

L'industrie française en 2003-2004

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, service 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


Refonte de la taxe professionnelle, loi sur le soutien de l'investissement et de la consommation, rapprochement Anvar-BDPME, lancement des pôles de compétitivité, réforme du crédit d'impôt-recherche, redéfinition de la politique énergétique : le début de l'année 2004 a permis au Gouvernement d'engager des changements en profondeur dans tous les secteurs de la politique industrielle, pour et avec l'industrie. L'année 2005 sera, nous en sommes convaincus, tout aussi riche en débats et en réformes. Le mouvement engagé doit être poursuivi, avec pour objectif la mise en place, étape après étape, d'une politique industrielle restaurée, dynamique, adaptée à la situation de notre pays et à son ambition au sein de l'Europe.

Le huitième rapport de la CPCI établit un diagnostic précis et concret ; il fait écho sur ce plan au récent rapport Camdessus : s'il constate qu'aucun dommage irréparable ne s'est pour l'instant produit, il alerte sur l'urgence des réformes et la nécessité d'une mobilisation de tous. 2003 a été une année difficile pour l'industrie, marquée notamment par la baisse du dollar et la montée de nouvelles puissances économiques. 2004 marque le retour de la croissance en France et en Europe mais celle-ci ne pourra être durable à long terme que si les efforts entrepris pour favoriser le dynamisme, la capacité d'adaptation et la volonté d'entreprendre de l'industrie française sont poursuivis.

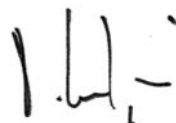
Cela ne saurait être fait sans concertation avec les principales parties prenantes de la politique industrielle, les industriels eux-mêmes. La très grande force de la Commission permanente de concertation pour l'industrie, créée en 1996, c'est de fournir un cadre adapté, et surtout global, au nécessaire dialogue entre l'industrie et les pouvoirs publics. C'est l'un des endroits privilégiés où, avec pragmatisme et efficacité, l'État comme les acteurs industriels s'efforcent de disposer d'une vision transversale des enjeux et des moyens d'y répondre.

Sur tous les sujets essentiels du fonctionnement économique de l'industrie française, chacune des six sections qui composent actuellement cette commission rassemble l'expertise disponible, organise un débat et formule des propositions visant à permettre à l'industrie française d'accroître ses performances et, par là même, de mieux participer au développement économique de notre pays. Les sujets abordés cette année ont été nombreux sur des points aussi essentiels pour nos concitoyens que la modernisation de notre législation sociale, les mesures en faveur des créations d'emplois, le soutien à la formation professionnelle ou à la création d'entreprises, la promotion de l'industrie française dans le monde, la réduction des formalités administratives... Sur tous ces thèmes, la concertation entre les pouvoirs publics et les organisations professionnelles représentatives de l'industrie française a été fructueuse. Elle a permis d'analyser plus complètement les questions qui ont été soulevées et de faire progresser plus vite la recherche d'une solution.

Nous vous souhaitons donc une bonne lecture et un bon usage de cet ouvrage, qui reflète l'importance et la profondeur des analyses menées par la CPCI.



Le ministre de l'Économie,
des Finances et de l'Industrie
Nicolas SARKOZY



Le ministre
délégué à l'Industrie
Patrick DEVEDJIAN

Avant-propos

Le débat actuel sur la « désindustrialisation » de la France mêle souvent données objectives et réactions d'émotion. L'analyse de la CPCI a l'avantage de refonder cette discussion sur des données statistiques indiscutables, et de montrer comment le mouvement en cours s'inscrit naturellement dans la nouvelle organisation mondiale de la production industrielle. Celle-ci doit en effet s'adapter à de nouvelles conditions de concurrence et à l'éclosion des marchés émergents. La problématique est donc de compenser, même au-delà, les emplois inéluctablement perdus par de nouveaux emplois plus difficilement délocalisables. Il faut fortifier un socle industriel essentiel pour assimiler les techniques nouvelles dont dépend la croissance du niveau de vie ainsi que l'équilibre des échanges indispensable à l'acquisition des biens, notamment énergétiques, dont le pays ne peut se passer. Ce socle industriel qui d'ores et déjà assure plus de 80 % des exportations devra évidemment répondre à des exigences incontournables de créativité et de compétitivité.

Or, comme le met en évidence l'analyse de la CPCI, la France est en position défavorable en matière de R et D tandis que, à l'aune de l'effritement de ses positions commerciales, sa compétitivité s'érode. Des efforts soutenus doivent donc être poursuivis pour d'une part stimuler ses capacités d'innovation afin d'adapter son offre de produits à une demande mondiale en recomposition et d'autre part, tempérer les effets trop brutaux de la mondialisation. En plus de la mise en place d'un environnement plus favorable à la libération du dynamisme des entrepreneurs, en particulier sur les aspects fiscaux et réglementaires, ces objectifs doivent être les fondements d'une Nouvelle Politique industrielle, dont le GFI a proposé les grands axes, et qui doit s'insérer largement dans une démarche européenne.

À cet égard, je tiens de nouveau à souligner le rôle irremplaçable de la CPCI. Elle permet aux grandes administrations de plusieurs ministères et aux représentants de l'industrie de mieux évaluer le champ du possible et d'éclairer le gouvernement pour la mise en œuvre des politiques qui affectent l'essor de la production. À ce titre, elle mérite d'être encore mieux reconnue.



Daniel DEWAVRIN
Vice-président de la CPCI
Président du Groupe des Fédérations industrielles

Les contributions à la rédaction du rapport

La rédaction du rapport 2003-2004 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 Yves Robin, secrétaire général de la CPCI, la rédaction du rapport a été coordonnée 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 : Georges Honoré

Chapitre 2 - Investissements : Raymond Heitzmann

Chapitre 3 - Emploi : Elisabeth Rignols

Chapitre 4 - Compétitivité : Gilbert Terroux

Chapitre 5 - Financement de l'industrie : Annie Sauvé, sur la base des études réalisées par l'Observatoire des entreprises de la Banque de France, dirigé par Mireille Bardos.

Ce rapport est le fruit d'un travail collectif auquel ont participé de nombreux organismes : le GFI et les experts des fédérations industrielles, les services de la DGE, de l'Insee et de l'Observatoire des entreprises de la Banque de France. Il a bénéficié de la collaboration d'experts de la Dares, de la Direction de la prévision et de l'analyse économique, de la Direction des relations économiques extérieures, de Rexecode, du Cepii...

Denis Ferrand (Rexecode), Michel Fouquin (Cepii) et Bruno Coquet (Dares) y ont apporté une contribution importante par leur relecture critique et les remarques qu'ils ont adressées aux rédacteurs.

L'édition du rapport a été assurée par Alain Chauvet, Marie-Jeanne Dupont, Françoise Sénateur et Alain Bentolila (Sessi). Régine Pechmagré, du Sircom, en a effectué la composition.

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 industriels.

Composition de la commission

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. Yves Robin (chef du Sessi), assisté de M. Jean-Pierre Gondran (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 (DGE).

La section " innovation " est présidée par M. Robert Malher (Fieec), le rapporteur étant M. Emmanuel Caquot (DGE).

La section " développement international " est présidée par M. Dominique Jacomet (UIT), le rapporteur étant M. Etienne Coffin (DGE).

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

La section " environnement - développement durable " est présidée par M. Alain Devic (UIC), le rapporteur étant M. Alain Pesson (DGE).

La section " diagnostics et prospective " est présidée par M. Daniel Dewavrin (UIMM), le rapporteur étant M. Georges Honoré (DGE). Cette section est chargée de la rédaction du rapport annuel de la CPCI.

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. Jean-René Buisson, président de l'Association nationale des industries alimentaires ;
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. Alain Devic, président de l'Union des industries chimiques ;
M. Daniel Dewavrin, président de l'Union des industries et métiers de la métallurgie ;
M. Guy Dollé, président de la Fédération française de l'acier ;
M. Jean-Marc Domange, président du Syndicat français de l'industrie cimentière ;
M. Manuel J. Gomez, président du Comité des constructeurs français d'automobile ;
M. Alain Grangé-Cabane, président de la Fédération des industries de la parfumerie ;
M. Henri Griffon, président de l'Union nationale des industries françaises de l'ameublement ;
M. Yvon Jacob, président de la Fédération des industries mécaniques ;
M. Jean-Paul Lesage, président de la Fédération de la plasturgie ;
M. Robert Mahler, président de la Fédération des industries électriques, électroniques et de communication ;
M. Guillaume Sarkozy, président de l'Union des industries textiles ;
M. Claude Tétard, président de l'Union des industries de l'habillement.

L'Administration est représentée par un directeur pour chacun des neuf départements ministériels chargés respectivement de la **Défense**, des **Affaires étrangères**, du **Travail** et des **Affaires sociales**, de l'**Économie**, du **Budget**, de l'**Environnement**, de l'**Agriculture**, des **Petites Entreprises industrielles**, de la **Recherche**, ainsi que par le commissaire au **Plan**, le directeur général chargé 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 quatre personnalités qualifiées : M. Yves Barroux (Banque de France), Michel Didier (Rexecode), M. Lionel Fontagné (Cepii) et Mme Elizabeth Waelbroeck-Rocha (Bipe).

Diagnostic 2003-2004

Rapport réalisé pour la CPCI
par le Sessi

Sommaire

L'industrie française, diagnostic 2003-2004

Synthèse : En 2003, la reprise de l'industrie a été freinée par le recul de ses parts de marché

Chapitre 1 : Une année 2003 difficile suivie d'une reprise progressive	17
Économie mondiale : reprise aux États-Unis, surchauffe en Chine	18
Europe : demande intérieure modérée et perte de compétitivité	19
France : amorcée à la mi-2003, la reprise de l'activité reste modérée	19
Lente reprise dans l'industrie et forte baisse de l'emploi	20
Perspectives 2004-2005 : poursuite de la reprise, malgré certains aléas	21
Résultats des entreprises : léger redressement de la rentabilité mais repli du taux de marge	22
 Chapitre 2 : Après deux années de contraction, l'investissement corporel amorce une reprise	 25
Après deux années de repli, l'investissement corporel repart	26
Stagnation des investissements immatériels	27
L'effort d'innovation technologique : vers un nouvel élan ?	28
 Chapitre 3 : En 2003, baisse de l'emploi industriel	 31
La baisse de l'emploi se poursuit	32
Croissance des salaires mensuels dans le prolongement des deux années précédentes	34
Les formations " industrielles " supérieures plus prisées qu'en Europe mais en perte de vitesse	35
 Chapitre 4 : Échanges extérieurs et compétitivité : des résultats décevants en 2003	 37
Commerce mondial : amorcée en 2002, la reprise s'accélère	38
Échanges extérieurs français : repli des exportations en 2003	38
Parts de marché : stabilisation en valeur, baisse en volume	40
Compétitivité : recul de 5 % en 2003	42
Investissements directs étrangers : la Chine de nouveau bien placée en 2003	43
 Chapitre 5 : Amélioration du haut de bilan et de la solvabilité des entreprises industrielles	 45
Situation financière des entreprises industrielles : le redressement se poursuit en 2003	46
Crédits à l'industrie : baisse des taux et stabilité des encours	49

Fiches thématiques

F11 :	La production manufacturière en 2003-2004	53
F12 :	La demande industrielle en 2002-2003	55
F13 :	Rentabilité des entreprises industrielles de 1990 à 2002	56
F14 :	Taux de marge des entreprises industrielles de 1990 à 2002	59
F15 :	Les entreprises industrielles en 2003	60
F16 :	Désindustrialisation et imbrication de l'industrie et des services	61
F21A :	L'effort français de recherche et développement (R & D)	62
F21B :	Le financement public de la R & D réalisée par les entreprises	64
F22 :	Les chercheurs des secteurs public et privé en France	65
F23 :	Brevets et innovation technologique des entreprises françaises	67
F24 :	Transferts technologiques internationaux	69
F25A :	L'utilisation des TIC par les entreprises manufacturières	71
F25B :	Le commerce électronique dans l'industrie française	73
F26 :	La compétitivité de l'industrie manufacturière des TIC	75
F31 :	L'emploi industriel en France et dans les grands pays	77
F32 :	Durée du travail et volume d'heures ouvrées	78
F33A :	La formation initiale des salariés	79
F33B :	La formation continue des salariés	81
F34 :	Structure des emplois par âge	82
F35 :	Réunification des Smic et impacts de la loi " Fillon "	83
F41A :	Échanges par zone géographique	84
F41B :	Échanges France-Chine	85
F41C :	Importations provenant des pays émergents et délocalisations	87
F42 :	Échanges industriels par produit	90
F43A :	Les parts de marché industrielles de la France	93
F43B :	Parts de marché françaises par secteurs	94
F43C :	Les effets de la hausse de l'euro sur les secteurs industriels	95
F44 :	Les coûts salariaux horaires	96
F45 :	Productivité et coût salarial unitaire	97
F46 :	Compétitivité coût, prix et marges	99
F47 :	La compétitivité hors prix : qualité et image des produits français	100
F48A :	Flux d'investissements directs étrangers en 2003	102
F48B :	Investissements " Greenfields "	103
F48C :	Attractivité	104
F51 :	Les délais de paiement et le solde du crédit interentreprises de 1990 à 2002	106
F52 :	Risques et cotations des entreprises industrielles en 2002 et 2003	108
F53 :	Annexe méthodologique	109

En 2003, la reprise de l'industrie a été freinée par le recul de ses parts de marché

Les échanges internationaux se sont redressés et la croissance de l'économie mondiale a été exceptionnelle en 2003-2004

La croissance de l'économie mondiale a progressé rapidement en 2003 et elle dépasse largement son rythme tendanciel au premier semestre 2004. Elle a bénéficié de l'accélération de la croissance en Asie, de la fin de la crise des technologies de l'information et de la reprise économique aux États-Unis. De même, le rebond des échanges internationaux s'affirme en 2003 et s'amplifie en 2004. Cette envolée de la demande mondiale a entraîné une hausse des cours du pétrole et des matières premières et une légère remontée des taux d'intérêt. Cependant, la persistance des déséquilibres budgétaires et commerciaux américains a affaibli le dollar. Cette baisse a surtout affecté l'euro, le Japon et la Chine ayant pour partie gelé leurs entrées de devises.

La zone euro est restée en retrait de la croissance mondiale

L'Europe a surtout bénéficié de la forte demande en biens d'équipement venant des pays de l'Est et de la Chine et de la reprise du secteur des technologies de l'information, alors que le faible niveau des taux d'intérêt relançait la construction de logements dans de nombreux pays.

Mais la montée de l'euro a freiné les exportations de l'industrie européenne et retardé la reprise de l'investissement intérieur. Cette faiblesse de la demande intérieure, notable en Allemagne, a préservé le solde positif des échanges extérieurs de la zone euro.

En France, la baisse de la compétitivité en 2003 entraîne un recul des parts de marché et du solde du commerce extérieur

En France, malgré la hausse de 3,8 % de la demande mondiale qui lui est adressée, les exportations ont reculé de 2,5 % en volume en 2003. La demande intérieure étant plus soutenue qu'en Allemagne, le solde commercial se replie de quatre milliards d'euros par rapport à 2002.

La hausse rapide de l'euro a affaibli la compétitivité de nos exportations, cette perte étant accentuée en 2003 par une faible spécialisation de nos échanges dans les zones actuellement les plus porteuses – l'Asie et les États-Unis – et par le recul temporaire des livraisons de deux secteurs à forts potentiels, l'aéronautique et l'électronique.

Ainsi, la compétitivité de l'industrie française diminue de plusieurs points au sein de l'OCDE et les parts de marché de l'industrie se replient en volume en 2003. Cependant, la compétitivité de nos coûts évoluerait favorablement comparée à celle des principaux pays de la zone euro, à l'exception de l'Allemagne, qui rattrape son retard.

La production industrielle française s'est effritée jusqu'à l'été 2003

Affectées par la stagnation de l'activité en Europe, par la baisse du dollar et par une concurrence accrue des pays émergents, les entreprises françaises sont restées prudentes et elles n'ont recommencé à investir qu'en fin d'année 2003. La production industrielle française a ainsi continué de régresser jusqu'à l'été. Soutenue par la reprise de la demande des ménages et par la forte demande en équipements des pays émergents, la reprise s'est ensuite confortée, mais de façon variable d'un secteur à l'autre.

Les biens d'équipement en ont été les principaux bénéficiaires, surtout dans la construction aéronautique et, en fin d'année, dans les secteurs des technologies de l'information. Les biens intermédiaires se sont redressés plus lentement, malgré le dynamisme du secteur de la construction. À l'exception de la pharmacie, les biens de consommation ont souffert de la concurrence des pays émergents. Quant au secteur automobile, il a continué de plafonner à un haut niveau, soutenu par une légère reprise des immatriculations en Europe.

La reprise ayant été tardive, l'investissement des industriels a reculé en 2003, dans les équipements comme dans la recherche

Face aux incertitudes de la reprise, les dépenses en investissement des industriels reculent à nouveau de 7,5 % en 2003, après une baisse de 12,6 % en 2002. Ce recul est surtout important dans les technologies de l'information. En 2004, une reprise se confirme, mais elle reste modérée.

De plus, les dépenses de R & D des entreprises retomberaient en 2003 à leur niveau de 1998. Celles des industriels, qui représentent 85 % du total, diminuent certes un peu moins, mais cette rechute accentue le retard pris par la recherche en France depuis dix ans.

Ainsi, l'innovation, une des composantes majeures de la compétitivité hors prix, semble marquer le pas. La croissance des demandes de brevets demeure l'une des plus faibles d'Europe. De même, l'image du contenu en innovation des produits français s'affaiblit. Tous ces points soulignent l'urgence des mesures prises en 2004 pour relancer l'effort d'innovation des entreprises françaises.

De même, dans le domaine commercial, les dépenses de publicité stagnent en 2003.

Avec le recul de l'emploi, le coût salarial par unité produite diminue et la productivité se redresse

En 2003, l'industrie française a continué à perdre de nombreux emplois (120 000, intérim compris, soit 2,8 % des effectifs). Cette détérioration du marché du travail a entraîné une nouvelle baisse de la mobilité.

Cependant, certaines difficultés de recrutement réapparaîtraient en fin d'année. L'intérim ne diminue plus au deuxième semestre 2003 et se redresse en 2004 avec l'amélioration de la situation conjoncturelle.

L'industrie doit cependant faire face à un vieillissement démographique accéléré. La réforme des retraites et la baisse des préretraites devraient lui permettre de mieux mobiliser ses salariés les plus âgés. Elle devra aussi recruter des jeunes de plus en plus qualifiés. Or, si le nombre de jeunes diplômés sortant des formations supérieures industrielles ou scientifiques reste supérieur à celui de nos partenaires européens, il baisse depuis la fin des années quatre-vingt-dix. De même, les femmes restent très minoritaires dans l'industrie.

Afin de favoriser le développement de l'emploi industriel et de compenser les hausses liées à la réunification des rémunérations minimales, la baisse des charges sur les bas salaires s'accroît en 2003 et 2004.

La productivité par personne s'améliore en 2003 avec le redressement du volume de la valeur ajoutée en fin d'année. La masse salariale diminuant, les coûts salariaux par unité produite s'infléchissent et permettent de limiter les pertes de compétitivité et de réduire les prix des produits sur les marchés extérieurs actuellement très exposés à la concurrence.

Pour les investissements étrangers, la France reste bien placée en Europe

En Europe, la France demeure l'un des premiers pays d'accueil des investissements étrangers. Les créations de sites diminuent cependant en 2003 et la hausse des projets d'investissements dits " greenfields " serait surtout due à la reprise d'entreprises en difficulté et à l'extension de sites existants.

L'attractivité du territoire français dépend aussi de l'environnement fiscal et social des entreprises. Sa faible harmonisation en Europe entraîne certains surcoûts qui, comme la taxe professionnelle avant son gel actuel et son projet de réforme, handicapent spécifiquement l'investissement industriel en France.

Le taux de marge recule encore mais les résultats comptables se sont stabilisés dans l'industrie en 2003

Le rééquilibrage des comptes s'est poursuivi en 2003, au prix d'une nouvelle et forte baisse des investissements et d'une dégradation rapide de l'emploi industriel. Les taux de marge reculent mais les résultats comptables s'améliorent légèrement. Ce redressement est surtout notable dans les grands groupes et les secteurs qui, comme les technologies de l'information, avaient été durement touchés par la crise de 2001.

La baisse des taux d'intérêt et la contraction des besoins de financement ont permis de conforter les bilans en 2003

Bénéficiant de taux d'intérêt favorables, les entreprises industrielles ont poursuivi leurs efforts pour redresser leurs bilans et réduire leur endettement. Touchées par la baisse de leurs marges et de leurs capacités d'autofinancement, mais n'ayant à faire face qu'à des besoins de financement réduits, que ce soit pour leurs achats de matériels ou pour leur fonds de roulement, les entreprises industrielles ont différé leurs investissements et limité leur croissance externe. Leur endettement global a ainsi diminué fin 2003.

Ce redressement se confirme en 2004. Dans un contexte boursier moins dégradé, la reprise de l'investissement favorise de nouveaux recours à l'emprunt. La cotation des risques par la Banque de France serait en légère amélioration et plusieurs indicateurs financiers récents semblent témoigner d'un certain regain du dynamisme industriel et financier.

Les PMI ont préservé leur équilibre financier et les grandes entreprises ont redressé leurs comptes

Peu touchées par la crise financière de 2001 mais très sensibles au ralentissement conjoncturel, les PMI ont fait preuve de prudence face à la persistance du ralentissement économique. Elles ont continué à se désendetter et ont essayé de préserver un équilibre parfois précaire, comme en témoigne la hausse des faillites. De même, la baisse des délais de paiement des clients et des fournisseurs semble avoir retrouvé son rythme tendanciel.

De leur côté, les grandes entreprises industrielles, parfois durement touchées par la crise financière de 2001, ont poursuivi en 2003 un redressement amorcé dès 2002. En fin d'année, elles semblaient avoir retrouvé leur équilibre financier. Cet assainissement se reflète aussi dans l'accroissement du poids des groupes dans le financement de leurs filiales et dans la réduction en parallèle de leur endettement bancaire, en particulier à court terme.

En 2004, la croissance est de retour

En conclusion, après une année 2003 difficile, la reprise de la croissance et des échanges industriels se consolide en 2004. Ce redressement de l'industrie française reste cependant freiné par la faiblesse du dollar et par la percée industrielle des nouveaux pays industriels, en particulier de la Chine.

Une année 2003 difficile suivie d'une reprise progressive

L'Europe est restée en retrait de la croissance mondiale

La croissance de l'économie mondiale a augmenté progressivement en 2003, pour atteindre un rythme annuel de plus de 6 % début 2004. Elle a bénéficié de l'accélération de la croissance en Asie et de la reprise aux États-Unis. Cette envolée a entraîné une hausse des cours du pétrole et des matières premières et une légère remontée des taux d'intérêt. La persistance des déséquilibres budgétaires et commerciaux américains a cependant affaibli le dollar. Cette baisse a surtout affecté l'euro, le Japon et la Chine ayant gelé pour partie leurs entrées de devises.

La faiblesse du dollar réduit la compétitivité de l'industrie européenne

La montée de l'euro a freiné les exportations européennes et retardé la reprise de l'investissement. La croissance a cependant été soutenue par la forte demande mondiale de biens d'équipement et par la reprise du secteur des technologies de l'information, alors que le faible niveau des taux d'intérêt relançait la construction de logements dans de nombreux pays.

L'industrie française en reprise progressive depuis l'été 2003

L'année 2003 a été difficile, et la production industrielle française a continué de régresser jusqu'à l'été. La reprise a ensuite été assez variable d'un secteur à l'autre. Les biens d'équipement en ont été les principaux bénéficiaires, surtout dans la construction aéronautique et dans les secteurs des technologies de l'information. Les biens intermédiaires se sont redressés plus lentement, malgré le dynamisme des secteurs liés à la construction. À l'exception du secteur de la pharmacie, les biens de consommation ont souffert de la concurrence des pays émergents. Quant au secteur automobile, il plafonne depuis trois ans dans un marché européen en léger redressement.

La baisse importante des investissements et de l'emploi a limité la dégradation des comptes des entreprises industrielles en 2003

Le rééquilibrage des comptes s'est poursuivi en 2003, au prix d'une nouvelle et forte baisse des investissements (- 7,5 %, après - 12,6 % en 2002) et de l'emploi industriel (- 2,8 %). Ainsi, malgré la dégradation de leur taux de marge, les PMI ont réussi à préserver leurs résultats comptables en 2003 alors que les grandes entreprises poursuivaient le redressement de leurs résultats, qui s'étaient fortement détériorés en 2001.

Économie mondiale : reprise aux États-Unis, surchauffe en Chine

Après le ralentissement des années 2001-2002, la croissance mondiale s'est fortement accrue en 2003 et elle a dépassé, au début de l'année 2004, le rythme annuel de 6 %. Déjà rapide en Chine et en Inde, elle s'est accélérée au Japon et surtout aux États-Unis sous l'influence d'une politique monétaire et budgétaire expansive. Mais le caractère artificiel de ce soutien a contribué à affaiblir le dollar et a retardé le rééquilibrage des échanges, d'autant que le Japon et la Chine ont en partie gelé leurs entrées excédentaires de devises.

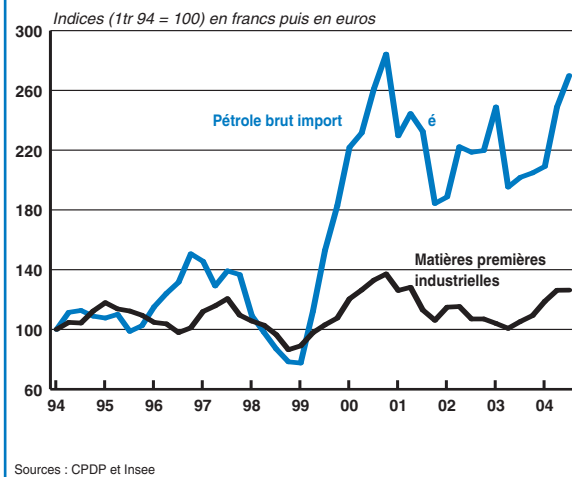
T1 – La croissance mondiale en 2003

Pays (poids du PIB en PPA)	Population		PIB /tête		Croissance du PIB			
	en Mhab	taux de ↑	en k\$ PPA	taux de ↑	1990 2003	2002	2003	2004
Monde (100 %)	6 300	1.4	7.6	1.9	3.3	2.8	3.8	4.5
Triade								
États-Unis (22)	283	0.8	36	1.9	3.3	1.9	3.0	4.1
Japon (7)	127	0.2	25	1.0	1.2	-0.3	2.5	4.2
Zone € (16)	308	0.3	24	1.5	2.0	0.9	0.5	1.9
Allemagne (4)	82	-0.1	25	ns	1.5	0.2	-0.1	1.4
France (3)	61	0.5	25	ns	1.7	1.2	0.5	2.5
Italie (3)	58	0.0	25	ns	1.6	0.4	0.4	1.2
Espagne (2)	41	0.3	20	ns	2.8	2.2	2.5	2.7
Reste Europe								
Roy-Uni (3)	59	0.1	25	2.2	2.7	1.6	2.2	3.4
Peco (2)	102	-0.7	10	1.5	2.4	2.7	3.7	4.5
Russie (2,5)	143	-0.4	8	-1.6	-1.8	4.3	7.3	6.5
Asie hors Japon								
Chine (13)	1 304	0.9	4.5	8.5	9.5	8.0	9.1	8.0
Inde (7)	1 065	1.8	3.1	3.5	6.0	4.6	8.2	6.3
Reste du monde								
Moy. Orient (2)	189	2.1	6	1.6	3.6	3.8	4.4	4.1
Brésil (2)	178	1.5	7.1	0.9	1.0	1.5	-0.2	4.3
Mexique (2)	103	1.8	8.5		1.1	0.9	1.3	3.5
Pays pauvres de plus de 100 millions d'habitants								
Indonésie (1.4)	219	1.4	3.1	2.8	4.3	4.2	4.5	4.6
Pakistan (0.6)	153	2.7	1.9	1.3	4.6	5.8	5.2	
Bengal (0.5)	146	2.4	1.6	3.6	6.0	5.1	5.3	
Nigeria (0.2)	124	2.9	1.0	0.0	1.6	3.2	3.0	

Sources : Banque mondiale, organismes internationaux, DP et Flexecode
(le chiffre entre parenthèses représente le poids d'un pays dans le PIB mondial, exprimé en PPA)

En 2003, l'activité industrielle mondiale a marqué le pas en début d'année en raison de l'attentisme ayant précédé l'intervention en Irak et de l'épidémie de pneumonie en Asie. Elle s'est ensuite vivement accélérée, ce qui a généré des tensions sur les prix internationaux de l'énergie et des matières premières. La situation s'est aggravée en 2004 avec la détérioration de la situation en Irak et l'emballement de la demande chinoise. Aussi, le prix du pétrole dépasse les 40 dollars au cours de l'été. De même, les cours des principales matières premières industrielles sont élevés, en particulier pour l'acier dont la pénurie devient mondiale. La surchauffe s'est aussi manifestée par une envolée des prix des logements dans de nombreux pays et par une certaine remontée des cours boursiers. Face à cet emballement, la Chine cherche à ralentir ses investissements en 2004 et les États-Unis relèvent progressivement leurs taux d'intérêt.

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



États-Unis : une reprise " soutenue "

Aux États-Unis, la reprise, vigoureuse en 2003, se poursuit en 2004, en particulier dans le bâtiment qui a bénéficié de taux d'intérêt réels presque nuls. Cependant, la croissance manufacturière n'a pas dépassé 2,5 % au cours de l'année 2003. Malgré la baisse du dollar, l'inflation intérieure a été contenue en 2003 par un chômage persistant et par l'importation massive des produits bon marché en provenance d'Asie.

La reprise de l'investissement a cependant été rapide, en particulier dans le secteur des technologies de l'information où la baisse des prix a favorisé une forte reprise des achats de matériels. Associée à d'importants gains de productivité et soutenue par un déficit public fédéral qui se maintient autour de cinq points de PIB, la hausse de la demande intérieure américaine a accentué le déficit des échanges, la chute du dollar et l'envolée des prix de l'énergie. Les entrées de capitaux se sont raréfiées en 2003.

Cette reprise a souvent été jugée " atypique ", quand on la compare à celles des cycles précédents. En effet, le soutien de la demande intérieure a été considérable depuis trois ans. Il a engendré une reprise prématurée de la demande sans correction des déficits courants.

De plus, cette reprise étant, pour une bonne part, centrée sur les technologies de l'information, elle entraîne certes une forte croissance de la production en volume. Mais, avec la baisse tout aussi rapide des prix de ces matériels, la croissance des ventes en valeur est bien plus modeste, et elle ne génère que peu de revenus et encore moins d'emplois.

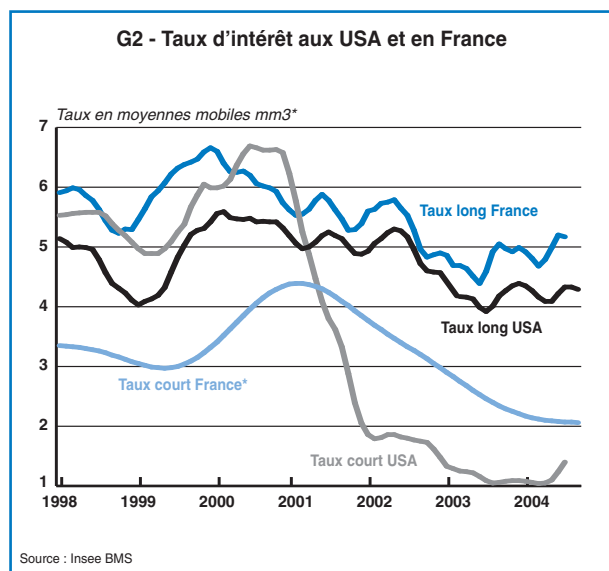
Vive reprise au Japon, surchauffe en Chine

Le Japon s'est redressé en 2003. La croissance du PIB a été de 2,5 % en 2003 mais elle avoisine le rythme de 6 % en fin d'année et début 2004. Confortée par la reprise de la demande intérieure, elle s'explique surtout par une envolée des exportations. Malgré un gel partiel des entrées de devises, la nouvelle hausse du solde extérieur menace la parité du yen, et ceci dans un contexte toujours difficile (créances douteuses, déficit public, vieillissement démographique, rigidités sectorielles et baisse des prix).

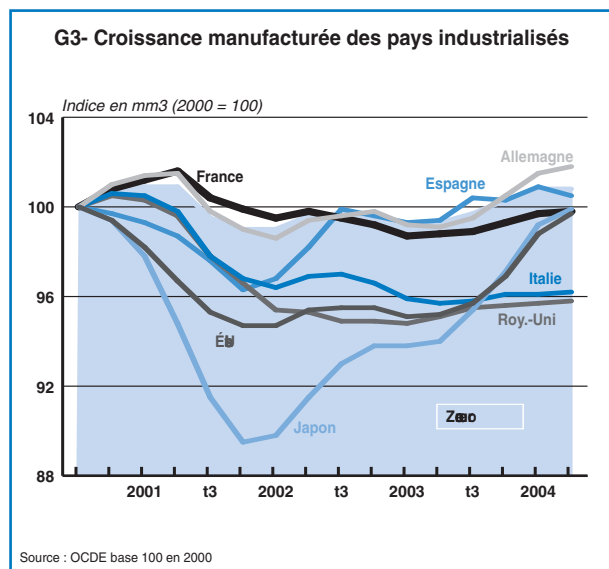
Le reste de l'Asie est surtout marqué par la surchauffe en Chine, où la croissance industrielle avoisine les 20 %. En parités de pouvoir d'achat, son PIB représente 13 % de l'économie mondiale, soit le double de celui du Japon (cf. [fiche 41B sur la Chine](#)).

L'Inde réalise aussi des performances économiques très honorables, avec une croissance de 8 % en 2003.

La plupart des pays émergents ont profité de cette embellie. Ainsi, en Amérique latine, la situation s'est rétablie en Argentine et s'améliore au Brésil, tandis que les pays du Moyen-Orient bénéficient de la hausse des prix du pétrole.



* chiffres lissés en moyennes mobiles sur trois mois



Europe : demande intérieure modérée et perte de compétitivité

Dans son ensemble, le continent européen n'a que faiblement profité de la reprise mondiale. Cependant, les pays d'Europe centrale sont restés très dynamiques et la Russie a bénéficié à plein de la hausse des cours du pétrole.

Au Royaume-Uni, la consommation a été soutenue et le taux de chômage, déjà très faible, a encore diminué.

Cependant, malgré une baisse de la livre de 6 % en 2003 par rapport à l'euro, l'industrie britannique n'a pas décollé et le déficit des échanges industriels est resté élevé.

Zone euro : ralentissement début 2003, suivi d'une reprise hésitante

La reprise a été lente à se manifester en zone euro en 2003. Après avoir stagné au premier trimestre 2003, la demande intérieure s'est progressivement redressée et la production industrielle semble avoir renoué avec un rythme annuel de croissance proche de 3 %. Face à cette atonie de la demande intérieure et à la reprise de la demande mondiale, le solde extérieur, après avoir légèrement reculé en 2003, se redresse en 2004. Confrontée à une inflation interne encore assez rapide malgré la montée de l'euro, la baisse des taux d'intérêt n'a eu qu'un effet d'entraînement limité sur l'activité, à l'exception notable du secteur de la construction.

Cependant, mesurée sur cinq ans, la croissance industrielle européenne aura finalement été très proche de celle des États-Unis.

Si la reprise est assez générale, les situations sont différentes d'un pays à l'autre.

En Allemagne, la consommation est restée peu vigoureuse en 2003 mais les exportations ont été dynamiques. La modération des salaires a favorisé un certain rétablissement de la compétitivité industrielle allemande en Europe, et la reprise s'explique surtout par le dynamisme des ventes d'équipements à l'étranger.

Au Benelux, la crise a été profonde, surtout aux Pays-Bas où la demande intérieure a stagné pendant deux ans.

L'Italie n'a guère fait mieux, handicapée par une inflation excessive qui a miné sa compétitivité au sein de la zone euro, mais aussi par une spécialisation sectorielle et géographique défavorable, avec la percée chinoise dans l'habillement, les difficultés de Fiat dans l'automobile et les contre-performances des achats venant d'Amérique du Sud.

En Espagne, l'activité est restée soutenue en 2003-2004. Le déficit extérieur s'est creusé et l'inflation a réduit progressivement la compétitivité dont bénéficiait l'industrie espagnole. On notera surtout l'envolée du secteur de la construction (700 000 logements par an), dans un pays il est vrai peu habitué à des taux d'intérêt aussi faibles et où les prix de l'immobilier étaient bien inférieurs aux normes européennes.

France : amorcée à la mi-2003, la reprise de l'activité reste modérée

Début 2003, l'activité générale en France a été fortement perturbée par l'attentisme qui a précédé l'intervention américaine en Irak, puis par les grèves du printemps et, enfin, par une canicule exceptionnelle. La croissance du PIB n'a repris qu'à partir de l'été. Elle s'est alors maintenue pendant neuf mois à un rythme annuel proche de 3 %. Cependant, l'indice de la production industrielle n'avait pas encore comblé en juin 2004 le retard accumulé depuis trois ans. De plus, cette reprise reste handicapée par les pertes de compétitivité liées à la baisse de 40 % en deux ans du cours du dollar en euros.

T2 - Variation des composants du PIB			
variations (en moyenne annuelle)	2001 à 2002	2002 à 2003	2003 à 2004
variation du PIB	1.1	0.5	2.4
dont Valeur ajoutée manufacturée	-0.2	-0.1	3.1
var. consommation. des ménages	1.8	1.7	2.3
var consom des administrations	4.6	2.5	2.7
variation de la FBCF	-1.8	0.2	3.3
Contribution à la variation du PIB (en points de PIB)			
demande intérieure	1.7	1.6	2.6
var (var. des stocks)	-0.2	-0.2	0.9
var (Export – Import)	-0.4	-0.8	-1.1

Source : Insee - comptes trimestriels - note de conjoncture d'octobre 2004

Redressement tardif de l'investissement des entreprises

En 2003, les entreprises françaises ont durement souffert de la situation conjoncturelle. Leurs investissements auraient baissé d'environ 2 %, et elles n'auraient commencé à réinvestir qu'au premier trimestre 2004. Ainsi, entre les printemps 2003 et 2004, la construction de bâtiments industriels aurait augmenté de 15 %.

Hésitants début 2003, les ménages relancent leurs achats et leurs investissements

Avec la montée du chômage depuis trois ans, la progression de la masse salariale brute s'est infléchiée (+ 2,1 % contre + 3,6 % en 2002) et le pouvoir d'achat des ménages a presque stagné (+ 0,5 % contre + 2,5 % en 2002 en revenu disponible brut, selon les comptes trimestriels de juin 2004).

Les consommateurs ont freiné leurs dépenses importantes, en particulier dans l'automobile. Cependant, la demande de biens durables s'est redressée courant 2003, en particulier dans l'électronique (connexions à l'internet à haut débit, micro-ordinateurs, téléphones portables, écrans plats...) et la croissance de la consommation des ménages est redevenue dynamique depuis l'été 2003. En moyenne annuelle et pour l'ensemble des produits manufacturés, son rythme de croissance est cependant resté identique à celui de 2002 (soit + 0,9 %).

Persistance des déficits publics

En 2003, la croissance ayant été plus faible que prévu, le déficit budgétaire s'est creusé de 3,2 % en 2002 à 4,1 % du PIB. Le poids des dépenses publiques a continué d'augmenter d'un point de plus que le PIB, comme en 2002. Il atteint 54,7 % (contre 52,6 % en 2001), et reflète les fortes hausses de la FBCF (+ 7 %) et des transferts sociaux (+ 5 %).

Les recettes ont augmenté comme le PIB, la baisse de l'impôt sur les sociétés (- 9 %) étant compensée par la hausse des taxes mobilières et foncières (+ 6 %) et de l'impôt sur le revenu (+ 4 %).

T3 - Compte des administrations publiques						
(en % du PIB)	1995	2000	2001	2002	2003	2003
	%	%	%	%	%	Md€
Dépenses totales *	55,5	52,7	52,6	53,6	54,7	851
Dettes publiques	54,6	57,2	56,8	58,8	63,7	896

Source : Insee - Comptes de la Nation

(*) y compris dotation aux charbonnages (CDF) depuis 2001, mais hors capitalisation du réseau ferré (RFF)

La charge de la dette publique a augmenté encore plus, certaines dépenses en capital s'ajoutant au déficit courant (reca-pitalisation de France Télécom, transfert du " Fonds de réserve des retraites " à la CDC...). À 64 % du PIB, elle reste cependant bien inférieure à la moyenne de la zone euro (70 %), notre pays n'étant pas le seul à avoir enregistré des déficits croissants dans une Europe encore très contrastée. L'équilibre budgétaire espagnol en 2003 ou la faiblesse de la dette publique au Royaume-Uni s'opposent en effet à l'ampleur de la dette italienne.

T4 - Dettes brutes et déficits publics (en points de PIB)						
	France	All.	Esp.	Italie	R. Uni	UE15
Dettes						
en 2003	63.7	64.2	50.8	106.2	39.8	64.2
Évolution annuelle du poids de la dette publique						
en 2003	+4.9	+3.4	-3.2	-0.5	+1.8	+1.6
depuis 99	+5.2	+3.0	-12.3	-9.3	-5.2	-3.7
Solde des finances publiques						
en 2003	-4.1	-3.9	0.3	-2.4	-3.2	-2.6
en 2002	-3.2	-3.5	-0.0	-2.3	-1.6	-2.0

Source : Commission européenne - Eurostat

Lente reprise dans l'industrie et forte baisse de l'emploi

À l'image de l'ensemble de l'économie, la production industrielle s'est redressée à partir de l'été 2003. Mais, à l'inverse des cycles précédents, les pertes de compétitivité dues à la baisse du dollar ont bridé cette reprise, l'industrie étant particulièrement exposée à la concurrence internationale.

Tous les secteurs ont, à des degrés divers, bénéficié de ce retournement conjoncturel (cf. [fiche 11 sur la production industrielle](#)) :

- la reprise a été très incertaine dans les biens intermédiaires, traditionnellement les premiers à redémarrer. Les activités les moins exposées à l'international ont bien rebondi (matériaux, verre, édition...), mais les filières lourdes ont souffert de la concurrence accrue et des délocalisations (textile, travail des métaux...) ainsi que de la hausse des cours des matières premières (surtout dans la chimie). La sidérurgie a cependant réalisé d'excellentes performances ;

- les biens d'équipement se sont redressés grâce à une reprise de la demande internationale et au redressement du secteur des technologies de l'information ;

- l'automobile plafonne depuis trois ans, certes à un haut niveau, après cinq années d'expansion. Mais les marques françaises ont vu leurs positions s'effriter en 2003 dans un marché européen hésitant. Cependant, elles ont augmenté leurs ventes dans les pays tiers ;

- dans les biens de consommation, l'activité est restée très contrastée. Toujours en tête de la croissance, la pharmacie

n'a pas connu de crise et a bénéficié en 2003 d'une reprise de ses exportations. À l'inverse, de nombreux secteurs ont été durement touchés par la concurrence des produits importés (électroménager, électronique, meubles...) ;

- le secteur agroalimentaire reste peu sensible à la conjoncture générale, mais il a souffert en 2003 des effets de la canicule (hausse des prix, mais bonnes performances des ventes de boissons...) et des surtaxes récentes sur le tabac.

Pertes d'emplois et reports d'investissements

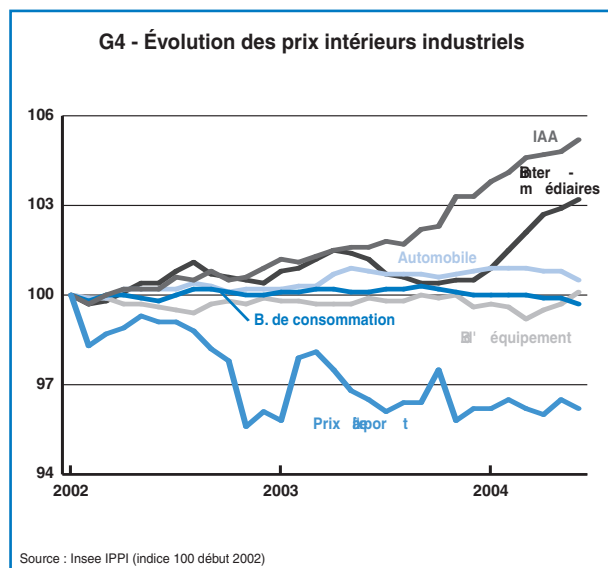
Ce redressement tardif de l'activité industrielle n'a pas encore permis un infléchissement notable de la chute des effectifs industriels (perte de 100 000 emplois par an depuis deux ans). Cette baisse de l'emploi a certes permis un redressement important de la productivité apparente du travail en 2003.

Cependant, une hausse durable de la productivité ne peut reposer que sur une croissance des investissements. Le redressement actuel n'est donc que transitoire. En 2003, faute de perspectives de croissance, les industriels ont fait preuve d'une grande prudence dans la relance de leurs investissements et les perspectives pour 2004 témoignent de difficultés persistantes dans certains secteurs industriels.

Les prix industriels se stabilisent à l'export et résistent sur le marché intérieur

Les prix industriels ont surtout été sensibles en fin d'année et début 2004 à la hausse des prix de l'énergie et des matières premières, en particulier dans les biens intermédiaires. Ils restent assez élevés pour certains produits relativement préservés de la concurrence extérieure, comme l'automobile (où l'on note cependant une relative stabilisation des prix en 2003) et pour certains produits agroalimentaires perturbés par les effets de la canicule.

À l'inverse, pour conserver leurs parts de marché à l'étranger, les industriels ont été contraints de s'aligner sur la baisse du dollar et de réduire leurs prix et leurs marges à l'exportation. Cette réduction des marges ne peut bien sûr dépasser certaines limites. Elle semble s'infléchir en 2004, ne serait-ce qu'en raison de la vigueur de la demande mondiale.



Les pertes d'emplois relancent le débat sur la désindustrialisation et les délocalisations

L'emploi industriel diminue dans tous les pays développés. Mais, avec le ralentissement conjoncturel, la mondialisation des échanges, la percée des nouveaux pays industriels, cette désindustrialisation est-elle en voie d'accélération ?

La désindustrialisation, un terme ambigu qui reflète surtout les gains élevés de la productivité industrielle

Depuis vingt ans, après lissage des fluctuations conjoncturelles, la valeur ajoutée industrielle par salarié augmente à un rythme annuel moyen proche de 4 %, témoignant ainsi de la régularité du progrès technique et organisationnel dans l'industrie. Accentuée par l'externalisation croissante de certains services autrefois intégrés au sein des entreprises industrielles, ces gains de productivité entraînent une baisse relative des prix, de l'emploi et de la valeur ajoutée industriels.

Ce recul ne reflète cependant aucune baisse du volume de la production ou de la consommation de biens industriels (cf. fiche 16 sur la désindustrialisation).

Inquiétude face au risque accru de délocalisation

La percée récente des importations de produits industriels en provenance des pays d'Europe centrale, mais surtout de Chine, a créé des problèmes parfois aigus de survie de certaines entreprises. Ces difficultés soulignent les risques d'une mondialisation trop brutale des échanges internationaux et la nécessité d'une régulation internationale dans l'ouverture des marchés.

Bien que difficile à isoler au sein de la restructuration générale du commerce européen et mondial, le poids des délocalisations reste cependant assez limité (cf. fiche 41C et rapport CAE sur les délocalisations).

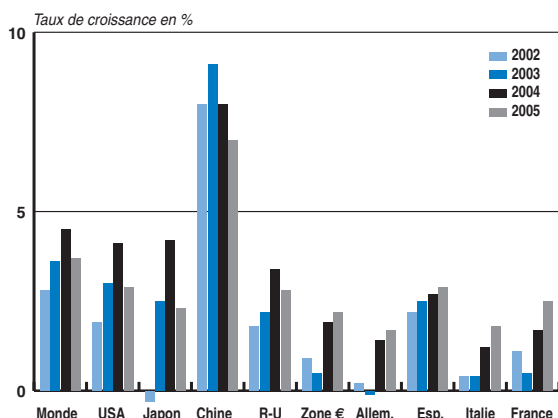
Perspectives 2004-2005 : poursuite de la reprise, malgré certains aléas

Pour 2004-2005, de nombreux experts sont optimistes. Malgré l'ampleur des déficits américains, ils misent sur une poursuite de l'expansion mondiale et sur une accélération de la croissance en Europe. Cependant, avec la globalisation accélérée des échanges, les risques de crises monétaires et financières augmentent, et, au-delà des difficultés liées aux conflits internationaux (Irak,...), de nombreux aléas économiques subsistent :

- l'instabilité du dollar reste importante. Celle des monnaies asiatiques aussi (cf. crise de 1997) ;
- la hausse des prix du pétrole pourrait durer plusieurs années (celle de 1974 avait duré 12 ans) ;
- la surchauffe de l'économie chinoise reste à maîtriser.

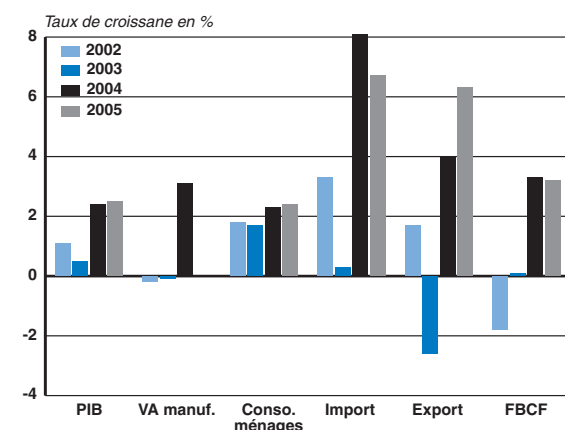
Dans ce contexte incertain, la France dispose de peu de marges de manœuvre. Légèrement supérieures à la moyenne, ses performances en Europe dépendront de sa capacité à se moderniser, mais aussi des aléas de la demande dans certains secteurs sensibles (aéronautique, automobile).

G5 - Croissance prévue des grandes nations industrielles



Sources : Insee (juin 2004) et DP (sept 2004)

G6 - Comptes prévisionnels pour 2004-2005



Sources : Insee (juin 2004) et DP (sept 2004)

Résultats des entreprises : léger redressement de la profitabilité mais repli du taux de marge

Exhaustifs mais limités à cinq variables (effectifs, chiffre d'affaires, exportations, investissements, résultat net comptable), les premiers résultats de l'enquête annuelle d'entreprise du Sessi soulignent les difficultés rencontrées en 2003 par les entreprises industrielles.

Baisse des ventes, mais résistance des grandes entreprises à l'exportation

Pour la deuxième année consécutive, leur chiffre d'affaires est en léger repli (-0,9 %, après - 1,4 % en 2002) (cf. fiche 15).

L'atonie de la demande a touché de façon identique les ventes des PMI de 20 à 249 salariés (- 1,3 %) et celles des grandes entreprises (- 1 %).

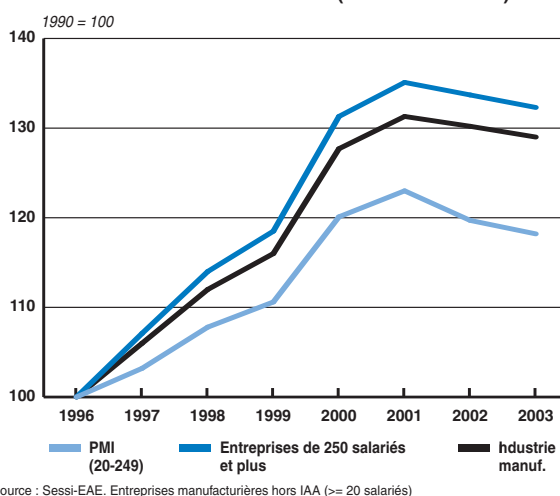
Les PMI ont cependant réalisé de meilleures performances

dans plusieurs secteurs comme dans la pharmacie-parfumerie (surtout sur le marché français) et dans les composants électriques et électroniques (baisse des ventes de 1 % contre - 6,5 % pour les grandes firmes) et les équipements électriques et électroniques (+ 4 % contre - 7 % pour les grandes).

Cependant, les grandes entreprises ont mieux résisté sur les marchés extérieurs, avec une augmentation de 1 % de leur chiffre d'affaires à l'exportation due surtout aux bonnes performances des secteurs de la pharmacie-parfumerie, de l'édition et de l'automobile.

Les " donneurs d'ordres " ont réussi à tirer leur épingle du jeu. Leur chiffre d'affaires croît de 5 %, grâce à des gains de plus de 10 % dans la pharmacie-parfumerie, la chimie et la métallurgie. En revanche, leurs résultats sont médiocres dans l'habillement (- 2,3 %), où ils jouent un rôle prédominant.

G7 - Chiffre d'affaires des PMI et des grandes entreprises industrielles de 1996 à 2003 (base 100 en 1996)



Source : Sessi-EAE, Entreprises manufacturières hors IAA (>= 20 salariés)

Une baisse de l'investissement plus forte dans les PMI

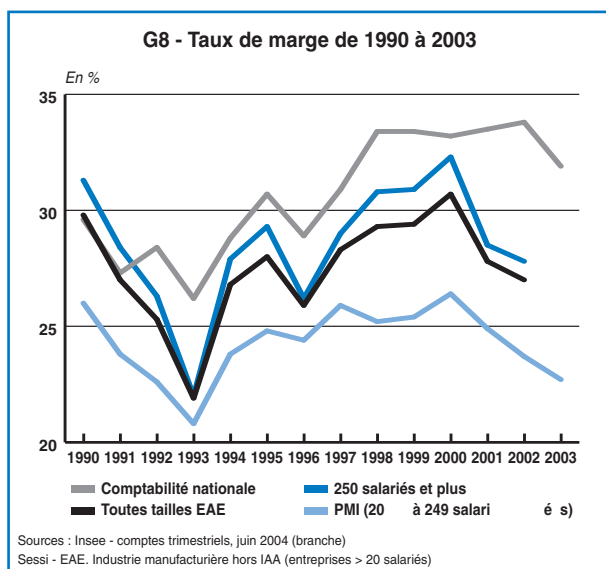
En 2003, malgré des taux d'intérêt historiquement bas, les industriels ont réagi au repli de la demande en gelant leurs projets d'investissement pour la deuxième année consécutive. Ainsi, les investissements nets de cessions de l'industrie manufacturière reculent de 7,5 % en 2003 (après - 12,6 % en 2002, secteur agroalimentaire inclus).

Le recul est plus important dans les PMI (- 10 %) que dans les grandes entreprises (- 7 %) et les seuls secteurs où les PMI ont davantage investi que les grandes sont la pharmacie-parfumerie, les équipements du foyer et les équipements électriques et électroniques. Ce recul plus accentué des PMI est manifeste dans l'automobile et les composants électriques et électroniques.

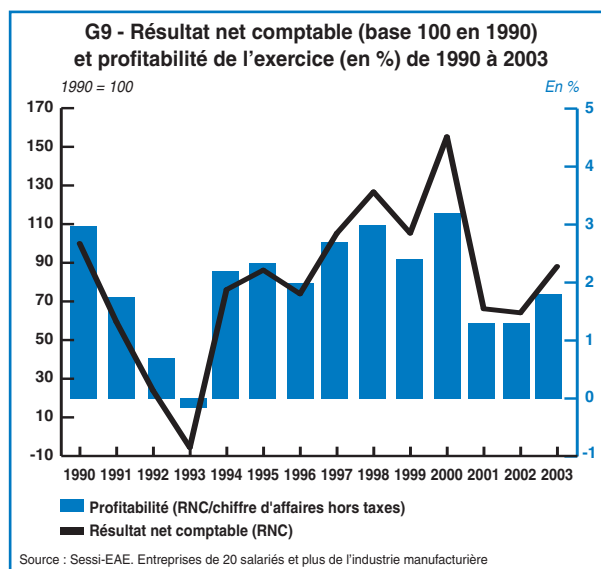
Baisse du taux de marge des PMI pour la troisième année consécutive

Pour les PMI, les informations disponibles en juillet 2004 suggèrent une baisse du taux de marge de l'ordre d'un point entre 2002 et 2003.

Cette nouvelle baisse du taux de marge prolonge celle de 4,5 points constatée au cours des deux années précédentes. Il retrouverait ainsi son niveau de 1992. Ce recul semble assez général et près de la moitié des entreprises connaissent une baisse de leur taux de marge supérieure à un point.



