrat dont les effets devraient se poursuivre en 2003.

Enfin, La facture énergétique de la France s'améliore de 1,2 milliard d'euros sous l'effet conjoint d'une baisse des volumes importés et de l'appréciation de l'euro.

Un excédent courant en nette amélioration

Sur l'ensemble de l'année 2002, le solde des transactions courantes s'est établi à 27,5 milliards d'euros, contre 25,7 en 2001.

T1 - Balance des transactions courantes (2001)

(en Md€)	Solde 2001	Solde 2002	Écart 2002-2001
Biens	3,9	10,1	6,2
dont combustibles	-25,8	-24,2	1,6
Services	19,9	18,7	-1,2
dont voyages	13,6	13,6	0,0
Revenus	18,4	13,6	-4,8
dont salariés	8,2	8,8	0,6
dont IDE	15,8	14,7	-1,1
dont portefeuille	-4,0	-7,8	-3,8
Transferts courants	-16,6	-15,0	1,6
dont secteur public	-9,8	-9,6	0,2
Total	25,7	27,5	1,8
en % du PIB	1,7 %	1,8 %	0,1 %

Source : Banque de France et Direction du Trésor (juillet 2003). Adjonction aux échanges de marchandises des opérations d'avitaillement, de travail à façon et des réparations

La progression du solde des échanges de biens et la diminution des revenus (investissements directs et de portefeuille) expliquent l'essentiel de cette progression

Parts de marché : un redressement temporaire

En 2002, les parts de marchés de la France s'améliorent en valeur par rapport aux 24 pays de l'OCDE et par rapport à l'ensemble du monde, comme cela avait déjà été le cas en 2001.

T2 - Parts de marché de la France en valeur par rapport aux 24 pays de l'OCDE

Semestre	2000 S2	2001 S2	2002 S2
Parts de marché	6,8 %	7,2 %	7,4 %

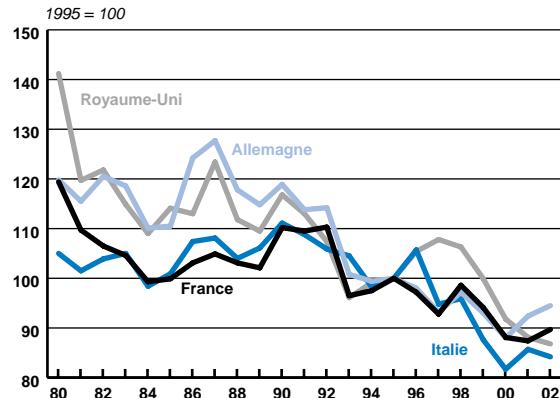
Source : Direction de la Prévision

Parts de marché absolues et évolutions relatives

En 1995, la part de marché manufacturière de l'Allemagne par rapport au monde était de 12 % et ses exportations manufacturières représentaient le tiers de son PIB. La part de marché manufacturière de la France était de 6 % et ses exportations manufacturières représentaient le quart de son PIB.

Entre 1994 et 2000, les conjonctures industrielles allemande et française ont évolué parallèlement, mais l'incidence de la conjoncture industrielle est restée proportionnée au poids de l'industrie manufacturière dans chacun des pays. L'évolution relative des parts de marché en produits manufacturiers permet de comparer l'évolution des parts de marché industrielles de pays différents, par rapport à une date donnée, en faisant abstraction de la taille des industries considérées.

G5 - Parts de marché : évolutions relatives par rapport au monde



Source : CHELEM, actualisation DP et calcul Sessi

$$\text{Évolution relative de la part de marché (1995 = 100)} = \frac{\text{Exportations 1995}}{100} \times \frac{\text{Exportations mondiales 1995}}{\text{Exportations mondiales}} \times \frac{\text{Exportations 1995}}{\text{Exportations 1995}}$$

Toutefois, dans le total des exportations mondiales de produits manufacturés en valeur, la part des exportations françaises a sensiblement reculé depuis le point haut de 1992. Elle se situe à 5,5 % en 2002, après avoir atteint 6,6 % en 1992. À des degrés divers, la plupart des pays développés connaissent une telle baisse. Elle résulte du développement de nouveaux pays industriels et par suite de la croissance de leurs exportations ainsi que du commerce entre ces pays. Parmi les grands pays, seuls les États-Unis et l'Espagne ont maintenu leurs parts de marché. Le premier a réalisé des gains de productivité supérieurs aux autres pays, le second a bénéficié de son intégration récente dans l'Union européenne. Les autres grands pays européens et le Japon ont perdu des parts de marché.

Parmi les grands pays européens, les parts de marché de la France et de l'Allemagne ont évolué parallèlement entre 1994 et 2000. La convergence nominale des deux économies était alors réalisée et, une fois passés les effets de court terme de la réunification allemande, les deux pays ont géré une conjoncture commune avec des monnaies liées, puis avec une monnaie commune. En revanche, l'Italie, qui est entrée dans

l'euro à un cours élevé, avant d'avoir totalement achevé sa convergence nominale, a perdu des parts de marché par rapport à la France et à l'Allemagne de 1997 à 2000. Quant au Royaume-Uni, il continue à évoluer de façon autonome.

L'écart de performance à l'exportation entre la France et l'Allemagne depuis 2000

En 2000 et surtout en 2001, les exportations allemandes de produits manufacturés ont évolué nettement plus favorablement que les exportations françaises. L'écart se maintient en 2002. Selon l'OCDE, l'écart France/Allemagne a atteint - 5,8 % en deux ans. Cet écart peut être décomposé en trois contributions : celle du commerce franco-allemand (de l'ordre de 30 %), celle des écarts de croissance des marchés tiers (de l'ordre de 10 à 30 % selon les études) et celle des écarts de performance sur les marchés tiers (par solde).

En 2000 et 2001, l'Allemagne aurait profité d'une orientation géographique plus favorable de ses exportations, mais cet élément n'aurait joué qu'un rôle partiel, voire secondaire. Une meilleure performance allemande vers les pays de l'Est, l'Asie et l'Afrique expliquerait une part importante de l'écart. De même, le commerce bilatéral s'est dégradé. La France paraît perdre des parts de marchés en Allemagne tandis que l'Allemagne se maintient en France, peut-être en liaison avec un positionnement différent des implantations françaises et allemandes dans les pays de l'Est.

De telles analyses dépendent toutefois de données fragiles. Dans la base de l'OCDE, la cohérence entre les exportations déclarées par un pays et les importations de ses partenaires n'est pas assurée. La base CHELEM, qui travaille à partir des données de l'ONU, résout en principe ces incohérences. Mais, en pratique, les exportations allemandes de produits non déclarés par ailleurs et vers les pays "autres" ont fortement baissé, de manière inexpliquée. Ceci suggère que d'importants écarts n'ont pas encore été résolus pour 2001.

De nouveaux pays industriels se développent, comme les pays émergents d'Asie, en particulier la Chine. Riches en main-d'œuvre bon marché, ils contribuent fortement à l'augmentation des échanges mondiaux, tout en développant leur concurrence avec les pays développés.

Par rapport à ces pays, le développement des candidats à l'Union européenne apparaît bien plus modeste : si leur part du marché mondial est passée de 1,6 % en 1993 à 2,7 % en 2001, ces pays occupaient au début des années quatre-vingt une place plus importante qu'aujourd'hui.

Face à ces nouveaux producteurs, le poids de l'OCDE des 24 dans le commerce mondial ne cesse de diminuer. Jusqu'à la fin des années quatre-vingt, ces pays exportaient globalement beaucoup plus de produits manufacturés vers le reste du monde qu'ils n'en importaient. Mais la situation a changé : en 2001, le commerce des produits manufacturés entre l'OCDE des 24 et le reste du monde est quasiment équilibré (cf. fiche 43A). L'importance dans les échanges des pays producteurs d'Asie (Chine, Inde, NPI d'Asie) modifie les enjeux.

Mais, en volume, les parts de marché stagnent en 2002

En 2001, l'amélioration des parts de marché en valeur avait accompagné une amélioration des parts de marché en

volume dans un marché en récession, ce qui avait permis d'amortir les effets de la baisse du commerce mondial sur la demande industrielle. En 2002, c'est l'appréciation de l'euro par rapport au dollar qui augmente le poids de nos exportations en valeur au sein des échanges mondiaux. En volume, les parts de marché se tassent par rapport aux 24 pays de l'OCDE (- 0,1 point) : les exportations françaises ne profitent donc pas de la modeste reprise des échanges mondiaux.

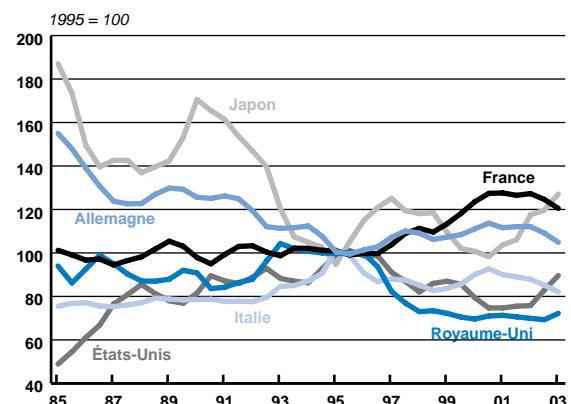
Compétitivité-coût et prix : l'effritement

Par rapport à 24 des pays de l'OCDE, la compétitivité de la France s'effrite depuis 2001. En 2002, cette érosion est liée à l'appréciation de l'euro par rapport au dollar (cf. fiche 46). En outre, au second semestre 2002 la compétitivité-prix, qui compare les prix à l'exportation de la France à ceux de ses concurrents, baisse davantage que la compétitivité-coût, qui rapporte le coût par unité produite en France à celui de nos concurrents. Autrement dit, les efforts de marge à l'exportation faits par les entreprises françaises auraient été moindres que ceux de leurs concurrentes étrangères, notamment celles de la zone euro,

Pourtant, la compétitivité-coût reste élevée : +29 % par rapport à la moyenne des années 1987-1996. Elle avait atteint fin 2000 un niveau exceptionnel, les coûts unitaires de nos concurrents ayant augmenté beaucoup plus que les nôtres de 1997 à 2000 (cf. graphique 6).

Par rapport à 24 des pays de l'OCDE, la France a davantage amélioré sa compétitivité-coût depuis 1995 que l'Allemagne, le Royaume-Uni, l'Italie, les États-Unis et le

G6 - Évolution de la compétitivité-coût par rapport aux 24 pays de l'OCDE



Source : Direction de la Prévision juillet 2003

Japon.

Par rapport à l'Allemagne et à l'Italie, l'écart s'est creusé, en dépit d'une progression plus rapide du coût salarial horaire, grâce à l'évolution plus favorable de la productivité horaire du travail. Depuis 1998, les coûts salariaux horaires augmentent en effet plus rapidement en France (4 % l'an) qu'en Allemagne (2,2 %) et en Italie (2,4 %). Dans un contexte de forte réduction de la durée du travail en France entre 1998 et 2002, cet écart semble avoir été compensé par une évolution relativement favorable de la productivité horaire. Le

ralentissement de la productivité observé en 2001, en France comme dans les autres pays, ne semble pas avoir inversé cette évolution (cf. [fiches 44 et 45](#)).

L'avantage français se réduit en 2002 par rapport aux États-Unis et au Japon, en raison de l'appréciation de l'euro par rapport aux monnaies concernées. Il se maintient par rapport au Royaume-Uni. De 1996 à 2000, la forte appréciation de la livre et du dollar avait provoqué une hausse de plus de 60 % des coûts salariaux horaires américains et britanniques, ramenés en euros, pendant que ceux des pays de la zone euro augmentaient d'environ 10 %, ce qui avait contribué à la forte amélioration de la compétitivité-coût de la France et avait pesé sur celle des États-Unis et du Royaume-Uni.

Une compétitivité hors prix menacée à terme ?

Au-delà de la concurrence par les prix, la compétitivité des produits industriels dépend, de plus en plus, de leurs caractéristiques propres, notamment leur qualité, leur design, leur contenu en services et en innovation. En particulier, l'innovation technologique devient une source déterminante de différenciation des produits, permettant aux entreprises de bénéficier d'un avantage concurrentiel et d'une rente temporaire.

Dans l'immédiat, l'image des produits français reste bonne...

Selon la nouvelle enquête du centre d'observation économique (COE), sur l'image des biens de consommation importés sur le marché européen, les produits français (et allemands) demeurent les mieux placés du point de vue des critères hors prix. Ils continuent de s'affirmer par leur qualité et leur notoriété. Toutefois, cette avance se réduit vis-à-vis des produits italiens, japonais et américains, notamment en termes de contenu en innovation (cf. [fiche 47](#)).

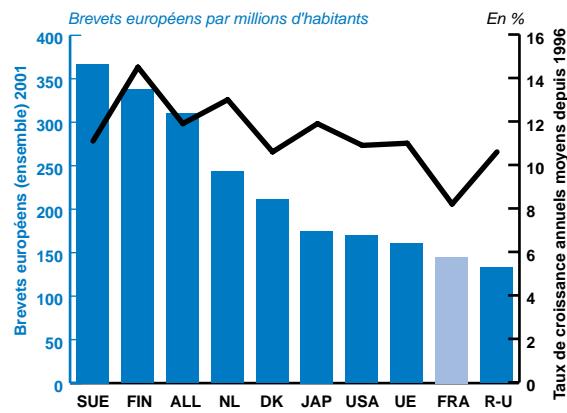
S'agissant des biens intermédiaires et d'équipement, l'image des produits français se situe au-dessus de la moyenne des autres pays enquêtés. Le design et l'ergonomie sont les points les plus appréciés des produits français, alors qu'ils sont jugés nettement moins innovants que ceux de leurs concurrents allemands, japonais et américains. L'innovation n'est pas perçue comme un point fort des produits français.

... mais leur contenu en innovation apparaît demeurer en retrait

Ce positionnement en retrait des produits français, quant à leur contenu en innovation, provient de la persistance de certaines faiblesses structurelles, qui pourraient à terme affaiblir durablement leur compétitivité hors prix. Depuis plusieurs années, la position technologique de la France se dégrade. Ainsi, les entreprises françaises déposent moins de demandes de brevets que leurs principales concurrentes étrangères. Les demandes de brevets déposées auprès de l'Office européen des brevets (OEB) progressent à un rythme très ralenti par rapport à celui de la plupart des autres pays de l'UE. Les performances ne sont guère meilleures concernant les demandes de brevets de haute technologie. Ce constat, inquiétant en termes d'innovation future, peut être atténué en partie, dans la mesure où les dépôts de brevets ne constituent

qu'un indicateur partiel et imparfait de l'innovation technologique et que la propension à déposer des brevets varie beau-

G7 - Nombre de demandes de brevets à l'Office européen des brevets (OEB) par million d'habitant et taux de croissance annuel moyen



Source : Eurostat, indicateurs structurels, 2003

coup selon les pays concernés.

Un effort de R & D qui progresse au ralenti

Par ailleurs, l'effort de R & D, qui est à la base de la capacité d'innovation des entreprises, paraît substantiel en France, mais son intensité se situe néanmoins en deçà de celle des entreprises de plusieurs grands pays concurrents. Si l'on mesure l'intensité de la R & D réalisée par les entreprises, par rapport au PIB, il apparaît que la France (1,41 % du PIB en 2001) se situe au-dessus de la moyenne des pays de l'UE (1,24 % en 2001), mais en deçà du ratio de l'Allemagne (1,76 % en 2001). Toutefois, le taux moyen annuel de croissance en valeur des dépenses intérieures de R & D exécutées par les entreprises est resté faible entre 1995 et 2001. Le taux de croissance annuel français s'élève à 2,8 %, alors que la Finlande affiche un taux de croissance de 16,1 %, les USA de 6,7 %, l'Allemagne de 4,8 % et l'ensemble de l'Union de 4,3 %. En 2001, l'effort de R & D des entreprises s'est accru mais les estimations pour 2002 ne confirment pas l'évolution amorcée (cf. chapitre 2).

Un marché intérieur plus ouvert aux importations

La compétitivité à l'importation s'érode

De par la spécialisation des produits, les prix des importations baissent davantage que les prix de production, en France comme dans la plupart des pays. Toutefois, corrigée de cette tendance, la compétitivité-prix à l'importation a nettement diminué depuis le début 2001 : -3,9 %. Cette évolution est très favorable aux acheteurs français, et en particulier aux consommateurs pour lesquels la baisse des prix à l'importation signifie une hausse du pouvoir d'achat. En soutenant la demande intérieure, elle entraîne aussi une pénétration accrue du marché intérieur, en particulier pour les biens pour lesquels la concurrence par les prix est la plus forte.

Un marché français ouvert à l'Est

Si les nouveaux pays industriels d'Asie, et surtout la Chine, occupent une place croissante dans les échanges mondiaux, la France est moins réceptive que d'autres pays à leurs exportations. En effet, les pays de l'Union européenne occupent sur le marché français des produits manufacturés une part beaucoup plus importante que leur part sur le marché mondial. C'est l'inverse pour les États-Unis, et plus encore pour les pays asiatiques. Depuis 1991, la part de marché français des pays d'Asie (Chine comprise) est passée de 4,4 % à 6,9 %, bien qu'elle ait moins augmenté que leur part de marché mondiale.

À l'inverse, la croissance des pays de l'Est est modeste par rapport à celle des pays d'Asie, mais la France est relativement ouverte à leurs exportations. Ces pays disposent de coûts horaires de main-d'œuvre 6 fois inférieurs aux coûts français ([cf. fiche 45](#)). Ils sont géographiquement proches de la France et feront partie dans un avenir proche d'un espace économique commun. Depuis 1996, la part des pays candidats à l'Union européenne dans les importations de la France est passée de 1,4 % à 3,1 %, soit une augmentation plus forte que celle des parts de marché de ces pays dans le monde. Ce constat vaut en particulier sur le marché des biens d'équipement ([cf. fiche 43B](#)).

Les risques de cette ouverture volontaire doivent être relativisés. D'une part, ils sont partagés par l'ensemble des pays de l'Union européenne. D'autre part, au sein de l'Union, l'économie française a déjà vécu une expérience similaire et favorable. Enfin, la suppression des barrières aux échanges que représente l'intégration dans l'Union européenne constitue pour les PECO une opportunité de développement dont les exportations françaises devraient tirer parti.

Depuis l'ouverture de ces pays aux économies occidentales, l'excédent global de la France avec ces pays a déjà nettement augmenté ([cf. fiche 41B](#)).

T3 - Les exportateurs de produits manufacturés vers la France

Exportateurs	Part du marché français		Part du marché français en %
	Part du marché mondial	1991	
Allemagne		1,65	18,6
Italie		2,28	10,6
Belgique+Luxembourg		2,51	10,1
Espagne		3,17	7,4
États-Unis		0,69	8,6
Royaume-Uni		1,53	8,1
Japon		0,34	3,1
Candidats à l'UE		0,87	3,1
dont Europe centrale		0,61	2,7
NPI d'Asie 1		0,31	2,0
NPI d'Asie 2		0,42	1,3
Chine		0,61	3,6

Source : CHELEM

Note de lecture : dans les exportations vers la France, l'Allemagne occupe le 1^{er} rang, avec 18,6 % de part de marché. Sa part du marché français est nettement plus forte que sa part de marché mondial : elles se situent dans un rapport de 1 à 1,7.

Vigueur relative des investissements étrangers en France

Avec 500 milliards de dollars, les flux mondiaux d'investissements directs sont deux fois plus faibles qu'en 2000. Après le dégonflement de la bulle internet, le repli se poursuit, marqué par le recul des flux à destination des États-Unis et de la Grande-Bretagne. Seuls les pays d'Europe centrale et orientale et la Chine enregistrent une progression. En 2002, la Chine devient le premier pays d'accueil au monde d'investissements étrangers d'origine essentiellement asiatique et américaine.

La France confirme son ouverture aux investissements étrangers en occupant la seconde place au monde pour le volume des investissements étrangers entrants (55 milliards d'euros), juste derrière la Chine ([cf. fiche 48A](#)). Elle se situe devant l'Allemagne (40 milliards), les États-Unis (32 milliards) et la Grande-Bretagne (22 milliards). Sa part dans les investissements mondiaux se redresse, confortée par la remontée des opérations en capital. En matière d'investissements " Greenfield ", c'est-à-dire l'investissement réellement nouveau, la France conforte aussi sa deuxième place en Europe, derrière le Royaume-Uni, dans un ensemble européen en légère régression ([cf. fiche 48B](#)). Sur l'industrie proprement dite, elle partage la place de tête avec le Royaume-Uni, nettement au-dessus des autres pays.

Financement de l'industrie : rééquilibrage en 2002

Nette diminution de l'endettement des grandes entreprises industrielles en 2002

En 2002, avec la poursuite du ralentissement de l'activité, les entreprises industrielles ont cherché à rééquilibrer leurs bilans et à réduire leur endettement.

Les besoins en fonds de roulement des entreprises ont diminué, et les chefs d'entreprises ont différé leurs projets d'investissement. Les investissements financiers, à l'intérieur comme à l'étranger, ont bien sûr été les premiers à diminuer, d'autant que le contexte boursier n'a cessé de se dégrader, bloquant l'appel aux marchés financiers. Toutefois, ce repli a touché les cessions de participation parallèlement aux acquisitions. La forte diminution des investissements d'exploitation a permis une nette amélioration de leur taux d'autofinancement, notamment dans les grandes entreprises.

Le repli des encours d'endettement, notamment des crédits bancaires à court terme, et par suite du taux d'endettement, surtout dans les grandes entreprises, contribue à l'assainissement de la situation financière des entreprises industrielles.

Les groupes industriels cotés qui avaient nettement augmenté leur endettement depuis 1998 pour financer leur croissance externe, notamment à l'étranger, ont connu en 2001 une nette dégradation de leur rentabilité financière. La réduction de leur périmètre et de leur dette financière et le redressement de leur rentabilité d'exploitation les laisse encore convalescents en 2002 : de forts déficits exceptionnels maintiennent leur rentabilité financière nettement en dessous de son niveau de la fin des années quatre-vingt-dix.

Le nombre de défaillances a augmenté en 2002

Alors qu'il diminuait depuis 1993, le nombre de défaillances d'entreprises industrielles a légèrement augmenté en 2002. Cette fragilité se reflète également dans la dégradation des cotes de crédit attribuées par la Banque de France.

Toutefois la trésorerie s'est en moyenne légèrement améliorée dans les PMI, et les contraintes de solvabilité des entreprises industrielles se sont allégées en 2002, plus particulièrement chez les grandes entreprises, sous l'effet conjugué de la baisse de l'endettement et des taux d'intérêt.

Repli des délais clients et fournisseurs en 2001 et quasi stabilité du solde du crédit interentreprises

Donnant un caractère conjoncturel au relâchement observé en 1999-2000, la réduction des délais de paiement est générale quelle que soit la taille des entreprises, mais plus sensible pour les entreprises de plus de 500 salariés, avec le développement de l'affacturage et de la titrisation. Les PMI restent handicapées par ces pratiques de délais de paiement, et, de ce point de vue, la France se place maintenant derrière l'Espagne en Europe.

La situation financière des entreprises industrielles en 2002

Un effort d'investissement en retrait, une meilleure couverture par l'autofinancement

En 2002, dans un environnement marqué par un affaiblissement des perspectives de demande, en particulier d'origine étrangère, les chefs d'entreprise industrielle ont différé ou annulé leurs projets d'investissement. Il en est résulté un net repli (- 9,7 %) des investissements d'exploitation (cf. encadré sur les définitions). Comme la valeur ajoutée a stagné, le taux d'investissement d'exploitation élargi, qui rapporte ces investissements à la valeur ajoutée, s'établit à un niveau sensiblement inférieur à celui enregistré en 2001 : 13,6 % en 2002 contre 15,1 % en 2001.

La baisse est nette, quelle que soit la taille des entreprises, mais elle apparaît plus prononcée dans les PME (recul de -1,8 point, de 14,6 % en 2001 à 12,8 % en 2002) que dans les grandes entreprises (-1,2 point pour se situer à 14,2 %). Les grandes sociétés conservent un avantage relatif de longue période, avec un taux d'investissement supérieur de 1 à 2 points à celui observé dans les PME. Par secteur d'activité, la diminution est générale et ceci quelle que soit la taille, mais elle apparaît encore plus importante dans les PME de biens d'équipement et de biens intermédiaires.

En 2002, avec le recul de ces investissements d'exploitation, leur couverture par l'autofinancement s'est améliorée : elle se situe à 116 % contre 101 % en 2001. Ce taux d'autofinancement a progressé de cinq points dans les PME pour s'établir à 99,6 %, et de plus de 20 points dans les grandes entreprises pour se fixer à 125,1 %.

Le ratio de couverture de la totalité des investissements nets par l'autofinancement a également progressé, s'établissant à 109 % en 2002 contre 91 % en 2001. Là aussi, l'amélioration est nettement plus marquée dans les grandes entreprises.

Structures de bilans : réduction des besoins en fonds de roulement

En 2002, le total des emplois s'est accru de 2,1 % ; cette croissance a été plus marquée dans les PME (+ 3,1 %) que dans les grandes entreprises (+ 1,6 %). La part des immobilisations d'exploitation dans le total des emplois a progressé (+ 1,2 point de 55 % à 56,2 %) et cette augmentation s'est répercutée sur la part des actifs immobilisés (de 74,3 % à 75,5 %). En revanche, la part des besoins en fonds de roulement d'exploitation a diminué, de 14,2 % à 13,4 %, en raison de l'atonie de l'activité. Il en résulte que la part des capitaux investis dans l'ensemble des emplois croît modérément. Par ailleurs, tandis que la composante hors exploitation des besoins en fonds de roulement constitue une ressource (du fait de sa valeur négative), la part de la trésorerie, à l'actif, a diminué de 0,5 point passant de 12,6 % à 12,1 % du total des emplois.

Définitions

Investissement d'exploitation : les investissements d'exploitation 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 ajoutées les acquisitions d'immobilisations financières (participations et titres) 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 : les capitaux investis sont constitués des actifs immobilisés et des besoins en fonds de roulement d'exploitation.

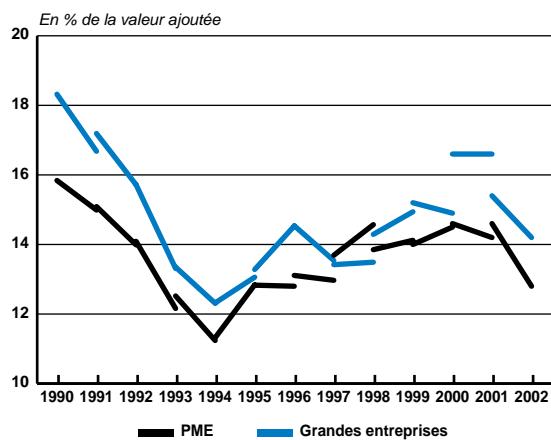
Financement propre : le financement propre recouvre les capitaux propres appelés et le total des amortissements et provisions pour dépréciation, risques et charges.

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 pour les PME et les grandes entreprises



Source : Banque de France – Observatoire des entreprises

Dans les PME, la réduction des besoins en fonds de roulement est plus importante que dans les grandes entreprises : leur part dans le total des emplois baisse de 1,3 point passant de 24,8 % en 2001 à 23,5 % en 2002. Compte tenu d'une hausse modérée de la part des immobilisations d'exploitation, ceci induit une diminution de 0,5 point de la part des capitaux investis dans le total des emplois (de 89,8 % à 89,4 %).

La trésorerie, dont la composition s'est un peu modifiée en faveur des avances de trésorerie au "groupe et associés", a légèrement progressé : elle représente 11,2 % du total des emplois en 2002 contre 10,9 % en 2001.

Dans les grandes entreprises industrielles (plus de 500 salariés), au contraire, la part des capitaux investis dans le total des emplois augmente en 2002, passant de 87,8 % à 88,5 %. En effet, la part des actifs immobilisés dans le total des emplois progresse de 1,5 point, sous l'effet des immobilisations d'exploitation. Ce poids des actifs immobilisés est aussi près de 15 points supérieur à celui observé dans les PMI (80,4 % contre 65,9 %) en raison de la détention de volumes importants de participations et titres immobilisés.

De plus, la diminution des besoins en fonds de roulement d'exploitation est moins accentuée que dans les PMI puisque leur part revient de 8,7 % à 8,1 % du total des emplois. Le poids relatif de ces besoins en fonds de roulement d'exploitation est en réalité trois fois moins important dans les grandes entreprises que dans les PMI ((8,1 % contre 23,5 %), sous l'influence notamment du secteur automobile.

Parallèlement, la part de la trésorerie s'est contractée dans les grandes entreprises, au contraire des PMI, revenant de 13,5 % à 12,7 %. Les disponibilités et les valeurs mobilières de placement sont à l'origine de cette contraction qui n'a pas été résorbée par la progression des avances de trésorerie au groupe et aux associés (de 3,8 % à 4,2 %).

Participations et titres : net recul des acquisitions et des cessions

Alors que les acquisitions de titres de participation avaient progressé de 16,6 % en 2001, elles se sont sensiblement contractées en 2002 (- 34 %). Ainsi, les acquisitions de participations ne représentent plus que 3,8 % de la valeur ajoutée contre 5,8 % en 2001.

Cette réduction est surtout provoquée par les grandes entreprises dont les acquisitions de ce type d'actif ont représenté 5 % de la valeur ajoutée contre 7,4 % en 2001. Dans les PME, le ratio "acquisition de participations et titres/valeur ajoutée" est revenu de 3,2 % en 2001 à 2 % en 2002.

Parallèlement, avec des mouvements de bien moindre ampleur qu'en 2001, les cessions de participations représentent 1,2 % de la valeur ajoutée en 2002 contre 3,5 % en 2001. Là encore, l'effet est nettement plus marqué pour les grandes entreprises (1,6 % en 2002 après 4,8 %), que pour les PME (0,4 % après 1,4 %).

Au total, le montant des participations figurant au bilan a augmenté de 3,7 % (3 % dans les grandes entreprises et 8,5 % dans les PME). Le poids des participations dans le total des emplois et ressources a légèrement progressé de 15,9 % à 16,1 %. Ce diagnostic est commun aux grandes entreprises (21,1 % en 2002 contre 20,8 % en 2001) et aux PME (6,6 % en 2002 contre 6,3 % en 2001).

T1 - Structure des emplois selon la taille

Ensemble des entreprises

	2001	2002
en %		
Immobil. d'exploitation / total emplois	55,0	56,2
+ Particip. et titres immob. / total emplois	15,9	16,1
+ Autres actifs immob. HE / total emplois	3,4	3,2
= Actifs immobilisés / total emplois	74,3	75,5
+ BFR exploitation / total emplois	14,2	13,4
= Capitaux investis / total emplois	88,5	88,9
+ BFR HE / total emplois	-1,1	-1,0
+ Trésorerie actif / total emplois	12,6	12,2
dont disponibilités / total emplois	2,9	2,7
VMP / total emplois	6,1	5,4
Avances trésorerie au G & A	3,6	4,1
Total emplois	100,0	100,0

PME

	2001	2002
en %		
Immobil. d'exploitation / total emplois	56,6	56,9
+ Particip. et titres immob. / total emplois	6,3	6,6
+ Autres actifs immob. HE / total emplois	2,1	2,4
= Actifs immobilisés / total emplois	65,0	65,9
+ BFR exploitation / total emplois	24,8	23,5
= Capitaux investis / total emplois	89,8	89,4
+ BFR HE / total emplois	-0,7	-0,6
+ Trésorerie actif / total emplois	10,9	11,2
dont disponibilités / total emplois	4,2	4,0
VMP / total emplois	3,4	3,4
Avances trésorerie au G & A	3,3	3,8
Total emplois	100,0	100,0

Grandes entreprises

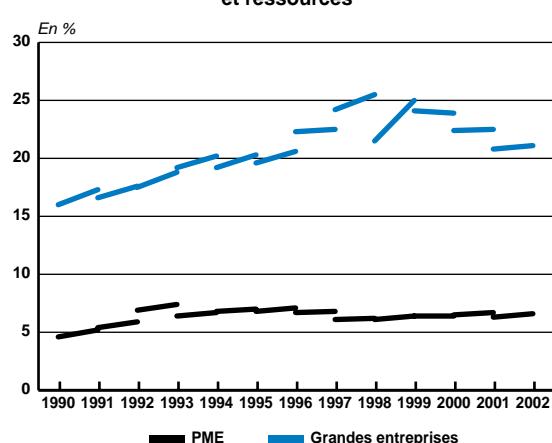
	2001	2002
en %		
Immobil. d'exploitation / total emplois	54,2	55,7
+ Particip. et titres immob. / total emplois	20,8	21,1
+ Autres actifs immob. HE / total emplois	4,1	3,7
= Actifs immobilisés / total emplois	79,1	80,4
+ BFR exploitation / total emplois	8,7	8,1
= Capitaux investis / total emplois	87,8	88,5
+ BFR HE / total emplois	-1,3	-1,2
+ Trésorerie actif / total emplois	13,5	12,7
dont disponibilités / total emplois	2,5	2,1
VMP / total emplois	7,5	6,4
Avances trésorerie au G & A	3,5	4,2
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 et ressources



Source : Banque de France – Observatoire des entreprises

Depuis le début des années quatre-vingt-dix, le poids des participations dans le total des emplois est resté relativement stable pour les PME, alors que pour les grandes entreprises le mouvement est marqué : leurs participations ont progressé de 16% du total des emplois en 1990 jusqu'à 24 % en 1999 pour revenir ensuite à 21,1% en 2002.

Moindre recours à l'endettement

La part du financement propre dans les ressources s'est accrue de 2 points en 2002 pour atteindre 78,9 %, traduisant la croissance des encours (+ 4,8 %). Alors que la part des capitaux propres appelés est pratiquement stable, celle des amortissements et provisions s'accroît de 1,9 point sous l'effet d'une augmentation de 6,3 % des montants correspondants. La ventilation entre amortissements et provisions, en particulier, fait apparaître la prédominance des amortissements et l'augmentation de leur poids relatif dans le total des ressources (+ 1,3 point) ; le mouvement de hausse est plus faible pour les provisions.

L'endettement financier représente 21,1 % des ressources en 2002, soit un recul de 2 points lié à la diminution de 6,8 % de son encours. Le repli a été un peu plus marqué dans les grandes entreprises.

Le taux d'endettement s'établit à 65,7 % en 2002, soit un recul de 6,7 points. La baisse a été plus sensible dans les grandes unités (- 8,9 points) où le taux d'endettement s'établit à 63,2 % en 2002 ; dans les PME il se situe à 70,3 %, après un repli de - 2,5 points.

De 1990 à 1993, le ralentissement de l'économie avait entraîné une baisse du taux d'endettement de plus de 10 points dans les PME (où il passe de 100 % à environ 90 %) et d'un peu moins de 3 points dans les grandes entreprises (80 % en 1993).

De 1993 à 1998, le taux d'endettement s'était réduit de près de 20 points dans les PME (73 % en 1998). La baisse était encore plus importante dans les grandes entreprises, où il avait perdu environ 30 points, et s'établit en 1998 aux alentours de 50 %.

De 1998 à 2001, la tendance s'est très fortement inversée dans les grandes entreprises : en trois ans, le taux d'endettement s'est alourdi d'environ 20 points et s'est rapproché du niveau atteint en 1993. Ce mouvement s'est réalisé sous l'influence d'une reprise de l'investissement contribuant à un recours accru aux emprunts bancaires. Le comportement des PME a été moins heurté. Une légère reprise de l'endettement s'est fait jour à partir de 1999, et s'est poursuivie en 2000 et 2001. L'année 2002 interrompt ce mouvement par un nouveau retournement.

Baisse des crédits bancaires courants

L'encours d'endettement a baissé de 6,8 %. Cette diminution résulte essentiellement du fléchissement de 15,4 % des encours de crédits bancaires courants, ce qui constitue le fait majeur de l'année 2002.

T2 - Structure des ressources selon la taille

Ensemble des entreprises

	2001	2002
Capitaux propres appelés / total ressources	32,0	32,1
+ amortissements / total ressources	35,7	37,0
+ provision / total ressources	9,2	9,8
= Financement propre / total ressources	76,9	78,9
+ endettement / total ressources	23,1	21,1
= Total ressources	100,0	100,0
Taux d'endettement	72,4	65,7

PME

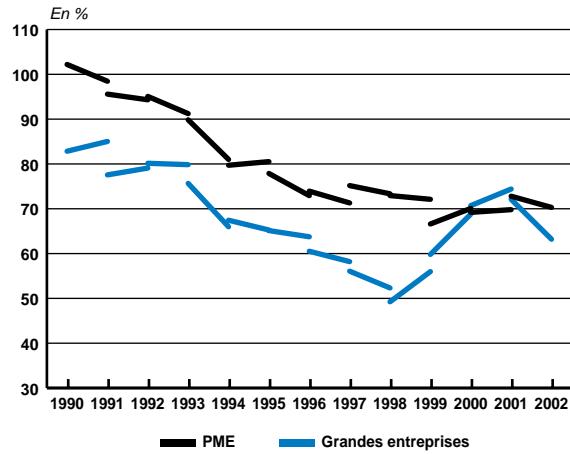
	2001	2002
Capitaux propres appelés / total ressources	33,4	33,3
+ amortissements / total ressources	35,8	36,7
+ provision / total ressources	6,5	6,6
= Financement propre / total ressources	75,7	76,6
+ endettement / total ressources	24,3	23,4
= Total ressources	100,0	100,0
Taux d'endettement	72,8	70,3

Grandes entreprises

	2001	2002
Capitaux propres appelés / total ressources	31,2	31,5
+ amortissements / total ressources	35,7	37,2
+ provision / total ressources	10,6	11,4
= Financement propre / total ressources	77,5	80,1
+ endettement / total ressources	22,5	19,9
= Total ressources	100,0	100,0
Taux d'endettement	72,1	63,2

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 2001 et 2002

en %	Ensemble	PME	GE
Emprunts bancaires + crédit-bail	+1,7	-1,1	+5,4
Apports du G & A	-5,2	+3,7	-8,1
Crédits bancaires courants	-15,4	-7,6	-20,7
Autres emprunts	+14,1	+5,5	+17,7
Obligations	-27,1	+34,2	-35,7
Titres de créances négociables (TCN)	-66,4	NS	-66,4
Total de l'endettement	-6,8	-0,9	-10,2

Source : Banque de France - Observatoire des entreprises

La baisse a été particulièrement significative dans les grandes entreprises dont les encours se sont contractés de 20,7 % contre 7,6 % dans les PME. En revanche, les crédits à long terme ou emprunts bancaires progressent de 1,7 %. Un allongement de la maturité des crédits est donc constaté en 2002, mais ce phénomène demeure limité et la substitution du crédit à long terme aux concours bancaires courants reste très partielle. Le léger fléchissement du financement par le groupe et les associés (- 5,2 %) masque des évolutions différentes selon la taille des entreprises : une baisse de 8,1 % dans les grandes entreprises et une augmentation de 3,7 % dans les PME.

Les autres types de financement restent plus marginaux, la diminution du montant des obligations inscrit au bilan reflète essentiellement le comportement des grandes entreprises. Il en est de même pour les titres de créances négociables, puisque les PME n'en émettent pratiquement pas.

Structure de l'endettement

Les concours octroyés par le groupe constituent la source essentielle de financement externe et représentent 38,7 % de l'endettement financier en 2002, soit une progression de 0,7 point par rapport à 2001. Cette part dépasse le quart de l'endettement des PMI (27,4 % après 26,2%) et plus de 45 % de celui des grandes entreprises (en hausse de 1 point).

Le recours aux financements de marché s'est contracté sous l'influence du comportement des grandes unités : les obligations n'y représentent plus que 2,5 % de l'endettement et les titres de créances négociables 1,7 %.

L'endettement bancaire (emprunts + crédits bancaires courants) est prépondérant dans les PME. Sa part dans le total de l'endettement fléchit de 67,2 % en 2001 à 65,4 % en 2002, alors qu'elle progresse légèrement dans les grandes entreprises (de 39,5 % en 2001 à 39,9 % en 2002), tout en demeurant la 2^e source externe de financement. Dans ces grandes entreprises, la part des emprunts bancaires a crû de 3 points (de 17,1 % à 20,1 %) tandis que celle des crédits bancaires courants s'est repliée de 2,6 points pour s'établir à 19,8 %. Le recul de ces derniers dans l'endettement des PME (24,6 % en 2002) est moindre (-1,7 point). La part de leurs emprunts bancaires demeure stable (à un peu plus de 40 %).

Allègement de la contrainte de solvabilité

La contrainte de solvabilité s'est globalement allégée pour l'ensemble des firmes industrielles sous l'effet de la baisse des taux d'intérêt et de la réduction de l'endettement. Le ratio "charges d'intérêt / résultat brut global" s'est réduit de 11,1 % à 9,4 %.

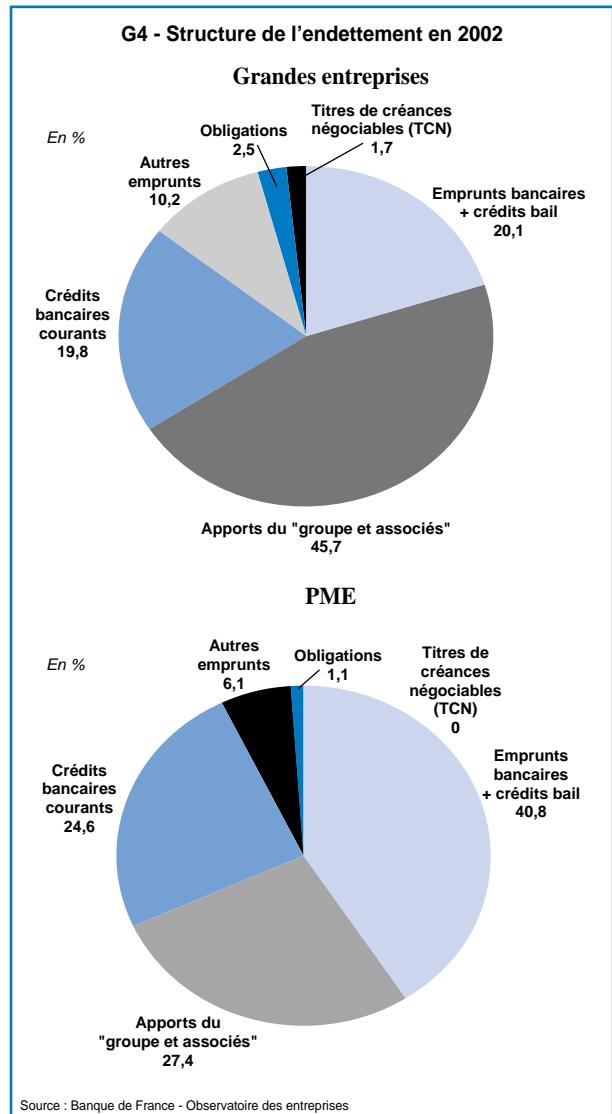
Cette réduction a été plus sensible dans les grandes entreprises (de 10,7 % à 8,5 % en 2002) que dans les PME (de 12 % à 11,2 %). Elle est due à une forte baisse des intérêts versés sur endettement financier hors compte de groupe et associés, elle aussi plus marquée dans les grandes entreprises (- 20,2 %) que dans les PME (- 9,5 %).

Le coût apparent de l'endettement rapportant le montant des intérêts versés à l'endettement financier ressort à 5 % en 2002 contre 5,3 % en 2001. Le repli a été plus marqué dans les PME que dans les grandes entreprises.

La capacité d'endettement des entreprises, mesurée par le ratio "capacité d'autofinancement / endettement financier" s'est améliorée dans tous les secteurs de l'économie ; ce ratio progresse de 36,2 % à 39,6 % sous l'influence du comportement des grandes entreprises, où le ratio augmente de 38,8 % à 45 %.

T4 - Contrainte de solvabilité						
en %	Ensemble		PME		GE	
	2001	2002	2001	2002	2001	2002
Poids des intérêts sur le résultat brut global	11,1	9,4	12,0	11,2	10,7	8,5
Taux de variation des intérêts versés	8,0	-15,7	14,6	-9,5	3,6	-20,2
Coût apparent de l'endettement	5,3	5,0	5,5	5,0	5,1	5,0
Capacité d'endettement	36,2	39,6	31,5	30,9	38,8	45,0

Source : Banque de France - Observatoire des entreprises



Les délais de paiement et le solde du crédit interentreprises de 1989 à 2001

Recul des délais clients en 2001

Les délais clients, exprimés en moyenne de ratios, ont fortement baissé en 2001 dans l'industrie (- 2,8 jours) et sur l'ensemble de l'économie (- 2,1 jours). Ces évolutions ont compensé les progressions enregistrées au cours des deux années précédentes et ramènent les délais clients à leur niveau de 1998. Ils atteignent ainsi un nouveau point bas, en particulier pour les très petites entreprises (cf. graphique 1). Le repli des délais clients entre 2000 et 2001 dans l'industrie provient aussi bien des grandes entreprises (- 5,1 jours) que des PME (- 2,9 jours) ou des entreprises de moins de 20 personnes (- 2,6 jours).

Les mouvements sensibles constatés en 2001 sont liés au ralentissement conjoncturel de la fin de l'année, mais doivent être relativisés car les concepts de délais de paiement analysés ne permettent pas de tenir compte des variations du chiffre d'affaires ou des achats à l'intérieur d'un exercice (cf. encadré méthodologique).

En cas de ralentissement de l'activité en fin de période, les délais de paiement (clients ou fournisseurs) ont tendance à se réduire davantage que ne le laisserait supposer l'activité économique du fait d'un biais statistique. En effet, les numérateurs utilisés (créances clients ou dettes fournisseurs) sont directement liés aux transactions commerciales des dernières semaines de l'année, alors que les dénominateurs (chiffre d'affaires ou total des achats) portent sur l'ensemble de l'exercice, caractérisé par une activité satisfaisante au 1^{er} semestre.