Note : taux de marge = EBE / VA (valeur ajoutée brute au coût des facteurs). En 2003, contrairement aux deux années précédentes, cette diminution du taux de marge des PMI semble cohérente avec la baisse de 2 points du taux de marge des branches de l'industrie manufacturière, au sens de la comptabilité nationale, et avec celle de 0,9 point du taux de l'ensemble des sociétés non financières (cf. Insee comptes trimestriels au 30 juin 2004). Rappelons que ces taux sont provisoires, et que les résultats définitifs de l'EAE ne sont intégrés qu'ultérieurement dans les comptes nationaux. De plus, les Comptes de la Nation vont changer de base au printemps 2005. De nouvelles estimations seront donc prochainement disponibles.



Note : Profitabilité = résultat net comptable / chiffre d'affaires

Avec la baisse des taux d'intérêt et celle des investissements, les résultats nets comptables se redressent

La profitabilité rapporte le résultat net comptable au chiffre d'affaires. Pour les entreprises de l'industrie manufacturière, elle avait fortement reculé depuis 2001 suite au ralentissement général de l'économie et à l'effondrement des marges du secteur des technologies de l'information. Elle se redresse en 2003, passant de 1,4 % à 1,8 %. Ce taux reste cependant assez bas, puisqu'il était de 3,3 % en 2000. Ce redressement s'explique surtout par celui du secteur industriel des technologies de l'information qui, en 2003, a retrouvé une profitabilité positive, certes limitée à 0,5 %, mais qui contraste avec le taux de pertes de - 4,9 % constaté en 2002.

En effet, la baisse de l'investissement depuis deux ans a réduit les dotations aux amortissements et l'endettement des entreprises. Les charges financières diminuent donc notablement, d'autant que les taux d'intérêt baissent. Cette double diminution des charges et des dotations aux amortissements restaure les profits des entreprises.

La profitabilité globale s'améliore ainsi de 0,4 point, surtout pour les grandes entreprises dont le taux rejoint celui des PMI à 1,7 % du chiffre d'affaires. Cependant, sur deux ans, le taux des PMI s'effrite de 1,9 % en 2001 à 1,7 % en 2003, alors que celui des grandes entreprises, durement touchées par la crise en 2001, se redresse de 1 % à 1,7 % (ces évolutions étant dues pour l'essentiel aux fortes variations constatées dans le secteur des technologies de l'information).

Cette restauration des résultats ne saurait cependant faire oublier le recul important de l'investissement et souligne le manque de dynamisme de ce retour à un certain équilibre des comptes.

T5 - Principales évolutions par secteur et par taille entre 2002 et 2003

évolutions de 2002 à 2003 en %	Effectifs ¹	Chiffre d'affaires		Exportations		Investissements ²	Profitabilité ³	(résultat/CA)
		valeur	volume	valeur	volume	valeur	taux 2002	taux 2003
Industrie manufacturière	-3,0	-0,9	0,1	0,5	0,8	-8,1	1,4	1,8
Par taille								
PMI (20 à 249 salariés)	-3,6	-1,3	-0,3	-1,7	-1,4	-10,4	1,5	1,7
Grandes entreprises (250 et plus)	-2,5	-1,0	0,0	0,9	1,2	-7,3	1,2	1,7
" Hors taille " (donneurs d'ordres) ⁴	-1,4	5,0	nd	-0,3	nd	-3,6	3,9	4,8
Par secteurs								
Biens de consommation	-3,3	0,4	0,3	1,3	-0,3	-10,8	4,2	4,5
Habillements, cuir	-8,4	-4,2	-4,2	-5,9	-7,3	-2,1	3,1	3,1
Édition	-2,2	-0,6	-1,0	1,2	0,7	-4,2	1,7	2,1
Pharmacie, parfumerie,	0,3	3,9	4,0	5,4	6,3	-5,5	7,3	7,0
Équipements du foyer	-4,3	-3,5	-3,5	-3,4	-10,1	-28,4	0,4	1,9
Industrie automobile	-0,6	1,1	2,3	5,7	6,8	-7,2	0,5	0,4
Biens d'équipement	-3,4	-2,8	-0,5	-1,4	0,2	-5,1	0,2	1,3
Matériels de transport	-2,3	-1,9	-0,3	-1,6	-2,6	0,9	1,0	2,5
Équipements mécaniques	-2,7	-0,1	-0,3	1,3	2,5	-3,8	2,6	0,7
Équipements électriques	-5,3	-6,6	-0,4	-3,6	1,3	-12,2	-3,1	1,5
Biens intermédiaires	-3,1	-1,4	-1,3	-2,0	-1,5	-8,5	0,9	1,3
Produits minéraux	-2,4	0,1	0,2	-4,6	0,4	-6,8	4,9	6,1
Industrie textile	-6,2	-5,2	-6,1	-6,3	-8,1	-10,9	1,0	1,8
Bois papier	-1,3	-2,1	1,1	-3,2	2,5	-0,3	2,8	1,6
Chimie, caoutchouc, plastiques	-2,1	1,1	0,1	1,5	1,1	-9,9	1,1	1,7
Métallurgie	-3,6	-1,9	-2,7	-2,2	-3,7	-6,4	1,0	-0,4
Composants	-4,2	-5,5	-2,9	-5,7	-3,9	-14,5	-4,2	-1,1
dont								
<i>Technologies de l'information</i> ⁵	<i>-7,3</i>	<i>-7,8</i>	<i>nd</i>	<i>-4,6</i>	<i>nd</i>	<i>-32,5</i>	<i>-4,9</i>	<i>0,5</i>

Source : Sessi : industrie manufacturière hors IAA - entreprises de 20 salariés et plus

Notes : (1) effectif salarié hors intérim (2) investissement corporel (hors apports) (3) résultat net comptable / chiffres d'affaires HT

(4) entreprises spécifiques (par exemple dans l'habillement, leur taille en nombre de salariés est sans rapport avec le volume d'activité)

(5) matériels informatiques, composants, instruments de mesure, électronique grand public (300C, 313Z, 321A & B, 322A & B ; 323Z 332A & B ; 333Z)

Après deux années de contraction, l'investissement corporel amorce une reprise

Nouveau recul sensible de l'investissement corporel en 2003 mais reprise modérée en 2004

Le freinage des dépenses d'équipement, enclenché au printemps 2001, s'est poursuivi en 2003. L'absence de perspectives de demande, notamment au premier semestre, et la situation financière très détériorée de certaines entreprises ont conduit les industriels à ajuster leurs dépenses d'équipement. L'investissement productif de l'industrie manufacturière (y compris IAA) recule à nouveau de 7,5 % en 2003, après une baisse de plus de 10 % en 2002. L'investissement a reculé plus fortement encore dans les secteurs des biens de consommation et des biens intermédiaires, en particulier dans les activités liées aux technologies de l'information. En 2004, la reprise amorcée à la fin de 2003 se confirme mais reste modérée.

Stagnation des investissements immatériels en 2003

En 2003, les dépenses de R&D des entreprises sont en diminution de 2,7 %. Elles sont touchées par la morosité de l'activité qui règne depuis trois ans, mais avec un certain retard car elles avaient encore continué à croître de 5 % en 2002. Après s'être élevé à 1,43 % du PIB en 2002, l'effort de R&D des entreprises retombe ainsi à 1,36 % du PIB en 2003, un niveau comparable à celui de 1998. Cette croissance limitée et inconstante ne permet pas à la France de regagner le terrain perdu depuis dix ans. Compte tenu du faible dynamisme des dépenses de publicité, les investissements immatériels ne progressent plus en 2003.

L'effort de recherche et d'innovation des entreprises : un enjeu essentiel

Si quatre entreprises industrielles sur dix innovent technologiquement en produits ou en procédés, l'image du contenu en innovation des produits français a tendance à s'affaiblir. La position technologique française continue de se détériorer. La croissance des demandes de brevets demeure parmi les plus faibles dans l'Union européenne.

Afin de relancer l'effort national de recherche et d'innovation des entreprises, des mesures fiscales ont été mises en œuvre dès janvier 2004 pour susciter un rebond de l'effort des entreprises et lever les inquiétudes quant au maintien à long terme de la compétitivité hors-prix de notre industrie.

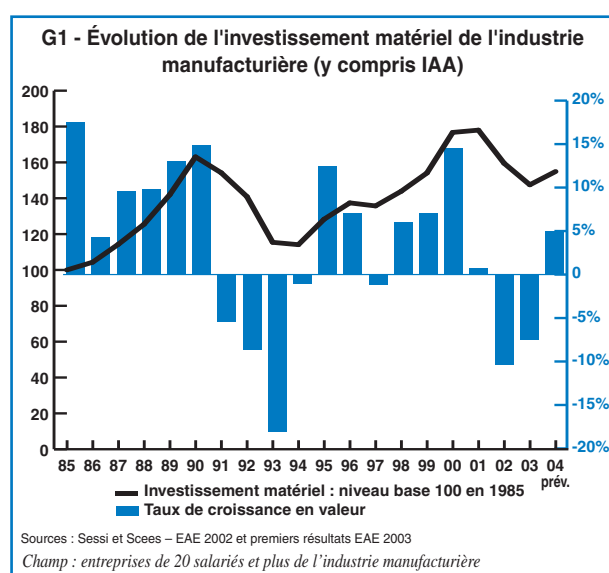
Après deux années de repli, l'investissement corporel repart

En 2003, la faiblesse de l'activité et l'insuffisance de la demande interne et externe ont particulièrement pesé sur les entreprises. Les prévisions d'activité des industriels se sont dégradées.

Dans ce contexte, les entreprises ont continué à réduire leurs investissements et suivi en priorité une stratégie de désendettement. Ce n'est qu'au quatrième trimestre que le raffermissement de la demande a rendu possible un rebond des dépenses d'équipement.

Recul de l'investissement manufacturier : -7,5 % en valeur en 2003

En 2003, l'investissement corporel des entreprises de l'industrie manufacturière recule globalement de 7,5 % en valeur, selon les premiers résultats des enquêtes annuelles d'entreprise du Sessi et du Scees. Ce recul recouvre la baisse constatée dans les IAA (-4,4 %) et celle plus marquée dans le reste de l'industrie manufacturière (-8,1 %). Après l'ajustement drastique effectué en 2002, la baisse des dépenses d'équipement s'est poursuivie à un rythme rapide en 2003.



Un recul marqué dans les PMI : -10 %

Les PMI de 20 à 249 salariés ont fortement réduit leurs dépenses d'équipement (-10 %), alors que le repli aurait été plus limité dans les entreprises de 250 salariés et plus (-7 %), selon les premiers résultats de l'EAE 2003 de l'industrie manufacturière (hors IAA). Le manque de fermeté de la demande adressée aux PMI a été le principal frein à l'investissement.

Par ailleurs, la baisse de l'investissement est limitée à 7 % dans les grandes entreprises de 500 salariés et plus.

Les TIC et les biens de consommation sont les secteurs les plus touchés

En 2003, l'investissement corporel dans le secteur des biens de consommation baisse de 10,8 %, alors qu'il avait à

peine diminué en 2002 (-1 %). Le recul de l'activité et les fermetures d'usine se traduisent par un effondrement de 28 % des investissements dans le secteur des équipements du foyer, les activités les plus pénalisées étant la fabrication d'appareils de réception du son et de l'image (hors lecteurs de DVD), l'ameublement, la bijouterie et les instruments de musique. Le recul est important dans les secteurs des biens intermédiaires (-8,5 %) et de l'automobile (-7 %), mais plus modéré dans les biens d'équipement (-5 %) et l'industrie agroalimentaire (-4 %).

T1 - Évolution de l'investissement corporel par secteur entre 2002 et 2003

En %	IAA	Biens d'équipement	Auto-mobilité	Biens intermédiaires	Biens de consom.
Évolution	-4,4	-5,1	-7,2	-8,5	-10,8

Sources : Sessi et Scees, EAE 2003 (premiers résultats)

La persistance de la crise dans le domaine des technologies de l'information et de la communication (TIC) conduit à une nouvelle et forte chute de l'investissement dans la filière industrielle des TIC (-32 %, après -23 % en 2002).

PMI : baisse du taux d'investissement

En 2003, le taux d'investissement (hors apports) rapporté à la valeur ajoutée (hors taxes) des PMI de 20 à 249 salariés de l'industrie manufacturière baisserait de 1 point à 8,9 %. Pour les entreprises de 250 à 499 salariés, la baisse est de 1,2 point et le niveau atteint 11,8 %, soit le même qu'en 1995.

T2 - Taux d'investissement (INV / VA) depuis 1997

(en %)	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003*
PMI (20 à 249 salariés)	9,9	11,0	11,3	11,5	11,6	10,0	8,9
Entreprises de 250 à 499 salariés	12,4	13,0	13,0	14,4	15,0	13,0	11,8

Sources : Sessi et Scees - EAE et premiers résultats EAE pour 2003

* premières estimations du Sessi

Champ : entreprises de 20 à 499 salariés de l'industrie manufacturière

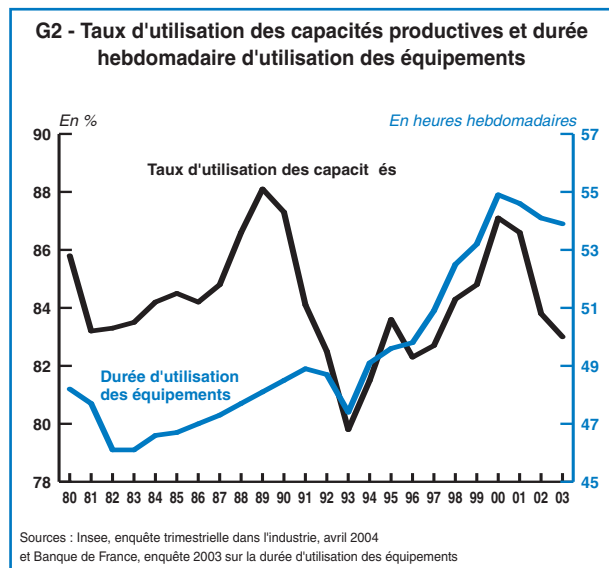
Redressement graduel de l'investissement industriel en 2004

À l'image du redressement de 0,5 % des dépenses d'investissement de l'ensemble des entreprises non financières, industrielles ou non, l'investissement industriel amorce une reprise en fin d'année 2003 et en 2004. Cette reprise s'appuie sur l'amélioration des perspectives de la demande, et cela en dépit de faibles tensions sur les capacités de production. Toutefois, l'accélération de l'activité générale est lente et cette reprise demeure fragile. Elle bénéficie de taux d'intérêt particulièrement favorables mais elle reste freinée par les contraintes financières qui pèsent sur certaines entreprises et par le faible niveau des marges.

Par ailleurs, le dégrèvement temporaire de la taxe professionnelle pour les nouveaux investissements productifs en 2004 et 2005 pourrait favoriser cette reprise de l'investissement pour certaines entreprises.

Faibles tensions sur les capacités de production

Le taux d'utilisation des capacités productives de l'industrie manufacturière avait chuté de 4 points en 2001 (84,7 % en octobre 2001, contre 88 % en octobre 2000). Il s'est ensuite replié graduellement à 83,2 % en octobre 2002 et à 83,1 % en octobre 2003 avec le ralentissement de l'activité. Cependant, la part des entreprises jugeant suffisantes leurs capacités de production reste proche de son niveau de longue période.



Léger fléchissement de la durée d'utilisation des équipements

Pour la troisième année consécutive, les entreprises industrielles ont légèrement diminué la durée hebdomadaire d'utilisation de leurs équipements (- 0,4 %). Elle est passée de 54,1 heures en 2002 à 53,9 heures en 2003 selon l'enquête annuelle de la Banque de France. Contrairement à l'année 2002, où la diminution avait été générale, son évolution en 2003 montre une baisse de 1 % dans les PMI (à 49 heures) et une légère augmentation de 0,2 % dans les grandes entreprises (à 61,4 heures).

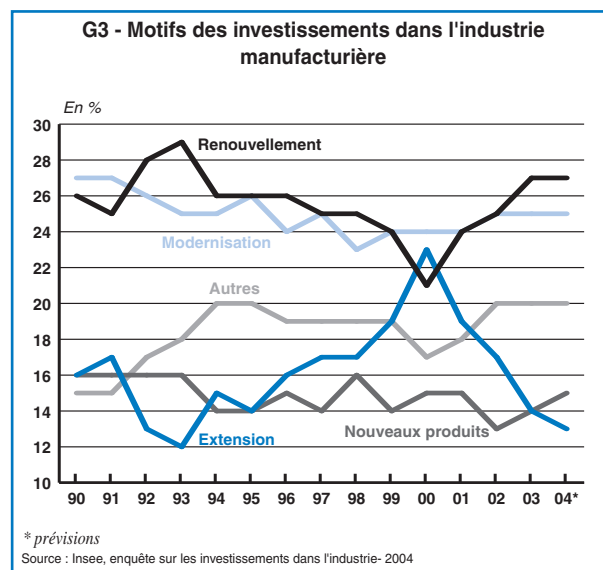
La durée d'utilisation des équipements a diminué fortement dans l'industrie automobile (-5,5 %) et modérément dans les industries des biens de consommation et des biens intermédiaires (-0,4 %). À l'inverse, elle a progressé dans les biens d'équipement (+0,7 %) et dans les industries agroalimentaires (+2,1 %).

Un besoin de renouveler le stock de capital en 2004

Amorcée en 2003, la reprise graduelle de l'investissement a une dimension technique liée au besoin de renouveler les capacités de production. Pour l'année 2004, les investissements de renouvellement arrivent en tête des motivations des entrepreneurs (27 %), précédant les investissements de modernisation des équipements (25 %) et les autres investissements liés à la sécurité ou à l'environnement qui resteraient stables (20 %). En revanche, les investissements d'extension de capacité devraient encore diminuer (13 % au lieu de 23 % en 2000). Seuls, les investissements liés à l'introduction de nouveaux produits pourraient progresser (15 % contre 13 % constatés en 2003).

Avec un investissement resté en panne depuis 2001,

l'appareil productif français risque de souffrir d'un retard technologique par obsolescence des matériels, des techniques et des savoir-faire, ce qui fragiliserait sa compétitivité.



Stagnation des investissements immatériels

Les investissements immatériels jouent un rôle déterminant pour maintenir la compétitivité hors-prix des entreprises industrielles. Leur évolution paraît moins cyclique que celle des investissements matériels. En 2002, la bonne tenue des dépenses de R&D avait entraîné une hausse de 5 % des investissements immatériels de l'industrie. Leur contraction en 2003 met fin à ce redressement.

Repli des dépenses en logiciels

En 2002, les dépenses de logiciels des entreprises industrielles se sont élevés à moins de 1,1 Md€, ce qui correspond à un recul de 7 % par rapport à l'année 2001. Ce recul s'explique en partie par la fin des dépenses liées au passage à l'euro. Il intervient après la très forte contraction des dépenses en 2000 (-25 %), une fois passées les dépenses destinées à éviter le bogue lié au changement de millénaire.

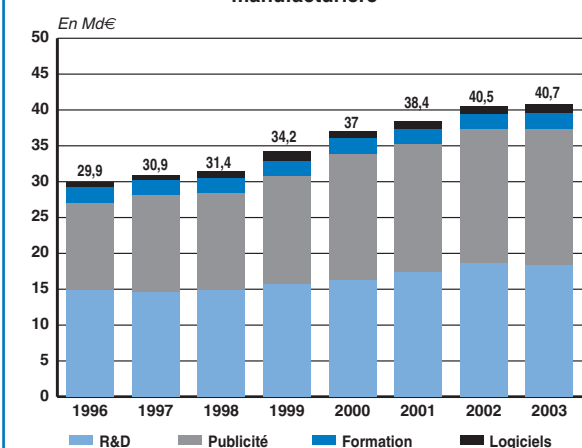
Les dépenses en logiciels ont fortement diminué en 2002 dans les industries des biens intermédiaires (-19 %) et des biens d'équipement (-11 %). Dans les autres secteurs (automobile et biens de consommation), les dépenses en logiciels restent stables.

En 2003, les dépenses de logiciels pourraient progresser de façon limitée. Les entreprises sont désormais plus prudentes dans leurs choix informatiques et soucieuses d'un bon retour sur investissement.

Des dépenses en formation stables

Depuis 1997, l'effort de formation continue des entreprises industrielles reste pratiquement stable. Cet effort de formation devrait se maintenir autour de 2 milliards d'euros en 2003. Les grandes entreprises y consacrent une part de leur masse salariale double de celle des petites entreprises.

G4 - Evolution de l'investissement immatériel dans l'industrie manufacturière



Sources : Sessi et Scees EAE 2002 et estimations pour 2003

Champ : entreprises de 20 salariés et plus de l'industrie manufacturière

Croissance limitée des dépenses de publicité

En 2002, les dépenses de publicité de l'industrie manufacturière ont augmenté d'environ 4 %, après avoir connu une quasi-stagnation en 2001 (+1 %). Néanmoins, cette croissance a uniquement pour origine la forte augmentation de ces dépenses dans les industries agroalimentaires (+9,6 %), ces dernières représentant plus de la moitié des dépenses de publicité de l'industrie. En revanche, dans le reste de l'industrie manufacturière, où les deux tiers des dépenses publicitaires sont réalisées par les grandes entreprises de 500 salariés et plus, les dépenses de publicité sont en recul de 1,3 % en 2002.

Pour l'année 2003, les dépenses de publicité des entreprises de l'industrie manufacturière avaient augmenté de façon limitée (+2 %). Depuis le début de la décennie, les dépenses de publicité ont cessé d'être le moteur de la croissance des investissements immatériels.

T3 - Dépenses de publicité de l'industrie manufacturière

Md€	1999	2000	2001	2002	2003*
Industrie des IAA	6,9	9,1	9,0	9,9	10,1
Ind. manufacturière	8,1	8,6	8,9	8,8	9,0
Total ind. y c. IAA	15,0	17,7	17,9	18,7	19,1
Progression en %	+8,9 %	+8,2 %	+1,5 %	+4,2 %	+2,1 %

Sources : Sessi et Scees - EAE

(*) estimations

Recul des dépenses de R&D des entreprises en 2003

En 2002, les entreprises avaient exécuté pour 21,8 Md€ de R&D, contre 20,8 Md€ en 2001, soit une progression de 5 % en valeur et de 2,7 % en volume. Ce résultat de l'enquête 2002 sur les dépenses de recherche des entreprises infirme les prévisions de stagnation de la DIRDE qui étaient avancées. S'agissant des seules entreprises de l'industrie manufacturière (y compris les IAA), le montant de leurs dépenses de R&D a atteint 18,6 Md€, soit une progression de 7,6 % par rapport à 2001.

Pour l'année 2003, et pour la première fois depuis 1998,

les dépenses de R&D des entreprises auraient diminué de 2,7 % en valeur, passant de 21,8 Md€ à 21,2 Md€, selon les conclusions de la dernière enquête conjoncturelle sur les intentions des entreprises en matière de recherche. La filière des TIC connaîtrait un recul de 8 % en valeur, alors que les secteurs hors TIC aurait stagné (+0,6 %) (cf. fiche 21B).

T4 - Dépenses intérieures de R&D des entreprises (DIRDE)

En Md€	1998	1999	2000	2001	2002	2003*
DIRDE ttes entreprises	17,6	18,7	19,8	20,7	21,8	21,2
DIRDE Ind. manufact.	14,8	15,7	16,2	17,2	18,5	18,3
Financement public**	2,3	2,7	2,8	2,5	2,9	nd
dont crédit d'impôt recherche	0,44	0,51	0,53	0,52	0,49	nd

Source : MENRT

* prévisions

** financement public de la DIRDE. Il s'effectue par plusieurs canaux : les contrats militaires de R&D (1,6 Md€ en 2002) ; les contrats de R&D civils (0,6 Md€) liés aux grands programmes technologiques (aéronautique et TIC) ; les crédits incitatifs des agences et des ministères (0,3 Md€) et le crédit d'impôt recherche (0,5 Md€).

3 % du PIB en R&D : un objectif européen majeur difficile à atteindre

Avec le recul des dépenses de R&D prévu pour l'année 2003, l'intensité de la DIRDE devrait régresser à 1,36 % du PIB, un niveau proche de celui de l'année 1998.

Ce recul effacerait la progression engagée depuis 1998. En 2002, les dépenses intérieures de R&D réalisées par les entreprises (DIRDE) avaient atteint 1,43 % du PIB (contre 1,41 % en 2001 et 1,39 % en 2000), ce qui situait la France au 5^e rang dans l'UE, à peine au-dessus de la moyenne de l'UE (cf. fiche 21A).

Pour 2004, les premières prévisions (juillet 2004) tablent sur une reprise des dépenses de R&D des entreprises pour l'ensemble des secteurs (+1,9 %), mais qui ne compenserait pas entièrement le recul de 2003. La croissance des dépenses de R&D des entreprises serait plus accentuée dans les secteurs hors TIC (+5 %), alors que les dépenses de R&D dans la filière des TIC reculeraient encore de 3 %.

Il est à souligner que la structure du tissu productif et la spécialisation de l'industrie française rendent difficile une progression importante de l'intensité de l'effort de R&D des entreprises par rapport au PIB. Une comparaison internationale de l'intensité de l'effort de R&D, en fonction de la valeur ajoutée des entreprises, a montré que des différences sectorielles importantes existaient entre les différents pays de l'OCDE. Ainsi, pour la France, les secteurs industriels à forte intensité de R&D ne représentaient qu'une part limitée de la valeur ajoutée.

L'effort d'innovation technologique : vers un nouvel élan ?

La capacité d'innovation et l'effort de recherche sont devenus déterminants pour le maintien de la compétitivité des entreprises françaises. Ils sont à la base de leur capacité à développer de nouveaux produits et à dégager de nouveaux avantages concurrentiels. Par ailleurs, l'utilisation des technologies de l'information (TIC) par les entreprises constitue

" Opération FutuRIS " : la compétitivité par la recherche et l'innovation

L'opération FutuRIS résulte d'une initiative de l'Association nationale sur la recherche technique (ANRT), initiative qui associe les grands acteurs publics et privés afin de construire un avenir concerté du système français de recherche et d'innovation (SFRI). FutuRIS est une opération de prospective systémique qui, à la lumière de scénarios exploratoires, fournit un cadre des possibles desquels se dégagent des questions essentielles (mars 2004).

L'environnement des entreprises est en évolution rapide :

- la mondialisation concerne la recherche française, mise en concurrence, y compris avec des pays émergents (Chine, Inde, Corée du Sud) ;
- l'Europe, dont la population vieillit, fait face à une nouvelle concurrence, mais doit également pouvoir bénéficier de l'apport des nouveaux marchés des pays émergents ;
- les États-Unis consacrent des investissements énormes à leur effort de recherche et ont décidé de rester le leader mondial de la société de la connaissance ;
- la vitesse avec laquelle les innovations sont mises sur le marché tend à s'accroître. Elle devient déterminante.

Face à ces évolutions, le système français de recherche et d'innovation (SFRI) révèle des faiblesses :

- le faible niveau de la recherche au sein des PME et la diminution de la part de la recherche qu'elles financent ;
- le manque de priorités dans l'affectation des crédits de la recherche publique ;
- la faiblesse du lien entre la recherche et l'enseignement supérieur nuisant à la formation des chercheurs ;
- le faible investissement dans les entreprises innovantes.

Questions préalables à résoudre concernant le SFRI pour renforcer la compétitivité des entreprises par la recherche et l'innovation :

- les ressources financières pour le développement de l'innovation par les entreprises ont-elles le niveau adéquat ?
- comment l'Etat acheteur peut-il contribuer à stimuler l'innovation, en particulier au sein des PME ?
- comment faire de l'Europe un réel marché unifié pour l'innovation, en particulier pour les PME ?
- comment s'assurer la disponibilité des compétences pour développer l'innovation ? En effet, la disponibilité de personnel qualifié risque de poser de graves problèmes à court terme du fait des départs à la retraite et de la désaffection des jeunes pour les études scientifiques.

Politique de recherche : trois enjeux méritent réflexion :

- la place de la recherche dans la société, le rôle respectif des pouvoirs publics et des acteurs socio-économiques ;
- la gouvernance et le pilotage stratégique du SFRI (construction d'une vision, prise de décision, gestion des ressources) ;
- les grandes orientations du SFRI (disciplinaires, thématiques et sectorielles) : la compétition internationale et les nouvelles conditions de la recherche (grands équipements, pôles et réseaux) imposent une spécialisation.

Le groupe suggère trois pistes d'action :

- un SFRI recentré (les grands programmes traditionnels) ;
- un SFRI recadré sur de nouveaux objets (de grands programmes renouvelés : santé, développement durable ..) ;
- un SFRI orienté vers les nouvelles priorités internationales (TIC, technologies du vivant, nanotechnologies).

Source : ANRT, opération FutuRIS – le système français de recherche et d'innovation. Éléments de synthèse pour un débat national – 2004

également des moyens de renforcer leur réactivité. Sur l'ensemble de ces domaines, les constats d'essoufflement de l'effort d'innovation, issus de différents indicateurs, sont récurrents.

Cependant, les nouveaux instruments fiscaux (jeunes entreprises innovantes) et la rénovation du mécanisme du " crédit d'impôt recherche ", définis dans la loi de finances pour 2004, devraient contribuer à stimuler l'indispensable effort de recherche et d'innovation des entreprises, et notamment des PMI.

Maintien d'une bonne image hors prix des produits français...

En 2003, l'image hors prix des biens intermédiaires et des biens d'équipement produits en France reste bonne, proche de celle des produits américains et japonais, derrière celle des produits allemands. Toutefois, à l'instar de la plupart des pays de la zone euro, le ratio qualité-prix des produits français s'est nettement détérioré sous l'effet de l'appréciation de l'euro.

Parmi les différents aspects de la compétitivité hors prix des produits français, ce sont les réseaux de distribution (efficacité des services et brièveté des délais de livraison), considérés comme un des points faibles il y a quelques années, qui sont les plus appréciés. Les critères intrinsèques aux produits tels que la qualité, l'ergonomie-design ou le contenu en innovation technologique viennent ensuite (cf. fiche 47).

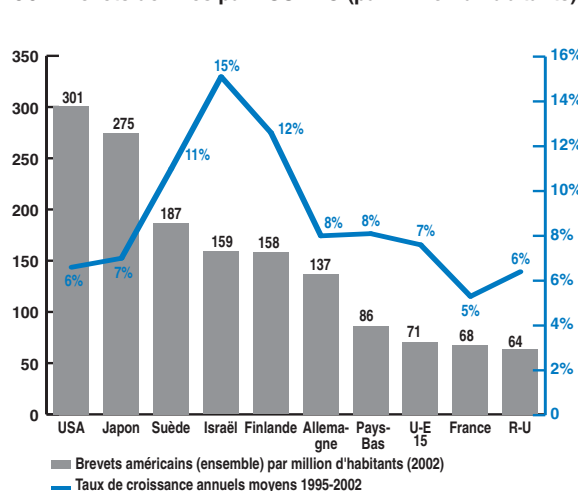
... malgré une érosion de leur contenu en innovation

Comme dans les précédentes enquêtes, le contenu en innovation technologique des produits français est le critère " hors prix " qui recueille l'image la moins favorable. Elle est fortement en retrait par rapport à celles des produits allemands, japonais et américains. Ce constat renvoie au manque de vigueur de l'effort d'innovation technologique des entreprises industrielles françaises.

La position technologique de la France marque le pas

L'évaluation des activités innovatrices des entreprises industrielles françaises, basée sur le suivi du nombre de demandes de brevets, confirme également la faible progres-

G5 - Brevets délivrés par l'US PTO (par million d'habitants)



Source : Commission européenne – key figures 2003-2004

sion des dépôts de brevets français par rapport à celles de la plupart des pays européens (cf. fiche 23).

Certes, ce manque de dynamisme reste lié, au moins pour partie, à la faible propension des entreprises françaises à déposer des brevets pour protéger leurs inventions. La dégradation de la position technologique française est observée pour les dépôts de brevets français auprès de l'US PTO. Sur ce marché de référence, la France se caractérise également par le plus faible taux de croissance annuel moyen (+5,3 % entre 1995 et 2002). De plus, les performances françaises ne sont pas meilleures, voire même plus dégradées, dans les domaines de haute technologie.

Moindre utilisation de l'internet par les PMI françaises

Si les grandes entreprises françaises sont pleinement conscientes de l'importance des techniques numériques pour améliorer leur compétitivité et leur productivité, les PMI le sont à un degré nettement moindre. Une part importante des PMI accuse encore un retard dans l'adoption et l'utilisation des technologies numériques, ce qui risque de les pénaliser par rapport à leurs concurrentes. En particulier, les PMI françaises paraissent en retrait dans la mise en place et l'utilisation des sites sur la Toile (cf. fiche 25A).

Essor des achats sur l'internet, mais émergence lente des ventes

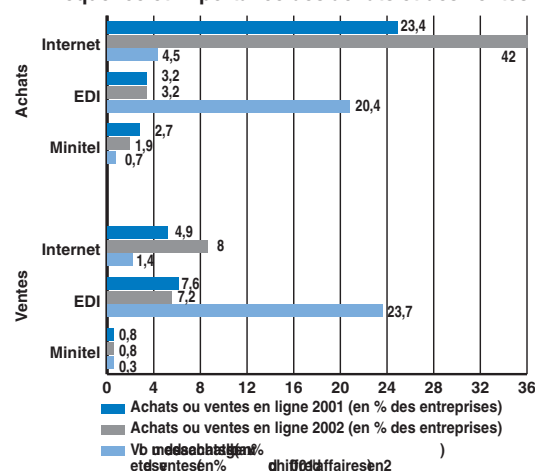
Les achats via l'internet effectués par les entreprises de l'industrie manufacturière française ont connu une forte accélération en 2002. Près de 70 % des grandes entreprises de plus de 500 salariés déclaraient acheter en ligne en 2002, contre 46 % en 2001. Les PMI sont plus en retrait : 40 % des PMI ont acheté des produits ou services sur la Toile en 2002, contre 22 % en 2001 (cf. fiche 25B).

Au total, les achats par l'internet représentent 4,5 % de l'ensemble des achats des entreprises industrielles à la fin 2001. Cependant, l'importance en valeur des achats par l'EDI reste prépondérante (20 %).

En revanche, la vente des produits via l'internet reste encore limitée à un faible nombre d'entreprises. Mais, pour la première fois en 2002, elle supplante en nombre les utilisateurs de l'EDI : 8 % des entreprises industrielles de 20 salariés et plus ont vendu par l'internet, alors que seulement 7,2 % l'ont fait par l'EDI. Cependant, en volume des transactions, l'EDI supplante toujours largement l'internet.

Fin 2001, les ventes sur la Toile représentent 1,4 % du chiffre d'affaires des entreprises industrielles. Une grande partie des entreprises estiment en effet que leurs produits ne sont pas adaptés pour le commerce en ligne et que leurs clients ne sont pas prêts à suivre.

G6 - Commerce électronique via l'internet, l'EDI et le minitel : fréquence et importance des achats et des ventes



Sources : Sessi et Scees - enquête TIC et commerce électronique

POUR EN SAVOIR PLUS

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

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

De BOISSIEU (Christian) et DENEUE (Carole), "Les entreprises françaises - le défi extérieur" (2004). Centre d'observation économique (COE), Édition Économica.

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

Insee, Notes de conjoncture, mars 2004 et juin 2004

<http://www.insee.fr>

ANRT, dossier "Opération FutuRIS, le système français de recherche et d'innovation : oser les vraies questions, bâtir un avenir concerté - éléments de synthèse pour un débat national", mars 2004

<http://www.anrt.fr>

SOUQUET (Catherine), "Les premiers résultats de l'enquête annuelle d'entreprise de 2003", *Le 4-Pages*, Sessi, n° 191, juillet 2004

BRIANT (Pierrette) et HEITZMANN (Raymond), "Les technologies de l'information et de la communication - en marche vers l'entreprise numérique", *Le 4-Pages*, Sessi, n° 184, décembre 2003

BRIANT (Pierrette) et HEITZMANN (Raymond), "Le commerce électronique dans l'industrie - essor des achats sur l'internet, émergence des ventes", *Le 4-Pages*, Sessi, n° 185, décembre 2003

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

MENRT, Bureau des études statistiques sur la recherche, dossier août 2004

<http://cisad.adc.education.fr/reperes>

OCDE : Principaux indicateurs de la science et de la technologie, 2004-1.

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

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

Eurostat, 2003 : European innovation scoreboard

<http://trendchart.cordis.lu>

En 2003, baisse de l'emploi industriel

Le recul de l'emploi se poursuit

En 2003, l'industrie française, intérim compris, a continué à perdre des emplois (123 000, soit 2,8 % de ses effectifs), malgré une reprise de l'activité économique au second semestre. Le volume d'emplois intérimaires, en repli au premier semestre, a toutefois été mobilisé au second pour répondre à cette amélioration conjoncturelle. La baisse de la mobilité s'accroît ; en outre, la part des entreprises déclarant avoir des difficultés de recrutement s'est légèrement redressée fin 2003-début 2004. Un peu moins du quart des entreprises éprouvaient de telles difficultés au troisième trimestre 2004.

Le coût salarial par unité produite diminue

La productivité par personne s'améliore en 2003, la valeur ajoutée en volume se redressant en fin d'année. Les gains de productivité sont moins importants qu'au cours du cycle précédent car le redressement de la valeur ajoutée est plus modéré. La masse salariale diminue, ce qui conduit à une baisse du coût salarial unitaire. Néanmoins, le recul plus marqué du prix de la valeur ajoutée entraîne une dégradation des marges des entreprises, au moins pour les plus petites d'entre elles.

Recul des diplômés des filières supérieures " industrielles " et scientifiques

Les jeunes salariés travaillant dans l'industrie sont presque aussi diplômés que ceux employés dans les autres secteurs ; l'écart est faible pour les plus jeunes. Par ailleurs, les formations spécifiquement " industrielles " ou scientifiques ne conduisent qu'en partie à des postes dans l'industrie. Le nombre de diplômés de l'enseignement supérieur dans ces filières est orienté à la baisse depuis la fin des années quatre-vingt-dix ; cette tendance concerne surtout les filières scientifiques. Cependant, ces diplômés sont proportionnellement plus nombreux que chez nos partenaires européens.

L'industrie est peu féminisée

Les femmes sont très minoritaires dans l'industrie mais elles représentent plus de la moitié des effectifs de l'habillement-cuir, de la pharmacie-parfumerie-entretien et du textile. Si elles occupent souvent des postes moins qualifiés que les hommes, leur situation en la matière s'améliore. De plus, elles bénéficient d'horaires de travail plus réguliers que les hommes et le temps partiel y est moins subi que dans les autres secteurs.

La baisse de l'emploi se poursuit

Entamé au printemps 2001, le recul de l'emploi industriel s'est poursuivi tout au long de l'année 2003, malgré une reprise de l'activité au second semestre. Fin 2003, l'industrie employait 4,2 millions de salariés, intérim compris, et la seule industrie manufacturière - hors énergie et hors IAA - 3,4 millions. De mars 2001 à décembre 2003, l'industrie manufacturière a perdu 233 000 emplois directs, dont 102 000 au cours de l'année 2003 (- 3,2 %). Sur les six premiers mois de 2004, elle a perdu 38 000.

En 2003, contrairement à l'année précédente, l'ajustement a également concerné le volume d'emploi dans l'intérim. Y compris intérim, la baisse de l'emploi industriel a atteint 2,8 % en un an (- 3,3 % pour l'industrie manufacturière) ; hors intérim, elle a été de 2,7 %.

Le repli de l'emploi industriel apparaît moins important que lors de la phase descendante du précédent cycle (1989-1993). Ceci vient essentiellement des IAA et de l'énergie qui enregistrent un infléchissement des gains de productivité par tête car l'ajustement de l'emploi y est moins prononcé que lors du précédent ralentissement économique. En revanche, dans l'industrie manufacturière hors IAA, l'ajustement de l'emploi est sensiblement le même que précédemment : les gains de productivité sont très proches ; l'emploi baisse moins car l'activité économique ralentit moins.

Recul de l'intérim

Après la forte baisse de l'emploi intérimaire en 2001 face au retournement de la conjoncture, les entreprises avaient ajusté leurs effectifs en 2002 par la diminution de leur emploi direct. Avec l'amélioration de la situation économique au second semestre 2003, les entreprises ont à nouveau eu recours à l'emploi intérimaire. Cependant, sur l'ensemble de l'année, l'équivalent de 14 000 emplois à plein temps a été perdu, soit un repli de 5 %.

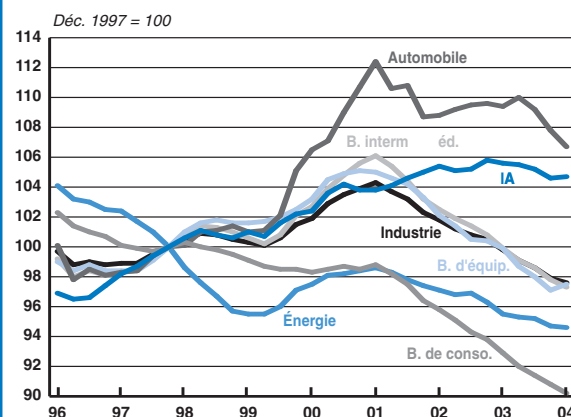
En glissement sur douze mois, le recul du volume d'intérim est le plus net dans le secteur automobile (-10 %). À l'opposé, il a augmenté dans le secteur énergétique (+ 1,5 %). Dans les autres grands secteurs, les diminutions varient entre - 2,6 % pour les biens d'équipement et - 8 % pour les IAA.

L'emploi, intérim compris, diminue dans tous les grands secteurs

Après le retournement à la baisse, en 2001, du volume d'emploi dans tous les grands secteurs, excepté les industries agroalimentaires, l'emploi a continué à diminuer dans les biens d'équipement, les biens intermédiaires, les biens de consommation et l'énergie. Dans le secteur automobile, l'emploi avait légèrement augmenté en 2002. Il diminue à nouveau au cours du second semestre 2003. Seul l'emploi dans les IAA continue à se maintenir à peu près.

L'emploi industriel évolue tendanciellement moins favorablement que l'emploi de l'ensemble des secteurs concurrentiels non agricoles. Mais, pour la première fois depuis dix ans, ce dernier a baissé en 2003 (- 0,5 %), après deux années de ralentissement.

G1 - Évolutions sectorielles de l'emploi, intérim compris*



Sources : Insee, Dares et estimation Sessi

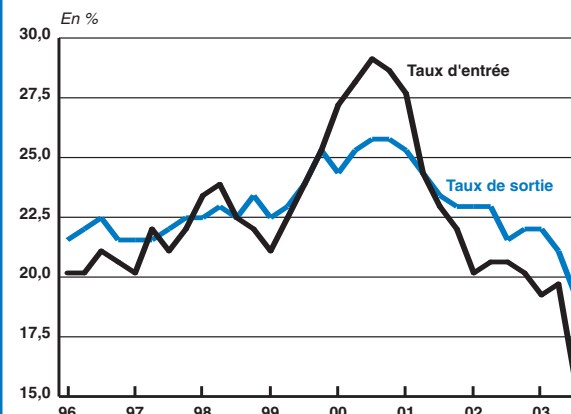
* Emploi direct + volume d'intérim, (cf. encadré de la fiche 31)

De moins en moins de mouvements de main-d'œuvre

La mobilité des effectifs régresse depuis 2001. Les taux d'entrée en emploi, très cycliques, accusent un recul particulièrement marqué ; avec le repli de l'emploi direct depuis le deuxième trimestre 2001, ils sont devenus inférieurs aux taux de sortie. Au troisième trimestre 2003 (dernier trimestre connu), le taux de rotation de la main-d'œuvre a fortement baissé, les taux d'entrée et, dans une moindre mesure, de sortie, diminuant très nettement.

Depuis 2001, dans un contexte de faibles perspectives d'embauches, la part des démissions dans les sorties d'emploi régresse. Toutefois, le rétablissement conjoncturel au troisième trimestre 2003 s'est accompagné d'un léger retournement à la hausse de cette part, particulièrement net dans les établissements de moins de 50 salariés. La part des licenciements économiques augmente pour le troisième trimestre consécutif. Représentant 7,4 % des sorties d'emploi dans l'industrie au troisième trimestre 2003, elle reste néanmoins inférieure à la part des autres licenciements.

G2 - Rotation des effectifs
Taux annualisé CVS hors intérim



Source : Dares - DMMO, Emmo

Champ : établissements industriels de 10 salariés et plus

La proportion des salariés sous contrat à durée déterminée est quasiment stable fin 2003, après avoir augmenté au premier semestre, puis diminué au second. En moyenne, sur les trois premiers trimestres de l'année, elle s'est légèrement

accrue par rapport à la fin de l'année précédente : la part des CDD dans les embauches a un peu augmenté mais les entrées totales ayant diminué, les entrées en CDD ont également baissé ; d'un autre côté, la part des fins de CDD dans les sorties d'emploi, comme les taux de sortie quel que soit le motif, ont reculé, conduisant à un repli des flux de fins de CDD.

La part des CDD dans les très grandes entreprises industrielles est nettement inférieure à la moyenne ; le secteur des biens de consommation fait toutefois exception. À l'opposé, les entreprises industrielles de moins de 50 salariés recrutent plus de CDD que la moyenne.

T1 - Proportion de salariés en CDD en fin d'année (en %)

	2000	2001	2002	2003
Industries agroalimentaires	7,5	7,0	6,5	6,4
Biens de consommation	4,6	4,6	4,6	4,2
Industrie automobile	2,6	2,4	1,6	1,9
Biens d'équipement	3,7	3,2	2,9	3,0
Biens intermédiaires	4,0	3,5	2,9	2,8
Énergie	1,6	1,9	2,3	2,0
Industrie	4,3	3,9	3,6	3,5

Sources : Dares – enquête Acemo

Champ : établissements de 10 salariés et plus

T2 - Proportion de salariés en CDD dans l'industrie par taille d'entreprises en mars 2002 (en %)

Nombre de salariés	Moins de 20	20 à 49	50 à 99	100 à 499	500 à 999	1000 et +	Total
Industries agroalimentaires	4,0	7,1	5,4	6,9	5,5	3,6	5,1
Biens de consommation	4,6	6,2	2,5	4,6	3,5	5,1	4,5
Industrie automobile	0,0	2,8	0,0	8,8	3,2	1,6	2,7
Biens d'équipement	3,6	4,5	2,2	2,9	3,7	0,8	2,9
Biens intermédiaires	3,9	5,1	4,6	3,1	1,5	1,9	3,4
Énergie	2,6	0,0	0,0	3,1	6,9	0,9	1,7
Industrie	3,9	5,3	3,7	4,2	3,1	1,9	3,6

Source : Insee – enquête emploi

Faiblesse des offres d'emploi industriel

Au cours du dernier trimestre 2003, les entreprises industrielles ont déposé 49 400 offres d'emploi à l'ANPE, comme un an auparavant. Cette stabilité masque néanmoins une baisse des offres d'emploi d'une durée supérieure à six mois et une hausse des offres d'emploi d'une plus courte durée. Ces dernières ont représenté 43,5 % des offres dans l'industrie au dernier trimestre, contre 40,8 % un an auparavant. Les offres des autres secteurs ayant augmenté en un an, la part de celles de l'industrie a baissé : 7,7 %, après 7,9 %. Au cours du dernier trimestre 2003, les demandes d'emploi à temps plein émanant de personnes ayant travaillé à temps plein n'ont progressé que de 0,8 %. Parmi elles, 15,2 % provenaient de personnes ayant travaillé dans l'industrie, soit 182 400 personnes.

Légère reprise des difficultés de recrutement

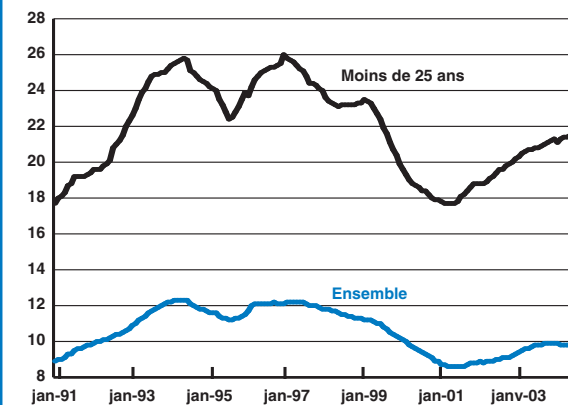
Depuis le point haut du premier trimestre 2001, où 56 % des entreprises industrielles déclaraient avoir des difficultés de recrutement, de moins en moins d'entreprises étaient dans ce cas jusqu'au troisième trimestre 2003. À cette époque, elles étaient 22 %. La baisse est stoppée avec l'amélioration de la conjoncture (23 % au troisième trimestre 2004). Au

Montée du chômage

Dans l'ensemble de l'économie, la situation de l'emploi continuant à se dégrader en 2003, la montée du taux de chômage se poursuit. Après le point bas du deuxième trimestre 2001 à 8,6 %, le taux de chômage a atteint 9,3 % en décembre 2002 et 9,9 % en décembre 2003 comme en juin 2004. La hausse reste plus soutenue chez les hommes, mais un peu moins nettement qu'en 2002, et chez les moins de 25 ans. L'augmentation du taux de chômage chez les 25-49 ans est toutefois plus marquée qu'au cours de l'année 2002.

G3 - Taux de chômage dans l'ensemble de l'économie

Données CVS, en %



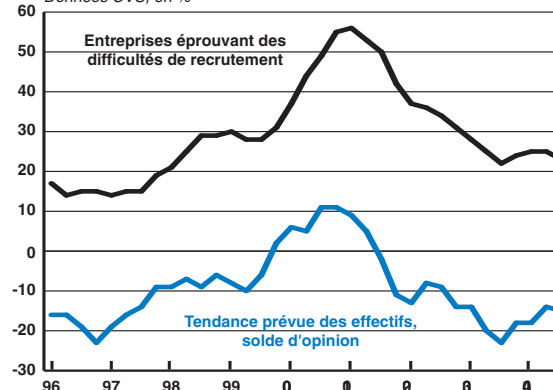
Source : Dares

dernier trimestre 2003, les difficultés de recrutement apparaissent les moins répandues chez les entrepreneurs des industries des biens de consommation (19 % d'entre eux), mais elles régressent le plus fortement dans l'industrie automobile. En 2004, l'amélioration se poursuit dans les IAA et l'industrie automobile seulement.

De décembre 2002 à décembre 2003, l'emploi a diminué dans quasiment toutes les familles professionnelles de l'industrie et les taux de chômage ont augmenté ou sont restés stables. Entre octobre 2003 et mars 2004, les flux d'offres d'emploi restent inférieurs aux flux de demandes, sauf pour les ouvriers non qualifiés du bois. Les familles professionnelles de l'industrie enregistrent une stabilité ou même une légère

G4 – Prévisions d'effectifs et difficultés de recrutement dans l'industrie

Données CVS, en %



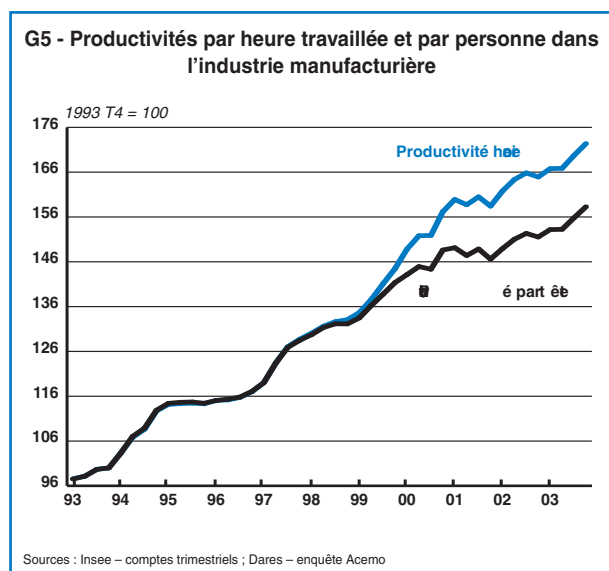
Source : Insee – enquête trimestrielle de conjoncture

croissance du ratio flux d'offres / flux de demandes. La hausse est la plus forte dans l'électricité et l'électronique : les offres enregistrées à l'ANPE augmentent et les nouvelles demandes reculent.

Amélioration des productivités par tête et par heure travaillée

Du fait d'un moindre redressement de la valeur ajoutée que lors du cycle précédent, la reprise de la productivité est moins forte. En glissement annuel, les gains de productivité par tête (hors intérim) ont atteint 4,5 % dans l'industrie manufacturière, après + 3,4 % en 2002 et des pertes de 1,4 % en 2001. Comme la durée conventionnelle du travail est stabilisée en 2003 (cf. fiche 32), la productivité horaire a crû au même rythme que la productivité par personne.

Comme en 2002, la prise en compte du travail intérimaire, qui représente environ 7 % de l'emploi industriel direct, n'a pas eu d'effet sur l'évolution de la productivité. Toutefois, en 2002, l'ajustement des effectifs ne portait que sur l'emploi direct, tandis qu'en 2003, la baisse de l'intérim a renforcé celle de l'emploi direct.



Croissance des salaires mensuels dans le prolongement des deux années précédentes

Le salaire mensuel de base (SMB), représentatif de l'ensemble des salariés des entreprises de 10 salariés et plus, n'a que très peu accéléré en 2003. En glissement annuel, il s'est accru de 2,5 % dans l'industrie, après + 2,4 % en 2002 et + 2,6 % en 2001. La hausse en 2003 recouvre la forte revalorisation des minima légaux le 1^{er} juillet 2003, suite à l'entrée en application de la loi " Fillon " (loi n°2003-47 du 17 janvier 2003). Celle-ci organise la convergence des Smic par l'alignement progressif, sur le niveau de la garantie mensuelle de rémunération (GMR) la plus élevée, des différentes garanties et du Smic mensuel calculé sur la base de 35 heures hebdomadaires (cf. fiche 35). Des allègements de charges compensent partiellement la hausse consécutive du coût du travail. L'ensemble des allègements est de 17,1 milliards d'euros en 2004 selon le projet de loi de finances (PLF) 2004. Au

1^{er} juillet 2003, la revalorisation moyenne des minima légaux pour les entreprises de dix salariés et plus du secteur concurrentiel non agricole s'est élevée à 3,4 %, après 2 % au 1^{er} juillet 2002. La croissance des salaires a par ailleurs été favorisée par l'accélération des prix fin 2002- début 2003, puis le maintien de l'inflation à un niveau proche de 2 %. Inversement, la baisse des difficultés de recrutement a freiné la croissance des salaires mensuels de base. De même, la hausse du taux de chômage limite le pouvoir de négociation des salariés en termes de revalorisation salariale.

Au total, la hausse de l'indice général des prix, y compris tabac, de 2,2 % en 2003 (après + 2,3 % en 2002) a laissé un léger gain de pouvoir d'achat des salaires mensuels de base de 0,3 % (après + 0,1 % en 2002 et + 1,2 % en 2001).

T3 - Évolution des salaires dans l'industrie (glissement annuel en %, de décembre n-1 à décembre n)

	2000	2001	2002	2003
Smic horaire	3,2	4,0	2,4	5,3
Salaire horaire de base des ouvriers	4,5	4,2	3,3	2,7
Salaire mensuel de base				
Ouvriers	2,0	2,7	2,5	2,6
Employés	1,8	2,5	2,3	2,3
Professions intermédiaires	1,9	2,6	2,4	2,4
Cadres	1,9	2,4	2,2	2,1
Ensemble des salariés	1,9	2,6	2,4	2,5
Salaire moyen par tête	3,3	2,2	3,2	1,6

Sources : Insee et Dares – enquête Acemo

Champ pour les salaires de base : établissements de 10 salariés et plus

Note : les salaires de base ne tiennent pas compte des primes, indemnités et autres formes de rémunération, attachées à des postes de travail et à des niveaux hiérarchiques fixés. À

l'inverse, le salaire moyen par tête tient compte de l'ensemble de la rémunération des salariés.

La réduction de la durée du travail ayant été pratiquement arrêtée en 2003, le salaire horaire de base des ouvriers (SHBO) a crû à peu près au même rythme que le salaire mensuel de base : + 2,7 % ; il a ainsi continué à ralentir. L'augmentation est la plus soutenue dans l'automobile (+ 2,9 %), secteur encore concerné par la RTT, et la plus faible dans le secteur énergétique (+ 1,8 %).

Les coûts salariaux horaires ont augmenté de 3,5 % dans l'industrie manufacturière, plus rapidement que les coûts allemands ou italiens (cf. fiche 44).

Les coûts salariaux unitaires de nouveau en baisse

Le coût salarial unitaire, c'est-à-dire par unité de valeur ajoutée, hors intérim, retrouve en 2003 son orientation à la baisse des années 1996-2000 : - 1,4 % en glissement annuel dans l'ensemble de l'industrie et - 1,9 % dans la seule industrie manufacturière. L'accélération de la valeur ajoutée et l'arrêt de la réduction du temps de travail ont en effet renforcé la croissance de la productivité par personne, tandis que le taux de charges sociales a une contribution légèrement positive. Malgré la poursuite de certains allègements de charges, il est affecté par les hausses du taux de cotisations Unedic, supportées pour moitié par les entreprises, et des cotisations de l'assurance pour les garanties de salaires payées par les entreprises. En revanche, le salaire par tête, représentatif de tous les salariés et des rémunérations annexes, a ralenti selon les comptes trimestriels de l'Insee.

Malgré le recul des coûts salariaux, le taux de marge des entreprises industrielles a diminué. En effet, le prix de la valeur ajoutée a baissé : dans un contexte de modération de la demande et de forte concurrence, les entreprises industrielles n'ont pas répercuté dans leur prix de vente l'intégralité du renchérissement du coût de leurs consommations intermédiaires.

T4 - Évolution des coûts salariaux unitaires dans l'industrie (glissement annuel en %, de décembre n-1 à décembre n)

	2000	2001	2002	2003
Industrie manufacturière*				
- hors intérim	- 2,9	3,7	0,0	- 1,9
- y compris intérim	- 2,5	2,9	0,2	- 1,9
Industrie				
- hors intérim	- 1,7	3,1	- 0,1	- 1,4
- y compris intérim	- 1,4	2,4	0,0	- 1,4

Sources : Insee, Dares et estimations Sessi

* hors énergie et hors IAA

Les formations " industrielles " supérieures plus prisées qu'en Europe mais en perte de vitesse

La formation supérieure initiale : un avantage de la France, y compris dans les filières " industrielles "

Par rapport aux autres pays européens, la France a davantage de diplômés de l'enseignement supérieur, toutes disciplines confondues. L'avantage français reste marqué pour les diplômés en sciences (y compris informatique) et les filières industrielles, c'est-à-dire en ingénierie (y compris production industrielle et construction) (cf. fiche 33A). Cependant, l'évolution est plus inquiétante : depuis 1998, le nombre de nouveaux diplômés de l'enseignement supérieur en ingénierie a diminué en France, contrairement à ce qui se passe dans l'Union européenne à 15 (UE 15). De plus, au niveau des doctorats, la position de la France se renverse pour l'ingénierie : la part de ces filières d'ingénierie dans l'ensemble des doctorats obtenus est en France inférieure à la moyenne de l'UE 15 comme à la plupart des pays de l'Union.

Les diplômés des filières supérieures " industrielles " et scientifiques en recul

Dans l'enseignement supérieur, le nombre de diplômés des filières " industrielles " et scientifiques est orienté à la baisse depuis la fin des années quatre-vingt-dix. Ce recul touche en particulier les deux premiers cycles universitaires, tandis que le repli est marginal en instituts universitaires de technologie (IUT) ; à l'inverse, le nombre de diplômés du troisième cycle universitaire et le nombre d'ingénieurs poursuivent leur hausse. À l'université, tous cycles confondus, les filières " industrielles " continuent à être prisées, contrairement aux filières scientifiques.

Les filières " industrielles " de l'enseignement supérieur attirent peu les jeunes filles (20 % des effectifs). Elles sont en revanche deux fois plus représentées dans les spécialités scien-

tifiques universitaires. Les écoles d'ingénieurs sont par ailleurs assez peu féminisées. En 2002, 23 % de leurs diplômés étaient des diplômées. Cette part a toutefois nettement augmenté depuis 1985 (16 % à l'époque).

Au niveau du baccalauréat, les filières industrielles et scientifiques générales représentent respectivement 17 % et 27 % des bacheliers en 2003. Le nombre de ces bacheliers croît depuis 1995 grâce à ceux des filières industrielles.

L'industrie : un employeur de ces filières parmi d'autres

Globalement, dans un monde où les jeunes sont de plus en plus formés, comme en témoigne l'augmentation de la part des bacheliers dans une génération, qui est passée de 28 % en 1983 à 62 % à la fin des années quatre-vingt-dix, les jeunes (de moins de 35 ans) qui travaillent dans l'industrie sont désormais presque aussi diplômés que dans les autres secteurs. Ils viennent davantage des filières industrielles ou scientifiques, mais ces filières ne mènent qu'en partie à des postes dans l'industrie (cf. fiche 33A) ; les trois quarts des jeunes formés dans ces filières sont embauchés dans d'autres secteurs.

La formation continue : maintien de l'effort financier des entreprises

Le taux de participation des salariés français à une action de formation est inférieur à celui de la moyenne de nos partenaires européens (cf. fiche 33B). Comme dans l'ensemble de l'Europe des 15, mais à un degré moindre, les femmes sont un peu plus nombreuses que les hommes à suivre ces formations.

L'effort financier des entreprises industrielles pour la formation professionnelle continue s'est maintenu en 2001, alors qu'il s'effritait depuis 1996. Par ailleurs, de plus en plus de salariés participent à des stages de formation, mais la durée moyenne des stages continue à baisser. L'effort de formation diffère fortement selon les secteurs. Il est notamment beaucoup plus développé dans la fabrication d'équipements électriques et électroniques, le raffinage et l'industrie nucléaire que dans l'habillement ou l'industrie du cuir et de la chaussure, secteurs où la durée moyenne des stages est néanmoins un peu plus élevée que la moyenne.

L'industrie reste peu féminisée

Les jeunes filles sont encore peu attirées par l'industrie : seulement une bachelière de série S sur dix envisage de travailler dans l'industrie ou l'informatique. De fait, les femmes sont peu présentes dans l'industrie : elles représentaient 28 % de ses effectifs en 2002. Elles sont largement majoritaires dans les secteurs de l'habillement-cuir, de la pharmacie-parfumerie-entretien et du textile. Bien que plus diplômées que les hommes, elles occupent des postes moins qualifiés : près d'une femme sur dix est cadre, contre 14 % des hommes ; plus de la moitié des ouvrières sont non qualifiées, contre un quart de leurs homologues masculins. Néanmoins, depuis 1991, la part des femmes cadres et de professions intermédiaires a progressé de huit points. Par ailleurs, dans l'industrie, les femmes bénéficient d'horaires de travail plus réguliers que les hommes et le travail à temps partiel est moins subi que dans d'autres secteurs.

Échanges extérieurs et compétitivité : des résultats décevants en 2003

Commerce mondial : la reprise ne bénéficie pas à la France

En 2003, la reprise du commerce mondial s'affirme (+ 4,5 % en volume). Cette évolution résulte de l'accélération de la croissance économique mondiale, tirée au second semestre par la zone asiatique, particulièrement la Chine, ainsi que par les États-Unis.

L'amélioration de la demande mondiale ne s'est pas répercutée sur les exportations françaises. Celles-ci ont reculé de 2,5 % en volume alors que la demande mondiale adressée à la France augmentait de 3,8 %. En valeur, le solde commercial se replie de 4,2 milliards d'euros par rapport à 2002.

La hausse rapide de l'euro a affaibli la compétitivité de nos exportations, déjà défavorisées en 2003 par une spécialisation géographique relativement faible dans les zones actuellement les plus porteuses (Asie, États-Unis) et par le recul temporaire des secteurs à forts potentiels (aéronautique, électronique).

Compétitivité-coût : reculs hors zone euro et par rapport à l'Allemagne

Conséquence en particulier de la hausse de l'euro, les parts de marché en volume de l'industrie se replient en 2003. La compétitivité-coût de l'industrie française diminue globalement de 5 % par rapport aux 24 pays de l'OCDE.

Cependant, la compétitivité de l'industrie manufacturière française évoluerait favorablement comparée à celle de ses partenaires de la zone euro, à l'exception de l'Allemagne qui rattrape son retard.

L'innovation, une composante majeure de la compétitivité hors prix, semble marquer le pas en France. Des mesures fiscales mises en place en 2004 devraient relancer l'effort des entreprises dans ce domaine.

Investissements étrangers : la France reste bien placée dans une Europe en retrait

En baisse de 17 % au niveau mondial, les investissements directs étrangers se réorientent en 2003 vers les pays en développement au détriment des pays développés.

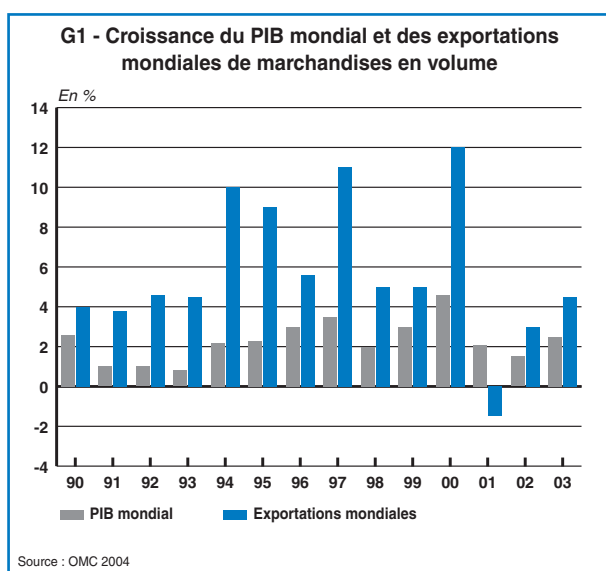
En Europe, la France demeure un des premiers pays d'accueil des investissements directs étrangers.

Les créations de sites diminuent cependant et la hausse des projets d'investissements dits " Greenfields ", qui selon la définition internationale incluent notamment les reprises d'entreprises en difficulté, s'explique surtout en 2003 par ces dernières ainsi que par des extensions de sites existants.

Commerce mondial : amorcée en 2002, la reprise s'accélère

Amorcée en 2002, la reprise du commerce mondial s'est progressivement accentuée en 2003. Perturbé en début d'année par les tensions au Moyen-Orient et le développement de l'épidémie de Sras, le redressement du commerce mondial s'est affermi au second semestre 2003. Au total, le commerce mondial a progressé de 4,5 % en volume en 2003, un taux près de deux fois plus élevé qu'en 2002.

La reprise du commerce mondial en 2003 est allée de pair avec celle de la croissance économique mondiale, qui s'est affirmée au cours du second semestre de l'année pour atteindre 2,5 % sur l'année contre 1,8 % en 2002. En 2004, la croissance économique devrait se poursuivre au rythme du dernier semestre 2003, ce que semblent confirmer les premiers mois de l'année. Une nouvelle accélération de la croissance du commerce mondial devrait en résulter, à moins qu'une hausse trop rapide des cours du pétrole et des matières premières ne vienne tempérer cette évolution en cours d'année.



L'Asie stimule les échanges mondiaux

Comme en 2002, la situation demeure fortement contrastée selon les zones en 2003. L'Asie apparaît de nouveau comme l'épicentre d'une croissance des échanges mondiaux alimentée par le développement du commerce intrazone des pays asiatiques. La Chine en constitue le moteur. En 2003, les exportations chinoises progressent de 35 % en dollars courants. Ses importations augmentent à un rythme encore plus soutenu (+ 40 %), propulsant le pays du sixième au troisième rang des importateurs mondiaux. Ce phénomène bénéficie à l'économie japonaise dont le rebond de 2003 est dû principalement à la vigueur de ses exportations, en premier lieu vers la Chine.

Aux États-Unis, le dynamisme de la demande intérieure a été favorable à la croissance des importations en volume (+ 5,7 %), de nouveau supérieure à la moyenne mondiale. Après deux années de recul, les exportations des États-Unis, aidées par la baisse du dollar, augmentent de près de 3 % en volume. Le déficit commercial des États-Unis, qui atteint 550 milliards de dollars, soit 5 % du PIB, alimente les soldes

commerciaux des autres grandes zones mondiales, pratiquement toutes excédentaires en 2003.

En Amérique latine, la reprise de l'activité en Argentine et au Brésil a permis la relance des importations, qui s'étaient fortement contractées l'année précédente.

L'Europe occidentale marque le pas

Les échanges commerciaux en Europe occidentale demeurent peu dynamiques. La stagnation de l'activité dans la plupart des grands pays se répercute sur leurs échanges commerciaux réalisés pour leur majeure partie en intrazone. Ce phénomène est accentué pour les pays de la zone euro par l'appréciation de la monnaie qui pénalise leurs exportations vers les zones où la demande progresse le plus. Au total, les importations de l'Europe occidentale augmentent de près de 2 % en volume en 2003 et les exportations d'à peine 1 %. Les échanges des pays d'Europe centrale et orientale demeurent cependant dynamiques.

Échanges extérieurs français : repli des exportations en 2003

Le solde du commerce extérieur français fléchit de 4,2 milliards d'euros en 2003 pour retomber à 2,2 milliards d'euros (FAB-FAB, tous produits y compris le matériel militaire). Le recul de l'excédent résulte d'une baisse plus conséquente des exportations (- 7 milliards d'euros) que des importations (- 2,8 milliards d'euros). L'appréciation de l'euro depuis le début 2002 a affecté la compétitivité-prix des produits français et pesé sur les parts de marché en volume. Si les exportations françaises avaient simplement suivi le rythme des importations de ses partenaires commerciaux, sans gain ni perte de parts de marché, elles auraient dû augmenter de 3,8 % en volume en 2003 au lieu de diminuer de 2,5 %.

Dans un contexte économique international peu porteur en début d'année, les flux du commerce extérieur français se sont nettement contractés avant de se redresser au cours du second semestre, alors que l'horizon économique s'éclaircissait. Les entreprises françaises ont vraiment commencé à bénéficier de la reprise de l'économie mondiale au dernier trimestre 2003, situation qui se prolonge début 2004.

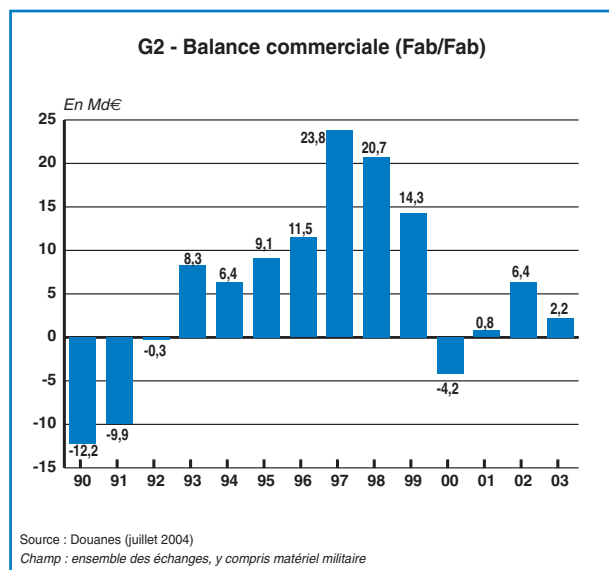
Affectées par la faiblesse de la demande intérieure, les importations ont stagné (- 0,1 % en volume).

Pas d'amélioration des termes de l'échange en 2003

En 2002, la hausse de l'euro avait entraîné une amélioration des termes de l'échange. Le fait ne se reproduit pas en 2003. Les termes de l'échange demeurent stables malgré une nouvelle et forte appréciation de l'euro. Les prix des produits manufacturés enregistrent un repli de 0,6 % tant à l'importation qu'à l'exportation.

L'avantage en termes de prix obtenu par les 42 principaux partenaires commerciaux de la France en raison de la hausse de l'euro est évalué à 6 % en 2003. Mais une meilleure conjoncture internationale et la hausse en dollar du prix des matières premières sur les marchés internationaux ont constitué un frein à la baisse des prix des produits manufacturés importés par la France. Les prix des biens intermédiaires importés ont même légèrement progressé en 2003 alors qu'ils

reculaient de 4 % l'année précédente. Ceux du secteur automobile ont augmenté de 5 %.



2003, année difficile pour les exportations de produits industriels

Alors qu'elles avaient progressé de 2 % en volume en 2002, les exportations françaises de produits manufacturés se sont repliées de 1,6 % en 2003, en dépit d'une demande mondiale plus dynamique. L'appréciation progressive de l'euro depuis avril 2002 a fini par atteindre la compétitivité des produits français, qui ont également souffert du faible dynamisme des importations des pays de l'Union européenne. La spécialisation française dans les secteurs de l'aéronautique et de l'électronique, potentiellement porteurs, mais temporairement en phase de repli, a aussi pesé. Enfin, la place modeste des exportations françaises en Asie et, dans une moindre mesure, aux États-Unis, régions économiquement les plus dynamiques actuellement, a un impact négatif sur la part de marché mondiale de la France par rapport à celles de pays mieux implantés dans ces zones.

Nette amélioration des échanges au premier semestre 2004

Prolongeant la tendance à l'amélioration apparue au second semestre 2003, les six premiers mois de l'année dénotent une orientation plus favorable des exportations françaises de produits industriels. Par rapport au premier semestre 2003, les exportations (160,2 milliards d'euros) augmentent de 4 %. Une meilleure orientation qu'il convient cependant de relativiser ; la demande mondiale adressée à la France est beaucoup plus vigoureuse au premier semestre 2004 qu'au premier semestre 2003 compte tenu de l'amélioration de l'activité enregistrée en l'espace d'un an au niveau mondial. La hausse des exportations en valeur repose principalement sur l'automobile et l'aéronautique et, dans une moindre mesure, sur la sidérurgie et le matériel électrique. Les importations (152,5 milliards d'euros) progressent de 3,8 % sur les six premiers mois de 2004, le solde industriel atteignant 7,7 milliards d'euros contre 7,1 milliards d'euros fin juin 2003.

Au total, les exportations françaises de produits manufacturés (y compris les IAA) ont fléchi de 2,2 % en 2003, pour s'établir à 299,2 milliards d'euros.

Les importations françaises de produits manufacturés (y compris les IAA) baissent de 1,7 % en valeur, pour atteindre 283,3 milliards d'euros. Le peu d'allant de la consommation des ménages et l'atonie des investissements ont, comme en 2002, pesé sur les importations de produits manufacturés.

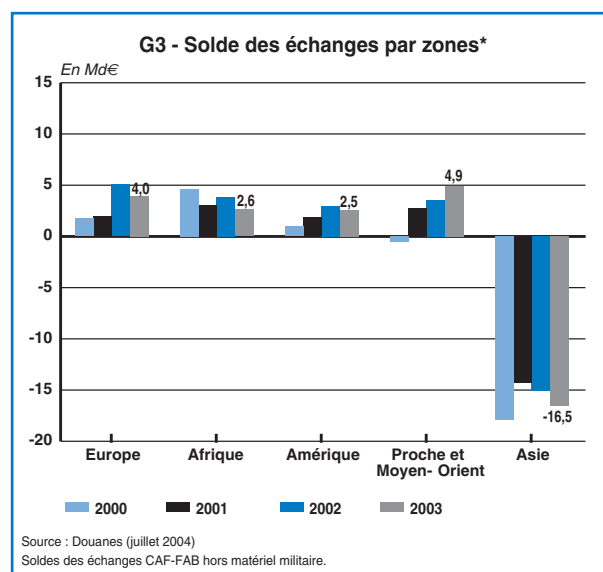
Le taux de couverture des échanges de produits manufacturés s'établit à 105,6 en 2003, en repli de 0,5 point par rapport à 2002.

Aggravation du déficit avec l'Asie

En 2003, le déficit français avec l'Asie a repris sa progression, interrompue en 2000. À 16,5 milliards d'euros, il s'accroît de 1,4 milliard par rapport à 2002. La majeure partie du déficit (13,7 milliards d'euros) et de son aggravation provient de nos échanges avec la Chine et le Japon. Le déficit avec la Chine est deux fois plus élevé en 2003 qu'en 1999. Avec 24 % des importations hors Union européenne, l'Asie du Nord est devenue notre premier fournisseur de biens, distançant progressivement l'Amérique du Nord (18 %).

Les échanges avec l'Amérique du Nord baissent de nouveau fortement en valeur en 2003. Leur recul est essentiellement imputable à la baisse du dollar (- 16 % en moyenne annuelle) et au recul conjoncturel des échanges aéronautiques avec les États-Unis, qui restent néanmoins notre principal client hors Union européenne.

Avec l'Union européenne, les échanges en valeur reculent en 2003. Ce phénomène est dû au Royaume-Uni : la dépréciation de la livre anglaise par rapport à l'euro entraîne de facto une sensible diminution de la valeur des échanges avec ce pays, plus particulièrement à l'exportation (- 9 %). Avec la zone euro, les échanges sont affectés par la médiocre conjoncture économique en Allemagne et en Italie. Les flux demeurent bien orientés avec la Belgique et l'Espagne, qui accède au deuxième rang de nos clients européens, place détenue auparavant par le Royaume-Uni.



* non compris le solde d'une zone dénommée par les Douanes " Divers non classifiés ailleurs ", négatif de 3 milliards d'euros en 2003.

Repli des biens d'équipement en 2003 malgré une reprise en fin d'année

La baisse des flux affecte plus particulièrement les biens d'équipement, pénalisés par la faiblesse de l'investissement productif dans la plupart des pays partenaires.

Grands contrats : recul en 2003

Le montant des grands contrats civils signés en 2003 a baissé de 13 % en euros.

Malgré un environnement encore peu porteur, les commandes passées à l'aéronautique reprennent légèrement en 2003 (+ 1 % en euros). Si les commandes d'avions passées par les États-Unis ont de nouveau reculé en 2003, celles des pays du Proche et du Moyen-Orient, de la Chine et des Peco s'étoffent.

Hors aéronautique, les grands contrats civils de biens d'équipement et du BTP reculent globalement de 26 % en euros en 2003. D'importants replis sont enregistrés sur l'Amérique du Nord et l'Union européenne. Les Peco demeurent la seule zone d'expansion pour les grands contrats civils hors aéronautique en 2003.

La diminution de 6,7 milliards d'euros des exportations de produits manufacturés en 2003 est imputable à concurrence des trois quarts aux biens d'équipement. En constante progression ces dernières années, les volumes exportés de biens d'équipement baissent de 6 % en 2003. Toutefois, la reprise des exportations amorcée au cours du second semestre est plus franche pour les biens d'équipement que pour les autres produits manufacturés, hormis l'automobile.

Le tassement en valeur des importations de biens d'équipement est imputable au recul des prix, les volumes importés augmentant un peu en dépit de la faiblesse de l'investissement en France.

Le solde dégagé en 2003 par les biens d'équipement (6,9 milliards d'euros) s'amenuise de 1,3 milliard d'euros. Les soldes des TIC et de l'aéronautique sont les plus touchés.

Les échanges de biens de consommation se replient aussi en 2003. Selon les comptes nationaux, les exportations en volume de biens de consommation reculent de 3 % en 2003 alors qu'elles progressaient au rythme de 6 %

l'année précédente. Les exportations de produits pour l'équipement de la maison se contractent le plus, en particulier les produits bruns.

Dans un contexte de quasi-stabilité des échanges, les produits agroalimentaires améliorent leur excédent de 0,1 milliard d'euros, pour le porter à 6,7 milliards.

La facture énergétique française augmente de 1,1 milliard d'euros en 2003. Cette hausse correspond pour parts égales à celle des importations de gaz et à la chute des exportations d'électricité. La facture pétrolière reste stable, la baisse du dollar et la hausse des cours du pétrole se compensant à peu près. Rappelons que le déficit énergétique de la France (22,9 milliards d'euros) représente moins de 1,5 % de son PIB en 2003, un niveau relativement modeste.

Dégradation de l'excédent courant

En 2003, le solde des transactions courantes régresse à 4,8 milliards d'euros, contre 15,4 milliards en 2002.

T1 Balance des transactions courantes (2003)

(en Md€)	Solde 2002	Solde 2003	Écart 2003-2002
Biens	8,0	1,6	-6,4
dont combustibles	-24,4	-25,1	-0,7
Services	18,2	13,0	-5,2
dont voyages	13,6	11,6	-2,0
Revenus	4,2	6,9	2,7
dont salariés	8,8	8,2	-0,6
dont IDE	5,3	11,4	6,1
dont portefeuille	-7,9	-12,2	-4,3
Transferts courants	-15,0	-16,7	-1,7
dont secteur public*	-9,6	-11,1	-1,5
Total	15,4	4,8	-10,6
en % du PIB	1,0 %	0,3 %	-0,7 %

Source : Banque de France et Direction du Trésor (mai 2004).

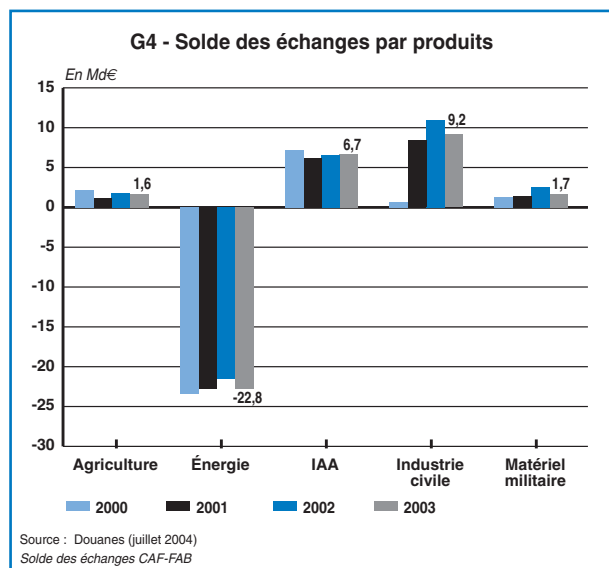
*Transferts du secteur public avec les institutions internationales, essentiellement avec les instances communautaires (budget européen).

Parts de marché : stabilisation en valeur, baisse en volume

Au niveau mondial, la part de marché en valeur de la France tend à s'effriter depuis son plus haut niveau atteint au début des années quatre-vingt-dix (6,3 %).

Déclin tendanciel de la part de marché des pays développés

La France, comme la plupart des pays développés, enregistre un repli tendanciel de ses parts du marché mondial. Cette évolution résulte en premier lieu de la montée en puissance des pays émergents dans les échanges mondiaux, plus particulièrement du commerce entre ces pays, et au plein essor de la zone asiatique. Au cours des vingt dernières années, la part de marché mondial de la Chine est passée de 1 % à plus de 5 %. La Chine accède au quatrième rang des exportateurs mondiaux en 2003, devant la France. Parmi les grands pays, seuls les États-Unis et l'Espagne étaient parvenus à maintenir leurs parts de marché depuis le début des années quatre-vingt-dix. Malgré des gains de productivité supérieurs à ceux



des autres pays, la part de marché des États-Unis se dégrade sensiblement depuis 2002 en raison de la baisse du dollar. Les grands pays européens ont perdu des parts de marché depuis que l'essor des échanges intracommunautaires s'est modéré. L'accession des nouveaux États membres, facteur de mobilité des implantations industrielles et d'accélération des échanges intrazone, devrait toutefois exercer un impact positif, mais limité, sur les parts de marché des grands pays européens.

OCDE : un excédent de plus en plus réduit

La montée en puissance de nouveaux participants et la place accrue des échanges intra-asiatiques a sensiblement modifié la situation des pays développés dans le commerce mondial. Représentant près de 85 % du total mondial en 1981, les exportations de produits manufacturés de l'OCDE des 24 se sont régulièrement infléchies, pour en représenter moins des trois quarts en 2002. A contrario, le poids des importations de produits manufacturés de ces pays s'est sensiblement accru. Supérieur à 250 milliards de dollars en 1995, le solde de l'OCDE des 24 est proche de zéro en 2002. Cette évolution

doit beaucoup à celle du commerce extérieur des États-Unis, dont le déficit n'a cessé de s'amplifier.

En 2003, la France maintient sa part de marché en valeur...

Selon l'OMC, la part des exportations françaises dans le total mondial se maintient à 5,1 % en valeur en 2003. Prolongeant la tendance observée en 2002, le maintien de la part de marché en valeur de la France repose sur la revalorisation de l'euro par rapport au dollar. La part de marché en valeur des pays dont la monnaie se valorise augmente mécaniquement. C'est présentement le cas pour les pays de la zone euro. Parmi les bénéficiaires de cette redistribution, l'Allemagne se détache. Sa part de marché en valeur au sein des pays de l'OCDE progresse de 1,4 point entre 2001 et 2003 et dépasse celle des États-Unis à compter du second semestre 2002. À un moindre niveau, la France et l'Italie progressent de concert. Par rapport aux pays de l'OCDE, leurs parts de marché en valeur s'accroissent de 0,2 point au cours des deux dernières années.

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

Années	2001	2002	2003
Parts de marché	7,1 %	7,2 %	7,3 %

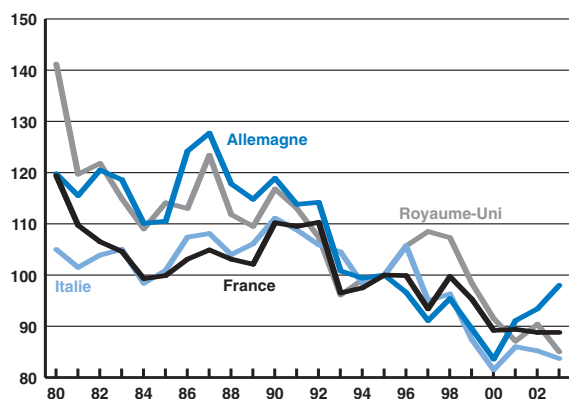
Source : Direction de la Prévision

Parts de marché mondiales 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.

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, et calcul Sessi

Évolution relative de la part de marché (1995 = 100) =

$$100 \times \frac{\text{Exportations}}{\text{Exportations mondiales}} \times \frac{\text{Exportations mondiales 1995}}{\text{Exportations 1995}}$$

La spécialisation géographique des exportations françaises n'explique pas le retard pris sur l'Allemagne en 2003

En 2003, les exportations allemandes ont progressé de 1,6 % en valeur alors que les exportations françaises baissaient de 2,8 % (source : Eurostat). L'écart peut-il être attribué à la spécialisation géographique des exportations françaises, davantage tournées que les allemandes vers des zones à croissance faible actuellement, dont l'Union européenne à 15 (UE) ?

Les contributions de l'UE et des pays hors UE à l'évolution globale des exportations allemandes en 2003 ont été de 1,9 % et de - 0,3 %. Pour la France, les contributions respectives de ces deux zones sont de - 0,8 % (UE) et de - 2 % (hors UE).

L'écart d'évolution entre les exportations des deux pays provient en majeure partie de l'UE. Les exportations allemandes s'y sont beaucoup mieux comportées que les françaises en dépit d'une demande intérieure française moins porteuse (les importations françaises ont baissé de 0,8 % en 2003 alors que les importations allemandes augmentaient de 2,5 %). Le haut niveau de compétitivité hors prix des produits allemands, une compétitivité-prix un peu plus favorable en 2003, voire une meilleure spécialisation sectorielle, ont pu jouer en faveur de l'Allemagne.

Hors UE, les exportations allemandes ont bénéficié de leur meilleure implantation dans les zones où la demande est élevée, en particulier dans les Peco et en Asie. Toutefois, la baisse du dollar a eu un impact fortement négatif sur l'évolution des exportations allemandes aux États-Unis. Compte tenu de ce fait, on constate, en appliquant à la France la structure géographique des exportations allemandes, que l'évolution des exportations françaises demeure quasiment la même dans cette hypothèse. La spécialisation géographique des exportations ne participe que faiblement en 2003 à la contre-performance de la France par rapport à l'Allemagne.

..mais, en volume, le repli s'accroît

Les parts de marché françaises de produits manufacturés ont commencé à baisser en volume à partir du second semestre 2002. Le recul a été particulièrement fort au premier semestre 2003 puis s'est atténué. La perte de parts de marché s'explique par la remontée de l'euro et par la forte concentration (61 %) des exportations françaises sur l'Union européenne, faiblement contributrice à la hausse de la demande mondiale en 2003.

La part de marché relative en volume de la France par rapport aux 24 pays de l'OCDE a toutefois fléchi un peu plus depuis le premier semestre 2002 que celles de ses principaux partenaires de la zone euro, confrontés aux mêmes contraintes. C'est plus particulièrement vrai avec l'Allemagne, qui améliore sa part de marché en volume au cours de la période 2002-2003. L'appréciation de l'euro par rapport au dollar ne constitue pas la seule explication de la dégradation de la part de marché de la France ces deux dernières années. Le recul relatif de la position française par rapport à ses partenaires de l'Union européenne provient aussi de sa forte spécialisation sectorielle dans l'aéronautique, secteur qui a le plus contribué, avec celui des équipements électriques et électroniques, à la baisse des exportations en 2003.

Compétitivité : recul de 5 % en 2003

La compétitivité de la France baisse en 2003 par rapport aux 24 pays de l'OCDE. Comme en 2002, l'érosion de la compétitivité demeure liée à l'appréciation de l'euro par rapport au dollar. C'est au cours du premier semestre 2003 que la compétitivité des produits manufacturés français s'est surtout érodée, le second semestre dénotant une bonne résistance, en relation avec la hausse de l'euro qui s'est assagie au cours du second semestre. La compétitivité-prix, qui compare les prix à l'exportation de la France à ceux de ses concurrents exprimés dans une monnaie commune, se dégrade d'un peu plus de 5 % en 2003. L'effort de marge consenti en 2002 par les entreprises françaises pour limiter l'impact négatif de la hausse de l'euro sur les parts de marché n'a pu être poursuivi avec la même intensité en 2003 face à la nouvelle et

forte appréciation de l'euro. La compétitivité-coût, qui rapporte les coûts salariaux étrangers par unité produite aux coûts salariaux français par unité produite exprimés dans la même monnaie, baisse de près de 5 %.

Si la compétitivité-coût de l'industrie française tend à s'infléchir depuis le premier semestre 2002, son évolution sur le long terme n'en demeure pas moins favorable, comparée à celle des principaux pays de l'OCDE.

Compétitivité-coût : une évolution moins favorable qu'en Allemagne

Le différentiel d'évolution des coûts salariaux dans le secteur des biens manufacturés reste favorable à la France par rapport aux principaux pays de la zone euro. En 2003, le coût salarial unitaire dans l'industrie manufacturière française a reculé de 1,8 % (en glissement annuel de décembre 2002 à décembre 2003) après avoir progressé de 0,2 % et 2,8 % les années précédentes. La France améliore sa position sur ce plan, notamment par rapport à l'Italie et à l'Espagne, dont les coûts salariaux unitaires ont progressé en 2003 et enregistrent près de 10 % de hausse sur les trois dernières années. Toutefois, en stabilisant l'évolution de ses coûts salariaux unitaires dans l'industrie manufacturière sur les trois dernières années, l'Allemagne fait un peu mieux que la France et rattrape son retard.

La compétitivité-prix de la France dans la zone euro évolue moins favorablement que sa compétitivité-coût. Les prix à l'exportation des produits allemands progresseraient moins vite que les français depuis 2002, mais l'écart tendrait à se réduire au second semestre 2003, dénotant un effort sur marge plus important de la part des entreprises françaises.

Une compétitivité hors prix à redynamiser

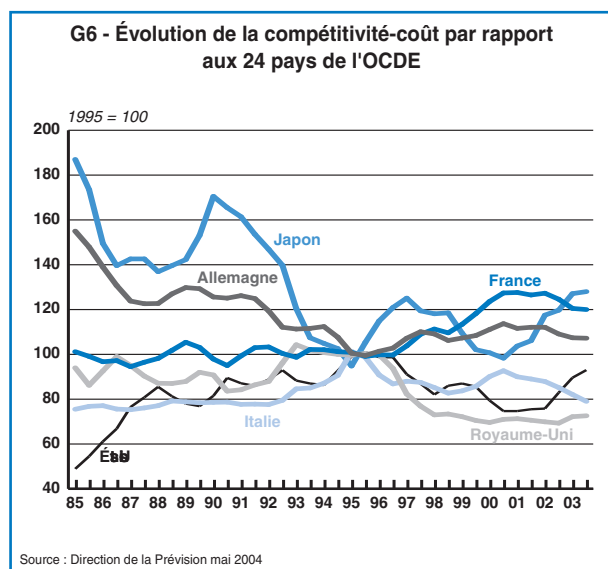
La compétitivité des produits industriels dépend, de plus en plus, de leurs caractéristiques propres, notamment leur qualité, leur design, leur contenu en services et en innovation. En particulier, l'innovation technologique devient une source déterminante de différenciation des produits, qui permet aux entreprises de dégager des avantages concurrentiels.

Or, depuis plusieurs années, l'effort de recherche et d'innovation paraît marquer le pas en France. Les écarts de dynamisme qui se manifestent entre pays développés ainsi que la montée en puissance de nouveaux acteurs en matière de R&D (Corée du Sud, Chine ...) conduisent à s'inquiéter du maintien à terme de la compétitivité hors prix de l'industrie française.

Vers une érosion du contenu en innovation des produits français ?

L'image des produits français relevant des biens intermédiaires et des biens d'équipement se situe au-dessus de la moyenne des autres pays enquêtés, selon la nouvelle enquête du centre d'observation économique (COE).

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 (cf. fiche 47).



Un positionnement moins favorable en termes qualitatif et technologique

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'US Patent Office (US PTO) 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.

En 1999, la France se situait en cinquième position dans l'Union européenne (après l'Irlande, l'Allemagne, le Danemark et la Suède) sur le plan de l'avantage comparatif sur le haut de gamme, un positionnement plutôt favorable. Mais les enquêtes de perception les plus récentes laissent augurer d'un recul de l'industrie française pour les produits de haute qualité et d'un rattrapage rapide par l'Italie.

Dans le domaine des hautes technologies, l'industrie française détient une part de marché importante à l'exportation, mais qui affiche un décrochage récent assez brutal révélé par :

- un recul de 8 % l'an en moyenne depuis 1995 de la position de la France (excédent du pays rapporté aux importations mondiales) sur le marché des hautes technologies ;

- un recul de la part des produits de haute technologie dans les exportations françaises qui serait plus important que ceux constatés pour l'Allemagne ou l'Italie, même si la France continue à exporter plus de produits de haute technologie, comparativement à ces pays.

Investissements directs étrangers : la Chine de nouveau bien placée en 2003

Pour la troisième année consécutive, les flux mondiaux d'investissements directs étrangers (IDE) diminuent pour s'établir à 560 milliards de dollars en 2003 contre 1 400 milliards de dollars en 2000. La reprise étant attendue en 2004 selon la CnuCED. L'euro fort soutient les investissements des sociétés européennes aux États-Unis. L'attrait des investisseurs étrangers pour la Chine se confirme. Près de 50 milliards de dollars s'y sont encore investis en 2003. Ce pays canalise près des deux tiers des investissements directs entrant en Asie et dans le Pacifique.

La France maintient sa position dans l'UE à 15

La France demeure en bonne place au sein des pays d'accueil des IDE, mais les montants investis (42 milliards d'euros en 2003) diminuent de 10 milliards. Une évolution en relation avec la hausse de l'euro qui augmente le coût des opérations d'acquisitions pour les investisseurs extérieurs. Exceptée l'Italie, faiblement investie en IDE, les pays de la zone euro et le Royaume-Uni enregistrent aussi un net recul des investissements directs étrangers en 2003.

Investissements Greenfields : surtout des extensions et des reprises

En revanche, les implantations étrangères nouvelles en France, c'est-à-dire les investissements qui vont créer ou

sauvegarder des emplois, demeurent bien orientées en 2003. Elles pourraient se traduire par la création ou la sauvegarde de plus de 27 000 emplois (20 % de plus qu'en 2002), en premier lieu dans le secteur de l'automobile où de nombreuses extensions de sites et reprises de sociétés sont intervenues en 2003. Bien que non négligeable, le niveau des créations et sauvegardes d'emplois " Green-fields " apparaît toutefois relativement modeste à l'échelle de l'emploi en France.

La Russie enregistre la plus forte croissance du nombre d'implantations étrangères en Europe en 2003, supplantant ses voisins d'Europe de l'Est. Parmi les pays de l'UE à 15, la France et le Royaume-Uni sont les seuls pays à enregistrer une hausse sensible en termes d'implantations nouvelles, alors que celles-ci diminuent fortement en Allemagne et déclinent en Irlande.

Attractivité : offre de facteurs élémentaires et offre territoriale complexe

L'attractivité se définit de manière relative comme la capacité d'un territoire à attirer et conserver avec plus d'efficacité que les autres les investissements porteurs d'emplois qualifiés à un moment donné. Elle s'appuie sur quelques critères de base : une forte aversion des investisseurs au risque, le rôle important de la proximité du marché ou la sensibilité des investisseurs à la qualité et à la fiabilité des ressources locales. À un niveau comparable de ces facteurs, la comparaison des coûts stricto-sensu (salaire, fiscalité) conserve toute son importance.

La compétition entre localisations alternatives dépasse souvent les seules caractéristiques des sites. Elle fait intervenir une multitude de facteurs liés au site, mais aussi au territoire d'accueil. Toutefois, dans la pratique, le choix de l'investissement nouveau se fait plutôt au niveau des pôles de compétence que des territoires nationaux. D'où l'intérêt pour un territoire de valoriser son attractivité sur la base d'une triple approche :

- l'approche macroéconomique, au niveau national, qui consiste à comparer les territoires en fonction des principaux critères de localisation retenus par les entreprises afin d'établir un diagnostic général sur l'attractivité du territoire ;
- l'approche mésoéconomique, qui vise à mettre en évidence, au niveau local ou national, les atouts d'un territoire pour une activité donnée, afin de parvenir à un ciblage précis des investisseurs susceptibles de venir s'implanter ;
- l'approche microéconomique, qui s'intéresse à la manière dont le processus de décision de l'entreprise se déroule dans le cadre d'un projet donné et y répond par un bouquet d'offres de facteurs correspondant aux spécifications exigées.

Dans ce cadre, l'action publique destinée à renforcer l'attractivité territoriale devrait donc s'articuler autour de trois axes :

- au niveau global ou macroéconomique, créer les conditions d'ensemble favorables au développement des affaires ;
- au niveau sectoriel ou " meso ", renforcer les pôles locaux de compétitivité en incitant les acteurs complémentaires présents à coopérer sur des objectifs communs ;
- au niveau microéconomique, assurer les meilleures conditions matérielles et financières pour la réalisation des projets concrets d'implantation.

(Extrait de l'article de Frédéric Hatem (AFFI): " Attractivité, de quoi parlons-nous ? ")

Amélioration du haut de bilan et de la solvabilité des entreprises industrielles

Contraction des besoins en fonds de roulement et tendance au renforcement de la part à moyen et long terme dans les ressources financières. Stabilisation de l'endettement.

En 2003, dans un contexte d'incertitude sur la reprise en Europe, les entreprises ont bénéficié de l'orientation favorable de la politique monétaire (baisse des taux directeurs en mars et juin) pour poursuivre leurs efforts de rééquilibrage de leurs bilans. Touchées par la compression de leurs marges et la diminution de leurs capacités d'autofinancement, en raison de l'orientation à la baisse de nombreux prix à la production, mais confrontées à des besoins de financement réduits, les entreprises industrielles, et notamment les PMI, ont mené une politique prudente d'investissement et de croissance externe et stabilisé leur endettement.

Après deux ans d'effort, les grandes entreprises et les groupes industriels ont retrouvé leur équilibre financier. Après avoir été durement touchées par la crise financière de certains groupes industriels en 2001, les grandes entreprises ont poursuivi en 2003 un redressement amorcé dès 2002, dont on peut considérer qu'il a atteint ses objectifs en 2003.

Malgré la baisse des taux d'intérêt, les PMI sont restées prudentes

Peu touchées par la crise financière de 2001 mais sensibles au ralentissement conjoncturel, les PMI ont fait preuve de prudence et ont continué à se désendetter. Tout comme les grandes entreprises, grâce à la baisse des taux d'intérêt, elles ont en moyenne renforcé leur solvabilité et préservé un équilibre parfois précaire. La part des ressources à moyen-long terme dans l'endettement financier s'est accrue, ce qui reflète notamment la qualité de l'implication des banques dans le financement des entreprises, même en période de conjoncture plus difficile.

Vers un certain regain de dynamisme en 2004 ?

Les premiers indicateurs financiers sur l'année 2004 semblent un peu plus dynamiques. L'embellie conjoncturelle est susceptible d'avoir un impact sensible et très positif sur les résultats et la volonté d'investir des entrepreneurs, les entreprises abordant ce nouveau cycle conjoncturel avec une situation généralement solide et des capacités de développement. Elles devraient bénéficier également de bonnes conditions de financement, qu'il s'agisse de l'offre bancaire ou de la meilleure orientation des marchés financiers.

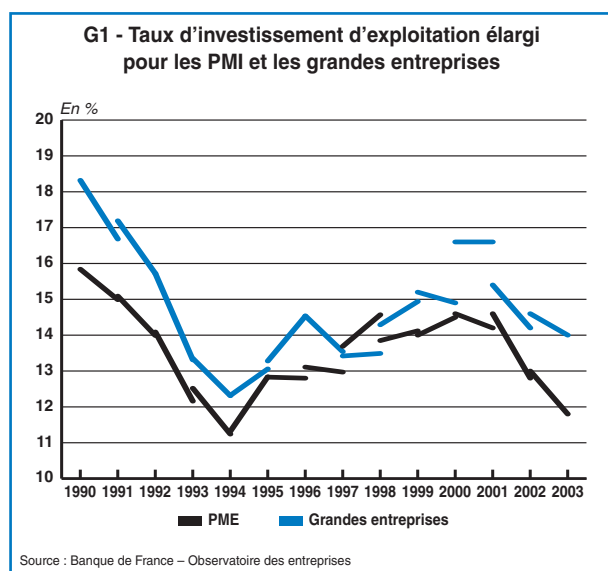
Situation financière des entreprises industrielles : le redressement se poursuit en 2003

Ce diagnostic sur le financement de l'industrie repose sur les résultats d'une étude réalisée chaque année par l'Observatoire des entreprises de la Banque de France à partir d'un échantillon représentatif d'entreprises industrielles extrait de la Centrale des bilans (voir fiche 53 sur la méthodologie des travaux de la Banque de France).

L'effort d'investissement a de nouveau régressé

En 2003, l'économie mondiale a renoué avec une croissance soutenue, stimulée par le dynamisme de l'investissement. En revanche, en France, la baisse de l'investissement d'exploitation élargi (- 9 % dans les PMI de moins de 500 salariés, - 5 % dans les grandes entreprises) reflète l'attentisme des chefs d'entreprise qui, tout au long de l'année, ont espéré une reprise qui ne s'est manifestée que tardivement. Pourtant, la France a bénéficié de conditions monétaires et financières favorables. Si l'appréciation de l'euro vis-à-vis du dollar s'est poursuivie en 2003, les taux d'intérêt réels ont fortement baissé. Le repli des investissements d'exploitation s'est traduit par une baisse du taux d'investissement de près d'un point entre 2002 et 2003, pour s'établir à 11,8 % dans les PMI et à 14 % dans les entreprises de plus de 500 salariés.

La faiblesse de l'investissement est la conséquence de l'atonie de l'activité dans un contexte de stagnation du taux d'utilisation des capacités de production, associée à une réduction de la durée d'utilisation des équipements pour la troisième année consécutive. La baisse de ce ratio est plus marquée dans les petites et moyennes entreprises que dans les grandes entreprises.



Pour chaque année d'enquête, l'échantillon variable est représenté par un segment donnant les valeurs de l'année n-1 et de l'année n.

Définitions

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

Taux d'investissement : investissement d'exploitation rapporté à la valeur ajoutée.

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

Capitaux investis : 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.

PMI = échantillon d'entreprises industrielles de moins de 500 salariés soumises à l'IS.

Grandes entreprises = échantillon d'entreprises industrielles de 500 salariés et plus.

Des capacités et des taux d'autofinancement moins élevés

La contraction de l'investissement d'exploitation, associée à la diminution plus forte de l'autofinancement (de - 13 % pour les PMI et de - 17 % pour les grandes entreprises), a entraîné une moindre couverture de l'investissement d'exploitation par l'autofinancement, celle-ci restant toutefois supérieure à 100 % : 104 % pour les entreprises de petite taille (contre 109 % en 2002), 108 % pour les grandes (contre 123 % l'année précédente).

En ajoutant les acquisitions d'immobilisations financières et en retranchant les cessions, les investissements nets évoluent en 2003 de manière très contrastée selon la taille : - 12 % dans les PMI et + 21 % dans les grandes entreprises.

Il en résulte un taux d'autofinancement des investissements nets relativement stable dans les PMI (106 %), mais en forte diminution dans les grandes sociétés (85 %).

Réduction des besoins en fonds de roulement

En 2003, le total des emplois et des ressources des entreprises de l'industrie a progressé de façon modérée (+ 2,6 %) : + 3,6 % dans les PMI et + 2,1 % dans les grandes entreprises.

Sous la rubrique des emplois, les actifs immobilisés se sont étoffés de + 4,2 %, mais les besoins en fonds de roulement d'exploitation et la trésorerie actif ont régressé d'une année à l'autre (respectivement de - 2,7 % et - 1,6 %). En raison du ralentissement de l'effort d'investissement, la part des immobilisations d'exploitation est restée pratiquement stable, pour s'établir à 56,9 % du total des emplois.

Les ratios les plus faibles se situent dans les biens de consommation (43,8 %) et les biens d'équipement (43,5 %). L'indicateur le plus élevé se retrouve dans l'industrie automobile (75,7 %). Rapportés au total des emplois, les actifs immobilisés ont progressé de 1,2 point, pour atteindre 77,4 %. Dans un contexte de faible évolution de l'activité, les entreprises ont contrôlé le poids de leurs besoins en fonds de roulement d'exploitation (- 0,6 point) pour s'établir à 12,1 % en 2003).

Le poids des besoins en fonds de roulement d'exploitation est trois fois plus faible dans les grandes entreprises que dans les PMI. La part la plus importante se retrouve dans les biens d'équipement (24,5 %), industrie à cycle long dont les stocks de produits et d'encours sont structurellement importants ; la plus faible se situe dans l'industrie automobile qui affiche des ressources en fonds de roulement (- 8,9 % des emplois en 2003), grâce à une gestion de stocks à flux tendus et à un crédit interentreprises négatif. La composante hors exploitation des besoins en fonds de roulement demeure négative et constitue donc une ressource pour les entreprises.

Le ratio rapportant la trésorerie d'actif aux emplois, 11,6 % en 2003, s'est légèrement contracté dans les grandes entreprises (- 0,8 point) et a progressé dans les PMI (+ 0,3 point). La décomposition de la trésorerie en ses trois composantes, presque équilibrée dans les PMI, fait apparaître une prédominance des valeurs mobilières de placement et des avances au groupe et aux associés dans les grandes firmes.

Croissance externe plus modérée

Les acquisitions de titres et participations sont demeurées d'ampleur comparable à l'année 2002 et représentent de l'ordre de 4 % de la valeur ajoutée ; elles ont été en légère progression dans les petites sociétés et se sont quelque peu restreintes dans les grandes unités. Les cessions de participations ont été un peu plus importantes qu'en 2002, notamment dans les grandes entreprises ; elles s'élèvent à 2 % de la valeur ajoutée, contre 1,5 % en 2002. Au total, le poids relatif des participations dans le total des emplois progresse de 16,2 % à 16,5 % et représente environ 7 % du total des emplois dans les PMI et plus de 20 % dans les grandes entreprises.

Sur longue période, le ratio " participations/total des emplois " a continûment et fortement progressé dans les grandes unités jusqu'en 1999. Au cours des années 2000 à 2002, il a peu varié ; le ratio est passé de 16 % environ en 1990 à 21,1 % en 2003. Dans les PMI, cet indicateur, dont le niveau s'établissait à 5 % en 1990, a progressé jusqu'en 1997, avant de connaître une relative stabilité jusqu'en 2000 ; à partir de cette date, il s'est légèrement accru chaque année, pour atteindre 7,3 % en 2003. La croissance externe a donc été intense au cours de la décennie 1990-2000. Depuis quatre ans, ce mouvement semble se stabiliser dans l'industrie.

T1 - Structure des emplois selon la taille						
Ensemble des entreprises						
en %		2002	2003			
	Immobilisations d'exploitation	56,8	56,9			
+	Particip. et titres immobilisés	16,2	16,5			
+	Autres actifs immob. (hors exploit.)	3,2	4,0			
=	Actifs immobilisés	76,2	77,4			
+	Besoin fonds de roulement (exploitation)	12,7	12,1			
=	Capitaux investis	88,9	89,5			
+	BFR (hors exploit.)	-1,1	-1,1			
+	Trésorerie actif	12,2	11,6			
	dont Disponibilités	2,5	2,3			
	Val. mobil. placement (VMP)	5,2	4,5			
	Avances trésorerie au Groupe et A	4,5	4,8			
Total emplois		100,0	100,0			
Structure par taille						
		PMI		Grandes		
En %		2002	2003	2002	2003	
	Immobilisations d'exploitation	57,4	57,4	56,6	56,7	
+	Particip. et titres immobilisés	7,1	7,3	20,7	21,1	
+	Autres actifs immob. HE	1,9	2,0	3,7	4,9	
=	Actifs immobilisés	66,4	66,7	81,0	82,7	
+	BFR exploitation	23,2	22,5	7,6	6,8	
=	Capitaux investis	89,6	89,2	88,6	89,5	
+	BFR HE	-0,6	-0,5	-1,3	-1,4	
+	Trésorerie actif	11,0	11,3	12,7	11,9	
	dont Disponibilités	4,0	3,8	1,7	1,8	
	Val. mobil. placment (VMP)	3,4	3,6	6,1	4,9	
	Av. trésorerie au G & A	3,6	3,9	4,9	5,2	
Total emplois		100,0	100,0	100,0	100,0	
Structure par secteur						
En %		EB	EC	ED	EE	EF
		IAA	Consm	Auto	Equip.	Interm
	Immob. d'exploit.	56,9	43,8	75,7	43,5	57,6
+	Part. et titres immob.	11,3	24,3	20,4	9,3	16,4
+	Autres actifs imm. HE	3,3	4,2	4,7	6,4	2,9
=	Actifs immobilisés	71,5	72,3	100,8	59,2	76,9
+	BFR exploitation	17,8	12,8	-8,9	24,5	15,0
=	Capitaux investis	89,3	85,1	91,9	83,6	91,9
+	BFR HE	-0,8	-0,9	-2,4	-1,0	-0,7
+	Trésorerie actif	11,5	15,8	10,5	17,4	8,8
	dont Disponibilités	2,3	2,9	1,7	4,2	2,0
	Val. mobil. placement	3,0	7,4	6,7	7,6	1,9
	Av. trés. au G & A	6,2	5,5	2,1	5,6	4,9
Total emplois		100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

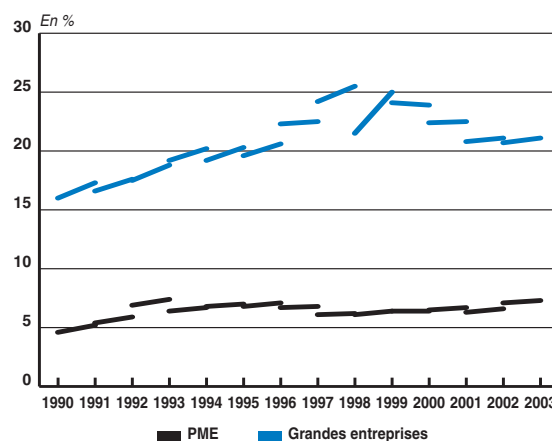
Source : Banque de France – Observatoire des entreprises

Note : EB : industries agroalimentaires EC : industries des biens de consommation

ED : industrie automobile EE : industries des biens d'équipement EF : industries des biens intermédiaires

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

G2 - Poids des participations dans le total des emplois



Source : Banque de France – Observatoire des entreprises

Stabilisation du désendettement

Au sein du financement propre, dont le montant a progressé de 3,1 %, la part des capitaux propres appelés s'infléchit très légèrement. Le poids relatif des amortissements et provisions s'est accru de 1,3 point tant dans les PMI que dans les grandes unités, sous l'effet de l'augmentation des encours d'amortissements à hauteur de + 6 % dans les PMI, contre + 4,4 % dans les grandes entreprises, et en matière de provisions, respectivement + 9,8 % et + 5,4 %. En 2003, l'endettement financier rapporté au total des ressources a légèrement régressé, pour représenter 22,5 % dans les PMI (- 0,7 point), contre 18,8 % dans les grandes unités (- 0,3 point). Toutefois, les encours sont restés presque stables dans les deux tailles d'entreprises d'une année à l'autre. Les profils des cinq secteurs sont contrastés. L'industrie automobile se distingue par le poids des amortissements, qui représentent plus de la moitié des ressources, les industries de biens de consommation par la part la plus élevée des capitaux propres dans le total des ressources (45 %). Le secteur des biens intermédiaires apparaît comme le plus endetté en raison du comportement des grandes entreprises.