Sur l'ensemble de la période 1989-2001, les délais clients sont revenus de 79,5 jours en 1989 à 72,7 jours en 2001, soit une baisse de 6,8 jours. L'évolution est différenciée selon les tailles, avec un repli de 11,8 jours dans les grandes sociétés, de 7,9 jours dans les PME, contre 3,1 jours seulement pour les très petites sociétés industrielles. Si la moyenne non pondérée des délais clients s'est établie à 72,7 jours de chiffre d'affaires dans l'industrie, ce niveau atteint 108,5 jours dans les industries de biens intermédiaires.

Repli des délais fournisseurs en 2001

Les délais fournisseurs ont également baissé de 3,9 jours, pour s'inscrire à 74,6 jours d'achat dans l'industrie (67,3 jours dans l'ensemble de l'économie), revenant ainsi dans la tendance observée depuis 1989. La baisse a été de 5,7 jours pour les grandes firmes industrielles, de 4,1 jours dans les PMI et de 3,7 jours dans les plus petites entreprises (cf. graphique 2).

Ces évolutions ont bien sûr été accentuées par le biais statistique signalé précédemment puisque les dettes fournisseurs liées à l'activité de fin d'exercice sont rapportées à un montant annuel d'achats. De 1989 à 2001, le repli a atteint 7,7 jours d'achats dans l'industrie. L'influence de la taille des entreprises apparaît toujours comme essentielle dans l'évolution de longue période. Le repli des délais fournisseurs a été général sur la période 1989-2001, à l'exception des industries agroalimentaires (+ 1,6 jour). Certains secteurs ont connu

une forte diminution, comme les industries de biens d'équipement (- 13,6 jours).

Une quasi stabilité du solde du crédit interentreprises en 2001

Dans les entreprises industrielles, le solde du crédit interentreprises est passé de 25 jours en 2000 à 25,3 jours en 2001 pour la moyenne des entreprises. L'évolution varie selon les tailles : + 0,3 jour pour les très petites entreprises, + 0,2 jour pour les PME, mais - 0,9 jour pour les plus grandes firmes (cf. graphique 3).

Le solde du crédit interentreprises s'avère sensiblement différent selon les secteurs. Certains sont toujours fortement prêteurs, c'est-à-dire qu'ils présentent un solde " créances clients – dettes fournisseurs " assez élevé. C'est le cas des industries de biens d'équipement (32,7 jours).

L'amélioration significative de la situation des grandes sociétés vient surtout de la réduction des délais clients en raison notamment du développement de l'affacturage et de la titrisation, alors que les délais fournisseurs sont stables. Le solde du crédit interentreprises est passé, entre 1989 et 2001, de 18,9 jours à 23,7 jours pour les très petites entreprises, alors que celui des PME est revenu de 31,6 jours à 26,8 jours. Dans les grandes sociétés, la baisse est de 14,3 jours (de 33,5 jours en 1989 à 19,2 jours en 2001).

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).

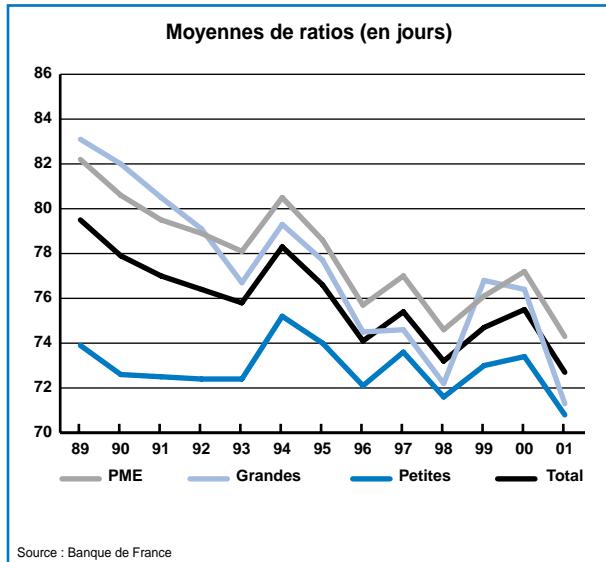
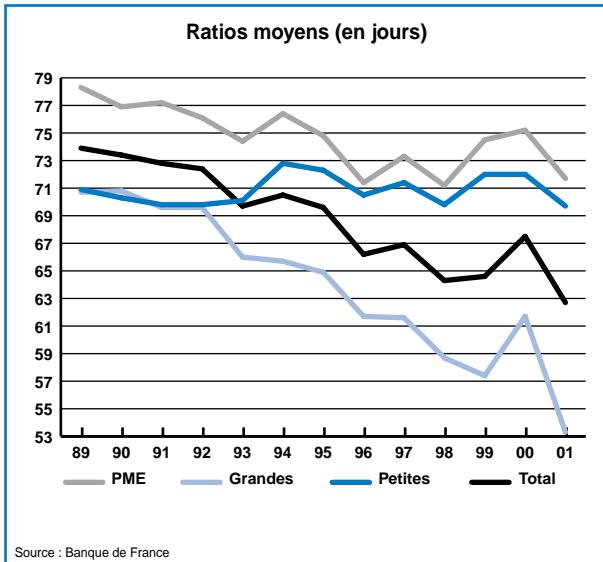
Le solde du crédit interentreprises correspond au solde, exprimé en jours de chiffre d'affaires, des créances clients de l'entreprise et de ses dettes fournisseurs. On peut le définir de façon équivalente comme la différence entre le ratio délais clients et le ratio délais fournisseurs, ce dernier étant corrigé du ratio achats sur chiffre d'affaires. Il reflète la situation prêteuse (solde positif) ou emprunteuse (solde négatif 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.

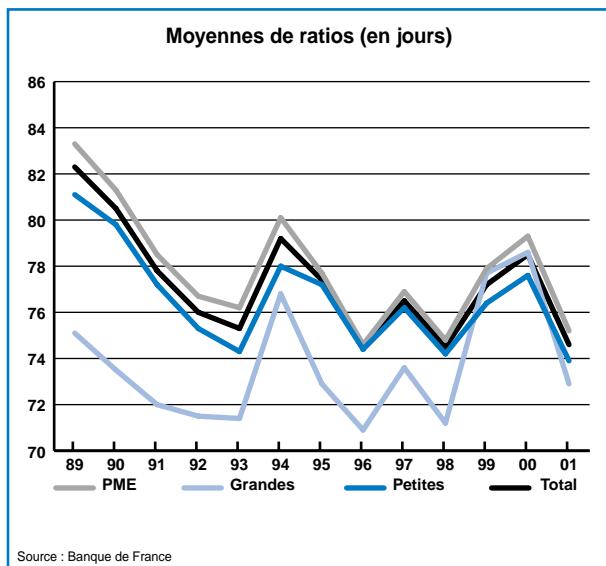
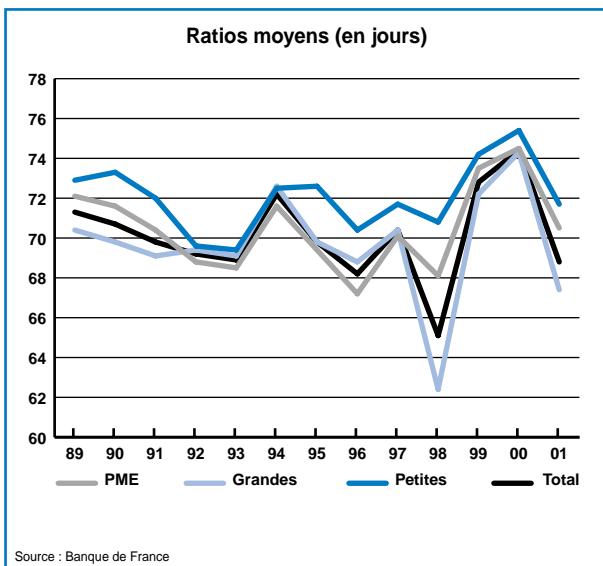
Attention, le champ de la Banque de France inclut des entreprises de moins de 20 salariés, contrairement aux enquêtes statistiques du Sessi.

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

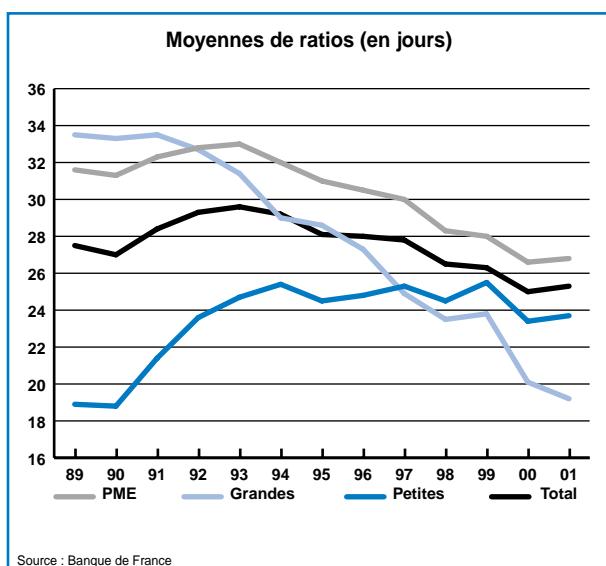
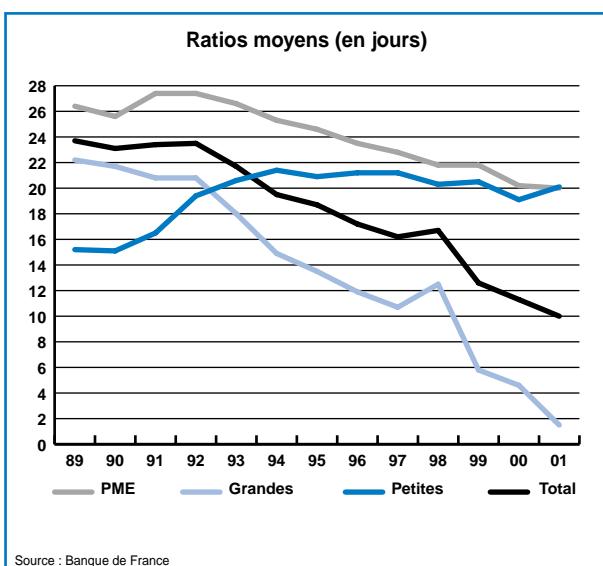
G1 - Délais clients par taille de 1989 à 2001 – Industrie



G2 - Délais fournisseurs par taille de 1989 à 2001 – Industrie



G3 - Solde du crédit interentreprises par taille de 1989 à 2001 – Industrie



Risques et cotations des entreprises industrielles en 2001 et 2002

Une légère recrudescence des défaillances en 2002

Le degré de vulnérabilité d'une entreprise est mesuré par la méthode des scores (cf. encadré et annexe méthodologique). Avec la mise en œuvre du nouveau score BDFI2, dix classes de risques sont désormais distinguées dans l'industrie. Pour les besoins de l'analyse sectorielle, ces classes ont été regroupées 2 par 2 (cf. tableau 1).

La répartition des firmes donne une première approche de l'évolution du risque de défaillance dans l'industrie depuis 1995. Le pourcentage d'entreprises classées dans la zone favorable augmente régulièrement : de 59,8 % en 1995 à 71,2 % en 2001. Le poids de celles classées dans la zone risquée diminue, ainsi que la proportion des firmes appartenant à la classe neutre (de 16,5 % en début de période à 12,8 % en 2001).

Le nombre de défaillances recensées sur la population de l'ensemble des entreprises industrielles, y compris affaires personnelles, apporte un autre éclairage sur la situation de l'industrie. Après une diminution régulière et graduelle des entreprises défaillantes entre 1993 et 2001, l'année 2002 souligne un retournement avec une progression des défaillances de 10,7 % (cf. tableau 2).

Cote de crédit : des modalités un peu plus restrictives

Sur la période 1997-2002, la proportion des entreprises ayant obtenu la cote 3 s'est progressivement restreinte, de 57 % à 37,8 % (cf. tableau 3). En revanche, le pourcentage des entreprises cotées 4 progresse, de 17,3 % à 32 %. Globalement, la proportion des firmes dont la capacité à honorer leurs engagements financiers est satisfaisante (cotes 3 et 4) s'inscrit à 70 %. La part des entreprises sujettes à réserves (cotes 5 et 6) se fixe à 30 % alors qu'elle n'était que de 25,7 % en début de période observée (1997). Cette évolution trouve, en partie, son origine dans les modalités plus strictes d'attribution de la cote favorable.

Score et cotation bancaires : des instruments différents

Deux indicateurs sont utilisés par la Banque de France : la cotation et le score. Ils sont élaborés par des méthodes différentes à partir d'informations communes (les bilans et les événements judiciaires), auxquelles s'ajoutent pour la cotation des renseignements complémentaires (risques, impayés, dirigeants, associés). Ces instruments visent deux objectifs : le diagnostic individuel et l'analyse de portefeuille.

T1 - Les risques dans l'industrie manufacturière*

En % des entreprises	95	96	97	98	99	00	01
Très risquée (1+2)	6,8	6,7	6,1	5,4	5,2	4,8	4,7
Risquée (3+4)	16,9	16,2	14,7	13,5	12,3	11,4	11,3
Total risquée	23,7	22,9	20,8	18,9	17,5	16,2	16,0
Neutre (5+6)	16,5	15,8	15,3	14,7	14,1	13,7	12,8
Favorable (7+8)	37,0	37,0	38,4	39,3	40,1	40,7	40,2
Très favorable (9+10)	22,8	24,3	25,5	27,1	28,3	29,4	31,0
Total favorable	59,8	61,3	63,9	66,4	68,4	70,1	71,2

Source : Banque de France – Observatoire des entreprises

*Note de lecture : la notation des entreprises est obtenue à partir de la méthode des scores

T2 - Défaillances dans l'industrie manufacturière (en milliers d'entreprises, de 1991 à 2002)

91	92	93	94	95	96	97	98	99	00	01	02
7,3	8,7	9,7	8,7	7,8	7,9	7,4	6,3	6,2	5,4	5,1	5,6

Source : Banque de France – Observatoire des entreprises

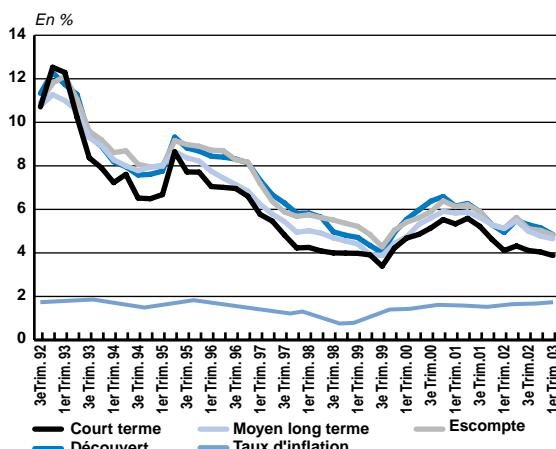
T3 - La cote de crédit - Industrie manufacturière

en % d'entreprises	déc. 97	déc. 98	déc. 99	déc. 00	déc. 01	déc. 02
Opinion favorable -cote3*	57,0	55,8	53,3	48,0	41,2	37,8
Attention particulière -cote4	17,3	19,2	20,6	24,9	29,9	32,0
Total favorable c3+c4	74,3	75,0	73,9	72,9	71,1	69,8
Motifs de réserve -cote5	18,6	18,5	19,8	20,9	22,9	23,9
Graves réserves -cote6	7,0	6,6	6,2	6,2	5,9	6,3
Tot. défavorable c5+c6	25,7	25,1	26,0	27,1	28,8	30,2

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

Un coût du crédit en baisse et des encours qui stagnent

Entre janvier 2002 et janvier 2003, les taux moyens des prêts aux entreprises ont baissé quelle que soit la catégorie de crédit (cf. graphique 1). Le taux moyen des découvertes a diminué de 10 points de base, celui des autres crédits à court terme a enregistré une baisse de 23 points de base et celui de l'escompte de 32 points de base. Le taux moyen des crédits à moyen et long termes s'est inscrit en baisse de 47 points de base.

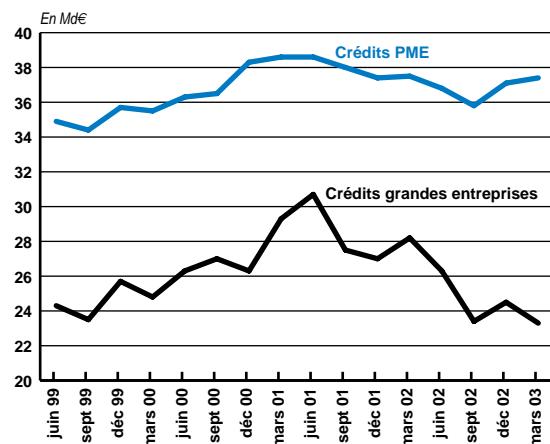
Encours de crédit à l'industrie : le poids des grandes firmes

Après avoir progressé régulièrement jusqu'en juin 2001, les encours de crédits bruts déclarés par les établissements de crédit, au-dessus du seuil de 76 000 euros sur les entreprises résidentes de l'industrie (base de données FIBEN), se sont contractés pour revenir de 77,9 milliards d'euros à 69 milliards d'euros en septembre 2002, avant d'enregistrer une petite recrudescence à 71,5 milliards d'euros en décembre 2002 et une nouvelle baisse en avril 2003 (cf. graphique 2 et tableau 4). La réduction des crédits accordés est nettement plus sensible dans les grandes entreprises que dans les PMI.

Une diminution structurelle des engagements court terme

À la fin des exercices 1996, 1997 et 1999, les crédits bancaires à court terme représentaient plus de la moitié des engagements bancaires. En décembre 2000, ils n'en constituaient plus que 47,7 %. Cette part n'a cessé de décroître depuis lors pour représenter moins de 42 % des crédits accordés en mars 2003. En revanche, la part des crédits à moyen et long terme n'a cessé de progresser, de 33,9 % en 1995, 40,8 % en décembre 2000 et 44 % en mars 2003. Le crédit-bail représente de l'ordre de 14 % de l'ensemble des engagements bancaires (cf. tableau 5).

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



T4 - Évolution de l'encours global de crédits à l'industrie

% en glissement annuel	mars 2002/ mars 2001	juin 2002/ juin 2001	octobre 2002/ octobre 2001	décemb. 2002/ décemb. 2001	mars 2003/ mars 2002
PMI	-2,9	-4,5	-5,8	-0,7	-0,3
Grandes entreprises	-3,6	-14,5	-14,7	-9,0	-17,3
Total	-3,2	-8,9	-9,5	-4,2	-7,6

Source : Banque de France - Service central des risques

T5 - 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
déc. 2001	45,4	40,8	13,8
mars 2002	46,8	39,6	13,6
juin 2002	45,4	40,6	14,0
septembre 2002	42,1	43,5	14,4
décembre 2002	42,9	43,1	14,0
mars 2003	41,9	44,0	14,1

Source : Banque de France - Service central des risques

L'endettement des groupes industriels de 1989 à 2001

Une reprise de l'endettement des grands groupes cotés...

La dette financière stricte des entreprises des grands groupes industriels ayant en leur sein une société cotée incluse au SBF120 augmente nettement plus vite que leur valeur ajoutée depuis 1999 (cf. graphique 1). Le ratio entre ces deux grandeurs augmente de 50 points, pour atteindre 125 % en 2001. Si les autres groupes privés français se réendent légèrement depuis 1998, ils restent moins endettés qu'au début des années quatre-vingt-dix. Les groupes sous contrôle étranger sont moins endettés auprès du marché et des établissements de crédit car ils bénéficient de prêts intragroupe en provenance de leur maison mère étrangère. Quant aux entreprises industrielles indépendantes, leur ratio d'endettement reste relativement bas, autour de 25 % depuis 1997.

...dont l'impact est sensible sur l'endettement global du secteur industriel élargi

Sur l'ensemble des entreprises et groupes industriels (cf. graphique 2 et encadré) la résultante de ces évolutions contrastées est une reprise de l'endettement depuis 1999 alors que la tendance était plutôt à une très légère baisse entre 1993 et 1998. La dette financière stricte rapportée à la valeur ajoutée augmente de cinq points chaque année de 1999 à 2001, pour atteindre 59 % en 2001. Cette mesure surestime cependant la montée de la dette car les groupes ce sont fortement internationalisés sur cette période alors que la valeur ajoutée au dénominateur du ratio est limitée à leur périmètre français. Seul le recours aux comptes consolidés permet de s'affranchir de ce biais.

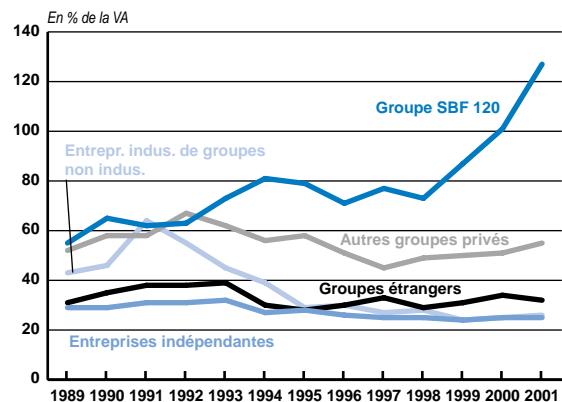
Un endettement des grands groupes lié à la croissance externe

Les comptes consolidés confirment que la dette a augmenté plus vite que l'activité, même en tenant compte du périmètre mondial des groupes : le ratio dette financière/masse salariale augmente de 40 points entre 1998 et 2001 pour les 40 groupes industriels du SBF120.

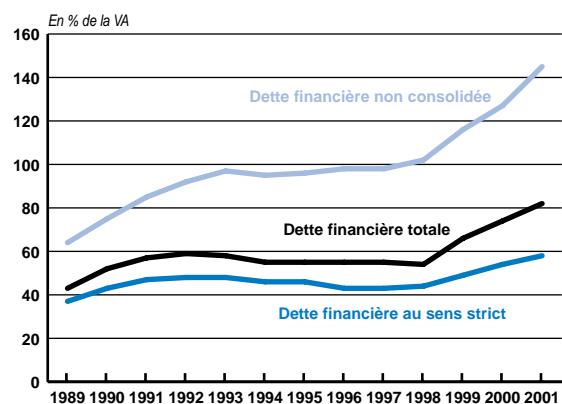
Entreprises et groupes industriels

Il existe au sein des groupes industriels de nombreuses entreprises n'appartenant pas aux secteurs de l'industrie, notamment les holdings. Les exclue du champ de l'analyse peut conduire, concernant l'endettement, à de graves erreurs de diagnostic. On définit ici le groupe industriel comme un groupe dont plus de la moitié des effectifs sont dans des entreprises industrielles, le champ de l'industrie incluant les industries agroalimentaires et excluant l'énergie. Cette définition implique réciproquement que des entreprises industrielles appartiennent à des groupes non industriels. Le champ retenu comprend l'ensemble des entreprises industrielles - indépendantes, appartenant à un groupe industriel ou à un groupe non industriel - ainsi que les entreprises non industrielles des groupes industriels. Ces dernières concentrent environ 55 % de la dette des entreprises du champ alors qu'elles ne représentent que 7 % des effectifs.

G1- Dette financière stricte rapportée à la valeur ajoutée par type d'entités



G2 - Différentes mesures de la dette des entreprises et groupes industriels



Mesurer la dette

La mesure de la dette par agrégation des comptes sociaux des entreprises soulève le problème de la dette intragroupe et des doubles comptes. Si aucune mesure n'est pleinement satisfaisante, l'examen conjoint des trois mesures suivantes permet d'assurer le diagnostic :

- 1 - Dette financière au sens strict : obligations + emprunts et dettes auprès des établissements de crédit ;
- 2 - Dette financière non consolidée : ensemble des emprunts et dettes financières, y compris les dettes financières diverses ;
- 3 - Dette financière totale nette : dette financière non consolidée + autres dettes - créances rattachées à des participations - autres créances. Permet d'éliminer les doubles comptes mais les postes "autres créances" et "autres dettes" comprennent des dettes non financières.

T1 - Ventilation des entreprises et de leur dette par catégorie

En %	Nb entrepr.	Effectifs	Valeur ajoutée	Dette 1	Dette 2	Dette 3
Indépendantes	80	34	22	10	7	9
De groupes non ind.	2	4	4	2	2	2
De groupes industriels	10	56	62	35	34	33
Non industrielles	8	7	13	53	57	56
Total	100	100	100	100	100	100
Montant total	95 727	3 963	252	136	322	188

Champ : entreprises soumises à la déclaration des bénéfices au régime réel normal, année 2000. Dans la ligne Montant total, les effectifs sont en milliers et les valeurs en millions €.

Contrairement aux groupes non industriels, où l'évolution du ratio est largement due à deux groupes, France Télécom et Vivendi, l'évolution constatée de 40 points est robuste. Il existe un lien significatif entre endettement et augmentation du poids des actifs immatériels et des écarts d'acquisitions, indicateurs de la croissance externe (cf. tableau 2). Ces opérations de croissance externe sont souvent dirigées vers l'étranger. Même si l'essentiel de cette évolution a eu lieu en 2000, l'augmentation de l'endettement se poursuit en 2001, avec quelques grosses opérations de croissance externe comme l'acquisition de Blue Circle par Lafarge.

Une dégradation des profits en 2001

La dégradation des comptes de résultat en 2001 concerne la rentabilité d'exploitation (- 3 points) et surtout la rentabilité financière (- 9 points). Les principaux facteurs de cette dégradation sont la hausse des charges financières et des dotations aux amortissements des écarts d'acquisition et l'apparition d'un fort déficit exceptionnel. Si la baisse est générale (seuls 8 groupes sur 40 augmentent leur rentabilité financière), son ampleur doit beaucoup au seul groupe Alcatel sans lequel elle serait limitée à 5 points (cf. tableau 3).

Des groupes convalescents en 2002

En 2002, les grands groupes réduisent leur périmètre (-8 % pour le bilan) et leur dette financière (-7 %). Si le redressement de la rentabilité d'exploitation et une légère baisse des taux d'intérêts allègent le poids des charges financières, la persistance de forts déficits exceptionnels (cessions à perte et provisions pour restructurations) maintient la rentabilité financière nettement en dessous de son niveau de la fin des années quatre-vingt-dix.

Le taux d'épargne de la base productive diminue

La partie française des grands groupes industriels profite globalement de la baisse des taux d'intérêts et des dividendes versés par les filiales étrangères pour améliorer son taux d'épargne (autofinancement/VA). Les ressources financières sont de plus en plus centralisées dans les pôles de contrôle et les bases productives voient au contraire leur taux d'épargne diminuer (cf. graphique 3).

Base productive et pôle de contrôle

On distingue, au sein des groupes, les entreprises de la base productive, qui se consacrent essentiellement à la production et à la commercialisation, et les entreprises du pôle de contrôle, dont les revenus sont essentiellement d'origine financière. Une entreprise est affectée au pôle de contrôle si le poids de ses immobilisations financières dans ses immobilisations totales et/ou le poids des revenus financiers dans le revenu élargi dépassent certains seuils.

Cette stratification ne recoupe qu'imparfaitement celle entre entreprises industrielles et entreprises non industrielles des groupes car certaines entreprises industrielles ont d'importantes participations financières et certaines entreprises non industrielles ont des activités non financières (commercialisation, recherche et développement...).

T2 - Augmentations des comptes consolidés de 1998 à 2001*

	Volume (Mds €)	%
Masse salariale	20	38
Immobilisations corporelles	28	38
Immobilisations incorporelles	12	80
Écarts d'acquisition	22	83
Fond propres	26	24
Dettes financières	56	72

*Comptes consolidés des 40 groupes industriels au SBF120

T3 - Ratios de rentabilité et déterminants de la rentabilité

En %	1997	1998	1999	2000	2001	2002
R. d'exploitation	9,9	12,1	11,4	12,2	9,2	
dont 21 groupes ind.*				12	9	11
R. économique	8,9	10,3	9,6	9,9	8,1	
dont 21 groupes ind.*				10	7	9
R. financière courante	14,4	16,9	16,2	17,6	12,6	
dont 21 groupes ind.*				17	11	15
R. financière	7,6	11,2	9,7	11,8	2,5	
dont 21 groupes indus.*				10	0,4	4

En % du résultat d'exploitation

Charges financières	29	23	23	24	41	
dont 21 groupes ind.*				24	44	31
Résultat exceptionnel	-6	5	4	10	-22	
dont 21 groupes ind.*				8	-28	-22
Amort. écarts d'acquis.	10	7	8	9	21	
dont 21 groupes ind.*				8	21	12

Comptes consolidés des 40 groupes industriels au SBF120

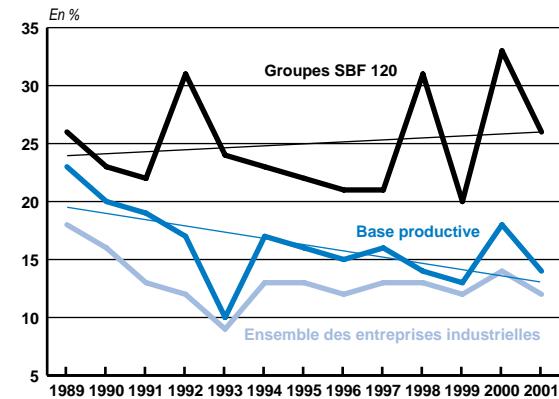
*En 2002, seuls les comptes de 21 groupes, représentant les 3/4 des fonds propres, sont disponibles.

T4 - Ventilation des entreprises des groupes industriels et de leur dette par catégorie (en %)

En %	Nb entrepr.	Effectifs	Valeur ajoutée	Dette 1	Dette 2	Dette 3
Base productive						
Industrielles	51	81	73	22	22	23
Non indust.	21	9	15	7	6	8
Pôle de contrôle						
Industrielles	6	8	10	18	16	14
Non indust.	22	2	2	54	56	56
Total	100	100	100	100	100	100
Montant Total	17 020	2 491	188	120	293	167

Dans la ligne Montant Total, les effectifs sont en milliers et les valeurs en millions d'euros.

G3 - Taux d'épargne



Annexe méthodologique

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. 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 (cotaions, 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 Centrale de bilans

La Banque de France a créé en 1969 une Centrale de bilans chargée de recueillir, assembler 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 leur permettent de se situer dans leur secteur.

La Banque de France a développé deux outils complémentaires dans l'analyse du risque : la cotation et le score.

La cotation

La cotation, attribuée par un analyste au cas par cas, repose sur un ensemble d'éléments comprenant, entre autres, des ratios économiques et financiers spécifiques et des informa-

tions qualitatives indispensables pour l'analyse. De plus, la cotation peut être réexaminée à tout moment de l'année, dès lors qu'un nouvel élément suffisamment significatif intervient.

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 en raison du déséquilibre de la structure financière, de résultats défavorables, du montant significatif d'incidents de paiement...

• 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, 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 Banque de France travaille à améliorer la cotation en vue d'une approche plus fine du risque de crédit. Une nouvelle échelle de cotation sera mise en œuvre en avril 2004. Elle comprendra la cote d'activité déterminée en fonction du chiffre d'affaires, comme c'est le cas actuellement, et une cote de crédit avec 11 positions possibles, pour les entreprises qui remettent une documentation comptable à la Banque de France : 3++, 3+, 3, 4+, 4, 5+, 5, 6, 8, 9 et P ; la cote " P " signifie entreprises en procédure judiciaire.

L'évolution de la cotation Banque de France est liée à la réforme du ratio de solvabilité.

Mesure du degré de vulnérabilité par la méthode des scores

Le score est fondé sur l'examen statistique des oppositions entre entreprises défaillantes et non défaillantes observées par leurs ratios économiques et financiers sur une période de plusieurs années. Les clignotants les plus significatifs et les plus robustes du risque sont donc identifiés et combinés linéairement. Le score ainsi obtenu permet d'anticiper le risque à un horizon de trois ans.

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

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.

Le score industrie qui s'applique aux sociétés du secteur industriel, a été révisé récemment ; il devient BDFI2.

Dix 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	Classe de risque	Intervalle de score	Probabilité de défaillance à 3 ans en %
de la plus risquée	1	BDFI2 < -2,4	33,3
	2	-2,4 ≤ BDFI2 < -1,8	22,2
	3	-1,8 ≤ BDFI2 < -0,8	15,7
	4	-0,8 ≤ BDFI2 < -0,3	11,3
	5	-0,3 ≤ BDFI2 < 0	7,9
	6	0 < BDFI2 < 0,4	5,4
	7	0,4 < BDFI2 < 1,2	2,5
	8	1,2 < BDFI2 < 1,6	1,2
	9	1,6 < BDFI2 < 2,4	0,5
	10	BDFI2 > 2,4	0,2
à la plus favorable			

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 trois tailles de classe : petites entreprises (chiffre d'affaires inférieur à 7 millions d'euros), moyennes entreprises (chiffre d'affaires compris entre 7 et 40 millions d'euros), grandes entreprises (chiffre d'affaires supérieur à 40 millions d'euros).

Les entreprises sont regroupées en 23 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.

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.), COCHONNEAU (D.) et NIVELAIS (M.) : " Délais de paiement et solde du crédit interentreprises : statistiques de 1992 à 2001 en nomenclature NAF ", Collection Entreprises, Observatoire des entreprises, Banque de France, 2002
- BARDES (B.) : " Délais de paiement et solde du crédit interentreprises de 1989 à 2001 ", Bulletin de la Banque de France, n° 108, décembre 2002, pages 103-121
- 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
- LECOUPEUR (Y.), LEFILLIATRE (D.), FOULCHER (S.) et SYLVAIN (A.) : " La situation des entreprises industrielles, bilan 2000 ", direction des Entreprises, édition 2001
- BOISSONADE (D.), LEFILLIATRE (D.), et SYLVAIN (A.) : " La situation des entreprises industrielles, bilan 2001 ", direction des Entreprises, édition 2002

Fiches thématiques

La production manufacturière en 2002-2003

Après avoir chuté de près de 3 % à l'automne 2001, l'indice de la production manufacturière a stagné en 2002, et diminué légèrement au 1^{er} semestre 2003.

Véhicules automobiles : plafonnement

Le secteur automobile résiste bien à la baisse des immatriculations.

Voitures : plafonnement de la production depuis deux ans (marchés intérieur et européens dégradés) après une croissance exceptionnelle (13 % par an de 1997 à 2000). Mais les constructeurs français ont gagné des parts de marché en Europe (cf. renouvellement rapide des gammes, percée du diesel à 65 % des ventes).

Véhicules utilitaires : repli en 2002-2003 (suite au recul du transport routier de marchandises).

Équipementiers : croissance en 2002 (4 % grâce aux pièces de rechange), confirmée en 2003.

Biens de consommation : recul variable

La production des biens de consommation recule de 2 % en 2002, et se stabilisera début 2003.

Habillement-cuir : le déclin s'accélère en 2002-2003 (-16 % en 2002, en raison des délocalisations, des importations des pays tiers...). La maroquinerie a surmonté les difficultés liées au 11 septembre.

Pharmacie : un peu moins dynamique, (5 % en 2002, contre 10 % en rythme tendanciel) avec la montée des génériques.

Parfumerie : activité variable, ralentie en 2002 (3 %, contre +8 % en 2001 et +5 % depuis 1995), mais qui rebondit en 2003.

Biens d'équipement du foyer : en crise (-4 % en 2002, contre +3 % en tendance). L'ameublement flétrit de 7 % en 2002, et ce déclin se poursuit en 2003, pour l'habitat comme pour le mobilier de bureau.

Électroménager : recul persistant (-6 % en 2002).

Son et image : regain partiel. Le recul des produits classiques est compensé par la reprise des ventes de produits numériques (photo, téléphonie mobile, Internet à haut débit...), souvent importés (production : +4 % en 2002, après -5 % en 2001).

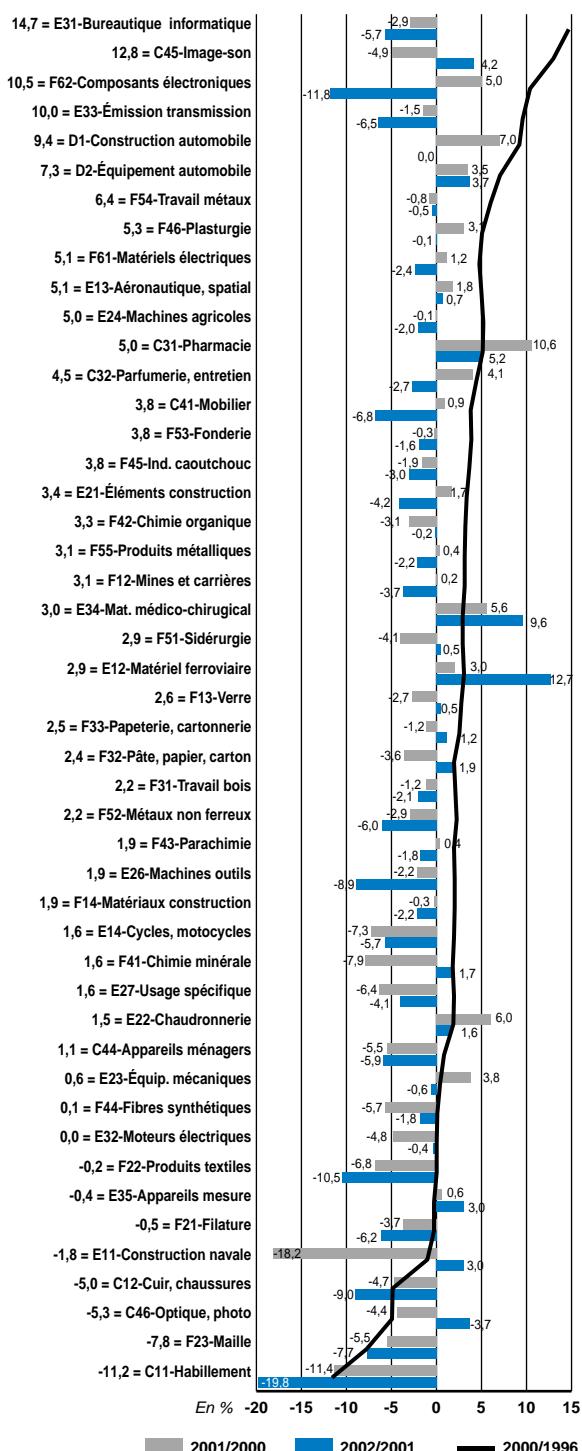
Biens d'équipement : en repli

Les biens d'équipement sont en repli (-1 %, contre +3,5 % de 1997 à 2000), avec la baisse des investissements en Europe et la crise du transport aérien.

Matériel ferroviaire : rebond en 2002 (13 %, grâce aux commandes de TGV, TER et matériels urbains) ; mais, en 2003, les difficultés d'Alstom tempèrent cet optimisme.

Construction navale : la crise s'aggrave, après un léger rebond en 2002. Déjà ancienne pour la marine de guerre, elle concerne les paquebots de croisières depuis le 11 septembre. Seuls, les petits chantiers profitent d'une demande soutenue dans la plaisance.

G1 - Croissance détaillée de la production manufacturée



Sources : Insee, Sessi - Indices de la production industrielle

Note de lecture : ce graphique présente la croissance annuelle moyenne (en %) des branches industrielles de 2000 à 2001 et de 2001 à 2002, classées selon leur taux de croissance annuel moyen observé de 1997 à 2000 (cf. courbe).

Nota : Des données sur les tendances les plus récentes sont disponibles dans la note de conjoncture industrielle du Sessi dont les graphiques sont actualisés chaque mois sur le site Internet du ministère de l'Économie.

Industrie aéronautique : ralentissement, avec la crise du transport aérien (cf. 11 septembre, Irak, pneumopathie...). L'activité d'Airbus s'infléchit. Les commandes ont cependant dépassé celles de Boeing en 2002, et le succès du gros porteur A380 se confirme.

Industrie spatiale : mauvaise passe (surcapacité mondiale, difficultés d'Ariane 5, baisse des commandes des opérateurs de télécommunications...).

Mécanique : difficultés (-2 %, après -0,5 % en 2001), face à la baisse des investissements industriels.

Équipements électriques et électroniques : stagnation, après des années de forte croissance. La crise est très aiguë dans la bureautique et les télécommunications. Si la téléphonie mobile est stimulée par le renouvellement des gammes, les équipementiers attendent toujours le lancement des réseaux de 3^e génération.

Biens intermédiaires : recul contrôlé

Sensible aux mouvements cycliques (ajustements sur stocks), la production de biens intermédiaires a diminué en 2001-2002, mais elle se raffermirait en 2003.

Matériaux de construction : rétablissement en cours après une pause de l'activité du bâtiment en 2002. Le verre plat (autos, logements...) a mieux résisté que le verre creux (emballages...).

Textile : déclin accru avec la percée des pays tiers.

Travail du bois : difficultés (crise de l'ameublement, concurrence des autres matériaux...).

Papier-carton : activité assez stable.

Chimie : ralentissement passager (-1 % en 2001 et 2002, contre +3,5 % depuis 1995). Le recul important dans la chimie minérale (catastrophe de Toulouse) contraste avec la reprise amorcée dans la chimie organique, la parachimie, le caoutchouc, les pneumatiques et la plasturgie.

Sidérurgie : bonne tenue en 2002 grâce aux exportations.

Travail des métaux : difficultés en résorption (-1 % en 2001-2002, contre +4 % les années précédentes). Le recul est notable dans les non ferreux.

Composants électroniques : décrochage en 2002 et 2003 (crise des télécoms, percée chinoise...).

IAA : régime de croisière retrouvé

Dans l'agroalimentaire, après la crise de la viande bovine, la production a retrouvé un rythme de croisière supérieur à 1 %. La poussée des exportations (5 %) dégage un solde extérieur de 7Md€ (8 %).

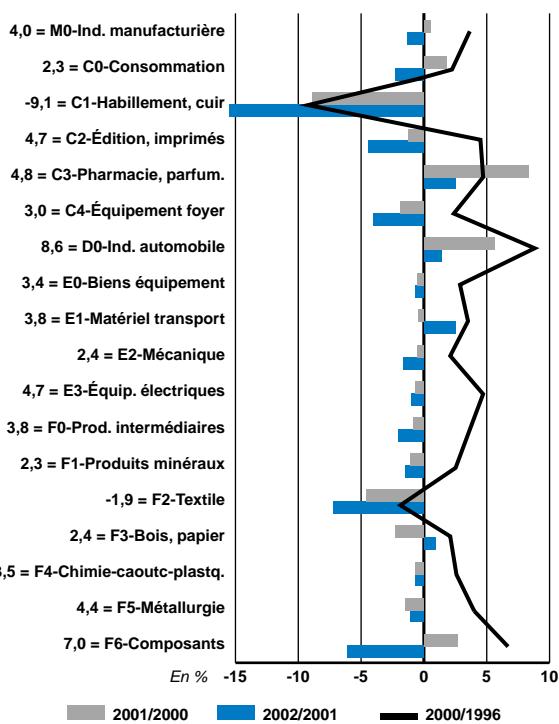
Viandes : retour à la normale (baisses de prix, difficultés pour la production de volailles...).

Boissons : année 2002 remarquable (fortes exportations de champagne vers l'Italie, les États-Unis et le Royaume-Uni).

Sucre : excellente récolte.

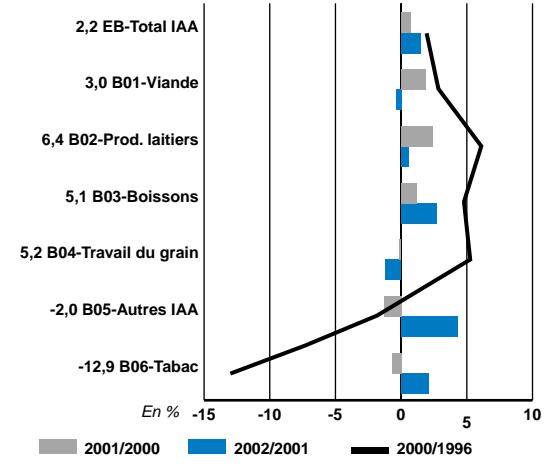
Tabacs : repli des ventes (due à la hausse des prix).

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 2002-2003

D'après les Comptes de la nation, la production manufacturée non alimentaire s'est légèrement redressée en 2002, mais cette amélioration ne reflète qu'une augmentation des consommations intermédiaires de l'ensemble des branches de l'économie.

La variation des stocks, principale cause de la régression de 2001, n'a pas contribué en 2002 au rééquilibrage de la production, comme espéré.

Une demande " externe " atone en 2002, et en diminution en 2003

Pour sa part, la production utilisée à la sortie du système de production, c'est-à-dire après ajout des marges commerciales et autres coûts divers, et après retrait des consommations intermédiaires et des variations de stocks, stagne au cours de l'année 2002, puis se dégrade début 2003.

Cette stagnation se retrouve dans les variations des différentes composantes de la demande correspondant à cette production : échanges extérieurs, consommation des ménages et des administrations, FBCF.

En panne en 2002, la FBCF frémirait en 2003

La formation brute de capital fixe en a été le facteur le plus négatif en 2002. Cependant, après trois années de forte croissance, la FBCF avait atteint des niveaux élevés en 2000. La légère diminution, depuis deux ans, des investissements intérieurs en produits manufacturés témoigne donc d'une certaine résistance de l'investissement productif en France. De plus, une légère amélioration semble se dessiner en début d'année 2003.

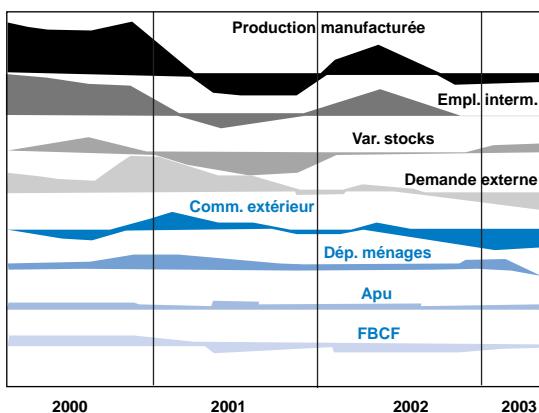
Échanges : dégradation récente avec la baisse du dollar

La régression des échanges extérieurs a continué en 2002. Son impact, après avoir été plutôt anticyclique en 2000 et 2001, probablement en raison d'une certaine saturation des moyens de production en 2000, se dégrade en 2002 et deviendrait franchement négatif début 2003 avec la montée de l'euro (ces fluctuations montrent que l'influence prépondérante de la conjoncture européenne et mondiale sur l'activité industrielle ne se retrouve pas toujours dans le solde des échanges, les importations et les exportations navigant de concert dans une économie mondiale intégrée (cf. [La mondialisation et les échanges intragroupes](#))).