Moindre recours aux concours bancaires courants

L'évolution de l'endettement est surtout marquée par la diminution des crédits bancaires courants dont les encours ont baissé de 7,7 %. Cette baisse reflète une stabilité de ce type de financement dans les PMI et une chute de 13,8 % dans les grandes entreprises. Les emprunts bancaires ont un peu fléchi, quelle que soit la taille des entreprises. Les autres emprunts ont légèrement progressé dans les PMI mais se sont contractés dans les grandes entreprises. Le recours aux financements de marché (obligations et titres de créances négociables) demeure très marginal. La très faible hausse de l'endettement financier est liée à la nouvelle progression du financement par le groupe et les associés (+ 9,2 %), notamment dans les grandes entreprises (+ 11,9 %).

En légère baisse, l'endettement bancaire des PMI reste prédominant

Les concours octroyés par le groupe demeurent la principale source de financement externe et représentent 41,9 % de l'endettement financier en 2003, contre 38,5 % l'année précédente. Cette évolution s'est manifestée avec davantage d'intensité dans les grandes entreprises (+ 5,1 points sur une contribution supérieure à 50 % de l'endettement) que dans les petites (+ 0,4 point sur 27,3 %). Le poids des crédits bancaires courants demeure stable dans les PMI (25,3 %) et régresse de 2,9 points dans les grandes unités, pour s'établir à 16,8 %. Les emprunts bancaires ont faiblement fléchi et constituent toujours la principale ressource externe (40,3 % de l'endettement) dans les PMI.

L'intermédiation bancaire est restée très importante dans les PMI où le total des emprunts et concours bancaires courants a représenté, en 2003, 65,6 % de l'endettement financier (- 0,4 point), sauf dans l'industrie automobile (39,9 %, en recul d'un point par rapport à 2002). Les grandes entreprises des biens d'équipement et des biens intermédiaires se sont distinguées en 2003 par un pourcentage d'endettement bancaire devenant inférieur à 30 %.

T2 - Structure des ressources selon la taille et le secteur

Ensemble des entreprises					
En %	2002		2003		
Financement propre	79,5		79,9		
Capitaux propres appelés	32,3		31,4		
+ Total amortissements et provisions	47,2		48,5		
dont : amortissements	37,4		38,3		
provisions	9,8		10,2		
Endettement	20,5		20,1		
Total ressources	100,0		100,0		
Structure par taille					
En %	PMI		Grandes		
	2002	2003	2002	2003	
Financement propre	76,8	77,5	80,9	81,2	
Capitaux propres appelés	34,0	33,5	31,4	30,5	
+ Total amortis. et provisions	42,8	44,0	49,5	50,7	
dont : amortissements	36,7	37,5	37,8	38,6	
provisions	6,1	6,5	11,7	12,1	
Endettement	23,2	22,5	19,1	18,8	
Total ressources	100,0	100,0	100,0	100,0	
Structure par secteur					
En %	EB	EC	ED	EE	EF
	IAA	Consm	Auto	Équip.	Interm
Financement propre	79,9	81,1	80,9	82,6	78,2
Capitaux propres appelés	37,8	45,0	16,6	36,1	30,1
+ Total amort. et provis.	42,1	36,1	64,3	46,5	48,1
dont : amortissements	37,0	26,4	52,2	28,7	39,7
provisions	5,1	9,7	12,1	17,8	8,4
Endettement	20,1	18,9	19,1	17,4	21,8
Total ressources	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Source : Banque de France - Observatoire des entreprises

T3 - Évolution de l'endettement et de ses composantes entre 2002 et 2003

En %	Ensemble	PMI	Grandes
Emprunts bancaires + crédit-bail	-0,5	-0,7	-0,3
Apports du groupe & associés	9,2	1,7	11,9
Crédits bancaires courants	-7,7	0,2	-13,8
Autres emprunts	-5,7	0,6	-7,7
Obligations	-5,0	-0,5	-6,5
Titres de créances négociables	-58,0	-13,5	-58,2
Total de l'endettement	0,5	0,3	0,7

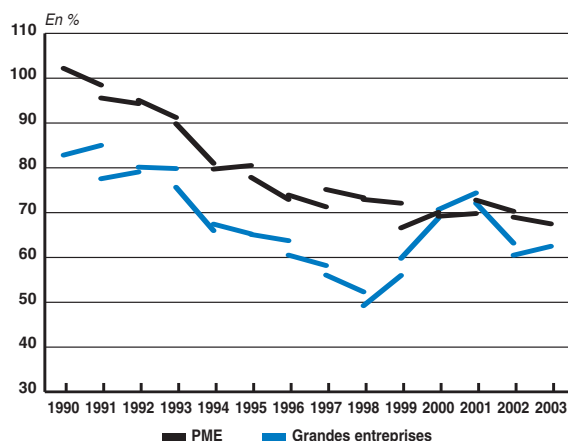
Source : Banque de France - Observatoire des entreprises

Évolutions différenciées des taux d'endettement sur capitaux propres

Le taux d'endettement sur capitaux propres appelés s'est établi à 63,7 % en 2003, soit une légère progression de 0,2 point, qui reflète la hausse intervenue dans les grandes unités (+ 1,1 point, pour atteindre 61,9 %) et la baisse dans les PMI (- 1,2 point, à 67,1 %).

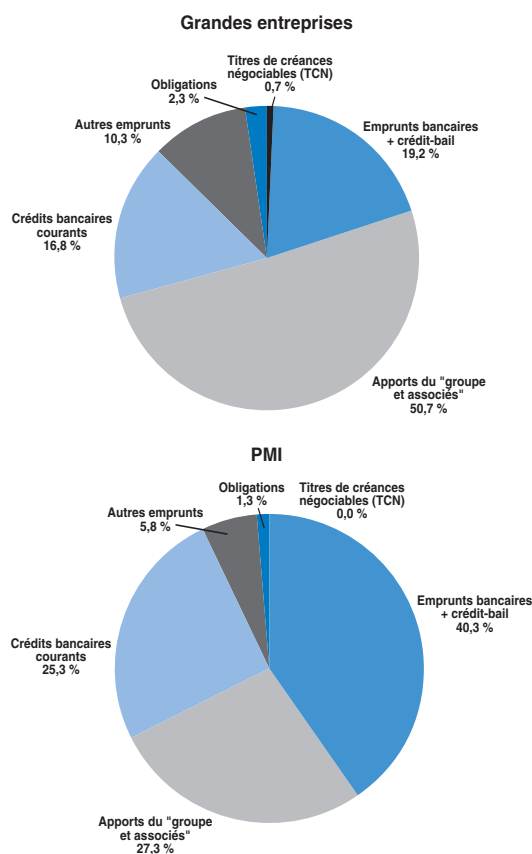
Le mouvement de désendettement des entreprises a été particulièrement marqué au cours de la période 1990-1998. La baisse du taux d'endettement a été plus prononcée dans les grandes entreprises que dans les PMI. De 1998 à 2001, la tendance s'est fortement inversée dans les grandes entreprises : en trois ans, le taux d'endettement s'est alourdi d'environ 20 points. Le comportement des PMI a été moins heurté. Une légère tendance à s'endetter de nouveau est apparue à partir de 1999. En 2001, pour la première fois depuis 1990, le taux d'endettement des grandes entreprises est devenu provisoirement supérieur à celui des PMI. En 2002, le taux d'endettement a reculé, surtout dans les grandes entreprises.

G3 - Taux d'endettement



Source : Banque de France - Observatoire des entreprises

G4 - Structure de l'endettement selon la taille en 2003



Source : Banque de France - Observatoire des entreprises

En 2003, la baisse du taux d'endettement s'est poursuivie dans les PMI, contrairement à ce qui est observé dans les grandes unités où la hausse est liée à l'effet conjugué de l'augmentation des concours du groupe et de la contraction des capitaux propres appelés. Les flux de financement intragroupe progressent fortement depuis quelques années. Afin de mieux évaluer l'endettement externe au groupe, il est utile de calculer un taux d'endettement excluant cette source de financement. Proche de 50 % dans les PMI, le taux d'endettement hors groupe dépasse légèrement 30 % dans les grandes entreprises ; il diminue de deux points en 2003 (- 1,2 point dans les PMI, - 2,6 points dans les grandes entreprises).

Moindre contrainte de solvabilité

L'amélioration de la solvabilité se traduit par un repli de près d'un point du ratio " charges d'intérêt/résultat brut global " à 8,2 % en 2003. Cette baisse résulte essentiellement de la réduction du coût du crédit liée aux effets favorables de la politique monétaire (baisse des taux directeurs de la Banque centrale européenne en mars et juin) corrigé des évolutions de la structure d'endettement. Cette réduction a été plus sensible dans les grandes entreprises (de 8,3 % à 7,3 %) que dans les PMI (de 11 % à 10,3 %).

Contrastant avec ces évolutions favorables, la capacité d'endettement des entreprises, mesurée par le ratio " capacité d'autofinancement/endettement financier ", s'est dégradée (38,6 % en 2003, contre 41,3 % en 2002) en raison de la réduction de la capacité d'autofinancement.

T4 - Contrainte de solvabilité par taille

En %	Ensemble		PMI		Grandes	
	2002	2003	2002	2003	2002	2003
Poids des intérêts sur le résultat (RBG)	9,1	8,2	11,0	10,3	8,3	7,3
Coût apparent de l'endettement	5,1	4,2	5,2	4,5	5,0	4,0
Capacité d'endettement	41,3	38,6	33,3	30,8	46,1	43,0

Source : Banque de France - Observatoire des entreprises
RBG = résultat brut global

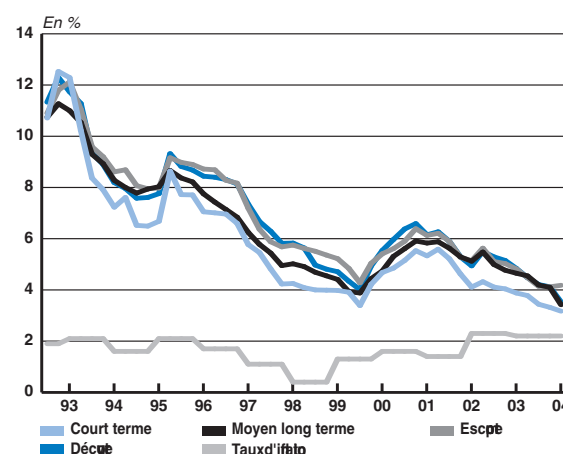
Crédits à l'industrie : baisse des taux et stabilité des encours

Le suivi statistique courant réalisé par la Banque de France sur les encours et le coût du crédit confirme et complète le diagnostic précédent.

Coût du crédit : poursuite de la baisse

Entre janvier 2003 et mars 2004, les taux moyens des prêts aux entreprises ont poursuivi leur baisse, quelle que soit la catégorie de crédit (graphique G1). Le taux moyen des découverts a diminué de 31 points de base, celui des autres crédits à court terme a enregistré une baisse de 71 points de base et celui de l'escompte de 64 points de base.

G5 - Coût du crédit aux entreprises et taux d'inflation



Source : Banque de France - Observatoire des entreprises

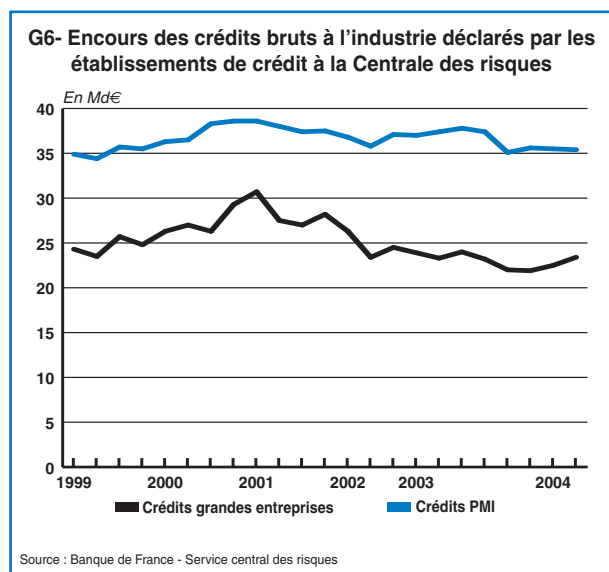
Le taux moyen des crédits à moyen et long termes s'est inscrit en baisse de 123 points de base. L'examen des courbes présentées sur le graphique illustre la baisse régulière du coût du crédit aux entreprises depuis la mi-2001.

En diminution en 2003, les encours de crédits se stabilisent début 2004

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 ont progressé jusqu'en juin 2001, où ils atteignaient 78 milliards d'euros, puis ils se sont contractés, pour revenir à 69 milliards d'euros en septembre 2002.

La légère progression à 71 milliards d'euros constatée en fin d'année 2002 a été éphémère. En effet, les encours de crédit déclarés n'ont cessé de diminuer tout au long de l'année 2003, comme l'illustre le graphique G2. Alors que la baisse des encours demeurait relativement modeste dans les PMI, elle s'est avérée particulièrement importante dans les grandes entreprises au cours du premier semestre 2003. Cette évolution reflète le ralentissement de l'activité et le manque de dynamisme de l'investissement au cours de cette période.

On note une certaine stabilisation, à un niveau plus faible qu'au premier trimestre 2003, des encours déclarés au cours des trois derniers mois.

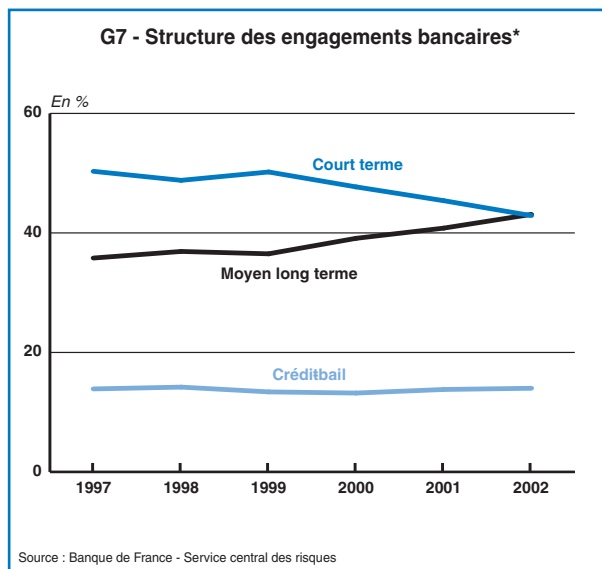


Seuil de recensement : 76 000 euros

Des engagements bancaires moins orientés vers le court terme

La diminution régulière de la part des crédits à court terme qui s'est produite depuis décembre 1997, où ils représentaient plus de 50 % des engagements bancaires, s'est poursuivie jusqu'en septembre 2003. À cette date, les concours bancaires courants comptaient pour moins de 41 % des crédits octroyés. Ils progressent légèrement sur la période plus récente.

Quant à la proportion des crédits à moyen et long termes, elle n'a cessé d'augmenter, de 33,9 % en 1995 à 44 % en mars 2003 ; une baisse de cette part semblerait s'esquisser sur la fin de la période analysée.



* % du total des engagements en fin d'année

Fiches thématiques

La production manufacturière en 2003-2004

Après une chute de 3 points à l'automne 2001, l'indice de la production manufacturière s'est effrité jusqu'à l'été 2003. Depuis il progresse à un rythme annuel proche de 3 %.

L'agroalimentaire après la canicule : prix en hausse et production stagnante

Industries de la viande : la hausse des prix reflète la réduction du cheptel bovin et la baisse de la production. Les volailles ont de plus été décimées par la canicule.

Boissons : la production de boissons non alcoolisées a bénéficié de la canicule. La hausse des exportations de champagne se poursuit. La situation est plus délicate pour le vin, touché par la canicule en 2003 et de plus en plus concurrencé par les vins produits à l'étranger.

Cependant une crise s'amorce dans la production de vins.

Tabac : la production a chuté de 20 % fin 2003, l'augmentation des taxes ayant réussi à réduire la consommation de tabac.

Biens de consommation courante : recul général, sauf dans la pharmacie

Habillement, cuir, textile : le déclin de la production reste rapide, mais les ventes ont bien résisté depuis un an. En amont, le textile subit la concurrence accrue des pays tiers.

Pharmacie : la croissance s'accélère en 2003, pour l'essentiel grâce à la montée des exportations.

Maroquinerie, parfumerie, et produits de luxe : l'activité s'est redressée avec la reprise du tourisme international.

Ameublement : les difficultés ont persisté en 2003. La concurrence extérieure à bas prix a amplifié le recul du meuble traditionnel. Une amélioration se dessine en 2004.

Électroménager : la crise s'est amplifiée en 2003 sous la pression des nouveaux pays industrialisés (Asie, Peco), mais elle s'atténue en 2004 avec la reprise de la demande.

Papier-carton et édition : la reprise est récente après une année 2003 décevante dans l'emballage et la publicité.

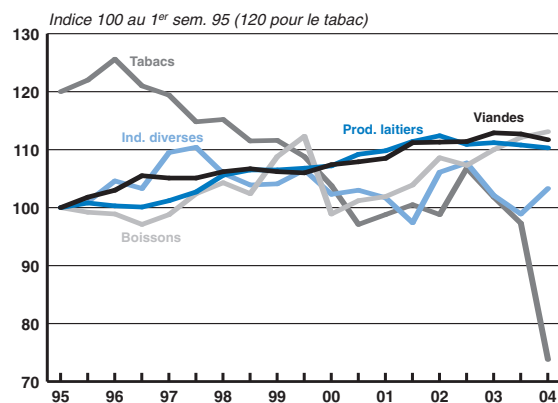
Matériels numériques : la fin de la crise mondiale bénéficie aux importations

Industries de l'image et du son : la croissance des ventes s'accélère en 2003 pour les produits numériques (photo, écrans plats...), mais elle ne profite que modérément à l'activité industrielle en France. La téléphonie bénéficie des renouvellements de gamme.

Matériels et équipements électroniques : la reprise s'amorce après trois années difficiles. Les achats des ménages en ordinateurs portables et périphériques s'amplifient. Les investissements des entreprises reprennent dans les télécommunications. La baisse du dollar et la concurrence mondiale font chuter les prix.

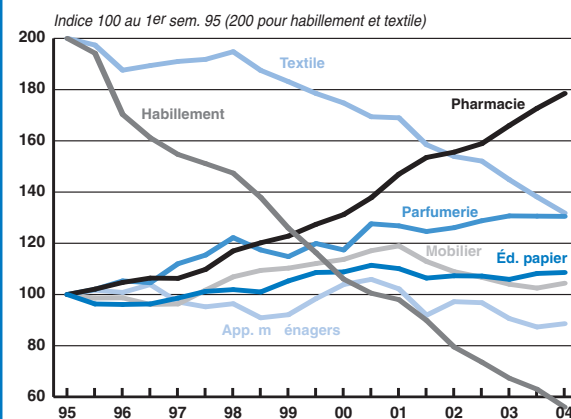
Composants électroniques : l'activité se redresse lentement, après trois années de crise. Le chiffre d'affaires a reculé de 30 % en trois ans.

G1 - Productions agroalimentaires



Sources : Insee, Sessi - indice de la production industrielle (base 2000)

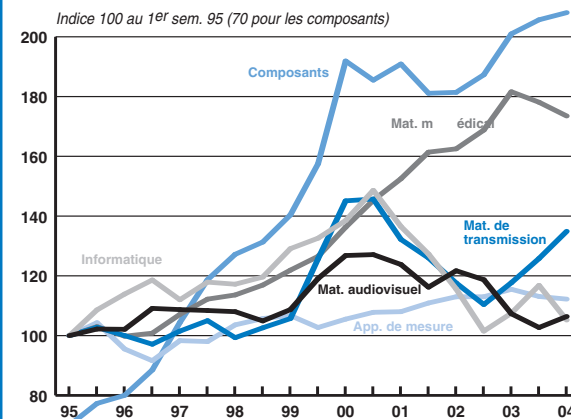
G2 - Production de biens de consommation courante



Sources : Insee, Sessi - indice de la production industrielle (base 2000)

Note : Édition papier = C2 + F32à 33

G3 - Production dans l'électronique et les technologies numériques



Sources : Insee, Sessi - indice de la production industrielle (base 2000)

Note : Mat audiovisuel = C44 + C45

Automobile et matériels de transport : reprise des exportations

Voitures : la production reprend en 2004, après avoir plafonné pendant trois ans. Le dynamisme du marché européen contraste avec la modération du marché intérieur.

Véhicules utilitaires : le redressement est progressif, après deux années de recul du transport routier de marchandises.

Équipementiers pour l'automobile : la reprise en 2004 comble le retard pris en 2003.

Matériel ferroviaire : l'activité s'est redressée (commandes de TGV, TER, matériels urbains) malgré les difficultés persistantes d'Alstom.

Construction navale : la crise s'est aggravée avec le recul des commandes de navires de croisière. Dans la plaisance, la demande reste soutenue.

Construction aéronautique : la reprise se confirme, après le recul consécutif aux attentats du 11 septembre 2001. Les commandes affluent d'Asie. Malgré la baisse du dollar, les commandes d'Airbus ont dépassé celles de Boeing en 2003. L'activité s'accélère avec la mise en place des chaînes de production du gros porteur A380.

Industrie spatiale : les difficultés persistent, dans l'attente de la concrétisation des projets des opérateurs de télécommunications (Galileo...).

Travail des métaux et mécanique : une année difficile

Sidérurgie : la forte croissance de la demande mondiale et la hausse des prix ont relancé la production.

Travail des métaux : l'activité a été décevante dans ce secteur clé, en raison d'une concurrence accrue des pays d'Europe centrale. Le recul est important dans les métaux non ferreux, touchés par plusieurs fermetures d'usines.

Mécanique : l'activité résiste pour l'essentiel grâce aux exportations vers les pays d'Europe centrale et d'Asie.

Industries en amont du bâtiment : reprise dès 2003

Matériaux de construction : bon niveau d'activité avec la reprise de la construction de logements en 2003.

Verre : le verre plat se développe, à l'inverse du verre creux, fortement concurrencé et aux débouchés réduits.

Travail du bois : les ventes se redressent vers le bâtiment (panneaux, charpentes...), mais aussi dans l'emballage.

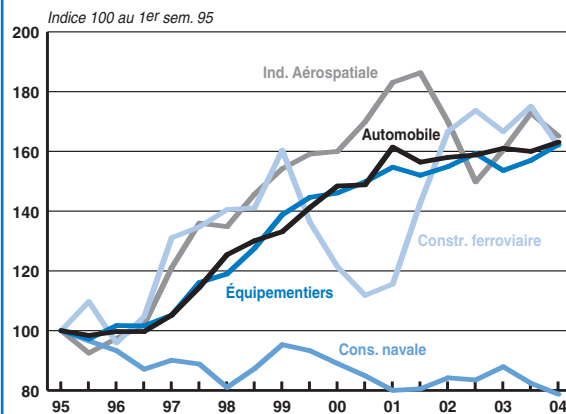
Chimie, caoutchouc et plasturgie : reprise tardive dans la chimie de base

Chimie : l'année a été décevante, malgré certaines percées dans la chimie organique et la parachimie

Caoutchouc et pneumatiques : le redressement a été progressif, dans un contexte mondial dynamique.

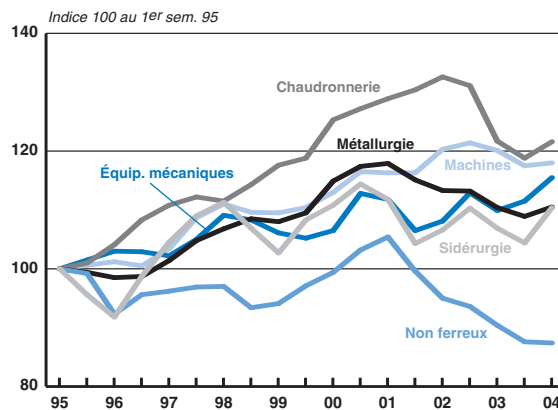
Plasturgie : la reprise a été perturbée par la hausse des coûts des matières premières et la concurrence extérieure.

G4 - Production d'automobiles et de matériels de transport



Sources : Insee, Sessi - indice de la production industrielle (base 2000)

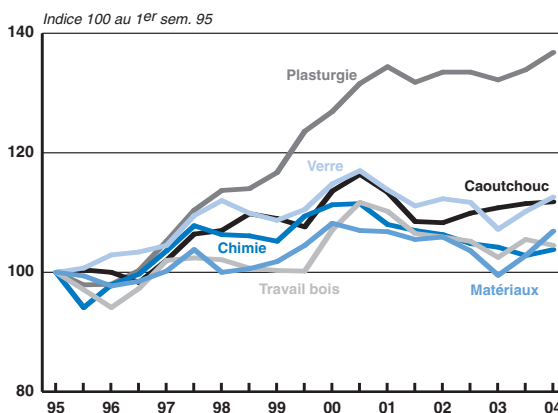
G5 - Production des industries du travail des métaux et de la mécanique



Sources : Insee, Sessi - indice de la production industrielle (base 2000)

Note : Machines = E23 à 27 ; Métallurgie = F53 à 55

G6 - Production de matériaux, de la chimie, et des industries du caoutchouc et de la plasturgie



Sources : Insee, Sessi - indice de la production industrielle (base 2000)

Note : Matériaux = E21 + F12 et F14 ; Chimie = F41 à 44

La demande industrielle en 2002-2003

D'après les comptes trimestriels de la Nation, la production manufacturée non alimentaire augmente assez rapidement depuis la fin du printemps 2003, sans pour autant retrouver son rythme de croissance de la fin de la décennie.

La FBCF et la demande des ménages sont en effet en reprise et auraient retrouvé leurs taux de croissance antérieurs à la crise.

Cependant, après retrait des emplois intermédiaires et des variations de stocks, les évolutions de la production distribuée semblent moins bien orientées début 2004. Ce retrait s'expliquerait par la montée du déficit des échanges et par une hausse des stocks qui demande à être confirmée.

Reprise rapide de la consommation des ménages...

Après un an et demi de stagnation, la dépense de consommation des ménages en produits manufacturés non alimentaires est en nette reprise depuis l'été 2003 (cf. pharmacie, produits de l'électronique et équipements du foyer...)

...mais progression plus lente de la FBCF

Facteur principal de la crise depuis deux ans, la formation brute de capital fixe (en biens d'équipement pour l'essentiel) se redresse lentement depuis 2003.

Échanges : le déficit du commerce extérieur pèse sur la production

Si les échanges extérieurs varient à l'unisson de la croissance, le solde du commerce extérieur joue depuis plusieurs années un rôle plutôt anticyclique.

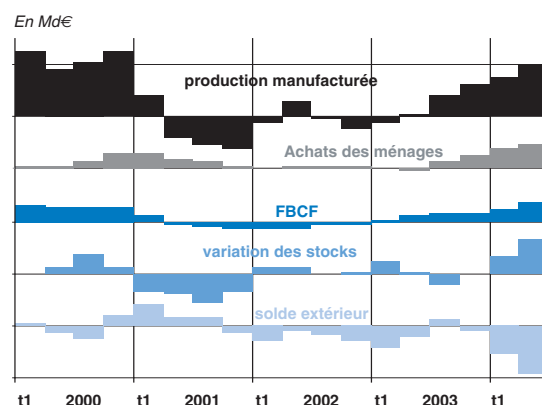
Ce phénomène est amplifié, depuis deux ans, par la perte de compétitivité des produits français due à la baisse du dollar, et ceci à l'importation comme à l'exportation.

Après un léger redressement en fin d'année 2003, le déficit semble s'aggraver au printemps 2004.

La hausse des stocks au printemps 2004 demande à être confirmée

Après des évolutions relativement classiques, en phase de ralentissement conjoncturel, des différentes composantes de la demande industrielle depuis deux ans, les comptes du premier semestre semblent évoluer curieusement, en particulier pour les stocks. Cette variable servant souvent d'ajustement, cette hausse (dont on ne voit que peu de reflets dans les enquêtes de conjoncture) pourrait être ponctuelle ou faire l'objet de révisions ultérieures.

G1 - Variations de la production manufacturée et de ses principaux emplois



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

Note : Pour rendre les variations plus lisibles, les données du trimestre sont lissées au quart avec celles des trimestres précédent et suivant. Les écarts entre deux lignes représentent une variation trimestrielle de 2 milliards d'euros

T1 - Variations trimestrielles des composantes de l'offre (ressources) et de la demande (emplois) des biens manufacturés non alimentaires de 2002 à 2004

En Md€	2002		2003		2004
	1 ^{er} sem	2 ^e sem	1 ^{er} sem	2 ^e sem	1 ^{er} sem
Ressources					
Production manufacturière	1,4	-1,3	-0,1	2,7	3,7
dont valeur ajoutée	0,8	-0,5	-0,2	0,9	1,3
+Impôts transferts...	-0,1	0,0	0,0	0,3	0,4
+Marges transport	0,7	0,0	-0,5	0,9	0,9
+Importations	4,3	-0,5	-0,6	3,0	4,5
Emplois					
Exportations	3,9	-1,5	-2,8	3,5	1,3
(solde extérieur)	-0,4	-1,1	-2,2	0,5	-3,3
Emplois intermédiaires	1,9	-0,1	0,0	2,1	2,9
Consommation ménages	0,2	0,1	-0,2	1,0	1,9
Consommation des Apu	0,3	0,2	0,1	0,3	0,2
FBCF totale	-0,6	-0,2	0,3	0,5	1,3
dont SNF-EI	-1,0	-0,4	0,1	0,4	1,3
dont administration (Apu)	0,3	0,2	0,2	0,0	-0,1
Variations des stocks	0,7	-0,2	1,5	-0,5	2,2

Source : Insee, comptes nationaux trimestriels base 95 (août 2004)

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

Rentabilité des entreprises industrielles de 1990 à 2002

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 2002, elle s'est élevée à près de 7 % pour l'ensemble des entreprises de l'industrie manufacturière de 20 salariés et plus. Elle est stable par rapport à 2001, mais en chute d'un point par rapport à 2000, en raison du ralentissement de l'activité économique. En 2002, la rentabilité commerciale fléchit dans les biens de consommation (pharmacie comprise) et les biens intermédiaires, mais se redresse légèrement dans les biens d'équipement et la construction automobile, secteurs où la rentabilité commerciale est la moins élevée (autour de 6 %).

... plus marqués en période de ralentissement

Sur la période 1990-2002, la rentabilité commerciale de l'industrie manufacturière est restée relativement stable (entre 7 % et 8 % le plus souvent). Malgré une nette remontée à la fin des années quatre-vingt-dix, elle n'a jamais retrouvé le niveau de 1990 (9,5 %).

La rentabilité de la pharmacie est toujours nettement supérieure à celle des autres activités ; elle oscille généralement entre 12 % et 13 %.

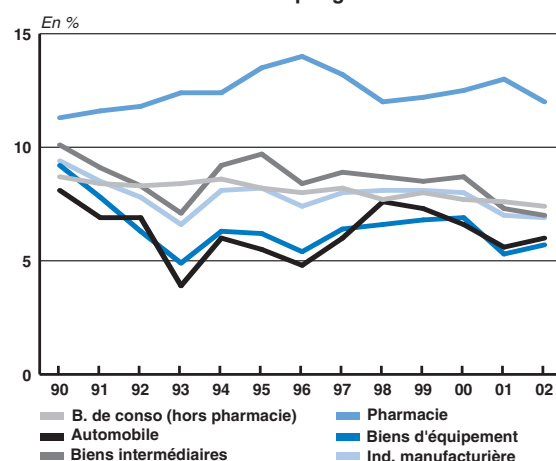
L'automobile, comme les biens d'équipement, a une rentabilité commerciale faible, mais sujette aussi à des mouvements contrastés : 4,8 % en 1996, 7,6 % en 1998.

Ce n'est pas le cas des biens de consommation (hors industrie pharmaceutique), dont la rentabilité commerciale est insensible aux cycles conjoncturels.

Meilleure rentabilité des PMI

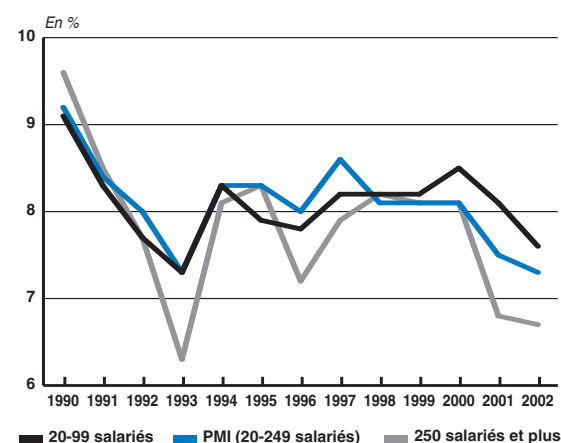
La rentabilité commerciale est moins sensible à la taille de l'entreprise qu'à l'activité exercée, puisqu'elle s'échelonne, selon les classes et les années, entre 6,5 % et 9,5 %. En 2002, comme en 2001, les firmes les plus performantes sont les petites PMI (de 20 à 99 salariés). Depuis 1992, les PMI (de 20 à 249 personnes) ont une meilleure rentabilité commerciale que les entreprises de plus de 250 salariés, surtout en période de crise. Ce fait s'explique notamment par le poids très important du secteur automobile dans le chiffre d'affaires des firmes de 250 personnes et plus (26 %), alors que cette activité a une rentabilité commerciale faible.

G1 - Rentabilité commerciale par grand secteur industriel



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

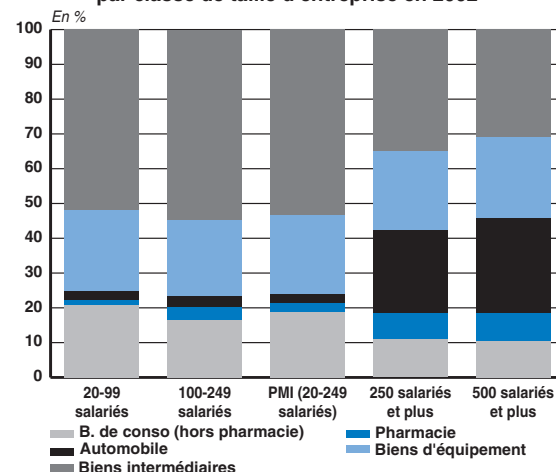
G2 - Rentabilité commerciale par classe de taille d'entreprise



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

Complément de lecture : la rentabilité commerciale des entreprises de 250 personnes et plus et des entreprises de 500 personnes et plus évolue de façon quasiment identique sur la période 1990-2002, sauf en 1994 et 1995 où les entreprises de 250 personnes et plus enregistrent une croissance plus importante de leur rentabilité commerciale.

G3 - Poids des secteurs en chiffre d'affaires, par classe de taille d'entreprise en 2002



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'enquête annuelle d'entreprise, les immobilisations incorporelles ne peuvent être prises ici en compte, bien qu'elles soient importantes dans certains secteurs. En 2002, la rentabilité économique baisse dans les biens intermédiaires et la pharmacie. Cette dernière a, de loin, la rentabilité économique la plus élevée : 47 % en 2002, soit près de trois fois le niveau moyen de l'industrie manufacturière (17 %). Le caractère capitalistique de l'automobile et des biens intermédiaires pèse sur leur rentabilité économique (respectivement 14 % et 12 % en 2002). Les performances des biens d'équipement et des biens de consommation (hors pharmacie) sont nettement meilleures (23 % et 31 %). Elles sont tirées par l'habillement et les appareils domestiques d'une part, la construction aéronautique et les machines d'usage général d'autre part.

Une tendance à la baisse

Après s'être effondrée entre 1990 et 1993 (le recul est de plus de dix points), la rentabilité économique de l'industrie manufacturière s'est redressée entre 1993 et 1995, passant de 15 % à 20 %. Malgré la croissance, elle n'a que peu augmenté durant la phase 1997-2000, en raison d'une forte progression du montant des investissements. Depuis 2000, elle fléchit de nouveau, suite au retournement de conjoncture et à la baisse consécutive de l'excédent brut d'exploitation.

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.

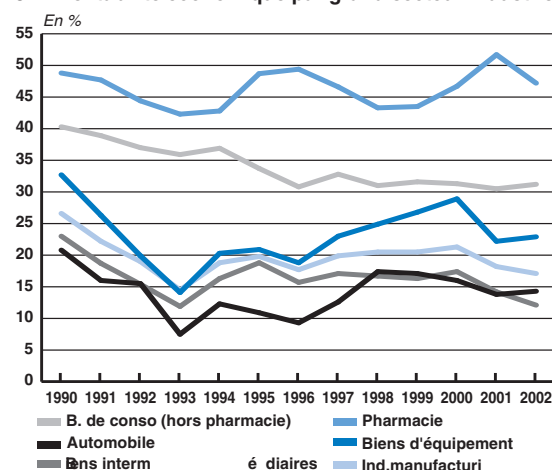
Avantage aux petites PMI

En 2002, seules les petites PMI (20 à 99 personnes) se détachaient significativement des autres entreprises, avec une rentabilité économique de 23 %, contre 17 % pour la moyenne de l'industrie manufacturière.

La rentabilité économique des entreprises industrielles décroît avec la taille ; ainsi les firmes les plus performantes (hors donneurs d'ordres) sont toujours les unités de moins de 50 personnes (25 % en 2002, 29 % en 2000). Celle des firmes de 250 à 499 salariés est très proche de celle des entreprises de plus de 500 personnes.

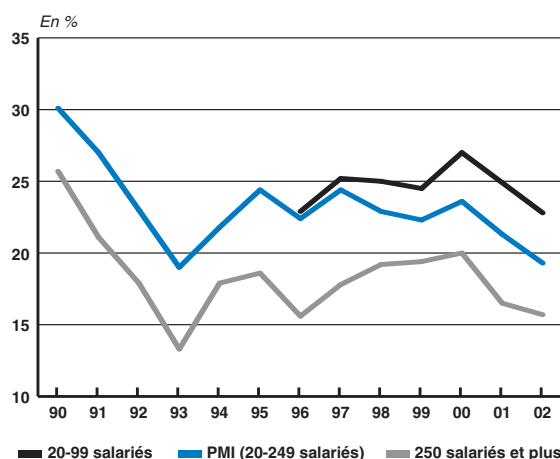
La rentabilité économique des entreprises de 250 salariés et plus est fortement liée au cycle conjoncturel. La corrélation est moins nette pour les PMI, notamment pour celles de 100 à 249 salariés, dont la rentabilité baisse pendant les années 1997-2000. Les donneurs d'ordres ont une rentabilité économique très élevée, en raison de la faiblesse de leurs immobilisations.

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.

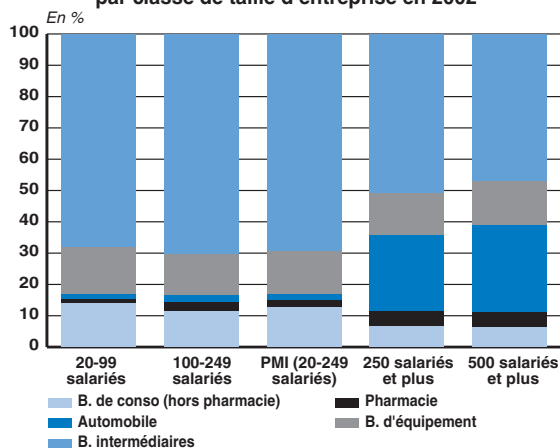
G5 - Rentabilité économique par classe de taille d'entreprise



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.

Complément de lecture : la rentabilité économique des entreprises de 250 personnes et plus et des entreprises de 500 personnes et plus évolue de façon quasiment identique sur la période 1990-2002

G6 - Poids des secteurs selon la valeur des immobilisations, par classe de taille d'entreprise en 2002



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

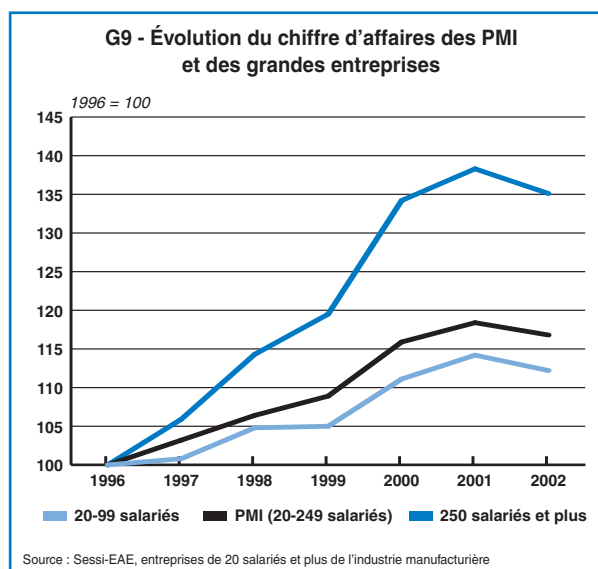
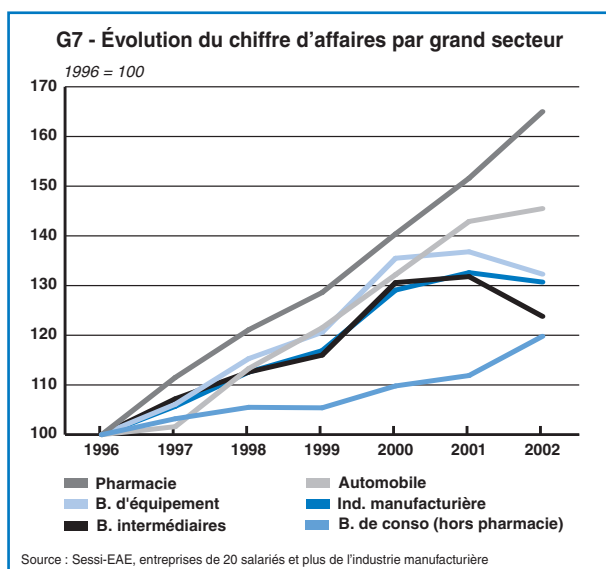
L'excédent brut d'exploitation (EBE) est ce qui reste de la valeur ajoutée hors taxes (VAHT), une fois déduits les taxes et impôts à la production et les frais de personnel (salaires et charges) et ajoutées les subventions d'exploitation.

Il donne lieu à différentes évaluations de rentabilité :

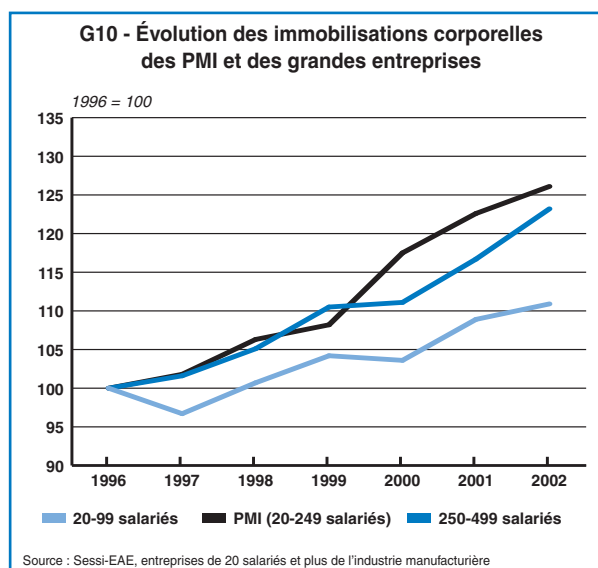
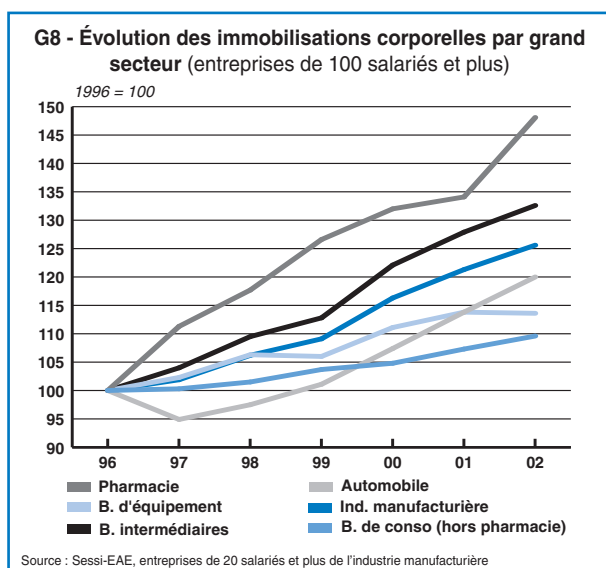
– **la rentabilité commerciale** est la part de l'excédent brut d'exploitation dans le chiffre d'affaires hors taxes. Comme les entreprises externalisent de plus en plus leur production, la valeur ajoutée, rapportée au chiffre d'affaires, diminue. Elle n'en représente plus que 27,3 % en 2000, contre 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 1996 à 2002



Complément de lecture : le chiffre d'affaires des entreprises de 250 personnes et plus et des entreprises de 500 personnes et plus évolue de façon quasiment identique sur la période 1990-2002



Taux de marge des entreprises industrielles de 1990 à 2002

La baisse du taux de marge se poursuit en 2002

Le ralentissement de la croissance en 2001 a eu pour conséquence une baisse du taux de marge, après quatre années de hausse. Cette tendance s'est poursuivie en 2002, dans un contexte de stagnation de la demande ; le taux de marge des entreprises industrielles de 20 salariés et plus est passé de 26 % en 2001 à 25,5 % en 2002. En 2003, le taux de marge des PMI (de 20 à 249 salariés) baisserait d'un point. Son niveau avoisinerait alors celui de 1993.

Depuis 1990, la pharmacie-parfumerie a le taux de marge le plus élevé, les biens d'équipement le plus faible. Le taux de marge de la construction automobile est très sensible aux retournements conjoncturels : 20 % en 1993, 36 % en 1999. En revanche, celui des biens de consommation (hors secteur pharmaceutique) est remarquablement stable.

Le taux de marge augmente avec la taille de l'entreprise. Le taux de marge des unités de moins de 100 salariés est toujours inférieur à 25 % ; en 2000, au faîte de la croissance, il est inférieur de six points à celui des grandes entreprises.

Les grandes firmes sont très sensibles aux fluctuations conjoncturelles (-10 points entre 1990 et 1993, + 6 points entre 1996 et 2000), les PMI nettement moins ; leur taux de marge fluctue entre 21 % et 26 % selon les années, alors que celui des grandes firmes s'étage de 21 % à 31 %.

La dégradation du taux de marge à partir de 2001 s'explique à la fois par un recul de la productivité en raison de la dégradation de la conjoncture et par la hausse modérée du coût de la main-d'œuvre.

Durant la phase de croissance (1997-2000), la réduction de la part des salaires dans la valeur ajoutée est due d'abord à de forts gains de productivité et non à une baisse ou une stagnation du coût de la main-d'œuvre, qui augmente autour de 2 % l'an. Les gains de productivité les plus forts ont eu lieu dans les grandes entreprises, notamment dans l'automobile (+6 % par an), tandis que la hausse du coût de la main-d'œuvre a été relativement homogène, quelle que soit la taille des entreprises.

Après une baisse marquée en 2001, les gains de productivité ont crû de plus de 3 % en 2002, ce qui a permis de retrouver le niveau de l'année 2000. Le coût du travail par personne a fait un bond en 2002, en raison notamment de l'application de la loi sur les 35 heures.

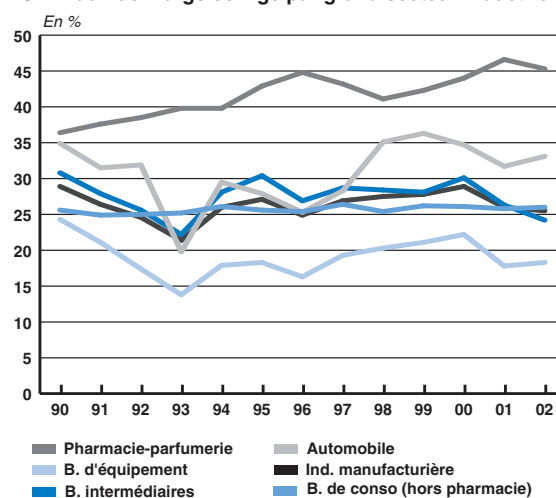
Définition

La valeur ajoutée brute aux coûts des facteurs (VABCF) 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 (EBE) à la valeur ajoutée. Il mesure la part de la valeur ajoutée qui revient aux entreprises après le paiement des frais de personnel.

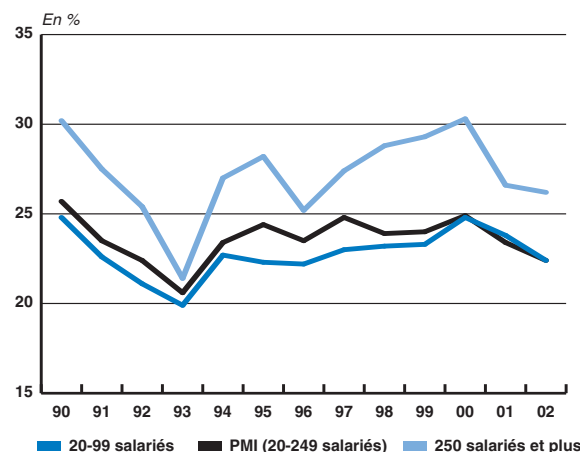
Le taux de marge retenu ici est un taux de marge corrigé. Il réintègre dans les frais de personnel et dans la valeur ajoutée, les coûts liés au personnel extérieur. Il est donc minoré par rapport à la définition courante du taux de marge.

G1 - Taux de marge corrigé par grand secteur industriel



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

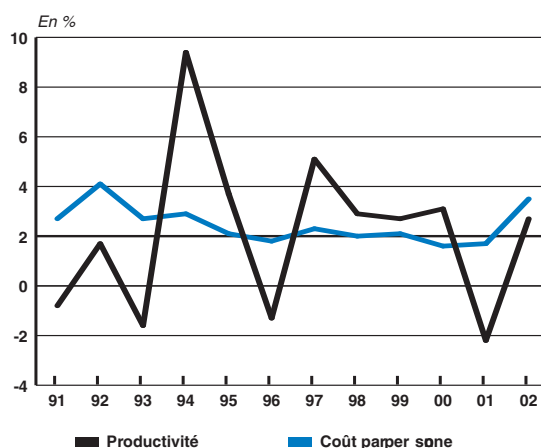
G2 - Taux de marge corrigé par classe de taille d'entreprise



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

Complément de lecture : le taux de marge des entreprises de 250 personnes et plus et celui des entreprises de 500 personnes et plus évoluent de façon quasiment identique sur la période 1990-2002

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



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

Productivité du travail = valeur ajoutée produite par personne
Coût du travail = frais de personnel par personne employée

Les entreprises industrielles en 2003

Un redémarrage en fin d'année

Malgré un redressement de l'activité au second semestre, 2003 est une année atone pour les entreprises de 20 salariés et plus de l'industrie manufacturière, hors agroalimentaire ; selon les premiers résultats de l'enquête annuelle d'entreprise, leur chiffre d'affaires baisse de 0,9 % en valeur.

Le repli de l'activité affecte surtout les entreprises productrices de biens d'équipement et de biens intermédiaires, fragilisées pour la deuxième année consécutive par un net recul des investissements corporels de l'industrie manufacturière (- 8 %.). La pharmacie-parfumerie et la construction automobile sont les seuls secteurs en croissance, grâce au soutien de la demande intérieure et extérieure des ménages. L'industrie des technologies de l'information et de la communication reste particulièrement touchée.

Les exportations pénalisées par l'atonie de la zone euro et la dépréciation du dollar

L'industrie manufacturière française n'a pu profiter pleinement de la reprise du commerce mondial en 2003. D'une part, ses échanges extérieurs sont largement centrés sur la zone euro, zone en stagnation en 2003, suite à la faiblesse de sa demande intérieure et au renchérissement de l'euro. D'autre part, le dollar s'est fortement déprécié par rapport à la plupart des monnaies, et en particulier de l'euro (baisse d'un tiers en un an). Cette évolution a entraîné une hausse des prix à l'exportation et des pertes de parts de marché.

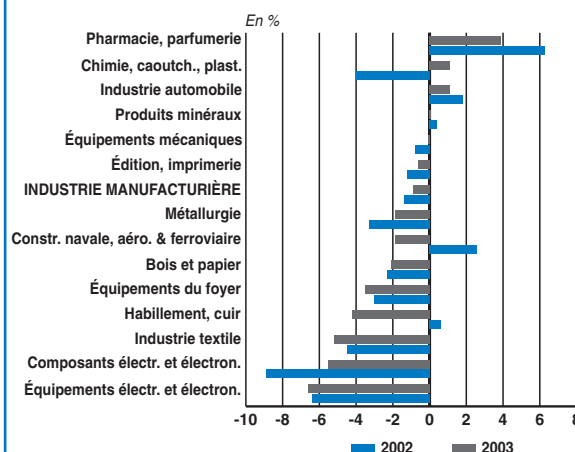
Une demande étrangère un peu plus favorable aux grandes entreprises

En 2003, les grandes entreprises (entreprises de 250 salariés et plus) ont globalement moins souffert de la conjoncture que les PMI. Si leurs ventes ont évolué au même rythme que celles des firmes de taille inférieure, leurs exportations, en revanche, ont été un peu plus dynamiques (respectivement + 0,9 % et - 1,7 %), car portées par deux secteurs en croissance sur les marchés étrangers : la pharmacie-parfumerie et l'automobile. De même les pertes d'emploi y ont été moindres (- 2,5 % et - 3,6 %), ainsi que le recul de l'investissement.

La rentabilité des entreprises remonte, mais reste faible

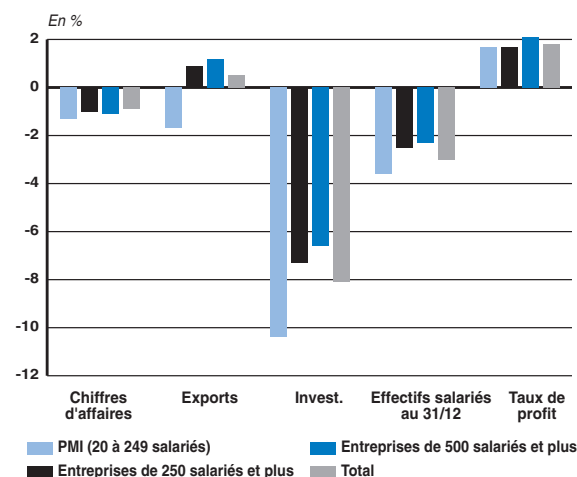
La rentabilité des entreprises de l'industrie manufacturière (résultat net comptable/chiffre d'affaires) s'est redressée en 2003, passant de 1,39 % à 1,84 %. Ce redressement est dû à l'industrie des TIC et tient aussi à la faiblesse de l'investissement.

G1 - Évolution du chiffre d'affaires (en valeur) par secteur en 2002 et 2003



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

G2 - PMI et grandes entreprises : évolution en 2003



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

Complément de lecture : le chiffre d'affaires des entreprises de 250 personnes et plus et celui des entreprises de 500 personnes et plus évoluent de façon quasiment identique sur la période 1990-2003

T1 - Principales évolutions (en valeur) par grand secteur en 2003 (indices, base 100 en 2001)

En %	Effectifs au 31.12	Chiffre d'affaires	Investissement	Exportations
Industrie manufacturière	97,0	99,1	91,9	100,5
Biens de consommation	96,7	100,4	89,2	101,3
Industrie automobile	99,4	101,1	92,8	105,7
Biens d'équipement	96,6	97,2	94,9	98,6
Biens intermédiaires	96,9	98,6	91,5	98,0
TIC *	92,7	92,2	67,5	95,4

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

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

Désindustrialisation et imbrication de l'industrie et des services

Production en hausse, emplois en baisse

L'emploi industriel diminue dans tous les grands pays. En France, sa part a régressé de 24 % en 1980 à 16 % en 2003 (y c. IAA, énergie, hors intérim). Pourtant, depuis 1990, la valeur ajoutée des industries manufacturées augmente plus rapidement que celle de l'ensemble de l'économie (voir tableau 1 et graphique 1).

Les gains industriels de productivité sont d'environ 4 % par an depuis 1990. Ils font baisser la part relative de la valeur ajoutée industrielle qui ne représente plus que 19 % du PIB (14 % pour la seule industrie manufacturière). La désindustrialisation est ainsi le reflet du dynamisme de la productivité industrielle dont les autres secteurs de l'économie bénéficient grâce à la baisse relative des prix.

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 (maintenance, transports, recherche...). Même pour les tâches directement liées à la production, les industriels font un appel croissant au travail intérimaire ou à la location des équipements. Ainsi, une part des créations d'emplois dans les services provient d'une redistribution des tâches, que ce soit par simple achat à l'extérieur ou par regroupement de certaines fonctions dans des unités spécialisées au sein d'un groupe. De plus, le " cœur de métier " n'est pas toujours centré sur la production. L'innovation ou la politique commerciale sont souvent plus fondamentales. Ainsi, dans l'habillement, les " industriels " privilégient la conception et la distribution et sous-traitent de plus en plus la production.

D'après l'enquête du Sessi sur les liens entre services et industrie (hors IAA), les autofournitures et achats de services représentent le quart du chiffre d'affaires, soit un montant à peine inférieur à la valeur ajoutée. Les deux tiers de ces services sont achetés. Ces achats concernent d'abord la maintenance et l'administration générale, puis la logistique, la commercialisation, la technologie... (voir graphique 2).

Imbrication accrue avec les services

Alors que la rationalisation de la production favorise l'externalisation des services, 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 achats et équipements industriels (santé, administration, tourisme).

Ainsi, la frontière entre " industrie " et " services " devient très artificielle (*). Même au niveau le plus fin, la distinction entre un produit et les services qu'il rend est difficile et souvent conventionnelle, ces difficultés s'aggravant, en particulier avec la montée des technologies de l'information.

(*) Le champ de l'industrie manufacturière a été défini de façon conventionnelle par les statisticiens internationaux. Il regroupe les activités de production des biens de consommation, intermédiaires et d'équipement.

Au sens large, l'industrie comprend aussi l'énergie et, plus rarement, le BTP.

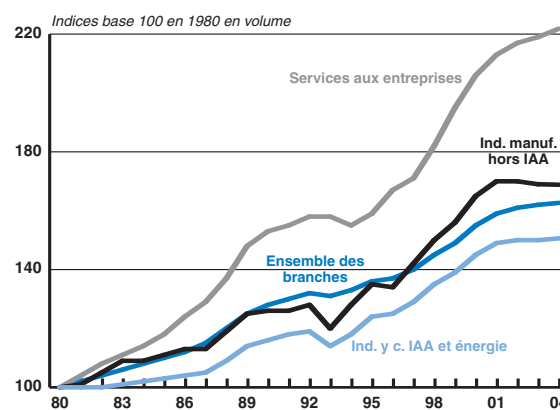
Dans la pratique (attributions ministérielles, réglementation...), certains services industriels lui sont souvent associés (réparation, ingénierie, R & D, TIC...). À l'inverse, l'artisanat industriel en est fréquemment exclu. En France, l'industrie agroalimentaire est souvent isolée, en particulier dans les comptes de la Nation.

T1 Évolution relative de l'industrie dans l'économie

	Évolution en % par an		poids relatif en %		
	80 à 90	90-2003	1980	1990	2003
Emploi					
Industrie	-1,6	-1,2	24,4	20,1	15,6
dont manufacturée	-1,9	-1,5	20,4	16,3	12,2
Serv. aux entreprises	3,2	3,3	7,9	10,5	13,2
Tous secteurs	0,3	0,7	100	100	100
Valeur ajoutée					
	en volume		en valeur		
Industrie	1,5	2,1	28,0	22,7	19,3
dont manuf. hors IAA	2,3	2,5	20,4	17,1	14,2
Serv. aux entreprises	4,4	2,9	12,0	13,2	16,0
Tous secteurs	2,5	1,9	100	100	100
Baisse relative des prix manufacturés	-1,6	-2,3			
Productivité					
Industrie	3,2	3,2			
dont manufacturée	4,4	3,8			
Serv. aux entreprises	1,1	0,6			
Tous secteurs	2,2	1,1			

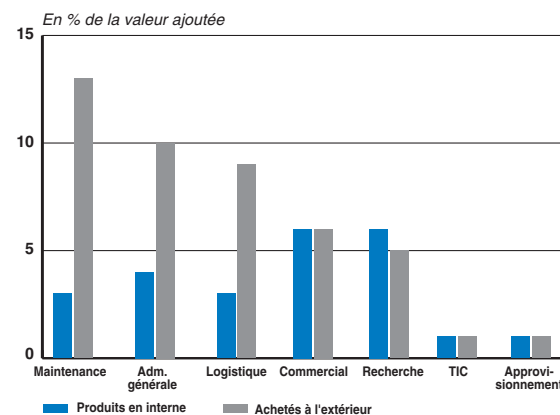
Source : Insee - Comptes de la Nation

G1 - Valeur ajoutée : l'industrie entraîne les autres secteurs d'activité



Source : Insee - Comptes de la Nation

G2 - Coûts internes et achats de services dans l'industrie (décomposition fonctionnelle* de l'activité)



Source : Sessi - enquête 1999 sur les services à l'industrie

(*) Une activité industrielle est ainsi décomposée en fonctions détaillées situées soit en amont de la production (recherche, ingénierie, approvisionnement...), soit en aval (commercialisation, publicité, transports, logistique...), ou en services généraux (nettoyage, entretien, information, gestion, formation...).

L'effort français de recherche et développement (R&D)

L'effort global de R & D en France dans la moyenne européenne

En 2002, la France se caractérise par un effort global de R & D relativement important (34,5 milliards d'euros, soit 2,26 % du PIB), qui la situe au-dessus de la moyenne de l'Union européenne (1,93 %) mais en retrait par rapport aux pays nordiques, comme la Suède (4,27 %) et la Finlande (3,46 % en 2002). Parmi les grands pays européens, l'Allemagne (2,52 %) précède la France, alors que le Royaume-Uni (1,88 %) et l'Italie (1,11 %) 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 nettement en retrait par rapport à celle du Japon (3,12 %) et des États-Unis (2,67 %).

Sur la période 1997-2001, le taux de croissance annuel moyen des dépenses intérieures de R & D a été l'un des plus faibles des pays développés (+ 0,4 %). La France se situe en dessous de la moyenne de l'UE-15 (+ 1,5 %) et de l'Allemagne (+ 1,8 %) mais au niveau de l'Espagne et au-dessus du Royaume-Uni (+ 0,3 %).

En 2003, selon de premières estimations, la tendance à la hausse observée en France depuis 1998 pourrait s'interrompre. La dépense intérieure de R & D pourrait diminuer de 2,7 % en volume et le ratio DIRD/PIB baisserait de nouveau, de 2,26 % à 2,19 % du PIB.

L'effort de R & D des entreprises en France parmi les moins dynamiques

En 2002, la dépense intérieure de R & D des entreprises (DIRDE) a augmenté de 5 % en valeur, pour s'élever à 21,8 milliards d'euros. Si l'on mesure l'intensité de la R & D réalisée par les entreprises françaises par rapport au PIB, la France (1,43 % du PIB en 2002) se situe au-dessus de la moyenne de l'UE (1,24 % en 2002).

Cependant, la France est nettement distancée par le Japon (2,32 %), les États-Unis (1,87 %) et l'Allemagne (1,75 %). Certains pays d'Europe du Nord, comme la Suède (3,32 %) et la Finlande (2,41 %), précèdent même les grands pays de la Triade. De nouveaux pays se hissent au même niveau, comme Israël (3,44 %) et la Corée du Sud (2,18 %).

Malgré un léger rebond de 1999 à 2002, le taux de croissance moyen de l'effort de recherche réalisé par les entreprises (DIRDE/PIB) stagne depuis dix ans. La croissance a été faible également au Royaume-Uni et en Italie (+ 0,2 % par an) mais elle s'est élevée à + 0,9 % en Suède et dans l'UE-15, à + 0,8 % en Allemagne et à + 0,6 % au Japon.

En 2003, et pour la première fois depuis 1999, les dépenses de R & D des entreprises françaises devraient diminuer de 2,7 % en volume, selon les premières estimations. Le ratio DIRDE/PIB descendrait de 1,43 % à 1,36 % du PIB.

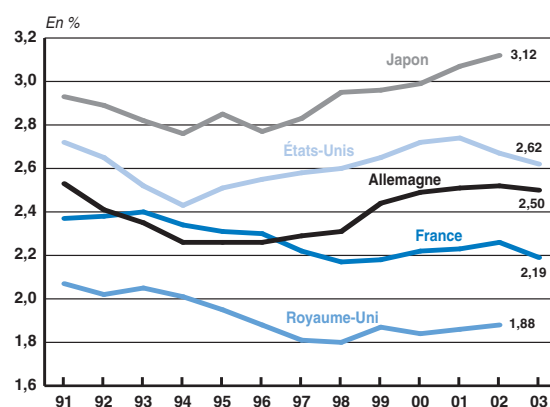
L'effort de R & D des entreprises reste très concentré : l'automobile, la téléphonie, la pharmacie et l'aéronautique représentent plus de 50 % de la DIRDE.

**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	
	2002	2002	1992	2002
États-Unis	277	2,67	142	161
Japon	107	3,12	131	140
UE - 15	191	1,93	74	84
Allemagne	54	2,52	105	109
France	37	2,26	100	100
Royaume-Uni	31	1,88	76	88
Suède	10	4,27	114	192
Finlande	4,8	3,46	80	153

Source : principaux indicateurs de la science et de la technologie OCDE 2004-1

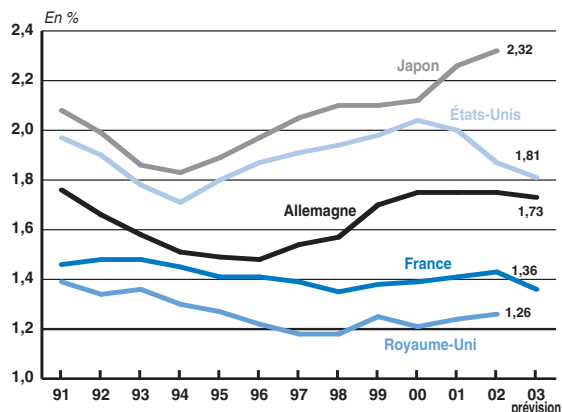
G 1 - Intensité de l'effort global de R & D (DIRD*/PIB)



Source : principaux indicateurs de la science et de la technologie OCDE 2004-1

*DIRD : dépenses intérieures brutes de recherche et développement

G2 - Intensité de l'effort de R & D des entreprises (DIRDE*/PIB)



Source : principaux indicateurs de la science et de la technologie OCDE 2004-1

*DIRDE : dépenses intérieures brutes de recherche et développement des entreprises

Concentration de la DIRDE dans les secteurs de haute technologie

La France se caractérise par la part importante de la R & D réalisée par les entreprises (DIRDE) et consacrée aux industries de haute technologie. C'est également le cas du Royaume-Uni et des États-Unis. L'Allemagne se démarque par l'importance de la DIRDE exécutée dans les secteurs de "moyenne-haute technologie". Ces secteurs pèsent davantage dans l'Union européenne (47 %) qu'aux États-Unis, soulignant une plus forte spécialisation de l'Europe dans ces activités de moindre intensité en R & D.

La part de la DIRDE consacrée en France au secteur électronique s'est accrue et celle relative à l'industrie pharmaceutique s'est maintenue au même niveau entre 1995 et 2001. Les autres secteurs ont vu leur importance relative diminuer. Le Royaume-Uni se caractérise par la part exceptionnelle de la DIRDE consacrée à l'industrie pharmaceutique et les États-Unis par celle concernant les TIC (électronique et informatique).

Des dépenses de R & D peu orientées vers les entreprises en France

Orienté vers les besoins des clients, le secteur des entreprises est le mieux placé pour améliorer ou développer de nouveaux produits à partir des résultats de la R & D. Le niveau et l'intensité des dépenses de R & D des entreprises (DIRDE) constituent les déterminants clés de la compétitivité future de notre industrie et une préoccupation majeure des pouvoirs publics. C'est pourquoi le Conseil européen souhaite que, d'ici 2010, les deux tiers des dépenses de R & D soient exécutées par les entreprises.

Depuis vingt ans, les dépenses de la R & D des entreprises ont augmenté régulièrement dans la zone de l'OCDE. Dans l'UE-15, la part de la DIRDE dans l'ensemble des dépenses de R & D (65 %) reste nettement en deçà de la proportion atteinte aux États-Unis et au Japon (73 %).

Les pays de l'Europe du Nord et l'Allemagne affichent des proportions supérieures à 70 %, alors que la France se situe à 62 %, au-dessous de la moyenne européenne.

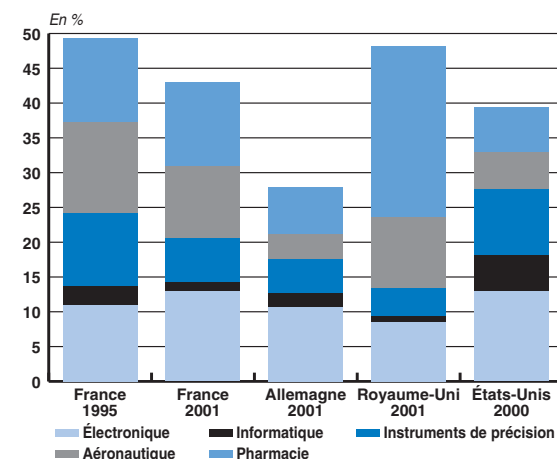
Le financement public de la R & D dépasse un point de PIB en France et aux États-Unis

En 2002, les crédits budgétaires consacrés à la R & D (voir fiche F21B sur ce thème) placent la France en première position en Europe (1,03 % du PIB) devant l'Allemagne (0,81 %), l'Italie (0,69 %) et le Royaume-Uni (0,68 %). Dans tous ces pays, la part des crédits civils progresse légèrement.

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 de nouveau en hausse, sous l'effet notamment de la croissance des crédits de recherche d'origine militaire.

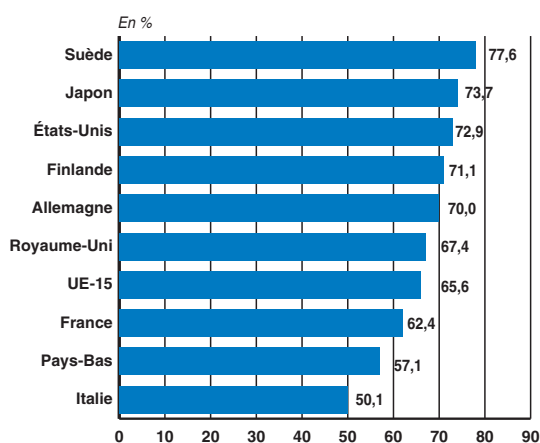
On remarquera la part très inégale des dépenses militaires de R & D dans ces pays : 54 % des dépenses publiques de R & D aux États-Unis, 35 % au Royaume-Uni, 23 % en France, 15,5 % en moyenne européenne, 4 % au Japon et moins de 3 % dans huit pays de l'UE.

G3 - Part de la DIRDE consacrée aux principaux secteurs industriels de haute technologie (en % de la DIRDE)



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

G4 - Part des dépenses de R & D des entreprises dans les dépenses totales de R & D (DIRDE/DIRD)



Source : DG Recherche - Eurostat key figures 2003-2004

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

(en pourcentage du PIB)	Crédits budgétaires de R&D totaux			
	Total 1992	dont crédits civils	Total 2002	dont crédits civils
États-Unis	1,09	0,45	1,05	0,41
Japon	0,44	0,42	0,71	0,66
Allemagne	0,99	0,89	0,81	0,77
France	1,26	0,81	1,03	0,78
Royaume-Uni	0,83	0,49	0,68	0,45
Italie	0,80	0,74	0,69	0,66

Sources : OCDE 2004-1 et Eurostat 2004

T3 - Répartition des sources de financement de la recherche dans les principaux pays de l'OCDE (en %)

Année 2001	Entreprises	Administration	Étranger	Autres
Japon	73	18	-	8
Suède	72	21	3	4
États-Unis	66	29	5	-
Allemagne	66	32	2	0
France	53	39	7	2
Royaume-Uni	46	30	18	6

Source : OCDE/MEN-MR-DPD/C3 2003

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 2002, ce financement s'élève à 2,98 milliards d'euros. Il s'effectue par plusieurs canaux :

- les contrats militaires de R & D (1,6 Md€) ;
- les contrats de R & D civils (0,59 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 (0,49 Md€) attribué aux entreprises dont les dépenses de R & D 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 de branches ciblées.

Rebond du financement public en France

En 2002, une reprise du financement public se manifeste nettement, qui fait plus que compenser la baisse intervenue en 2001. Elle provient de la hausse des programmes à la fois civils (grands programmes technologiques) et militaires. Le secteur aérospatial en est le principal bénéficiaire, pour près de la moitié.

Ce rebond permet de retrouver le niveau de financement des années quatre-vingt-quinze, mais il reste très en deçà de celui du début des années quatre-vingt-dix.

Un soutien public supérieur à ceux du Royaume-Uni et de l'Allemagne

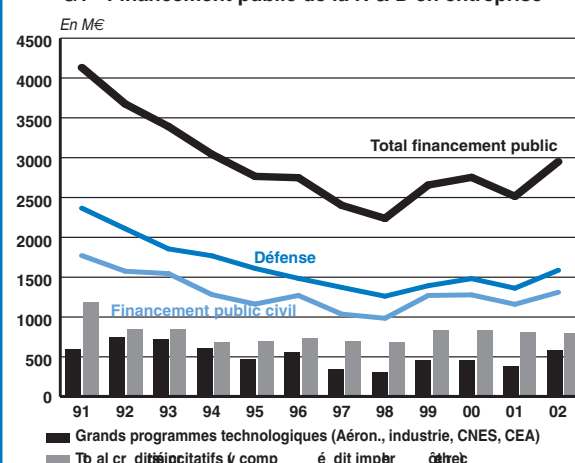
Depuis les années quatre-vingt-dix, les grands pays de l'OCDE ont réduit le montant des financements publics alloués à la recherche réalisée en entreprise. Ce recul a été particulièrement marqué en France et aux États-Unis sous l'impact de la baisse des financements militaires en direction des entreprises. L'évolution récente montre le redressement intervenu aux États-Unis et surtout en France. En 2002, la part de la DIRDE financée par des crédits publics est du même ordre de grandeur dans ces deux pays, alors qu'elle recule au Royaume-Uni et en Allemagne.

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.

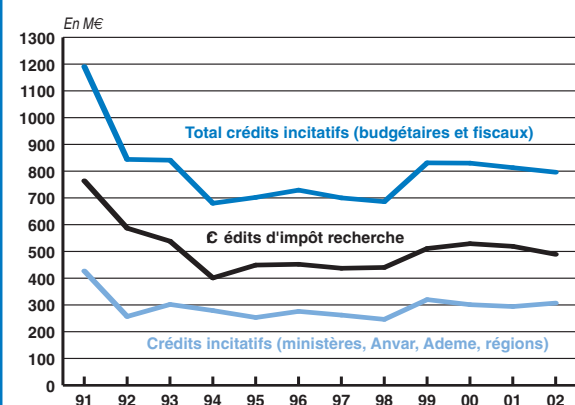
Ces remboursements sont en effet pris en compte dans les données françaises entrant dans les comparaisons OCDE, tandis que les crédits d'impôt recherche qui existent dans différents pays en sont exclus.

G1 - Financement public de la R & D en entreprise



Source : MENESR - DEP B3

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



Source : MENESR - DEP B3

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

En %	DIRDE/ DIRD	Part de la DIRDE financée par des crédits publics				
		2002	1992	1999	2000	2001
États-Unis	72,9	20,7	12,3	9,6	9,4	9,9
Royaume-Uni	67,4	12,5	10,2	8,8	8,9	6,8
France (*)	62,4	16,4	10,0	9,9	8,4	10,4
Allemagne	70,0	10,7	7,0	6,9	6,7	6,2
Japon	73,7	1,1	1,8	1,7	0,8	1,0

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

Les chercheurs des secteurs public et privé en France

En 2002, 343 600 personnes (chercheurs, techniciens et personnel de soutien) sont engagées, en France, dans des activités de recherche et développement (R & D), dont 152 400 dans les organismes publics et 191 200 dans les entreprises. L'effectif global a augmenté de 3 % entre 2001 et 2002.

Essor du nombre de chercheurs en entreprises durant les années 90

Entre 1999 et 2002, les effectifs de chercheurs en France n'ont cessé de croître à un rythme soutenu de 3,4 % chaque année, pour atteindre 186 420 chercheurs relevant des secteurs public et privé (en équivalents temps plein).

En 2002, le nombre de chercheurs en entreprise s'élève à 95 300 ETP (+ 7,7 % en un an). En dix ans, il a augmenté de 30 000 personnes. Cette évolution des effectifs traduit le regain de la recherche en entreprise. Ce nombre dépasse désormais celui des chercheurs du secteur public (soit 91 130 chercheurs, en hausse de 2,5 % par rapport à 2001).

Les chercheurs en entreprise se concentrent à la fois dans quelques secteurs d'activité (automobile, pharmacie, TIC et aéronautique) et dans les entreprises de grande taille.

La moitié des chercheurs français et européens dans les entreprises

En 2001, plus d'un million de chercheurs sont employés dans l'UE-15. Ce nombre est en croissance annuelle moyenne de 3,9 % depuis 1996. Plus de 51 % des chercheurs européens sont employés dans les entreprises (contre 67 % au Japon et 80 % aux États-Unis). En Europe, seules l'Irlande, l'Autriche et la Suède se situent au-dessus de 60 %.

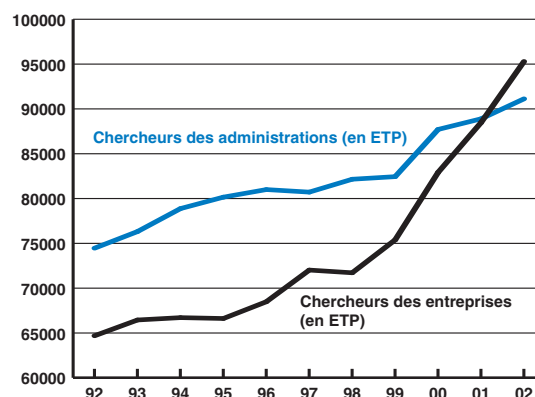
Les pays de la zone Asie-Pacifique montent en puissance. Le Japon, avec 646 000 chercheurs, dépasse l'Allemagne, la France, le Royaume-Uni réunis. En 2002, la Chine dispose de 811 000 chercheurs, la Corée du Sud de 136 000 chercheurs.

7,5 chercheurs pour mille emplois en France, contre 5,9 en Europe

Dans l'UE-15, on compte environ 5,9 chercheurs (personnes engagées dans une activité de recherche et développement) en 2001, soit nettement moins qu'au Japon (9,9 chercheurs pour mille emplois) et aux États-Unis (8,6).

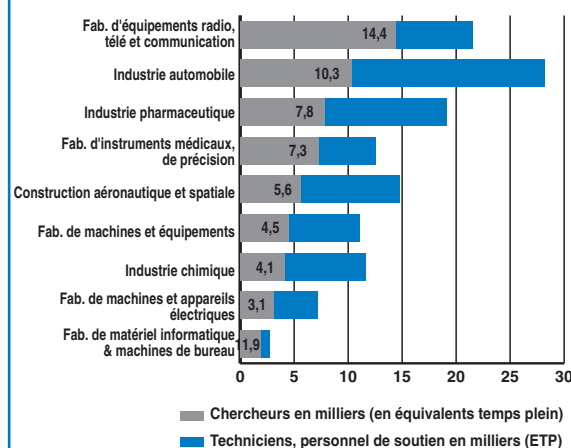
Les différences sont très marquées au sein de l'UE-15. Avec 16,4 chercheurs pour mille emplois, la Finlande est en pointe, précédant la Suède (10,6), la France (7,5) et l'Allemagne (6,8).

G1 - Population de chercheurs des secteurs public et privé en France (en équivalents temps plein : ETP)



Source : MENESR DEP B3

G2 - Concentration des chercheurs dans certains secteurs de l'industrie manufacturière (en équivalents temps plein)



Source : MENESR DEP B3

T1 - Nombre de chercheurs par grands secteurs dans les principaux pays industrialisés de l'OCDE

en 2002	Nb	% en	% Admi-	% Uni-	Nb/1 000
*2001	(1000)	entreprise	nistrations	versité	emplois
**1999	ETP				
États-Unis**	1 261	80,5	3,8	14,8	8,6
Japon	646	66,7	5,2	26,4	9,9
UE-15*	1 002	51,1	12,3	35,3	5,9
Allemagne	265	58,8	14,8	26,4	6,8
France	186	49,9	12,9	35,2	7,5
Royaume-Uni **	158	57,9	9,1	31,1	5,5
Suède *	46	60,6	4,9	34,5	10,6
Finlande	39	55,1	11,9	32,1	16,4

Sources : OCDE, Principaux indicateurs en science et technologie 2004-1 Eurostat, Science, technology and innovation, Key figures 2003-2004

Nota : Chine (811 000/2002), Russie (492 000/2001) Corée du Sud (136 000)

Un renouvellement des effectifs et du fonctionnement de la R & D publique ?

La recherche publique va connaître un renouvellement démographique important. Alors que la pyramide des âges des chercheurs du privé est satisfaisante, celle des établissements publics à caractère scientifique et technique (EPST) comprend une forte proportion entre 50 et 65 ans, alors que plus de la moitié des effectifs des établissements à caractère industriel et commercial (EPIC) ont plus de 40 ans. La population des chercheurs et des enseignants chercheurs va être amenée à se renouveler de façon considérable. Entre 2003 et 2012, 34 % d'entre eux, soit plus de 22 500 personnes, vont quitter leur institution, en raison notamment de leur départ à la retraite. La question du renouvellement des générations se pose ainsi en termes d'afflux de jeunes chercheurs, mais aussi en termes de capacité d'encadrement (cf. fiche 33A). Cet important changement peut être l'occasion d'une amélioration de l'efficacité de la recherche publique par l'adoption de nouveaux comportements et modes d'action (mobilité, coopération, interactivité...).

La fuite des cerveaux vers les États-Unis : une menace encore bien tenue ?

La migration de chercheurs de la France vers les États-Unis pourrait avoir des conséquences sur la compétitivité industrielle. En nombre, les flux transatlantiques de jeunes chercheurs sont mal connus. Certains chiffres avancés par la Commission européenne témoigneraient d'une hausse, les niveaux atteints restant cependant très limités.

En 2001, seulement 26 000 bénéficiaires de visas H-1B délivrés par les États-Unis (pour l'occupation de postes de spécialistes, TIC, etc.) viennent de l'UE-15, soit 7,6 % des bénéficiaires. 4 150 bénéficiaires viennent de France, soit beaucoup moins que les Britanniques. Le tiers de ces visas temporaires pourraient se transformer en des implantations définitives aux États-Unis, selon une étude américaine. Le phénomène reste donc assez limité mais les talents concernés peuvent être de très haute qualité.

Par ailleurs, en 1999, les 85 000 salariés d'origine européenne aux États-Unis représentent un très faible pourcentage des employés dans les domaines scientifiques et d'ingénierie comparés aux 760 000 originaires des autres pays et aux 3,5 millions américains. Néanmoins, ces flux sont croissants. Le plus grand nombre vient d'Allemagne et du Royaume-Uni, contre 4 300 en provenance de la France.

La montée en compétence de la zone Asie-Pacifique

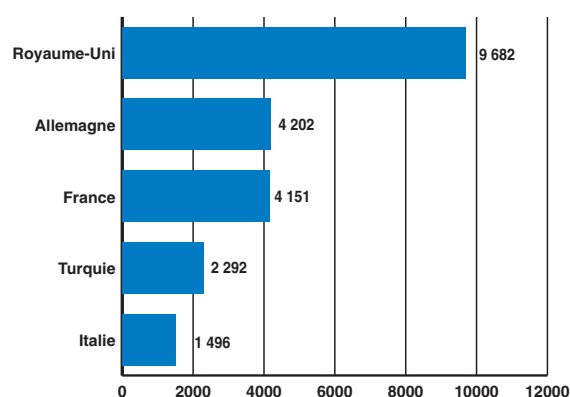
Ce sont surtout les jeunes talents originaires d'Asie qui vont massivement se former et travailler dans les laboratoires américains aux États-Unis. Ces flux importants, associés à une tendance accentuée au retour au pays, sont de nature à contribuer à la montée en compétence de la zone Asie-Pacifique en matière d'innovation et de capacité à développer rapidement des structures de R & D performantes.

T2 – Effectifs des enseignants chercheurs et chercheurs du secteur public hors EPIC

fin 2002	Effectif 1996-2002	Évolution 2003-2012	Taux de départs	Âge moyen
par organismes				
Enseig. supérieur	49 450	+ 5 415	36 %	47,5
Inserm	2 119	+163	31 %	47,0
CNRS	11 575	+98	29 %	46,6
IRD	736	-49	29 %	47,8
Inra	1 783	+103	24 %	44,3
Inria	415	+116	8 %	40,0
Total	66 481	+5 832	34 %	47,2
par disciplines				
	Effectif	Évolution 1998-2002	Départs	
médecine	6 801	3,6 %	42 %	
physique	4 314	-2,7 %	39 %	
chimie	4 931	-0,1 %	38 %	
sc. humaines	12 545	8,5 %	38 %	
sc. de l'univers	2 800	1,0 %	35 %	
sciences de la vie	12 116	0,8 %	32 %	
sciences sociales	8 941	10,2 %	31 %	
mathématiques	3 630	1,8 %	31 %	
sc. de l'ingénieur	3 558	5,9 %	28 %	
S & T. de l'inform.	6 845	12,3 %	24 %	
toutes disciplines	66 481	4,8 %	34 %	

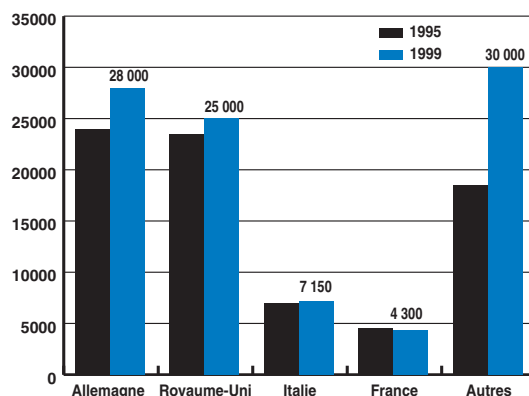
Source : OST La recherche scientifique française - octobre 2003

G3 - Bénéficiaires européens du visa H-1B délivré par les États-Unis, par pays d'origine



Source : DG Recherche- MERIT ; US Immigration Service

G4 - Salariés des sciences et de l'ingénierie d'origine européenne employés aux États-Unis



Source : Science, technologie et innovation - Chiffres clés 2003-2004

Brevets et innovation technologique des entreprises françaises

Demandes de brevets, une croissance annuelle parmi les plus faibles...

Les brevets et les innovations de produits constituent les principaux indicateurs pour évaluer la capacité d'innovation d'un pays à exploiter économiquement les connaissances, ce qui constitue un facteur clé de la compétitivité. Les indicateurs concernant les brevets ne doivent être utilisés qu'avec précaution, car la propension à déposer des brevets varie largement selon les pays.

... notamment pour les demandes déposées auprès de l'OEB...

Pour l'année 2000, l'Allemagne, la Finlande et la Suède figurent largement en tête pour le nombre de demandes de brevets déposées auprès de l'Office européen des brevets (OEB) par million d'habitants. Avec un ratio de 121 demandes de brevets, la France se situe au douzième rang, en deçà de la moyenne de l'UE (128 demandes par million d'habitants), mais elle précède le Royaume-Uni (92).

La France se caractérise surtout par un taux de croissance annuel moyen de demandes de brevets européens parmi les plus faibles (7,5 % sur la période 1995-2000), largement en retrait de celui de l'UE (10,4 %), de ceux de l'Allemagne (11 %), du Royaume-Uni (8,5 %) et des États-Unis (8,2 %).

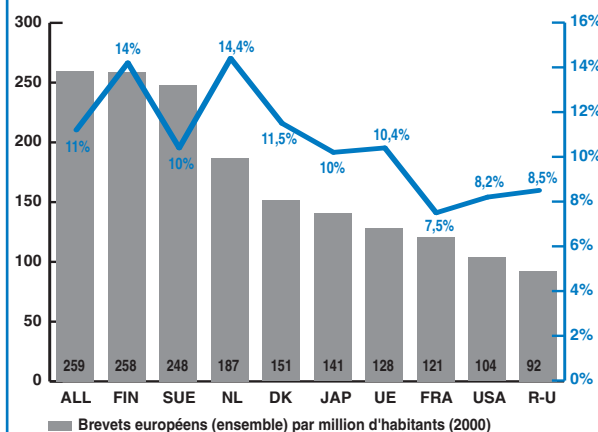
S'agissant des demandes de brevets de haute technologie, déposées auprès de l'OEB, la France figure dans les premières places au sein de l'UE-15, en termes absolus derrière l'Allemagne et le Royaume-Uni. Mais, par rapport à la population, la France (30 demandes par million d'habitants) occupe la sixième place, en deçà de la moyenne de l'UE-15 (32). En évolution, son taux de croissance annuel moyen (1996-2001) atteignant 20 %, la France se situe en dessous de la moyenne européenne (+ 22 %). La croissance est particulièrement dynamique en Finlande (+ 23 % par an) et en Irlande (+ 36 %).

... mais surtout pour celles déposées auprès de l'US PTO

La France se positionne à la dixième place au sein des pays européens (68 brevets par million d'habitants), au même niveau que le Royaume-Uni mais loin derrière la Suède, la Finlande, Israël et les Pays-Bas. De plus la France se caractérise par le plus faible taux de croissance annuel moyen (+ 5,3 % pendant la période 1995-2002), précédée par l'Allemagne (8 %) et le Royaume-Uni (+ 6,4 %). À l'US PTO, les États-Unis mais également le Japon creusent l'écart avec les pays européens, y compris la Suède.

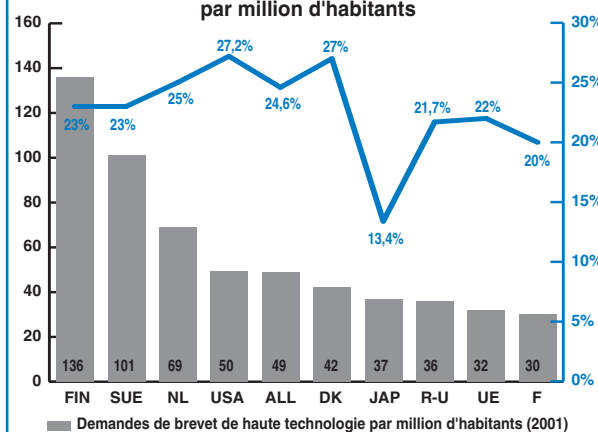
La part de la France dans les demandes de brevets américains diminue : elle représente actuellement 16,4 % des demandes des pays de l'UE-15, contre 17,6 % en 1995. Pendant la même période, l'Allemagne se maintenait en tête (près de 40 % des demandes des pays de l'UE).

G1 - Demandes de brevets déposées auprès de l'OEB par million d'habitants



Sources : DG Recherche, données Eurostat, Key figures 2003-2004

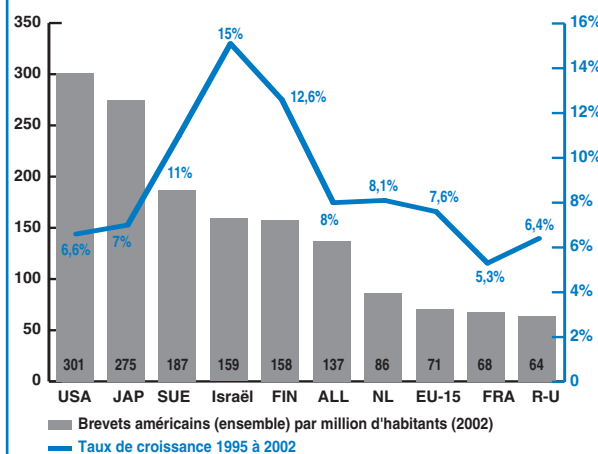
G2 - Brevets de haute technologie déposés auprès de l'OEB par million d'habitants



Source : Eurostat, statistics of science and technology in Europe 2003

Note : la haute technologie comprend l'aviation, l'informatique et les TIC, les biotechnologies, les semi-conducteurs et lasers...

G3 - Brevets attribués par l'US PTO par million d'habitants (2002)



Source : Commission européenne - Science, technology and innovation - Key figures 2003-2004

L'innovation technologique : quatre entreprises industrielles sur dix

Entre les deux enquêtes communautaires de 1997 et 2001 portant sur l'activité d'innovation des entreprises, le pourcentage d'entreprises innovantes dans l'industrie manufacturière française est resté stable autour de 40 %, les entreprises innovantes représentant 76 % du chiffre d'affaires de l'industrie à chaque enquête.

Les entreprises industrielles françaises innovent surtout en produits pour près de 34 % des entreprises et pour la quasi-totalité des entreprises innovantes. 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 ailleurs, environ 18 % des entreprises industrielles mettent sur le marché des produits inédits. À la pointe de ce type d'innovation, les biens d'équipement électriques et électroniques 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. 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 l'enquête de 1997.

La France, en retrait, selon le tableau de bord européen de l'innovation

Pour évaluer les performances relatives des pays membres de l'UE en matière d'innovation et suivre leur évolution, la Commission européenne utilise, depuis l'année 2000, un tableau de bord européen de l'innovation. Dix-neuf indicateurs sont pris en compte, regroupés en quatre domaines (ressources humaines, création de connaissances et transmission et mise en œuvre du savoir, financement, production et marchés de l'innovation).

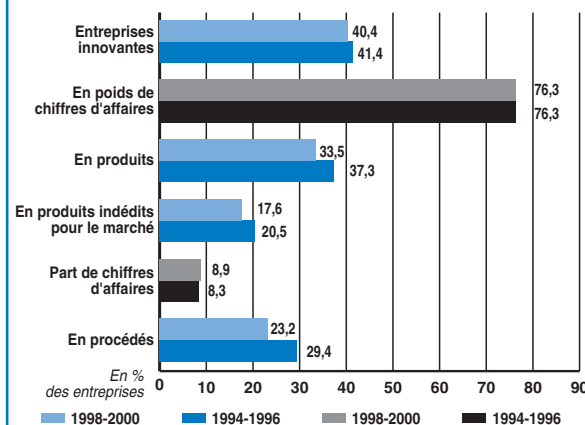
Parmi les atouts relevés pour la France figurent l'importance des étudiants en science et ingénierie, la part du capital-risque investi dans la haute technologie ainsi que le niveau élevé des dépenses publiques de R & D. Par ailleurs, la forte part dans la valeur ajoutée de l'industrie manufacturière de haute technologie situe la France nettement au-dessus de la moyenne européenne.

En revanche, les indicateurs français sont en dessous de la moyenne européenne pour la formation tout au long de la vie et, à un degré moindre, pour les dépôts de brevets à l'OEB et à l'US PTO, le capital-risque pour la phase initiale.

L'Europe du Nord en tête

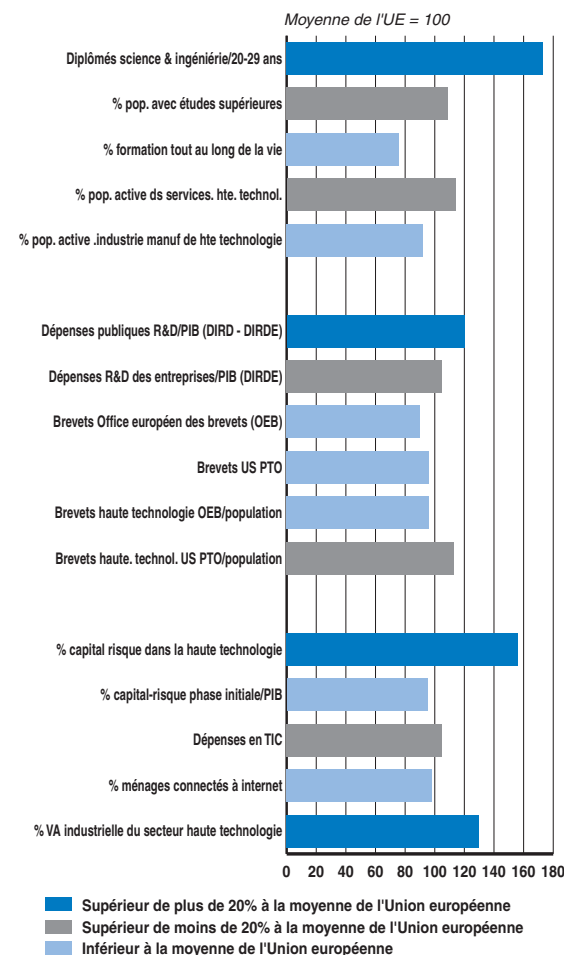
Les pays de l'Europe du Nord (Suède, Finlande, Danemark) confirment leurs positions de leaders en matière d'innovation dans l'UE-15. La Suède arrive même à devancer les États-Unis (R & D, TIC...). Suivent les grands pays européens, le Royaume-Uni et l'Allemagne précédant la France et l'Italie. En tendance, les Pays-Bas, l'Allemagne et la France seraient menacés de recul.

G4 - Évolution de l'innovation dans l'industrie manufacturière (des années 1994-1996 aux années 1998-2000)



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

G5 - Les indicateurs français du tableau de bord européen rapportés à la moyenne de l'Union européenne (extraits)



Source : Commission européenne : tableau de bord européen de l'innovation - 2003

Transferts technologiques internationaux

Une balance des paiements technologiques, excédentaire depuis 2000

En 2002, la balance des paiements technologiques de la France, qui suit les dépenses et les recettes d'acquisition ou de cession de droits de propriété industrielle (brevets, etc.), se caractérise par un excédent (869 millions d'euros). Le taux de couverture s'accroît, passant de 119 % en 2001 à 129 % en 2002. Cela provient d'une augmentation de 8 % des recettes, atteignant 3,8 milliards d'euros, et d'une diminution des dépenses de 1 %, à 2,9 milliards d'euros. Les soldes des opérations portant sur les brevets et licences (+ 454 millions d'euros), sur l'assistance technique (+388 millions d'euros) et sur les frais d'études (+ 27 millions d'euros) restent positifs.

Les États-Unis, le Royaume-Uni et le Japon sont traditionnellement excédentaires. Ils tiennent les premiers rôles dans la diffusion internationale des technologies. L'Allemagne et l'Italie sont déficitaires.

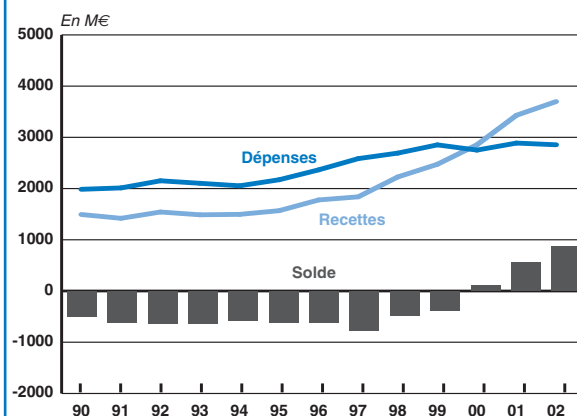
Rétablissement du poste des brevets et licences de brevets

Cette progression du taux de couverture global est due essentiellement au rétablissement spectaculaire des brevets et licences, dont le taux de couverture, habituellement déficitaire, atteint 131 % en 2002, contre 42 % en 1995.

Les recettes dues au titre des brevets et licences (brevets, licences de brevets, marques, dessins et modèles, savoir-faire et logiciels) progressent fortement, pour atteindre 1 945 millions d'euros en 2002, contre 691 millions d'euros en 1995. En revanche, les dépenses diminuent sensiblement, s'élevant à 149 millions d'euros en 2002, contre 163 millions d'euros en 1995.

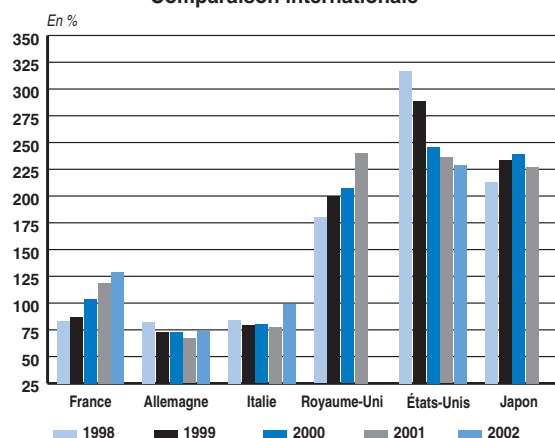
Le taux de couverture du poste " frais d'études " est en réduction constante : 199 % en 1995 et 106 % en 2002. Le taux de couverture du poste " assistance technique " progresse : 138 % en 2002, contre 127 % en 1995.

G1 - Balance des paiements technologiques en France



Source : Inpi - Échanges techniques entre la France et l'étranger - 2002

G2 - Taux de couverture des paiements technologiques
Comparaison internationale



Nota : situation excédentaire au-delà de 100.

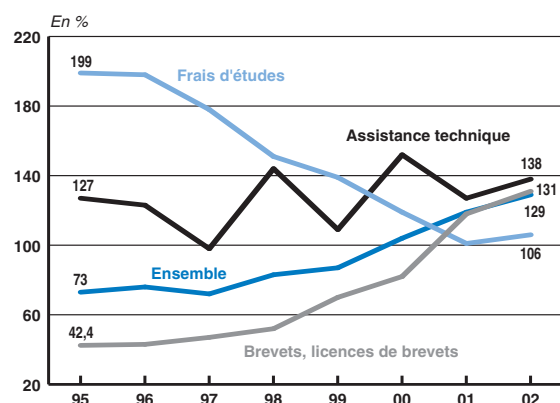
Source : OCDE, principaux indicateurs des Science et Technologie - 2004-1

Transferts technologiques

Représentant le montant des sommes versées de l'étranger ou payées à l'étranger au cours d'une année, ces sommes sont destinées à acquérir ou à céder un droit de propriété industrielle ou tous les éléments intellectuels d'aide scientifique et technique. Ces éléments sont ventilés selon leur nature en :

- transactions sur brevets et licences, sommes transférées au titre d'un contrat d'achat, de cession de brevet ou de concession de licence de brevet. Il s'agit de ce que l'on peut désigner par la " matière grise " ;
- transactions de coopération technique, qui recouvrent les sommes transférées au titre des frais d'études, de conseil, de logiciel, d'ingénierie et d'assistance juridique et financière, que l'on peut dénommer " savoir-faire ".

G3 - Taux de couverture des transferts technologiques en France, par nature d'opération (en %)



Source : Inpi - Échanges techniques entre la France et l'étranger - 2002

Les soldes les plus élevés, dans la pharmacie et la parachimie

Avec des soldes s'élevant à plus de 350 millions d'euros en 2002, les secteurs de la parachimie et des produits pharmaceutiques figurent en pointe. Ils sont suivis par les secteurs des pneumatiques et du matériel électronique professionnel (respectivement 262 et 213 millions d'euros). Les principaux déficits proviennent du matériel de traitement de l'information (-338 millions d'euros) et des produits des industries agricoles et alimentaires (-97 millions d'euros).

Par ailleurs, onze secteurs ont un taux de couverture supérieur à 250 %, parmi lesquels figurent notamment le travail des métaux, le matériel électronique professionnel et les biens d'équipement ménager.

La France, excédentaire avec l'UE

Vis-à-vis de l'UE-15, la France reste excédentaire : le taux de couverture global n'a pratiquement pas varié (116 % en 2001 et 117 % en 2002). Les dépenses ont augmenté de 2 % (1 302 millions d'euros) et les recettes de 3 % (1 521 millions d'euros). Le taux de couverture des échanges techniques s'est amélioré avec le Royaume-Uni mais il s'est dégradé avec l'Allemagne, les Pays-Bas et l'Italie.

Les taux de couverture sont satisfaisants avec l'Espagne (885 %), l'Irlande (691 %), l'Italie (223 %) et la Finlande (222 %). En revanche, les taux de couverture demeurent faibles vis-à-vis de la Suède (8 %), du Danemark (48 %) et, à un degré moindre, avec la Suisse (74 %). L'Allemagne (113 %) et les Pays-Bas (119 %) se situent entre les deux précédents groupes de pays, avec des taux de couverture qui se dégradent.

Amélioration du taux de couverture avec les États-Unis

Chaque année, les États-Unis demeurent le principal partenaire de la France : ils constituent toujours en 2002 la part la plus importante des dépenses (45 %) et des recettes (36 %). Entamée en 2000, l'amélioration du taux de couverture se poursuit ; celui-ci passe de 89 % à 102 % entre 2001 et 2002. Les dépenses concernent principalement le matériel de traitement de l'information et les recettes concernent surtout les produits pharmaceutiques.

Avec le Japon, le taux de couverture passe de 247 % à 407 % entre 2001 et 2002. Les recettes augmentent de 41 % et proviennent principalement des biens d'équipement ménager, des produits pharmaceutiques et des automobiles.

T1 - Ventilation des recettes des transferts techniques, en France, par rubrique en %

Ventilation selon les rubriques	1995	1999	2000	2001	2002
Brevets, licences de brevets	22,3	31,9	35,9	39,6	39,9
Marques, dessins, modèles	12,0	11,2	9,1	6,9	7,2
Savoir-faire & logiciels	7,5	7,0	5,9	3,4	3,4
Assistance technique	33,9	37,4	38,7	37,5	36,6
Frais d'études	24,4	12,6	10,7	12,6	12,8

Source : Inpi - Échanges techniques entre la France et l'étranger - 2002

T2 - Échanges techniques par secteur industriel

En millions d'euros	dépenses	recettes	solde	Taux de couverture
Parachimie	193	549	355	283
Pharmacie	578	930	352	161
Pneumatiques	62	324	262	523
Mat. électron. prof.	14	227	213	1 581
Équip. ménager	33	224	191	676
Métaux	5	93	88	1 782
Études tech. Ingénierie	42	119	77	283
IAA	240	143	-97	59
Informatique	1 069	730	-338	16

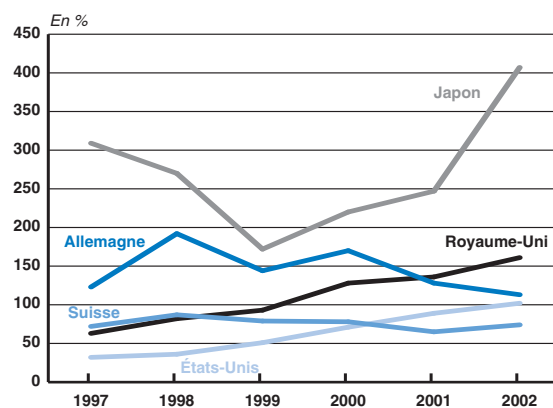
Source : Inpi - Échanges techniques entre la France et l'étranger - 2002

T3 - Échanges techniques de la France avec les pays partenaires

En millions d'euros	dépenses	recettes	solde	Taux de couverture
États-Unis	1 351	1 378	27	102
Allemagne	207	235	27	113
Royaume-Uni	210	337	127	161
Japon	83	338	255	407
Pays-Bas	280	334	54	119
Italie	79	176	97	223
Espagne	17	147	130	885
Danemark	51	24	-27	48
Suisse	209	155	-54	74
Suède	379	31	-347	8

Source : Inpi - Échanges techniques entre la France et l'étranger - 2002

G4 - Évolution du taux de couverture des échanges techniques de la France avec ses principaux partenaires



Source : Inpi - Échanges techniques entre la France et l'étranger - 2002

L'utilisation des TIC par les entreprises manufacturières

Banalisation des outils de base des technologies de l'information

Une nette progression de l'équipement en TIC des entreprises de l'industrie manufacturière (y compris IAA) est constatée entre 1999 et 2002, au travers des résultats des enquêtes menées par le Sessi.

En particulier, la connexion à l'internet s'est largement généralisée : plus de 94 % des entreprises en disposent, contre 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 à 94 % en 2002.

Progression de l'intégration des TIC dans les processus d'affaires

Si les grandes entreprises industrielles sont pleinement conscientes de l'importance des techniques numériques pour améliorer leur compétitivité et leur productivité, les PMI 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 des TIC dans leurs différents processus de gestion et de commercialisation (progiciel de gestion intégrée ERP, intranet, extranet, etc.). 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 d'un progiciel de gestion intégrée (ERP) progresse : 51 % des entreprises industrielles en sont équipées en 2002, contre 37 % en 1999. En revanche, la diffusion de l'EDI plafonne, voire recule : 45 % des entreprises en 2002. Enfin, la diffusion dans les entreprises des réseaux extranet n'a guère progressé.

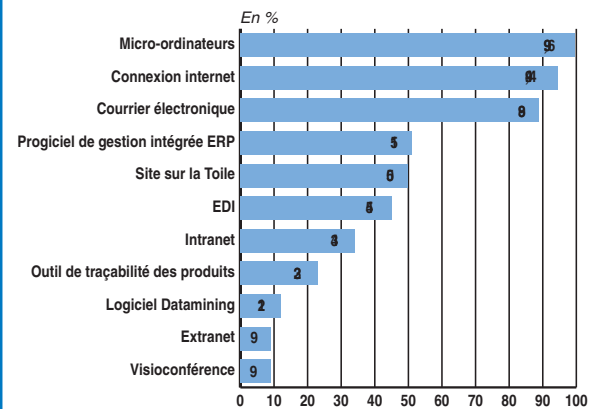
L'intranet et l'extranet moins utilisés dans l'industrie que dans les services

En France, les entreprises de l'industrie manufacturière sont, en proportion, plus nombreuses à se connecter à l'internet ou à créer un site sur la Toile que les entreprises des secteurs des services ou du commerce. Par ailleurs, elles adoptent plus souvent les progiciels de gestion intégrés qui facilitent une meilleure coordination des processus internes des entreprises.

Les entreprises du secteur des services sont les mieux équipées en réseaux intranet et extranet, réseaux qui permettent de mieux partager et gérer les informations entre services internes ou entre firmes partenaires. En revanche, elles utilisent moins les progiciels de gestion intégrée.

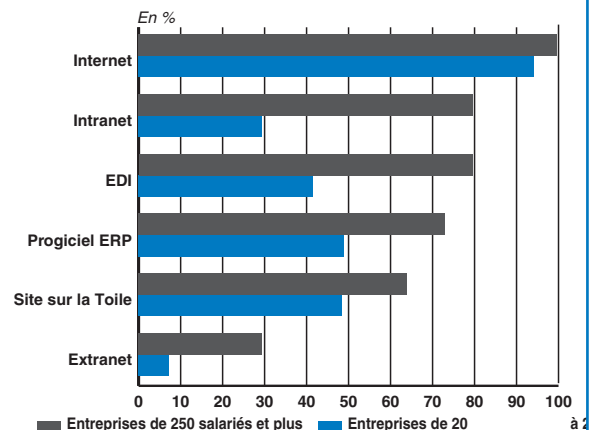
Les entreprises du secteur du commerce paraissent moins connectées à l'internet et moins présentes sur la Toile au travers d'un site en propre. En revanche, les entreprises du commerce ont plus fréquemment mis en place des réseaux intranet et extranet que les entreprises de l'industrie.

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



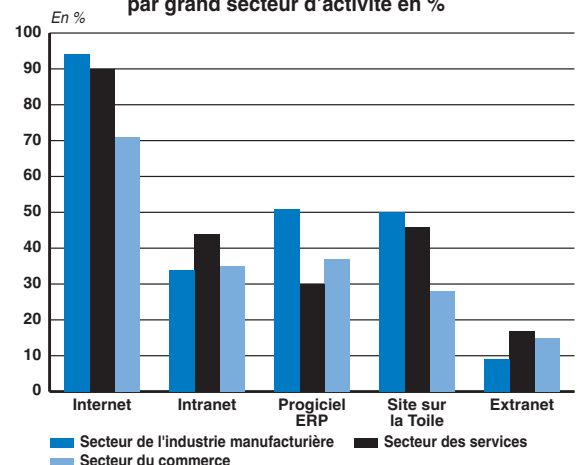
Sources : Sessi et Scees, enquêtes 2002 * TIC et le commerce électronique *
Entreprises manufacturières de 20 salariés et plus

G2 - L'utilisation des principaux outils TIC, selon la taille des entreprises de l'industrie manufacturière



Sources : Sessi et Scees, enquêtes 2002 * TIC et le commerce électronique *
Entreprises manufacturières de 20 salariés et plus

G3 - L'équipement en TIC des entreprises par grand secteur d'activité en %



Sources : Sessi et Scees, enquêtes 2002 * TIC et le commerce électronique *
Entreprises manufacturières de 20 salariés et plus

Les secteurs des TIC, de la pharmacie et de l'aéronautique, en avance

L'intégration des TIC dans les processus d'affaires (e-business) est très avancée dans les industries des TIC, de la pharmacie, de la chimie et des transports (aéronautique et automobile).

C'est pour la mise en place d'un réseau intranet ou d'un progiciel de gestion intégrée (ERP) que les écarts sont les plus marqués entre secteurs industriels. Ces deux types d'outils impliquent un net effort d'organisation et de rationalisation du système d'information. Les réseaux intranet sont plus adoptés dans les secteurs de la pharmacie, de l'édition et de l'automobile. Le progiciel (ERP) joue un rôle significatif dans le secteur des TIC, la pharmacie, la construction aéronautique et la chimie. Les réseaux extranet se sont surtout développés dans l'édition et de la pharmacie.