Faible soutien de la consommation

La consommation des ménages, même après ajout des achats des APU (cf. médicaments des hôpitaux) a nettement fléchi en 2002 (cf. baisse des immatriculations, pause dans le bâtiment, hausse de l'épargne...). Elle diminue même au printemps 2003.

G1 - Variation de la production et de ses composantes :



Source : Insee, comptes trimestriels base 95 (août 2003) hors IAA

Note : Pour rendre les variations plus lisibles, les données du trimestre sont lissées pour 1/4 avec celles des 2 trimestres précédents et suivants.

La demande " externe " est la somme de 4 composantes : solde extérieur + consommations (ménages et administrations) + FBCF.

Échelle : Les écarts entre deux lignes représentent une variation trimestrielle de 2 milliards d'euros.

T1 - Variations trimestrielles (en %) de quelques composantes de la demande de biens manufacturés

en % trimestriels	2002	T2	T3	T4	2003	T2
Production (hors IAA)	0,9	1,1	0,2	-0,6	0,0	-0,4
Exportations	1,6	3,0	0,0	-1,3	-2,5	-1,0
Dépenses des ménages	-0,1	0,7	0,1	0,0	1,4	-0,8
Consommation des administrations (APU)	3,7	2,6	0,8	-0,1	-1,5	0,5
FBCF	-0,1	-1,4	-0,6	-0,9	0,5	-0,2

Source : Insee, comptes nationaux trimestriels base 95 (n.c. IAA)

T2 - Les emplois de la production manufacturière (variations et niveaux de 2000 à 2001 en milliards d'euros)

Variations (en Md euros)	var 2001	var 2002	2003	Niveau 2002
	1sem	2sem	1sem	(en %)
Production	-1,6	-2,6	3,4	-0,8
marges etc...	0,3	-0,4	0,5	-0,1
Emplois interm.	1,6	1,1	-2,7	-0,2
Total demande	0,3	-2,0	1,2	-1,0
Consm. ménages	1,0	0,6	0,3	0,1
Csm administr.	0,1	0,2	0,3	0,0
FBCF	-0,1	-0,4	-0,4	-0,4
Var. des stocks	-1,7	-3,1	0,4	-0,1
Solde extérieur	1,0	0,8	0,6	-0,6
-dont export (288 Md€) – imports € (282 Md€)				#42 %

Source : Insee, comptes nationaux trimestriels base 95 (n.c. IAA)

Note : La production est estimée dans les comptes " au prix de base ", c'est-à-dire hors marges du commerce, coûts de transport, impôts (TIPP...) et subventions (agricoles...) sur les produits.

Rentabilité des entreprises industrielles de 1990 à 2001

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. Elle mesure le flux dégagé par l'activité productrice et/ou commerciale de l'entreprise pour rémunérer les capitaux investis. En 2001, elle s'est élevée à 7 % pour l'ensemble des entreprises de l'industrie manufacturière de 20 salariés et plus. Elle est donc en chute d'un point par rapport à 2000, en raison du ralentissement de l'activité économique. En 2002, il est probable qu'elle resterait stable, selon les premières indications disponibles. En 2001, seule la rentabilité commerciale de la pharmacie augmente. Comme les années précédentes, elle est nettement supérieure à celle des autres activités (13 %). En revanche, dans tous les autres secteurs, la rentabilité commerciale diminue ; c'était déjà le cas en 2000 dans les biens de consommation et les biens d'équipement. Elle est particulièrement faible (autour de 5,5 %) dans la construction automobile et dans les biens d'équipement.

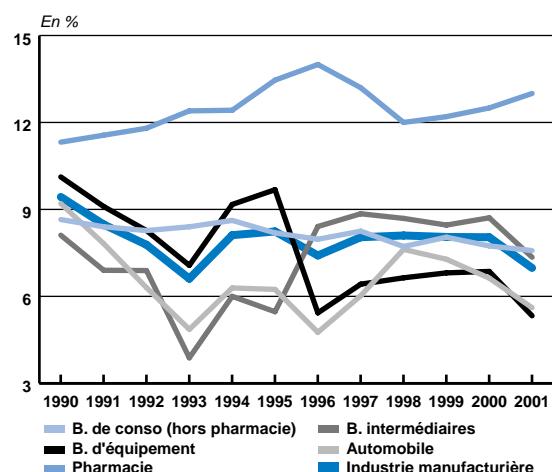
... cependant moins marqués depuis 1996

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, hors secteur pharmaceutique, les écarts se sont resserrés. La rentabilité commerciale des biens de consommation et des biens intermédiaires est stable. En revanche, celle de l'automobile a connu des mouvements contrastés, avec un pic en 1998 (7,6 %).

Meilleure rentabilité des PMI

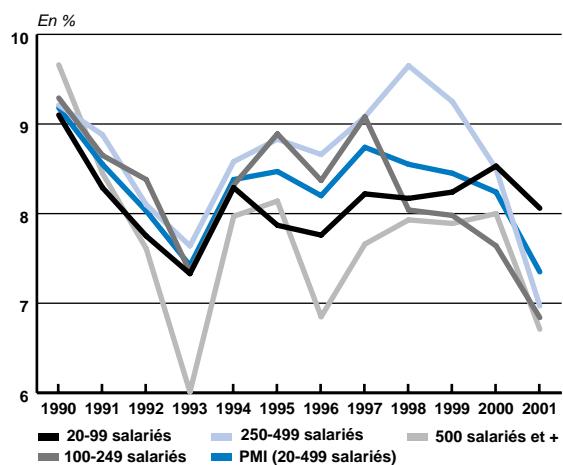
La rentabilité commerciale est moins sensible à la taille de l'entreprise qu'à l'activité exercée. En 2001, les firmes les plus performantes sont les petites PMI (20 à 99 salariés), dont la rentabilité commerciale atteint 8 %. Celle des autres classes d'entreprises oscille entre 6,7 % et 7 %. Depuis 1991, les PMI, petites, moyennes ou grandes, ont une meilleure rentabilité commerciale que les grandes entreprises, en période de crise comme d'expansion. Le résultat médiocre de ces dernières s'explique par le poids du secteur automobile dans le chiffre d'affaires des firmes de 500 personnes et plus (26 %). À l'inverse, sur longue période, les firmes les plus performantes sont les grandes PMI (250 à 499 salariés), même si elles connaissent une baisse importante de leur rentabilité commerciale en 2001.

G1 - Rentabilité commerciale par grand secteur industriel



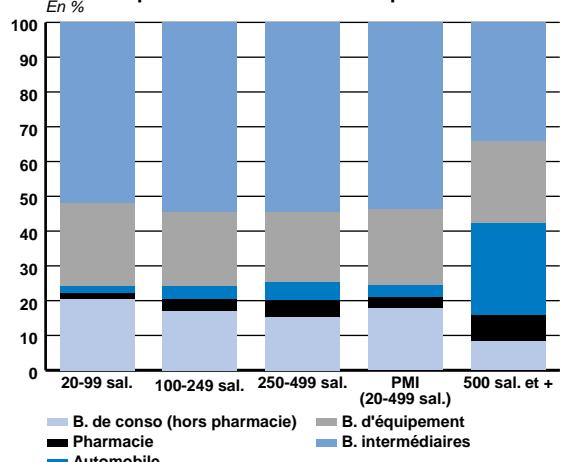
Source : Sessi-EAE, entreprises de 20 salariés et plus de l'industrie manufacturière hors IAA

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 évalue le rendement des capitaux investis. On la mesure généralement en rapportant l'excédent brut d'exploitation (EBE) aux immobilisations des entreprises. Non disponibles dans l'EAE, les immobilisations incorporelles ne peuvent être prises ici en compte, bien qu'elles soient importantes dans certains secteurs. En 2001, la rentabilité économique a baissé dans toutes les activités, hors pharmacie. Cette dernière a, de loin, la rentabilité économique la plus élevée : 52 % en 2001, soit près de trois fois le niveau moyen de l'industrie manufacturière (18 %). Le caractère capitalistique de l'automobile et des biens intermédiaires pèse sur leur rentabilité économique (autour de 14 % en 2001). Les performances des biens d'équipement et des biens de consommation (hors pharmacie) sont nettement meilleures (respectivement 22 % et 31 %). Elles sont tirées par l'habillement et la construction aéronautique.

Une tendance à la baisse

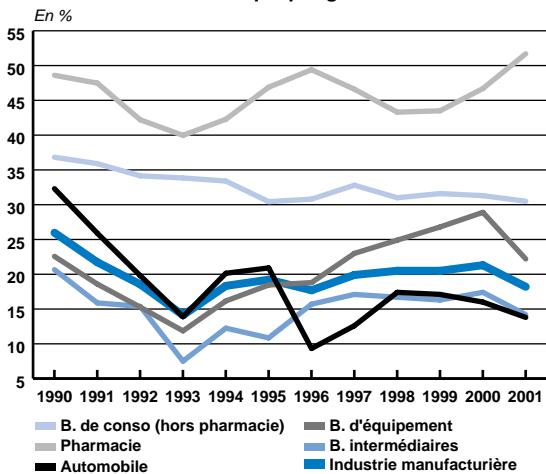
Après s'être effondrée entre 1990 et 1993, la rentabilité économique de l'industrie manufacturière s'est rapidement redressée. Elle n'a cependant jamais retrouvé le niveau de la fin des années quatre-vingts. L'essentiel du redressement s'est fait entre 1993 et 1995. Malgré la croissance, la rentabilité économique n'a que peu augmenté durant la phase 1997-2000, en raison d'une forte progression du montant des investissements. Sur longue période, la rentabilité économique des biens de consommation, hors pharmacie, est relativement stable, avec une tendance à la baisse. Elle est sujette à de plus forts mouvements dans les autres activités. Dans la construction automobile, elle oscille entre 32 % (1990) et 9 % (1996), dans les biens d'équipement entre 12 % (1993) et 29 % (2000).

Avantage aux petites PMI

En 2001, seules les petites PMI (20 à 99 personnes) se détachent significativement des autres entreprises, avec une rentabilité économique de 25 %, contre 17 % pour les autres entreprises.

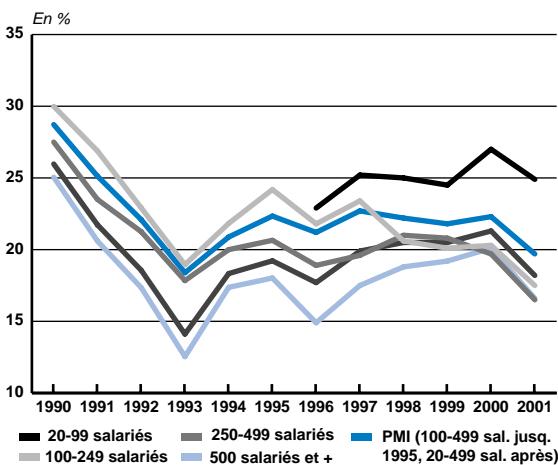
La rentabilité économique des entreprises industrielles décroît avec la taille ; les plus performantes sont toujours les unités de moins de 50 personnes (28 % en 2001). Celle des PMI de 250 à 499 salariés se rapproche de plus en plus de celle des grandes entreprises. Depuis 1996, la rentabilité économique des PMI de 100 à 249 salariés a baissé dans toutes les activités hors biens d'équipement, celle des entreprises de plus de 500 salariés a globalement progressé, particulièrement dans les biens d'équipement et dans l'automobile. 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



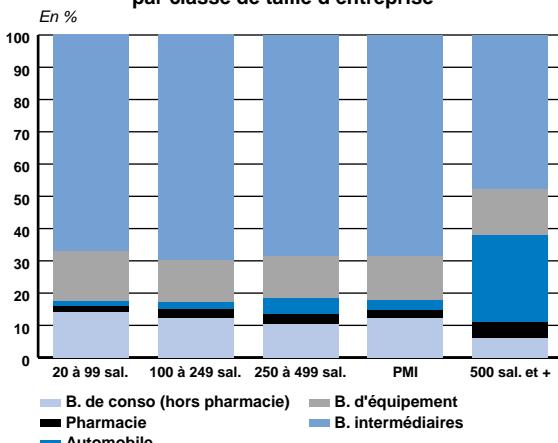
Source : Sessi-EAE, entreprises de 100 salariés et plus de l'industrie manufacturière hors IAA jusqu'à 1995, entreprises de 20 salariés et plus à partir de 1996.

G5 - Rentabilité économique par classe de taille d'entreprise



Source : Sessi-EAE, entreprises de 100 salariés et plus de l'industrie manufacturière hors IAA jusqu'à 1995, entreprises de 20 salariés et plus à partir de 1996.

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



Source : Sessi-EAE, entreprises de 100 salariés et plus de l'industrie manufacturière hors IAA jusqu'à 1995, entreprises de 20 salariés et plus à partir de 1996.

Définitions

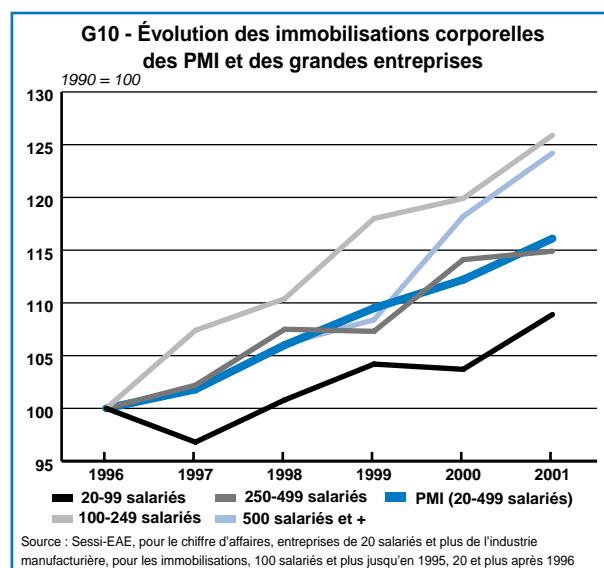
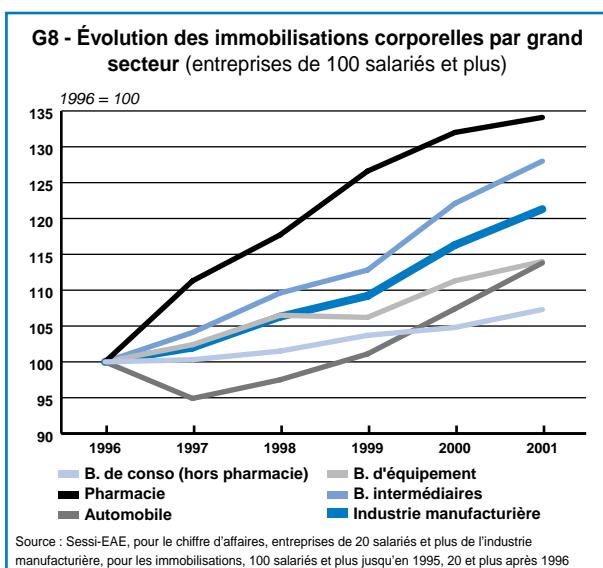
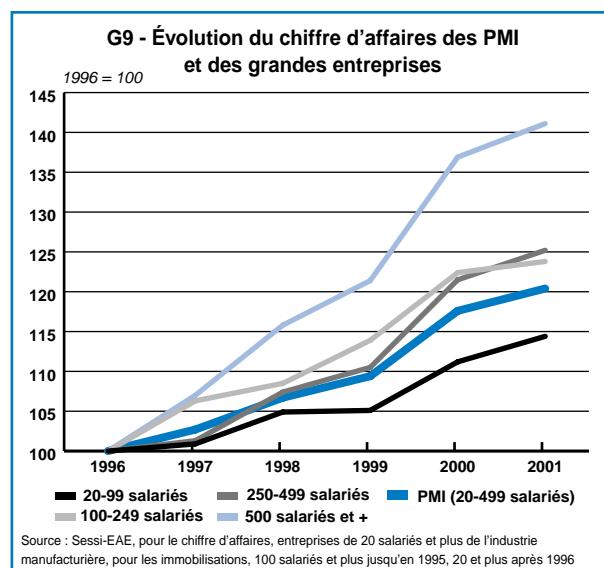
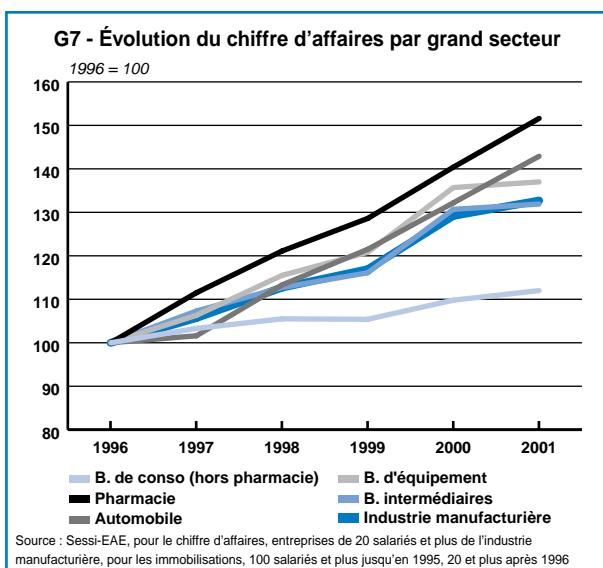
L'excédent brut d'exploitation (EBE) est ce qui reste de la valeur ajoutée hors taxes (VAHT), une fois déduits les taxes et impôts à la production et les frais de personnel (salaires et charges) et ajoutées les subventions d'exploitation.

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



Taux de marge dans l'industrie de 1990 à 2001

Le taux de marge s'est retourné en 2001

Après 4 ans de hausse, le taux de marge des entreprises industrielles de plus de 20 salariés est en baisse en 2001. Il se situe à 25,3 % pour l'ensemble de ces entreprises. Pour les PMI comme pour les grandes entreprises, le taux de marge resterait stable entre 2001 et 2002. Son niveau serait ainsi légèrement inférieur à celui des années 1998-1999.

La pharmacie se distingue par un taux de marge élevé, qui continue à croître en 2001. Corrigé de l'intérim, il se situe ainsi à 41,8 %. En revanche, le taux de marge de l'industrie automobile recule depuis 1999 et la différence de taux de marge entre les deux secteurs s'accroît depuis.

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. En 2001, le recul a été marqué, avec une baisse de 2,3 points. Au sein des PMI, les plus importantes (de 250 à 500 salariés) sont davantage touchées que les grandes entreprises par le retournement conjoncturel en 2001, alors même que leur taux de marge s'effritait déjà depuis 1998. À l'opposé les plus petites entreprises (de 20 à 100 salariés) résistent mieux.

Le retournement du taux de marge en 2001 est dû au recul de la productivité lié à la conjoncture tandis que le coût de la main-d'œuvre a légèrement accéléré.

De 1997 à 2000, les gains de productivité avaient au contraire réduit la part des salaires dans la valeur ajoutée tandis que le ralentissement de la croissance du coût de la main-d'œuvre avait eu moins d'impact. Ce sont les grandes entreprises qui avaient alors connu les gains de productivité les plus forts, tandis que la hausse du coût de la main-d'œuvre a été relativement homogène, sans différence marquée selon la taille des entreprises.

Sur cette période, les gains de productivité ont été particulièrement élevés dans la pharmacie, où ils restent bons en 2001, et plus encore dans l'automobile, même si dans ce secteur ils ont été moins durables. Dans les deux cas, entre 1997 et 2000, ils avaient largement compensé une progression du coût de leur main-d'œuvre, supérieure à la moyenne de l'industrie. En 2001, le secteur des biens de consommation (hors pharmacie) comme la pharmacie a mieux résisté que les autres secteurs à la baisse de la productivité.

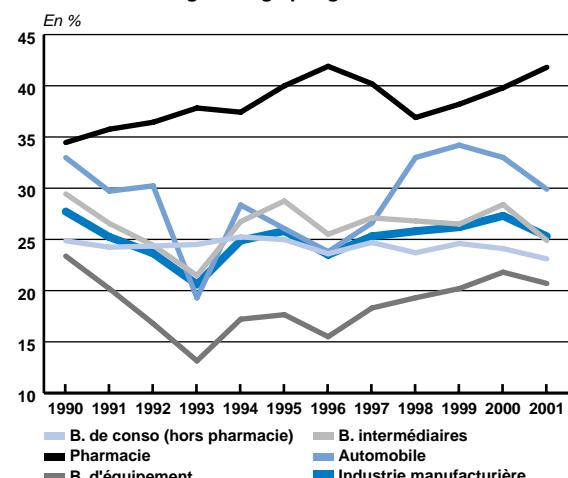
Définition

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).

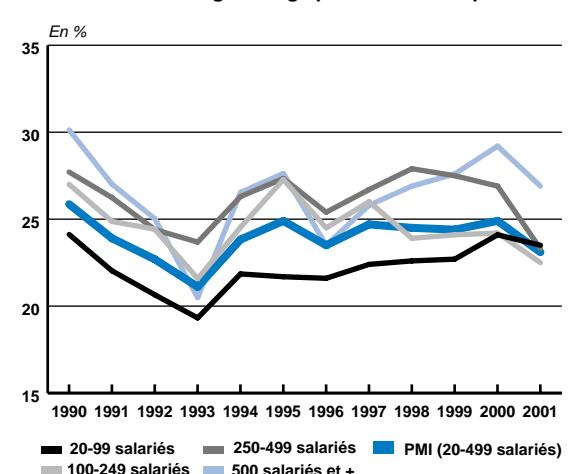
Le taux de marge retenu ici est un taux de marge corrigé. Il réintègre, dans les frais de personnel et dans la valeur ajoutée, les coûts liés au personnel extérieur. Il est donc minoré par rapport à la définition courante du taux de marge (cf. graphique 6 chapitre I).

G1 - Taux de marge corrigé par grand secteur industriel



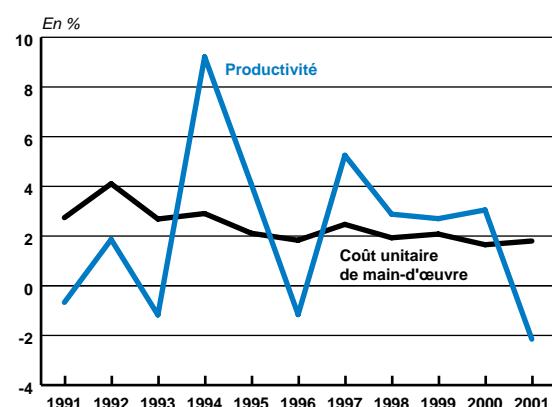
Source : Sessi - EAE, entreprises de 20 salariés et plus de l'industrie manufacturière hors IAA

G2 - Taux de marge corrigé par taille d'entreprises



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 2002

Une activité en repli

En 2002, le chiffre d'affaires des entreprises de 20 salariés et plus baisse de 1,6 % en valeur dans l'industrie manufacturière. Le recul affecte surtout les entreprises productrices de biens d'équipement et de biens intermédiaires, qui subissent directement le contrecoup de la chute des investissements industriels et de la baisse des prix sur les marchés étrangers. En leur sein, les industries des technologies de l'information et de la communication (TIC) sont les activités les plus touchées par le repli de la croissance pour la deuxième année consécutive (-10 % en 2002, après -4 % en 2001).

En revanche, soutenu par la demande des ménages, le chiffre d'affaires des producteurs de biens de consommation et d'automobiles augmente, mais nettement moins qu'en 2001.

Une baisse des exportations due aux prix

Avec le ralentissement de la demande internationale et la hausse de l'euro, les firmes exportatrices ont baissé leurs prix de vente et réduit leurs marges sur les marchés étrangers. Les exportations diminuent ainsi de 1,5 % en valeur, alors qu'elles restent stables en volume. Cette baisse est particulièrement marquée dans les biens intermédiaires et dans la filière électronique, en crise depuis l'effondrement des valeurs technologiques.

Un report des investissements, une diminution des effectifs salariés

Le manque de perspectives de croissance a incité les entreprises en France à différer leurs projets d'investissement, sans qu'il y ait, dans l'industrie française, de surcapacités. Les investissements diminuent nettement en 2002 : -11 %.

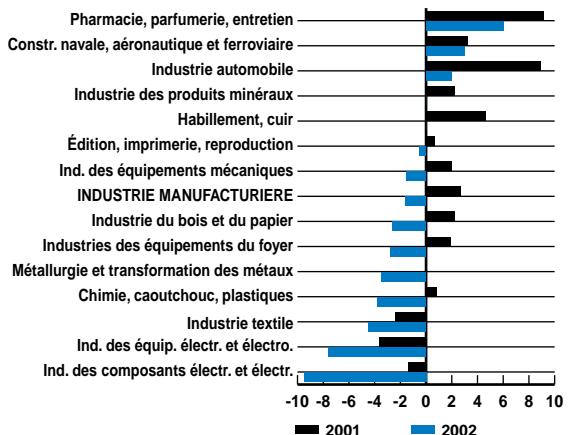
L'attentisme domine dans les activités les plus dépendantes du cycle conjoncturel. De ce fait, le montant des investissements chute de 15 % dans les biens d'équipement et de 16 % dans les biens intermédiaires.

Après une phase d'ajustement par l'intérim, les entreprises ont réduit en 2002 leurs effectifs salariés directs (-2,5 %), tandis que leurs effectifs intérimaires baissaient de -11 % en moyenne annuelle, suite à un recul important au second semestre 2001.

Une profitabilité stable

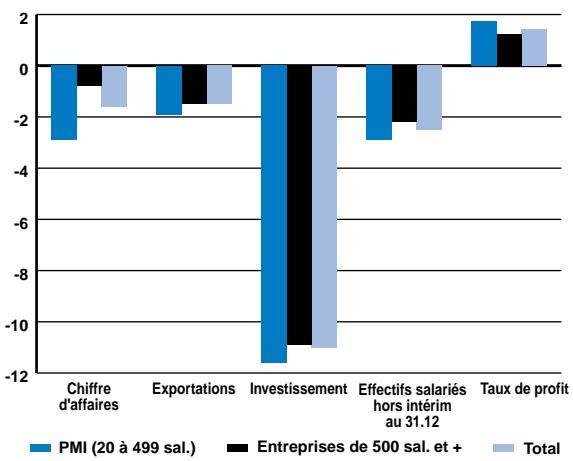
En 2002, malgré le ralentissement de l'activité, le taux de profitabilité reste stable. Celui des grandes firmes s'améliore, mais reste néanmoins inférieur à celui des PMI.

G1 - Évolution du chiffre d'affaires (en valeur) par secteur en 2001 et 2002



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

G2 - PMI et grandes entreprises en 2002



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

T1 - Principales évolutions (en valeur) par grand secteur en 2002

En %	Effectifs au 31.12	Chiffre d'affaires	Investissement	Exportations
Indust. manufacturière	-2,5	-1,6	-11,0	-1,5
Biens de consommation	-2,7	2,1	0,0	0,7
Industrie automobile	-1,7	1,8	-4,0	3,3
Biens d'équipement	-2,7	-3,1	-14,8	-2,3
Biens intermédiaires	-2,4	-4,1	16,0	-4,6
TIC*	-7,1	-9,8	-22,7	-12,2

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 télécommunications, de mesure et de contrôle, composants électroniques, fils et câbles isolés).

Désindustrialisation et imbrication de l'industrie et des services

L'industrie produit davantage, mais perd des emplois

L'emploi industriel diminue dans tous les grands pays. En France, sa part a régressé de 24 % en 1980 à 16 % en 2002 (y c. IAA, énergie, hors intérим). Pourtant, depuis 1990, la valeur ajoutée des industries manufacturées augmente plus rapidement que l'ensemble de l'économie (cf. tableau 1 et graphique 1).

Les gains de productivité y sont en effet très rapides (4,1 % par an depuis 1990), et ils se répercutent sur les prix, d'où une baisse relative de la valeur ajoutée en valeur qui réduit le poids relatif de l'industrie dans le PIB (19,8 % en 2002, et 14,7 % pour l'industrie manufacturée).

La "désindustrialisation" est ainsi le reflet du dynamisme d'une productivité dont les autres secteurs de l'économie bénéficient grâce à la baisse relative de prix industriels.

Une externalisation croissante

De plus, sous la pression de la concurrence, de nombreuses entreprises industrielles se recentrent sur leur "cœur de métier" et transfèrent à l'extérieur des services (ou fonctions) autrefois intégrés dans leur structure (maintenance, transports, recherche...). Même pour les tâches directement liées à la production, les industriels font appel, de façon croissante, au travail intérimaire ou à la location des équipements. Ainsi, une part des créations d'emplois dans les services provient d'une recomposition des entreprises industrielles, que ce soit par simple achat à l'extérieur ou par regroupement de certaines tâches dans des unités spécialisées au sein d'un groupe (cf. automobile...). En réalité, le "cœur de métier" n'est pas toujours centré sur la production industrielle au sens restreint du terme : l'innovation ou la politique commerciale sont souvent plus fondamentales. Ceci peut aboutir, comme dans l'habillement, à privilégier les réseaux de distribution, et à sous-traiter massivement la production.

Imbrication accrue avec les services

Alors que la rationalisation de la production favorise l'externalisation des services et la restructuration des groupes, l'évolution de la demande incite de nombreuses entreprises à associer une part croissante de services à la fourniture de leurs produits industriels. Parallèlement, de nombreuses activités de services sont de plus en plus dépendantes de leurs fournitures industrielles.

Ces évolutions rendent de plus en plus artificielle la frontière entre l'industrie et les services.

Le champ de l'industrie manufacturière est conventionnel : il regroupe les activités de production des biens de consommation, intermédiaires et d'équipement, et l'industrie agroalimentaire (souvent isolée). Au sens large, l'industrie comprend aussi l'énergie, parfois le BTP. Certains services industriels (réparation, ingénierie, recherche, TIC...) lui sont souvent associés. À l'inverse, l'artisanat en est fréquemment exclu.

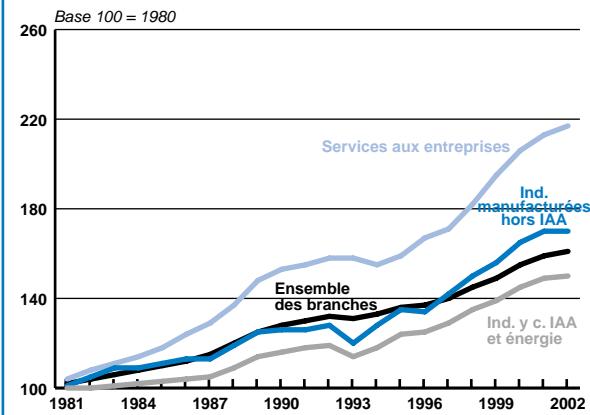
-L'analyse fonctionnelle décompose l'activité industrielle en fonctions détaillées en amont de la production (recherche, ingénierie, approvisionnement...), en aval (commercialisation, publicité, transports, logistique...) ou générales (nettoyage, entretien, information, gestion, formation...). Mais, même au niveau le plus fin, la distinction entre un produit, et les services qu'il rend, reste difficile et conventionnelle.

-l'ONU va réviser ses nomenclatures en 2007. Un rapprochement avec celles des États-Unis est probable, ce qui aboutirait à une diminution du champ de l'industrie manufacturière. Ainsi, la réparation-maintenance, les TIC (sauf l'imprimerie) et la récupération en seraient exclues.

T1 - Évolutions relative de l'industrie dans l'économie

		Évolutions en % (par an)		poids relatif (en %)			
		80 à 90	90 à 2002	1980	1990	2002	
Emploi	Industrie (EB à EG)	-1,6	-1,2	24,4	20,1	15,9	
	dont manufacturée	-1,9	-1,5	20,4	16,3	12,4	
	Serv. aux entreprises	3,2	3,3	7,9	10,5	14,2	
	Tous secteurs	0,3	0,7	100	100	100	
Valeur ajoutée	en volume		en valeur				
	Industrie	1,5	2,1	29,1	23,7	19,8	
	dont manufacturée	2,3	2,5	21,3	17,9	14,7	
	Serv. aux entreprises	4,4	2,9	12,4	13,8	16,6	
Prix	Tous secteurs	2,5	1,9	100	100	100	
	Industrie	4,9	-0,1				
	dont manufacturée	4,4	-0,7				
	Serv. aux entreprises	5,3	2,1				
Productivité	Tous secteurs	6,0	1,6				
	Industrie	3,2	3,4				
	dont manufacturée	4,4	4,1				
	Serv. aux entreprises	1,1	-0,4				
	Tous secteurs	2,2	1,2				

G1 - L'industrie entraîne les autres secteurs d'activité



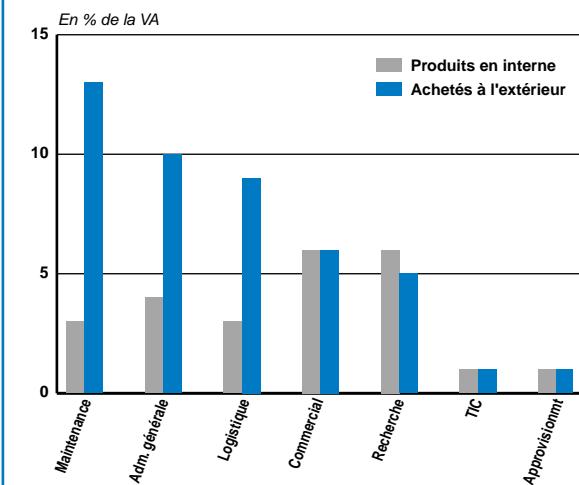
Les services à l'industrie

D'après l'enquête du Sessi sur les liens entre services et industrie, les autofournitures et achats externes de services par l'industrie manufacturière (hors IAA) représentent 25 % de son chiffre d'affaires, soit un montant un peu inférieur à sa valeur ajoutée.

Ils concernent d'abord la maintenance et l'administration générale, puis la logistique, la fonction commerciale, et la technologie.

Les deux tiers de ces services sont fournis par le marché, mais ce pourcentage varie selon les services considérés.

G2 - Coûts internes et achats de services dans l'industrie



Recherche et développement (R&D) dans les pays de l'OCDE

Compte tenu de l'écart croissant entre l'effort de R&D américain et celui de l'UE, les pays de l'UE se sont fixés pour objectif d'atteindre un ratio R&D/PIB de 3 % en 2010. La relance de l'effort de R&D vise à accroître la capacité d'innovation et la compétitivité des entreprises européennes.

Stabilité de l'effort global de R&D (DIRD)

En 2001, la France se caractérise par un effort de R&D technologique (DIRD/PIB) relativement important (2,23 % du PIB), qui se situe au-dessus de la moyenne de l'Union européenne (1,93 %). Toutefois, l'intensité de la R&D en France reste en retrait par rapport aux pays leaders dans l'UE, comme la Suède (4,27 %), la Finlande (3,4 %) et, à un degré moindre, l'Allemagne (2,49 %). Parmi les grands pays, seuls le Royaume-Uni (1,90 %) et l'Italie (1,07 %) consentent un effort moins important de R&D. Comme pour la plupart des autres pays européens, l'intensité de la R&D en France est également nettement en retrait par rapport à celle des États-Unis (2,82 %) et du Japon (3,09 %).

De plus, la croissance des dépenses intérieures de R&D française a été l'une des plus faibles des pays développés sur la période 1995-2000. Avec un taux de croissance annuel moyen de 2 % en valeur, la France se situe en dessous de la moyenne de l'UE (+3,4 %).

Dynamisme limité de l'effort de R&D des entreprises (DIRDE)

Si l'on mesure l'intensité de la R&D réalisée par les entreprises, par rapport au PIB, la France se situe au-dessus de la moyenne des pays de l'UE (1,41 % du PIB en 2001, contre 1,24 %).

Cependant, la France est nettement distancée par les États-Unis (2,10 %), le Japon (2,28 %) et l'Allemagne (1,76 %). Certains pays d'Europe du Nord, comme la Suède (3,31 %) et la Finlande (2,42 %), précèdent même les grands concurrents de la Triade.

Cette intensité (DIRDE/PIB) a augmenté de façon spectaculaire en Finlande, passant de 1,16 % en 1991 à 2,42 % en 2001. Elle progresse également nettement au Japon et aux États-Unis depuis 1994, et s'est redressée en Allemagne depuis 1996, de manière plus marquée qu'en France.

Ce n'est qu'en 1999, puis en 2001, qu'un redressement s'est opéré en France. En 2001, les dépenses de R&D de l'ensemble des entreprises françaises ont augmenté de 5 % en valeur et de 3,2 % en volume. Cependant, en 2002, la DIRDE stagne de nouveau en valeur et connaît un recul en volume (-1,8 %), selon les dernières estimations.

De plus, entre 1995 et 2000, les dépenses de R&D financées par les entreprises ont crû faiblement, la France n'arrivant à dépasser que le Royaume-Uni, l'Autriche et la Grèce.

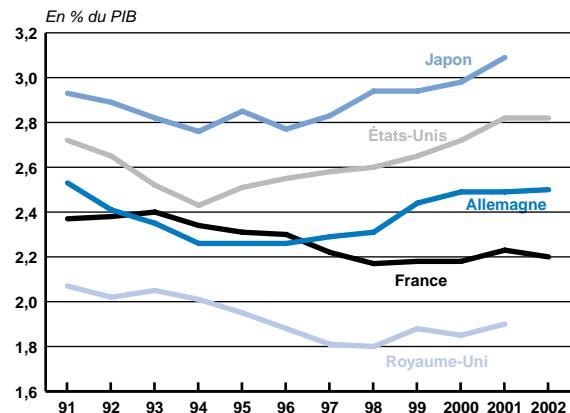
Par comparaison avec le taux de croissance français de 2,8 % par an, la Finlande, pays leader, affiche un taux de croissance de 16,1 %, les États-Unis de 6,7 %, l'Allemagne de 4,8 % et l'ensemble de l'Union européenne de 4,3 %.

T1 - Dépenses intérieures brutes de R&D (DIRD) parmi sept pays de l'OCDE

	Dépenses de R&D en Md \$		DIRD/habitant	
	PPA courantes	en % PIB	France base 100	
			1991	2001
États-Unis	282	2,82	149	172
Japon	104	3,09	135	142
UE -15	186	1,93	73	85
Allemagne	54	2,49	104	114
France	35	2,23	100	100
Roy. -Uni	29	1,84	78	87
Suède	9,9	4,27	114	193
Finlande	4,7	3,40	75	156

Sources : OCDE et Eurostat, 1999-2001

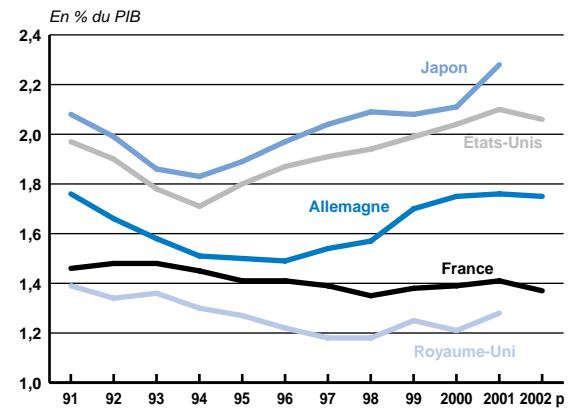
G 1 - Intensité de l'effort de R&D dans le PIB (DIRD/PIB)



Source : OCDE, principaux indicateurs de la science et de la technologie, 2003

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, 2003

DIRDE : dépenses intérieures brutes de recherche et développement des entreprises

Concentration de la DIRDE dans les secteurs de haute technologie

Dans la R&D des entreprises, la part exécutée dans les industries de haute technologie est notablement plus élevée aux États-Unis (45,8 %) qu'en Europe (41,5 %) et au Japon (39,3 %).

La R&D des industries de moyenne-haute technologie pèse davantage dans l'UE (47,6 %) qu'aux États-Unis, soulignant une plus forte spécialisation dans ces secteurs de moindre intensité en R&D.

Au sein de l'UE, les différences sont marquées. À un degré moindre que l'Irlande, la Finlande et le Royaume-Uni, la France se caractérise par une part importante de la DIRDE affectée aux industries de haute technologie (46 %).

En revanche, l'Allemagne se démarque par l'importance (64 %) de la DIRDE exécutée dans les secteurs de moyenne-haute technologie, dépassant nettement le niveau moyen de l'UE (47,5 %).

Financement budgétaire de la R&D : près de 1% du PIB en France

En termes de crédits budgétaires consacrés à la R&D, la France confortait, en 2001, sa 1^{re} position (0,99 % du PIB) devant l'Allemagne (0,82 %), le Royaume-Uni (0,69 %) et l'Italie (69 %). Dans tous ces pays, la part des crédits civils progresse légèrement. En 2000, les États-Unis (0,8 %) talonnaient l'Allemagne.

Si la période 1992-2000 a été marquée par une baisse des financements publics de la recherche dans la plupart des grands pays développés, depuis 1999 ces crédits sont à nouveau en hausse, sous l'effet notamment de la croissance des crédits militaires.

Il importe de mentionner la part très inégale que représentent les dépenses militaires de R&D dans ces pays : 54 % des dépenses publiques de R&D aux États-Unis, 35 % au Royaume-Uni, 23 % en France, 15,5 % en moyenne européenne, 4 % au Japon et moins de 3 % dans au moins huit pays de l'UE.

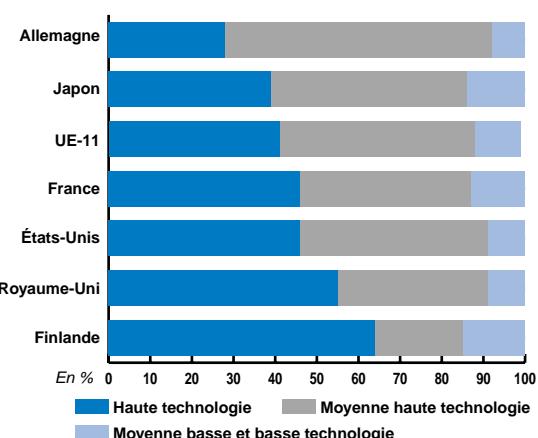
Des chercheurs de qualité, dont le renouvellement est à promouvoir

Avec 7,1 chercheurs pour mille actifs, la France se situe au-dessus de l'Allemagne (6,7 pour mille) et de la moyenne de l'UE (5,8 pour mille). Mais elle se classe loin derrière la Finlande (15,8 pour mille), le Japon (10,2 pour mille) et les États-Unis (8,6 pour mille).

Toutefois, la croissance du nombre total de chercheurs en France est seulement de 16 % entre 1991 et 1999, se situant nettement en deçà du Royaume-Uni (27 %), mais assez près de la moyenne de l'UE (19 %).

Cette évolution est d'autant plus préoccupante que la pyramide des âges des chercheurs est vieillissante.

G3 - Part de la DIRDE dans le secteur manufacturier par intensité technologique, 2000



Source : Eurostat, Third european report on science and technology report, 2003

T2 - Les financements budgétaires de la recherche et développement en valeur relative

	Crédits budgétaires de R&D totaux (en pourcentage du PIB)		2001	
	Total	dont crédits civils	Total	dont crédits civils
États-Unis	1,09	0,47	0,80*	0,37
Japon	0,45	0,43	0,64*	0,61
Allemagne	0,99	0,89	0,82	0,76
France	1,26	0,81	0,99	0,76
Royaume-Uni	0,84	0,50	0,69	0,45
Italie	0,80	0,74	0,69	0,66

Sources : OCDE et Eurostat 2002

*États-Unis et Japon : année 2000

T3 - Répartition par agent du financement de la recherche dans les principaux pays de l'OCDE

Année 2000	Entreprises	Administration	Étranger
États-Unis	68,2	27,3	-
Japon	72,4	19,6	0,4
Allemagne	66,1	31,4	2,1
France	52,5	40,3	7,2
Royaume-Uni	49,3	28,9	16,3
Italie	43,9	51,1	5,0

Source : OCDE / MEN-MR-DPD/C3

T4 - Chercheurs, un potentiel humain de qualité

	Total chercheurs en milliers	Chercheurs / pop. active pour mille emplois	
		1991	2001
États-Unis (1999)	1 261	7,7	8,6
Japon	676	9,1	10,2
UE (2000)	971	4,7	5,8
Allemagne	260	6,3	6,7
France (2000)	172	5,7	7,1
Roy-Uni (1998)	158	4,6	5,5
Suède	46	5,9	10,6
Finlande	37	6,0	15,8

Source : OCDE, principaux indicateurs de la science et de la technologie (2003)

Dépenses de R&D par secteur : comparaison internationale

En 1999, les entreprises de l'industrie manufacturière française consacrent 6,5 % de leur valeur ajoutée à la R&D. La France arrive loin derrière la Finlande, le Japon et les États-Unis ; elle est proche de l'Allemagne et se situe devant le Royaume-Uni (cf. graphique 1).

Cet effort en R&D, appelé intensité de la R&D industrielle, combine deux facteurs : la spécialisation sectorielle du pays, c'est-à-dire la part de chaque secteur dans la valeur ajoutée de l'industrie, et l'effort en R&D de ce secteur.

De la R&D dans les secteurs essentiels

Certains pays investissent massivement en R&D dans des secteurs majeurs pour leur économie. L'investissement en R&D des entreprises industrielles finlandaises se fait essentiellement dans le secteur des équipements électriques et électroniques (63 % de la DIRDE totale). Ce secteur représente à lui seul plus de 20 % de la valeur ajoutée industrielle finlandaise. Avec une intensité de R&D de 24 %, il arrive ainsi loin devant en termes d'effort de R&D.