Parmi les secteurs se situant 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. Les plus faibles taux de mise en place de sites sur la Toile se trouvent dans les entreprises des secteurs des IAA, du textile et des produits minéraux.

Les entreprises des pays scandinaves et de l'Europe du Nord en pointe

Dans l'Union européenne, les taux d'équipement en TIC des entreprises industrielles sont les plus élevés dans les pays scandinaves (Suède et Finlande surtout) et, à un degré moindre, dans les autres pays de l'Europe du Nord (Allemagne et surtout Pays-Bas). Au Royaume-Uni, le niveau d'équipement fléchit pour certains matériels du fait du retard de certaines PMI.

Les entreprises des pays de l'Europe du Sud (Portugal, Italie, Espagne et Grèce) sont le plus souvent en retard par rapport aux pays du Nord. Les entreprises françaises paraissent mieux équipées en TIC que les pays de l'Europe du Sud, notamment en termes de connectivité (Internet, messagerie). Ce n'est que pour les réseaux extranet qu'un retard est nettement identifiable. Les taux d'équipement ne sont pas immédiatement comparables du fait que l'enquête française a été effectuée en fin d'année 2002, et non en début d'année, comme pour les autres pays européens.

Une moindre présence sur la Toile des PMI en France ?

Avec une entreprise industrielle sur deux disposant d'un site sur la Toile à la fin 2002, la France paraît être en deçà de la moyenne européenne, qui est de 52 % au début de l'année 2002. Par rapport à l'Allemagne et au Royaume-Uni, l'écart paraît prononcé (respectivement 66 % et 63 %).

Par ailleurs, d'autres enquêtes avec les principaux pays voisins (BNP Paribas), montrent que les sites sur la Toile des PMI françaises sont d'un contenu moins important et sont moins souvent mis à jour que les sites allemands. En outre, les sites offrent aux utilisateurs des fonctionnalités moins diversifiées ou moins évoluées (service après-vente, paiement en ligne, etc.).

T2 - L'utilisation des principaux outils des TIC par les entreprises, selon les secteurs industriels

En % des entreprises	Site internet	Réseau intranet	Progiciel ERP	Réseau extranet
TIC - Équip. électronique	68	50	61	17
TIC - Composants.	61	43	66	11
Construction aéronautique	58	41	65	14
Pharmacie, parfumerie	56	54	64	19
Edition, imprimerie	56	46	46	19
Chimie, caoutchouc	55	44	63	13
Équipements mécaniques	54	27	47	6
Équipement du foyer	52	28	44	6
Bois, papier	50	31	48	10
Métallurgie, métaux	50	27	52	5
Habillement, cuir	48	18	37	4
Automobile	46	45	53	12
Textile	43	28	48	10
Produits minéraux	35	35	46	8
IAA	35	33	49	7
Industrie manufacturière	50	34	51	9

Sources : Sessi et Scees, enquêtes 2002 "TIC et le commerce électronique".
Entreprises manufacturières de 20 salariés et plus

T2 - Équipement en TIC des entreprises européennes de l'industrie manufacturière

En % des entreprises	Micro-ordinateur	internet	courriel (e-mail)	intranet	extranet
UE-15 (début 02)	93	78	75	26	10
Pays-Bas	97	89	89	84	19
Finlande	98	96	95	34	12
Suède	99	96	89	35	12
Danemark	97	92	81	23	12
Autriche	93	84	86	33	9
Allemagne	94	82	80	30	11
Luxembourg	95	74	68	33	27
Royaume-Uni	95	63	85	29	7
Italie	95	73	69	24	11
Espagne	92	79	75	18	6
Portugal	79	64	60	30	12
Grèce	85	62	63	19	3
France fin 2002	100	94	89	34	9

Source : E-commerce database, Eurostat début 2002 (enquêtes nationales)

Le commerce électronique dans l'industrie française

L'essor rapide des achats par l'internet

En fin d'année 2002, 42 % des entreprises de l'industrie manufacturière déclaraient acheter des produits par l'internet, alors qu'elles n'étaient que 23 % en 2001.

Si les grandes entreprises (de plus de 500 salariés) sont en pointe, 70 % d'entre elles achetant en ligne, les PMI de 20 à 249 salariés ne restent pas à l'écart : 40 % d'entre elles s'y sont mises, contre 22 % en 2001.

Les achats réalisés avec d'autres supports électroniques plus anciens, comme l'EDI et le minitel, sont désormais nettement moins répandus que les achats par l'internet : 3 % procèdent par l'EDI et 2 % des entreprises par le minitel.

Cependant, la valeur des achats réalisés par l'EDI restait prédominante en 2001 : plus de 20 % des achats globaux des entreprises industrielles, et même 28 % dans les grandes entreprises de plus de 500 salariés alors que les achats par l'internet ne représentaient que 4,4 % de l'ensemble des achats des entreprises industrielles.

Lente émergence des ventes par l'internet

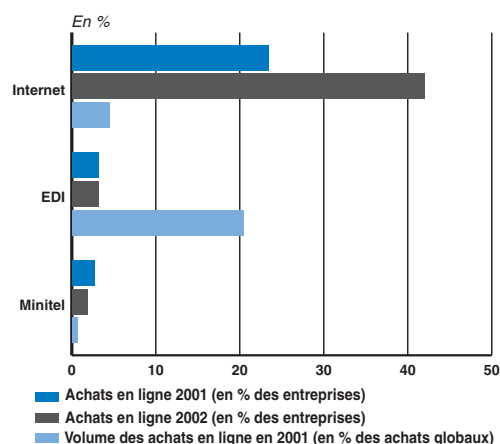
Vendre par l'internet reste encore réservé à une minorité d'entreprises industrielles. Cependant, pour la première fois en 2002, la vente par l'internet concerne plus d'entreprises que celle par l'EDI : 8 % des entreprises industrielles de 20 salariés et plus pour l'internet, contre 7 % pour l'EDI, qui se focalise sur les grandes entreprises (30 %). La diffusion de l'EDI ne progresse plus, celle des ventes par minitel devient marginale (moins de 1 % des entreprises).

En 2001, les ventes sur la Toile représentent 1,4 % du chiffre d'affaires des entreprises industrielles. Ce sont les ventes par l'EDI qui prédominent : elles représentent près du quart du chiffre d'affaires des entreprises industrielles. Les grandes entreprises réalisent plus de 33 % de leurs ventes par l'EDI, très loin devant les PMI.

Une pratique très inégale selon les secteurs industriels

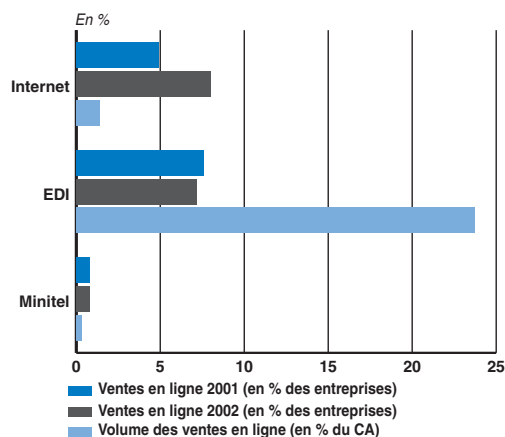
Les entreprises les plus enclines à acheter par voie électronique appartiennent au secteur des biens de consommation. Il s'agit en particulier des entreprises de l'édition-imprimerie, de la pharmacie, de l'automobile et de la chimie-caoutchouc. En part des achats, les entreprises des secteurs des composants électriques et électroniques, de la chimie-caoutchouc-plasturgie et des équipements électriques et électroniques effectuent près de 8 % de leurs achats par l'internet.

G1 - Achats en ligne par les entreprises industrielles selon le type de réseau utilisé (Internet, EDI, minitel)



Champ : entreprises manufacturières de 20 salariés et plus (y c. IAA)
Sources : Sessi, Scoees, enquête 2002 * TIC et commerce électron.

G2 - Ventes en ligne des entreprises industrielles, selon le type de réseau utilisé (Internet, EDI, minitel)



Champ : entreprises manufacturières de 20 salariés et plus (y c. IAA)
Sources : Sessi, Scoees, enquête 2002 * TIC et commerce électron. *

T1 - Achats et ventes par l'internet par secteur

Secteurs	Achats		Ventes	
	% des entrpr.	% des achats	% des entrpr.	% des ventes
Habillement, cuir	43	3,6	20	1,5
Édition, imprimerie, reproduction	66	3,4	17	2,6
Pharmacie, parfumerie & entretien	51	2,0	5	0,1
Ind. des équipements du foyer	40	4,2	6	0,8
Industrie automobile	61	5,5	6	1,3
Const. navale, aéronaut. & ferroviaire.	48	2,0	9	4,7
Ind. des équipements mécaniques	45	3,3	7	1,1
Ind. des équip. élect. et électron.	50	7,7	6	2,4
Industries des produits minéraux	32	2,2	7	0,8
Industrie textile	32	3,7	4	1,0
Industries du bois et du papier	37	1,0	5	0,1
Chimie, caoutchouc & plastiques	54	8,4	11	4,4
Métallurgie et transf. des métaux	42	2,0	8	0,5
Ind. composants élect. & électron.	39	8,5	5	1,1
Industrie manufacturière	42	4,4	8	1,4

Champ : entreprises manufacturières de 20 salariés et plus (y c. IAA)
Sources : Sessi, Scoees, enquête 2002 * TIC et commerce électronique *

S'agissant des ventes par l'internet, la fréquence de ces transactions est la plus large dans les secteurs de l'habillement-cuir, de l'édition-imprimerie et de la chimie-caoutchouc. En part des ventes, ces deux derniers secteurs ainsi que la construction aéronautique et les équipements électriques et électroniques en dégagent les recettes les plus importantes.

Le commerce électronique encore peu diffusé dans le commerce

Les entreprises de l'industrie manufacturière se caractérisent par la forte croissance des pratiques d'achat par l'internet et par la prédominance de la part des transactions effectuées par l'EDI.

Les entreprises du secteur des services se distinguent des entreprises industrielles par une plus grande pratique de la vente par Internet. Elles sont près de 11 % à avoir franchi le pas, contre 8 % dans l'industrie. Les ventes par l'internet représentent plus de 2,3 % du chiffre d'affaires des entreprises des services, contre 1,4 % dans l'industrie.

Les entreprises du secteur du commerce, souvent de petite taille, se caractérisent par une moindre pratique du commerce électronique. Les ventes par l'internet sont moins développées que dans l'industrie manufacturière. Par rapport aux entreprises des services, les entreprises du commerce utilisent plus souvent l'EDI pour effectuer des achats en ligne.

Les pays scandinaves en pointe pour les achats par l'internet

Au début de l'année 2002, plus de la moitié des entreprises industrielles suédoises et finlandaises utilisaient l'internet pour effectuer des achats en ligne. Suivaient les entreprises danoises, allemandes et britanniques. Les entreprises françaises faisaient plutôt partie du groupe central (23 % en 2001 et 42 % en 2002). Les entreprises des pays de l'Europe du Sud sont largement distancées.

Les ventes en ligne développées au Royaume-Uni et en Allemagne

Dans l'Union européenne, la proportion d'entreprises de l'industrie manufacturière ayant effectué des ventes en ligne reste faible (8 %). Seuls les Pays-Bas, le Royaume-Uni et, de façon moindre, le Danemark et l'Allemagne affichent des taux très supérieurs à la moyenne de l'UE. En matière de vente en ligne, la Suède et la Finlande ne figurent pas en pointe. Avec un taux de 5 % en 2001 et de 8 % en 2002, la France précède l'Italie et l'Espagne mais elle est largement distancée par les pays de l'Europe du Nord.

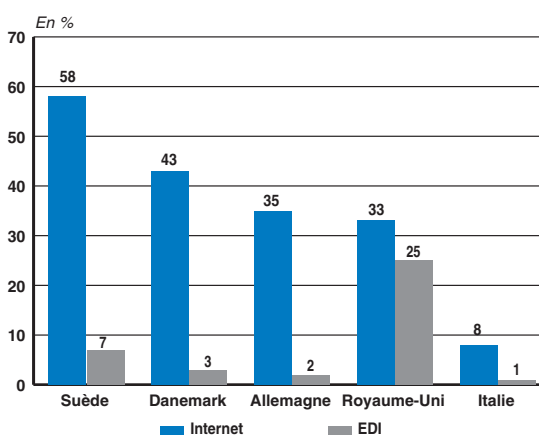
L'utilisation de l'EDI comme vecteur du commerce électronique reste très importante au Royaume-Uni et, à un moindre degré, en Suède et en France.

T2 - Diffusion du commerce électronique (Internet, EDI) par grand secteur

En %	Internet		EDI	
	2001	2002	2001	2002
ACHATS				
En % des entreprises				
Industrie manufacturière	23,4	42,0	3,2	3,2
Services	30,6	32,6	1,9	2,1
Commerce	21,3	23,0	7,9	7,7
En % des achats globaux				
Industrie manufacturière	4,5	-	20,4	-
Services	4,6	-	6,2	-
Commerce	3,0	-	7,9	-
VENTES				
En % des entreprises				
Industrie manufacturière	4,9	8,0	7,6	7,2
Services	10,2	10,6	2,3	2,4
Commerce	6,5	7,2	2,5	2,6
En % du chiffre d'affaires				
Industrie manufacturière	1,4	-	23,7	-
Services	2,3	-	1,4	-
Commerce	1,2	-	2,2	-

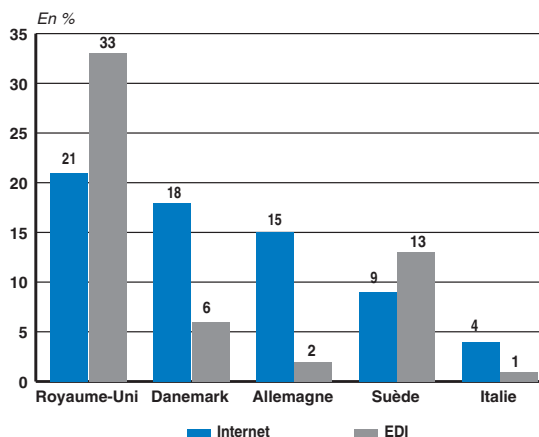
Champ : entreprises manufacturières de 20 salariés et plus (y c. IAA)
Source : Sessi, Scees, enquêtes 2002 TIC et commerce électronique

G3 - Achats en ligne (internet, EDI) des entreprises de l'industrie manufacturière : comparaison européenne



Source : E-commerce database, Eurostat (enquête TIC et commerce électronique début 2002)

G4 - Ventes en ligne (internet, EDI) des entreprises de l'industrie manufacturière : comparaison européenne



Source : E-commerce database, Eurostat (enquête TIC et commerce électronique - début 2002)

La compétitivité de l'industrie manufacturière des TIC

La diffusion et l'utilisation des technologies de l'information et de la communication joue un rôle essentiel dans l'amélioration de la productivité et du potentiel de croissance de l'économie.

De plus, l'existence d'un secteur producteur de TIC important et compétitif constitue un second facteur tout aussi stratégique.

Un secteur des TIC d'un poids limité à 5,1 % du PIB et en légère croissance

En 2001, la part de la valeur ajoutée du secteur des TIC (industrie et services) dans le PIB est de 5,1 % pour la France, contre 8,1 % pour les États-Unis. Elle est donc plus élevée aux États-Unis de près de 60 %. En Allemagne cette proportion est légèrement inférieure à celle de la France (4,8 % du PIB). En dix ans, de 1991 à 2001, la part du secteur producteur des technologies de l'information et de la communication dans l'économie a légèrement progressé en France (+ 0,3 point de PIB), un peu plus en Allemagne (+ 0,6 point de PIB) alors qu'elle a fortement augmenté aux États-Unis (+ 2,3 points de PIB). Après l'écroulement de la bulle Internet, le poids des TIC a reculé en France de 0,3 point de PIB de 2001 à 2003.

Le poids dans le PIB de l'activité de production de matériel TIC diminue

En termes de valeur ajoutée de l'industrie des TIC, la France et l'Allemagne accusent un retard très important par rapport aux États-Unis. Ces activités y représentent de l'ordre de 1,4 % du PIB, soit deux fois moins qu'aux États-Unis. Ainsi, la fabrication de matériel de télécommunication pèse sensiblement moins en France (0,2 % du PIB) qu'aux États-Unis (0,5 % du PIB).

Entre 1991 et 2001, la valeur ajoutée des branches productrices de matériels TIC (informatiques, télécommunications et composants) a baissé de plus de 0,5 point de PIB en France et en Allemagne, alors qu'elle progressait légèrement aux États-Unis (+ 0,1 point de PIB), en passant par un pic entre 1997 et 1999.

Une évolution de la production industrielle des TIC dans la moyenne de l'UE

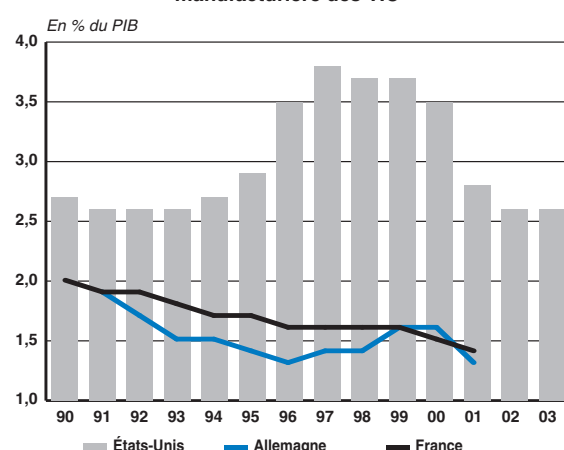
L'évolution de la production industrielle des TIC en France est semblable à celle de la plupart des pays européens et légèrement plus faible qu'au Japon. Ainsi, la France aurait fait mieux que des pays comme la Suède ou le Royaume-Uni. Toutefois, certains pays comme la Corée du Sud, les États-Unis ou la Finlande ont réalisé des performances remarquables depuis 1995. La Corée du Sud a ainsi multiplié sa production par sept en volume, les États-Unis par 5,5 et la Finlande par plus de 4.

T1 - Part en 2001 des TIC (hors activités audiovisuelles) dans la valeur ajoutée totale des secteurs industriels et de services

en % du PIB	Allemagne	France	États-Unis
Ensemble des TIC	4,8	5,1	8,1
Services TIC (hors audiovisuel)	3,5	3,8	5,3
Activités informatiques	1,9	2,2	3,2
Prestations de télécommunications	1,6	1,6	2,2
Matériels TIC	1,3	1,4	2,8
Matériel informatique	0,1	0,2	0,5
Composants électroniques	0,2	0,2	0,6
Matériel de télécommunications	0,1	0,2	0,5
Instruments de mesure	0,4	0,4	0,5
Électronique grand public	0,1	0,0	0,0
Com. de gros de matériel TIC	0,3	0,3	0,6
Ventes de détail d'ordinateurs	0,1	0,0	0,1

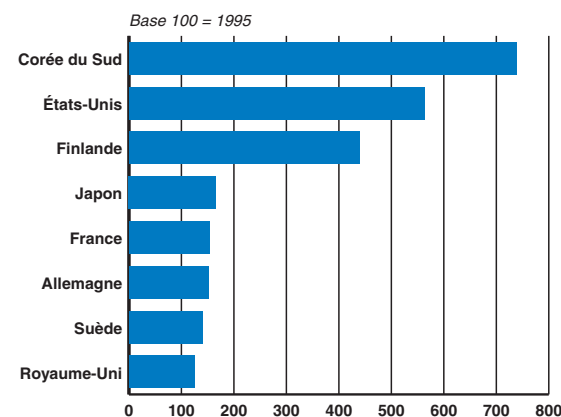
Sources : Idate Rexecode – étude 2004 * compétitivité du secteur des TIC *

G1 - Évolution du poids de la valeur ajoutée de l'industrie manufacturière des TIC



Sources : Idate Rexecode – étude 2004 * compétitivité du secteur des TIC *

G2 - Comparaison internationale de la croissance de la production industrielle des TIC (fin 2003)



Sources : Idate Rexecode – étude 2004 * compétitivité du secteur des TIC *

Faible spécialisation sauf dans les matériels de télécommunication

Globalement, la France figure à la 11^e place en Europe de l'Ouest pour la spécialisation de sa production manufacturière de TIC (hors matériels militaires). En points de PIB, la France produit 34 % de biens de TIC de moins que le Royaume-Uni, 27 % de moins que l'Allemagne, 3,6 fois moins que la Finlande et 7 fois moins que l'Irlande. C'est seulement pour la production de matériel de télécommunication qu'une certaine spécialisation apparaît en France. En Europe, seuls quelques pays comme l'Italie et l'Espagne ont un indice de spécialisation en production manufacturière de TIC inférieur à celui de la France.

Des activités de R & D très intenses mais qui marquent le pas depuis 1996

En 2003, 18 % des dépenses de R & D des entreprises françaises sont le fait du secteur des TIC (contre 28 % aux États-Unis). Ces dépenses représentent un peu plus de 3 % de la production du secteur des TIC (et 5,7 % de la valeur ajoutée), ce qui place la France sensiblement au-dessus de la moyenne européenne (d'environ 2 %). L'effort encore soutenu dans le segment des services et équipements de télécommunication explique pour une large part cette avancée.

Néanmoins, depuis le milieu des années quatre-vingt-dix, l'évolution des dépenses de R & D marque le pas. Sur la période la plus récente, la baisse des dépenses des entreprises a été très sensible, de l'ordre de 30 % depuis 1997.

Redistribution des cartes, en Europe, notamment au profit de l'Irlande

Les parts de marché mondial des États-Unis et de l'Europe sont restées stables entre 1994 et 2001, voire ont progressé. Seul le Japon en a sensiblement perdu, passant de plus de 23 % du marché mondial en 1993 à 11 % en 2001. Cette baisse s'est effectuée au profit de la Chine et des Dragons d'Asie du Sud-Est. En moins de sept ans, la Chine a presque triplé sa part, qui atteint 7 % du marché mondial en 2001.

En Europe, on assiste à d'importantes redistributions des cartes. Les grands pays comme le Royaume-Uni, l'Allemagne et la France voient leurs parts de marché diminuer légèrement. À l'opposé, la réussite de l'Irlande est impressionnante. Deux fois inférieure à celle de la France en 1995, la part de l'Irlande atteint aujourd'hui 3,9 % du marché mondial, soit plus que la France (3,5 %). D'autres pays comme la Suède et la Finlande, profitant de l'essor de la téléphonie mobile, ont également gagné un à deux points de parts de marché depuis sept ans.

En Europe, ce sont donc des pays comme la Suède, la Finlande et l'Irlande qui ont gagné des parts de marché à l'exportation, les grands pays comme l'Allemagne, le Royaume-Uni ou la France en perdant.

La position de la France est toutefois près de deux fois plus faible que celle de l'Allemagne et du Royaume-Uni.

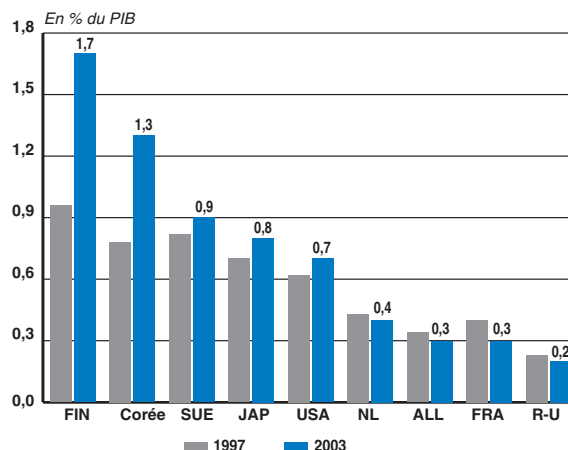
T2 – Spécialisation industrielle dans les TIC en Europe

Production TIC/PIB (Europe = 100)	Irlande	Finlande	Suède	R-U	All	France
Matériel informatique	1 385	47	17	129	90	77
Composants électroniq.	945	108	95	116	125	86
Mat. de télécommunicat.	300	504	363	65	109	121
Mat. radio-communicat.	57	1 108	306	167	83	113
Instruments de mesure	83	143	138	100	183	57
Tous matériels TIC	636	314	142	118	112	88

Source : Reed Electronics Research, Yearbook of World Electronic data

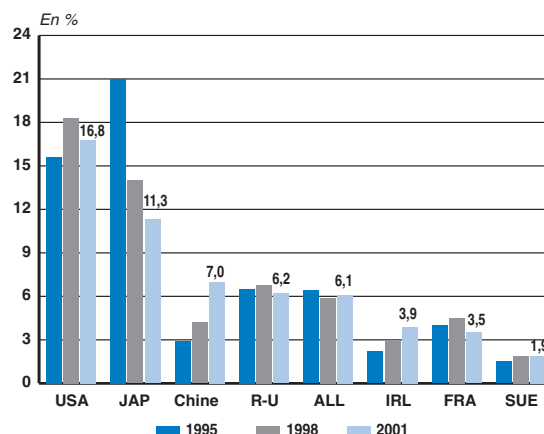
Note : indice de spécialisation = production matériels TIC/ PIB, ramené en base 100 (division par moyenne des pays d'Europe de l'Ouest étudiés).

G3 - Évolution de la part dans le PIB des dépenses de R & D effectuées dans le secteur des TIC



Sources : Idate Rexecode – étude 2004 * compétitivité du secteur des TIC *

G4 - Comparaison internationale de l'évolution des parts de marché commerciales des industries TIC



Sources : Idate Rexecode – étude 2004 * compétitivité du secteur des TIC *

L'étude "compétitivité du secteur des TIC en France", réalisée par Idate-Rexecode (publiée le 26 août 2004) pour la DiGITIP, compare le secteur en France (services inclus) à celui d'autres pays (Allemagne, États-Unis...).

Fondée sur l'analyse d'une série d'indicateurs, l'étude traite successivement de la place et des enjeux des TIC dans l'économie, du positionnement de l'industrie française, des différents segments du secteur et des facteurs de compétitivité spécifiques à l'industrie des TIC (site internet : www.telecom.gouv.fr).

L'emploi industriel en France et dans les grands pays

Poursuite du recul en zone euro...

Les grands pays de la zone euro enregistrent depuis 2001 ou 2002, selon le cas, une baisse de leurs effectifs industriels. Seul l'emploi industriel italien serait légèrement orienté à la hausse sur la période récente.

En Italie, les récentes mesures d'amnistie fiscale auraient permis la régularisation d'une partie de l'économie parallèle. L'emploi suit une tendance à une hausse modérée depuis la mi-2001, alors que la valeur ajoutée industrielle est quasiment stable. Ce pays tend à mettre à profit les gisements de population active des femmes et des travailleurs âgés.

En France, l'emploi industriel recule depuis 2001. Le retournement conjoncturel de l'époque avait en effet conduit les entreprises industrielles à ajuster leurs effectifs, alors qu'elles avaient retrouvé leur niveau de 1995.

En Espagne, les effectifs diminuent depuis la fin de l'année 2002, après plusieurs années de hausse (de 1996 à mi-2001). Fin 2003, ils étaient à leur niveau du début de l'année 2000. Sur un an, la baisse est un peu plus marquée qu'en France. Le retournement conjoncturel brutal de 2001 avait fait suite à quatre années de croissance industrielle soutenue, et la valeur ajoutée industrielle augmente en 2003 un peu plus modérément qu'en France.

En Allemagne, l'emploi industriel baisse depuis la mi-2002. Au cours des deux dernières années, l'emploi a reculé un peu plus rapidement qu'en France, malgré une croissance industrielle légèrement plus soutenue outre-Rhin (1,6 % par an, contre 1,1 %). L'Allemagne avait très fortement réduit ses effectifs industriels après la réunification. Ce mouvement s'est poursuivi jusqu'en 1997.

... et dans les autres grands pays

Aux États-Unis, l'emploi industriel manufacturier a violemment décroché en 2001 face à la baisse de la production. La baisse de l'emploi s'est poursuivie en 2003, alors que la production augmente fortement depuis le second semestre (+ 6 % entre mai 2003 et juin 2004, près de deux fois plus qu'en France sur la même période).

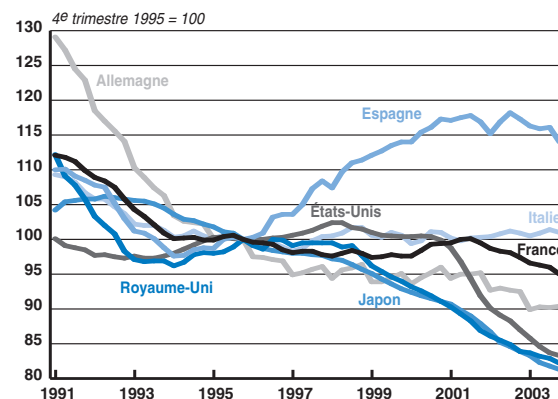
L'emploi industriel britannique décroît rapidement depuis la fin de l'année 1998 (-3,5 % en rythme annuel), avec une conjoncture économique peu dynamique. En outre, la situation générale sur le marché du travail est tendue.

Au Japon, l'emploi industriel manufacturier diminue constamment depuis plus de dix ans, tandis que la production évolue en dents de scie. Son dernier point bas a été atteint fin 2001 ; depuis, elle a augmenté de 5,5 % en rythme annuel.

En France, le recul est important en 2003

En France, l'emploi industriel direct a baissé de 2,7 % en 2003, un peu moins rapidement que l'intérim (- 5 %). Cependant, une amélioration de l'intérim se dessine début 2004 avec la reprise de la croissance industrielle.

G1 - L'emploi industriel direct (hors intérim) dans les pays de l'OCDE



Sources : pour l'Europe, Eurostat-Newcronos (industrie) ; pour les États-Unis et le Japon, OCDE (industrie manufacturière y c. IAA)

T1 - L'emploi industriel en France

Année	Emploi en fin d'année (en milliers)			
	2000	2001	2002	2003
Emploi direct (1)				
Industries agroalimentaires	573	580	581	578
Biens de consommation	714	702	676	647
Industrie automobile	293	297	294	292
Biens d'équipement	838	837	811	788
Biens intermédiaires	1 500	1 494	1 453	1 404
Énergie	246	244	242	238
Industrie	4 164	4 153	4 064	3 948
Industrie hors énergie	3 918	3 909	3 815	3 710
Volume d'intérim (2)				
Industries agroalimentaires	38	39	44	40
Biens de consommation	39	33	34	32
Industrie automobile	39	28	36	32
Biens d'équipement	65	52	49	48
Biens intermédiaires	141	108	111	107
Énergie	6	6	6	6
Industrie	328	266	279	265
Industrie hors énergie	322	261	274	259
Emploi total (1+2)				
Industrie	4 491	4 419	4 336	4 213
Évolution en %	2,4	-1,6	-1,9	-2,8

Sources : (1) Insee, nombre d'emplois en fin de mois, CVS

(2) Dares, volume d'emplois en décembre en équivalent temps plein

Les concepts d'emploi dans l'intérim

Il existe deux concepts d'emploi dans l'intérim. Le **nombre** d'intérimaires d'un mois donné est mesuré par les missions des cinq derniers jours ouvrés du mois. S'il permet d'évaluer le nombre de personnes employées, il ne mesure pas la quantité de travail fournie. En effet, de nombreux intérimaires travaillent à temps partiel.

Le **volume** d'emploi intérimaire mesure le nombre d'emplois à plein temps qui auraient fourni la même quantité de travail. On considère qu'un " intérimaire à temps plein " travaillerait 45 semaines par an. Les séries sont désaisonnalisées et lissées par le Sessi.

Durée du travail et volume d'heures ouvrées

Stabilisation de la durée du travail en 2003

En 2003, la durée conventionnelle du travail ne diminue plus (après une baisse de 0,7 % dans l'industrie en 2002). Seule l'industrie automobile enregistre un recul marginal.

La durée collective hebdomadaire moyenne du travail était de 35,4 heures fin 2003 dans les entreprises industrielles de dix salariés et plus. Dans celles-ci, 82 % des salariés à temps complet travaillent dans un établissement appliquant une durée hebdomadaire conventionnelle inférieure à 36 heures.

La part des salariés à temps partiel dans l'industrie, qui s'était accrue de 0,3 point en 2002, n'a que peu augmenté en 2003 : + 0,1 point ; elle a atteint 5,5 % en fin d'année.

Le nombre d'heures travaillées continue à diminuer fortement

Le nombre d'heures travaillées, intérim compris, a diminué de 2,7 % dans l'industrie de décembre 2002 à décembre 2003. Cette baisse reflète celle des effectifs, la durée hebdomadaire moyenne du travail étant stable et le taux de temps partiel n'augmentant que légèrement.

Depuis décembre 1997, le nombre d'heures travaillées dans l'industrie a reculé de 8,7 %, y compris l'intérim : la durée du travail (corrigée de la modification de son décompte lors de la RTT) a baissé de 6,7 %, les effectifs, intérim compris, de 2,1 % et le taux de temps partiel a légèrement crû.

La RTT est une spécificité française

Au sein de l'Union européenne, les salariés à temps complet de l'industrie manufacturière ont la semaine de travail la plus courte en France, 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.

La durée annuelle du travail la plus faible des grands pays industriels

En 2003, le nombre annuel d'heures travaillées par un salarié à plein temps est estimé à environ 1 560 heures en France. Il serait un peu plus faible qu'en Allemagne et nettement plus qu'aux États-Unis ou au Japon. L'Italie, le Royaume-Uni et l'Espagne occuperaient des positions intermédiaires.

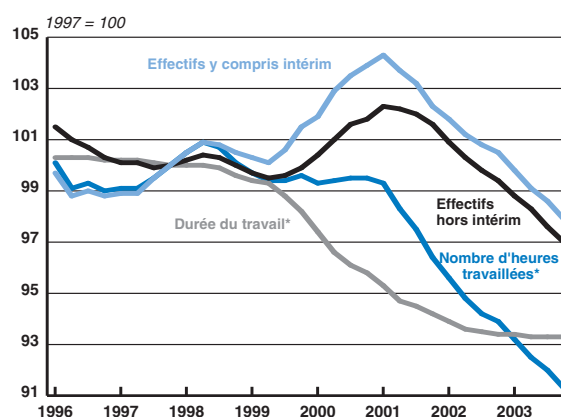
La part des salariés travaillant à temps partiel est particulièrement faible en Espagne et très élevée au Japon et au Royaume-Uni. Elle est à peu près la même en France et aux États-Unis.

T1 – Durée hebdomadaire conventionnelle du travail des salariés à temps complet en décembre

Secteurs	2003	2003-2002	2002-2001	2001-2000
IAA	35,5	0,04	- 0,3	- 0,4
Biens de consommation	35,3	- 0,04	- 0,2	- 0,6
Automobile	35,0	- 0,06	- 0,1	- 0,5
Biens d'équipement	35,7	0,00	- 0,3	- 0,8
Biens intermédiaires	35,5	- 0,01	- 0,3	- 0,9
Énergie	34,9	0,02	- 0,0	- 0,2
Industrie	35,4	- 0,01	- 0,3	- 0,7

Source : Dares – enquête Acemo

G1 - Activité dans l'industrie



Sources : Insee et Dares

* la durée du travail est calculée par l'Insee à partir des durées conventionnelles des enquêtes Acemo et très petites entreprises de la Dares.

T2 – Durée hebdomadaire du travail des salariés à temps complet de l'industrie manufacturière

En heures	1997	2000	2001	2002	2003
UE à 15	40,5	40,2	40,1	40,0	-
France	39,9	38,6	37,8	37,4	38,4*
Allemagne	39,0	39,1	39,0	39,0	38,8
Italie	40,2	40,3	40,3	40,3	40,5
Royaume-Uni	44,3	43,7	43,7	43,4	43,3
Espagne	40,9	40,9	40,8	40,8	40,7

Source : Eurostat – enquête force de travail

* Rupture de série : Eurostat publie désormais la durée de l'enquête emploi en continu (stable en 2003). Celle-ci mesure de façon plus précise que l'enquête annuelle la durée du travail.

La durée hebdomadaire habituelle du travail y est notamment distinguée. Dans l'ancienne enquête, en revanche, la durée théorique hebdomadaire et la durée effective moyenne n'étaient pas explicitement distinguées et les enquêtés déclaraient l'une ou l'autre selon le cas. La durée habituelle moyenne mesurée se situait donc entre les deux.

Deux sources en France pour évaluer la durée hebdomadaire du travail

Ces deux sources ne prennent pas en compte les congés et les absences.

L'enquête Acemo, réalisée auprès des entreprises de plus de dix 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. Cette enquête surestime jusqu'au début des années 2000 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 dix salariés ont moins réduit la durée du travail que les autres.

L'Insee corrige ces biais quand le passage aux 35 heures pouvait donner lieu à modification du décompte de la durée du travail, en calculant une durée à partir de celles des enquêtes Acemo et très petites entreprises de la Dares. L'essentiel des corrections a porté sur les RTT des périodes 1999-2000 (sans l'aide incitative) et 2000-2001 (loi Aubry 2), en mobilisant les sources Urssaf et Dares.

L'enquête emploi, réalisée auprès des salariés, renseigne sur la durée hebdomadaire habituelle du travail. Elle est publiée par Eurostat. Elle est calculée comme la somme des plages de travail effectif, à l'exclusion de la pause repas ; elle est celle vécue par les salariés. Elle comprend éventuellement les heures supplémentaires régulières, rémunérées ou non. De ce fait, la durée du travail observée par l'enquête emploi est globalement plus élevée que la durée conventionnelle fournie par l'enquête Acemo. Eurostat publie désormais la durée de l'enquête emploi en continu.

La formation initiale des salariés

Les salariés de l'industrie sont moins diplômés que ceux des autres secteurs de l'économie. Mais l'écart est faible pour les plus jeunes, sauf pour les diplômes supérieurs les plus élevés (cf. tableau 1). D'après l'enquête emploi 2002 de l'Insee, près de la moitié des moins de 35 ans travaillant dans l'industrie ont au moins le bac, contre 55 % pour l'ensemble des secteurs ; 11 % des premiers détiennent un diplôme nécessitant au moins trois années après le baccalauréat, contre 16 % des seconds.

Les filières " industrielles " ne mènent qu'en partie à des postes dans l'industrie

En mars 2002, environ le quart des salariés qui étaient en formation initiale " industrielle " ou scientifique (cf. encadré 1) un an auparavant travaillaient dans l'industrie hors IAA (cf. tableau 2). Les formations scientifiques seules débouchent moins souvent sur des emplois dans l'industrie (hors IAA) : de l'ordre de 10 à 15 % des nouveaux salariés ayant suivi l'année précédente une telle formation, soit à peu près la proportion de l'emploi industriel.

C'est le niveau " Bac + 2 " des formations " industrielles " ou scientifiques qui conduit le plus souvent à un poste dans l'industrie : 40 % des salariés ayant une telle formation y travaillent l'année suivante. Ce débouché est même majoritaire pour les filières scientifiques de ce niveau (60 %). Il est en revanche marginal pour les nouveaux entrants de formation scientifique de niveau " Bac + 3 " au moins (moins de 10 %).

En 2002, l'industrie reste l'un des principaux employeurs des apprentis, devant le BTP, le commerce et la réparation automobile : un peu moins du quart des sortants d'apprentissage occupent un emploi non aidé dans l'industrie sept mois après leur sortie du système éducatif, contre 18 % dans chacun des deux autres secteurs. Toutefois, la part des apprentis recrutés par l'industrie a légèrement reculé par rapport à 2001, en liaison avec les pertes d'emplois industriels.

Recul des diplômés dans les filières scientifiques et industrielles du supérieur

En 2002, 22 % des embauches en contrats d'apprentissage, soit un peu plus de 50 000, ont été réalisées par des établissements industriels, contre 23 % en 2001 et en 2000. Les spécialités technico-professionnelles du tertiaire sont minoritaires dans l'industrie, mais elles progressent (22 %, soit deux points de plus en deux ans).

Dans le second cycle professionnel, un peu plus de quatre élèves sur dix s'orientent vers les spécialités " industrielles ".

Parmi les nouveaux bacheliers en 2003, 44 % le sont dans les filières " industrielles " et générale scientifique S (17 % dans les premières, 27 % dans la seconde) (cf. tableau 3). La part de ces bacheliers n'a que peu progressé depuis 1995 ; la progression a été tirée par celle des filières " industrielles ".

Dans l'enseignement supérieur, les diplômés des disciplines scientifiques et " industrielles " ont augmenté depuis 1990, mais la tendance est à la baisse depuis la fin des années quatre-vingt-dix (cf. graphique 1). Le recul a atteint environ 3 % en 2002 par rapport à 2001. Ces évolutions reflètent celles des diplômés toutes disciplines confondues (scientifiques, industrielles et autres), mais amplifient leur baisse sur

T1 – La population active occupée par niveau de diplôme en 2002 (en %)

	Tous secteurs		Secteur industriel	
	Total	Moins de 35 ans	Total	Moins de 35 ans
Aucun diplôme ou CEP	21,3	12,9	24,4	13,6
BEPC seul	7,4	6,0	6,4	5,6
CAP, BEP, autre *	29,1	25,7	36,6	32,0
Bac, brevet profession., autre*	15,0	21,0	13,0	20,0
Bac + 2 ans	13,5	18,1	11,0	18,1
Diplôme supérieur	13,7	16,3	8,4	10,6
Ensemble	100,0	100,0	100,0	100,0

Source : Insee - Enquête emploi 2002

* et autre diplôme de ce niveau

Les spécialités des formations initiales

Les données relatives à la formation proviennent soit du ministère de la Jeunesse, de l'Éducation nationale et de la Recherche (MJENR), soit de l'enquête emploi de l'Insee pour les formations suivies un an auparavant. Pour chacune de ces sources, des regroupements ont été effectués pour constituer les formations " industrielles " et les formations scientifiques.

Les **formations " industrielles "** recouvrent :

- pour le second cycle professionnel (et tous les niveaux de formation de l'enquête emploi) : les spécialités du secteur secondaire (y compris les techniques de l'imprimerie et de l'édition), hormis l'agroalimentaire, l'aménagement paysager et le bâtiment* ;
- pour le baccalauréat technologique : les séries STI (sciences et technologies industrielles) et STL (sciences et technologies de laboratoire) ;
- pour l'enseignement supérieur : la discipline " sciences et technologie - sciences pour l'ingénieur " en université et les disciplines du secteur secondaire en IUT.

Les **formations scientifiques** recouvrent :

- pour les étudiants à l'université : les " sciences et structure de la matière " et les " sciences de la nature et de la vie " ;
- pour tous les niveaux de l'enquête emploi : les spécialités pluriscientifiques, la physique-chimie, la chimie-biologie, la biochimie, les sciences naturelles (biologie-géologie), les mathématiques statistiques, la physique, la chimie, les sciences de la terre, les sciences de la vie.

* Toutefois, faute de disponibilité de données détaillées, la série longue des bacheliers professionnels recouvre l'ensemble des spécialités du secteur secondaire, non compris les techniques de l'imprimerie et de l'édition.

T2 – Les actifs occupés en 2002 en fonction de la formation initiale suivie un an auparavant (en %) *

Formation	Industrie hors IAA	Autres secteurs	Tous secteurs
" Industrielle "	27	73	100
Scientifique	13	87	100
" Industrielle " ou scientifique	24	76	100
Rappel population active occupée	15	85	100

Source : Insee - Enquête emploi 2002

* La spécialité de la formation suivie par les actifs un an plus tôt n'est renseignée que pour un peu moins de la moitié d'entre eux, avec de plus une grande variabilité selon le niveau de diplôme.

la période récente. Après avoir très légèrement augmenté au cours de la première moitié des années quatre-vingt-dix, la part des diplômés scientifiques et " industriels " est depuis orientée à la baisse. Elle était de 30 % en 2002, trois points de moins qu'en 1990.

La tendance récente à la baisse du nombre de diplômés des filières " industrielles " et scientifiques est due au recul des deux premiers cycles universitaires, tandis que, depuis le début des années 2000, le nombre de diplômés du secteur secondaire des IUT est quasiment stable et celui des diplômés du troisième cycle universitaire progresse ; en outre, le nombre des ingénieurs augmente sur toute la période. Il a été multiplié par 1,6 depuis 1990. À l'université, tous cycles confondus, les jeunes s'orientent de moins en moins vers les filières scientifiques, tandis que les filières " industrielles " sont de plus en plus prisées.

Bien qu'il y ait de plus en plus de diplômés du troisième cycle universitaire dans les disciplines scientifiques et " industrielles ", leur poids dans le troisième cycle toutes disciplines confondues recule sur l'ensemble de la période. La part des diplômés en IUT et dans les autres cycles universitaires baisse aussi, mais seulement depuis la seconde moitié des années quatre-vingt-dix.

Des formations supérieures en sciences et en ingénierie plus prisées en France que dans l'UE 15

La formation initiale des Français est plus élevée que dans la plupart des autres grands pays européens, et de plus en plus de jeunes se tournent vers l'enseignement supérieur. En 2000, pour 1 000 personnes âgées de 20 à 29 ans, 68 étaient diplômés de l'enseignement supérieur en France, contre 40 en 2001 dans l'Union européenne à 15 (UE 15) (cf. graphique 2).

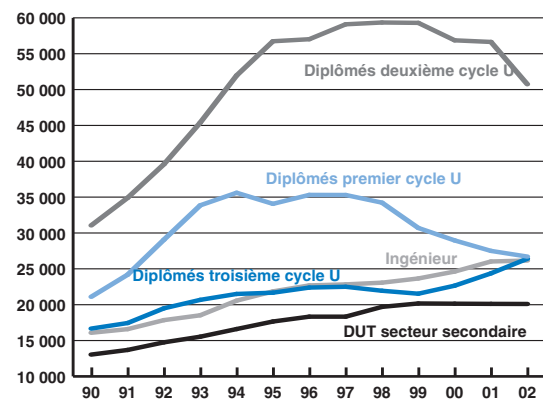
Les jeunes Français se tournent également davantage que leurs voisins européens vers des formations supérieures en sciences et en ingénierie, production industrielle et construction (cf. encadré 2). Ainsi, il y avait en moyenne dix nouveaux diplômés d'études supérieures en sciences comme en ingénierie pour 1 000 personnes âgées de 20 à 29 ans en France en 2000, contre respectivement de l'ordre de 5 et 6 % en 2001 pour l'UE 15. Les jeunes Français se détournent cependant de l'ingénierie (- 3,5 % en moyenne, par an, depuis 1998), contrairement à l'Union européenne, et s'orientent de plus en plus vers les formations scientifiques (+ 8,2 % en moyenne, par an, entre 1998 et 2000, contre + 5,4 % entre 1998 et 2001 pour l'UE 15).

T3 - Évolution du nombre d'admis au Bac (en milliers)

	Général scientifique (1)	Technol. et professionnel tourné vers l'industrie (2)	(1) + (2)	Total
1995	139,0	66,3	205,3	492,4
1998	131,3	76,6	207,9	501,5
1999	128,2	81,8	209,9	503,7
2000	136,2	85,3	221,5	516,6
2001	126,7	83,9	210,5	499,2
2002	128,9	82,3	211,2	493,8
2003	135,4	83,5	218,9	502,7

Source : MJENR

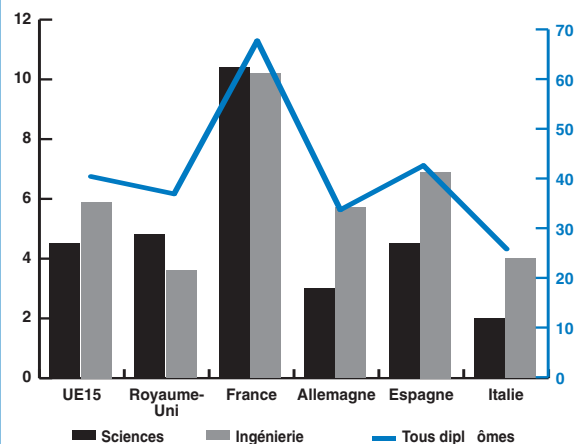
G1 - Diplômés de l'enseignement supérieur dans les filières scientifiques et " industrielles "



Source : MJENR

Note : Les diplômés de la seconde moitié des années quatre-vingt-dix du premier cycle universitaire ont été estimés par le Sessi à partir d'évolutions de données portant sur la seule France métropolitaine

G2 - Diplômés de l'enseignement supérieur pour 1 000 personnes âgées de 20 à 29 ans en 2001



Source : Eurostat, statistiques de S&T-questionnaire Unesco, OCDE et Eurostat

Notes : année 2000 pour la France et l'Italie ; Tous diplômés : échelle de droite

Les comparaisons internationales

Les comparaisons internationales relatives à l'éducation reposent sur la Classification internationale type de l'éducation CITE-97. La CITE classe les programmes éducatifs selon deux axes principaux : le niveau d'éducation et le domaine d'étude. Sept niveaux d'éducation sont distingués, du niveau 0 " Éducation primaire ", au niveau 6 " Deuxième cycle de l'enseignement supérieur (conduisant à un titre de chercheur hautement qualifié) ". Parmi les 25 domaines d'études de la CITE-97, les sciences de la vie, les sciences physiques, les mathématiques et statistiques, les sciences informatiques composent le grand groupe " Sciences ", et l'ingénierie et techniques apparentées, les industries de transformation et de traitement, l'architecture et le bâtiment composent le grand groupe " Ingénierie, industries de transformation et production ".

La formation continue des salariés

Maintien de l'effort financier des entreprises en 2003

En 2003, 7,4 % des salariés ont participé à une action de formation au cours des quatre semaines précédant l'enquête. La performance française est moins bonne que celle de la moyenne de nos partenaires européens (cf. graphique 1). Pour l'ensemble de l'Union européenne à 15, la part est de 9,7 %. Mais cette moyenne recouvre de forts écarts, avec des participations nettement plus élevées pour les pays du Nord et plus faibles pour ceux du Sud.

L'effort financier des entreprises industrielles pour la formation professionnelle continue s'est maintenu en 2001, alors qu'il s'effritait depuis 1996 : les dépenses ont représenté 3,1 % de la masse salariale (cf. tableau 1) comme en 2000, contre 3,7 % en 1996. Cependant, ces chiffres sont vraisemblablement sous-estimés car, lorsqu'elles ont dépassé les budgets qui donnent droit à des exonérations, certaines entreprises omettent de déclarer des formations.

Les salariés sont de plus en plus nombreux à participer à des stages de formation. La part des stagiaires dans l'industrie a ainsi atteint 38,2 % en 2001, après 36,6 % en 2000 et 37,9 % en 1999. Mais la durée moyenne des stages continue à diminuer : 33 heures dans l'industrie en 2001, 34,7 heures un an auparavant et 35,4 heures deux ans auparavant. 2 113 euros ont été dépensés en moyenne par stagiaire en 2001.

La formation continue est un peu moins développée dans l'industrie manufacturière, y compris IAA. Le taux d'accès des salariés à la formation continue et la part de la masse salariale que lui consacre les entreprises y augmentent avec la taille des entreprises.

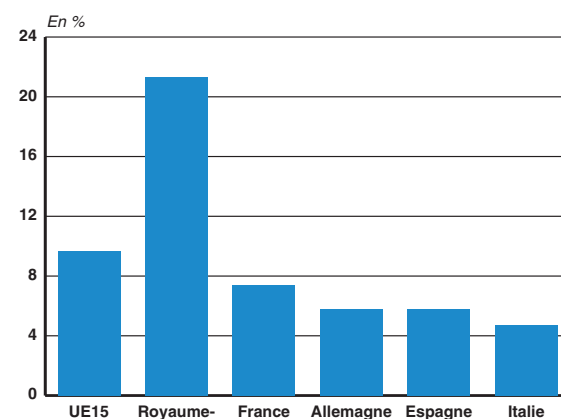
Par ailleurs, les techniciens et agents de maîtrise, ainsi que les ingénieurs et cadres, participent beaucoup plus aux stages de formation que les autres salariés. L'effort de formation diffère également fortement selon les secteurs.

Les embauches dans l'industrie par contrat de formation en alternance toujours en baisse en 2002

Les entrées en contrats de qualification, d'adaptation et d'orientation ont accusé un recul particulièrement marqué dans l'industrie en 2002. La part de l'industrie dans l'ensemble des embauches de ce type a continué à diminuer. En 2002, l'industrie représentait ainsi 14 % des 125 200 nouveaux contrats de qualification, 28 % des 45 100 nouveaux contrats d'adaptation et 12 % des 6 700 nouveaux contrats d'orientation, contre respectivement 15 %, 35 % et 15 % deux ans auparavant. Tous secteurs confondus, la baisse s'est poursuivie en 2003.

En mars 2002, dans l'industrie comme dans l'ensemble des secteurs, plus de six jeunes sur dix sortis à la fin des années quatre-vingt-dix d'un contrat de qualification occupaient un emploi en CDI.

G1 - Part des salariés (25-64 ans) participant à la formation permanente en 2003



Source : Eurostat - Newcronos

T1 - Les dépenses de formation continue en 2001

Secteurs	Taux particip. fin.* (%)	Taux d'accès ** (%)	Heures stage/salarié	Durée moy. stages (heures)
Extraction produits énergétiques	3,4	44,9	18,4	41,1
Autres industries extractives	2,2	27,4	5,8	21,3
Indus. agricole et alim., tabac	2,5	34,6	8,6	24,8
Industrie textile	2,2	20,7	6,9	33,6
Habillement	1,8	11,8	4,4	37,1
Industrie cuir et chaussure	1,9	13,7	5,5	40,4
Travail du bois	1,9	15,9	4,9	30,6
Industrie du papier et carton	2,6	36,7	10,4	28,3
Édition et imprimerie	2,1	25,5	6,5	25,3
Raffinage et industrie nucléaire	4,5	57,4	27,4	47,7
Industrie chimique	3,6	56,8	16,6	29,3
Indus. caoutchouc et plastiques	2,9	33,1	12,2	36,8
Fabric. prod. minéraux non métal.	2,5	32,9	11,0	33,6
Métallurgie	3,2	44,5	14,2	31,8
Travail des métaux	2,2	25,4	7,3	28,9
Fabric. machines et équipements	2,6	34,2	10,5	30,8
Fabric. équip. électriq. et électron.	4,9	62,3	30,1	48,4
Fabric. machines et appar. électriq.	3,3	42,4	14,3	33,8
Fabric. équip. radio télévision	3,8	47,7	15,6	32,6
Fabr. instrum. méd., optiq., horlog.	2,9	39,0	11,7	30,0
Fabrication matériel transport	4,1	48,8	18,3	37,4
Fabric. autres matériels transport	3,6	48,1	15,8	32,8
Autres industries manufacturières	2,2	22,5	7,2	31,9
Récupération	1,7	17,8	4,2	23,6
Industrie manufacturière	3,0	36,7	11,7	31,8
Industrie	3,1	38,2	12,6	33,0
Tous secteurs	3,1	37,5	12,5	33,3

Source : Cereq - déclarations fiscales n°24-83

* Dépenses de formation déductibles / masse salariale

** Nombre de stagiaires / nombre de salariés

Structure des emplois par âge

Entrées tardives, sorties précoces en France par rapport à l'UE 15

Dans l'industrie manufacturière, comme dans l'ensemble des branches, la part des salariés les plus jeunes (moins de 25 ans), comme celle des plus âgés (60 ans et plus), est plus faible en France que dans l'ensemble de l'UE 15. Dans l'industrie manufacturière, la faiblesse relative des effectifs s'étend même au-delà de 25 ans. Les moins de 40 ans y représentent à peu près la moitié des salariés (cf. T1). C'est beaucoup moins qu'en Espagne et en Italie, et peu différent des parts de l'Allemagne et du Royaume-Uni. De même, la proportion des salariés âgés de 60 ans et plus est inférieure en France (moins de 1 % en 2003 dans l'industrie manufacturière) à celle des autres grands pays européens (jusqu'à 5 % au Royaume-Uni, mais seulement 1 % en Italie).

C'est donc aux âges intermédiaires que les salariés sont proportionnellement un peu plus nombreux en France que dans le reste de l'Union : les quadragénaires et, dans une moindre mesure, les quinquagénaires (à l'exception des quinquagénaires anglais). Dans chacune de ces deux tranches d'âge, l'écart est le moins net avec l'Allemagne.

Vieillessement de la main-d'œuvre industrielle en France

En mars 2002, 291 000 jeunes de moins de 25 ans travaillaient dans l'industrie ; ils étaient 467 000 en 1991 (cf. G1). Cette baisse est plus forte que dans les autres secteurs. Néanmoins, depuis la fin des années quatre-vingt-dix, les entreprises industrielles recrutent à nouveau les plus jeunes.

Inversement, les effectifs âgés d'au moins 50 ans sont plus nombreux qu'au début des années quatre-vingt-dix (+ 16 %, contre + 56 % dans les autres secteurs non agricoles), malgré le recul marqué de l'emploi des plus âgés. En mars 2002, la part des quinquagénaires et au-delà atteignait 23 % de l'emploi industriel, en hausse de près de six points par rapport à 1991.

Les plus jeunes surtout dans les petits établissements

Dans toutes les branches industrielles, les jeunes sont sur-représentés dans les petits établissements et sous-représentés dans les grands. Avec l'âge, ils trouvent des emplois mieux rémunérés et qualifiés dans les grandes entreprises, et laissent ainsi leur place aux plus jeunes.

Ainsi, les moins de 25 ans sont les plus représentés dans les IAA, dont un tiers des entreprises a moins de 20 salariés et où les postes sont souvent peu qualifiés, et les industries des équipements du foyer (cf. G2). Ils sont en revanche peu présents dans les secteurs en déclin de l'énergie, de l'habillement-cuir et du textile, mais aussi dans celui de la pharmacie-parfumerie-entretien dont un tiers des entreprises ont plus de 1 000 salariés et qui offre essentiellement des emplois très qualifiés.

Les plus de 60 ans sont relativement les plus nombreux dans le secteur de l'habillement-cuir. À partir de 55 ans, les effectifs sont les plus représentés dans l'industrie des produits minéraux ainsi que dans la métallurgie et la transformation des métaux.

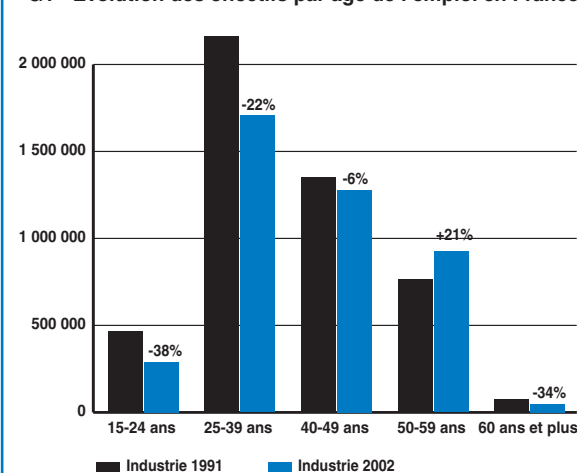
T1 – Structure par âge des salariés en Europe en 2003

En %	Entre 15 et 39 ans		50 ans et plus	
	Industrie manuf.*	Ens. des branches	Industrie manuf.*	Ens. des branches
Union européenne à 15	53,5	53,0	20,4	21,0
Allemagne	49,6	49,8	22,2	22,6
Espagne	60,0	59,3	18,5	16,9
France	50,8	51,5	19,7	20,4
Italie	61,7	54,0	14,4	19,0
Royaume-Uni	49,0	52,7	25,6	23,5

Source : Eurostat – Newcronos, enquête sur les forces de travail

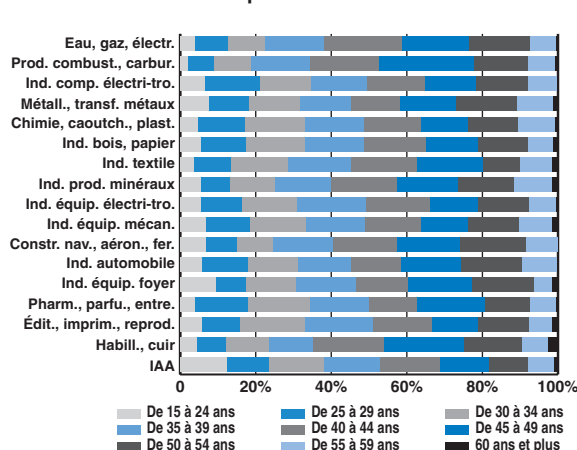
* y compris IAA, hors énergie

G1 – Évolution des effectifs par âge de l'emploi en France



Source : Insee – enquêtes emploi

G2 – Structure des emplois* dans l'industrie en 2002



Source : Insee – enquête emploi

* en pourcentage des effectifs du secteur

Réunification des Smic et impacts de la loi "Fillon"

Une réunification par le haut des salaires horaires minimaux garantis...

Dans l'industrie manufacturière, la part des salariés concernés par la revalorisation du Smic ou bénéficiant d'une garantie mensuelle de rémunération (GMR) au 1^{er} juillet 2003 (cf. encadré) varie en moyenne de 0,8 % dans l'industrie automobile à 13,8 % dans les industries des biens de consommation (cf. tableau 1). Hormis dans les industries des biens d'équipement, les bénéficiaires sont proportionnellement un peu plus nombreux qu'en 2002.

T1 – Les parts des bénéficiaires des revalorisations des salaires minimaux dans l'industrie au 1^{er} juillet 2003 (%)

	IAA	Biens conso.	Auto	Biens équip.	Biens interm.	Énergie
Smic	7,7	4,7	ns	2,7	4,6	ns
GMR	9,7	9,1	ns	2,4	6,3	ns
Total	17,4	13,8	0,8	5,1	10,9	0,3

Source : Dares – enquête Acemo

Au 1^{er} juillet 2002, l'écart entre la rémunération horaire d'un salarié passé récemment aux « 35 heures » et bénéficiant donc de la garantie maximale (GMR5) et celle d'un salarié rémunéré au Smic était de 11,4 % (39h-35h / 35h). La loi du 17 janvier 2003, dite loi « Fillon », réunifie par le haut les sept niveaux de rémunération minimale. Son application conduira, jusqu'au 1^{er} juillet 2005, à des revalorisations moyennes du Smic horaire réel de 3,7 % par an, majorées par la hausse annuelle de prix, soit 17 % à 18 % de hausse nominale en trois ans. Ainsi, le Smic horaire a augmenté de 5,3 % au 1^{er} juillet 2003 et de 5,8 % au 1^{er} juillet 2004 pour atteindre 7,61 €.

...dont le coût pour les entreprises est partiellement compensé par un allègement des charges

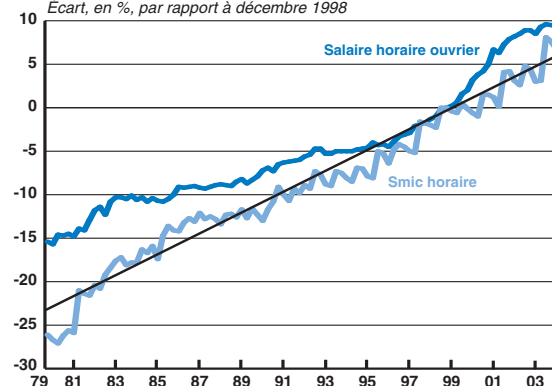
Pour compenser ces hausses, la loi « Fillon » réunifie aussi les allègements de charges. Ainsi, dès 2003, elle a conduit à des réductions d'exonération de cotisations pour beaucoup d'entreprises passées aux « 35 heures » et, inversement, à un surcroît d'exonération pour les entreprises restées aux « 39 heures ». Cette compensation moyenne se traduit ainsi par des évolutions très variées du coût des rémunérations selon les entreprises. Elle ne couvre souvent que partiellement le surcoût que le dispositif de la RTT a engendré pour les entreprises industrielles et serait de plus réduite en 2005 si le plafond des exonérations est abaissé à 1,6 Smic.

Un coût pour les finances publiques

Le dispositif représente aussi une charge importante pour la collectivité. De l'ordre de 10 milliards d'euros, les allègements de charges liés à la RTT étaient financés jusqu'en 2003 par un fonds spécial, le Forec. En y ajoutant la « ristourne » Juppé et les exonérations « de Robien », l'ensemble des allègements de charges sur les bas salaires augmenterait de 15,9 milliards d'euros en 2003 à 17,1 milliards d'euros en 2004 comme en 2005.

G1 - Pouvoir d'achat : Smic et salaire horaire ouvrier

Écart, en %, par rapport à décembre 1998



Source : Dares

La loi " Fillon " du 17 janvier 2003

La loi " Fillon " organise la convergence progressive des Smic horaires et des garanties mensuelles de rémunération (GMR) vers le niveau de la GMR la plus élevée (GMR5, la dernière garantie créée pour les salariés passés aux 35 heures depuis le 1^{er} juillet 2002) ; les salaires minimaux convergent de façon différenciée vers le niveau le plus élevé, lui-même indexé sur l'évolution des prix ; la convergence devrait être achevée au 1^{er} juillet 2005.

Ce nouveau système, appliqué depuis le 1^{er} juillet 2003, remplace celui mis en place par la loi " Aubry II " du 19 janvier 2000. Cette loi avait créé les GMR, appliquées aux salariés rémunérés au niveau du Smic au moment de leur passage aux 35 heures. Depuis le 1^{er} juillet 2002, coexistent sept niveaux de salaires mensuels minimaux : les cinq niveaux de GMR (progressifs en fonction de la date du passage aux 35 heures), le Smic " 35 heures " sans GMR (salariés récemment embauchés), le Smic " 39 heures ".

La loi « Fillon » modifie parallèlement le dispositif d'allègements de charges sur les bas salaires. Il s'agit de compenser la hausse du coût du travail due au mouvement de convergence et d'aboutir en juillet 2005 à un système uniformisé pour toutes les entreprises quelle que soit leur durée collective de travail.

Pour les entreprises à 35 heures, l'allègement " Fillon " a remplacé le 1^{er} juillet 2003 le système prévu par la loi " Aubry II ". Il est égal à 26 % du salaire au niveau du Smic, puis décroît pour s'annuler à 1,7 Smic*. L'allègement maximal est identique à celui de la loi " Aubry II ", mais moins avantageux pour des niveaux de salaire supérieurs au Smic. Dans la loi " Aubry II ", il restait un allègement de 610 euros par salarié à partir de 1,8 Smic.

Pour les entreprises restées à 39 heures, la ristourne sur les bas salaires créée en septembre 1995 – ristourne Juppé – convergera progressivement, au rythme de la convergence des salaires, vers le barème Fillon. Le dispositif transitoire prévoit un allègement maximal de 20,8 % au niveau du Smic avec une dégressivité jusqu'à 1,5 Smic pour un an à partir du 1^{er} juillet 2003, puis de 23,4 % jusqu'à 1,6 Smic au 1^{er} juillet 2004. Ce dispositif est plus avantageux que la ristourne « Juppé », qui prévoyait un allègement maximal de 18,2 % et une dégressivité jusqu'à 1,3 Smic.

(*) Dans le projet de loi de finances de 2005, l'allègement des charges serait réduit, le plafond étant abaissé à 1,6 Smic.

Échanges par zone géographique

Europe : stabilité des échanges avec la zone euro

Représentant plus de la moitié des échanges de produits de la France, les échanges 2003 avec la zone euro demeurent à leur niveau de 2002, dégagant un solde négatif de 4 milliards d'euros. Les flux demeurent stables tant avec l'Allemagne que l'Italie, nos deux principaux partenaires, mais progressent avec l'Espagne, à l'économie plus dynamique. Avec les autres pays d'Europe, la hausse de l'euro entraîne une diminution des échanges en valeur. C'est en particulier le cas avec le Royaume-Uni, pays avec lequel les flux baissent de 9 % et l'excédent de 0,7 milliard d'euros pour revenir à 8,9 milliards d'euros. Les échanges avec les dix nouveaux pays adhérents à l'Union européenne demeurenthausiers, mais dans une bien moindre mesure qu'en 2002. Les exportations augmentent de 1 % (8 % en 2002), les importations de 5,5 % (7 % en 2002) et le solde se contracte à 2,2 milliards d'euros.

Amérique : recul des échanges

La baisse du dollar se traduit par une nette contraction des échanges en valeur avec les États-Unis en 2003. Exprimées en euro, les exportations vers les États Unis diminuent de 15 % par rapport à 2002, les importations de 19 %. Le solde, légèrement excédentaire en 2002, s'étoffe en 2003 pour frôler le milliard d'euros. Le secteur aéronautique, principal poste d'échanges avec les États-Unis, enregistre une diminution d'un tiers de ses échanges. Le solde avec l'Amérique du Sud se dégrade en 2003. D'excédentaire, il devient négatif de 1,2 milliard d'euros en raison d'une chute des exportations de 30 %, conséquence des dévaluations et des difficultés économiques de l'Argentine et du Brésil.

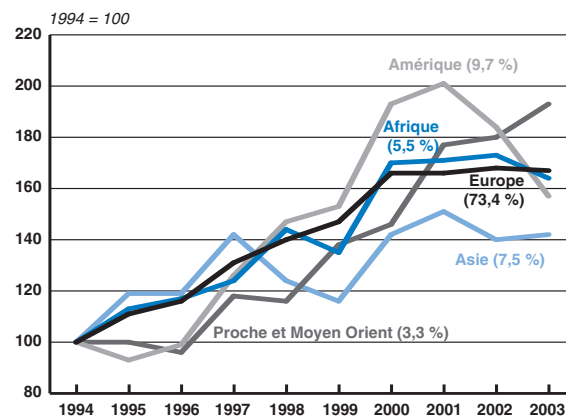
Hausse des échanges avec la Chine

Après deux années de repli, les importations en provenance d'Asie repartent en 2003 (+ 5 %), portées par la dynamique chinoise. Une légère hausse des exportations permet de limiter la dégradation du solde, déficitaire de 16,6 milliards d'euros. Les échanges avec le Japon fléchissent, le solde (- 5,1 milliards d'euros) évolue peu. Les échanges avec la Chine font un bond. Les exportations vers la Chine (4,7 milliards d'euros) progressent de 33 % tandis que les importations (13,4 milliards) s'accroissent de 16 % sous la poussée des achats de matériel informatique, d'émission et réception du son et de l'image, premiers postes d'importation.

L'excédent s'étoffe avec le Proche et le Moyen Orient

À 4,9 milliards d'euros, l'excédent français sur le Proche et Moyen Orient atteint un record en 2003. La hausse de 1,4 milliard d'euros de l'excédent est due au recul des achats d'hydrocarbures et à la progression des ventes d'avions (+ 0,6 milliard d'euros).

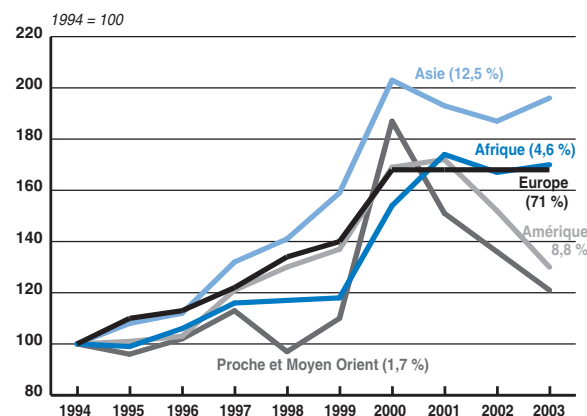
G1 - Exportations de biens (CAF) selon les zones géographiques



Source : Douanes (juillet 2004)

Note : entre () le poids en 2003 de la zone dans les exportations françaises (ensemble des biens, hors matériel militaire)

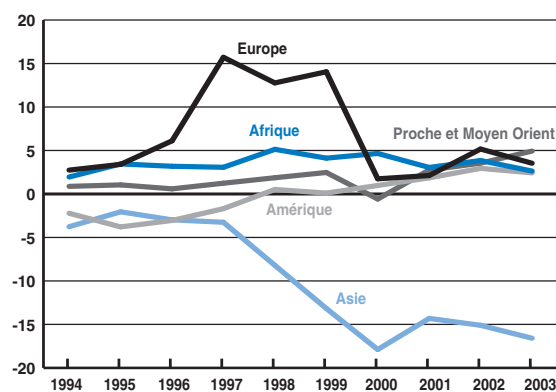
G2 - Importations de biens (FAB) selon les zones géographiques



Source : Douanes (juillet 2004)

Note : entre () le poids en 2003 de la zone dans les importations françaises (ensemble des biens y compris agriculture, énergie et hors matériel militaire)

G3 - Soldes commerciaux par zone géographique



Source : Douanes (juillet 2004)

Note : les soldes français concernent l'ensemble des échanges civils

Échanges France-Chine

Les échanges entre la France et la Chine progressent vivement en 2003. Les exportations françaises augmentent d'un tiers, les importations de 16 %. Notre taux de couverture se redresse, passant de 30 % à 35 %. Toutefois, en raison d'un effet de base défavorable, notre déficit bilatéral se creuse de 0,7 milliard d'euros pour atteindre 8,7 milliards, montant analogue à celui enregistré avec l'Allemagne, principal partenaire et source de notre premier déficit. La Chine se situe au dixième rang de nos principaux clients (quatorzième en 2002) et au huitième rang de nos fournisseurs, comme en 2002.

Exportations : une hausse contrastant avec l'atonie d'ensemble

Les exportations françaises en Chine ont augmenté d'un tiers en 2003 pour s'élever à 4,7 milliards d'euros. 2003 a, de fait, marqué une rupture après cinq années de croissance modeste des exportations françaises en Chine (+ 15 % entre 1997 et 2000) alors que les importations chinoises doublient. Cette hausse des exportations s'est produite dans un contexte global défavorable caractérisé notamment par une appréciation de 20 % de l'euro par rapport au dollar, qui a contribué au recul des exportations françaises à l'échelle mondiale en 2003 (- 1,6 %).

L'aéronautique en vedette

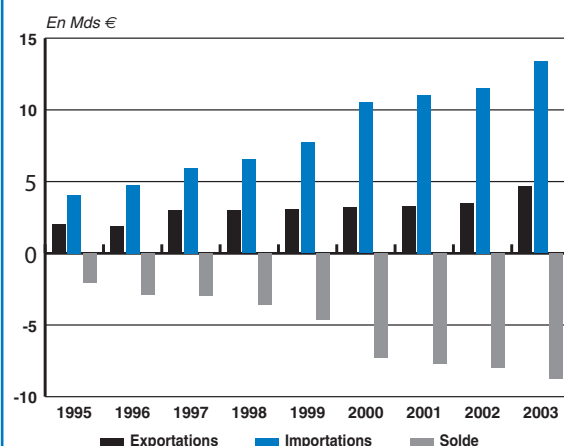
Les exportations françaises en Chine se composent de biens d'équipement (près de 50 % en 2003) et de biens intermédiaires (31 %). La place des biens de consommation (11 %), de l'agroalimentaire (4 %) et de l'automobile (6 %) est plus modeste. Une telle configuration, atypique au regard de notre commerce mondial, est caractéristique des échanges entre économies à un stade de développement différent.

Les exportations de biens d'équipement progressent de 75 % grâce aux ventes du secteur aéronautique qui, multipliées par 13, dépassent 900 millions d'euros et contribuent à elles seules aux trois quarts de la hausse globale des exportations en 2003. Les exportations de biens de consommation augmentent de près de 10 %, tout comme les biens intermédiaires, tirées notamment par les métaux et produits métalliques (+ 60 %). L'agroalimentaire gagne 12 % et l'automobile 24 %.

Importations : montée des biens d'équipement

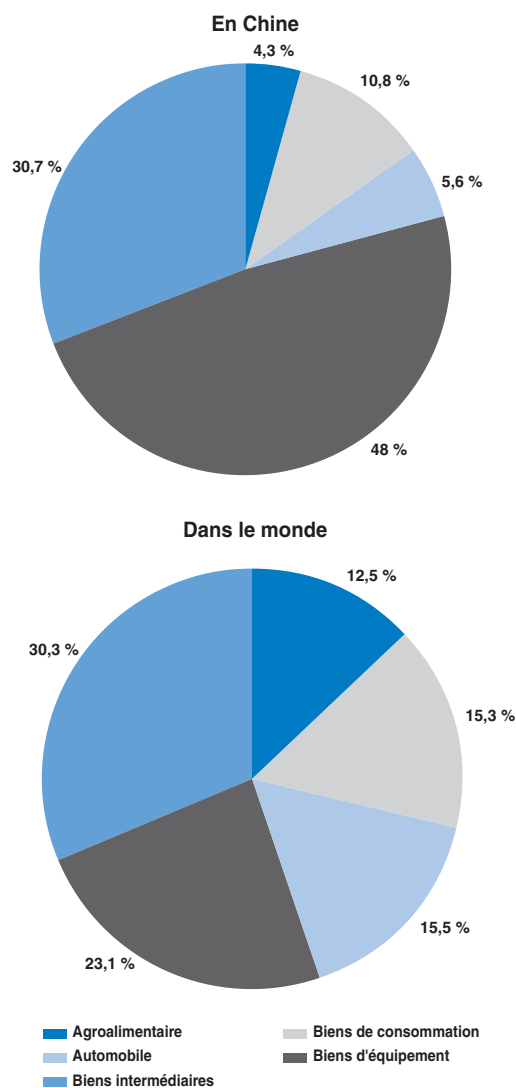
Après deux années de faible croissance, les importations françaises en provenance de Chine augmentent de 16 % en 2003. Si les biens de consommation représentent encore près de la moitié de nos achats et croissent de 10 % en 2003, les biens d'équipement montent en puissance. Tirés par l'informatique et les équipements audiovisuels, ils ont assuré plus de la moitié de la hausse des importations en 2003 et constituent désormais 27 % du total importé de Chine. Cette évolution atteste une certaine montée en gamme des productions chinoises, liée en grande partie à la réallocation des ressources au sein de l'Asie. Alors que nos importations totales d'ordinateurs et d'équipements informatique chutent de 8 % en

G1 - Échanges commerciaux France-Chine



Source : Douanes

G2 - Structure sectorielle des exportations françaises :



Source : Douanes

2003, celles en provenance de Chine progressent de 0,7 milliard d'euros (+ 54 %), au détriment des achats provenant de Taïwan, du Japon ou de Malaisie.

La présence chinoise sur le marché intérieur français s'intensifie et se diversifie. La Chine s'est d'abord imposée dans les secteurs intensifs en main-d'œuvre. En 2003, la part de la consommation intérieure apparente française détenue par la Chine approche 20 % pour les articles de sports, jeux, jouets, cuir et chaussures, et avoisine 10 % pour l'habillement et l'optique-horlogerie. Mais, depuis 2001, la pression chinoise se porte sur des secteurs à plus fort contenu technologique. De 2001 à 2003, nos importations de Chine de machines de bureau et matériel informatique, de machines-outils et d'équipements audiovisuels ont respectivement augmenté de 70 %, 60 % et 57 %. La Chine détient ainsi en 2003 plus du quart de notre consommation intérieure apparente pour les équipements audiovisuels et un sixième de la consommation apparente en machines de bureau et matériel informatique.

Des perspectives toujours haussières

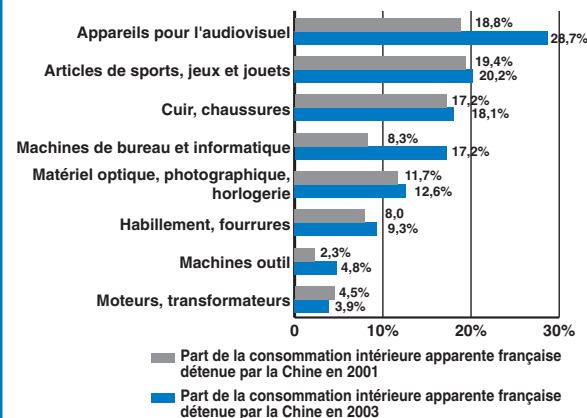
Reposant beaucoup sur l'aéronautique, aux ventes par nature volatiles, la performance française 2003 invite à un optimisme nuancé. Le contexte 2004 demeure propice. L'activité chinoise, si elle ralentit, restera dynamique, et la stabilisation de l'euro, si elle devait se prolonger, mettrait un terme aux pertes de compétitivité-prix enregistrées par les exportateurs français. Au terme des six premiers mois de l'année, les exportations françaises ont enregistré une nouvelle progression de près de 15 % par rapport à la période correspondante de 2003.

S'il est en partie attendu que les pays de la zone asiatique bénéficient davantage que la France de l'ouverture chinoise (cf encadré), la modestie des performances françaises au cours des années 1997/2000, comparées à celles d'autres pays occidentaux, ne saurait être occultée par le millésime 2003. Il reste que la dynamique créée par le développement du niveau de vie en Chine et la mise en œuvre des accords d'entrée à l'OMC sont de nature à entretenir une progression soutenue des ventes françaises, les biens de consommation disposant en particulier d'un potentiel de progression important.

IDE en Chine : faible présence française

Premier pays d'accueil des investissements directs étrangers depuis 2002, la Chine a capté 440 milliards de dollars d'IDE de 1994 à 2003 qui ont généré plus de la moitié des échanges extérieurs chinois en 2003. Essentiellement asiatiques, ces investissements proviennent assez peu des États-Unis (9 % du stock) et de l'Union européenne (8 %). La France, avec 1,2 % du stock, se situe au 8^{ème} rang des investisseurs, après le Royaume-Uni (2,4 %) et l'Allemagne (1,8 %).

G3 - Part de la consommation intérieure apparente française détenue par la Chine dans les secteurs les plus exposés



Source : Douanes, INSEE, calculs Sessi

Part du marché chinois : une évolution plus favorable en 2003

Rompant avec une longue période de recul, la part de marché de la France en Chine s'est légèrement redressée en 2003 pour s'élever à 1,5 %, contre 1,4 % en 2002, mais venant de 2,7 % en 1997. La France se hisse au deuxième rang des fournisseurs européens de la Chine devant l'Italie (1,2 %), mais loin derrière l'Allemagne (4,4 % du marché + 0,4 point sur 2003).

Il reste prématuré d'inférer des évolutions 2003 un renversement durable de la tendance. Le recul de la part de marché française au cours de la décennie quatre-vingt-dix et, plus encore, la modestie des performances françaises au cours des années 1997/2002 au regard de la croissance chinoise reste problématique et ne saurait être occulté par le millésime 2003.

Comparée à sa part du marché mondial (5,1% en 2003), la part de marché de la France en Chine peut paraître faible. Toutefois, les performances commerciales d'un pays sont généralement concentrées sur les pays limitrophes pour des raisons de proximités géographique, culturelle, historique, et des relations économiques tissées entre pays voisins. Corollaire, dans le cadre d'un processus d'intégration économique accéléré en Asie dans lequel la Chine a le rôle d'assembleur final, la croissance actuelle des importations chinoises bénéficie davantage aux pays asiatiques qu'aux pays occidentaux (la part de marché des États-Unis y a reculé d'un point en 2003, celle du Royaume-Uni de 0,3 point).

Importations provenant des pays émergents et délocalisations

Pays émergents : une part croissante des importations totales

De 1993 à 2003, la valeur des biens manufacturés (hors IAA) importés des pays émergents par la France est passée de 17,9 milliards d'euros à 48 milliards d'euros, progressant de 167 % contre 72 % sur l'ensemble des autres zones. Toutes entreprises confondues (industrielles, commerciales ou de services), les importations en provenance des pays émergents ont représenté 18,4 % des importations totales de biens manufacturés en 2003, contre 12,7 % dix ans auparavant.

Après avoir peu progressé entre 2000 et 2002, la part des pays émergents dans ces importations s'accroît de nouveau fortement en 2003 (+ 1,2 point).

Importations industrielles directes : un majorant des délocalisations

Les importations de biens manufacturés réalisées directement par les entreprises manufacturières françaises en provenance des pays émergents peuvent servir de majorant pour évaluer l'impact des délocalisations du fait d'un lien direct avec le processus de production (cf. encadré). Celles réalisées par les entreprises industrielles de 20 salariés et plus représentaient 37 % des importations totales en provenance des zones émergentes en 1993. Leur part s'est progressivement accrue pour atteindre près de 45 % en 2000 avant de se réduire graduellement et de revenir à moins de 40 % en 2003.

Ainsi, sur les dernières années, concomitamment à la montée en puissance de la Chine, la croissance des importations purement commerciales en provenance des pays émergents a été nettement plus rapide que celle des importations réalisées directement par les entreprises industrielles. L'effet de spécialisation a ainsi joué majoritairement de manière classique, via les échanges commerciaux ordinaires ; il ne résulte pas d'une accélération des délocalisations sur les trois dernières années, à la différence de ce qui s'était passé antérieurement.

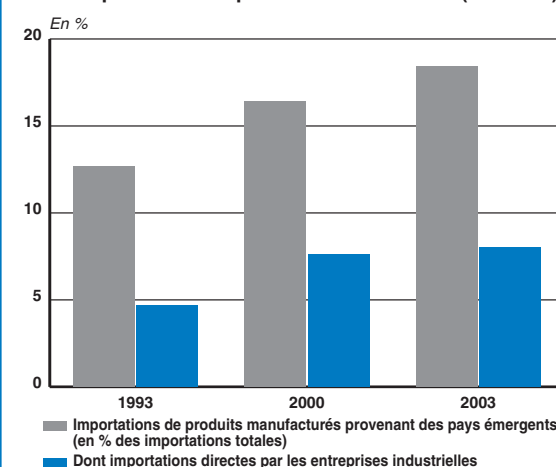
Moins de 3 % de la production

Les importations industrielles directes en provenance des zones émergentes avoisinent actuellement les vingt milliards d'euros. Plus du tiers résulteraient d'échanges entre filiales de groupes industriels. Le montant de l'ensemble de ces importations industrielles directes correspond à environ 3 % de la production et 5 % des achats des entreprises industrielles.

Pays émergents

À partir des données douanières, les pays classés ici comme émergents correspondent aux grandes zones géographiques suivantes : Europe centrale et orientale (Peco) hors CEI, Amérique latine et centrale, Asie hors Japon, Afrique et Proche et Moyen Orient. Pour des raisons de disponibilité d'information, la définition retenue est un peu plus englobante lorsque l'on considère les relations stratégiques d'achat hors catalogue. Par défaut, il s'agit des pays hors Triade (Amérique du Nord, Japon et Union européenne à 15).

G1 - Importations provenant des pays émergents : part dans les importations de produits manufacturés (hors IAA)



Sources : Douanes, Insee, Sessi

Comment appréhender les délocalisations ?

Les "délocalisations" correspondent en principe à un transfert d'activités intensives en main-d'œuvre des pays développés vers les pays émergents (cf. ci-dessus), qui est réalisé par des entreprises de l'industrie ou des services pour réimporter ensuite les mêmes biens à moindre coût afin de servir la même clientèle. Ce transfert peut être réalisé par un investissement direct à l'étranger (IDE) ou par le biais d'un accord de sous-traitance internationale, entendu au sens large, passé avec une entreprise implantée localement ; un tel accord ne nécessite plus un investissement spécifique de la part de l'entreprise qui "délocalise".

En pratique, on ne peut observer au niveau macroéconomique la concomitance de la suppression d'une activité et de son transfert à l'étranger. Les délocalisations sont donc difficiles à quantifier.

Les importations de biens manufacturés en provenance des pays émergents effectuées directement par les entreprises industrielles françaises peuvent servir de majorant pour mesurer l'impact des délocalisations parce qu'elles incluent les flux générés par les investissements de délocalisation et la sous-traitance internationale, et que ces importations s'intègrent au processus de production. Mais leur étendue est plus large puisqu'elles ne résultent pas nécessairement de la suppression d'une activité sur le territoire national.

Une manière plus restrictive d'approcher le phénomène consiste à le saisir via les relations stratégiques d'achat hors catalogue que les entreprises industrielles de France entretiennent avec des entreprises dans les pays émergents.

On notera que, même lorsqu'ils sont réalisés dans des pays émergents, la plupart des IDE visent d'abord à desservir de nouveaux marchés et ne peuvent donc être assimilés à des délocalisations. On relèvera, de plus, que les investissements industriels directs dans les pays émergents ne représentent que 4 % des IDE totaux de la France, une part inférieure à celle constatée pour la moyenne de l'UE à 15 (8 %) et les États-Unis.

Le poids des pays émergents dans les importations directes des entreprises industrielles de 20 salariés ou plus est passé de 9,4 % en 1993 à plus de 16 % en 2003. À l'aune d'une telle mesure, l'impact des délocalisations entre 1993 et 2003 serait majoré par 7 points d'importation en dix ans, soit environ 7 milliards d'euros.

Peco : une progression impressionnante

Depuis 1993, trois zones contribuent à l'essentiel des importations directes de l'industrie en provenance des pays émergents : l'Asie hors Japon, les Peco et le Maghreb. Toutefois, des différences notables apparaissent dans leurs évolutions respectives. La plus spectaculaire est la montée en puissance des importations en provenance des Peco, multipliées par 5,5 au cours de cette période, contre 2,5 pour les importations d'Asie ou du Maghreb. Alors qu'ils constituaient moins de 15 % des importations directes de l'industrie française venant des zones émergentes en 1993, les Peco en représentent désormais 30 %. En revanche, le poids relatif de l'Asie fléchit depuis 2000, même si cette zone reste la plus importante (40 %). La Chine se substitue progressivement aux autres pays d'Asie en tant que fournisseur.

Parmi les plus touchés : l'habillement mais aussi les TIC

Les importations des entreprises industrielles provenant des pays émergents sont ciblées sur quelques secteurs très intensifs en main-d'œuvre, dont principalement l'habillement-cuir. Près de 60 % des importations de ce secteur, représentant plus de 20 % de la production, proviennent actuellement des pays de délocalisation. Mais la part de ces pays dans les importations industrielles est forte aussi dans les secteurs industriels des technologies de l'information (TIC) : équipements du foyer (35 %), équipements électriques et électroniques (26 %) et composants (22 %). Ces secteurs ont enregistré une pénétration très importante des importations provenant d'Asie surtout, mais aussi des Peco, ces dix dernières années. Le poids de ces importations dans la production du secteur reste en revanche assez modéré.

À l'exclusion des composants électroniques, dont l'excédent extérieur progresse en volume, ces secteurs sont également identifiés par la méthode proposée par la Banque de France pour cerner l'existence probable de délocalisations. Trois critères sont alors simultanément requis : une hausse des importations plus forte que la demande intérieure sur les 25 dernières années, une dégradation constante du solde extérieur en volume, une diminution de l'emploi relatif dans la branche.

Les entreprises industrielles ayant une relation stratégique d'achat hors catalogue

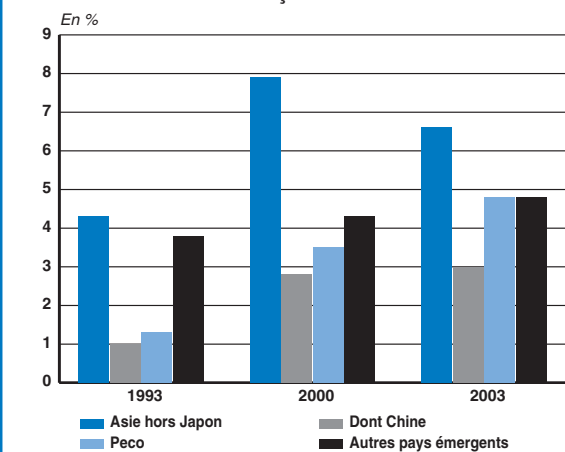
Les relations d'achat hors catalogue, considérées comme stratégiques et réalisées par les entreprises industrielles avec des fournisseurs dans les pays émergents, paraissent appropriées pour servir de base aux évaluations de la sous-traitance internationale avec les pays émergents, entendue au sens large, c'est-à-dire au sens économique et non strictement juridique du terme. Elles sont alors proches de la notion anglo-saxonne (" offshore outsourcing "), en se fondant sur l'idée d'externalisation à l'étranger par le jeu d'une relation

Quel effet économique ?

Au delà de l'appréciation quantitative du phénomène de délocalisation, il faut aussi positionner ses effets économiques. S'agissant d'un mode spécifique de spécialisation internationale, les délocalisations bénéficient aussi au pays de départ via les consommateurs qui profitent de l'abaissement des coûts de production, via les transferts de revenus induits et via l'émergence d'une demande solvable qui peut en retour profiter aux exportations du pays d'origine.

Quant à l'évaluation de l'effet des délocalisations sur l'emploi dans le pays d'origine, au delà de la perte d'emploi immédiate, elle doit prendre en compte ces effets de bouclage macro-économique (exportations additionnelles, emplois créés dans d'autres secteurs...). La situation de référence mérite aussi d'être réfléchie car dans certains cas, la délocalisation d'une partie de l'activité permet à une entreprise de sauvegarder d'autres emplois qui auraient disparu sans le recours à un tel moyen.

G2 - Parts des zones émergentes dans les importations industrielles directes françaises de biens manufacturés*



Sources : Douanes, Sessi

*champ : entreprises industrielles de 20 salariés et plus

T1 - Secteurs d'activité les plus touchés par les importations de produits manufacturés en provenance des pays émergents

Part des importations provenant des pays émergents dans :	les importations industrielles du secteur		
En %	1993	2000	2002
C1 Habillement, cuir	45,6	52,3	56,5
C4 Équip. du foyer	18,2	25,5	34,6
E3 Équip. élect., électronique	10,4	26,8	25,8
F2 Textile	13,9	22,0	25,3
F6 Composants électroniques	11,5	26,2	22,4
Ensemble industrie manufacturière	9,4	15,7	15,8
la production totale du secteur			
En %	1993	2000	2002
C1 Habillement, cuir	10,6	18,2	20,3
C4 Équip. du foyer	3,8	8,2	12,5
E3 Équip. élect., électronique	2,3	7,9	5,7
F2 Textile	2,7	5,8	6,5
F6 Composants électroniques	2,0	9,1	7,4
Ensemble industrie manufacturière	1,3	2,9	2,7

Sources : Douanes, EAE (Sessi)

* Champ : entreprises industrielles de 20 salariés et plus

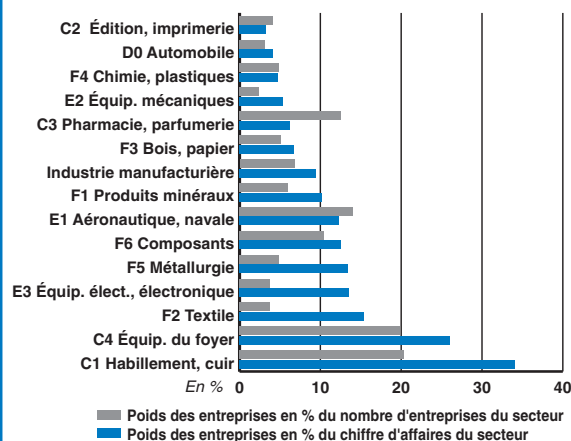
plutôt durable avec un fournisseur. De ce fait, elles peuvent servir à cerner les délocalisations des entreprises industrielles de manière plus restrictive que ne le font les importations industrielles directes en produits manufacturés en provenance des pays émergents.

D'après l'enquête sur les relations entre entreprises réalisée par le Sessi fin 2002-début 2003, 7 % des entreprises de 20 salariés ou plus de l'industrie manufacturière française (hors IAA) sont concernées par de telles relations avec des fournisseurs dans les pays émergents (cf. encadré) et leur poids économique, en termes de chiffre d'affaires, est de l'ordre de 10 % car il ne s'agit pas spécialement de grandes entreprises.

Parmi les secteurs qui ressortent par le poids économique des entreprises ayant une relation stratégique d'achat hors catalogue, se retrouvent en tête l'habillement et l'équipement du foyer. Le textile, les composants, les équipements électriques et électroniques et la métallurgie sont plus modérément présents.

L'estimation du montant des achats hors catalogue concernés par ces relations stratégiques avec les pays émergents est beaucoup plus fragile. Il représenterait une dizaine de milliards d'euros, soit 3 % des achats matériels. Ce montant correspondrait à environ la moitié des importations directes réalisées par les entreprises industrielles en provenance des pays émergents. Une telle répartition est confortée par le fait que, toutes zones confondues, les achats hors catalogue constituent effectivement la moitié des achats des entreprises de l'industrie manufacturière.

G3 - Poids économique en 2002 dans leur secteur des entreprises ayant au moins une relation importante d'achat hors catalogue avec un pays émergent



Source : enquêtes ERIE et EAE (Sessi)

* Champ : industrie manufacturière hors IAA, entreprises de 20 salariés et plus

Échanges industriels par produit

Nouveau recul des échanges en 2003

Entraînés par les biens d'équipement et les biens intermédiaires, les échanges français de produits industriels fléchissent de nouveau en 2003. Toujours largement positif, le solde manufacturier (IAA inclus) diminue de 2,7 milliards d'euros en raison d'un recul plus marqué des exportations que des importations. Toutefois, le dernier trimestre 2003 marque une inflexion de tendance. Les exportations sont en hausse par rapport au dernier trimestre de 2002, principalement les produits de l'industrie automobile et les biens d'équipements. Les importations demeurent en retrait.

La faiblesse de l'investissement productif en Allemagne et en Italie pénalise nos exportations de biens d'équipement, qui baissent de 6,2 %, repli comparable à 2002. Les importations de biens d'équipement se tassent aussi, mais dans une moindre proportion qu'en 2002. Devenu premier constructeur mondial d'avions civils en 2003, EADS a exporté un peu plus d'Airbus qu'en 2002, mais la baisse du dollar entraîne une diminution de la valeur en euros des exportations.

Les échanges de TIC se replient pour la troisième année consécutive. Les exportations sont les plus touchées (- 12 %), à commencer par les produits d'émission et de transmission du son et de l'image. Le déficit du secteur s'amplifie et frôle 6 milliards d'euros.

C'est sur un excédent de 6,6 milliards d'euros que les IAA achèvent l'année 2003, soit 0,1 milliard d'euros de plus qu'en 2002. Les exportations de champagne ont à nouveau progressé. Confrontées à une concurrence accrue des nouveaux pays exportateurs, celles de vins se sont moins bien comportées, surtout vers l'Allemagne.

Globalement modéré, le repli des échanges de biens intermédiaires reste toutefois important pour les produits de l'industrie textile, en particulier les produits filés ou tissés, dont les exportations et importations diminuent respectivement de 10 % et 15 %.

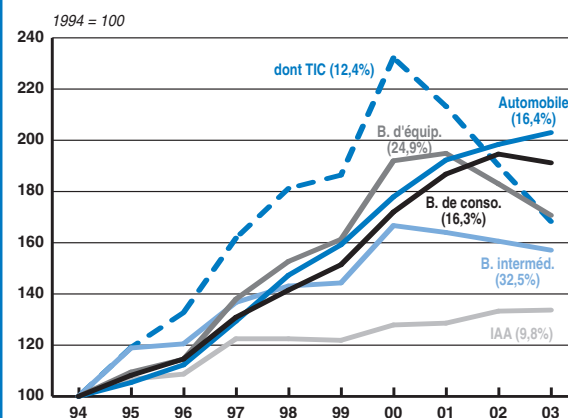
Les biens de consommation touchés à leur tour par la baisse des flux

Après avoir résisté à la tendance générale en 2002, les échanges de biens de consommation se replient à leur tour en 2003. Les biens de l'équipement du foyer et de l'habillement sont les plus touchés, en particulier à l'exportation. La demande des ménages, peu dynamique dans la plupart des pays de la zone euro, et le recul du dollar ont joué en ce sens. Seuls les échanges de produits pharmaceutiques et de parfumerie continuent de progresser, mais à un rythme bien moindre que les années précédentes.

L'automobile résiste mieux

Les échanges de produits de l'industrie automobile sont de nouveau en hausse en 2003 grâce à la poussée des échanges avec l'Asie. Les constructeurs asiatiques gagnent des parts de marché en France et la présence française se renforce en Asie. L'excédent (11,7 milliards d'euros) s'améliore de 0,6 milliard d'euros.

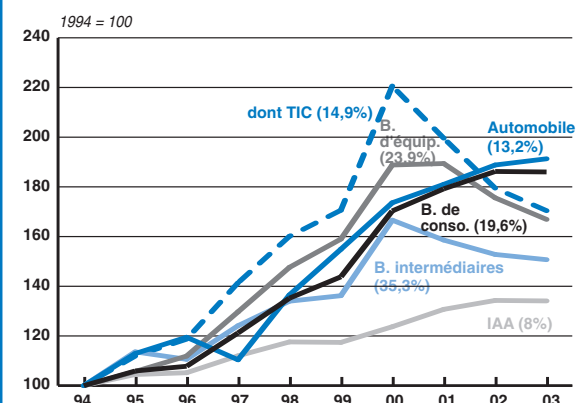
G1 - Évolution des exportations (CAF) par produit



Source : Douanes (juillet 2004)

Note : entre () le poids en 2003 de ces produits dans les échanges de biens

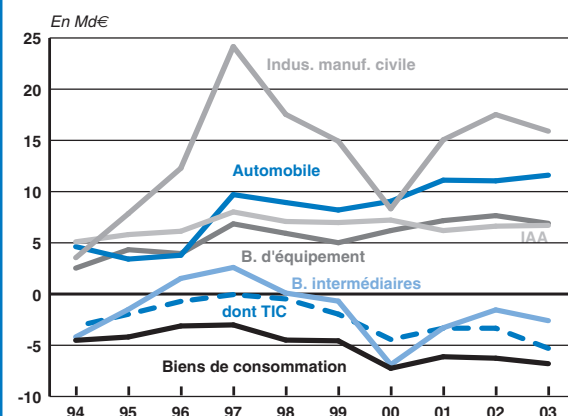
G2 - Évolution des importations (FAB) par produit



Source : Douanes (juillet 2004)

Note : entre () le poids en 2003 de ces produits dans les échanges de biens

G3 - Solde des échanges des différents produits industriels



Source : Douanes (juillet 2004)

Note : industrie manufacturière civile y compris IAA et hors énergie

Commerce extérieur français par produit

		2002			2003			Évolution 03/02		var. solde
		Export (en Md€)	Import (en Md€)	Solde (en Md€)	Export (en Md€)	Import (en Md€)	Solde (en Md€)	Export	Import	(en Md€)
EC	Total biens de consommation	49,7	55,9	-6,2	48,9	55,6	-6,7	-1,6%	-0,5%	-0,5
C1	Habillement-cuir	9,3	16,4	-7,1	9,0	16,3	-7,3	-3,8%	-0,6%	-0,3
C11	Articles d'habillement et fourrures	5,8	11,0	-5,2	5,6	11,0	-5,4	-3,6%	0,1%	-0,2
C12	Cuir, articles de voyage, chaussures	3,4	5,3	-1,8	3,4	5,3	-1,9	-1,9%	0,2%	-0,1
C2	Édition-imprimés	2,0	2,1	-0,1	2,0	2,1	-0,1	-1,5%	0,4%	0,0
C20	Produits de l'édition, imprimés ou reproduits	2,0	2,1	-0,1	2,0	2,1	-0,1	0,2%	0,4%	0,0
C3	Pharmacie-parfum-entretien	24,6	16,3	8,3	25,3	16,4	8,9	2,9%	0,4%	0,6
C31	Produits pharmaceutiques	16,2	13,6	2,6	16,8	13,6	3,2	3,6%	-0,2%	0,6
C32	Savons, parfums et produits d'entretien	8,4	2,7	5,6	8,5	2,8	5,6	1,0%	3,1%	0,0
C4	Équipement du foyer	13,8	21,2	-7,4	12,6	20,8	-8,2	-9,0%	-1,7%	-0,9
C41	Meubles	2,4	4,2	-1,8	2,3	4,3	-2,0	-5,4%	0,6%	-0,2
C42	Bijoux, instruments de musique	1,3	1,5	-0,2	1,0	1,2	-0,2	-18,2%	-16,5%	0,0
C43	Articles de sport, jeux et produits divers	2,5	4,1	-1,5	2,5	3,9	-1,5	-3,2%	-4,0%	0,1
C44	Appareils domestiques	2,1	3,3	-1,2	1,9	3,3	-1,3	-5,4%	0,4%	-0,1
C45	Réception, enregistrement, reproduction	3,9	5,6	-1,7	3,3	5,7	-2,4	-15,0%	2,7%	-0,7
C46	Mat. optique, photographique et d'horlogerie	1,7	2,4	-0,8	1,6	2,3	-0,7	-5,3%	-6,2%	0,1
ED	Total industrie automobile	47,9	37,0	10,9	49,1	37,5	11,6	2,5%	1,5%	0,7
D01	Produits de la construction automobile	33,8	26,4	7,4	35,2	26,2	9,0	4,2%	-0,7%	1,6
D02	Équipements pour automobiles	14,2	10,6	3,6	13,9	11,3	2,6	-2,0%	6,8%	-1,0
EE	Total biens d'équipement	79,5	71,3	8,2	74,6	67,7	6,9	-6,2%	-5,1%	-1,3
E1	Matériel de transport	25,5	15,0	10,5	23,8	13,4	10,4	-6,7%	-10,6%	-0,1
E11	Produits de la construction navale	2,0	1,5	0,5	2,8	1,0	1,8	41,1%	-36,7%	1,4
E12	Matériel ferroviaire roulant	0,8	0,3	0,5	0,7	0,3	0,4	-11,6%	-6,6%	-0,1
E13	Construction aéronautique et spatiale	21,9	11,6	10,4	19,6	10,4	9,2	-10,7%	-9,9%	-1,2
E14	Cycles, motocycles, matériel de transport	0,6	1,5	-0,9	0,7	1,7	-0,9	14,9%	10,7%	-0,1
E2	Équipements mécaniques	28,1	26,7	1,4	27,1	26,2	0,9	-3,6%	-1,9%	-0,5
E21	Éléments en métal pour la construction	0,8	0,9	-0,2	0,7	1,0	-0,3	-12,8%	4,7%	-0,1
E22	Réservoirs, chaudières, chaudronnerie	0,6	0,6	0,0	0,6	0,6	0,0	-0,2%	6,6%	0,0
E23	Équipements mécaniques	8,6	7,6	1,1	8,6	7,6	1,0	-0,1%	0,5%	0,0
E24	Machines d'usage général	7,4	6,6	0,8	7,0	6,4	0,6	-4,8%	-2,6%	-0,2
E25	Machines agricoles	1,3	2,2	-0,9	1,4	2,2	-0,8	4,2%	-0,5%	0,1
E26	Machines-outils	1,5	2,7	-1,1	1,5	2,5	-1,0	-5,7%	-7,4%	0,1
E27	Autres machines d'usage spécifique	7,4	5,9	1,5	7,0	5,6	1,4	-5,4%	-4,6%	-0,1
E28	Armes et munitions	0,3	0,1	0,2	0,3	0,1	0,2	16,1%	4,5%	0,0
E3	Équipement électrique et électronique	25,9	29,7	-3,8	23,6	28,1	-4,5	-8,9%	-5,3%	-0,7
E31	Machines de bureau et matériel informatique	7,7	14,5	-6,8	6,7	13,4	-6,7	-12,6%	-7,4%	0,1
E32	Moteurs, génératrices, transformateurs élect.	3,0	2,5	0,5	2,9	2,3	0,6	-2,9%	-7,1%	0,1
E33	Émission et transmission du son et de l'image	7,0	4,4	2,6	5,4	4,0	1,4	-23,1%	-9,0%	-1,2
E34	Matériel médicochirurgical et d'orthopédie	3,4	3,8	-0,4	3,6	3,9	-0,4	4,4%	4,1%	0,0
E35	Matériel de mesure et de contrôle	4,5	4,4	0,1	4,8	4,4	0,4	6,0%	-1,0%	0,3
EF	Total biens intermédiaires	99,5	101,3	-1,7	97,3	99,9	-2,6	-2,2%	-1,3%	-0,9
F1	Produits minéraux	5,7	6,8	-1,0	5,4	6,6	-1,2	-5,3%	-2,5%	-0,1
F11	Minerais métalliques	0,0	0,8	-0,8	0,0	0,8	-0,7	-7,7%	-6,0%	0,0
F12	Produits divers des industries extractives	0,6	0,6	0,0	0,6	0,6	0,0	-2,9%	-5,1%	0,0
F13	Verre et articles en verre	2,8	2,3	0,6	2,7	2,2	0,5	-3,4%	-4,0%	0,0
F14	Prod. céramiques, matériaux de construction	2,2	3,0	-0,8	2,1	3,0	-0,9	-5,7%	-0,9%	-0,1
F2	Prod. industrie textile	7,2	8,3	-1,1	6,9	8,0	-1,1	-4,3%	-4,0%	0,0
F21	Produits filés, tissés ou ennoblis	3,7	2,7	1,1	3,4	2,3	1,1	-10,1%	-14,6%	0,0
F22	Articles et produits textiles	2,3	2,9	-0,6	2,3	2,9	-0,7	-1,0%	1,7%	-0,1

Commerce extérieur français par produit

		2002			2003			Évolution 03/02		var. solde
		Export (en Md€)	Import (en Md€)	Solde (en Md€)	Export (en Md€)	Import (en Md€)	Solde (en Md€)	Export	Import	(en Md€)
F23	Étoffes et articles à maille	1,2	2,6	-1,4	1,2	2,6	-1,4	-2,8%	0,3%	0,0
F3	Produits en bois, papiers, cartons	8,3	11,2	-2,9	8,2	11,2	-3,0	-1,6%	0,0%	-0,1
F31	Produits du travail du bois	1,9	2,7	-0,8	1,9	2,8	-0,9	-2,4%	2,0%	-0,1
F32	Pâte à papier, papiers et cartons	4,6	6,1	-1,5	4,6	5,8	-1,2	-0,7%	-5,6%	0,3
F33	Articles en papier ou en carton	1,8	2,5	-0,7	1,7	2,6	-0,8	-3,7%	2,0%	-0,1
F4	Chimie-caoutchouc-plastique	37,6	36,9	0,6	37,2	37,2	0,0	-0,9%	0,7%	-0,6
F41	Produits de la chimie minérale	2,8	3,6	-0,8	2,5	3,7	-1,2	-9,8%	2,7%	-0,4
F42	Produits de la chimie organique	14,9	13,4	1,6	14,8	13,5	1,3	-0,7%	1,0%	-0,2
F43	Produits de la parachimie	9,7	8,7	1,0	9,6	8,5	1,2	-0,9%	-2,6%	0,1
F44	Fibres artificielles ou synthétiques	0,6	1,0	-0,4	0,6	0,9	-0,4	-8,6%	-8,2%	0,0
F45	Produits en caoutchouc	3,9	2,8	1,1	4,1	3,0	1,1	3,7%	5,7%	0,0
F46	Produits en matières plastiques	5,6	7,4	-1,8	5,6	7,5	-1,9	0,7%	1,3%	-0,1
F5	Métaux-Prod. métalliques	22,8	22,3	0,5	22,6	22,0	0,6	-0,7%	-1,1%	0,1
F51	Prod. sidérurgique et 1ère transformation	11,0	8,9	2,1	11,2	9,1	2,1	1,5%	1,5%	0,0
F52	Métaux non ferreux	5,7	6,7	-1,0	5,4	6,3	-0,9	-5,3%	-6,3%	0,1
F55	Produits métalliques	6,1	6,6	-0,5	6,0	6,6	-0,6	-1,4%	0,1%	-0,1
F6	Composants	18,0	15,6	2,4	16,9	14,8	2,1	-6,5%	-5,1%	-0,4
F61	Matériel électrique	11,3	8,9	2,3	10,8	9,2	1,6	-4,1%	2,9%	-0,7
F62	Composants électroniques	6,8	6,7	0,1	6,1	5,6	0,5	-10,6%	-15,7%	0,3
Total production manufacturière hors IAA		276,6	265,5	10,9	269,9	260,7	9,2	-2,4%	-1,8%	-1,7
EB	Total industrie agroalimentaire	29,2	22,6	6,6	29,3	22,6	6,7	0,3%	-0,2%	0,1
Total industrie civile y c. IAA		305,8	288,1	17,5	299,2	283,3	15,9	-2,2%	-1,7%	-1,6
EG	Total énergie	9,4	31,0	-21,6	9,6	32,3	-22,7	1,7%	4,3%	-1,2
G1	Combustibles	6,2	30,6	-24,4	6,8	31,7	-24,9	9,7%	3,7%	-0,5
G2	Eau-gaz-électricité	3,2	0,4	2,8	2,8	0,6	2,2	-13,2%	46,4%	-0,6
EA	Total agriculture	10,4	8,6	1,8	10,5	8,8	1,7	1,1%	2,0%	-0,1
EZ	Divers	1,4	1,7	-0,3	1,5	1,7	-0,2	2,8%	-4,8%	0,1
Total CAF-FAB hors mat. militaire		327,0	329,4	-2,4	320,7	326,1	-5,4	-1,9%	-1,0%	-3,0
Total matériel militaire		3,2	0,7	2,5	2,4	0,7	1,7	-24,4%	6,6%	-0,8
Total FAB - FAB y c. mat. militaire		330,7	324,3	6,4	323,7	321,5	2,2	-2,1%	-0,9%	-4,2

Les parts de marché industrielles de la France

Gain en valeur, recul en volume

Comme en 2002, les parts de marché manufacturières de la France par rapport aux 24 pays de l'OCDE augmentent de 0,1 point en valeur en 2003. L'appréciation de l'euro par rapport aux principales devises a joué en ce sens en augmentant mécaniquement le poids en valeur des échanges intra européens. Entamée en 2002, la baisse en volume des parts de marché de la France s'accélère en 2003 (-0,4 point par rapport aux 24 pays de l'OCDE), effaçant les progrès réalisés depuis 1998. L'inversion de tendance des parts de marché suit de près celle du taux de change. La compétitivité des exportations françaises est sensiblement réduite par la remontée du cours de l'euro depuis le début de 2002. L'effort sur marge consenti par les exportateurs en 2002 a permis dans un premier temps de limiter le fléchissement de la compétitivité prix et des parts de marché de la France. En 2003, le nouvel effort sur marge n'a pas suffi pour compenser la nouvelle et forte hausse de l'euro.