Au Japon et aux États-Unis, ce même secteur est aussi leur première activité industrielle (15 % de la valeur ajoutée) et représente pour chacun plus de 40 % de la DIRDE totale, avec des intensités en R&D de 20 %.

La France est le pays le moins impliqué dans ce secteur avec une part dans la valeur ajoutée de 11 % derrière l'Angleterre (12 %) et l'Allemagne (13 %). L'intensité en R&D du secteur (17 %) en France est pourtant nettement plus élevée que celles de ces deux pays (respectivement 8 et 12 %) et comparable à celle de la Finlande ou des États-Unis.

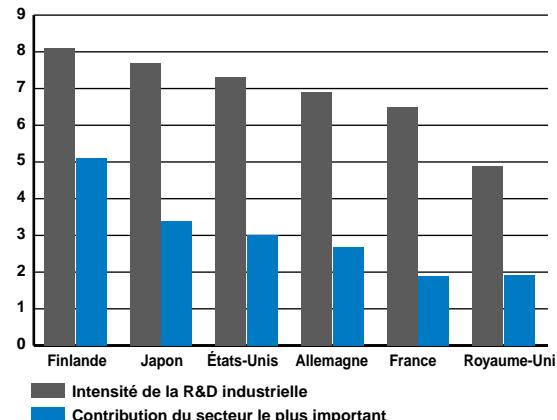
En France, une spécialisation sectorielle défavorable

Les cinq secteurs industriels les plus importants en termes de contribution à l'effort de R&D ont, pris ensemble, une intensité en R&D plus élevée en France : 21 % contre 20 % aux États-Unis et 14 % en Allemagne (cf. graphique 2). En revanche, la contribution de ses cinq premiers secteurs est relativement plus faible (4,3 % contre 5,1 %). Ces cinq secteurs sur 19 ne représentent qu'un cinquième de la valeur ajoutée industrielle (cf. graphique 2). La France se démarque ainsi par sa faible spécialisation.

À l'opposé, en Finlande, les cinq premiers secteurs n'ont pas un taux d'intensité très élevé (10 %), mais ils pèsent pour plus de la moitié de la valeur ajoutée industrielle.

En prenant la structure sectorielle allemande et les taux de R&D sectoriels de la France, on mesure l'impact de la spécialisation sur l'intensité de la R&D industrielle. Les secteurs qui pèsent plus en Allemagne sont les machines et équipements et les autres matériels de transport. Inversement, les secteurs plus importants en France sont les IAA et le textile, habillement, cuir. En appliquant la structure allemande aux taux de R&D sectoriels français, le taux global est de 7,2 %, supérieur au taux allemand de 6,9 %. En appliquant les taux de R&D sectoriels allemands à la structure française, le taux global est de 6,1 %, inférieur aux taux français de 6,5 %. Cette simulation montre une intensité en R&D secteur par secteur un peu plus forte en France, et le rôle essentiel de la spécialisation.

G1 - Intensité de la R&D industrielle par pays et contribution du premier secteur en 1999



Source : OCDE, Base Stan, CITI rev3

Champ : industrie manufacturière, décomposition en 11 secteurs

Note : l'intensité de la R&D industrielle, part de la R&D dans la valeur ajoutée de l'industrie manufacturière, est égale à la somme des contributions des différents secteurs qui la composent. Pour chaque pays, la contribution du secteur le plus important est représentée.

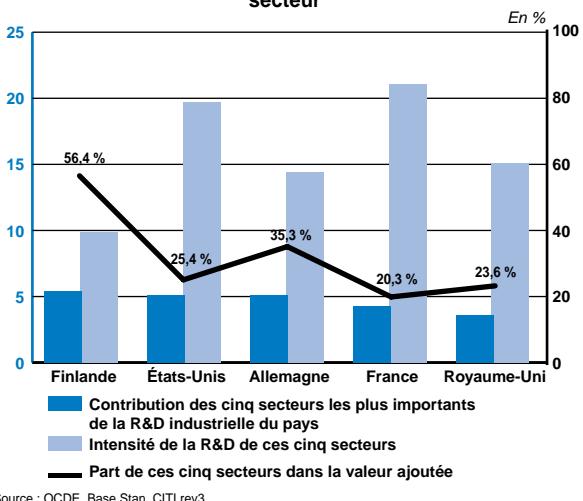
Secteur le plus important :

Finlande, Japon, États-Unis : équipements électriques et électroniques.

France, Allemagne : matériel de transport.

Royaume-Uni : industrie chimique, caoutchouc, plastique

G2 - Spécialisation et intensité de la R&D industrielle par secteur



Source : OCDE, Base Stan, CITI rev3

Champ : industrie manufacturière, décomposition en 19 secteurs

Note : par pays, les cinq secteurs les plus importants en termes de contribution à l'intensité de la R&D industrielle sont les suivants :

- Finlande : Radio, machines, appareils électriques, bois papier, produits chimiques ;

- États-Unis : instruments médicaux et précision, automobile, radio communication, autres transports, pharmacie ;

- Allemagne : automobile, machines et équipements, produits chimiques, radio communication, autres matériels de transport ;

- France : automobile, pharmacie, radio communication, autres matériels de transport, instruments médicaux et précision ;

- Royaume-Uni : pharmacie, autres matériels de transport, automobile, radio communication, produits chimiques.

Le financement public de la R&D réalisée par les entreprises

Des moyens budgétaires et fiscaux divers

Le financement public de la R&D en direction des entreprises comprend à la fois le financement des travaux de R&D commandités par les administrations, et 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.

En 2001, ce financement s'élève à 2,5 Md€. Il s'effectue par plusieurs canaux :

- les contrats militaires de R&D (1,4 Md€) ;
- les contrats de R&D civils (0,36 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 ;
- le crédit impôt recherche (0,52 Md€), attribué actuellement aux entreprises dont les dépenses de recherche sont en progression par rapport à la moyenne des deux années précédentes.

Le financement public est fortement concentré sur un petit nombre d'entreprises et des branches ciblées. Une trentaine d'entreprises en perçoit les trois quarts avec les contrats défense et ceux de l'aviation civile ([cf. rapport CPCI 2002, fiche 33](#)).

Un redressement passager 1999-2000

Les financements publics ont augmenté en 1999 pour la première fois depuis le début de la décennie quatre-vingt-dix. Cette hausse a eu pour origine l'augmentation de la contribution du ministère de la Défense et celle des versements liés aux programmes de l'aviation civile. La progression des dépenses de R&D militaire s'est poursuivie en 2000, entraînant l'ensemble du financement public. Cependant cette reprise ne s'est pas confirmée en 2001, ni en 2002, d'après les premières indications disponibles.

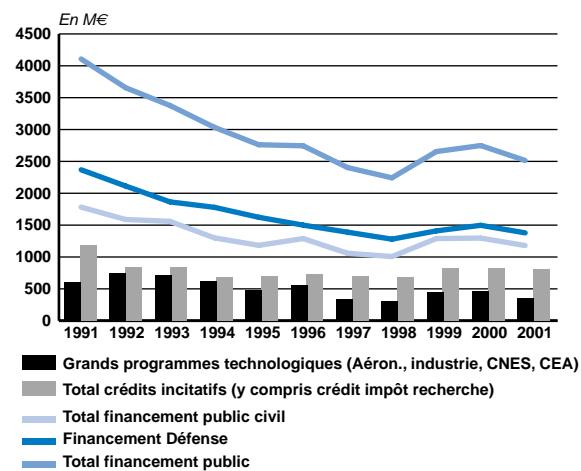
Un soutien plus fort aux États-Unis

Depuis les années quatre-vingt-dix, les grands pays de l'OCDE ont réduit en valeur le montant des financements publics alloués à la recherche réalisée en entreprise. Ce recul est particulièrement marqué en France et aux États-Unis sous l'impact de la baisse des financements militaires en direction des entreprises. L'évolution la plus récente montre qu'un redressement intervient aux États-Unis et en France concernant la R&D militaire. Le Royaume-Uni a, quant à lui, renforcé les mesures fiscales d'aides à la R&D.

Poids des financements publics dans la DIRDE

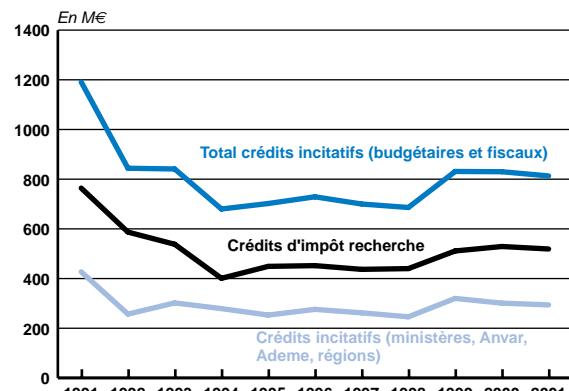
Le chiffrage du poids des financements publics dans la DIRDE peut varier, d'une source à l'autre, en raison de la prise en compte ou non du montant du crédit impôt recherche et de la déduction des remboursements d'avances, pour les données de la France. Ces remboursements sont en effet pris en compte dans les données françaises entrant dans les comparaisons OCDE, tandis que ce n'est pas l'impact des crédits d'impôt recherche qui existent dans différents pays.

G1 - Financement public de la R&D en entreprise



Source : MJENR DPD

G2 - Crédits incitatifs pour la R&D réalisée par les entreprises



Source : MJENR DPD

T1 - Comparaison internationale du financement public de la R&D des entreprises

En %	Rapport		Part de la DIRDE financée par des crédits publics		
	DIRDE / DIRD	DIRD	2001	1992	1999
États-Unis	74,4	20,8	9,8	20,8	12,3
Royaume-Uni	67,4	12,5	11,9	12,5	10,2
France (1)	63,1	16,4	9,8 (1)	16,4	9,9
Allemagne	70,5	9,9	7,1	9,9	7,6
Japon	73,7	1,1	0,8	1,1	1,8

Source : OCDE, principaux indicateurs de la science et de la technologie 2002

* hors crédit impôt recherche, et, pour la France, déduction faite des avances remboursées

(1) Déduction faite des avances remboursées

Brevets et protection de l'innovation technologique

Dans un contexte de forte croissance de l'innovation et de concurrence accrue, les outils de la propriété industrielle (brevets, marques, dessins et modèles, droits d'auteur) jouent un rôle déterminant dans la protection des inventions des entreprises. Les dernières enquêtes CIS 3 (2001) permettent d'en faire le point.

Grandes entreprises et filiales de groupe déposent le plus de brevets

Entre 1998 et 2000, les entreprises de l'industrie manufacturière (y c. IAA) ont utilisé différents moyens pour protéger leurs inventions. Tout d'abord, les droits de propriété industrielle (brevets, etc.) représentent le moyen le plus souvent utilisé (30 % des entreprises). Plus de 19 % des entreprises ont déposé une marque, près de 17 % ont déposé des brevets et 11 % des dessins et modèles. La propension à déposer des brevets est d'autant plus forte que l'entreprise est de grande taille et que son degré d'innovation est élevé. Le fait d'appartenir à un groupe la renforce. La faible propension des PMI à breveter reflète notamment leur faible capacité à défendre un brevet de par le monde.

Moyens de protection concurrents : le secret et l'avance technologique

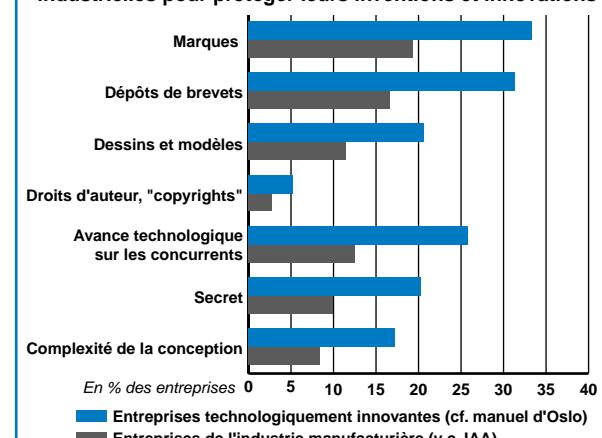
Entre 1998 et 2000, 17,6 % des entreprises de l'industrie manufacturière ont recouru à des dispositifs non juridiques pour se protéger de l'imitation par les concurrents. Le principal moyen utilisé a été l'avance sur les concurrents (12,5 % des entreprises). Elles ont aussi eu recours au secret de fabrication (10 %), notamment pour l'innovation en procédé, et à la complexité de la conception (8 %).

Par ailleurs, les brevets et les autres moyens de protection sont employés différemment selon le secteur industriel. Ainsi, les entreprises innovantes de l'automobile privilégient les moyens juridiques, contrairement à celles du secteur des IAA. Les entreprises innovantes du secteur des biens d'équipement ont souvent recours à la complexité de conception comme moyen de protection, et celles du secteur des biens intermédiaires s'appuient souvent sur le maintien de l'avance technologique.

18 % des entreprises protègent une partie de leur production par brevet

En 2000, plus de 18 % des entreprises de l'industrie manufacturière déclaraient protéger une partie de leur production par un, ou des, brevets qu'elles détenaient. Parmi les entreprises innovantes, c'est-à-dire une entreprise sur quatre, ce sont plus d'un tiers des entreprises qui procèdent ainsi. Pour les grandes entreprises innovantes de plus de 500 salariés, cette proportion est même doublée, soit 60 %. En revanche, les PMI innovantes de moins de 250 salariés ne sont que 28 % à protéger une partie de leur production par des brevets.

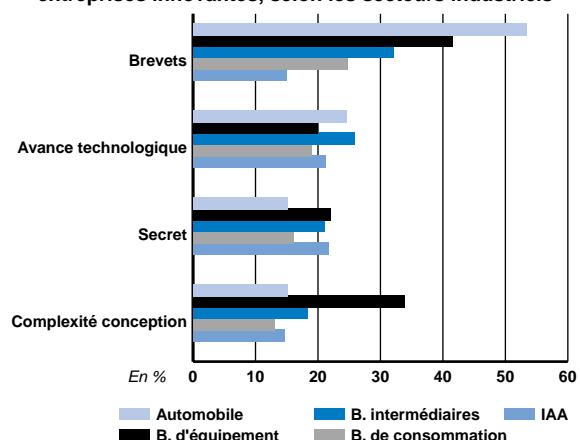
G1 - Moyens utilisés entre 1998 et 2000 par les entreprises industrielles pour protéger leurs inventions et innovations



Sources : Sessi et Scées, enquêtes CIS 3, 2001

Champ : entreprises de l'industrie manufacturière (y c. IAA) de 20 salariés et plus

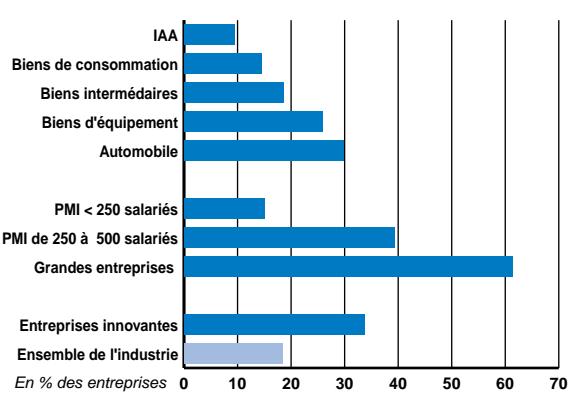
G2 - Moyens de protection des inventions utilisés, par les entreprises innovantes, selon les secteurs industriels



Sources : Sessi et Scées, enquêtes CIS 3, 2001

Champ : entreprises de l'industrie manufacturière (y c. IAA) de 20 salariés et plus

G3 - Part des entreprises protégeant une partie de leur production par des brevets en 2000



Sources : Sessi et Scées, enquêtes CIS 3, 2001

Champ : entreprises de l'industrie manufacturière (y c. IAA) de 20 salariés et plus

Près d'un quart du chiffre d'affaires en produits protégés par un brevet

Au total, les brevets couvrent 21 % du chiffre d'affaires de l'industrie manufacturière, 24 % sans prendre en compte le secteur des IAA. Dans la pharmacie, l'automobile et les composants électroniques, secteurs en pointe dans l'innovation technologique, la part du chiffre d'affaires protégée par brevets dépasse 40 %. En revanche, dans d'autres secteurs, peu versés dans l'effort de recherche, comme l'habillement-cuir, l'édition-imprimerie, le textile et la métallurgie, la part du chiffre d'affaires protégée par brevets est inférieure à 7 %. Il en est de même pour les IAA.

Faible propension à déposer des brevets comparativement à l'étranger

Pour l'année 2001, les demandes de brevets déposées par des entreprises françaises auprès de l'Office européen des brevets (OEB) représentent 6,1 % de l'ensemble des brevets (2^e rang dans l'UE). Lorsque l'on rapporte les demandes de brevets européens à la population, il apparaît alors que la France se situe au 9^e rang, avec 140 brevets par million d'habitants, très en deçà de la moyenne de l'UE (153 brevets) et loin derrière la Suède, la Finlande et l'Allemagne. Elle précède néanmoins le Royaume-Uni.

Croissance au ralenti des demandes de brevets déposées auprès de l'OEB

Mais, surtout, la France se caractérise 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 %), et sur celui de l'Allemagne (12 %). Cette faible dynamique des demandes de brevets d'origine française se retrouve également en matière de demandes de brevets déposées auprès de l'US PTO. Cette moindre propension des entreprises françaises à déposer des brevets est de nature à biaiser quelque peu les comparaisons internationales, établies traditionnellement à partir des statistiques de dépôts de brevets. Cet indicateur doit donc être utilisé avec précaution et être complété par la comparaison des indicateurs d'innovation technologique (cf. fiche 23) et de ceux du commerce extérieur relatifs aux exportations de produits de haute technologie.

Brevet, invention et innovation

Le nombre de brevets déposés constitue un indicateur permettant d'appréhender l'activité d'invention technologique des entreprises ou d'un pays. Néanmoins, cet indicateur a ses limites. En premier lieu, un grand nombre d'inventions ne sont pas brevetées, l'entreprise préférant garder le secret, et toutes les inventions n'ont pas la même valeur, certaines entreprises déposant des demandes leurres. En second lieu, nombre de brevets couvrent des inventions qui ne sont pas mises en application.

Un autre type d'indicateur est alors nécessaire pour évaluer l'activité d'innovation technologique : le nombre d'entreprises innovantes. L'innovation technologique est la transformation d'une idée en un produit (ou un procédé) nouveau ou nettement amélioré introduit sur le marché par l'entreprise (cf. définition OCDE du manuel d'Oslo).

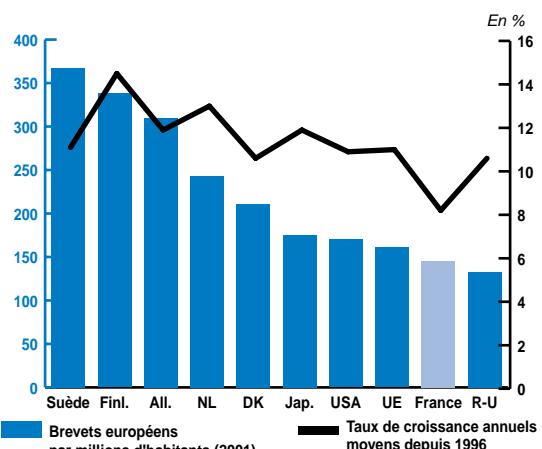
T1 - Part du chiffre d'affaires protégé par brevet (en %) selon les secteurs industriels

Secteurs industriels	En %
Composants électriques et électroniques	46,3
Pharmacie, parfumerie et entretien	43,6
Automobile	41,7
Équipements électriques et électroniques	34,0
Chimie, caoutchouc, plastiques	18,2
Équipements mécaniques	17,9
Équipements du foyer	17,6
Construction aéronautique et ferroviaire	10,7
Produits minéraux	7,1
Métallurgie, transformation des métaux	6,7
Textile	6,1
Bois et papier	5,4
Édition, imprimerie, reproduction	5,3
Habillement, cuir	4,4
Industrie manufacturière (hors IAA)	23,9
IAA	2,5
Ensemble de l'industrie manufacturière	20,6

Champ : entreprises de plus de 20 salariés

Sources : Sessi et Scees, enquêtes CIS 3, 2001

G4 - Nombre de demandes de brevets à l'OEB par million d'habitants (en 2001)



Source : Eurostat

T2 - Évolution des parts de marché des brevets européens (OEB) et des brevets auprès de l'US PTO

En %	Brevets européens			Brevets US PTO		
	Part 1992	Part 2001	Croissance annuelle	Part 1992	Part 2001	Croissance annuelle
UE 15	44,8	42,2	-0,6	19,0	16,9	-1,3
États-Unis	28,2	32,4	+1,6	52,7	52,7	0,0
Allemagne	18,8	17,9	-0,6	8,0	6,7	-2,1
Japon	19,8	14,9	-3,1	21,7	19,5	-1,2
France	8,0	6,1	-2,9	3,2	2,6	-2,3
Royaume-Uni	6,3	5,3	-1,8	2,9	2,6	-1,3
Italie	3,6	3,1	-1,5	1,3	1,1	-2,4
Pays-Bas	2,4	2,5	+0,2	1,1	0,9	-1,7
Suède	1,7	2,2	+2,9	0,8	1,0	+3,4
Finlande	0,7	1,2	+5,9	0,4	0,4	+2,5

Source : Eurostat

L'innovation technologique dans l'industrie française

La troisième enquête communautaire sur l'innovation (CIS 3), qui a été menée en France en 2001, porte sur la période 1998-2000. Elle couvre une large part de l'économie française, avec l'industrie (y compris IAA et énergie, hors BTP) et une bonne partie des services.

Quatre entreprises sur dix innovent

Entre 1998 et 2000, plus de 40 % des entreprises industrielles de 20 salariés et plus ont innové dans l'industrie, y compris IAA et énergie. Ces entreprises innovantes réalisent 80 % du chiffre d'affaires de l'ensemble de l'industrie. Les grandes entreprises sont pratiquement toutes innovantes.

Par ailleurs, le taux d'entreprises s'élève à 42,5 % pour les services aux entreprises et à 49,8 % pour les entreprises d'intermédiation financière. Dans le commerce de gros, le taux est de 19,1 %.

Des innovations de produits surtout...

Les entreprises industrielles innovent surtout en produits : près de 34 % des entreprises et la quasi-totalité des entreprises innovantes.

L'activité des équipements électriques et électroniques est particulièrement novatrice : 58 % de firmes y sont innovantes en produits, notamment dans les technologies de l'information. Ce secteur irrigue l'ensemble de l'économie en produits nouveaux incorporant des technologies de pointe, qui servent à leur tour de base à de nouvelles innovations. La pharmacie, mais aussi la chimie, sont particulièrement dynamiques, avec plus de la moitié des entreprises qui innovent. L'industrie automobile n'est pas en reste, avec 41 % d'entreprises innovantes en produits entre 1998 et 2000.

... avec souvent des produits nouveaux inédits pour le marché

18 % des entreprises industrielles mettent sur le marché des produits inédits. À la pointe de ce type d'innovation, de nouveau les biens d'équipement électrique et électronique, et la pharmacie où plus du tiers des entreprises ont introduit des produits nouveaux pour le marché. Plus de la moitié des grandes entreprises de plus de 500 salariés proposent des innovations radicales. Seulement 15 % des firmes de moins de 250 salariés commercialisent des produits nouveaux pour le marché.

Des innovations de procédés ensuite

Mettre en œuvre de nouveaux procédés est une autre facette de l'innovation pour 23 % des firmes industrielles. Dans leur majorité, ces nouveaux procédés de production sont mis en place pour le lancement de produits novateurs. Par conséquent, les secteurs fortement innovants en produits le sont également en procédés. Ainsi, dans la chimie, plus du tiers des firmes sont innovantes en procédés.

Définition de l'innovation technologique

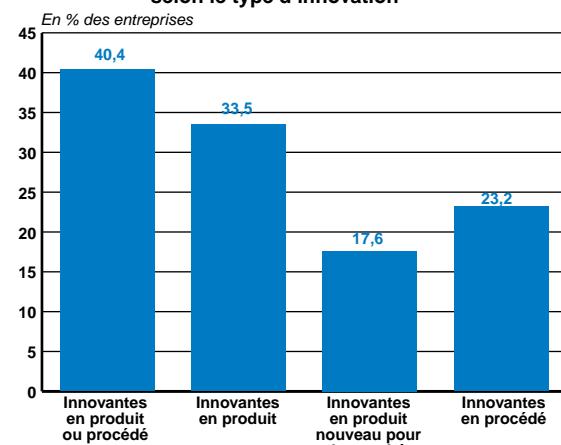
Le concept d'innovation est défini par le manuel d'Oslo de l'OCDE.

L'innovation de produit se caractérise par "l'introduction sur le marché d'un produit (bien ou service) nouveau ou nettement modifié au regard de ses caractéristiques fondamentales, ses spécifications techniques, des logiciels incorporés ou de tout autre composant immatériel, ainsi que de l'utilisation prévue ou de la facilité d'usage".

L'innovation de procédé se définit par "l'introduction dans l'entreprise d'un procédé de production, d'une méthode de fourniture de services ou de livraison de produits, nouveaux ou nettement modifiés. Le résultat doit être significatif en ce qui concerne le niveau de production, la qualité des produits ou les coûts de production et de distribution".

Sont exclus de la définition internationale les changements purement esthétiques, comme le "design" ou les phénomènes de mode, les changements organisationnels ou les modifications de conditionnement. Ces changements sont pris en compte dans l'innovation globale. Si, toutefois, l'ensemble de ces éléments était pris en compte, le taux d'entreprises innovantes dans l'industrie passerait de 40 % à 53 %.

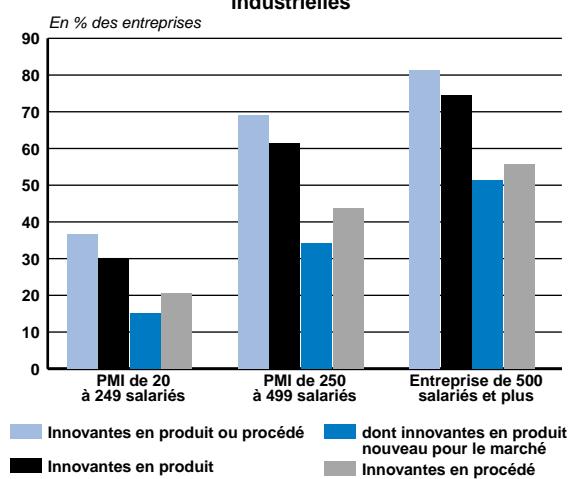
G 1 - L'innovation dans l'industrie entre 1998 et 2000, selon le type d'innovation



Sources : enquêtes 2001 Sessi-CIS 3 et Scees-CIS 3

Champ : entreprises de 20 salariés et plus de l'industrie manufacturière (y c. IAA)

G2 - Les différents types d'innovation par taille d'entreprises industrielles



Sources : enquêtes 2001 Sessi-CIS 3 et Scees-CIS 3

Une activité d'innovation constante dans le temps

Entre les deux enquêtes CIS de 1997 et de 2001, le pourcentage d'entreprises innovantes dans l'industrie manufacturière française est resté constant, autour de 40 % ; les entreprises innovantes représentant 76 % du chiffre d'affaires de l'industrie à chaque enquête. Les produits radicalement nouveaux, introduits sur le marché entre 1998 et 2000, génèrent près de 9 % du chiffre d'affaires de l'industrie manufacturière en 2000, en progression légère par rapport à l'enquête de 1997.

Pour quatre-cinquième des firmes innovantes, l'innovation est un moyen important pour conquérir de nouveaux marchés et pour les trois quarts d'entre elles, l'innovation renouvelle les gammes de produits et améliore la qualité des produits.

L'innovation est le plus souvent issue de la recherche et développement ...

Deux tiers des entreprises industrielles qui innovent font appel à la recherche et développement, le plus souvent en continu, rarement au coup par coup. Les dépenses internes de recherche et développement représentent 13 % de la valeur ajoutée des entreprises innovantes. Parmi les secteurs qui dépensent le plus en R&D, la pharmacie et les équipements électriques et électroniques sont les plus ouverts sur l'extérieur : le premier sous-traite les deux tiers de sa recherche et développement, le second environ la moitié, et l'industrie manufacturière en sous-traite moins du tiers. À l'opposé, la construction aéronautique réalise l'intégralité de sa recherche en interne.

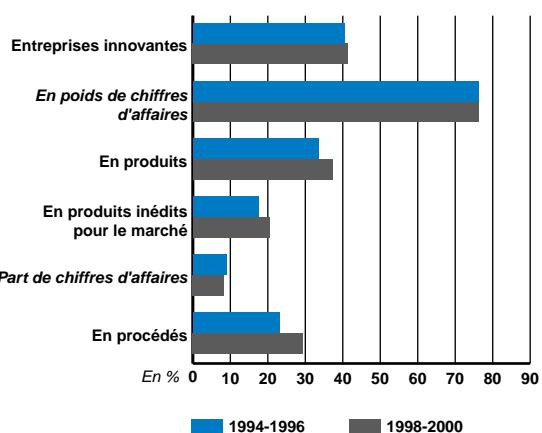
... mais l'innovation peut ne pas mobiliser beaucoup de R&D

Dans les secteurs de faible intensité technologique, les entreprises industrielles innovent sans mobiliser beaucoup de recherche et développement. Dans l'édition-imprimerie, il n'y a qu'un quart des entreprises innovantes à investir dans la recherche, dans l'habillement-cuir une sur deux. Le recours au marché est alors primordial. Les entreprises de l'édition-imprimerie utilisent en majorité les informations données par les fournisseurs d'équipement. Celles de l'habillement font de la veille stratégique vis-à-vis de leurs concurrents ; elles mobilisent également les informations provenant d'intermédiaires professionnels.

L'innovation, une préoccupation aussi pour les firmes non innovantes

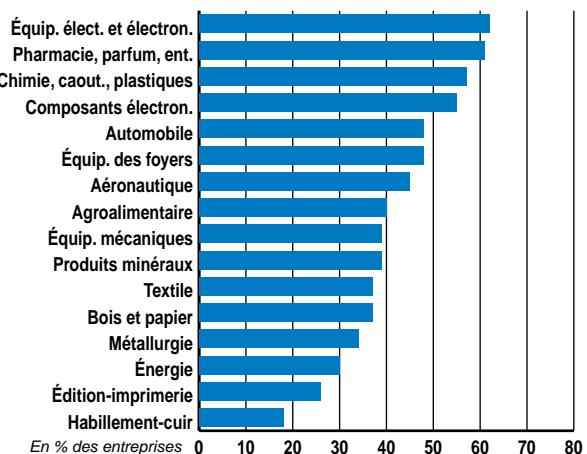
Les entreprises industrielles, qui n'ont pas innové entre 1998 et 2000, sont loin d'être immobiles pour autant. Une partie d'entre elles a ainsi des projets en cours de réalisation, en passe d'arriver sur le marché (8 % des firmes non innovantes). En outre, beaucoup d'entreprises industrielles ont déjà innové, mais n'estiment pas nécessaire de renouveler technologiquement leurs produits ou procédés. C'est le cas du quart des firmes non innovantes. Enfin, les deux tiers des firmes non innovantes s'estiment suffisamment concurrentielles et trouvent leurs conditions de marché satisfaisantes.

G3 - Évolution de l'innovation dans l'industrie entre les périodes 1994-1996 et 1998-2000



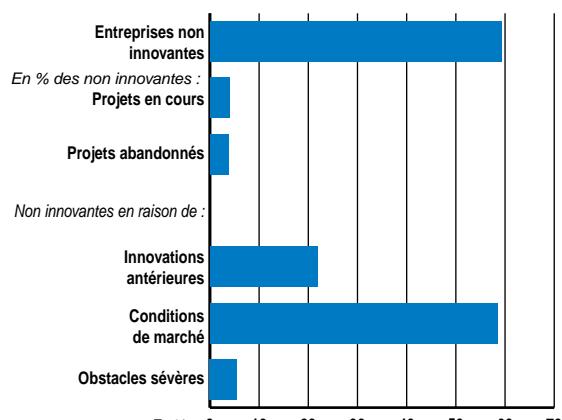
Sources : enquêtes 2001 Sessi-CIS 3 et Scees-CIS 3

G4 - L'innovation (produits et procédés) par secteurs industriels (y compris IAA et énergie, hors BTP)



Sources : enquêtes 2001 Sessi-CIS 3 et Scees-CIS 3

G5 - L'innovation, une préoccupation pour la moitié des entreprises non innovantes



Sources : enquêtes 2001 Sessi-CIS 3 et Scees-CIS 3

L'utilisation des TIC par les entreprises industrielles en 2002

Une nette progression de l'équipement en TIC des entreprises industrielles (y compris énergie et IAA) est constatée au travers des résultats des enquêtes menées par le Sessi en 1999 et 2002. Pour les outils phare des TIC, les progressions les plus marquées concernent les PMI ; elles résorbent une partie de leur retard d'équipement par rapport aux grandes entreprises.

Banalisation de l'accès à l'internet, y compris pour les PMI

À la fin de l'année 2002, la connexion à l'internet s'est généralisée : 95,6 % des entreprises en disposent, contre 59 % en 1999 et 28 % en 1997. La progression a été forte dans les PMI de moins de 250 salariés, où le taux de connexion des entreprises est passé de 66 % à 95 % entre 1999 et 2002. Les plus faibles taux de connexion à l'internet se trouvent dans les entreprises des secteurs du textile (87 %) et des produits minéraux (89 %).

Forte progression pour les sites sur la Toile et l'intranet

La présence des entreprises sur la Toile, au travers d'un site internet, concerne désormais près de 55 % des entreprises, contre 39 % en 1999. Le site sur la Toile est surtout utilisé pour présenter l'entreprise (91 %), mais également pour fournir le catalogue des produits ou des prix (63 %). En revanche, les sites permettant la prise de commandes en ligne sont très minoritaires (10,5 %).

Les réseaux intranet ont été mis en place dans 34 % des entreprises, contre 23 % en 1999. Si l'adoption de l'intranet par les PMI a été forte, l'écart avec les grandes entreprises reste plus prononcé que pour l'adoption d'un site sur la Toile.

L'adoption de progiciel de gestion intégrée (ERP) progresse : plus de 51 % des entreprises industrielles en sont équipées en 2002, contre 37 % en 1999. En revanche, la diffusion de l'EDI plafonne, voire recule : 43 % des entreprises en 2002. Enfin, la diffusion dans les entreprises des réseaux extranet n'a guère progressé : globalement, elle concerne moins de 10 % des entreprises industrielles.

Les grandes entreprises industrielles, fortes utilisatrices

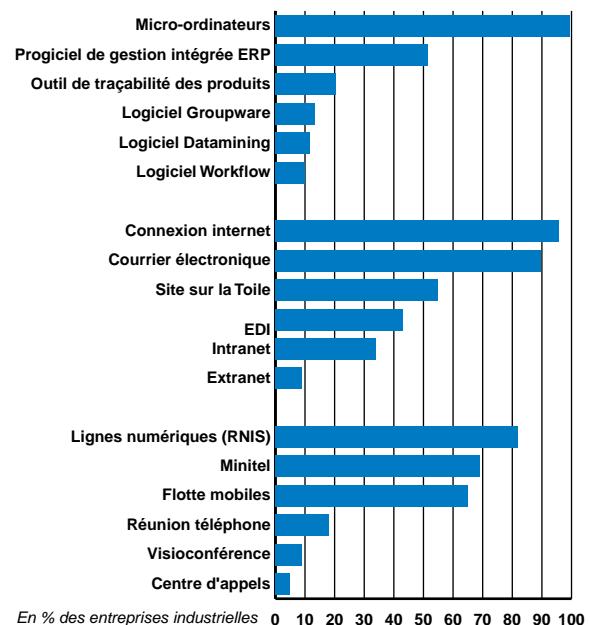
Si les grandes entreprises industrielles sont pleinement conscientes de l'importance des techniques numériques pour améliorer leur compétitivité et leur productivité, les PMI (de 20 à 249 salariés, en particulier) y ont moins recours.

Le principal défi pour les PMI n'est plus simplement la connexion à l'internet, mais surtout l'utilisation et l'intégration efficace et productive des TIC dans leurs différents processus d'affaires. (intranet, extranet, progiciel de gestion intégrée ERP, etc.).

Les secteurs de l'énergie et de haute technologie en pointe

Dans le peloton de tête des utilisateurs des TIC figurent les secteurs de l'énergie, des équipements électriques et électroniques et de la pharmacie. Suivent les secteurs de la

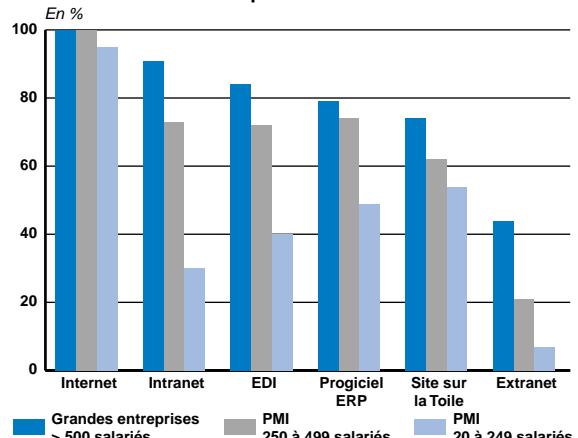
G1- Taux d'équipement des entreprises industrielles en TIC (informatique, internet, télécommunications) en 2002



Sources : Sessi et Scees, enquêtes 2002 sur les TIC et le commerce électronique

Champ : entreprises de l'industrie (y compris énergie et IAA) de 20 salariés et plus

G2 - Comparaison de l'équipement en TIC selon la taille des entreprises industrielles



Sources : Sessi et Scees, enquêtes 2002 sur les TIC et le commerce électronique

Champ : entreprises de l'industrie (y compris énergie et IAA) de 20 salariés et plus

construction aéronautique, en forte progression par rapport à 1999, de la chimie, de l'édition-imprimerie ainsi que le secteur de l'automobile.

Parmi les secteurs apparaissant en dessous de la moyenne de l'industrie, se trouvent les secteurs plus traditionnels de l'industrie, comme la métallurgie, le textile, les IAA et l'habillement-cuir.

C'est pour la mise en place d'un intranet ou d'un progiciel de gestion intégré que les écarts sont les plus marqués entre secteurs. Ces outils impliquent, en effet, un net effort de rationalisation du système d'information de l'entreprise.

L'essor des achats par l'internet

De plus en plus d'entreprises industrielles achètent en ligne, c'est-à-dire au travers d'un réseau électronique (internet, EDI ou Télétel). En 2002, 47 % d'entre elles déclaraient le faire, quasi exclusivement par le réseau internet, alors qu'elles n'étaient que 25 % en 2001. Si les grandes entreprises sont en pointe – plus de 80 % achètent en ligne en 2002 –, les PMI ne restent pas à l'écart. En effet, 45 % d'entre elles s'y sont mises (43 % pour les moins de 250 salariés et 63 % pour les entreprises de 250 à 499 salariés).

Les différences sectorielles restent importantes. Les entreprises les plus enclines à acheter par voie électronique, qu'il s'agisse des grandes entreprises ou des PMI, appartiennent aux secteurs de l'énergie (production et distribution d'eau, de gaz et d'électricité), et des biens de consommation. Il s'agit en particulier des entreprises de l'édition-imprimerie-reproduction, ainsi que de la pharmacie-parfumerie, mais aussi de l'automobile.

La vente en ligne encore peu répandue

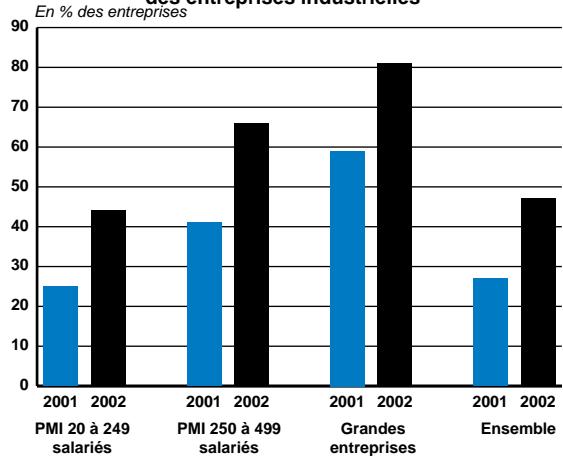
En 2002, la pratique de la vente en ligne reste au contraire encore réservée à une petite fraction des entreprises (13 %). Cette pratique varie significativement avec la taille de l'entreprise : 42 % des grandes entreprises s'y sont mises. Autre différence par rapport aux achats en ligne, les entreprises recourent presque autant à l'EDI qu'à l'internet. La faible émergence de la vente en ligne tient pour une part à l'importance des investissements techniques et organisationnels que la vente en ligne requiert.

Les secteurs en tête pour la vente en ligne sont, à quelques exceptions près, également les secteurs en tête pour l'achat en ligne. On retrouve dans les biens de consommation, l'édition-imprimerie-reproduction, ainsi que la pharmacie-parfumerie. Un autre secteur des biens de consommation - l'habillement-cuir, - se situe lui, au premier rang : près d'un quart des entreprises de ce secteur vend en ligne. Enfin, la chimie-caoutchouc-plastiques, ainsi que l'automobile, figurent également en bonne place.

T1 - L'utilisation des TIC par les entreprises selon les secteurs industriels (en % des entreprises)

Secteurs	Site internet	Intranet	Progiciel ERP	Extranet
Prod. combust. & carburants	55	68	73	21
Prod. & distr. eau, gaz, élect.	66	62	69	14
Équip. élect. & électroniq.	68	61	50	17
Pharmacie, parfum	58	64	54	19
Composants électron.	63	66	43	11
Construction aéronautique	59	65	41	14
Chimie, caoutchouc	56	63	44	13
Édition, imprimerie	58	46	46	19
Automobile	50	53	45	12
Produits minéraux	39	73	35	8
Bois, papier	52	48	31	10
Équipements mécaniques	56	47	27	6
Métallurgie, métaux	52	52	27	5
Équipement du foyer	59	44	28	6
Textile	49	48	28	10
IAA	40	49	33	7
Habillement, cuir	52	37	18	4
Industrie <i>(y compris énergie & IAA)</i>	55	51	34	9

G3 - La pratique des achats en ligne selon la taille des entreprises industrielles

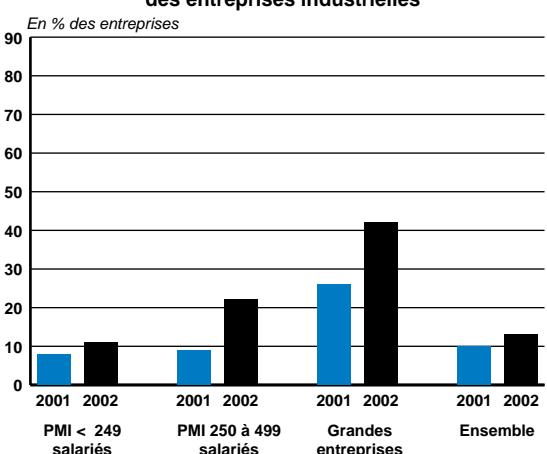


Sources : Sessi et Scées, enquêtes TIC et commerce électronique 2002

Champ : entreprises industrielles (y compris énergie et IAA) de 20 salariés et plus

Note : intentions pour l'année 2002 - graphiques G3 et G4.

G4 - La pratique de la vente en ligne selon la taille des entreprises industrielles



Sources : Sessi et Scées, enquêtes TIC et commerce électronique 2002

Champ : entreprises industrielles (y compris énergie et IAA) de 20 salariés et plus

Les dépenses informatiques et les investissements en 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, mais également dans une large diffusion des TIC, au travers des dépenses et des investissements en TIC dans les différents secteurs économiques.

Reprise des dépenses en informatique des entreprises industrielles en 2001

Hors informatique de production, les firmes de l'industrie manufacturière (hors IAA) ont dépensé pour 4,3 milliards d'euros en technologies de l'information (TI) : logiciels, matériels et services informatiques. Elles y ont alloué 0,7 % de leur chiffre d'affaires. Les matériels représentent un peu moins de la moitié (43 %) des dépenses informatiques des entreprises industrielles ; ils peuvent être, soit achetés (70 % du coût total), soit loués (30 %). Viennent ensuite, les achats de services informatiques à un partenaire extérieur, puis l'acquisition de logiciels (achetés à un prestataire extérieur ou créés en interne).

En moyenne, une grande entreprise (500 personnes et plus) consacre, proportionnellement, deux fois plus de ressources à l'informatique qu'une petite PMI (moins de 100 salariés). Les PMI de moins de 250 personnes privilègient nettement le matériel sur l'immatériel. Quelle que soit leur taille, les entreprises industrielles consacrent autour d'un quart de leur budget informatique à l'acquisition de logiciels.

Forte croissance des dépenses informatiques depuis 1996

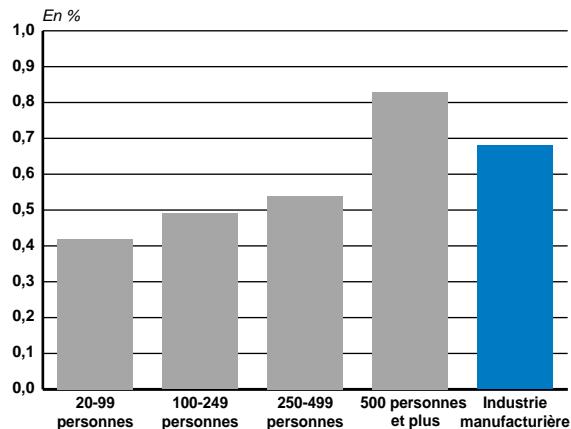
Cet état des lieux en 2001 s'inscrit à la fin d'une période marquée par une forte croissance des dépenses en technologies de l'information (10 % en moyenne annuelle entre 1996 et 2001). Les firmes industrielles ont dû, en effet, faire face à deux chocs informatiques successifs, d'abord le risque du bogue de l'an 2000 et ensuite le passage à l'euro, exigeant, entre autres, la conversion de toute la comptabilité à une nouvelle monnaie.

Ainsi, la montée des dépenses informatiques (TI) entre 1997 et 1999 est d'abord due à une explosion des besoins en logiciels. Elles y ont consacré 32 % de leurs dépenses informatiques en 1999, alors que cette part n'était que de 22 % en 1997. Des pics de consommation ont eu lieu au moment des deux chocs : +19 % en 1998, +21 % en 1999, +18 % en 2001. A contrario, les dépenses en TI ont baissé en 2000 (-13 %), année où n'existe aucun impératif immédiat. Ce sont les unités de plus de 250 personnes qui ont fourni l'effort financier le plus important, tant en termes de croissance des budgets qu'en augmentation du poids de ces dépenses dans les ressources.

Les industries de haute technologie en pointe

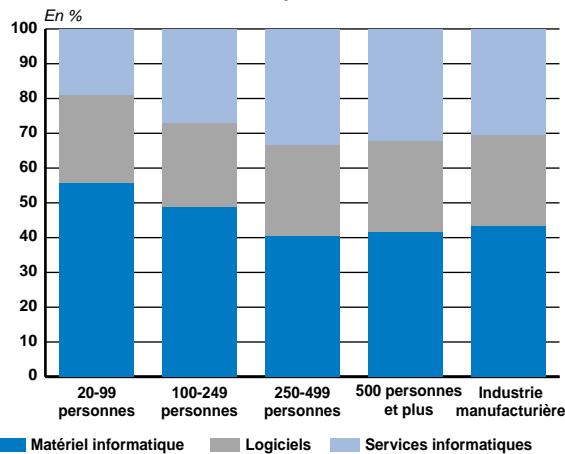
Les plus gros consommateurs d'informatique sont les fabricants de produits de haute technologie (secteurs de la construction aéronautique, de la pharmacie et surtout des

G1 - Poids des dépenses informatiques* dans le chiffre d'affaires par taille d'entreprise



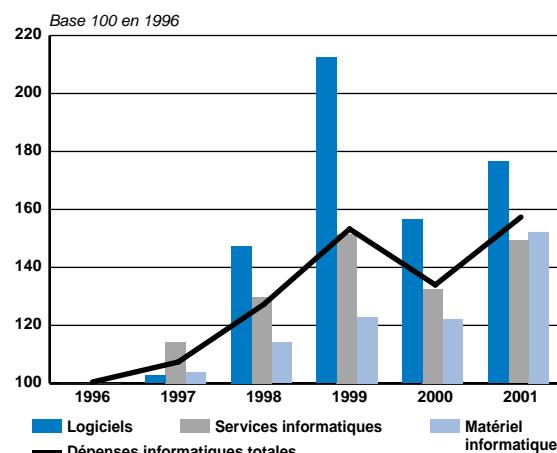
Source : Sessi, enquête annuelle d'entreprise, 2001

G 2 - Structure des dépenses informatiques* par taille d'entreprise



Source : Sessi, enquête annuelle d'entreprise, 2001

G 3 - Variation des dépenses informatiques*



Champ : entreprises de l'industrie manufacturière (hors IAA) de 20 salariés et plus

* les dépenses informatiques correspondent aux dépenses en technologies de l'information (TI), excluant les technologies de la communication (C).

TIC). Les entreprises de ces secteurs dépensent deux fois plus que les autres firmes, en proportion de leurs ressources (1,2 % du CA). Plusieurs facteurs expliquent cet effort important. Le marché des biens de haute technologie est un marché mondialisé, ouvert sur les savoir-faire et les technologies les plus novatrices.

Progression continue des investissements en TIC dans les grands pays

Dans les quatre pays (États-Unis, Allemagne, Royaume-Uni et France) étudiés par le Cepii (mars 2003), les dépenses d'investissements en TIC de l'ensemble des entreprises ont fortement et continûment progressé depuis 1980. Non seulement le taux d'investissement en TIC (informatique et télécommunications) a augmenté, ayant au moins doublé dans tous les pays de 1980 à 2000, mais la part des TIC dans les dépenses d'investissement a presque doublé dans tous les pays de 1980 à 2000. L'avance initiale des États-Unis vient sans doute en partie de l'importance relativement plus grande de son secteur producteur des TIC qui, par des externalités (effets de spillover) a pu contribuer à une diffusion plus précoce. La forte sensibilité de la demande d'investissement aux prix de ces produits, amène à considérer qu'un effet prix (via l'évolution du taux de change) a pu prolonger le retard de diffusion des TIC en Europe.

Un surinvestissement en TIC aux États-Unis sur la période récente ?

Les États-Unis sont le pays dans lequel les dépenses en TIC sont les plus importantes : les investissements en TIC y représentaient environ 5 % du PIB en 2000 et 31 % de l'ensemble des dépenses d'investissement. En revanche, la France et l'Allemagne sont les pays où ces dépenses sont moins importantes : moins de 3 % du PIB et moins de 20 % de l'investissement. Le Royaume-Uni et les Pays-Bas occupent une position intermédiaire : 3,5 % en termes de PIB et 22 % en termes d'investissement. Durant la période la plus récente, la crise économique américaine a été déclenchée en 2001 pour une bonne part d'une situation de surinvestissement, notamment en matière de TIC.

Mesure des dépenses d'investissement en TIC

Les données mobilisées pour apprécier l'importance des dépenses d'investissements en TIC présentent de fortes incertitudes statistiques. Toutes les dépenses en TIC ne constituent pas automatiquement des investissements. Ainsi, au sein des dépenses en services informatiques des entreprises, les parts correspondantes à une utilisation finale (investissements) ou à une utilisation intermédiaire (consommation intermédiaire) diffèrent largement entre pays, selon les conventions comptables retenues. Ces écarts conduisent à une majoration relative des États-Unis et à une minoration pour certains pays européens (France et Royaume-Uni). Pour autant, les hiérarchies dégagées en trois groupes de pays semblent suffisamment robustes ; elles ne tiennent pas seulement aux difficultés statistiques évoquées.

T 1 - Dépenses informatiques * par secteur industriel

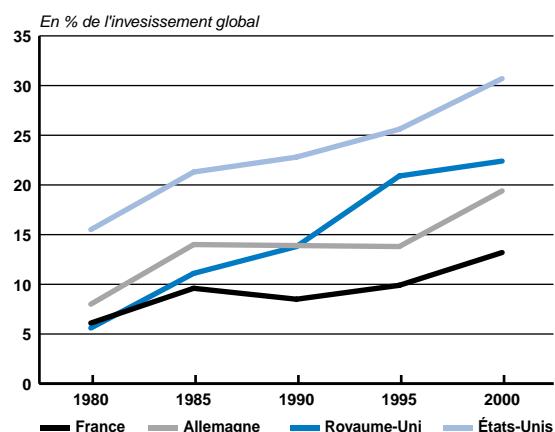
Secteurs	En M€	% du CA	% de l'invest.	Part logiciel
Équip. électriques & électroniq.	742	1,35	52,5	18,3
Composants élect. et électron.	494	1,21	20,4	40,1
Édition, imprimerie, reproduction	233	0,88	32,0	26,1
Équipements mécaniques	403	0,68	26,4	24,4
Pharmacie, parfumerie, entretien	379	0,66	24,6	24,4
Équipements du foyer	148	0,60	19,8	22,1
Produits minéraux	141	0,55	10,3	37
Chimie, caoutchouc, plastiques	444	0,52	11,3	29,4
Équipementiers automobiles	99	0,52	9,7	16,8
Métallurgie et transf. des métaux	316	0,50	11,7	23,0
Textile	59	0,42	13,3	26,0
Habillement, cuir	60	0,41	22,5	21,2
Industrie du bois et du papier	94	0,36	7,4	27,8
Construction automobile	305	0,35	7,4	20,3
Ind. manufacturière hors IAA	4286	0,68	17,5	26,0
dort Industrie des TIC	967	1,41	36,2	22,0

Source : Sessi, enquête annuelle d'entreprise, 2001

* technologies de l'information uniquement

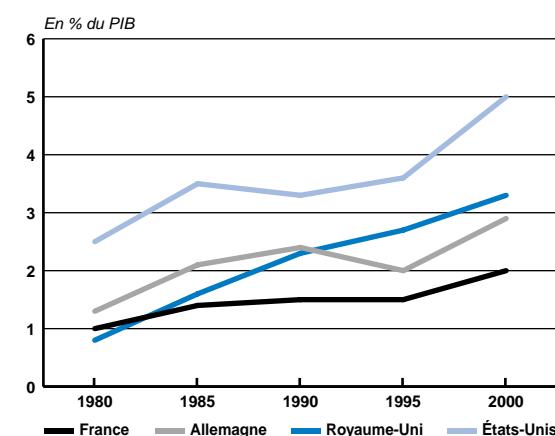
Champ : entreprises de l'industrie manufacturière (hors IAA) de 20 salariés et plus

G4 – Rapport de l'investissement en TIC (1) aux dépenses d'investissement total de l'économie



Source : Cepii, document de travail, G. Cette et P.A. Noual, "l'investissement en TIC aux États-Unis et dans quelques pays européens" n° 2003-03.

G5 – Rapport de l'investissement en TIC (1) au PIB



Source : Cepii, document de travail, G. Cette et P.A. Noual, "l'investissement en TIC aux États-Unis et dans quelques pays européens" n° 2003-03.

Champ : entreprises de tous les secteurs économiques

(1) investissements en TIC c'est-à-dire incluant les technologies de l'information et les technologies de la communication.

L'emploi industriel en France et dans les grands pays

Zone euro : l'emploi industriel baisse de régime depuis 2001

Depuis le printemps 2001, l'emploi industriel baisse dans la zone euro. Il avait été stable depuis la mi-99. Parmi les grands pays de la zone, seule l'Espagne connaît une évolution plus favorable que la France.

Stable de la fin 1997 à la fin 1999, l'emploi industriel direct avait nettement augmenté en France de l'automne 1999 au printemps 2001 et avait rejoint son niveau de 1995. L'Espagne connaissait alors un niveau d'emploi nettement supérieur à son niveau de 1995. Sur la période, la croissance industrielle espagnole avait dépassé la croissance française d'environ 1 % l'an.

Depuis 1996, les productions industrielles allemande et française évoluent sensiblement selon les mêmes tendances, mais l'emploi est plus dynamique en France. 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.

Violent décrochage aux États-Unis à partir de 2001

Aux États-Unis, l'ajustement de l'emploi se poursuit en 2002, alors que la production se stabilise. L'emploi avait violemment décroché en 2001 face à la baisse de la production. Depuis la mi-1998, il diminuait lentement bien que la production industrielle ait continué à augmenter à un rythme moyen de 7 % l'an jusqu'à la mi-2000 (cf. fiche 55).

L'emploi industriel britannique décroît rapidement depuis la mi-1998. Depuis 1996, il augmentait lentement tandis que la productivité stagnait. 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.

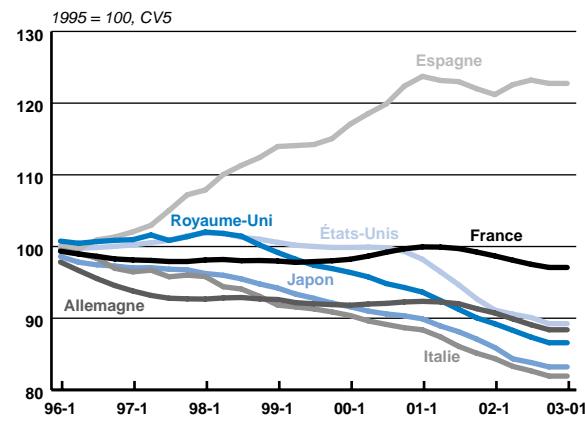
Au Japon, l'emploi industriel a constamment diminué tandis que la production industrielle évoluait en dents de scie : deux cycles courts de 3 ans ont ramené la production fin 2002 en deçà du niveau de 1996.

Le poids de l'intérim en France

En France, l'emploi direct a baissé (-2,1 %) plus rapidement que l'emploi total en 2002 tandis que l'intérim se redressait. En 2001, l'essentiel de l'ajustement de l'emploi avait porté sur l'intérim. La valeur ajoutée industrielle stagne depuis deux ans, après une forte croissance de 1998 à 2000.

Il existe deux concepts d'emploi dans l'intérim : le nombre d'intérimaires à une date donnée et 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



T1 - L'emploi industriel en France

Emploi en fin d'année (en milliers)

Année	1999	2000	2001	2002
Emploi direct (1)				
Industries agroalimentaires	565,9	575,7	581,4	585,1
Biens de consommation	719,9	718,1	706,1	690,9
Industrie automobile	282,0	293,2	296,5	289,7
Biens d'équipement	819,0	837,4	838,0	815,0
Biens intermédiaires	1 460,4	1 498,8	1 488,1	1 445,4
Énergie	243,2	245,9	243,5	240,6
Industrie	4 090,4	4 169,1	4 153,6	4 066,7
Industrie hors énergie	3 847,2	3 923,2	3 910,1	3 826,1

Volume d'intérim (2)

Industries agroalimentaires	38,7	38,3	39,1	43,6
Biens de consommation	37,1	38,8	33,1	33,6
Industrie automobile	32,8	38,4	27,5	35,5
Biens d'équipement	60,8	64,8	52,4	48,9
Biens intermédiaires	123,4	140,3	107,5	111,1
Énergie	5,6	6,0	5,9	5,6
Industrie	298,4	326,6	265,5	278,3
Industrie hors énergie	292,8	320,6	259,6	272,7

Volume d'emploi total (1) + (2)

Industrie	4 388,8	4 495,7	4 419,1	4 345,0
Évolution (en %)	1,0	2,4	-1,7	-1,7

Sources :

(1) Insee, nombre d'emplois en fin de mois, CVS

(2) Dares, volume d'emploi en décembre en équivalent temps plein, CVS

Durée du travail et volume d'heures ouvrées

En France, la baisse de la durée du travail s'arrête en 2002

En 2002, alors que le marché du travail est orienté à la baisse, le mouvement de réduction de la durée du travail au sein des entreprises est quasiment terminé. Au sein des secteurs, la durée du travail a été pratiquement stable de décembre 2001 à décembre 2002 : inchangée dans l'automobile et dans l'énergie, elle s'effrite encore légèrement dans les biens de consommation (-0,1 %) et dans les autres secteurs de l'industrie (-0,3 %). Pour l'ensemble de l'industrie, la durée moyenne du travail baisse davantage (-0,7 %) en raison d'un effet d'agrégation : dans l'automobile, où la durée du travail est particulièrement faible, les effectifs se tiennent mieux que dans le reste de l'industrie.

Fin 2002, la durée collective hebdomadaire moyenne du travail est de 35,4 heures dans les entreprises industrielles de 10 salariés et plus. Dans ces entreprises, 78 % des salariés à temps complet travaillent dans un établissement appliquant une durée hebdomadaire conventionnelle inférieure à 36 heures.

Depuis 1994, la proportion de salariés à temps partiel dans l'industrie évolue peu (cf. tableau 2). Une légère hausse a été observée au cours de l'année 2002. Son impact sur l'évolution du nombre d'heures travaillées au dernier trimestre est de l'ordre de - 0,1 %.

Le nombre d'heures travaillées diminue

Compte tenu de la baisse des effectifs (-1,7 %), de la durée moyenne du travail et de l'évolution du taux de temps partiel, le nombre d'heures travaillées, intérim compris, a baissé de 2,5 % de décembre 2001 à décembre 2002.

Hormis une stabilisation temporaire dans le courant de l'année 2000, la baisse se poursuit depuis 1998, et le mouvement s'est accéléré début 2001. De décembre 1997 à décembre 2002, le nombre conventionnel d'heures ouvrées dans l'industrie a baissé de 7,7 %, y compris intérim :

- la durée hebdomadaire conventionnelle du travail est passée de 38,5 heures à 35,4 heures, soit une baisse de 8 % ;
- les effectifs ont augmenté de 0,5 %, intérim compris ;
- le taux de temps partiel a légèrement augmenté.

RTT en France, stabilité en Europe

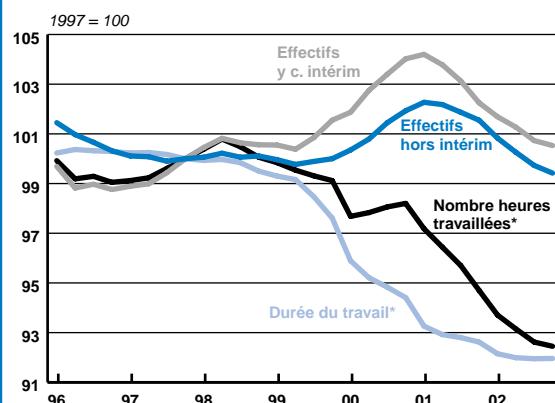
Au sein de l'Union européenne, la France est en 2001 le pays dans lequel les salariés à plein temps de l'industrie ont la semaine de travail la plus courte, selon Eurostat. Cette comparaison exclut les congés annuels, les jours fériés et les absences motivées et payées par l'employeur. Elle intègre les heures supplémentaires (cf. encadré).

T1 - Durée hebdomadaire conventionnelle de travail

Secteur	Durée en décembre 2002	Évolution de décembre 2001 à décembre 2002
IAA	35,4	-0,3 %
Biens de consommation	35,3	-0,2 %
Automobile	35,1	-0,1 %
Biens d'équipement	35,7	-0,3 %
Biens intermédiaires	35,5	-0,3 %
Énergie	34,9	-0,0 %
Ensemble	35,4	-0,7 %

Source : Dares - enquête Acemo

G1 - Activité dans l'industrie



Sources : Insee et Dares

* la durée du travail est la durée conventionnelle de l'enquête Acemo, sans correction

T2 - Proportion de salariés à temps partiel

en %	fin 1998	fin 2001	fin 2002
Industrie	5,1	5,2	5,4
Industrie (hors IAA et énergie)	4,6	4,3	4,4

Source : Dares - enquête Acemo

T3 - Durée hebdomadaire du travail des salariés de l'industrie manufacturière

en heures	1997	1999	2000	2001	2002
UE à 15	40,5	40,3	40,2	40,1	40,0
France	39,9	39,6	38,6	37,8	37,4
Allemagne	39,0	39,1	39,1	39,0	39,0
Italie	40,2	40,4	40,3	40,3	40,3
Royaume-Uni	44,3	43,6	43,7	43,7	43,4
Espagne	40,9	40,8	40,9	40,8	40,8
Pologne	-	-	-	42,4	42,5
Hongrie	41,0	41,1	41,1	40,8	40,6
Tchéquie	42,5	42,2	42,2	40,5	40,5
Slovaquie	-	41,4	41,4	41,4	41,1

Source : Eurostat - enquête force de travail

La durée annuelle du travail est faible

En 2002, le nombre annuel d'heures travaillées par un salarié à plein temps est d'environ 1 620 heures en France et en Allemagne, d'environ 2 000 heures aux États-Unis et de plus de 2 000 heures au Japon. D'après l'actualisation d'une étude comparative menée sur l'année 1999 par l'OCDE en tenant compte des congés et des temps partiels (cf. tableau 3), l'Italie, le Royaume-Uni et l'Espagne connaissent des durées du travail intermédiaires pour les salariés à plein temps.

La proportion de salariés travaillant à temps partiel est particulièrement faible en Espagne, et particulièrement élevée au Japon. La France se situe dans une position intermédiaire.

T4 - Nombre moyen d'heures travaillées par personne et par an

	1990	1995	1999	taux de temps partiel	durée annuelle rectifiée 1999	durée annuelle 2002
France	1 657	1 614	1 596	14,7	1 620	
Allemagne	1 598	1 529	1 503	17,1	1 620	
Italie	1 674	1 635	1 634	11,8	1 720	
Royaume-Uni	1 613	1 599	1 561	22,9	1 750	
Espagne	1 824	1 814	1 827	7,9	1 890	
États-Unis	1 819	1 840	1 867	13,3	1 970	
Japon	2 031	1 884	1 840	24,1	2 090*	

Source : OCDE : "Estimation de la durée annuelle effective du travail dans les pays de l'OCDE", Groupe de travail sur les statistiques de l'emploi et du chômage, DSTI/EAS/IND/SWP(2001)16

*en 2000 pour le Japon

Champ : ensemble de l'économie

Actualisation 2002 sur les évolutions issues de données publiées par l'OCDE et, pour la France, calcul Sessi à partir de l'enquête Acemo corrigée.

Note : l'OCDE publie régulièrement un nombre annuel d'heures travaillées, mais les champs ne sont pas harmonisés entre les pays (frontière entre secteur public et privé par exemple).

Par ailleurs, les heures supplémentaires sont mal mesurées dans certains pays, notamment en France. Enfin, le temps partiel pose des problèmes de définition et de mesure.

Le document de travail utilisé pour ce tableau propose une évaluation harmonisée pour l'ensemble de l'économie. Elle est ramenée à un équivalent temps complet en utilisant le taux de temps partiel.

Deux sources pour évaluer la durée hebdomadaire du travail

Il existe en France deux sources qui permettent d'appréhender la durée hebdomadaire du travail et son évolution au cours du temps. Ces deux sources ne prennent pas en compte les congés et les absences.

L'enquête Acemo, réalisée auprès des entreprises de plus de 10 salariés, porte sur la durée conventionnelle du travail, c'est-à-dire celle retenue dans les accords d'entreprise, quelles que soient les conventions adoptées pour le décompte. La source Acemo est privilégiée pour le calcul des indices de salaire horaire. Pour des raisons de cohérence, elle est également utilisée pour apprécier l'évolution de la productivité horaire du travail (cf. fiche 45). Selon l'enquête Acemo, la durée conventionnelle du travail des salariés de l'industrie française est passée de 38,6 heures en mars 1997 à 35,5 heures en mars 2002, soit une baisse de 8,2 %. Cependant, l'enquête Acemo surestime la baisse de la durée du travail intervenue depuis 1998 pour deux raisons :

- le passage aux 35 heures a été l'occasion de renégocier le mode de décompte de la durée conventionnelle du travail ;
- les entreprises de moins de 10 salariés ont moins réduit la durée du travail que les autres.

L'enquête emploi, réalisée auprès des salariés, renseigne sur la durée hebdomadaire habituelle du travail. Elle est utilisée par Eurostat, qui publie une durée hebdomadaire du travail des salariés dans les pays européens (cf. tableau 3). Cette durée est calculée comme la somme des plages de travail effectif, à l'exclusion de la pause repas mais pas des autres formes de pauses réglementaires. Cette durée est celle vécue par les salariés. Elle comprend éventuellement des heures supplémentaires régulières, rémunérées ou non. De ce fait, la durée du travail observée par l'enquête emploi est globalement plus élevée que celle obtenue par l'enquête Acemo.

Selon l'enquête emploi, reprise par Eurostat, la durée hebdomadaire habituelle du travail dans l'industrie française est passée de 39,9 heures à 37,4 heures, soit une baisse de 6,3 %. Mais l'enquête emploi ne donne aucune information sur le nombre de semaines travaillées dans l'année. En ne tenant pas compte des congés annuels, l'enquête emploi sous-estime la baisse de la durée du travail intervenue à l'occasion du passage aux 35 heures. En effet, de nombreux accords d'entreprise ont conduit à accorder aux salariés une réduction du temps de travail sous forme de périodes de congés supplémentaires. En se référant à une semaine de travail, l'enquête emploi ne rend pas compte de cette forme de réduction de la durée du travail.

La formation des salariés en entreprise

L'industrie manufacturière forme peu d'apprentis

Hormis les entreprises artisanales de l'agroalimentaire, l'industrie ne prend qu'une part assez modeste aux dispositifs institutionnels qui permettent d'insérer les jeunes en cours d'emploi. Sur 445 000 contrats d'apprentissage, de qualification, d'adaptation ou d'orientation signés en 2000 dans les secteurs marchands, seuls 60 000 environ l'ont été dans l'industrie manufacturière. Les entreprises industrielles ont notamment signé 20 000 contrats de qualification et ont engagé 30 000 apprentis. 18 000 apprentis ont été embauchés dans les biens intermédiaires ou dans les biens d'équipement, dont plus de la moitié préparaient un diplôme de niveau bac ou bac +2.

En 2001, la formation continue a progressé en Europe

En 2001, selon l'enquête emploi, la formation tout au long de la vie a légèrement reculé en France tandis qu'elle progressait dans l'ensemble de l'Union européenne dans le cadre d'un mouvement de convergence forte entre pays.

En France, 2,7 % des salariés ont participé la semaine de l'enquête à la formation tout au long de la vie, contre 2,8 % un an plus tôt. Pour l'ensemble de l'Union européenne, cette proportion progresse de 0,1 point en 2001. Cette statistique, publiée dans le tableau de bord européen de l'innovation, placerait la France derrière tous les pays européens. Si ce chiffre souffre d'un grave défaut de comparabilité (cf. tableau 2 et note), l'évolution pour la France n'apparaît pas favorable.

En France, l'effort de formation continue n'a pas suivi la croissance

De 1996 à 2000, l'effort de formation continue des entreprises n'a pas suivi la croissance. Néanmoins plus élevé que le minimum légal (1,5 %), le taux de participation financière s'est effrité : 3,1 % en 2000, 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. 36,6 % des salariés de l'industrie ont bénéficié d'une formation en 2000, contre 39,9 % en 1999.

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 des petites. Les disparités sectorielles sont également très fortes (cf. tableau 2). Par ailleurs, l'accès à la formation continue diminue nettement avec l'âge du salarié au-delà de 45 ans. Toutes choses égales par ailleurs, les chances de formation d'un salarié de 50 à 54 ans sont inférieures de 20 % à celles d'un salarié de 40 à 44 ans.

T1 - Part des salariés participant à la formation tout au long de la vie (ensemble de l'économie)

	en %		
Union européenne	8,5	Allemagne	5,2
Royaume-Uni	21,7	Italie	5,1
Suède	21,6	Espagne	4,7
Danemark	20,8	France*	2,7 à 5

Source : Tableau de bord européen de l'innovation 2002.

*Note : La comparabilité de ces données est sujette à caution. Alors que dans les autres pays européens, on considère les personnes qui ont suivi une formation dans les quatre semaines précédant l'enquête, on se limite en France à la semaine de l'enquête, d'où le chiffre de 2,7 % publié dans le tableau de bord.

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 %.

Par ailleurs, l'indicateur ne donne aucune indication sur la durée des formations.

T2 - Les dépenses de formation continue en 2000

Secteur	Taux de participation financière*	Taux d'accès **	Heure de stage par salarié	Durée moyenne d'un stage (en heures)
en Naf 60	(%)	(%)		
Industrie	3,1	36,6	12,70	34,67
Travail du bois	1,7	14,1	3,20	22,72
Cuir et chaussure	1,8	14,9	5,69	38,25
Habillement	2,0	13,2	8,32	62,91
Textile	2,1	20,4	8,16	40,05
Récupération	2,1	22,8	5,00	21,93
Édition, imprimerie, reproduction	2,1	23,4	6,17	26,36
Autres industries	2,1	21,4	6,07	28,42
Travail des métaux	2,3	27,8	8,57	30,85
Agroalimentaire	2,5	33,0	8,54	25,87
Produits minéraux non métalliques	2,6	33,2	10,43	31,44
Machines et équipements	2,6	35,7	11,23	31,42
Autres extractions	2,6	30,3	9,87	32,53
Papier et carton	2,6	34,6	10,04	29,03
Caoutchouc, plastiques	2,8	35,1	12,67	36,12
Instruments médicaux, de précision, d'optique et d'horlogerie	2,9	40,6	13,05	32,18
Machines et appareils électriques	3,2	42,4	14,01	33,05
Métallurgie	3,2	47,7	14,47	30,35
Autres matériels de transport	3,4	46,5	15,07	32,41
Chimie	3,5	52,3	15,30	29,26
Matériel de transport	3,9	47,8	20,82	43,58
Équipement de radio télé. et communication	4,1	46,4	17,12	36,94
Énergie et eau	4,9	44,1	22,80	51,72
Toutes activités, y c. services	3,2	36,1	12,66	35,09

Source : Cereq - déclarations fiscales n° 24-83

* En % de la masse salariale

** Part des salariés ayant bénéficié d'une formation, en %

Les salariés âgés dans l'industrie française

Des salariés de plus en plus âgés

En 2000, la part des salariés de plus de 50 ans dans l'ensemble des effectifs est plus élevée qu'en 1995. Ce phénomène, lié au vieillissement des générations nées du baby boom, touche l'ensemble des secteurs marchands, mais particulièrement ceux de l'industrie manufacturière, à des degrés divers selon les secteurs (cf. tableau 1). Entre 1995 et 2000, cette part a augmenté plus rapidement dans l'industrie qu'ailleurs en dépit de départs plus fréquents et de recrutements moindres parmi les seniors. Ce résultat tient d'une part à une évolution de l'emploi moins favorable dans l'industrie que dans les autres secteurs et, d'autre part, à une proportion plus importante, dès 1995, de salariés de 45 à 49 ans dans l'industrie.

Plus de seniors dans les grands établissements

Dans l'industrie comme ailleurs, les plus de 50 ans sont surreprésentés dans les grands établissements. Hormis le cas des très petits établissements, cette observation est confirmée par les analyses " toutes choses égales par ailleurs ". Elle est cohérente avec un profil de carrière où les salariés évoluent vers des établissements de plus en plus grands. Les perspectives d'évolution sont meilleures dans les grands établissements que dans les petits.

Les plus âgés sont plus qualifiés

Les salariés âgés sont en moyenne plus qualifiés que l'ensemble des salariés alors même qu'ils appartiennent à des générations moins diplômées. La surreprésentation des travailleurs âgés parmi les qualifiés est plus nette parmi l'emploi masculin que parmi l'emploi féminin, surtout dans l'industrie. Elle pourrait témoigner d'une double sélection : d'une part, on accède au statut de travailleur qualifié plus tardivement qu'à celui de travailleur non qualifié, parfois après un passage par ce dernier. D'autre part, les travailleurs qui restent non qualifiés pourraient se retirer plus jeunes du marché du travail. Dans les faits, les sorties plus importantes de non qualifiés par rapport aux qualifiés concernent surtout les jeunes quinquagénaires dans les secteurs industriels (cf. tableau 2).

Les plus âgés coûtent plus cher

L'écart de coût relatif entre salariés jeunes et âgés est légèrement plus important pour les qualifiés que pour les non qualifiés et largement plus important parmi les très qualifiés (cf. encadré pour les définitions). Ces écarts incluent un phénomène de sélection, surtout parmi les plus qualifiés : les plus productifs bénéficient des salaires les plus élevés et partent en retraite plus tardivement que les autres.

Entre un salarié de moins de 25 ans et un salarié de plus de 55 ans, l'écart moyen de coût est, en 2000, de 34 % pour un non qualifié, de 52 % pour un qualifié et de 174 % pour un très qualifié. La progressivité des charges sociales introduite avec les baisses de charges sur les bas salaires pénalise un peu les plus âgés. Pour les non qualifiés, le barème accroît de 3,4 % le coût relatif des plus de 55 ans par rapport à celui des moins de 25 ans. L'écart est de 3 % pour les qualifiés, et de 4,5 % pour les plus qualifiés.

T1 - Part des salariés de plus de 50 ans en 2002, évolution depuis 1995 et décomposition

En % Secteur	Part en 2000	Évolution 1995-2000 (A)+(B)+(C)	(A)	(B)	(C)
Habillement, cuir	21,2	31,8	94,2	-98,8	36,4
Édition, imprimerie, presse	20,0	20,0	87,8	-75,0	7,2
Pharmacie, parfumerie, entretien	19,3	17,7	90,0	-81,2	8,9
Équipement du foyer	18,7	20,1	91,9	-78,8	7,0
Automobile	26,4	38,1	104,6	-68,8	2,4
Construction aéronautique, ferroviaire, navale	27,2	23,7	84,0	-61,2	0,9
Équipements mécaniques	21,2	24,8	92,7	-65,1	-2,8
Équipements électriques et électroniques	20,3	27,7	96,7	-70,6	1,7
Produits minéraux	24,4	17,3	78,9	-70,2	8,6
Textile	22,9	21,0	86,0	-81,5	16,5
Bois et papier	18,8	18,4	85,9	-76,1	8,6
Chimie	21,7	16,4	84,8	-64,9	-3,5
Métallurgie	22,7	22,7	88,2	-60,4	-5,1
Composants électriques et électroniques	19,4	25,2	100,1	-64,3	-10,6
Combustibles et carburants	23,4	11,5	86,2	-112,9	38,1
Électricité, gaz et eau	20,6	31,0	108,8	-74,3	-3,5
Industrie	20,8	21,9	90,8	-70,2	1,3
Industrie manufacturière	21,8	23,6	90,5	-70,3	3,3
Secteurs marchands non industriels	16,7	13,5	83,4	-47,3	-22,7

Source : DADS 1995 et 2000

Note : L'évolution, entre 1995 et 2000, de la part des salariés de plus de 50 ans peut s'écrire comme la somme de 3 termes (A+B+C)

A : le rapport, en 1995, du nombre de salariés de 45 à 49 ans à celui de 50 ans et plus, qui viendront spontanément grossir les effectifs des plus de 50 ans s'ils se maintiennent dans l'emploi.

B : le solde, de 1995 à 2000, des embauches et des sorties (licenciements, retraites, pré-retraites) de salariés ayant au moins 45 ans en 1995, rapporté aux salariés de plus de 50 ans en 1995. Ce terme représente l'impact sur le vieillissement des mouvements des seniors.

C : Un terme résiduel décrit l'influence du dénominateur : il est positif lorsque les effectifs diminuent et négatif lorsqu'ils augmentent.

Références

Cette fiche résume partiellement les travaux de Patrick Aubert :

- "Près d'un salarié sur deux a plus de 50 ans en 2000", Insee Première, n° 910, juillet 2003 ;
- "La situation des salariés âgés du secteur privé", Insee, Séminaire D3E du 5 février 2003 ;
- "Salaire, productivité et demande de travailleurs âgés", Colloque Dares "Âges et emploi", 5 mars 2003.

Entre 1995 et 2000, les coûts relatifs selon l'âge et le niveau de qualification des non qualifiés et des qualifiés de moins de 54 ans ont varié dans des limites étroites (moins de 3 %), tandis que le coût relatif des très qualifiés de 25 à 49 ans augmentait. En revanche, rapporté à celui des 45-49 ans, le coût relatif des plus de 54 ans a augmenté de 3,5 % pour les non qualifiés à 6,5 % pour les très qualifiés. Toutes qualifications confondues, la hausse est de 9,8 % : les plus âgés en 2000 sont plus qualifiés que ne l'étaient leurs ainés en 1995.

Ils ne seraient pas moins productifs

Selon l'estimation réalisée par Patrick Aubert en 2003, la productivité moyenne dans l'industrie française, toutes qualifications confondues, croît avec l'âge, mais de plus en plus lentement et très faiblement après 45 ans. Le profil de productivité des plus qualifiés est le plus pentu. Il est le moins pentu pour les non qualifiés. Mais, l'estimation de la productivité étant très imprécise, on ne peut pas conclure à des inadéquations entre salaires et productivité en fonction de l'âge des salariés.

Dans ce type d'étude, on évalue la productivité moyenne de groupes de salariés en place ayant les mêmes caractéristiques, car on ne connaît pas la productivité individuelle des salariés. Or celle-ci est connue de l'entreprise qui pratique l'éviction des salariés les plus coûteux et les moins productifs. L'objet de l'étude n'est pas de comprendre pourquoi les entreprises versent aux salariés âgés des salaires plus élevés et simultanément exigent de leur part une productivité plus élevée.

Évaluer la productivité des salariés selon leur âge

Plusieurs études ont tenté d'évaluer la productivité des travailleurs par classes d'âge et par niveaux de qualification pour mettre ces résultats en regard des coûts salariaux. Le principe consiste à estimer par des méthodes économétriques les contributions de groupes de travailleurs à la valeur ajoutée des entreprises. Mais, là où l'on cherche à mesurer un lien entre l'âge des salariés et leur productivité, une causalité de sens inverse vient perturber l'analyse : les entreprises en surcapacité ont tendance à employer plus de travailleurs âgés et moins de jeunes. En effet, une accélération de la demande permet simultanément d'accroître la productivité et de rajeunir les effectifs de l'entreprise là où un ralentissement a l'effet inverse. Seules les méthodes d'évaluation qui tiennent compte de cette circularité des effets permettent d'évaluer la productivité par classe d'âge. Patrick Aubert (2003) a réalisé pour l'industrie française des évaluations basées sur ce principe.

Les niveaux de qualification

On retient trois niveaux de qualification selon la catégorie socio-professionnelle du salarié :

- très qualifié : ingénieur, technicien, manager ou professions intermédiaires ;
- qualifié : ouvriers ou employé qualifié ;
- non qualifié : ouvrier non qualifié, agent de surveillance, employé de commerce ou personnel de service direct aux particuliers.

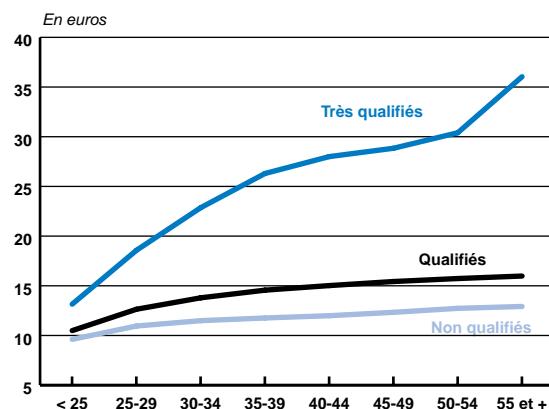
T2 - Soldes des entrées et sorties entre 1995 et 2000 relativement à l'effectif de 1995

Âge en 1995	Qualification	Industrie	Autres secteurs marchands
45 à 49 ans	Non qualifiés	-24,3 %	+5,5 %
	Qualifiés	-9,5 %	-6,2 %
	Très qualifiés	-8,7 %	-3,4 %
50 ans et plus	Non qualifiés	-64,2 %	-36,8 %
	Qualifiés	-59,1 %	-47,7 %
	Très qualifiés	-56,1 %	-47,1 %

Source : DADS

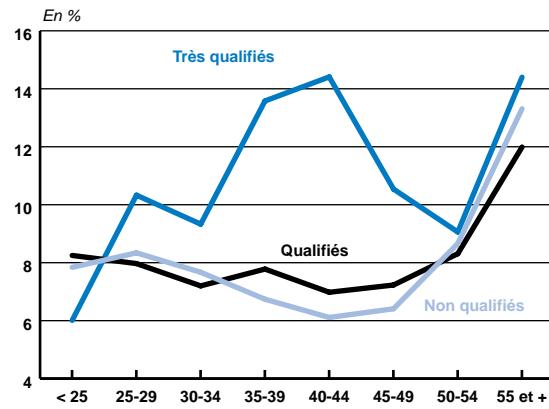
Note : Les "entrées" sont des embauches ou des changements de niveau de qualification. Les sorties sont soit des changements de niveau de qualification, soit des départs de l'entreprise.

G1 - Coût salarial horaire moyen dans l'industrie par âge et niveau de qualification en 2000



Source : Insee, DADS

G2- Coût salarial horaire dans l'industrie selon l'âge et le niveau de qualification : évolution 1995-2000



Source : Insee, DADS

Les dispositions successives sur la durée du travail

La loi Robien de 1996 prévoyait une baisse de charges sur les bas salaires pour les entreprises qui s'engageaient à augmenter leurs effectifs de 10 % en réduisant la durée du travail dans les mêmes proportions, ou, pour celles ayant ouvert une procédure de licenciement économique, à maintenir un certain niveau d'emploi en réduisant la durée du travail de 10 %.

La loi Aubry du 13 juin 1998

Cette loi, dite loi Aubry I, a ramené de 39 à 35 heures la durée hebdomadaire légale du travail dans les entreprises privées, à compter du 1^{er} janvier 2000 pour les entreprises de plus de 20 salariés, à compter du 1^{er} janvier 2002 pour les autres.

Un dispositif incitatif de baisses de charges sociales ciblé sur les bas salaires (dit Aubry I aidé) a été mis en place pour les entreprises qui s'engageaient à anticiper la baisse de la durée du travail en prenant en contrepartie des engagements en termes d'emploi. Il prévoyait :

- une aide forfaitaire dégressive au cours du temps, de 1 372 € au cours de la première année à 762 € au cours de la 5^e et dernière année ;

- majorée de 610 € pour les établissements dont la main-d'œuvre était composée à plus de 70 % de salariés rémunérés en deçà de 1,5 Smic et à plus de 60 % d'ouvriers.

Le bénéfice du dispositif était conditionné à la signature d'un accord d'entreprise organisant les modalités pratiques de la réduction de la durée du travail. Pour bénéficier de l'incitation financière prévue par le dispositif Aubry I, les entreprises devaient s'engager à réduire la durée du travail de 10 % sans modifier son mode de décompte et à augmenter leurs effectifs de 6 % en cas de RTT dite offensive.

La loi prévoyait également que la RTT puisse permettre d'éviter des réductions d'effectifs. Les entreprises en situation de réduction d'effectifs devaient alors s'engager à réduire la durée effective du travail de 10 % en maintenant l'emploi. C'était le volet dit " défensif " du dispositif. Naturellement, la mise en place du dispositif au sein des entreprises était soumise à un agrément de l'Inspection du travail, ce qui soumettait l'accord au contrôle de l'administration.

Un double avantage était ainsi donné aux entreprises qui choisissaient de devancer le calendrier imposé par la loi. D'une part, elles bénéficiaient d'un dispositif de baisses de charges qui n'avait pas vocation à être étendu par la suite, d'autre part, les accords signés dans ces entreprises avaient vocation à faire jurisprudence en étant repris ultérieurement au sein des accords de branches, dont les dispositions pourraient orienter une loi ultérieure. Ainsi, les entreprises qui acceptaient de négocier participaient activement à la définition de nouvelles normes d'emploi.

Cependant, plutôt que de solliciter l'octroi des aides, de nombreuses entreprises ont préféré renégocier les conditions de la réduction de travail dans le sens d'un assouplissement (Aubry I non aidé). À côté des accords de modération salariale, le mode de décompte du temps de travail, son annualisation, le plafond d'heures supplémentaires possibles, la mise en place d'horaires flexibles en lien avec l'organisation du travail et de la production, le décompte du temps de travail des cadres ont constitué les principaux sujets de négociation entre partenaires sociaux et entre partenaires sociaux et pouvoirs publics.

La loi Aubry du 19 janvier 2000

Cette loi, dite loi Aubry II, fixe le cadre général de la mise en œuvre des 35 heures. Elle met en place une garantie mensuelle de rémunération pour les salariés au Smic et une aide pérenne dite structurelle pour les entreprises à 35 heures, qui

prend la forme d'un allégement de cotisations sociales dégressif avec le salaire. L'aide annuelle décroît de 1 550 € pour un salarié payé au Smic, à 610 € pour un salarié gagnant 1,8 Smic ou plus. Elle n'est pas conditionnée à une baisse effective de 10 % de la durée du travail ni à un volume minimal d'emploi, mais à l'existence d'un accord majoritaire ou d'un référendum sur le passage aux 35 heures. L'employeur doit dans ce cadre s'engager à créer ou préserver des emplois. La garantie mensuelle de rémunération dépendant de la date à laquelle l'établissement est passé aux 35 heures, la loi génère dans la pratique plusieurs Smic horaires.

La situation en 2002

Les garanties mensuelles de rémunération avaient conduit en 2002 à 6 niveaux de rémunération différents pour un salarié payé au Smic.

Par ailleurs, plusieurs barèmes de réduction de charges cohabitaient :

- les aides dégressives Aubry II, pour tous les établissements à 35 heures ;

- auxquelles se cumulaient les aides Aubry I pour les établissements qui les avaient adoptées ;

- et les aides structurelles, pour ceux qui en bénéficiaient ;

- le dispositif Juppé, pour les établissements à 39 heures.

Dans ce dispositif, les entreprises bénéficiaient d'une réduction de charges sociales dégressive avec le salaire. La réduction valait 18,2 % du salaire brut pour un salarié au Smic et s'annulait à 1,33 fois le Smic.

En outre, la flexibilité des horaires de travail et les coûts associés à cette flexibilité étaient très variables selon les branches, selon la taille de l'entreprise, selon les engagements pris lors de la mise en place de la RTT. Tandis que certaines entreprises, n'ayant pas modifié les modes de décompte, devaient affronter un contingentement rigide des heures supplémentaires (130 heures annuelles), avec des coûts élevés et des récupérations imposées, d'autres échappaient à ces contraintes par l'annualisation.

La loi Fillon d'octobre 2002

Cette loi prévoit la réunification du Smic horaire et des barèmes de charges sociales au 1^{er} juillet 2005, indépendamment de la durée du travail dans l'entreprise. Le pouvoir d'achat du Smic horaire sera augmenté en trois fois de 11,4 % tandis que les garanties mensuelles de rémunération seront progressivement supprimées. Ces hausses interviendront les 1^{ers} juillet 2003, 2004 et 2005. Pendant ces 3 années, il n'y aura pas d'autre coup de pouce et la clause d'indexation sur la moitié du pouvoir d'achat du salaire moyen sera suspendue.

Au 1^{er} juillet 2005, toutes les entreprises bénéficieront d'une réduction de charges sociales dégressive selon le salaire. Cette réduction de charges se substituera aux aides antérieures. Elle sera de 26 % au niveau du Smic et s'annulera à 1,7 fois le Smic. La montée en charge du dispositif sera calée sur le calendrier des hausses de Smic.

Par ailleurs, le régime des heures supplémentaires est assoupli et uniifié. Le contingent annuel est relevé à 180 heures, ce qui permet aux entreprises de continuer à travailler 39 heures par semaine. La bonification des heures supplémentaires qui s'applique en l'absence d'accord est maintenue à 10 % jusqu'en 2005 de façon à moins pénaliser les entreprises de 20 salariés ou moins qui sont restées à 39 heures. En pratique, celles-ci paieront une bonification de 10 % sur les quatre dernières heures de travail. Le principe du paiement des heures supplémentaires prévaut par défaut sur celui du repos compensateur.

La RTT et l'emploi, essais d'évaluation

La politique de réduction de la durée du travail, amorcée en 1996 par la loi Robien, a été généralisée par les lois Aubry de 1998 et 2000. Elle a imposé le maintien du pouvoir d'achat mensuel des salariés payés au Smic et a été accompagnée d'abord d'aides forfaitaires, accordées à tous les salariés quel que soit leur salaire, puis, pour l'ensemble des entreprises passées à 35 heures à partir de 2000, d'abaissements de charges dégressifs avec le salaire comprenant une partie forfaitaire au-delà de 1,8 Smic, avant d'être modifiée par la loi Fillon d'octobre 2002 (cf. fiche 35A).

On propose un regard sur les effets de cette politique fin 2002 en termes d'emploi, parce que celui-ci constituait l'objectif annoncé de la politique de réduction de la durée du travail (RTT).

Parallèlement, l'impact sur les coûts salariaux unitaires, c'est-à-dire le coût salarial rapporté à la production d'une unité de biens, devrait être examiné parce qu'une durée du travail réduite ne peut être durablement compatible avec un niveau d'emploi plus élevé que si les coûts salariaux unitaires ne s'en trouvent pas accrus. La question revient à savoir si les gains de productivité réalisés lors du passage aux 35 heures par la réorganisation du travail et la flexibilité, la modération salariale négociée à cette occasion et les réductions de charges sociales, ont permis ou non de financer la hausse de l'emploi liée à la RTT (cf. fiche 35C).

De grandes disparités de situations initiales entre établissements

Les études qui tentent d'évaluer l'impact des 35 heures sur l'emploi comparent généralement, l'évolution de l'emploi dans les établissements passés aux 35 heures avec ceux restés à 39 heures, en distinguant selon les dispositifs de RTT.

Vis-à-vis de la réduction de la durée du travail, les entreprises, et en leur sein leurs établissements, se trouvaient dans des situations très hétérogènes. Les plus petits ne disposaient pas des possibilités de réorganisation des plus grands. Le souhait des salariés de réduire la durée du travail dans leur établissement et leur capacité à accepter des contreparties salariales ou sous forme d'horaires flexibles étaient plus forts dans certains établissements que dans d'autres, en particulier dans ceux dont l'emploi était le plus féminisé (cf. Crépon, Leclair et Roux, séminaire Insee 2003). Par ailleurs, le dispositif Aubry I accordait une aide forfaitaire dégressive au cours du temps, majorée pour les entreprises de main-d'œuvre (cf. fiche 35A).

Dans les faits, les grands établissements, ceux qui emploient le plus de femmes et de salariés peu qualifiés ou âgés, sont passés aux 35 heures plus rapidement que les autres. En particulier, les secteurs les plus concentrés sont passés plus tôt aux 35 heures (Crépon, Leclair et Roux). Finalement, des dates différentes de passage aux 35 heures et le recours à des dispositifs différents révèlent des spécificités importantes.

Des résultats qui dépendent des dispositifs d'aide...

Pour évaluer l'impact d'un dispositif de RTT sur les établissements qui l'ont adopté, il faut raisonner " toutes choses égales par ailleurs ", c'est-à-dire comparer les établissements

qui ont recours à un dispositif, à des établissements semblables par leurs caractéristiques (structure de l'emploi et des salaires, activité...), de manière à séparer l'impact du dispositif. On peut aussi construire des modèles qui rendent compte à la fois du choix par les entreprises du dispositif de réduction de la durée du travail et de l'effet de celle-ci sur l'entreprise.

La Dares a mis en place un suivi de la montée en charge des 35 heures basé sur une telle démarche (Bunel et Jugnot, 2002). Elle estime que les entreprises passées aux 35 heures dans le cadre des dispositifs Robien et Aubry I ont créé en moyenne, dans cette période de croissance favorable à l'emploi, 6 % à 7 % d'emplois de plus que ce qu'elles auraient fait en l'absence de RTT. Pour les entreprises non aidées de tailles comparables appartenant aux mêmes secteurs, l'écart moyen serait de 3 %.

En suivant une démarche analogue, Crépon, Leclair et Roux estiment que, " toutes choses égales par ailleurs ", les entreprises ayant signé un accord Aubry I aidé ont augmenté leurs effectifs de 8,5 % de plus que celles restées à 39 heures entre le troisième trimestre 1997 et le troisième trimestre 2001. Pour celles qui ont signé des accords de type Aubry I non aidé ou Aubry 2, l'écart serait de 3,5 % mais n'est pas statistiquement significatif. Celles qui sont passées à 35 heures en dehors de ces dispositifs n'auraient pas vu leurs effectifs croître plus rapidement que celles restées à 39 heures.

... et des technologies mises en œuvre

Au niveau microéconomique, les deux études constatent que, outre le dispositif retenu, le nombre d'emplois créés dépend de caractéristiques propres à l'entreprise. Toutes choses égales par ailleurs, les grands établissements, ceux qui emploient beaucoup de femmes et ceux qui font partie d'un groupe, ont tendance à créer davantage d'emplois après la RTT. Comme l'expliquent Crépon, Leclair et Roux, seules les entreprises qui, en fonction de leur " technologie ", avaient devant les plus grandes capacités à répartir un même volume de travail entre un plus grand nombre de salariés, avaient intérêt à basculer rapidement aux 35 heures afin de bénéficier des aides. Ainsi, les entreprises qui ont les premières pratiqué la RTT dans le cadre du dispositif Aubry I ont pu créer davantage d'emplois que celles qui ont adopté tardivement le même dispositif.

Quelques difficultés d'interprétation

Les deux études mentionnées conduisent à des résultats assez proches en termes de différentiel d'emploi. D'après elles, ce sont les établissements qui ont adopté les dispositifs les plus aidés qui ont aussi créé le plus d'emplois. Plus précisément, d'une part les entreprises qui ont réduit la durée du travail en bénéficiant des dispositifs d'aide ont créé davantage d'emplois que celles restées à 39 heures ; d'autre part, celles qui sont passées aux 35 heures sans aide n'ont pas connu une évolution de l'emploi plus défavorable que celles restées à 39 heures.

Mais l'écart entre les entreprises aidées et les autres ne doit pas être interprété comme étant l'impact de l'aide : il reflète aussi des différences intrinsèques entre entreprises qui ne

sont pas toutes observables et qui influent sur le type d'accord trouvé, la réorganisation du travail et les gains de productivité ou de flexibilité qui l'accompagnent.

Ces caractéristiques déterminent également l'adoption d'un dispositif institutionnel de RTT et la date à laquelle ceci est fait. Les établissements qui ont adopté un dispositif particulier étant a priori différents des autres, on ne peut extraire les résultats obtenus pour évaluer l'impact qu'aurait pu avoir un dispositif s'il avait été imposé à un autre groupe que celui qui l'a adopté.

Une évaluation globale peu précise et incomplète

Bunel et Jugnot estiment à environ 2,6 % du niveau d'emploi de 1997 les emplois créés dans les entreprises de l'ensemble de l'économie par la mise en œuvre de l'ensemble des dispositifs de RTT entre 1997 et 2002. Cette estimation résulte de la sommation des impacts individuels par établissement, sans utilisation d'une modélisation macroéconomique de bouclage pour évaluer les effets complets. Basée sur la comparaison des établissements entre eux, cette évaluation est par ailleurs imprécise car les établissements ont réagi de façon hétérogène, comme en témoigne la diversité des accords signés ([cf. fiche 35A](#)).

Par extrapolation de ces résultats au prorata du poids de l'industrie, on serait tenté de retenir la même évaluation pour l'industrie sur la même période. Mais ce calcul est très grossier car il fait fi de disparités sectorielles importantes signalées par Crépon, Leclair et Roux.

Par ailleurs les équations d'emploi utilisées dans les modèles macroéconomiques et estimées avant la RTT font ressortir une croissance de l'emploi au cours de la période 1997-2002 plus forte que ne laisseraient attendre les déterminants habituels : là aussi, c'est approximativement 2,6 % de l'emploi de 1997 qui doit être attribué à une cause nouvelle, qu'il reste audacieux d'assimiler brutalement à la RTT. Au reste, un bouclage macroéconomique supposerait de prendre aussi en compte l'impact plutôt expansionniste des emplois créés sur la consommation d'une part, et l'impact plutôt récessif des mesures qui seront nécessaires pour financer les baisses de charge d'autre part.

Compte tenu de l'impact estimé des dispositifs de RTT au niveau microéconomique, l'impact global sur l'emploi (2,6 %) peut paraître faible.

En 1998, l'OFCE avait évalué que l'application de la loi Aubry était susceptible d'accroître l'emploi des entreprises de 3,3 %, mais en supposant que la durée du travail baisse de 10 % dans les entreprises de 20 salariés et plus du secteur privé, et que la RTT soit financée par le dispositif d'aide, par des gains de productivité et par la modération salariale sans hausse de coût unitaire pour les entreprises. Or la généralisation de la RTT n'a pas été complète et son extension a nécessité des adaptations. La durée collective du travail apparaît réduite d'environ 8 %, mais la baisse effective est de l'ordre de 6,5 % car les modifications de décompte ont absorbé environ 20 % de la RTT affichée.

Toutes ces évaluations s'efforcent de distinguer l'effet propre de la RTT des autres facteurs qui influent sur l'évolution de l'emploi. Cependant, la RTT a été mise en place dans une conjoncture de croissance soutenue, dont il peut être difficile d'isoler correctement l'effet. L'impact de la croissance est

d'ailleurs très nettement prédominant et, de fait, le retournement de la conjoncture a très vite conduit, dès le printemps 2001, à une hausse du taux de chômage.

Impact de la RTT versus impact des réductions de charges

Bien que la RTT et les baisses de charges aient été intimement liées à partir de 1998, il peut être intéressant d'évaluer le nombre d'emplois qui auraient été créés par les baisses de charges, en dehors de l'obligation d'abaisser la durée du travail, et, pour le dispositif Aubry I, de créer (ou préserver) un certain volume d'emplois. Cette évaluation nécessite de recourir à un modèle approprié et d'admettre les hypothèses qu'il contient.

Pour Crépon, Leclair et Roux, le différentiel d'évolution des emplois entre les établissements passés à la RTT sans bénéficier d'aide spécifique et les autres n'est pas significativement différent de zéro. L'écart entre établissements aidés et non aidés est important (plus de 5 %) lorsque l'on compare, sans tenir compte des biais de sélection, des établissements passés aux 35 heures aux mêmes dates, mais ayant choisi des cadres institutionnels différents (Aubry I aidés ou non aidés). Il existe également lorsque l'on compare des établissements ayant adopté les 35 heures avec les mêmes obligations, mais à des dates différentes et avec des montants d'aides différents (Aubry I antérieur et postérieur à juillet 1999). Lorsque l'on utilise des méthodes d'estimation destinées à prendre en compte les effets de sélection, les écarts de comportement restent importants, mais on ne peut plus assurer qu'ils ne résultent pas de contingences individuelles particulières et non reproductibles.

Pour obtenir des résultats plus précis et interprétables, Crépon, Leclair et Roux modélisent le comportement économique des entreprises : celles-ci choisissent de réduire leur temps de travail et la modalité correspondante en maximisant leur profit. Cette méthode permet de séparer un effet des 35 heures de celui des abaissements de charges. Elle prend spécifiquement en compte le fait que les entreprises qui avaient le plus à gagner en passant à 35 heures sont passées parmi les premières. D'après cette étude, les effets globaux seraient plutôt positifs sur la productivité des entreprises passées à 35 heures dans le cadre Aubry I, tandis qu'ils seraient très négatifs si le même dispositif avait été adopté par celles restées à 39 heures. Toutefois, leurs résultats dépendent grandement de la forme particulière des modèles retenus. Finalement, ce travail met en évidence les phénomènes qui ont vraisemblablement affecté les choix des entreprises mais ne permet pas de les quantifier avec certitude. Ces évaluations ne sont d'ailleurs pas non plus bouclées au niveau macroéconomique, notamment sur le financement des allégements de charges.

La RTT et le coût du travail

RTT et modération salariale

La modération salariale dont ont pu bénéficier les établissements passés à 35 heures n'a pas fait l'objet des mêmes études que l'impact en termes d'emplois. On ne dispose pas d'étude économétrique qui l'évalue " toutes choses égales par ailleurs ".

Toutefois, en comparant directement les établissements passés à 35 heures et ceux restés à 39 heures, Bunel et Jugnot observent que :

- ceux qui ont adopté un dispositif Robien ont connu une modération du salaire mensuel de 1 % étalée sur 2 ans ;
- pour ceux qui ont utilisé un dispositif Aubry I, la modération salariale a été limitée à 0,7 % ;
- pour ceux qui ont utilisé un autre dispositif, la modération salariale, si elle a eu lieu, a été encore plus limitée.

Ces résultats suggèrent que la modération salariale a été plus faible que ce qui était attendu.

Pourtant, entre 1998 et 2001, le pouvoir d'achat des salaires mensuels a évolué moins rapidement que ne le laissaient attendre les comportements antérieurs, compte tenu de la baisse du chômage et des tensions observées pendant cette période sur le marché du travail. À terme, les évolutions salariales dépendront de l'évolution du chômage et de l'attractivité des nouvelles conditions d'emploi qui ont été négociées.

La réunification des Smic

Le souci de maintenir le pouvoir d'achat des salariés payés au Smic lors de la RTT a conduit à de multiples Smic ([cf. fiche 35A](#)). Au 1^{er} juillet 2005, le Smic horaire sera réuniifié sur la base d'une hausse de pouvoir d'achat de 11,4 % tandis que les garanties mensuelles de rémunération seront supprimées.

Le coût supplémentaire qui s'impose aux entreprises est financé pour partie par l'accentuation des allégements de charges et par l'abandon temporaire de toute autre hausse de pouvoir d'achat du Smic. On se propose ci-dessous d'évaluer le surcoût qui en résultera au niveau du Smic pour les entreprises par rapport à une situation dans laquelle il n'y aurait eu ni RTT ni loi Fillon (cf. L'économie française, édition 2003, pp 53 à 62, pour une description des multiples Smic et de la façon dont ils seront harmonisés).

Les baisses de charges

Les dispositifs actuels d'allégement de charges sociales seront remplacés par un dispositif plus avantageux ([cf. fiche 35A](#)). En juillet 2005, la réduction supplémentaire de charges sociales financera 6,4 % du coût d'un salarié payé au Smic. La montée en charge du dispositif sera progressive et son calendrier sera calé sur celui des hausses du Smic.

La situation de référence pour les salariés au Smic

L'alignement des Smic se fait en gageant pour 3 ans les augmentations de pouvoir d'achat du Smic. En effet, la hausse du Smic horaire aura lieu les 1^{ers} juillet 2003, 2004 et 2005 sous forme de hausses programmées du Smic au-delà de l'indice des prix, en neutralisant la clause d'indexation sur la moitié de la croissance du pouvoir d'achat du salaire moyen.

Impact de la loi Fillon sur le coût du travail entre 2003 et 2005

Les baisses de charges ont été calibrées de façon à rendre la réforme neutre sur le coût moyen du travail compte tenu des comportements habituels de répercussion des hausses du Smic sur l'échelle des salaires.

Toutefois, cet impact variera selon les établissements. Il dépendra :

- du niveau de rémunération par rapport au Smic ;
- de l'ampleur de la répercussion de la hausse du Smic sur les salaires intermédiaires de l'entreprise ;
- du barème d'aide dont bénéficiait l'établissement (Juppé, Aubry I, Aubry II - cf. encadré 2) ;
- de la durée collective du travail et de l'ampleur du recours aux heures supplémentaires ;
- pour les établissements à 35 heures, de la date du passage aux 35 heures qui détermine le niveau de Smic appliqué avant la réforme.

Parmi les établissements à 35 heures, ceux dont les salaires moyens sont supérieurs à 1,7 fois le Smic voient leurs charges sociales alourdis du fait de la disparition de l'allègement forfaitaire. L'Acoss évalue le surcoût à 1,5 milliard d'euros. Inversement, le coût global du travail baisse pour les établissements qui versent des bas salaires et qui ne bénéficiaient que des aides Aubry II.

Pour ceux qui bénéficiaient du dispositif Aubry I l'ajustement est plus coûteux :

- d'une part ils font face pour leurs salariés au Smic à des hausses de salaires plus importantes que ceux qui sont passés aux 35 heures plus tardivement ;
- d'autre part, le futur barème unique de réduction de charges n'est pas beaucoup plus avantageux que celui dont ils bénéficiaient auparavant (Aubry I), surtout pour ceux qui touchaient les aides structurelles.

Toutefois, en cas de forte activité, les établissements de 20 salariés ou moins à 35 heures pourront recourir aux heures supplémentaires à un coût horaire majoré de 10 % pour les 4 premières heures au lieu de 25 %.

Les établissements qui sont restés à 39 heures affrentent la hausse de salaire la plus importante pour leurs salariés payés au Smic, mais se voient libérés de l'obligation légale de passer aux 35 heures et obtiennent des allégements de charges sans condition.

Un établissement de 20 salariés ou moins, à 39 heures, ayant des salaires concentrés autour de 1,5 fois le Smic et dans lequel la hausse du Smic ne serait pas répercutée au-delà de 1,4 fois le Smic pourrait bénéficier des allégements de charges sans autre contrepartie que le versement d'une prime de 10 % sur 4 heures hebdomadaires de travail, soit un coût salarial de 1 %.

Les établissements de plus de 20 salariés, à 39 heures, pourront également bénéficier des allégements de charge, avec pour contrepartie le versement d'une majoration de 25 % sur 4 heures hebdomadaires de travail, soit un coût salarial de 2,6 %.

En l'absence de loi Fillon, on peut estimer, en se basant sur les évolutions observées sur le passé, que le Smic aurait connu pendant ces trois années une hausse de pouvoir d'achat de 3,7 % au lieu de 11,4 %. En effet, de juin 1988 à juin 1998, pendant les 10 années qui ont précédé la mise en œuvre de la RTT, le pouvoir d'achat du Smic avait augmenté en moyenne de 1,2 % l'an.

Financement par les entreprises

L'évolution du Smic horaire n'ayant pas connu de divergence significative depuis 1998 (cf. graphique), le surcoût pour les entreprises de la RTT des smicards puis du dispositif Fillon peut être évalué par différence avec ce qui se serait passé en l'absence de loi Fillon :

- le coût avec la loi Fillon apparaît ainsi de 104,4 % (111,5 % x (100-6,4 %)) ;
- le coût sans loi Fillon aurait été de 103,7 % ;
- et l'impact de la loi Fillon est de 0,7 %.

À ce coût s'ajoute, pour les entreprises à 39 heures, le surcoût des heures supplémentaires, qui est évalué à 1 % de la masse salariale, soit un impact total de la loi pour ces entreprises de 1,7 %.

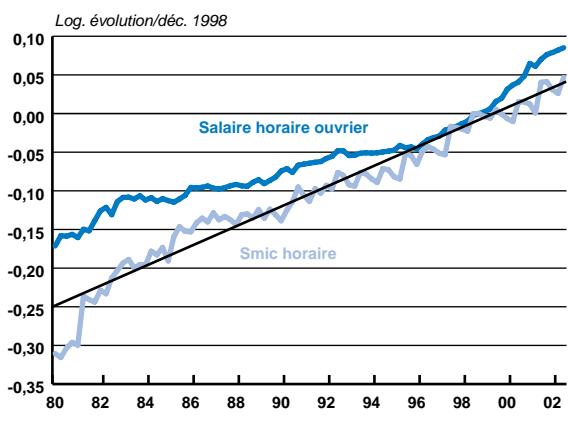
À l'issue du dispositif Fillon, la hausse du coût du travail supportée par les entreprises pour les smicards peut donc apparaître faible par rapport aux tendances de long terme observées avant la mise en place de la RTT. Il est à peine plus élevé pour les entreprises restées à 39 heures.

Toutefois, les dispositifs incitatifs Aubry I et Aubry II ont créé entre les entreprises de fortes distorsions de coût du travail. Leur fin programmée d'ici 2005 entraînera d'importants transferts de charges entre entreprises (cf. encadré). Pour l'ensemble des établissements passés à 35 heures dont le salaire moyen est supérieur à 1,7 Smic, l'Acoss évalue le surcoût à 1,5 milliard d'euros. À l'inverse, ce montant représente les avantages reçus par d'autres établissements car les baisses de charges patronales ont été calibrées de façon à rendre neutre l'ensemble du dispositif de la loi Fillon.

Une évaluation partielle

Ces éléments d'impact de la RTT et du dispositif Fillon sur le coût du travail restent partiels. Le coût en 2005 des baisses de charges est estimé à 21 milliards d'euros. Il reste à savoir dans quelle mesure et à quelles conditions des politiques de baisses de charges peuvent être autofinancées.

G1 – Pouvoir d'achat du SMIC et du taux de salaire horaire ouvrier en Log, décembre 1998 = 0



Lecture : en janvier 1993, le taux de salaire horaire ouvrier était inférieur de 5 % à son niveau de décembre 1998. Le pouvoir d'achat du Smic a augmenté tendanciellement de 1,3 % par an de 1979 à 2001.

Références

- Michel DIDIER (2002) : "La loi Fillon réduira la montée du chômage", *La lettre de Rexicode*, 1^{er} novembre 2002.
- Mathieu BUNEL, Stéphane JUGNOT (2002) : "35 heures, évaluation de l'effet emploi", contribution au colloque AFSE de septembre.
- Bruno CRÉPON, Marie LECLAIR, Sébastien ROUX (2003) : "Réduction du temps de travail et évolutions de l'emploi dans les établissements", communication au séminaire Recherche de l'Insee du 6 février et étude en voie de publication.
- Gérard COMILLEAU et Éric HEYER (1998) : "Le temps et l'argent : les 35 heures en douceur", *Revue de l'OFCE* n° 64, janvier 1998.
- Insee (2003) : L'économie française, édition 2003-2004, Le Livre de Poche, juin 2003.

Échanges par zone géographique

Europe : échanges peu dynamiques

En 2002, l'amélioration du solde des échanges de biens de plus de 5,8 milliards d'euros est principalement le résultat d'une contraction des importations françaises en provenance de l'Europe occidentale de plus de 4,7 milliards tandis que les exportations dans cette zone ne diminuaient que de 1,1 milliard. Dans la zone euro, le repli des importations est très marqué vis-à-vis de la Belgique (-1,4 milliard) et de l'Italie (-1,2 milliard).

Allemagne : conjoncture défavorable

Les échanges avec l'Allemagne constituent toujours le premier déficit commercial de la France (8,9 milliards). Il s'accentue encore de plus de 1 milliard en 2002. Les exportations vers l'Allemagne ont diminué de 1,3 milliard. Le phénomène concerne surtout les équipements aéronautiques, en forte baisse au second semestre, le secteur de l'électronique professionnelle et les produits pharmaceutiques.

Royaume-Uni : un excédent record

Les échanges avec le Royaume-Uni enregistrent cette année un excédent de plus de 9,3 milliards. Ce résultat provient d'une bonne tenue du marché automobile anglais au premier semestre et de bons résultats des exportations aéronautiques. Les importations en provenance de la Grande-Bretagne diminuent de plus de 1,5 milliard, résultat de la baisse brutale des flux d'importations de matériels informatiques et d'hydrocarbures. Les importations de véhicules automobiles et de produits pharmaceutiques demeurent stables en 2002.

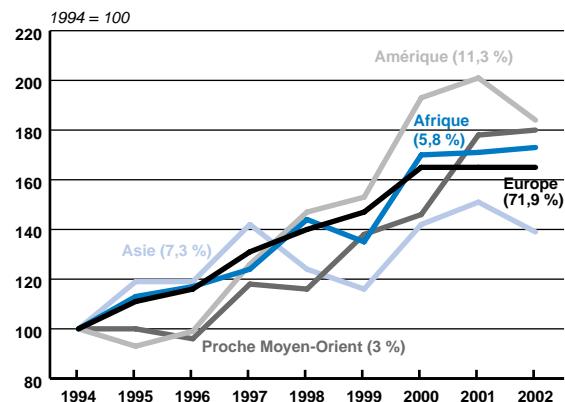
Un déficit structurel stabilisé en Asie

Respectivement 8^e et 9^e fournisseurs de la France, la Chine et le Japon représentent à eux deux plus de 85 % du déficit commercial français en Asie (14,8 milliards d'euros). Les relations avec la Chine sont marquées par une montée en puissance progressive des importations de biens manufacturés : sont concernés, en premier lieu, les secteurs de l'industrie textile, la chaussure, l'électronique grand public et le matériel informatique. En 2002, les exportations vers la Chine se caractérisent par un effondrement des contrats aéronautiques et des biens d'équipement du secteur électronique. A contrario, les exportations de machines-outils, de matériels électriques connaissent une progression régulière depuis 2 ans.

États-Unis : solde positif cette année

Les échanges avec les États-Unis contribuent également à l'amélioration du solde commercial. La diminution des importations (-3,8 milliards), en particulier dans l'aéronautique, permet d'afficher pour la première fois un excédent commercial vis-à-vis de ce pays. Il est le fruit d'une amélioration structurelle dans le commerce franco-américain. Le taux de couverture de nos échanges avec ce pays a progressé de 20 points depuis 10 ans.

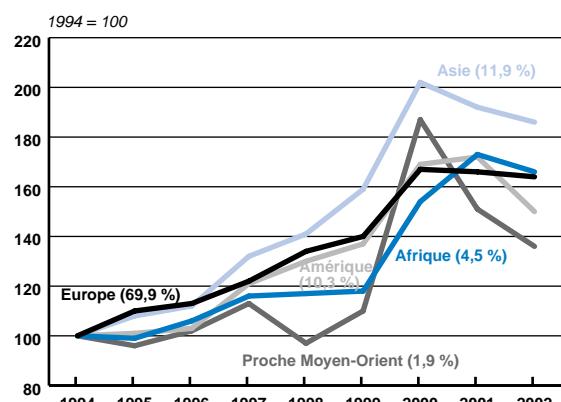
G1 - Exportations de biens (CAF) selon les zones géographiques



Source : Douanes (juillet 2003)

Note: entre () le poids de la zone dans les exportations (ensemble des biens y compris agriculture, énergie et hors matériel militaire)

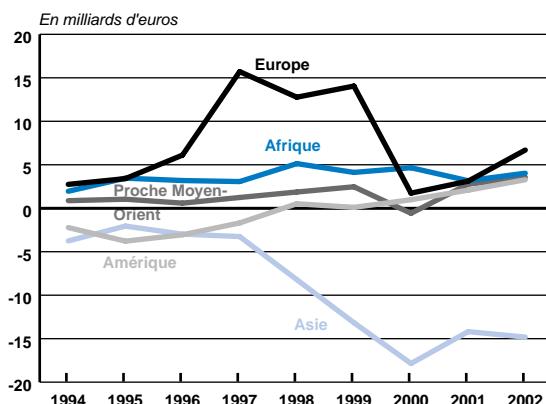
G2 - Importations de biens (FAB) selon les zones géographiques (hors matériel militaire)



Source : Douanes (juillet 2003)

Note: entre () le poids de la zone dans les importations (ensemble des biens y compris agriculture, énergie et hors matériel militaire)

G3 - Soldes commerciaux par zone géographique (hors matériel militaire)



Source: Douanes (juillet 2003)

Note: les soldes concernent l'ensemble des échanges civils

Peco, les enjeux commerciaux de l'élargissement

Peco : un solde excédentaire

Depuis l'ouverture des PECO vers l'Europe occidentale, au début des années quatre-vingt-dix, nos échanges bilatéraux sont devenus largement excédentaires. Les échanges globaux de la France et de l'Union européenne avec les principaux Peco ont nettement crû. L'excédent de la France avec l'ensemble composé de la Pologne, la Hongrie, la République tchèque, la Slovaquie, la Bulgarie et la Roumanie s'établit à 1,5 milliard d'euros en 2002.

Des intégrations déjà réussies dans le passé

L'expérience des adhésions portugaise et espagnole conduit à relativiser les craintes d'une concurrence par les coûts liées à un moindre protection sociale, qui peuvent apparaître à l'occasion de l'élargissement. Les écarts de salaires et de fiscalité qui existaient entre l'Espagne et le Portugal et les pays de la CEE, notamment la France, avaient aussi fait naître de telles réserves à l'occasion de l'adhésion de ces pays, mais la dynamique de croissance induite a eu des effets nettement bénéfiques. Déficitaire au début des années quatre-vingt, le solde de nos échanges commerciaux avec la péninsule ibérique s'est largement retourné depuis leur adhésion (cf. graphique 3).

Par ailleurs, les nouveaux États membres de l'UE ne représentent que 4,1 % du PIB de l'UE à 15, soit un poids sensiblement plus faible que l'Espagne et le Portugal en 1986 (8,4 % du PIB de la CEE). De ce fait, il est peu probable que l'impact commercial de l'intégration des nouveaux membres soit plus marqué que celui de l'adhésion de la péninsule ibérique, en particulier pour la France, davantage tournée vers l'Espagne et le Portugal.

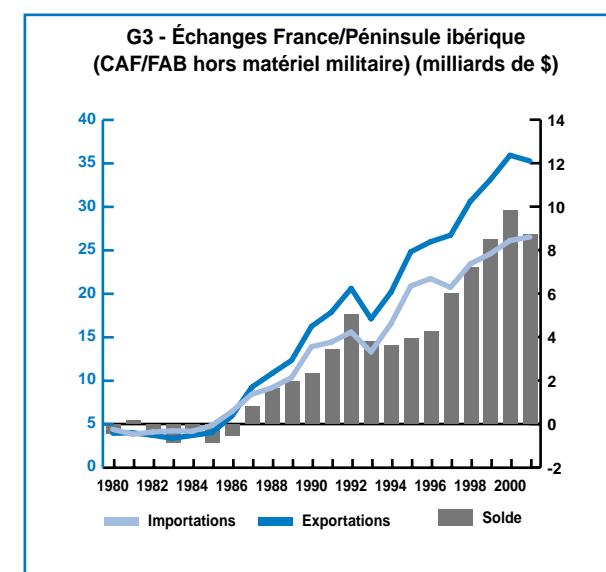
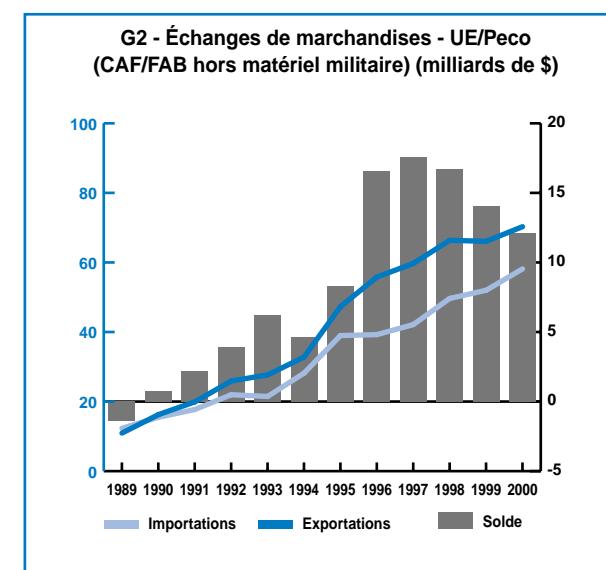
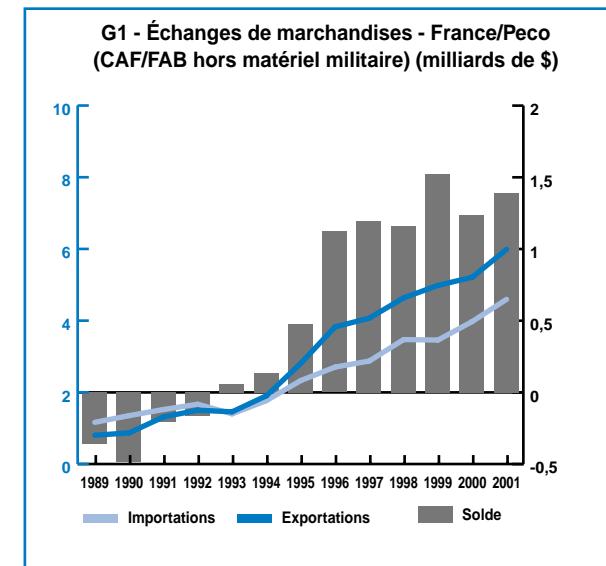
Une croissance des échanges encore à venir

La marge de progression des échanges entre l'Union européenne et les pays en accession reste importante. Des analyses économétriques montrent que les marges de manœuvre par rapport à un niveau d'échanges potentiel sont importantes : les exportations de la France à destination des Peco se situeraient ainsi à 50 % de leur niveau potentiel, et celles de l'ensemble de l'Union à 45 % (cf. encadré).

Certes, ces marges de manœuvre apparaissent encore plus fortes du côté des importations de l'Union ou de la France en provenance des Peco : celles-ci se situeraient en 1999 au tiers seulement de leur niveau potentiel.

La position commerciale actuelle des Peco en Europe témoigne de leur engagement géographique, mais aussi de la nécessité d'un réorientation sectorielle.

57 % des exportations des Peco sont déjà destinées au marché européen, ce qui représente un niveau d'engagement élevé. Dans certains secteurs, le poids des importations en provenance d'Europe centrale dans le total des importations de l'UE est important. C'est le cas des produits sidérurgiques, du verre, des matériaux de construction, des matériels de transport et des meubles, pour lesquels la part de marché des Peco dans les importations de l'Union oscille entre 20 % et 30 %. Pour les matériels de transport, la part prise par les



Poco (25 % des importations de l'UE) tient aux véhicules utilitaires. Mais ces performances touchent des secteurs où les importations actuelles de l'Union sont faibles, chacun de ces cinq secteurs comptant pour au maximum 1,6 % des importations globales de l'Union. Pour profiter davantage de leur intégration dans le marché unique, les Poco doivent améliorer leur spécialisation sectorielle en se positionnant sur des produits où les importations de l'Union sont fortes actuellement. C'est ainsi que pourra se résorber l'écart observé par rapport au niveau potentiel en matière d'importations en provenance des Poco.

Suppression des barrières : un avantage déterminant

L'adhésion des Poco à l'Union européenne va contribuer à supprimer une partie des barrières non tarifaires que ces pays subissent aujourd'hui, ce qui leur donnera un avantage vis-à-vis des autres pays émergents. Ainsi, par exemple, la suppression des procédures antidumping pourra favoriser les nouveaux membres de l'Union, vis-à-vis notamment des pays émergents d'Asie, particulièrement ciblés par ces procédures. Ces pays comptent pour plus de 60 % des mesures antidumping mises en œuvre par l'Union. L'Europe compte pour 30 %, dont les deux tiers pour les seuls pays candidats (cf. graphique 4).

De fait, la suppression des dernières barrières institutionnelles à l'échange avec l'Union européenne, ainsi que la plus grande stabilité économique et politique offerte par l'adhésion, contribueront à renforcer l'attractivité des Poco à l'égard des investissements les plus mobiles. Ce renforcement des implantations étrangères est source de croissance, de revenus et de débouchés. Les Poco qui réussissent à attirer les IDE bénéficient d'ores et déjà d'une croissance rapide et de gains en pouvoir d'achat notables. Les Poco sont ainsi appelés à se transformer en nouveaux marchés de consommation et à progresser dans les étapes de la spécialisation industrielle. Un tel cercle vertueux est un moyen de renforcer la compétitivité et l'attractivité de l'Union européenne dans son ensemble.

Modèles de gravité et niveau potentiel des échanges avec les Poco

Les modèles de gravité permettent d'estimer les échanges commerciaux en fonction de facteurs telles la richesse relative des partenaires commerciaux, leur distance géographique et leur appartenance à une union économique. À l'aide de ces modèles, il est possible de mesurer l'écart des échanges de l'Union européenne ou de la France avec chacun des six pays faisant partie des Poco comme avec leur ensemble.

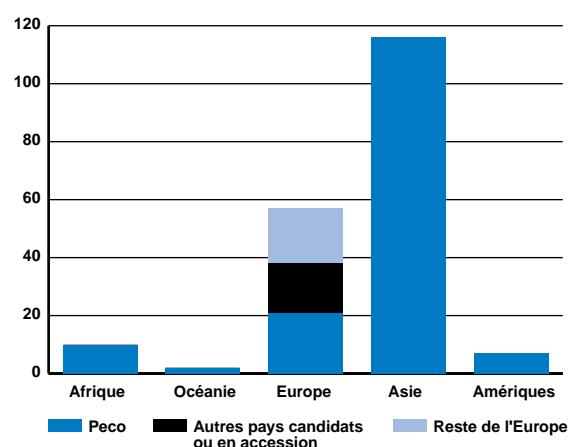
T1 - Écarts des flux commerciaux à leur niveau potentiel entre l'UE et certains pays en accession

Exportations					
1999	UE15	France	Allemagne	Autriche	Italie
Poco*	44 %	51 %	40%	54%	57%
Slovaquie	33%	29%	51%	15%	36%
Pologne	43%	62%	33%	58%	69%
Hongrie	77%	58%	101%	97%	57%
R. tchèque	36%	43%	32%	70%	41%
Bulgarie	44%	46%	37%	99%	38%
Roumanie	41%	43%	37%	67%	73%

Importations					
1999	UE15	France	Allemagne	Autriche	Italie
Poco*	30%	33%	29%	37%	36%
Slovaquie	30%	34%	45%	14%	42%
Pologne	22%	26%	19%	31%	29%
Hongrie	65%	56%	85%	64%	36%
R. tchèque	26%	27%	24%	56%	22%
Bulgarie	31%	30%	21%	30%	35%
Roumanie	33%	36%	28%	44%	61%

Note de lecture : en 1999, les exportations de la France vers la Pologne s'inscrivaient à 62 % de leur niveau potentiel, soit 38 % en deçà de ce que suggéreraient des facteurs comme le niveau de vie, la distance et la taille de la Pologne

G4 - Répartition des mesures antidumping instaurées par l'UE de 1998 à 2002 (nombre de cas par zone géographique)



Sources : Eurostat, Newcronos
Note : Poco = Pologne, Rép. tchèque, Slovaquie, Hongrie, Roumanie, Bulgarie. Autres pays candidats ou en accession : Lettonie, Lituanie, Estonie, Slovénie, Malte, Chypre, Turquie

L'entrée de la Chine à l'OMC : enjeux pour l'industrie française

La montée en puissance de la Chine

Avec l'ouverture du pays à la fin des années soixante-dix, le poids de la Chine dans l'économie internationale s'est considérablement accru au cours des deux dernières décennies.

Depuis 1980, les échanges extérieurs chinois ont été multipliés par 16 (en US \$). Le rythme de croissance, près de 14 % en moyenne annuelle, est nettement plus rapide que celui du commerce mondial (5,5 %). De fait, la part de marché mondiale de la Chine atteint près de 5 % en 2002, le marché chinois absorbant près de 4,5 % des importations mondiales. Ce développement rapide est dû en partie à l'insertion du territoire dans le processus de production asiatique. En atteste la progression des flux d'exportations et d'investissements directs étrangers (IDE) en provenance des pays développés d'Asie, notamment de Taïwan et de Corée. L'ouverture de l'économie a généré un afflux d'IDE : fin 2001, la Chine (hors Hong Kong) détenait près de 400 Mds de dollars d'IDE, au 6^e rang mondial des pays d'accueil de l'investissement international, et de loin au 1^{er} rang des pays émergents. Après un ralentissement des entrées d'IDE au milieu de la décennie quatre-vingt-dix, la tendance s'est récemment inversée, à l'occasion notamment de l'entrée de la Chine à l'OMC. De fait, la montée en puissance du pays dans l'économie mondiale, la normalisation de ses relations commerciales et la crise asiatique de 1997/98 ont déplacé le centre de gravité de l'Asie vers la Chine.

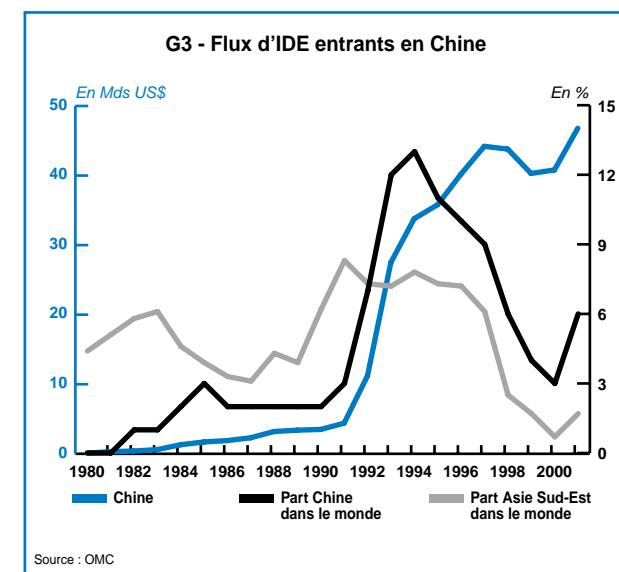
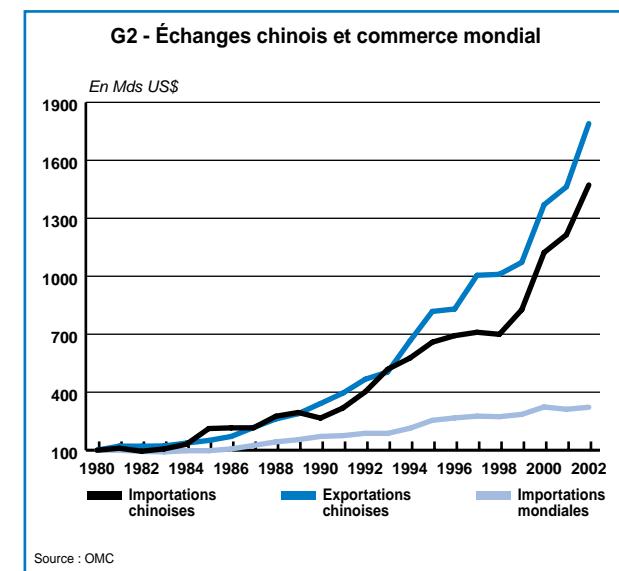
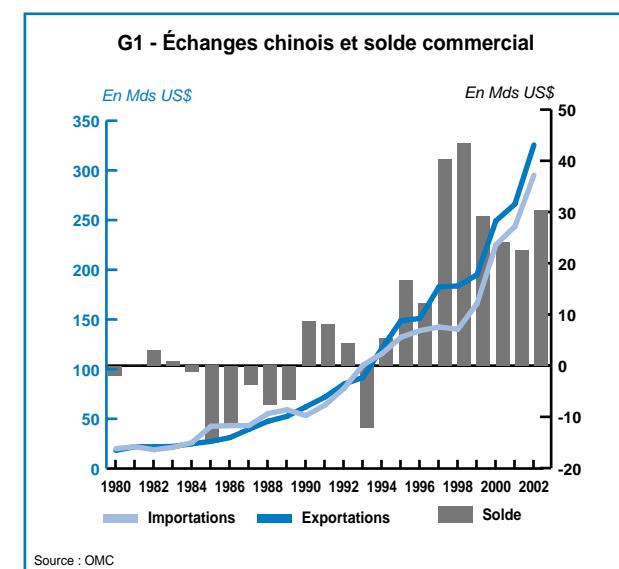
Un partenaire commercial encore modeste pour la France

En 2002, les exportations françaises en Chine se sont élevées à moins de 3,5 milliards d'euros, soit de l'ordre de 1 % de nos ventes totales à l'étranger. La Chine se situe ainsi au 14^e rang mondial de nos principaux clients, sans compter ce qui transite par Hong Kong (une forte proportion, sans doute de l'ordre de 50 %, des 2,7 milliards d'euros d'exportations françaises vers le territoire en 2002).

Symétriquement, nos importations en provenance de Chine ont dépassé 11 Mds d'euros (3,5 % de nos achats totaux), ce qui la situe au 8^e rang de nos principaux fournisseurs.

Sectoriellement, les échanges bilatéraux entre la France et la Chine reflètent la structure des avantages comparatifs des deux pays, avec une spécialisation de la Chine dans les secteurs intensifs en main-d'œuvre : les exportations françaises sont concentrées dans les biens d'équipement et les biens intermédiaires (plus de 70 % des ventes), alors que les exportations chinoises sont essentiellement des biens de consommation (70 %).

En 2002, la Chine a constitué notre second déficit bilatéral après l'Allemagne. Ce déficit n'a cessé de croître au cours des dix dernières années, marquées par la détérioration du solde des échanges de biens de consommation et l'apparition d'un déficit bilatéral dans le secteur des biens d'équipement.



Des investissements français en Chine encore peu nombreux

Fin 2000 (dernière année connue), le stock d'IDE français en Chine s'élevait à plus de 1,8 Md€, soit 0,4 % de notre stock total d'investissements à l'étranger (21^e rang mondial). Nos investissements en Chine sont majoritairement industriels (56 % du stock) et principalement orientés vers l'industrie chimique, l'automobile et les industries mécaniques. En regard, le secteur de l'énergie compte pour 16 % de notre stock d'IDE, devant les services financiers (12 %) et les services aux entreprises (9 %).

En nombre d'implantations, mesuré par l'enquête filiales conduite par la DREE, la présence française est plus forte : plus de 850 implantations françaises sont dénombrées en Chine (et près de 1 150 avec Hong Kong), représentant 4,5 % du total de nos implantations à l'étranger.

Une concurrence qui s'intensifie

L'intensité de la concurrence que les deux économies française et chinoise se livrent peut être mesurée en croisant la structure géographique et sectorielle des exportations de chaque pays. En 2001, la Chine expliquait 2,7 % de la concurrence totale subie par la France sur les marchés tiers (hors marchés domestiques chinois et français). Si le positionnement différencié des deux économies, en termes de secteurs mais aussi de gammes, se traduit par une concurrence modérée, elle tend toutefois à croître sous l'effet du développement du potentiel exportateur chinois : le poids de la Chine dans la concurrence subie par la France était de 1,6 % en 1995 et de 0,8 % en 1990.

La concurrence chinoise est forte sur les secteurs intensifs en main-d'œuvre : le cuir, les jouets et articles de sport, l'habillement, l'horlogerie, et l'électroménager. À l'opposé, la concurrence chinoise reste faible dans les secteurs forts de l'industrie française, à plus fort contenu technologique et/ou de haut de gamme : automobiles - construction et équipements -, moteurs, aéronautique, composants électroniques, pharmacie, boissons, cosmétiques.

De fait, la structure et l'intensité de la concurrence que la Chine exerce sur l'industrie française ne devraient être qu'à la marge modifiées par son entrée dans l'OMC : les principaux marchés à l'exportation de la France sont déjà ouverts aux produits chinois. Principale nuance à ce diagnostic, le secteur du textile-habillement, dans lequel la Chine possède de solides avantages comparatifs, sera affecté au niveau mondial par la suppression des quotas en 2005.

L'ouverture du marché chinois : une source d'opportunités pour la France

L'impact de l'entrée de la Chine à l'OMC sur le marché domestique français est modéré, mais il est d'une autre ampleur sur le marché chinois lui-même. La Chine a consenti des engagements importants, qui pourront être mis en œuvre graduellement, dans le cadre d'un mécanisme de suivi exigeant. Des réformes, déjà largement engagées, seront poursuivies : baisse des tarifs douaniers et simplification du système commercial. Surtout, de nouveaux chantiers seront ouverts : assouplissement du cadre de l'investissement et ouverture des services.

En particulier, la réduction des barrières tarifaires devrait profiter aux exportations françaises dans les secteurs où la France dispose d'avantages comparatifs : vins et spiritueux (réduction des droits de douane, de 45 % à respectivement 14 % et 10 % en 2004), cosmétiques (passage en moyenne de 30 % de droits à 10 % en 2005), véhicules automobiles (de plus de 50 % à 25 % au 1^{er} juillet 2006).

En 2002, la réduction des droits de douane semble avoir directement bénéficié aux exportations françaises d'alcool distillé, de produits laitiers, de produits automobiles et chimiques. Cet avantage est amplifié par la disparition des licences d'importation, dès l'accession, pour certains alcools, tabacs, céréales mais aussi pour des produits chimiques, des machines et appareils. Enfin, l'augmentation de certains contingents à l'importation intéresse les entreprises françaises. C'est notamment le cas des céréales. La Chine s'est ainsi engagée à ouvrir son marché au blé étranger à hauteur de 9,6 millions de tonnes en 2004 (cf. sur ces points, DREE Dossier, "Chine-OMC, un an après : quelles perspectives ?", février 2003).

Échanges industriels par produit

Le ralentissement confirmé en 2002

La tendance, esquissée en 2001, se confirme en 2002. Les biens d'équipement et les biens intermédiaires ralentissent de nouveau. Dans son ensemble, le solde industriel se redresse sous l'effet d'une baisse plus rapide des importations que des exportations. Les biens d'équipement sont les plus touchés par le phénomène, avec une baisse de 8,1 % des importations et de 6,6 % des exportations. Deux activités sont particulièrement concernées en 2002 : les TIC et les équipements aéronautiques. Les échanges de TIC sont en baisse pour la deuxième année consécutive, avec un recul plus marqué des exportations de 16,3 %. Le déficit reste constant, autour de 5 milliards d'euros. Les plus importantes baisses des ventes concernent le matériel informatique et les composants.

Concernant les importations, la montée en puissance de la Chine se confirme ; ce pays est désormais notre cinquième fournisseur.

En 2002, les ventes de matériels aéronautiques sont en retrait et ne permettent plus d'amortir la baisse quasi générale des ventes de biens d'équipement. Cette industrie subit, au second semestre 2002, le ralentissement du marché américain. Les flux mensuels moyens d'exportations vers ce pays sont ainsi passés de plus de 700 millions d'euros en début d'année à 500 millions en fin d'année. Les biens intermédiaires sont aussi en retrait, comme en 2001, 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.

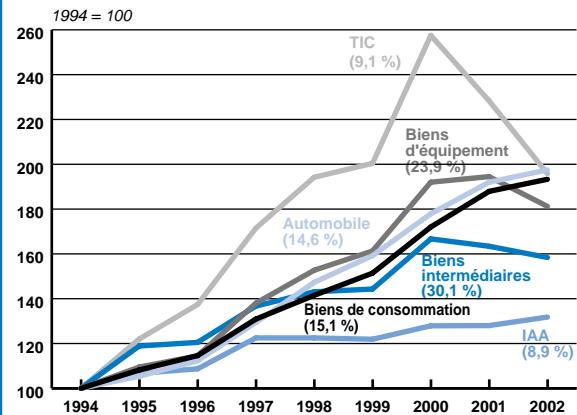
Bonne tenue des exportations de l'automobile et de la pharmacie

Les biens de consommation et l'industrie automobile ne semblent pas encore touchés par la récession et constituent l'élément moteur de nos échanges extérieurs. Le secteur automobile représente notre principal excédent avec plus de 11,1 milliards d'euros. Le secteur bénéficie d'une bonne tenue du marché espagnol, son principal débouché, et d'une progression sensible des ventes en Allemagne et en Italie au second trimestre 2002. La pharmacie enregistre une progression des ventes sur ses principaux marchés, à l'exception notable de l'Allemagne. Les États-Unis deviennent, en 2002, le principal débouché de ce secteur.

Une très bonne performance des IAA

Avec un excédent de plus de 6,7 milliards d'euros, les industries agroalimentaires confirment leur bonne tenue à l'export. Les ventes de boissons progressent fortement et représentent le premier poste à l'exportation du secteur des IAA. Les ventes de champagne ont ainsi progressé de 17,5 % en Grande-Bretagne et de 21,4 % aux États-Unis, les deux plus importants marchés du secteur (37 % des ventes de l'ensemble des vins). L'excédent de la branche s'améliore de 400 millions d'euros et s'établit à plus de 7,7 milliards.

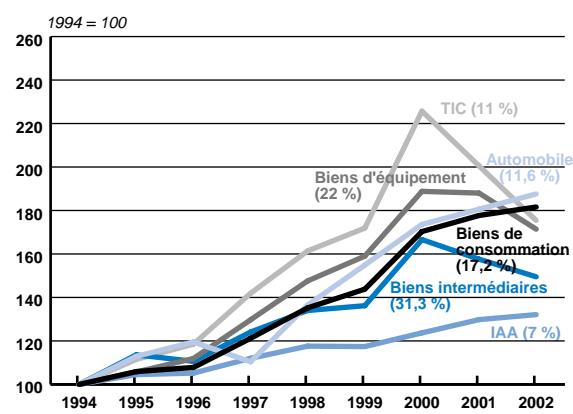
G1 - Évolution des exportations (CAF) par produit



Source : Douanes (juillet 2003)

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

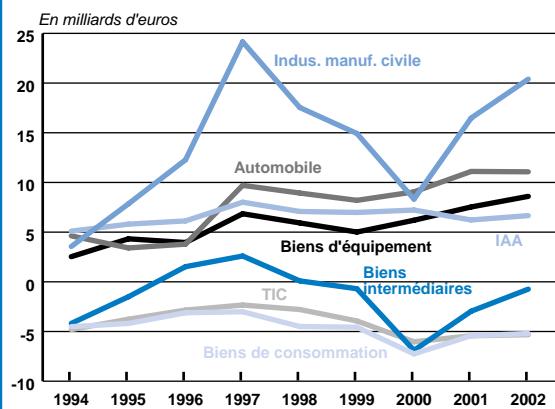
G2 - Évolution des importations (FAB) par produit



Source : Douanes (juillet 2003)

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

G3 - Solde des échanges des différents produits industriels



Source: Douanes (juillet 2003)

Note : industrie manufacturière civile y compris IAA et hors énergie

Commerce extérieur français par produit										
		2001			2002			Évolution 02/01		var. solde
		Export (en M€)	Import (en M€)	Solde (en M€)	Export (en M€)	Import (en M€)	Solde (en M€)	Export	Import	02/01 (en M€)
EC	Total biens de consommation	47,6	53,5	-5,9	49,3	54,9	-5,5	3,6%	2,5%	0,4
C1	Habillement-cuir	9,0	15,9	-6,9	9,2	16,1	-7,0	2,0%	1,3%	0,0
C11	Articles d'habillement et fourrures	5,5	10,8	-5,3	5,7	10,9	-5,1	3,4%	0,4%	0,1
C12	Cuir, articles de voyage, chaussures	3,4	5,1	-1,7	3,4	5,3	-1,8	-0,2%	3,2%	-0,2
C2	Édition-imprimés	1,9	1,9	0,0	2,0	2,0	0,0	0,7%	2,8%	0,0
C20	Produits de l'édition, imprimés ou reproduits	1,9	1,9	0,0	2,0	2,0	0,0	0,7%	2,8%	0,0
C3	Pharmacie-parfumerie-entretien	22,5	14,6	7,9	24,5	16,2	8,4	8,8%	10,4%	0,5
C31	Produits pharmaceutiques	14,7	12,2	2,6	16,2	13,5	2,7	9,8%	10,6%	0,2
C32	Savons, parfums et produits d'entretien	7,8	2,5	5,3	8,3	2,7	5,6	7,0%	9,4%	0,3
C4	Équipement du foyer	14,2	21,1	-6,9	13,7	20,6	-6,9	-3,3%	-2,1%	0,0
C41	Meubles	2,5	4,1	-1,6	2,4	4,1	-1,7	-3,4%	1,1%	-0,1
C42	Bijoux, instruments de musique	1,4	1,7	-0,4	1,3	1,4	-0,2	-7,8%	-16,4%	0,2
C43	Articles de sport, jeux et produits divers	2,4	4,1	-1,7	2,5	3,9	-1,4	4,1%	-4,5%	0,3
C44	Appareils domestiques	2,2	3,2	-1,0	2,1	3,3	-1,2	-6,4%	2,7%	-0,2
C45	Réception, enregistrement, reproduction	4,0	5,3	-1,4	3,8	5,5	-1,6	-3,2%	3,2%	-0,3
C46	Mat. optique, photographique et d'horlogerie	1,8	2,7	-0,9	1,7	2,4	-0,7	-6,2%	-10,0%	0,2
ED	Total industrie automobile	46,5	35,4	11,2	47,9	36,8	11,1	2,9%	4,1%	-0,1
D01	Produits de la construction automobile	32,7	25,4	7,3	33,7	26,3	7,5	3,1%	3,3%	0,2
D02	Équipements pour automobiles	13,8	9,9	3,9	14,2	10,6	3,6	2,5%	6,1%	-0,3
EE	Total biens d'équipement	84,0	76,6	7,4	78,5	70,4	8,0	-6,6%	-8,1%	0,6
E1	Matériel de transport	28,0	15,4	12,6	25,3	14,9	10,5	-9,5%	-3,4%	-2,1
E11	Produits de la construction navale	2,7	1,2	1,5	2,0	1,5	0,5	-26,8%	29,4%	-1,1
E12	Matériel ferroviaire roulant	0,6	0,3	0,4	0,8	0,3	0,5	27,9%	7,9%	0,2
E13	Construction aéronautique et spatiale	24,0	12,5	11,5	21,9	11,6	10,3	-8,8%	-7,2%	-1,2
E14	Cycles, motocycles, matériel de transport	0,6	1,5	-0,8	0,6	1,5	-0,8	0,0%	1,1%	0,0
E2	Équipements mécaniques	27,3	28,1	-0,8	27,7	26,3	1,4	1,3%	-6,6%	2,2
E21	Éléments en métal pour la construction	0,8	0,9	-0,1	0,7	0,9	-0,2	-3,9%	5,8%	-0,1
E22	Réservoirs, chaudières, chaudronnerie	0,8	0,5	0,3	0,6	0,6	0,0	-25,6%	7,0%	-0,2
E23	Équipements mécaniques	7,8	7,4	0,4	8,6	7,5	1,1	11,2%	2,2%	0,7
E24	Machines d'usage général	7,2	7,1	0,1	7,3	6,5	0,8	0,7%	-8,9%	0,7
E25	Machines agricoles	1,2	2,1	-0,9	1,3	2,2	-0,9	12,0%	4,1%	0,1
E26	Machines-outils	1,7	3,4	-1,7	1,5	2,7	-1,1	-9,3%	-21,4%	0,6
E27	Autres machines d'usage spécifique	7,7	6,6	1,0	7,4	5,8	1,6	-3,8%	-12,6%	0,5
E28	Armes et munitions	0,3	0,1	0,2	0,3	0,1	0,2	-5,7%	8,5%	0,0
E3	Équipement électrique et électronique	28,7	33,1	-4,4	25,4	29,3	-3,8	-11,3%	-11,5%	0,6
E31	Machines de bureau et matériel informatique	9,4	16,3	-6,9	7,6	14,3	-6,7	-19,0%	-12,4%	0,2
E32	Moteurs, génératrices, transformateurs élect.	3,2	2,7	0,6	3,0	2,5	0,5	-7,7%	-6,3%	-0,1
E33	Émission et transmission du son et de l'image	8,3	6,0	2,3	6,9	4,3	2,6	-16,8%	-27,8%	0,3
E34	Matériel médico-chirurgical et d'orthopédie	3,2	3,6	-0,3	3,4	3,8	-0,3	6,1%	5,4%	0,0
E35	Matériel de mesure et de contrôle	4,5	4,6	0,0	4,5	4,4	0,1	-0,4%	-3,1%	0,1
EF	Total biens intermédiaires	101,5	104,7	-3,1	98,7	100,0	-1,3	-2,8%	-4,5%	1,8
F1	Produits minéraux	5,7	6,7	-0,9	5,7	6,7	-1,0	-0,2%	0,2%	0,0
F11	Minerais métalliques	0,0	0,7	-0,7	0,0	0,8	-0,8	-9,3%	14,7%	-0,1
F12	Produits divers des industries extractives	0,6	0,7	-0,1	0,6	0,6	0,0	2,2%	-4,8%	0,0
F13	Verre et articles en verre	2,8	2,3	0,5	2,9	2,2	0,6	2,2%	-1,3%	0,1
F14	Prod. céramiques, matériaux de construction	2,3	3,0	-0,7	2,2	3,0	-0,7	-3,6%	-1,2%	0,0
F2	Industrie textile	7,6	8,6	-1,0	7,3	8,2	-0,9	-4,1%	-4,9%	0,1
F21	Produits filés, tissés ou ennoblis	4,0	3,0	1,0	3,7	2,6	1,1	-6,7%	-11,3%	0,1
F22	Articles et produits textiles	2,2	2,9	-0,7	2,3	2,9	-0,6	3,9%	1,3%	0,0
F23	Étoffes et articles à maille	1,4	2,8	-1,4	1,2	2,6	-1,4	-9,6%	-4,4%	0,0

Commerce extérieur français par produit											
		2001			2002			Évolution 02/01		var. solde	
		Export (en M€)	Import (en M€)	Solde (en M€)	Export (en M€)	Import (en M€)	Solde (en M€)	Export	Import	02/01 (en M€)	
F3	Industrie bois-papier	8,4	11,6	-3,2	8,3	11,2	-2,9	-1,5%	-3,3%	0,3	
F31	Produits du travail du bois	2,0	2,8	-0,9	1,9	2,7	-0,8	-3,2%	-3,6%	0,0	
F32	Pâte à papier, papiers et cartons	4,4	6,1	-1,7	4,6	6,0	-1,4	3,1%	-2,5%	0,3	
F33	Articles en papier ou en carton	2,0	2,6	-0,6	1,8	2,5	-0,7	-10,1%	-5,0%	-0,1	
F4	Chimie-caoutchouc-plastique	37,7	37,3	0,4	37,3	36,4	0,9	-1,1%	-2,4%	0,5	
F41	Produits de la chimie minérale	2,9	3,9	-1,0	2,7	3,5	-0,8	-5,7%	-9,0%	0,2	
F42	Produits de la chimie organique	15,5	14,0	1,5	14,9	13,2	1,6	-4,0%	-5,3%	0,1	
F43	Produits de la parachimie	9,4	8,5	1,0	9,7	8,6	1,1	2,4%	1,7%	0,1	
F44	Fibres artificielles ou synthétiques	0,6	1,1	-0,5	0,6	1,0	-0,4	4,3%	-4,8%	0,1	
F45	Produits en caoutchouc	4,0	2,8	1,2	3,9	2,8	1,1	-1,7%	1,2%	-0,1	
F46	Produits en matières plastiques	5,3	7,2	-1,8	5,5	7,3	-1,7	3,7%	1,1%	0,1	
F5	Métallurgie et transformation des métaux	22,2	23,3	-1,1	22,2	22,0	0,1	-0,3%	-5,5%	1,2	
F51	Sidérurgie et 1 ^{re} transformation de l'acier	10,5	9,1	1,4	11,0	8,9	2,1	4,4%	-2,2%	0,7	
F52	Métaux non ferreux	5,7	7,8	-2,1	5,2	6,7	-1,5	-9,4%	-14,1%	0,6	
F55	Produits métalliques	6,0	6,5	-0,5	6,0	6,5	-0,5	0,2%	0,4%	0,0	
F6	Composants	19,9	17,2	2,7	17,9	15,4	2,5	-9,7%	-9,9%	-0,2	
F61	Matériel électrique	11,5	9,3	2,2	11,2	8,9	2,3	-3,1%	-4,9%	0,1	
F62	Composants électroniques	8,3	7,8	0,5	6,8	6,6	0,2	-18,8%	-16,0%	-0,3	
		Total production manufacturière, hors IAA	279,7	270,1	9,5	274,4	262,1	12,3	-1,9%	-3,0%	2,7
EB	Total industrie agroalimentaire	28,1	21,9	6,2	29,1	22,4	6,7	3,3%	2,1%	0,5	
		Total industrie civile y c. IAA	307,8	292,1	15,7	303,4	284,5	19,0	-1,4%	-2,6%	3,2
EG	Total énergie	9,7	32,4	-22,7	9,2	30,6	-21,5	-5,3%	-5,4%	1,2	
G1	Combustibles	6,6	32,2	-25,6	6,0	30,3	-24,3	-9,2%	-5,9%	1,3	
G2	Eau-gaz-électricité	3,1	0,2	2,9	3,2	0,4	2,8	2,9%	62,8%	-0,1	
EA	Total agriculture	9,7	8,4	1,2	10,3	8,5	1,8	6,4%	0,3%	0,6	
EZ	Divers	1,5	1,7	-0,3	1,4	1,7	-0,3	-6,3%	-2,8%	0,0	
		Total CAF-FAB hors mat. militaire	328,7	334,6	-6,0	324,3	325,3	-1,0	-1,3%	-2,8%	5,0
		Total matériel militaire	2,1	0,6	1,4	3,2	0,7	2,6	55,8%	5,2%	1,1
		Total FAB - FAB y c. mat. militaire	330,7	328,6	2,1	327,5	319,4	8,1	-1,0%	-2,8%	5,9

Source : Douanes, juillet 2003

Les parts de marché industrielles de la France

2002 : reprise en valeur, tassement en volume

En 2002, les parts de marché manufacturières de la France en valeur s'améliorent par rapport aux 24 pays de l'OCDE (+0,2 point en glissement) et par rapport au monde, car l'appréciation de l'euro augmente mécaniquement le poids en valeur des échanges de la France et de ses partenaires européens. En volume, les parts de marché de la France se tassent (-0,1 point par rapport aux 24 pays de l'OCDE), conséquence du faible dynamisme des économies européennes plus que de l'érosion de notre compétitivité prix et coûts, dont les effets sont encore à venir.

Sur les vingt dernières années, les parts de marché de la France se sont effritées en valeur par rapport aux 24 pays de l'OCDE et par rapport au monde car de nombreux pays, notamment en Asie et en Europe (Espagne, Irlande), ont connu une croissance de leurs exportations plus rapide que la France.

L'OCDE rétrograde depuis dix ans

De 1991 à 2001, les exportations mondiales de produits manufacturés ont augmenté en moyenne de 6,3 % par an en volume tandis que le PIB mondial augmentait de 2,3 % par an. En valeur, la part des 24 pays de l'OCDE dans les exportations mondiales a perdu 9 points (soit 11 %) tandis que leur part dans les importations mondiales n'en perdait que 3. De 1997 à 2001, le solde commercial manufacturier des 24 pays de l'OCDE a été divisé par 10. Pendant que le déficit commercial américain doublait (163 Mds \$ d'accroissement), le solde global des 23 autres pays de l'OCDE s'effritait aussi (de 66 Mds \$).

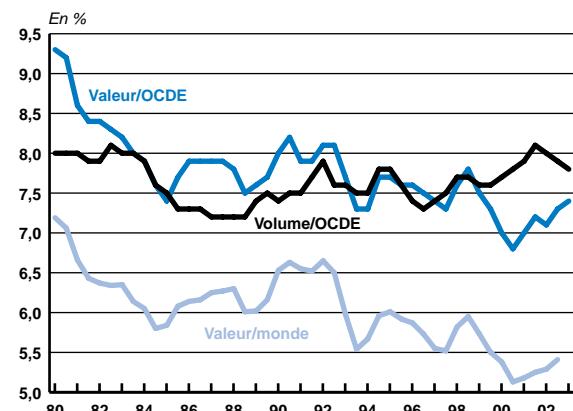
De 1995 à 2000, les exportations américaines ont cependant mieux résisté que celles de l'Europe et du Japon à l'émergence des nouveaux pays industriels. Depuis que les effets à court terme de la réunification allemande sont passés, les positions françaises et allemandes évoluent de concert ; les gains obtenus depuis deux ans sont bien modestes par rapport aux pertes antérieures.

Les gagnants de cette redistribution mondiale sont les NPI d'Asie et la Chine. Les premiers ont vu leur part de marché croître, de 0,9 % en 1987 à 3,6 % en 1999, mais leurs exportations se sont durement retournées en 2001. La Chine a dépassé la France dans les exportations mondiales alors que sa part de marché n'était que de 1 % en 1987. Les candidats à l'Union européenne connaissent une croissance bien plus modérée.

Parts de marché

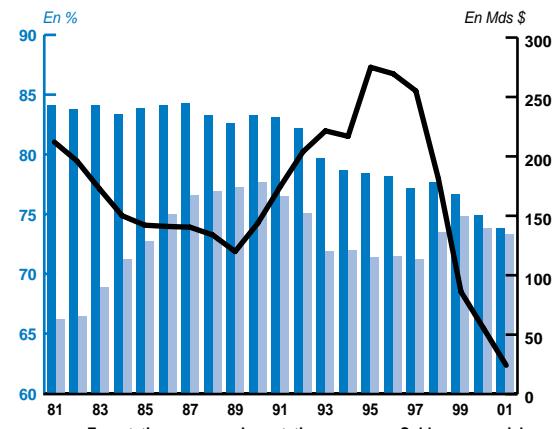
Les parts de marché absolues de la France mesurent le poids des exportations françaises dans les exportations mondiales. Les parts de marché relatives par rapport aux 24 pays de l'OCDE mesurent le poids des exportations de l'industrie manufacturière de la France dans celle des 24 pays de l'OCDE. Elles comparent donc la performance à l'exportation de la France par rapport à ce groupe de pays. Les 24 pays de l'OCDE sont les États-Unis, le Canada, le Mexique, le Japon, la Corée, la France, l'Allemagne, l'Italie, l'Espagne, la Belgique, le Luxembourg, les Pays-Bas, le Royaume-Uni, l'Irlande, l'Autriche, la Suède, la Finlande, le Danemark, la Grèce, la Norvège, la Suisse, la Turquie, l'Australie et la Nouvelle-Zélande.

G1 - Parts de marché de la France par rapport aux 24 pays de l'OCDE et au monde



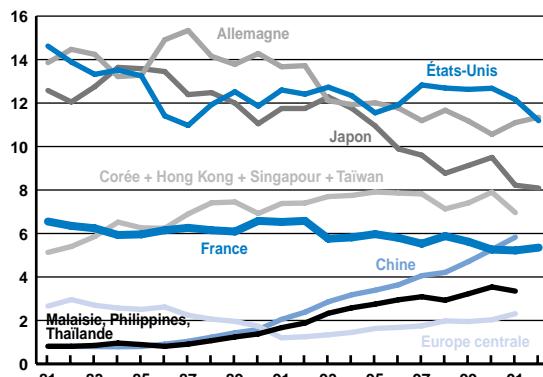
Sources : Direction de la Prévision et Chelem

G2 - Les 24 pays de l'OCDE dans le commerce mondial des produits manufacturés



Source : Chelem

G3 - Parts de marché mondiales



Sources : Chelem, actualisation DP et calcul Sessi

Champ : produits manufacturiers hors IAA

La France sur le marché des biens d'équipement

Un marché en croissance rapide

Le commerce mondial des biens d'équipement représente, en 2001, 29 % du commerce mondial de produits manufacturés hors IAA, soit 1 385 milliards de dollars. Dans un contexte de ralentissement mondial, il a baissé de 5,7 %. Au cours des dix années précédentes, il avait augmenté en moyenne de 7,7 % par an en valeur.

La France fait face à de nouveaux exportateurs

Sur ce marché très sensible à la croissance mondiale, le poids de grands pays industriels tels l'Allemagne, les États-Unis et le Japon décroît tendanciellement au profit de nouveaux pays industriels, essentiellement asiatiques. Ensemble, les trois grands pays ne détiennent plus que 36 % du marché en 2001, contre 52 % vingt ans plus tôt. La part de marché de la France décroît plus lentement que celle de ces trois grands pays. En 2001 toutefois, les parts de marché de l'Allemagne ont augmenté de 10 % tandis que celles de la France stagnaient. L'écart est notable dans la plupart des pays tiers.

En quinze ans, la Chine est devenue un exportateur de biens d'équipement de taille comparable à la France, sa part dans le commerce mondial passant de 0,2 % à 5,4 %. Sur la même période, la part de la Malaisie, des Philippines et de la Thaïlande est passée de 0,3 % à 4,2 %. En revanche, la part de la Corée du Sud, de Hong Kong, de Singapour et de Taïwan, qui avait augmenté régulièrement de 1981 à 1995, oscille depuis entre 8,5 et 9,5 %.

Comparativement aux pays d'Asie, la croissance des exportations des pays d'Europe centrale est plus récente. Jusqu'au début des années 90, leur part de marché diminuait. Son niveau actuel est encore modeste (1,9 %).

Une spécialisation forte : l'aéronautique

La France détient à l'exportation une position très forte dans l'aéronautique, et des positions assez fortes dans le matériel de BTP, les véhicules utilitaires (et ferroviaires), et les navires. Au cours des dix dernières années, elle a nettement développé ses positions dans le matériel de télécommunication. Dans ces spécialités, les taux de couverture sont supérieurs à 100 %.

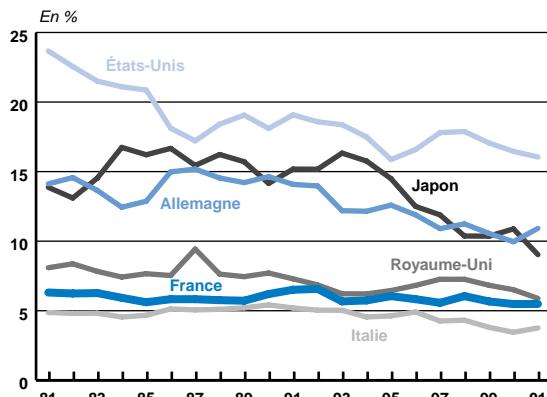
Inversement, elle est importatrice et peu présente à l'exportation dans le matériel informatique, les instruments de mesure, les machines spécialisées et les machines-outils.

Dans le matériel électrique et les fournitures électriques, les parts de marché à l'exportation sont relativement faibles, mais le marché intérieur est assez peu pénétré.

Les positions françaises se développent en Europe centrale

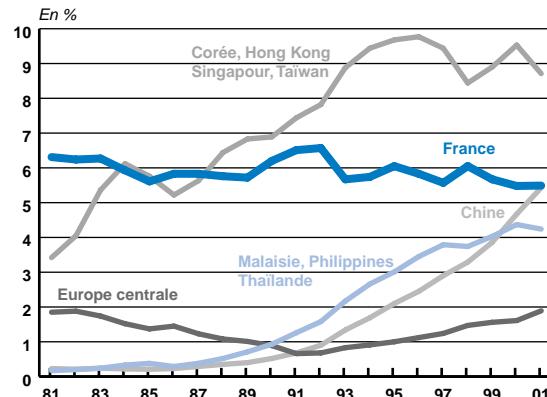
Sur le marché des biens d'équipement, la France détient des positions fortes en Europe, en particulier dans les véhicules utilitaires (et ferroviaires). En Italie, les positions françaises ont progressé au début des années 90 et ont tendance à décroître depuis. Elles s'effritent tendanciellement depuis dix ans en Allemagne et au Royaume-Uni.

G1 - Parts de marché des grands pays



Source : Chelem, juin 2003

G2 - Parts de marché des pays émergents



Source : Chelem, juin 2003

T1 - Les échanges de biens d'équipement de la France en 2001

	Exportations Répartition	Part de marché	Taux de couverture
Matériel agricole	1,5	7,7	64
Machines-outils	1,8	3,7	61
Matériel BTP	5,1	7,9	117
Machines spécialisées	6,5	5,2	104
Armement	-	-	-
Instruments de mesure	7,9	6,5	106
Matériel de télécommunication	11,8	5,8	124
Matériel informatique	11,3	3,4	64
Matériel électrique	3,6	5,6	128
Fournitures électriques	14,2	6,2	119
Véhicules utilitaires	6,5	7,0	99
Navires	2,6	6,4	190
Aéronautique et espace	26,9	17,4	195
Biens d'équipement	100,0	6,7	115

Source : Chelem, juin 2003

L'exposition de la France au marché américain a sensiblement augmenté dans les années récentes. En effet, la part de la France sur le marché américain augmente depuis 1995, et, parallèlement, la croissance américaine a dopé ce marché. Ainsi, la part des États-Unis dans les exportations françaises de biens d'équipement est passée de 9 % à 15,3 % entre 1996 et 2001. Ceci vaut en particulier pour les ventes d'aéronautique : les exportations d'aéronautique de la France vers les États-Unis ont doublé entre 1993 et 2000, où elles représentaient 39 % des exportations françaises d'aéronautique.

La part de marché de la France dans les pays d'Europe centrale (Hongrie, Pologne Tchéquie, Slovaquie, Bulgarie, Roumanie, Albanie) est voisine de sa part sur le marché mondial, mais elle progresse. Les exportations de la France vers cette zone comprennent proportionnellement beaucoup de véhicules utilitaires (et ferroviaires) et de matériels de télécommunication. Ces produits se sont développées rapidement (+ 280 % entre 1995 et 2000).

En revanche, les positions françaises restent très faibles en Asie.

À l'importation, la Chine aussi

Les pays de l'Union européenne ont, dans les importations françaises, une part bien supérieure à leur part sur le marché mondial. L'Allemagne, la Belgique et l'Italie nous fournissent des biens très divers pour des produits où la France est aussi fortement exportatrice - tels les véhicules utilitaires et ferroviaires, le matériel de BTP -, comme pour d'autres où la France est fortement déficitaire (machines). Dans le cadre d'une construction intégrée en Europe, les exportations aéronautiques génèrent aussi des courants d'importation d'Allemagne et du Royaume-Uni.

Le Royaume-Uni a fortement progressé sur le marché français au cours des années 80 (cf. graphique 4).

Les États-Unis ont, dans nos importations, une part voisine de leur part de marché dans le monde. 43 % de ces importations concernent l'aéronautique.

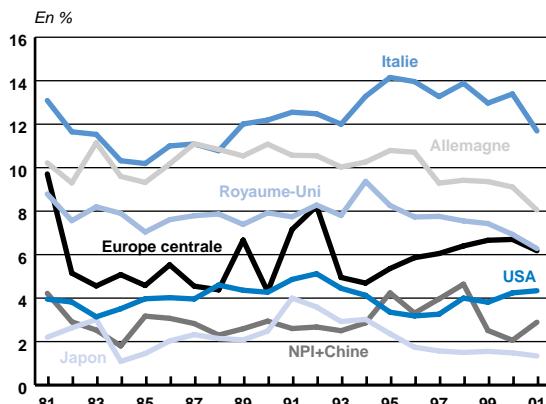
Les NPI d'Asie autres que la Chine et le Japon restent peu implantés en France, où leur part de marché globale reste inférieure à 40 % de leur part de marché mondiale dans le monde.

De 1985 à 1996, le marché français est devenu de plus en plus perméable aux exportations de la Chine. Depuis cinq ans, la part de marché de la Chine se développe au même rythme en France et dans le reste du monde. En France, sa part de marché est passée de 1,1 % à 3,2 %.

Par ailleurs, le marché français des biens d'équipement est de plus en plus ouvert aux importations en provenance des pays de d'Europe centrale. Depuis 1995, la part de ces pays dans les importations françaises de biens d'équipement est passée de 0,5 à 2,5 % et a dépassé leur part sur le marché mondial.

Les deux tiers des importations françaises de biens d'équipement en provenance du Royaume-Uni, des Pays-Bas, des pays d'Europe centrale, des NPI d'Asie et du Japon concernent du matériel informatique, du matériel de télécommunication ou des fournitures électriques.

G3 - Parts de marché de la France par pays



Source : Chelem juin 2003

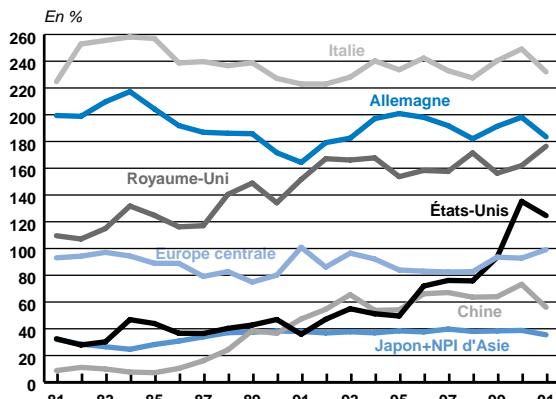
T2 - Fournisseurs de la France

En% des importations	1990	1995	2001
Allemagne	25,1	25,3	20,0
États-Unis	14,5	13,3	16,0
Royaume-Uni	10,3	9,9	10,2
Italie	12,3	10,8	8,5
UEBL	4,2	5,4	5,1
Pays-Bas	5,4	4,2	4,8
Espagne	3,9	4,4	4,4
NPI d'Asie	2,7	5,1	4,3
Japon	5,7	5,4	3,8
Chine	0,2	1,1	3,2
Europe centrale	0,4	0,5	2,5

Source : Chelem, juin 2003 (cf page 1)

G4 - Part de marché en France*

Part du marché mondial



Source Chelem juin 2003

* La part de marché de nos partenaires dans les importations françaises rapportée à leur part de marché dans les exportations mondiales

Les coûts salariaux horaires

L'impact des taux de change

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.

De 1996 à fin 2000, la forte dépréciation de l'euro a provoqué une envolée des coûts salariaux britanniques (+75 %) américains (+60 %) et japonais (+50 %). Depuis le début 2001, l'avantage de la zone euro vis-à-vis du Japon a disparu en raison de la baisse du yen et de la déflation rampante au Japon. Depuis le printemps 2002, la baisse du dollar a entraîné une baisse de 10 % du coût salarial horaire américain en euro. Seul l'avantage vis-à-vis du Royaume-Uni se maintient depuis deux ans.

La France perd son avantage au sein de la zone euro

Les évolutions des coûts salariaux horaires sont beaucoup plus serrées au sein de la zone euro. Depuis 1998, elles sont rigoureusement parallèles en Italie et en Allemagne. En revanche, compte tenu de la réduction de la durée du travail et malgré les accords de modération salariale et les baisses de charges qui l'on accompagnée, les coûts français évoluent plus rapidement que les coûts allemands et italiens. En quatre ans, l'écart en évolution a atteint 6 %.

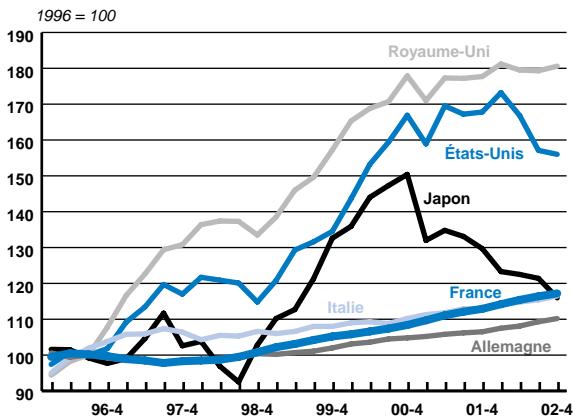
Les coûts français proches de la moyenne des grands pays européens

Parmi les grands pays européens, l'Italie a les coûts horaires les plus faibles et l'Allemagne les plus élevés. La France se situe à mi-chemin, à un niveau proche des Pays-Bas, de l'Autriche et, compte tenu du cours actuel de la Livre, du Royaume-Uni. Les pays du Sud (Portugal, Grèce, Espagne) ont des coûts nettement inférieurs. Le coût d'un ouvrier américain est voisin de celui d'un salarié italien moyen. Un ouvrier japonais de l'industrie coûte moins par heure travaillée qu'un salarié italien moyen, mais davantage qu'un salarié espagnol. Face à ces écarts de coûts, les écarts de productivité du travail sont importants.

La concurrence des futurs membres de l'Union européenne

Les dix pays qui s'apprêtent à entrer dans l'Union européenne représentent 20 % de la population actuelle de l'Union, et 20 % de sa population active. Leurs coûts salariaux horaires manufacturiers sont nettement plus faibles que ceux des membres actuels de l'Union, y compris les pays du Sud. Avec la France, le rapport des coûts est de 1 à 6, mais les écarts de productivité sont importants. La capacité de ces pays à attirer des investissements et à concurrencer l'industrie française dépend aussi de la qualification de leur main-d'œuvre, et de la stabilité de leur situation économique et sociale.

G1 - Évolution des coûts salariaux horaires en euros dans l'industrie manufacturière*



Sources : Eurostat, Newchronos

*y compris charges sociales

Japon : Bureau of Labor Statistics (BLS), actualisation 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	2000	2002
			4 ^e trimestre
États-Unis (ouvriers)	13,9	21,3	21,4
Japon (ouvriers)	16,5	23,8	19,2
Allemagne	27,4	28,5	30,2
France	22,4	24,0	26,3
Italie	17,8	19,5	20,8
Royaume-Uni	13,8	23,5	24,9
Espagne	15,0	15,1	16,0
Portugal		6,9	7,5

Sources : Pays européens, Eurostat et actualisation Sessi,

Japon et États-Unis, BLS et actualisation Sessi

T2 – La concurrence des candidats à l'Union européenne en 2000

	Population active (1) millions	Coût salarial horaire (2) euros
Pologne	17,4	3,95
Hongrie	4,2	3,68
Tchéquie	5,2	3,58
Slovaquie	2,6	3,05
Les 10 entrants	34,6	3,85 (3)
Autres candidats :		
Roumanie	11,4	1,28
Bulgarie	3,4	1,22

(1) Sources : BIT et OCDE,

(2) Champ : industrie manufacturière, source Eurostat

(3) Sources : Eurostat et estimation Sessi

Productivité et compétitivité-coût

Productivité : rebond en 2002 par ajustement de l'emploi

1995-2000 : avantage américain

Entre 1995 et 2000, 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, à l'exception de la France. Mais, en France, à la différence des États-Unis, les progrès de la productivité horaire du travail ont accompagné une réduction de la durée du travail.

En 2002, la productivité horaire rebondit aux États-Unis ...

Le retour de conjoncture qui a frappé les grands pays à partir de la fin 2000 a entraîné 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.

En 2002, la production s'est stabilisée aux États-Unis à un niveau faible (+1 % en glissement annuel) mais, mesurée par rapport à la production (voir note du tableau T1), la productivité horaire a rebondi (+4,2 %). En 2001, la productivité horaire avait progressé de 1,2 %, pour une production en baisse de 6,2 %. De 1995 à 2000, la productivité horaire dans l'industrie manufacturière avait augmenté en moyenne de 4,5 % l'an.

... et aussi en France

En France, la valeur ajoutée croît faiblement en glissement sur l'année 2002 (+1 %). L'emploi direct baisse, et la productivité horaire se reprend (+4,9 %). Depuis 1998, des biais dans le décompte de la durée du travail affectent dans la même proportion le calcul de cette productivité horaire (cf. encadré ci-contre) et le calcul du coût horaire, de sorte qu'ils n'ont pas d'impact sur le coût salarial par unité produite, qui permet d'apprécier la compétitivité-coût. En 2001, la baisse de la valeur ajoutée manufacturière avait été contenue (-1,1 %). L'ajustement du volume de travail avait essentiellement porté sur l'intérim et sur la durée du travail. La productivité horaire du travail hors intérim avait progressé en glissement de 1 %. En moyenne annuelle les évolutions 2001 et 2002 sont beaucoup moins contrastées, et la tendance sur un an est autour de 3,5 % au 1^{er} trimestre 2003.

La prise en compte de l'intérim a peu d'impact en 2002 sur l'évolution de la productivité par personne. Tel est également le cas lorsque l'on raisonne à moyen terme. A court terme, l'intérim permet toutefois d'amortir un choc de productivité provoqué par une rupture de croissance, comme ce fut le cas en 2001 (cf. encadré page suivante).

T1 - Évolution de la productivité horaire du travail dans l'industrie manufacturière

	1985-90	1990-95	1995-2000	2000-2001
États-Unis	2,4	3,3	4,5	-0,4
Japon	4,3	3,3	4,1	-1,5
France	3,2	4,0	4,6	2,7
Allemagne	2,1*	2,4*	2,4	1,3
Royaume-Uni	4,6	3,3	2,3	1,3

Source BLS, mai 2003

(*) Allemagne de l'Ouest jusqu'en 1995

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 ; en glissement annuel, il a progressé de 1,2 % en 2001 et de 4,2 % en 2002. Le second, plus proche de la valeur ajoutée, sert aux comparaisons internationales.

RTT et mesure de la productivité horaire du travail

La réduction de la durée du travail a été l'occasion, dans de nombreux cas, d'accroître la productivité horaire du travail. Ainsi, de nombreux accords se sont traduits par des réorganisations permettant de supprimer des temps morts, voire de lisser sur une base annuelle le flux de travail contractuel, ce qui permet de limiter le recours à des embauches temporaires pour absorber les pointes d'activité.

Les statistiques sur la durée du travail prennent mal en compte ces phénomènes. Elles surestiment la baisse réelle de la durée du travail opérée à l'occasion du passage aux 35 heures et, de ce fait, surestiment dans les mêmes proportions la hausse de la productivité horaire et la hausse des coûts salariaux horaires constatés depuis 1998.

En effet, le nombre d'heures pris en compte dans les statistiques françaises et internationales de coût horaire du travail et de productivité horaire est le nombre d'heures conventionnel affiché dans l'établissement et mesuré par l'enquête Acemo.

Sont ainsi étudiés certains changements négociés dans le mode de décompte du temps de travail, telle l'exclusion de temps de pause, d'habillage et des jours fériés. Ils ont permis d'absorber environ 20 % de la baisse affichée de la durée du travail.

Par ailleurs, l'enquête Acemo ne porte que sur les entreprises de plus de 10 salariés. Or le passage aux 35 heures a été beaucoup plus lent et beaucoup moins général dans les petites entreprises que dans les grandes.

Les précédents rapports de la CPCI avaient indiqué une évaluation du biais faite par la Dares.

T2 - Évolution de la productivité horaire du travail hors intérim dans la branche industrie manufacturière en France

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

	2000	2001	2002
Valeur ajoutée	6,9	-1,1	1,0
Productivité par personne hors intérim	5,2	-1,0	4,0
Réduction de la durée du travail*	3,5	2,2	0,7
Correction temps partiel	0,0	-0,1	0,1
Productivité horaire	8,8	1,0	4,9

Sources : Insee, comptes trimestriels, et enquête Acemo

L'intérim permet de lisser l'évolution de la productivité

Le recours à l'intérim permet aux entreprises 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.

En 2001, l'industrie française avait connu une rupture de croissance importante (T3). L'emploi d'intérim avait supporté l'essentiel de l'ajustement des effectifs, ce qui avait permis de limiter la baisse de la productivité par personne à 0,3 %, intérim compris, contre 1 % hors intérim. En 2002, la valeur ajoutée industrielle ne progresse que lentement (+1 %), mais l'ajustement des effectifs porte sur l'emploi direct. L'intérim représentant une faible part de l'emploi et évoluant modérément, sa prise en compte en 2002 affecte peu l'évolution de la productivité.

À moyen terme, le recours à l'intérim a également peu d'effet sur l'évolution de la productivité du travail dans l'industrie. Depuis 1995, la France a connu un développement important de l'intérim industriel. Pourtant, la prise en compte de l'intérim n'amènerait à réviser que de +1,4 % l'évolution du coût unitaire entre le 1^{er} trimestre 1995 et le 4^e trimestre 2002 (G2). La dérive est donc faible en regard des évolutions observées.

L'ampleur du recours à l'intérim et sa gestion au cours des

cycles économiques varie selon les pays, ce qui, en principe, limite la validité des comparaisons de productivité, car on compare alors la productivité des heures de travail fournies par le seul emploi direct. Concrètement, les écarts affectent les comparaisons à court terme de l'évolution de la productivité. Mais l'exemple de la France montre qu'ils ont peu d'effet sur les évolutions à moyen terme.

T3 - Évolution de la productivité du travail dans l'industrie manufacturière, emploi intérimaire compris

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

	2000	2001	2002
Valeur ajoutée (VA)	6,9	-1,1	1,0
Productivité par personne hors intérim	5,2	-1,0	4,0
VA + Coût salarial de l'intérim	7,3	-1,7	1,1
Effectifs de la branche y c. intérim	2,5	-1,4	-2,7
Productivité par tête y c. intérim	4,8	-0,3	3,8

* Sources : Insee et Dares

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.

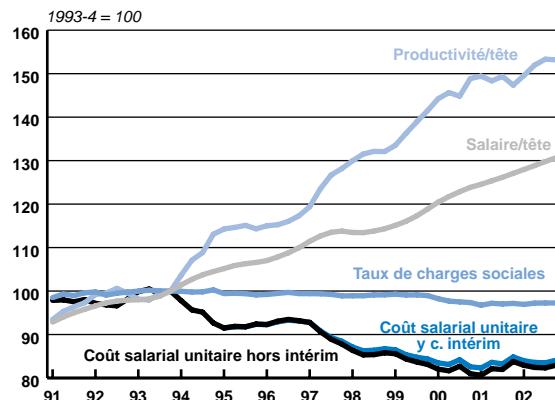
Compétitivité : position favorable de la France malgré l'évolution récente des coûts unitaires

Avec une productivité par personne qui progresse de 4 % en un an, les coûts salariaux unitaires hors intérim baissent de 1 % en glissement en 2002. En tenant compte de la reprise de l'intérim, la productivité par personne progresse à peine plus lentement (+3,8 %) et les coûts unitaires baissent de 0,9 %.

De 1996 à 1999, les coûts unitaires dans l'industrie manufacturière française avaient 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 % (voir rapport de la CPCI 2002, tableau T4 p 102).

En 2001 et 2002, la productivité horaire du travail a continué à progresser aussi rapidement en France qu'aux États-Unis. Mais la baisse récente du dollar a réduit notre avantage de coût vis-à-vis des États-Unis et du Japon (cf. fiches 44 et 46).

G1 - Le coût salarial unitaire et ses composantes dans l'industrie manufacturière française



Sources : Insee, comptes trimestriels, Dares et calculs Sessi

Compétitivité-coût, prix et marges

La compétitivité se tasse en 2002...

Par rapport aux 24 pays de l'OCDE, la compétitivité-coût (cf. encadré), qui s'était améliorée de 1996 à 2000 à la faveur de la faiblesse de l'euro, s'érode en 2002 (-1,2 % en glissement annuel), l'euro s'appréciant par rapport au dollar (graphique G1). Toutefois, la compétitivité-coût des entreprises françaises reste élevée : +29 % par rapport à la moyenne des années 1987-1996. En 2002, la compétitivité-prix (-2,3 %) se dégrade davantage que la compétitivité-coût, ce qui laisse supposer que les entreprises ont relâché leur effort de marge. En 2000 et 2001, elles avaient maintenu leurs efforts de marge tandis que la compétitivité-coût s'érodeait. De 1996 à 2000, l'accroissement de la compétitivité-coût leur avait permis de réduire les efforts de marge pour privilégier la rentabilité.

...en raison de la baisse du dollar

Rapportés aux coûts français, les coûts unitaires américains ont baissé de 11 % en 2002 en glissement annuel.

Par rapport à la zone euro, qui représente 47 % de la concurrence que nous livrent les 24 pays de l'OCDE, la compétitivité-coût progresse de 2,8 % en 2002. Depuis le milieu des années 90, les coûts unitaires français ont évolué plus lentement que ceux de nos concurrents européens, y compris l'Allemagne. Pour l'essentiel, l'écart avec l'Allemagne aurait été acquis entre 1996 et 2000. Or, les comparaisons directes de coûts unitaires en niveau concluent sur le passé à des évolutions beaucoup plus proches entre les deux pays. (cf. Rapport CPCI 2002, p 102). Du reste, fin 2002, les entreprises ont réduit leurs efforts de marge au sein de la zone euro.

À l'importation, la compétitivité-prix se dégrade

La compétitivité-prix à l'importation, mesurée par le rapport des prix d'importation aux prix de production, baisse tendanciellement car production et importations ne portent pas sur les mêmes produits. De la fin 1996 à début 2001, la compétitivité-prix a évolué au-dessus de la tendance. Mais elle se dégrade rapidement depuis le début 2001 et, depuis la mi-2001, évolue en dessous de la tendance. Corrigée de cette tendance, la compétitivité-prix s'est dégradée de 3,8 % de fin 2000 à fin 2002.

Les indicateurs de compétitivité à l'exportation

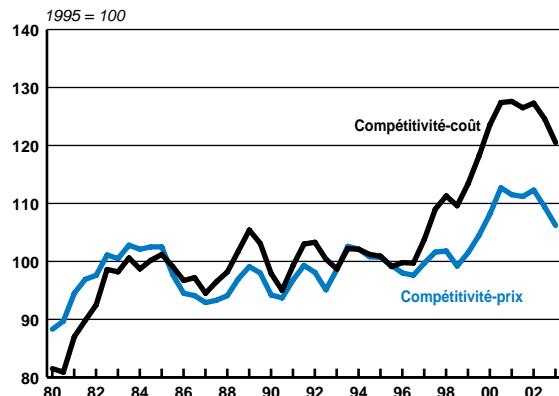
La compétitivité-coût compare l'évolution des coûts salariaux unitaires de la France (évolution du coût du travail corrigée de celle de la productivité) à celle de ses partenaires de la zone.

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 à l'exportation** compare l'évolution de nos prix d'exportation à celle de nos partenaires.

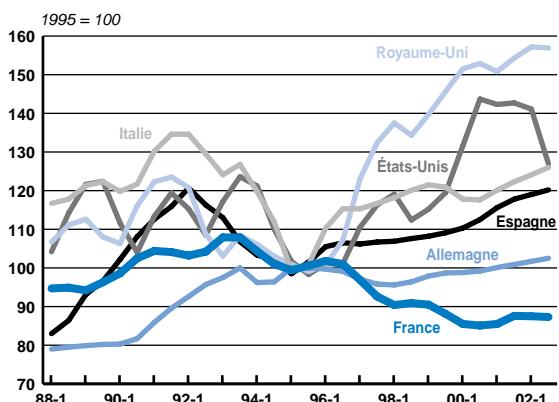
Ces éléments de comparaison sont restreints à une zone (OCDE, UE) et ne prennent pas en compte la concurrence exercée par les pays hors OCDE comme les Poco candidats à l'Union européenne ou encore les pays de l'Asie émergente. Leur concurrence s'exerce d'ailleurs bien davantage via le niveau du coût du travail qu'au travers de son évolution.

G1- France : Compétitivité-coût et prix par rapport aux 24 pays de l'OCDE



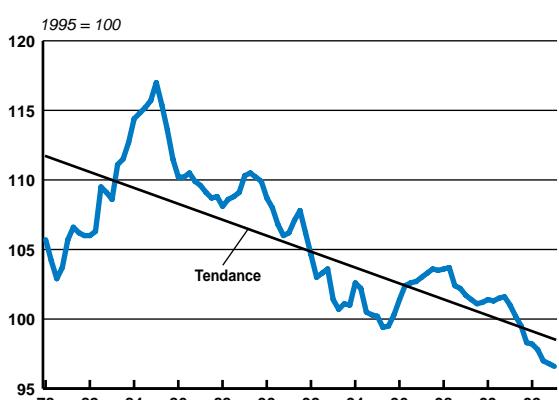
Source : Direction de la Prévision, juillet 2003

G2 - Les coûts salariaux unitaires de la France et de ses principaux concurrents en euros



Source : Direction de la Prévision, juin 2003

G3 - France : Prix d'importation/prix de production



Source : Insee, comptes trimestriels, juillet 2003

La compétitivité hors prix : qualité et image 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 de consommation : une image hors prix très favorable

La nouvelle enquête image 2002 du Centre d'observation économique (COE) concernant les produits de biens de consommation met en évidence une très bonne compétitivité hors prix de ces produits.

Mais une avance qui se réduit

Les biens de consommation présentant la meilleure image d'ensemble sur les aspects hors prix sont ceux en provenance d'Allemagne et de France, qui se détachent des autres pays étudiés. L'avantage de ces deux pays s'est cependant réduit depuis l'enquête réalisée en 2000, les produits italiens et japonais (contenu en innovation) bénéficiant dans le même temps d'une amélioration de leur positionnement.

Qualité et design en pointe, mais contenu en innovation en retrait (5^e rang)

L'image des produits français est excellente pour les critères intrinsèques aux produits, tels que la qualité et le design. Les produits français maintiennent leur position derrière les pays les plus performants sur ces critères, à savoir respectivement l'Allemagne et l'Italie. La notoriété ressort également comme un atout appréciable. Quant à l'image des prestations des réseaux de distribution (délais, service client, service commercial), elle figure désormais juste derrière celle des produits allemands. En revanche, leur contenu en innovation technologique recueille l'image la moins favorable et place la France au même 5^e rang qu'en 2000, et au 3^e rang européen derrière l'Allemagne et l'Italie. Seul le secteur de l'hygiène-beauté présente une image innovante. 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 en innovation.

Leur image prix est proche de la moyenne du marché, mais elle enregistre une sensible détérioration de positionnement au profit du Japon et à un moindre degré des États-Unis, en raison de l'appréciation de l'euro. Toutefois, les produits italiens et espagnols préservent leurs positions, sans doute en raison de comportements de marges différenciés.

Domination française dans l'agroalimentaire

La domination exercée par l'Allemagne et la France dans les secteurs de l'agroalimentaire et l'hygiène beauté pharmacie persiste. A l'exception des produits agroalimentaires, et malgré les scores importants obtenus sur le secteur de l'hygiène beauté (design et notoriété), les produits français se situent en deçà des produits allemands.

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 mieux 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.

T1 - Synthèse des scores relatifs obtenus par les biens de consommation français selon le secteur et pour chacun des critères

	Habillement	Équipem. logement	Hygiène beauté	IAA	Global
Qualité	+	0	++++	++++	++
Design	++	+	++++	++	++
Innovation	+	-	+++	++	+
Notoriété	+++	0	++++	++++	+++
Délais	++	+	+	++++	++
Service commercial	++	+	+	++	+
Service client	+++	0	++	+++	++
Hors-prix *	+++	+	++++	++++	+++
Prix	0	0	+	+	0
Qualité-prix	0	+	++++	+++	++

Source : COE - enquête image 2002

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.

T2 - Images par pays des produits de biens de consommation concernant leur contenu en innovation

	Habillement	Équipement maison	Hygiène beauté	IAA	Global
Allemagne	+++	+++	++++	++	+++
USA	+	+++	++	++	++
Japon	+++	++	0	+	++
France	+	0	++++	0	+
Italie	++++	0	0	0	+
R-U	--	--	0	--	--

Source : COE - enquête image 2000 (rappel)

L'indice 0 correspond à la moyenne, les indices extrêmes sur l'ensemble des pays sont représentés par ---- et +++++

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 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 design ergonomie, critère le plus apprécié

Les aspects hors prix des produits français sont jugés favorablement et de façon homogène. L'avantage qui ressort un peu plus est celui de l'ergonomie et du design. Les produits français soutiennent, sur ce point, la comparaison avec les 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'équipement électriques et mécaniques.

Le rapport qualité-prix des produits français donne 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.

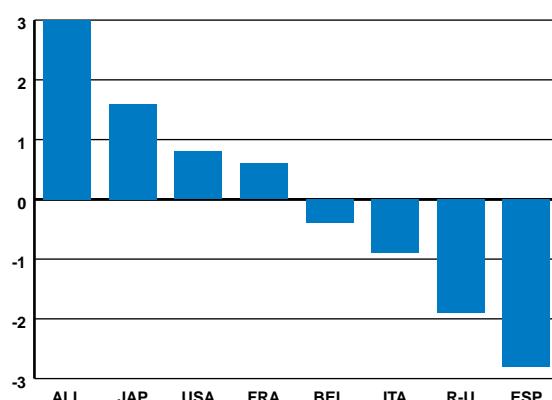
Un jugement homogène par secteur

Pour chacun des trois secteurs considérés (cf. tableau 3 sur les biens intermédiaires et équipements électriques et mécaniques), 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.

G1 - Image du rapport qualité-prix des biens intermédiaires et d'équipement



Source : COE - enquête image des biens intermédiaires et d'équipements 2001

T3 - Synthèse des scores relatifs obtenus par les biens intermédiaires et d'équipement français selon le secteur et pour chacun des critères

	Biens intermédiaires	Équipem. mécaniques	Équip. 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

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 - 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
R-U	7	7	7	6	7
Espagne	8	8	8	8	8

Source : COE - enquête image 2000

Flux d'investissements directs étrangers

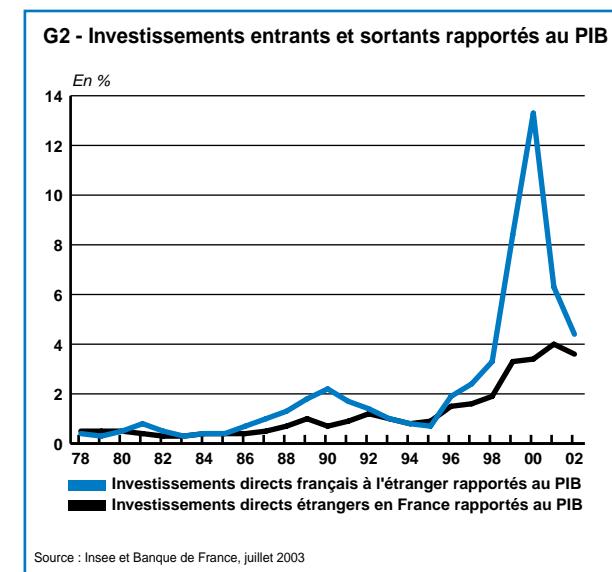
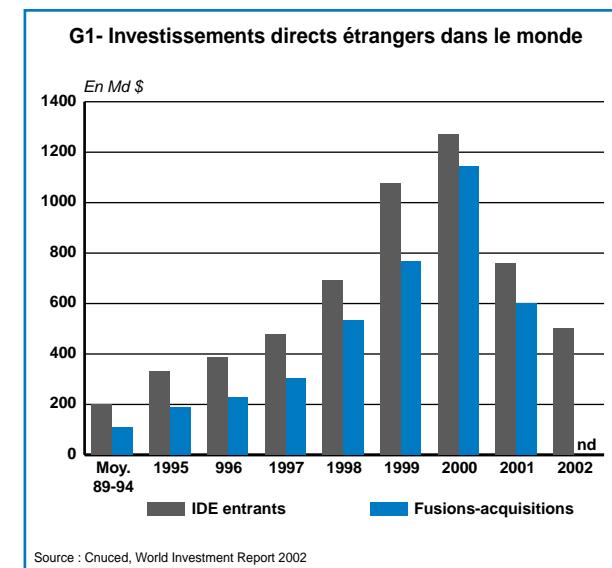
Le retourment des IDE épargne la France

En 2002, le recul des flux d'investissement dans le monde amorcé en 2001 se poursuit (cf. graphique 1). Il résulte principalement de la chute des flux à destination et en provenance des États-Unis et de la Grande-Bretagne. Seuls les pays d'Europe centrale et orientale et la Chine enregistrent une progression. En 2002, la Chine devient le premier pays d'accueil au monde des investissements étrangers avec plus de 52 milliards de dollars, dont l'origine est essentiellement asiatique et américaine. L'entrée de la Chine dans l'OMC devrait renforcer sa place comme pays d'accueil dans les prochaines années, en obligeant ce pays à assouplir les règles administratives encadrant l'entrée des capitaux étrangers sur son territoire. La France, 8^e investisseur en Chine, demeure peu présente sur ce marché (cf. fiche F41C). En 2002, les investissements français à destination de ce pays n'ont représenté que 0,2 % des investissements sortants.

En France, les investissements entrants et sortants représentent respectivement 3,6 % du PIB et 4,4 % du PIB en moyenne annuelle (cf. graphique 2). La baisse enregistrée en 2002 est beaucoup plus sensible pour les investissements sortants (une réduction de 37,4 milliards d'euros) et concerne surtout les opérations en capital social. En 2001, les investissements sortants avaient déjà été divisés par 2 en valeur, ils diminuent encore d'un tiers en 2002. Comme pour l'ensemble de nos partenaires économiques, cette baisse résulte de l'arrêt des très grosses opérations de fusions et d'acquisitions. Le phénomène est sensible pour les investissements réalisés dans l'Union européenne. Mesurés en nombre d'implantations et d'emplois créés, ces investissements demeurent, pour l'essentiel, concentrés sur 6 pays: Allemagne, Grande-Bretagne, Belgique, Espagne et Italie avec une nette domination des filiales de production.

IDE entrants : recentrage sectoriel

En 2002, la France occupe la première place en Europe pour les investissements entrants. La diminution rapide des investissements entrants en Grande-Bretagne depuis deux ans explique cette position. Point positif, les opérations en capital social se redressent fortement et dépassent le niveau de l'année 2000 grâce à un accroissement de 8,7 milliards d'euros. Ces opérations correspondent à l'implantation de nouveaux établissements, à des augmentations de capital ou des rachats d'entreprises existantes et sont réalisés à long terme. 75 % des flux provenaient de l'UE. L'Allemagne est passée de la 4^e place à la première place des investisseurs en France et a devancé la Grande-Bretagne, traduisant là encore le retourment de la conjoncture internationale et le recentrage des investissements sur des secteurs traditionnels tels que l'automobile, le verre, le bois, le papier et les IAA.



T1 - Les investissements directs entre la France et l'étranger

Md€	2000	2001	2002
Investissements directs	-145,7	-42,2	-11,7
Français à l'étranger	-192,6	-103,9	-66,5
Dont hors zone euro	-146,4	-53,2	-40,3
-capital social	-151,1	-60,9	-29,3
-bénéfices réinvestis	-7,8	-7,4	-7,4
-autres opérations	-33,7	-35,6	-29,8
étrangers en France	46,9	61,7	54,7
Dont hors zone euro	23,9	24	29,6
-capital social	29,9	23,1	31,8
-bénéfices réinvestis	2,6	2,4	2,7
-autres opérations	14,5	36,2	20,3

Sources : Ministère de l'Économie, des Finances et de l'Industrie et Banque de France (juillet 2003)

Note: un signe + traduit une diminution des avoirs des résidents ou une augmentation de leurs engagements.

Investissements " Greenfields " et attractivité

Investissements Greenfields : bonne tenue de la France en 2002

En 2002, selon l'agence pour les investissements internationaux (AFII), les investissements Greenfields annoncés se redressent nettement en valeur et retrouvent leur niveau de 1997 : plus de 4 milliards d'euros d'investissements annoncés (cf. graphique 1). Créant des capacités de production, ces investissements nouveaux ont un poids faible par rapport à l'ensemble des IDE (moins de 10 %) mais sont plus significatifs en termes de croissance économique future.

Leur redressement va de pair avec celui des opérations en capital social des investissements étrangers entrants, même si dans leur ensemble ces derniers se replient du fait des opérations de portefeuille (cf. fiche 48A).

Ces investissements Greenfields sont essentiellement concentrés dans trois grandes régions industrielles : Île-de-France, Rhône-Alpes et Nord – Pas-de-Calais. L'industrie automobile, les équipements électriques et électroniques sont les principaux secteurs concernés. Ils ont contribué à l'annonce de la création de 23 000 emplois.

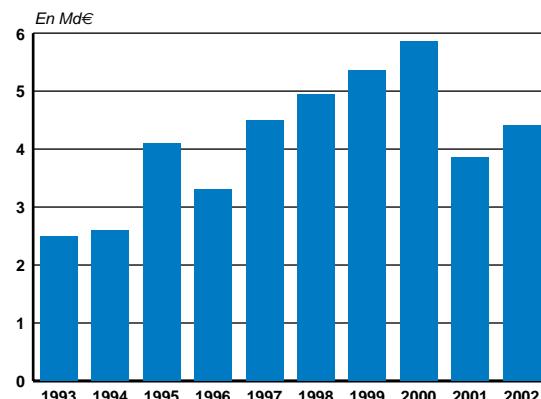
Attractivité de la France : un positionnement spécifique

En nombre de projets greenfields, la France resterait à la seconde place en Europe, derrière le Royaume-Uni, mais nettement devant les autres pays, selon l'étude annuelle d'Ernst et Young (cf. graphique 2). La montée des Poco affecte très légèrement son poids relatif (13 % des projets) dans un ensemble européen en légère régression. Sur l'industrie proprement dite, la France partage déjà la première place avec le Royaume-Uni.

En revanche, dans les flux mondiaux d'investissements directs entrants, la position de la France se redresse très fortement, après être passée de 6 % en 1995 à 3 % en 2000, elle revient à plus de 10 % en 2002 (cf. graphique 3). Cette progression s'explique par le reflux des investissements à destination des États-Unis et de la Grande-Bretagne, et la crise des TIC.

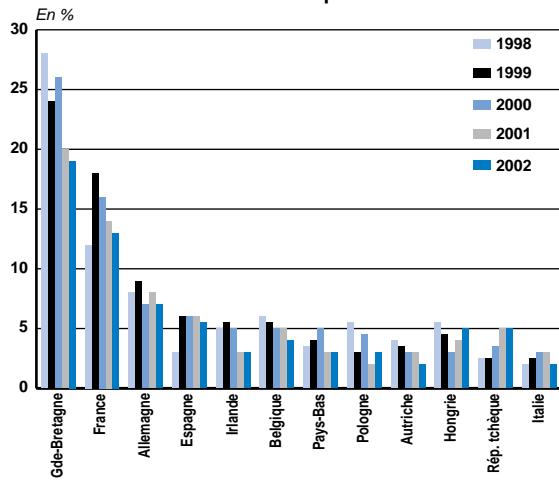
Ernst & Young mesure aussi l'attractivité des pays pour les investisseurs internationaux à partir d'enquêtes d'opinions comportant 17 critères qualitatifs. En 2002, ce baromètre distingue deux modèles d'attractivité en Europe. Un premier groupe de nations rassemble la France et l'Allemagne. Dans ce cas, l'attractivité repose prioritairement sur la qualité de la main-d'œuvre, la taille du marché intérieur, la qualité des infrastructures, la stabilité monétaire et la situation géographique. Ces pays se distinguent clairement de l'Irlande ou de la Grande-Bretagne, qui mettent en avant la fiscalité, les coûts salariaux et le droit du travail comme les facteurs déterminant de leur attractivité. Toutefois, ce type de classement international doit être relativisé car il ne reflète qu'imparfaitement la diversité des stratégies d'attractivité des nations. La question de la fiscalité, en particulier, est très controversée et conduit à des indicateurs divergents selon l'angle choisi (fiscalité nominale ou fiscalité apparente en tenant compte des comportements d'optimisation et des taxes locales).

G1 - Investissements Greenfields annoncés en France

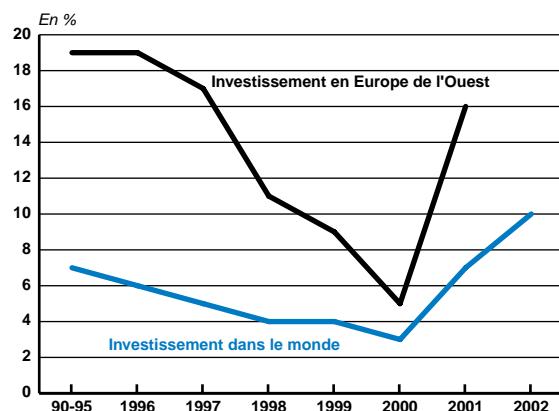


Sources : AFII, Banque de France, mai 2003

G2 - Part des différents pays dans les projets Greenfields annoncés en Europe en 2002



G3 - Part des investissements entrants en France dans les flux d'investissements du monde et de l'Europe de l'Ouest



Source : WIR 2002, Cnuced

Implantations étrangères en France et françaises à l'étranger

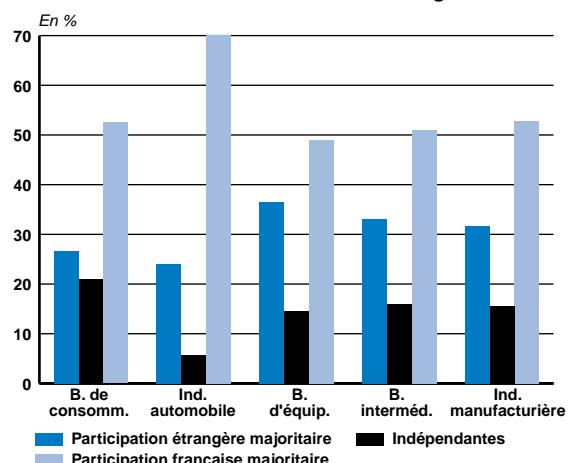
Implantations industrielles étrangères : une croissance continue

Le poids économique des entreprises étrangères dans l'industrie manufacturière en France a augmenté de manière quasi constante depuis 20 ans. La part de l'emploi manufacturier sous "contrôle étranger" a ainsi doublé depuis 1980 (cf. graphique 1). En 2000, les filiales étrangères représentaient 31,7 % des effectifs employés, 35,1 % de la valeur ajoutée et 37 % de l'investissement. Notre pays se situe devant la plupart des autres pays européens et au-dessus de la moyenne des pays de l'OCDE. Quatre pays se partagent l'essentiel des stocks : les États-Unis, l'Allemagne, la Grande-Bretagne et les Pays-Bas. Les filiales industrielles étrangères localisées sur le territoire, opèrent principalement dans les secteurs des biens intermédiaires (bois, papier, industrie chimique et métaux non ferreux) et des biens d'équipement (équipements mécaniques, matériels informatiques). Ces entreprises sont très dynamiques à l'export et pèsent pour plus de 38 % des exportations de l'ensemble de l'industrie manufacturière. Dans certains domaines comme la fabrication de machines de bureau et de matériel informatique, elles peuvent représenter 80 % du chiffre d'affaires et des exportations. Les échanges des filiales industrielles étrangères sont excédentaires mais les déficits apparaissent lorsqu'on intègre les filiales de commerce de gros des groupes industriels étrangers (cf. Rapport CPCI 2002, fiche 23)

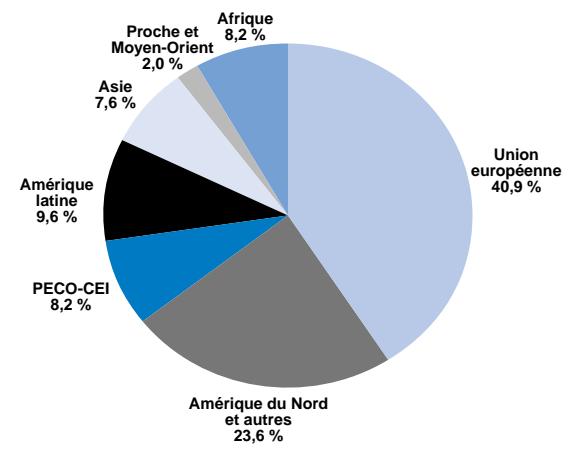
Filiales françaises, un ralentissement des implantations industrielles

L'industrie manufacturière représente 42 % des effectifs et 39 % des implantations françaises à l'étranger en 2001. Les trois premiers secteurs présents à l'international sont les équipements électriques, les matériels de transports et les produits minéraux et métaux non ferreux (cf. graphique 3). La fabrication d'équipements électriques, la chimie et la métallurgie ont été les secteurs les plus dynamiques dans le passé, mais dans la période la plus récente, seul le secteur de l'électricité-gaz et eau a enregistré une forte croissance à l'international. Le mouvement d'internationalisation rapide des firmes françaises, au cours de la seconde moitié de la décennie 1990, a surtout concerné les services et le commerce. Ces secteurs représentent désormais plus de 47 % des filiales situées à l'étranger. Le profil par activité de la présence française varie fortement en fonction des pays. Mesurée en nombre d'implantations, la présence française en Allemagne, aux Pays-Bas, au Portugal et en Irlande (56 % des implantations) conserve un profil industriel plus marqué alors que la Belgique et le Luxembourg (28,2 % des implantations) se caractérisent par une forte orientation tertiaire. Malgré une croissance rapide du nombre de filiales industrielles en Espagne et au Portugal depuis leur entrée dans l'Union européenne, l'Allemagne demeure le principal pays d'accueil des investissements industriels (57 % du total des investissements français dans ce pays en 2001).

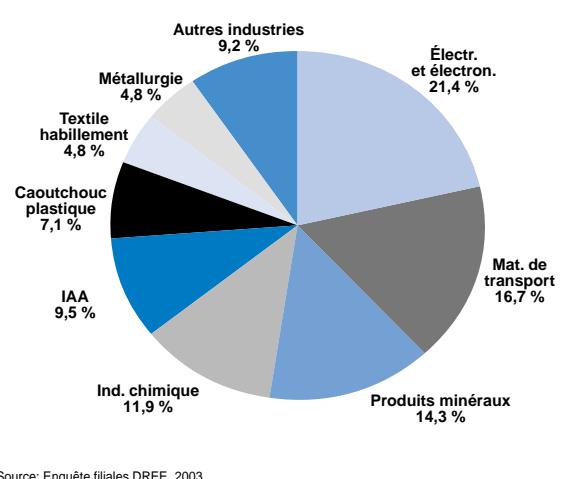
G1 - Part des effectifs sous contrôle étranger en 2000



G2 - Répartition des effectifs des implantations françaises à l'étranger par zones géographiques en 2001



G3 - Répartition sectorielle des effectifs des implantations industrielles françaises à l'étranger en 2001



Stratégie extérieure des groupes industriels internationaux

Quelques grands groupes dominent les échanges extérieurs de la France

Le commerce extérieur, et encore plus les échanges intragroupe, sont l'affaire de seulement quelques grands groupes industriels internationaux (cf. encadré). Ainsi, en 1999, la moitié des échanges extérieurs français est réalisée par environ 750 entreprises appartenant à 210 grands groupes internationaux. Les 800 plus grands réalisent les deux tiers des 530 milliards d'euros d'échanges de biens manufacturés, avec 2 500 entreprises sur les 26 000 firmes industrielles et de commerce de gros qui les composent. Ils sont aussi responsables de près de 90 % des échanges intragroupe en 1999, soit un tiers du commerce extérieur.

L'intragroupe permet une coordination mondiale du groupe

Ces grands groupes internationaux utilisent les échanges intragroupe comme moyen de coordination mondiale. De fait, les échanges intragroupe résultent majoritairement d'une stratégie d'ensemble définie par la tête de groupe (60 % de ces échanges en 1999), et non de décisions autonomes des filiales (30 % des échanges) (cf. tableau 1). L'autonomie de décision apparaît nettement plus faible pour les filiales de groupes étrangers installés en France (11 % de leurs échanges intragroupe), mais c'est essentiellement par un effet d'optique : les filiales françaises interrogées sont celles installées en France, c'est-à-dire sur leur base nationale. Elles disposent de ce fait assez naturellement de plus d'autonomie.

Cette organisation mondiale via l'intragroupe rend le commerce extérieur français plus sensible aux décisions des grands groupes. 23 % des importations et 14 % des exportations de produits manufacturés en 1999 résultent de décisions organisationnelles prises par des têtes de groupes industriels étrangers. Plus particulièrement, 37 % des biens importés du Japon et 25 % de ceux de l'Union européenne sont issus de décisions prises hors de France. Il en est de même pour 16 % des exportations vers l'Union européenne (cf. graphique 1).

La spécialisation des sites de production au niveau mondial est une autre manifestation de la coordination mondiale de leurs activités qu'opèrent les groupes internationaux industriels. 71 % des flux intragroupe résultent de cette spécialisation. Ces flux ne sont pas organisés avec le pays d'origine uniquement : ainsi sur les 54 milliards d'euros de produits finis importés par les groupes étrangers en intragroupe, pour être revendus en l'état en France, la moitié ne provient pas de leur base nationale (cf. tableau 2). Pour les entreprises américaines implantées en France, c'est 64 % de la production importée pour être revendue en l'état qui est produite dans l'Union européenne.

Les groupes industriels internationaux

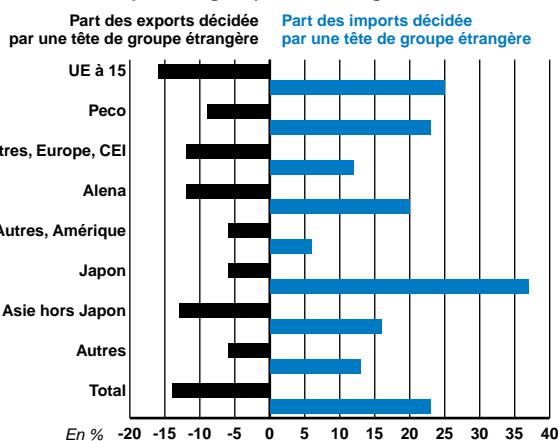
Un groupe est un ensemble d'entreprises contrôlé à plus de 50 % par une même entreprise, appelée « tête de groupe ». Un groupe est dit industriel et international s'il possède d'une part au moins une filiale industrielle quel qu'en soit le pays d'implantation et si, d'autre part, au moins une de ses filiales est implantée à l'étranger. En France, en 1999, ces groupes industriels internationaux sont environ 4 000 et sont formés de 39 000 entreprises. Ils réalisent les deux tiers du commerce extérieur.

T1 - Niveau de prise de décision dans le groupe pour les échanges intragroupe

En %	Entreprises		Ensemble
	françaises	étrangères	
Au niveau de l'entreprise qui les réalise	59,3	10,8	30,1
À un niveau supérieur dans le groupe	34,5	77,6	60,4
À un autre niveau dans le groupe	5,2	11,0	8,7
Ne se prononce pas	1,0	0,6	0,8

Source : Sessi, Enquête échanges internationaux intragroupe 1999

G1 - Part du commerce extérieur directement décidée par des groupes à l'étranger



Source : Sessi, Enquête échanges internationaux intragroupe 1999

T2 – Importations intragroupe revendues en l'état des G2I*, par zone de provenance et par nationalité de groupe

En Md€	G2I* :				
	Français	De l'UE hors France	De l'Alena	Japonais et autres asiatiques	Autres**
Total des importations	62,5	58,7	31,2	8,1	7,0
Importations intragroupe revendues en l'état	9,8	30,9	14,1	5,7	2,8
en provenance de :					
l'UE hors France	7,6	26,7	9,0	1,4	1,2
l'Alena	0,5	0,6	3,0	0,1	0,2
l'Asie (y c. Japon)	0,5	1,3	1,5	4,1	0,1
autres pays	1,2	2,3	0,6	0,1	1,3

Source : Douanes, Insee - Lifi, Sessi enquête EIIG

* G2I : Groupes internationaux industriels (cf. encadré)

** Origines non encore citées

Conquérir des marchés via l'intragroupe

Les groupes internationaux industriels, français et étrangers, organisent d'abord leurs échanges intragroupe, afin de conquérir de nouveaux marchés à l'étranger.

Pour les groupes industriels étrangers implantés en France c'est 73 % de leurs importations intragroupe, soit 52 % de leurs importations totales, qui sont revendues en l'état sur le marché français (cf. graphique 2). Leurs filiales de commerce de gros jouent un rôle important : la moitié des importations intragroupe des groupes industriels étrangers est effectuée par des filiales commerciales. Leurs filiales industrielles y participent aussi car 50 % des importations intragroupe de ces filiales (soit un quart des importations internes aux groupes étrangers) sont revendues en l'état.

Les échanges de ces groupes étrangers se font principalement à partir de leur pays d'origine, marquant de fait le rôle central joué par la base nationale dans le déploiement du groupe dans le monde (cf. tableau 3).

Les groupes français voient aussi en l'étranger une opportunité de s'ouvrir de nouveaux marchés. Leur balance commerciale est fortement excédentaire, d'environ 60 milliards d'euros en 1999. Leurs exportations intragroupe sont utilisées à 70 % pour être revendues en l'état dans d'autres pays, principalement l'Union européenne et l'Amérique du Nord.

Organiser plus efficacement la production

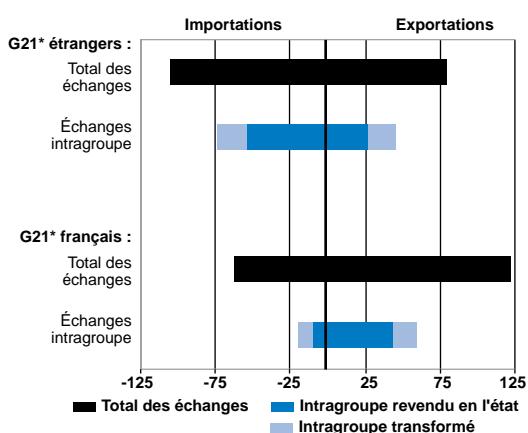
Si la coordination mondiale des groupes internationaux via l'intragroupe a principalement pour but de favoriser la conquête de marchés étrangers, elle vise aussi à organiser la production plus efficacement.

Ainsi, en spécialisant leurs sites de production dans le monde puis en distribuant les produits grâce aux échanges internes aux groupes, les groupes peuvent profiter des avantages de production propres à chacun des pays, et réaliser des économies d'échelle importantes (cf. tableau 4).

L'intragroupe permet aussi à ces groupes de s'approvisionner au moindre coût en profitant des caractéristiques locales de chaque pays et de stabiliser leurs approvisionnements dans le monde. Au final, ces ajustements de la production du groupe au niveau mondial permettent une meilleure flexibilité de leurs prix, qui ne sont plus contraints par les limites des marchés locaux. Ils permettent aussi une meilleure adaptation des quantités et donc un approvisionnement ajusté au marché auquel ils sont destinés.

En plus du contrôle des coûts de production, l'intragroupe permet aussi une meilleure maîtrise de la stratégie des marques des groupes dans le monde. Car ces grands groupes d'envergure mondiale doivent gérer la stratégie de leur marque de produits au niveau mondial. D'après la réponse de ces groupes, les échanges internes aux groupes permettent cette cohérence mondiale de la marque, notamment par un meilleur contrôle de la qualité des produits et un service après-vente mondial.

G2 – Usages de l'intragroupe par les groupes industriels internationaux



Source : Sessi, Enquête échanges internationaux intragroupe 1999

* G2I : groupes industriels internationaux (cf. encadré)

T3 - Impact sur le commerce extérieur français des échanges des G2I* avec leur base nationale et l'UE

	Solde commercial :			
	Total	Avec la base nationale	Avec l'UE (hors base nationale)	Autres pays (hors base et UE)
Français	59,2	-1,4	36	24,6
Étrangers	-25,7	-26,6	3,9	-2,9
dont				
Européens hors France	-17,2	-18,4	3,8	-2,6
Américains	-4,1	-2,9	-1,6	0,5
Autres étrangers	-4,4	-5,3	1,7	-0,8

Source : Sessi, Enquête échanges internationaux intragroupe 1999

* G2I : groupes industriels internationaux (cf. encadré)

T4 – Principales motivations des G2I* pour préférer l'intragroupe à d'autres types d'échanges

En %	D'accord	Pas d'accord	Ne se prononcent pas	Total
Réaliser des économies d'échelles	65,3	15,3	19,4	100
Stabiliser les approvisionnements	52,2	28,1	19,7	100
S'approvisionner au meilleur coût	50,9	29,6	19,4	100
Avoir une meilleure flexibilité pour ajuster les quantités	47,6	32,3	20,1	100
Avoir une meilleure flexibilité pour ajuster les prix	57,3	23,0	19,7	100
Maîtriser plus facilement la qualité des produits	61,4	19,8	18,7	100
Maîtriser la stratégie des marques de produits	56,7	23,4	20,0	100
Maîtriser la qualité du service après-vente	45,6	33,4	21,0	100

Source : Sessi, Enquête échanges internationaux intragroupe 1999

* G2I : groupes industriels internationaux (cf. encadré)

Compétitivité et taxe professionnelle

La taxe professionnelle (TP) est un impôt dont le poids s'est accru depuis 20 ans, et qui a fourni près de 24 milliards d'euros en 2002 aux collectivités locales (soit 1,6 % du PIB). Les deux tiers sont payés directement par les entreprises, et le reste est versé par l'État.

Au fil des législatures, les aménagements de la TP se sont succédés, en fonction des intérêts contradictoires des entreprises, des collectivités locales et de l'État. Ils ont surtout abouti à une multiplicité d'aménagements et d'exemptions qui rendent cette taxe des plus complexes.

Allégée du poids des salaires, la TP se recentre sur le coût des équipements

La dernière réforme importante de la taxe date de 1998. Afin de favoriser l'emploi, elle allège la TP d'environ 9 Md en 2003, les salaires ayant été progressivement détaxés entre 1999 et 2003. Cet allègement a été en partie compensé par une hausse des prélèvements sur les équipements (cf. hausses des taux et des capitaux investis). La TP s'est ainsi recentrée sur le capital productif, ce qui défavorise l'industrie dont la contribution était déjà en 2001 deux à trois fois plus importantes que celle des entreprises du secteur tertiaire (cf. tableau 1).

Un équipement productif est ainsi taxé pour environ 25 % de sa valeur locative, généralement fixée à 16 % de son coût d'achat. La TP est ainsi, après abattements (16 %), un impôt de 3,4 % sur la valeur du capital brut (25 % de 16 %), soit 7 % sur sa valeur "économique" (après amortissement linéaire sur la durée de vie).

Ainsi, pour une PMI installée en France, le coût total d'une machine d'une durée de vie de 12 ans est majoré de 40 % par rapport à celui de ses concurrentes étrangères.

Même si le taux moyen de majoration est un peu inférieur (cf. DP), un tel surcoût reste pénalisant dans une économie ouverte, la fiscalité locale de nos partenaires européens étant généralement assise sur les bénéfices.

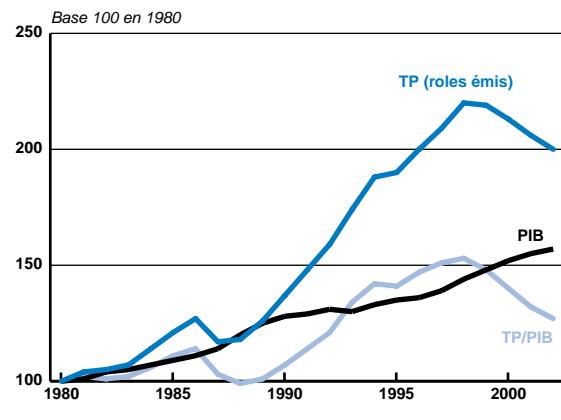
Son plafonnement limité handicape l'investissement des PMI en France

Conscient des risques liés à une fiscalité excessive sur l'investissement, le législateur a depuis longtemps plafonné la taxe professionnelle entre 3,5 et 4 % de la valeur ajoutée. Ainsi, dans l'industrie, la majorité de la taxe professionnelle est, de fait, assise sur la valeur ajoutée, ce qui limite, pour la grande industrie, son caractère dissuasif à l'achat de tout nouvel équipement.

Mais ces seuils restent élevés, en particulier depuis l'exonération des salaires, et ils sont très discriminants pour la majorité des PMI. De plus, leurs effets sont limités par certaines modalités de calcul (cf. encadré)

La taxe professionnelle reste ainsi très dissuasive pour l'investissement des entreprises situées en dessous du plafond. Du fait de ces distorsions de concurrence internes et externes, les industriels préconisent une réforme profonde de cette taxe.

G1 - Le poids croissant de la taxe professionnelle depuis 1980



Source : Insee et DGI

Note : ces évolutions sont hors inflation (déflatées par le prix du PIB)

T1 - Répartition de la taxe professionnelle par secteurs

Secteurs d'activité	Nb. entrep. (en milliers)	Val. ajoutée (en Md€)	TP payée (en % de la VA)
Agriculture, pêche	6	3	2,1
Ind. manufacturée	79	222	3,1
dt Agroalimentaire	13	36	2,6
Textile-habillement	6	8	2,6
Papier-édition	11	15	3,2
Chimie	3	29	2,9
Caoutchouc -plastique	3	12	3,8
Métallurgie	16	29	3,5
Mécanique	7	17	2,6
Équipements électriques	8	32	2,4
Automobile	1	16	3,1
Aéronautique	0	7	2,6
BTP-énergie	59	75	3,2
dt Distribution d'énergie	1	26	5,9
Construction	54	38	1,6
Secteurs tertiaires	433	512	1,3
dt Commerce	179	127	1,8
Banque	16	77	0,5
Immobilier	149	129	0,8
Autres	89	179	1,6
Total 2001	577	812	1,9

Source : Minefi - DLF

Le plafonnement de la taxe et ses restrictions

Dès qu'elle dépasse les seuils allant de 3,5 à 4 % de la valeur ajoutée, la taxe est en principe plafonnée. Ainsi, 20 000 entreprises industrielles (sur 80 000 relevant des BIC) sont plafonnées et donc taxées sur la valeur ajoutée. Mais l'État prenant à sa charge le plafonnement par le biais d'un dégrèvement, le législateur a voulu éviter que cette prise en charge ne se traduise par un relèvement des taux. Aussi, le calcul du plafond de la TP fait référence aux taux de 1995, souvent inférieurs aux taux actuels. De ce fait, de nombreuses entreprises sont exclues du plafonnement.

Notons aussi que la VA de référence est majorée des frais de location, et que le dégrèvement est lui-même plafonné pour les très grandes entreprises, comme EDF ou GDF, ce qui explique que le poids de la TP atteigne 6 % de la VA de la distribution d'énergie.

La Commission permanente de concertation pour l'industrie (CPCI) assure une double mission de concertation entre les industriels et les pouvoirs publics et d'information sur la situation de l'industrie. Son septième rapport analyse les performances de l'industrie française en 2002-2003. Ce rapport dresse un diagnostic annuel sur l'industrie, sa compétitivité (Sessi) et sur son financement (Banque de France). Des fiches thématiques illustrent les thèmes principaux, afin de rendre plus aisément l'accès à certaines informations statistiques. Fruit de la collaboration entre les nombreux pôles d'expertise industrielle existant dans l'Administration et au sein des syndicats professionnels, cet ouvrage d'une centaine de pages, agrémenté par de nombreux tableaux et graphiques, est une référence sur la situation et les perspectives de l'industrie française.

Réalisation et diffusion :
Ministère de l'Économie, des Finances et de l'Industrie
Dircom - Télédoc 536
139 rue de Bercy - 75572 Paris Cedex 12
Téléphone : 01 53 18 69 00 - Télécopie : 01 53 18 38 25

Information sur Internet : www.minefi.gouv.fr

23 €

Réf. 03248 C090
ISBN 2-11-094423-4