L'Allemagne fait mieux que la France

Soumise à la même contrainte monétaire, l'Allemagne parvient à augmenter ses parts de marché en volume depuis 2001, même si une inflexion à la baisse apparaît au second semestre 2003. Cette avancée allemande s'appuierait sur la compétitivité hors prix, passant par une élévation de la qualité des produits et dans une moindre mesure de la compétitivité-prix.

Hors les pays d'Europe de l'Est, les exportations françaises de produits manufacturés ont baissé ou peu progressé entre 1998 et 2002 dans les zones à forte demande, contrairement aux exportations allemandes qui parviennent à peu près à y maintenir leur part de marché.

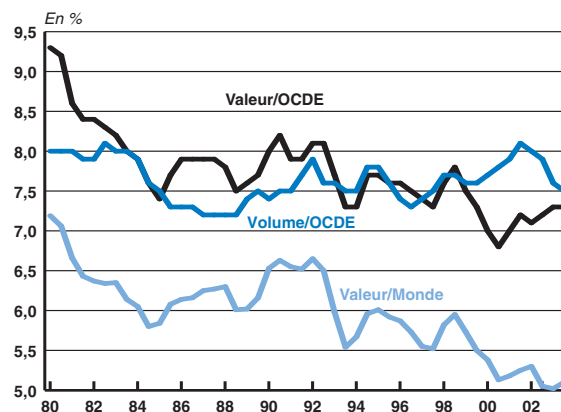
OCDE : excédent en chute libre

Au niveau mondial, les principaux bénéficiaires dans la redistribution des parts de marché sont les nouveaux pays industrialisés d'Asie et surtout la Chine, dont l'essor est quasiment ininterrompu depuis une quinzaine d'années. Dans ce contexte, la part en valeur des exportations de produits manufacturés des 24 pays de l'OCDE recule graduellement. De nouveau en repli, l'excédent des pays de l'OCDE sur les nouveaux pays industrialisés atteint 26 milliards de dollars en 2002, dix fois moins qu'en 1995. Un recul imputable surtout à l'Alena, États-Unis en tête, et dans une moindre mesure au Japon et aux pays de la zone euro qui conservent néanmoins un excédent manufacturier de 88 milliards de dollars hors OCDE.

Parts de marché à l'exportation

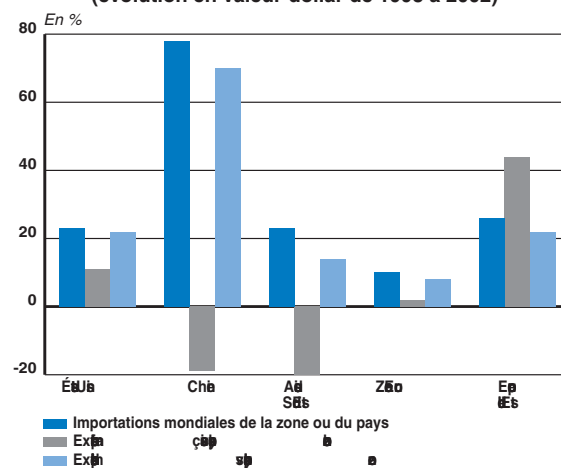
Les parts de marché totales de la France mesurent le poids des exportations françaises dans les exportations mondiales. Les parts de marché relatives par rapport aux 24 pays de l'OCDE mesurent le poids des exportations de l'industrie manufacturière de la France dans celle des 24 pays de l'OCDE. Elles comparent donc la performance à l'exportation de la France par rapport à ce groupe de pays (États-Unis, Canada, Mexique, Japon, Corée, France, Allemagne, Italie, Espagne, Belgique, Luxembourg, Pays-Bas, Royaume-Uni, Irlande, Autriche, Suède, Finlande, Danemark, Grèce, Norvège, Suisse, Turquie, Australie et Nouvelle-Zélande).

G1 - Parts de marché industrielles de la France par rapport aux 24 pays de l'OCDE et au monde



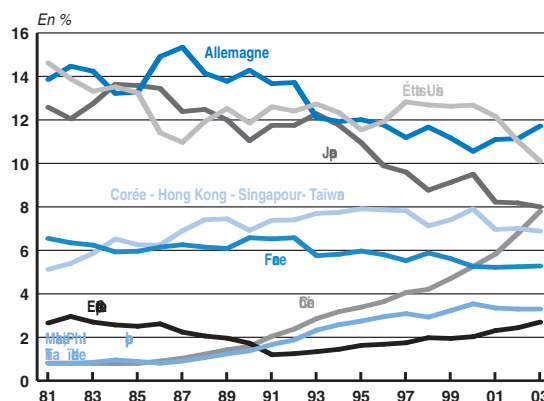
Sources : Direction de la Prévision et Chelem

G2 - Exportations industrielles françaises et allemandes (évolution en valeur-dollar de 1998 à 2002)



Source : Chelem, calculs Sessi

G3 - Parts de marché mondiales



Sources : Chelem, actualisation DP et calcul Sessi

Champ : produits manufacturiers hors IAA

Parts de marché françaises par secteurs

Des points forts : automobile, aéronautique, pharmacie

En 2002, la France détenait 5,4 % du marché à l'exportation des produits manufacturés incluant les IAA, ce qui la positionnait au cinquième rang mondial, derrière l'Allemagne, les États-Unis, le Japon et la Chine. La France se situe en bonne position sur le marché mondial dans le domaine des transports (automobile, équipement automobile, aéronautique), de la pharmacie, mais aussi des boissons, des parfums et cosmétiques ou encore de la sidérurgie, du matériel de BTP et des moteurs. Les parts de marché françaises à l'exportation sont particulièrement élevées dans les secteurs aéronautiques (13,3 %) et pharmaceutiques (9,7 %) mais tendent à fléchir ces dernières années. C'est une tendance que l'on retrouve dans la plupart des secteurs, compte tenu, entre autres, de la montée en puissance de nouveaux acteurs sur le marché mondial. Toutefois, l'automobile y échappe, la France améliore même légèrement sa position relative sur le marché mondial au cours des dernières années. Le matériel de BTP et l'équipement automobile parviennent à maintenir les leurs.

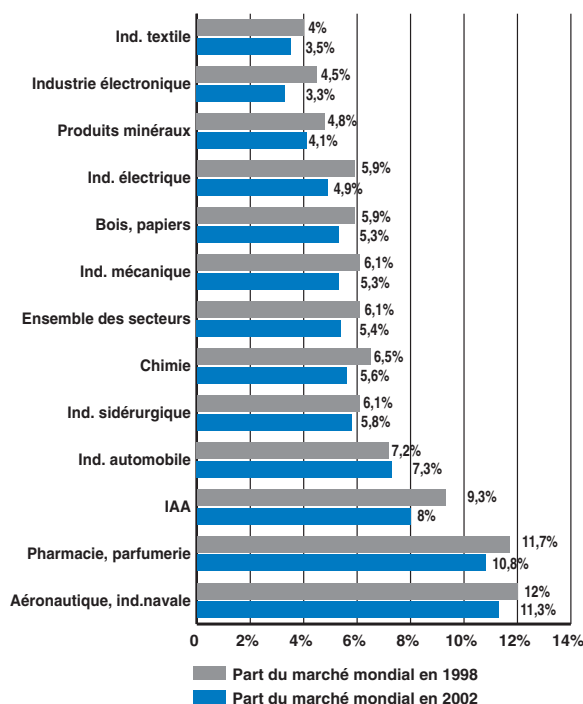
Une présence limitée sur des marchés à fort potentiel de croissance

Sur les marchés de l'industrie électrique et surtout de l'industrie électronique, potentiellement les plus porteurs de croissance, les parts de marché à l'exportation détenues par la France s'avèrent plutôt faibles. Elles restent un peu inférieures à la moyenne tous secteurs dans les matériels de télécommunication (4,6 %), même si elles ont cru sur les dix dernières années (3,7 % en 1992). De même, elles sont relativement faibles dans les matériels électriques et l'électroménager. Elles le sont encore plus dans les composants électroniques (2,8 %), l'électronique grand public (2,7 %) et le matériel informatique (2,3 %). Dans ces trois derniers secteurs, la position relative française s'est beaucoup dégradée au cours des dernières années, les exportations françaises affichant un recul conséquent de 1998 à 2002 alors que la demande mondiale progressait. La situation est à peine meilleure dans les machines outils, secteur qui devrait bénéficier du développement économique des pays émergents, dont la Chine.

Un positionnement sectoriel a priori défavorable pour le futur

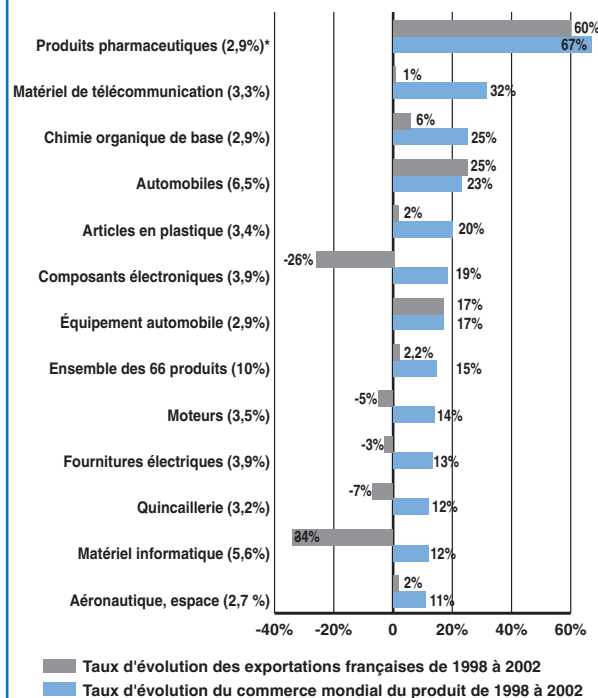
Le fait que les exportations françaises soient dans l'ensemble mieux positionnées dans les filières à croissance potentielle moyenne ou modérée que dans celles qui devraient bénéficier à l'avenir d'une forte expansion entraîne un effritement progressif de la part de marché global de la France. La part croissante prise par les pays émergents dans les échanges mondiaux accentue l'ampleur du phénomène. Ainsi, entre 1993 et 2002, la part de la Chine dans les exportations mondiales de produits industriels est progressivement passée de 3 % à 6,8 %.

G1 - Évolution 1998-2002 de la part française de marché mondiale par secteur manufacturier (valeur dollar)



Source : Cepii, données Chelem, Sessi

G2 - Évolution 1998-2002 du commerce mondial et des exportations françaises pour les 12 principaux produits échangés dans le monde (valeur dollar)



Source : Cepii, données Chelem, Sessi

* Part dans le commerce mondial tous produits (66 au total) en 2002

Les effets de la hausse de l'euro sur les secteurs industriels

Euro : une remontée de 40 % en deux ans par rapport au dollar...

À 1,24 dollar pendant les quatre premiers mois 2004, le cours moyen de l'euro demeure peu éloigné du cours moyen écu/euro relevé sur la période 1978-2003 (1,1 dollar pour un euro). Toutefois, ce cours s'inscrit en hausse de 40 % par rapport aux quatre premiers mois de 2002. D'autres devises de la zone asiatique ou d'Amérique du Sud ainsi que la livre anglaise se sont également dépréciées à des degrés variables vis-à-vis de l'euro depuis 2002. Des fluctuations d'une telle ampleur ont inévitablement des répercussions négatives sur la compétitivité des entreprises de la zone euro, même après compression des marges. Elles perdent des parts de marché tant à l'exportation que sur leur marché intérieur où les biens étrangers, moins chers, accentuent leur pénétration. L'ampleur persistante du déficit extérieur américain, accompagnée d'un retour au déficit budgétaire, peuvent faire craindre un cours de l'euro plus élevé à moyen terme et des pertes de compétitivité aggravées par le faible ajustement des monnaies asiatiques.

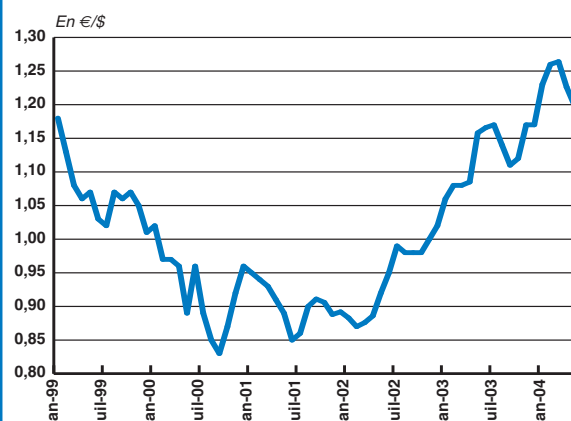
...qui produit des effets variables selon les secteurs d'activité et les pays

Les effets de la hausse de l'euro s'exercent d'autant plus sur un secteur d'activité que celui-ci est exposé à la concurrence de la zone dollar. Les secteurs de l'informatique, de l'aéronautique, de l'industrie du jouet, du cuir et de la chaussure sont parmi les plus exposés. La pression extérieure affecte plus ou moins les secteurs selon leur degré de concentration, la segmentation et la différenciation des produits, facteurs qui déterminent la sensibilité à la concurrence par les prix. Sur ce plan, les industries des machines mécaniques et électriques, des produits alimentaires et du bois sont parmi les plus vulnérables de la zone euro.

L'effet combiné de l'exposition à la zone dollar et de l'élasticité-prix détermine finalement la sensibilité des parts de marché aux fluctuations monétaires. Cet effet est particulièrement fort dans la mécanique, où une dépréciation de 10 % du dollar par rapport à l'euro engendre une baisse de 10 % de la part de marché de la zone euro en zone dollar et une hausse de 12 % de la part de la zone dollar dans les importations de la zone euro (cf. tableau T1). Les équipements de transport, les machines électriques et l'agroalimentaire sont aussi très sensibles aux variations monétaires.

Le degré d'exposition de chaque pays de la zone euro à la concurrence dollar dépend de la répartition géographique de ses échanges et de sa spécialisation sectorielle. À ce titre, ce sont les pays du Nord (Irlande, Finlande, Pays-Bas) qui apparaissent comme les plus exposés tandis que les pays du Sud (France, Espagne, Grèce, Portugal) et l'Autriche le sont moins, l'Allemagne et l'Italie se situant dans la moyenne.

G1 - Évolution de la parité euro-dollar depuis janvier 1999



Source : Banque de France

T1 - La sensibilité des parts de marché des zones d'influence euro et dollar à une dépréciation de 10 % du dollar

	Parts de marché		Elasticité-prix		Variation des parts de marché	
	Zone dollar sur sphère euro*	Sphère euro sur zone dollar*	Importation	Exportation	Zone dollar sur sphère euro*	Sphère euro sur zone dollar*
Alimentation	2,4	1,1	-1,01	0,24	0,24	-0,03
Textile-habille	10,5	2,2	-0,46	-0,29	0,48	0,06
Cuir chaussures	21,8	10,7	-0,08	-0,50	0,18	0,54
Bois et meubles	2,3	0,7	-0,42	0,10	0,10	0,0
Papier et imprimerie	1,9	1,2	-1,05	0,40	0,20	-0,05
Chimie	4,3	0,8	-0,79	0,55	0,34	-0,23
Caoutchouc-plastique	5,0	4,1	-0,85	0,47	0,42	-0,13
Machines mécaniques	4,3	9,1	-1,21	1,07	0,52	-0,97
Machines électriques	14,1	4,4	-1,03	0,34	1,45	-0,15
Équip. de transport	4,8	4,1	-0,68	2,45	0,33	-1,01

Source : Cepii, données ONUDI et CEPII Chelem

* voir l'encadré "zone dollar et sphère euro"

Zone dollar et sphère euro

La " zone dollar " peut se définir comme la zone – plus large que les États-Unis – au sein de laquelle les monnaies évoluent dans le sillage du dollar. Elle regroupe la plupart des pays de l'Asie de l'Est et de l'Amérique latine. La zone dollar peut s'opposer à la " sphère d'influence de l'euro ", qui recouvre toute l'Union européenne à 15 ainsi que les pays d'Europe de l'Est, hors la Russie. Le Royaume-Uni est usuellement considéré comme faisant partie de la zone d'influence de l'euro. Sa non intégration à la zone d'influence de l'euro n'aurait de toute façon qu'un faible impact sur les résultats.

Les coûts salariaux horaires

Avantage de change aux pays hors zone euro

Pour les pays extérieurs à la zone euro, dans un contexte d'inflation faible depuis plusieurs années, les fluctuations de taux de change sont la principale source de variation des coûts salariaux horaires exprimés en euros.

La baisse du dollar depuis 2002 a conduit à un recul du coût salarial horaire américain en euros dans l'industrie manufacturière. Depuis le point haut du premier trimestre 2002, le repli a atteint 21 % fin 2003, contre une hausse de 7 % du coût exprimé en dollar.

La baisse du yen, du printemps 2001 au printemps 2003, et la déflation rampante au Japon ont fortement comprimé les coûts salariaux horaires japonais des ouvriers de l'industrie manufacturière exprimés en euros. Au second semestre 2003, les coûts se sont toutefois redressés.

Les coûts salariaux horaires britanniques exprimés en euros ne progressaient que très lentement depuis 2001 dans l'industrie manufacturière. En 2003, l'avantage de ce pays s'accroît, malgré une remontée des coûts au second semestre.

Évolution un peu plus rapide en France au sein de la zone euro

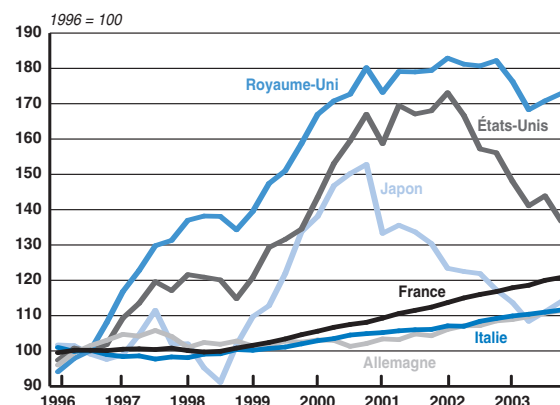
Les évolutions des coûts salariaux horaires dans l'industrie manufacturière sont beaucoup plus serrées au sein de la zone euro. Depuis 1998, compte tenu de la réduction de la durée du travail et malgré les accords de modération salariale, les coûts français évoluent un peu plus rapidement que les coûts allemands et italiens. Au cours de l'année 2003, les coûts salariaux horaires ont progressé de 3,5 % en France, contre 2,7 % en Italie et 2,2 % en Allemagne.

Les coûts français un peu supérieurs à la moyenne européenne

Les coûts salariaux horaires dans l'industrie manufacturière en France sont proches de ceux des autres grands pays européens. Ils les dépassent cependant un peu. La hiérarchie entre les grands pays européens se maintient depuis les années 2000 : l'Italie a les coûts horaires les plus faibles et l'Allemagne les plus élevés. La France se situe à mi-chemin. Les pays du Sud ont des coûts nettement inférieurs.

Un ouvrier japonais ou américain de l'industrie manufacturière coûte moins par heure travaillée qu'un salarié français ou même italien moyen. Face à ces écarts de coûts, les écarts de productivité du travail sont importants.

G1 - Évolution des coûts salariaux horaires en euros dans l'industrie manufacturière*



Sources : pays européens : Eurostat New chronos et actualisation Sessi ; Japon et États-Unis Bureau of Labour statistics (BLS) et actualisation Sessi

*y compris charges sociales

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)

Année	1996	2000	2003 4 ^e trimestre
États-Unis (ouvriers)	13,9	21,4	18,9
Japon (ouvriers)	16,4	24,1	18,7
Allemagne	27,4	28,5	30,8
France	22,4	24,0	27,2
Italie	17,8	18,3	21,4
Royaume-Uni	13,8	23,5	23,6
Espagne	15,0	15,1	17,8
Portugal		6,9	7,7

Sources : pays européens : Eurostat et actualisation Sessi ; Japon et États-Unis : BLS et actualisation Sessi

Productivité et coût salarial unitaire

Des gains de productivité soutenus en 2003

En France, reprise de l'activité industrielle et recul de l'emploi

La valeur ajoutée de l'industrie manufacturière a progressé légèrement en glissement annuel en 2003 (+ 1,3 %) ; l'emploi direct a diminué et la productivité horaire hors intérim, corrigée des biais de décompte de la durée du travail (cf. premier encadré page suivante), a augmenté de 4,7 % (cf. T1). En 2002, la valeur ajoutée avait été presque stable (+ 0,5 %) et la productivité horaire du travail avait crû de 4,2 %.

Au cours de ces deux années, la prise en compte de l'intérim a eu très peu d'impact sur l'évolution de la productivité par personne. À 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. second encadré). À moyen terme, l'intérim a en revanche peu d'impact.

Aux États-Unis, poursuite de la croissance de la production industrielle

En 2003, la production manufacturière a augmenté modérément aux États-Unis (+ 1,7 % en glissement annuel) et les gains de productivité horaire, mesurée par le rapport entre la production et le nombre d'heures de travail (cf. note de T2), ont atteint 5,6 % en glissement annuel. En 2002, la productivité horaire avait progressé de 6 % pour une production en hausse de 1,2 %.

1995-2000 : avantage américain

Entre 1995 et 2000, la croissance américaine s'était 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 (cf. T2). Mais, en France, à la différence des États-Unis, les progrès de la productivité horaire du travail avaient accompagné une réduction de la durée du travail.

Le retournement de conjoncture, qui a frappé les grands pays à partir de la fin de 2000, a entraîné partout un ralentissement de la productivité en 2001, sauf au Royaume-Uni. Dans ce pays, la baisse du volume d'heures travaillées s'est accélérée. En 2002, la productivité horaire a décéléré au Royaume-Uni, la conjoncture se dégradant nettement.

Recul des coûts salariaux unitaires en France en 2003

Avec une productivité par personne en progression de 4,5 % en un an dans l'industrie manufacturière, les coûts salariaux unitaires hors intérim ont baissé de 1,9 % en glissement en 2003. La prise en compte de l'intérim n'affecte guère ces résultats.

T1 – Évolution de la productivité horaire du travail hors intérim dans l'industrie manufacturière en France (du 4^{ème} trimestre n-1 au 4^{ème} trimestre n, en %)

	2001	2002	2003
Valeur ajoutée	- 1,3	0,5	1,3
Productivité par personne hors intérim	- 1,4	3,4	4,5
Réduction de la durée du travail*	- 1,6	- 0,8	- 0,3
Correction temps partiel	- 0,0	0,1	0,0
Productivité horaire**	0,3	4,2	4,7

Sources : Insee - comptes trimestriels ; Dares - enquête Acemo

* la durée du travail est calculée par l'Insee en tenant compte des modifications de son décompte ainsi que des entreprises de moins de dix salariés.

** sur la base de la durée du travail corrigée.

T2 - Évolution de la productivité horaire du travail dans l'industrie manufacturière (moy. ann., en %)

	1985-1990	1990-1995	1995-2000	2000-2001	2001-2002
États-Unis	2,4	3,3	4,5	0,4	9,2
Japon	4,3	3,3	4,1	-0,1	2,7
France	3,3	4,0	4,6	3,4	2,7
Allemagne*	2,1*	2,4*	2,5	0,6	2,5
Royaume-Uni	4,6	3,6	2,7	3,7	1,0

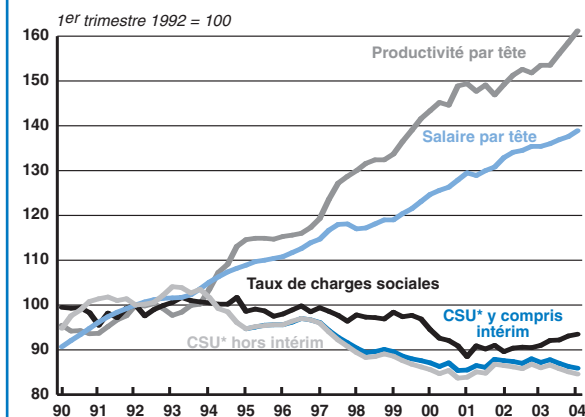
Source : BLS, mars 2004

(*) 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.

Le second, utilisé dans ce tableau, plus proche de la valeur ajoutée, sert aux comparaisons internationales.

G1 - Le coût salarial unitaire et ses composantes dans l'industrie manufacturière française



Sources : Insee - comptes trimestriels, Dares et calculs Sessi

* Coût salarial unitaire

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.

Or, les séries de durée du travail utilisées dans les statistiques internationales de coût horaire du travail et de productivité horaire prennent mal en compte ces phénomènes. Elles surestiment, jusqu'au début des années 2000, 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 constatées depuis 1998. Ces biais dans le décompte de la durée du travail n'ont donc pas d'impact sur le coût salarial par unité produite qui permet d'apprécier la compétitivité-coût. Cette durée du travail est le nombre d'heures conventionnel affiché dans l'établissement et mesuré par l'enquête Acemo. Sont ainsi édulés 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 dix 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.

L'Insee publie désormais des séries de durée du travail qui tiennent compte des modifications de son décompte ainsi que des entreprises de moins de dix salariés.

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 services 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. L'emploi intérimaire avait supporté l'essentiel de l'ajustement des effectifs, ce qui avait permis de limiter la baisse de la productivité par personne à - 0,5 % dans l'industrie manufacturière, intérim compris, contre - 1,4 % hors intérim. En 2002 et 2003, l'intérim évolue modérément ; représentant une faible part de l'emploi, sa prise en compte affecte donc 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. Depuis 1995, l'intérim industriel s'est beaucoup développé en France. Pourtant, sa prise en compte n'amènerait à réviser que de + 1,4 % l'évolution du coût unitaire dans l'industrie manufacturière entre le 1er trimestre 1995 et le 1er trimestre 2004 (cf. G1). La dérive est donc faible.

L'ampleur du recours à l'intérim et sa gestion au cours des cycles économiques varient selon les pays, ce qui, en principe, limite la validité des comparaisons de productivité, car on compare 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

En %, du 4^{ème} trimestre n-1 au 4^{ème} trimestre n

	2001	2002	2003
Valeur ajoutée (VA)	-1,3	0,5	1,3
Productivité par tête hors intérim	-1,4	3,4	4,5
VA + Coût salarial de l'intérim	-2,1	0,7	1,2
Effectifs de la branche y c. intérim	-1,6	-2,4	-3,1
Productivité par tête y c. intérim	-0,5	3,2	4,4

Sources : Insee et Dares

Note : dans les comptes nationaux, le coût salarial de l'intérim est une consommation intermédiaire de la branche utilisatrice. Afin de calculer une productivité du travail incluant l'intérim, on intègre le coût salarial des intérimaires travaillant dans l'industrie manufacturière au numérateur, et l'emploi d'intérim de la branche au dénominateur.

Compétitivité-coût, prix et marges

Nouveau repli de 5 % en 2003

Depuis 2002, la compétitivité-coût de la France s'érode. Après avoir fléchi de 1,1 % en moyenne annuelle en 2002, la compétitivité-coût française cède près de 5 % en 2003, pour l'essentiel au cours du premier semestre. Ce nouveau recul est lié à l'évolution des parités monétaires, le différentiel d'évolution de coûts salariaux unitaires demeurant légèrement favorable à la France. Malgré ce repli, la compétitivité-coût des entreprises françaises demeure encore supérieure de dix points fin 2003 à sa moyenne des vingt dernières années. Par rapport aux 24 pays de l'OCDE, la compétitivité-coût (cf. encadré) de l'industrie manufacturière française s'est notablement améliorée depuis le début des années quatre-vingt. Cette évolution favorable est liée à la bonne orientation du différentiel de coûts salariaux unitaires.

La compétitivité-prix de la France connaît en 2003 une évolution comparable à celle de sa compétitivité-coût (- 5 %). La nouvelle appréciation de l'euro en 2003 a été trop importante pour que les baisses de prix consenties par les exportateurs français puissent la compenser. Tout en dépassant encore sa moyenne de longue période, la compétitivité-prix de la France n'en est plus très éloignée (+ 2,2 points fin 2003).

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.

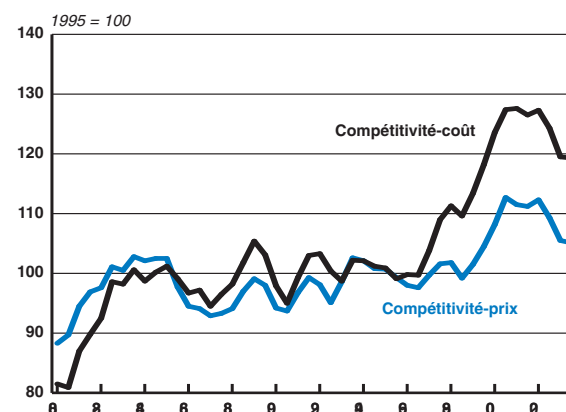
Le poids donné à chacun des partenaires mesure la concurrence exercée par celui-ci sur chacun des marchés d'exportation de la France. Il prend en compte l'importance du marché pour la France et la part détenue par le concurrent sur ce marché.

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 Peco 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.

À l'importation, la compétitivité-prix se dégrade

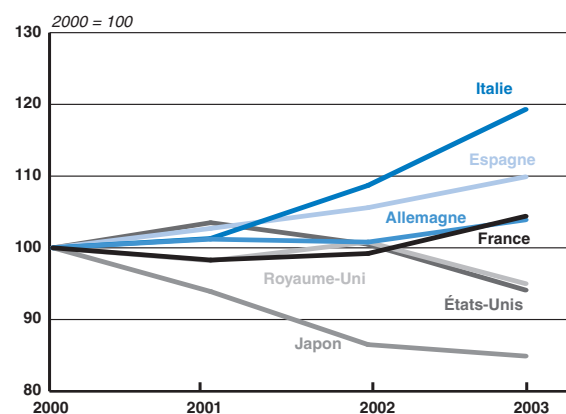
À l'importation, la compétitivité-prix française, mesurée par le rapport des prix d'importation aux prix de production, baisse tendanciellement depuis 1985. Des inflexions apparaissent, souvent liées à l'évolution des parités monétaires. La compétitivité-prix a ainsi évolué au dessus de la tendance de fin 1996 à mi-2001, période de hausse du dollar. Puis elle s'est dégradée, dans la foulée du dollar, pour évoluer de nouveau sous la tendance. Corrigée de la tendance, la compétitivité-prix s'est dégradée de 6 % de fin 2000 à fin 2003. Il en résulte une érosion de la compétitivité sur le marché intérieur. En 2003, les importations de biens de consommation ont progressé de 2,3 % en volume alors que fléchissait la valeur ajoutée en volume des producteurs français de biens de consommation.

G1- France : Compétitivité-coût et prix par rapport aux 24 pays de l'OCDE



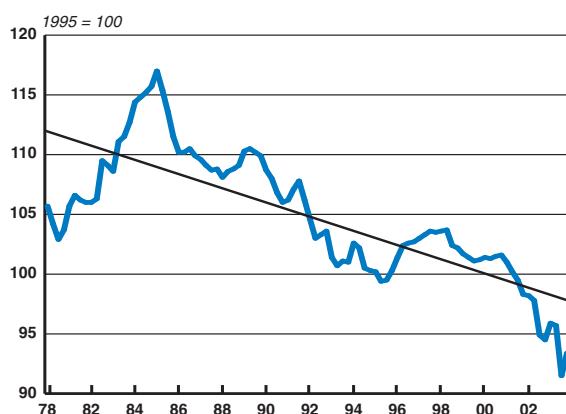
Source : Direction de la Prévision, mai 2004

G2 - Évolutions des coûts salariaux par unité produite de la France et de ses principaux concurrents



Source : OCDE, Insee, septembre 2004

G3 - France : Prix d'importation/prix de production



Source : Insee, comptes trimestriels, mai 2004

La compétitivité hors prix : qualité et image des produits français

La compétitivité hors prix recouvre des facteurs tels que la qualité, le contenu en innovation, l'ergonomie et le design des produits offerts. Au-delà des prix, ces facteurs constituent désormais un critère déterminant au moment de l'acte d'achat.

Biens intermédiaires et d'équipement : une bonne position hors prix

L'image hors prix des biens intermédiaires et des biens d'équipement français reste bonne, proche de celle des produits américains et japonais, derrière celle des produits allemands. Telle est la conclusion principale de l'enquête de fin 2003, du Centre d'observation économique (COE), concernant les biens intermédiaires et d'équipement, qui occupent une part prédominante dans les exportations françaises (cf. encadré ci-contre).

L'amélioration de l'image des services...

Parmi les différents aspects hors prix, les réseaux de distribution (efficacité des services et brièveté des délais de distribution) sont plus appréciés que les critères intrinsèques au produit tels que la qualité, l'ergonomie-design ou le contenu en innovation technologique. En termes de réseaux de distribution, l'image des produits français se situe juste derrière celle des produits allemands, référence en la matière. De plus, les enquêtes successives montrent que l'image des délais de livraison et des critères relatifs aux services était considérée comme un point faible il y a quelques années.

...mais l'image du contenu en innovation technologique est en retrait

Le critère hors prix qui recueille l'image la moins favorable est le contenu en innovation technologique. L'image du contenu en innovation des produits français est nettement en retrait par rapport aux produits allemands, japonais et américains. Ce constat apparaît de façon récurrente.

Bonne position des biens intermédiaires...

Les produits français sont nettement mieux positionnés dans les biens intermédiaires que dans les biens d'équipement mécanique et électrique. Dans les biens intermédiaires, les produits français se situent juste derrière les produits allemands pour les aspects hors prix. Mais leurs prix sont jugés élevés, au niveau de ceux des américains.

...mais dégradation du rapport qualité-prix

Entre 2001 et 2003, les produits français sont ceux dont l'image-prix se détériore le plus fortement. Ils sont jugés désormais comme les plus chers de la zone euro, au niveau des produits belges et allemands.

Par conséquent, le ratio qualité-prix des produits français s'infléchit par rapport à l'enquête précédente, se situant désormais dans la moyenne des pays.

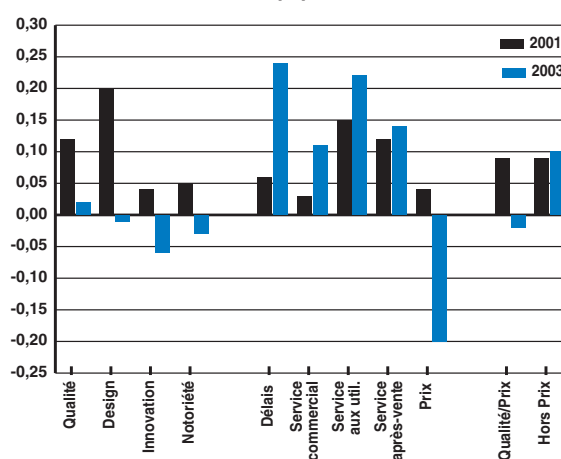
Enquête COE sur l'image des produits européens

Depuis 1990, le COE mène chaque année une enquête auprès des importateurs de six pays européens (France, Allemagne, Italie, Royaume-Uni, Belgique et Espagne) sur l'image compétitive des produits importés en termes de prix et de critères hors prix.

L'enquête porte alternativement sur les biens de consommation (années paires) et les biens intermédiaires et d'équipement (années impaires).

Sur chacun des six marchés, les importateurs enquêtés évaluent si le produit, sous ses différents aspects, est mieux, aussi bien ou moins bien placé que l'ensemble des produits présents sur leur marché (y compris les biens nationaux). Entre 1999 et 2001, les produits américains, japonais et d'Asie en développement ont été incorporés dans la comparaison. En 2003, l'enquête a été étendue aux pays d'Europe centrale et orientale.

G1 - Image du rapport qualité-prix des biens intermédiaires et d'équipement



Source : COE - enquête image des biens intermédiaires et d'équipements 2001 et 2003

T1 - Synthèse des scores relatifs obtenus par les biens intermédiaires et d'équipement français selon le secteur et pour chacun des critères

	Biens intermédiaires	Équipements mécaniques	Équipement électrique	Global
Qualité	++	--	+	0
Design ergonomie	++	0	+	+
Innovation	+	0	0	0
Notoriété	+	0	++	+
Délais	++++	++	+	++
Service commercial	++++	+	-	+
Service client	++++	+++	++	+++
Service après-vente	++++	+++	+	+++
Hors-prix *	+++	+	+	++
Prix	---	---	--	---
Qualité-prix	+	-	-	0

Source : COE - enquête image 2003

L'indice 0 correspond à la moyenne, les indices extrêmes sur l'ensemble des pays sont représentés par ---- et ++++

* la variable hors prix est une variable synthétique

Biens de consommation : une image hors prix très favorable...

La nouvelle enquête image 2002 du 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 estompé 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

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 deuxième 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 cinquième rang qu'en 2000, et au troisième rang européen derrière l'Allemagne et l'Italie. Seul le secteur de " l'hygiène et de la beauté " présente une image particulièrement innovante pour ce critère. Les biens d'équipement du logement, par nature plus sensibles à l'évolution de la technologie, apparaissent dans l'enquête comme les plus handicapés par ce déficit d'innovation.

Leur image prix est 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. Néanmoins, 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 de l'hygiène- beauté-pharmacie reste forte. Malgré les scores importants obtenus sur le secteur de " l'hygiène et de la beauté ", (" design " et notoriété), les produits français se situent encore en deçà des produits allemands.

T2 - Synthèse des scores relatifs obtenus par les biens de consommation français selon le secteur et pour chacun des critères

	Habillement	Équip. 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

T3 - Images par pays des produits de biens de consommation concernant leur contenu en innovation

	Habillement	Équipe. maison	Hygiène-beauté	IAA	Global
Allemagne	+++	+++	++++	++	+++
États-Unis	+	+++	++	++	++
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 ++++

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 en 2003

Repli dans les pays développés, reprise dans les pays en développement

Après de forts reculs en 2001 et en 2002, les flux d'investissements directs étrangers (IDE) dans le monde se sont de nouveau contractés de 17 % en 2003 pour s'établir à 560 milliards de dollars (cf. graphique G1). Si les IDE entrants retrouvent la voie de la croissance dans les pays en développement (+ 9 %), essentiellement en Asie, et, dans une moindre mesure, en Afrique, ils diminuent par contre de 25 % dans les pays développés. Selon les données de la Cnuce, ils sont divisés par deux aux États-Unis où, à 30 milliards de dollars, ils reviennent à leur plus bas niveau depuis dix ans. Des reculs conséquents sont également constatés dans les principaux pays de l'Union européenne, dont la France (- 20 % selon la Banque de France) et surtout le Royaume-Uni (- 45 %) et l'Allemagne (- 65 %).

La France se situe en 2003 au deuxième rang des destinations préférées des investisseurs internationaux, derrière la Chine et devant les États-Unis.

Au niveau des pays en développement, la Chine enregistre une stabilisation de ses flux d'investissements entrants en 2003, à 53 milliards de dollars. Elle capte plus de 30 % de l'investissement total dans les pays en développement, soit davantage que tous les pays d'Amérique latine, de nouveau en retrait en 2003. Les flux d'investissement ont été moins nourris que les années précédentes vers les nouveaux membres de l'Union européenne. Ils se sont davantage portés vers les pays limitrophes (Roumanie, Ukraine...).

En France : repli modéré

En France, les investissements entrants et sortants représentent respectivement 2,7 % et 3,3 % du PIB en 2003 (cf. graphique G2). Ils se replient modérément et parallèlement du fait des flux hors zone euro. En 2003, la France se maintient à la première place en Europe pour les investissements entrants, devant l'Espagne et le Royaume-Uni, qui enregistre un nouveau recul important.

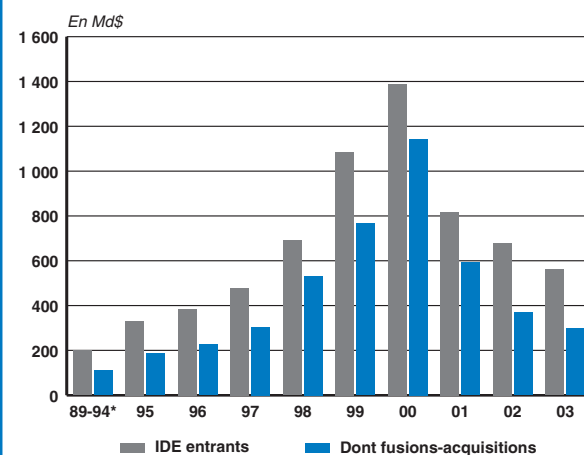
Depuis 2000 et le dégonflement de la bulle internet, les investissements directs sortants de France ont été divisés par quatre en euros. Comme pour l'ensemble de nos partenaires économiques, cette baisse résulte de l'arrêt des grosses opérations de fusions et d'acquisitions.

Les flux enregistrés en 2003 concernent de plus en plus les opérations de trésorerie qui se substituent aux opérations de capital. Les grands groupes sont en effet de plus en plus nombreux à effectuer leurs acquisitions via leurs filiales étrangères, les maisons mères n'intervenant le cas échéant que pour financer les acquisitions au moyen de prêts intra-groupes. En outre, l'ampleur des cessions de filiales étrangères en 2003 (télécommunications, traitement de l'eau) a pesé sur le montant des investissements en capital social.

Investissements directs

Selon la définition du FMI, une relation d'investissement direct est établie dès lors que l'investisseur détient au moins 10 % du capital social de l'entreprise.

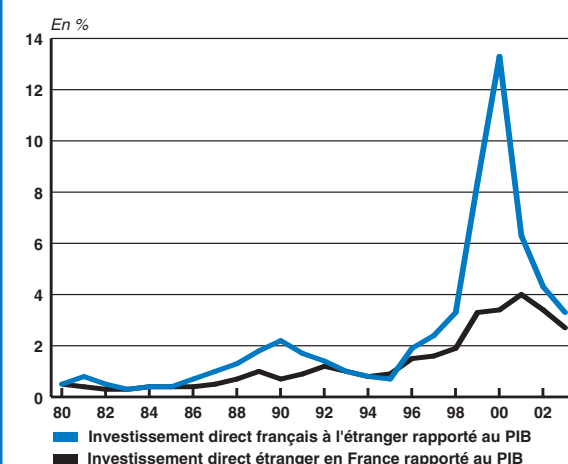
G1 - Investissements directs étrangers dans le monde



Source : Cnuce, World Investment Report 2003

* moyenne

G2 - Investissements entrants et sortants rapportés au PIB



Sources : Insee et Banque de France, mai 2004

T1 - Les investissements directs entre la France et l'étranger

En Md€	2001	2002	2003
Investissements directs	-40,6	-0,5	-9,1
Français à l'étranger	-97,0	-52,5	-50,8
Dont hors zone euro	-53,2	-35,6	-27,3
-capital social	-60,9	-41,2	-7,4
-bénéfices réinvestis	-0,4	9,6	-4,0
-autres opérations	-35,6	-20,9	-39,4
Étrangers en France	56,4	52,0	41,6
Dont hors zone euro	24,0	30,2	17,8
-capital social	23,1	36,0	16,6
-bénéfices réinvestis	-2,8	-4,8	0,1
-autres opérations	36,2	20,8	24,9

Source : Banque de France (mai 2004)

Note : un signe - traduit une augmentation des avoirs des résidents ou une diminution de leurs engagements.

Investissements " Greenfields "

La hausse se poursuit en 2003 grâce aux extensions et aux reprises

Amorcé en 2002, le redressement des investissements Greenfields s'est poursuivi en 2003. Selon l'agence française pour les investissements internationaux (AFII), les investissements annoncés en 2003 renoueraient avec les hauts niveaux atteints avant que la bulle internet n'éclate en 2001. Contribuant effectivement à la création ou l'extension des capacités productives françaises, les investissements Greenfields ne constituent en fait qu'une part relativement faible, le plus souvent inférieure à 10 %, des investissements directs étrangers. En 2003, les investissements Greenfields ont représenté un potentiel d'emplois nouveaux ou sauvegardés évalué à 27 300 postes selon l'AFII, soit 20 % de plus qu'en 2002. Toutefois, la part dans ce total des emplois résultant de la création de sites régresse (31 % en 2003 contre 44 % en 2002) au bénéfice de celle résultant d'extensions de sites ou de reprises d'entreprises en difficulté.

L'automobile en tête pour la création d'emplois Greenfields

Les activités de production (construction automobile et équipementiers, machines et équipements mécaniques, pharmacie...) représentent les deux tiers des emplois générés ou sauvegardés, une part grandissante dans un domaine où la France occupe la première place en Europe, avec 21 % des projets Greenfields. L'automobile demeure, en 2003, le premier secteur pourvoyeur d'investissements Greenfields. Près de 7 000 emplois doivent être créés ou maintenus dans ce secteur, en quasi totalité sous forme d'extensions de sites ou de reprises. Par contre, les créations d'emplois dans les centres de recherche chutent de près de moitié, les retombées du projet Crolles diminuant.

Les États-Unis demeurent le principal contributeur aux investissements Greenfields en France (24 %), devant l'Allemagne, dont les annonces d'emplois nouveaux en France augmentent de 77 %.

La France en bonne position au sein de l'Europe

En accueillant 16 % des projets d'investissements Greenfields en Europe, la France a conforté en 2003 sa deuxième place dans ce domaine derrière le Royaume-Uni et nettement au-dessus des autres pays, selon l'étude annuelle d'Ernst et Young. Alors que le repli de l'Allemagne se confirme et que l'orientation demeure positive pour la péninsule ibérique, l'Europe de l'Est continue de progresser. Mais une redistribution s'opère au sein de cette zone en 2003. Les nouvelles implantations s'essouffent dans les pays d'Europe centrale et orientale, baissant même en Pologne et en Hongrie. Par contre, la Russie affiche un nombre record de projets d'investissements et se hisse au niveau de l'Allemagne et de l'Espagne. Des coûts salariaux et énergétiques peu élevés et une demande interne en plein essor incitent les investisseurs à se porter sur ce pays, malgré certaines appréhensions en termes de sécurité.

Les Investissements Greenfields

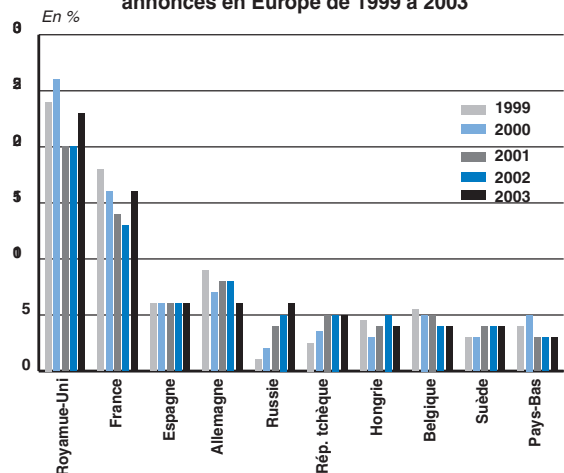
Le bilan annuel des investissements Greenfields en France est établi par l'Agence française pour les investissements internationaux (AFII). Il s'agit d'investissements productifs dans le secteur industriel ou tertiaire, créateurs d'emplois durables, d'origine étrangère et présentant un caractère de mobilité internationale.

Les projets recensés incluent les créations de sites avec recrutement minimum de dix salariés à temps plein à durée indéterminée, les extensions de sites (embauches au sein d'un site existant), les reprises (rachat d'entreprises françaises en procédure de dépôt de bilan ou de redressement judiciaire) et les reprises extension (rachat d'une entreprise française viable s'accompagnant d'une création d'emplois supplémentaires à l'horizon de trois années).

S'agissant de projets annoncés à trois ans, les réalisations effectives trois ans après l'annonce correspondent-elles bien à ce qui était prévu ? Une vérification exercée en 2001 sur les projets annoncés en 1995 a permis de constater que, globalement, 95 % des emplois prévus se sont réalisés.

L'apport des investissements Greenfields en termes de création d'emplois demeure toutefois relativement limité par rapport à l'ensemble des emplois créés chaque année en France.

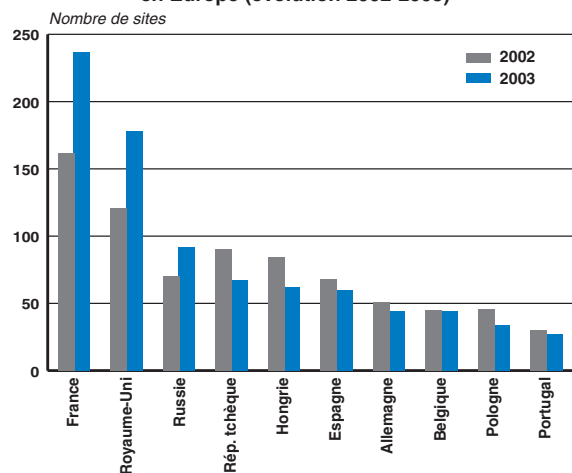
G1 - Part des différents pays dans les projets* Greenfields annoncés en Europe de 1999 à 2003



Source : Ernst and Young, European Investment Monitor, 2004

* Fonctions industrielles et tertiaires

G2 - Nombre d'implantations industrielles Greenfields en Europe (évolution 2002-2003)



Source : Ernst and Young 2004

L'attractivité

Atouts et points faibles français

Selon le tableau de bord de l'attractivité française, la France dispose d'un certain nombre de points forts par rapport à ses partenaires de l'UE à 15. Elle se positionne favorablement pour la qualité et la productivité de sa main-d'œuvre ainsi que l'efficacité et la densité de ses infrastructures de transport (autoroutes, TGV, aéroports) et de télécommunications. La France se situe aussi en bonne place pour l'attraction de son marché intérieur, bon tremplin vers les marchés européens. Se situant encore convenablement pour l'effort global de recherche et développement, la France apparaît toutefois en retrait dans ce domaine ces dernières années, le taux de croissance de sa R&D en 1995-2000 étant inférieur à la moyenne de l'Union. Les points faibles de la France se situent au niveau des contraintes administratives et surtout des prélèvements fiscaux, en particulier au regard du taux effectif moyen d'imposition, l'un des principaux critères de décision d'une nouvelle implantation.

Sur un plan plus large, d'autres facteurs peuvent influencer les choix de localisation, parmi lesquels la concurrence monétaire, et plus particulièrement la conversion euro-dollar.

L'image de la France en baisse en 2004...

Contrairement aux années précédentes, l'Allemagne se positionne mieux que la France en 2004 dans le classement de l'attractivité européenne établi selon le baromètre Ernst & Young qui restitue la perception des dirigeants de groupes mondiaux de toutes tailles dans le choix des sites d'implantation internationale. Demeurant toujours largement distancée par le Royaume-Uni en Europe sur les critères financiers, la France est rattrapée par l'Allemagne sur les critères opérationnels qui lui étaient jusqu'à présent plus favorables. Tel est le cas pour les infrastructures de transport et de logistique, les télécommunications, le niveau de qualification de la main-d'œuvre ainsi que la qualité des pôles d'innovation et de recherche. La France maintient cependant son avantage concurrentiel pour les critères locaux (qualité de la vie, disponibilité et prix des terrains).

Pour l'avenir, les investisseurs internationaux estiment que les efforts d'amélioration de l'attractivité en France doivent s'appuyer sur une démarche généraliste tout en renforçant les pôles d'excellence de l'économie française. L'accompagnement de la recherche et de l'innovation (liens industrie/recherche, baisse des coûts fiscaux et sociaux), l'adéquation et la qualité de la formation sont placés en tête de leurs attentes majeures.

... malgré des opinions moins défavorables sur la fiscalité

Le niveau des charges fiscales en France demeure peu attractif. Le taux effectif moyen d'imposition des entreprises et le taux nominal de l'impôt sur les sociétés restent plus élevés en France que chez la plupart de ses principaux concurrents. Cependant, l'effort des pouvoirs publics en vue d'améliorer la situation sur ce plan (cf. rapport 2002-2003, fiche 49 sur la taxe professionnelle) paraît avoir été perçu par les investisseurs internationaux, qui sont un peu moins sévères que

Le tableau de bord de l'attractivité française

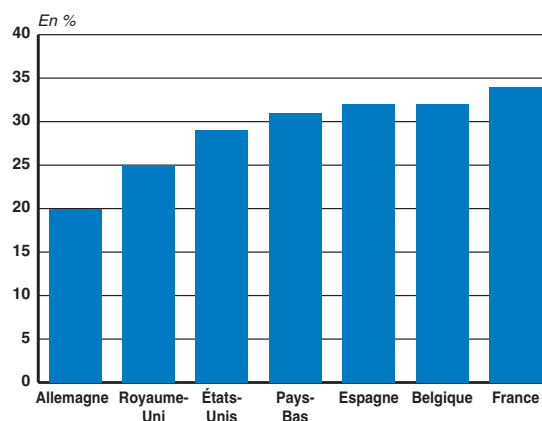
Nouvel instrument d'appréciation de l'attractivité française, ce tableau de bord, indicateur de performances conçu par l'Agence française pour les investissements internationaux (AFII) se fixe un double objectif : éclairer les pouvoirs publics dans le pilotage de la politique en faveur de l'attractivité, et rendre plus objectif les termes du débat.

Constitué de neuf indicateurs de résultats, quantifiant les investissements et talents attirés en France et de vingt déterminants des localisations mesurant les points forts et faibles du pays, il compare la performance de la France à celles de neuf pays* parmi les plus importants sur le marché des investissements internationaux. Les performances françaises y sont aussi systématiquement comparées aux moyennes européennes.

Au niveau des résultats, le tableau de bord montre que la France se positionne correctement dans l'ensemble. Classée quatrième pays d'accueil des investissements directs étrangers (IDE) sur la période 2000/2002, elle attire les investissements étrangers à proportion de son PIB. Deuxième en Europe pour les créations d'emplois liées aux IDE, la France se place au premier rang dans l'industrie mais demeure moins attractive pour l'implantation des quartiers généraux et des centres de R&D, en dépit de récents succès sur ce dernier plan (Crolles...).

* États-Unis, Royaume-Uni, Allemagne, Espagne, Pays-Bas, Japon, Belgique, Italie, Pologne

G1 - Entreprises : taux effectif moyen d'imposition* (y compris taxe professionnelle) législation 2001



Source : maquette DP

* simulation ex ante du taux auquel seront soumis les revenus tirés d'un investissement nouveau

La taxe professionnelle (TP)

La TP est un impôt en grande partie assis sur le capital productif, ce qui défavorise l'industrie (cf. fiche 49 – rapport CPI 2002-2003). Pénalisant dans une économie ouverte, cet impôt génère des distorsions de concurrence dans l'industrie, en particulier vis-à-vis de l'étranger. Un projet de réforme de la TP est en cours d'élaboration (Commission Fouquet).

les années précédentes dans leur appréciation de la fiscalité française.

L'impact de la fiscalité sur l'attractivité doit être relativisé. La rentabilité de l'investissement s'apprécie en fonction du rapport qualité-prix du service apporté par le pays d'accueil, en comparant le taux des charges fiscales et sociales et la contrepartie offerte en termes d'infrastructures, de formation des salariés. Le choix de la localisation fait intervenir des paramètres qui confèrent des avantages spécifiques à certains pays (taille du marché, effets d'agglomération...) réduisant les effets de la concurrence fiscale. Enfin, les groupes internationaux disposent de différentes formes d'optimisation fiscale qui leur permettent d'atténuer les effets de la fiscalité. Au delà des régimes fiscaux avantageux mis en place par quelques pays (Irlande...) pour attirer les investissements, la fiscalité n'est donc qu'un facteur parmi d'autres dans le choix d'implantation des investissements internationaux.

Au sein de l'Union européenne, les instances communautaires cherchent à favoriser une concurrence fiscale régulière. Celle-ci s'exercerait d'abord au travers d'une harmonisation des assiettes fiscales. Des disparités de taux peuvent éventuellement subsister en fonction des différences d'avantages spécifiques entre pays de l'Union (positionnement géographique, richesse en capital...) qui permettent aux plus favorisés d'exercer une pression fiscale plus forte sans perte d'attractivité.

Fiscalité et attractivité

Les groupes multinationaux s'implantent en premier lieu dans les pays qui disposent d'un marché important et de facteurs de production abondants, performants et peu chers. Certains pays disposent de ce fait d'avantages spécifiques qui créent des forces d'agglomération suffisamment puissantes pour limiter les mouvements de délocalisation. Ces différences peuvent ainsi justifier une disparité des pressions fiscales.

Les études sur la sensibilité des IDE à la fiscalité dénotent une certaine dispersion de l'élasticité apparente des flux d'IDE au taux d'imposition sur les entreprises. Selon Everdeen et de Mooij, celle-ci oscille dans une fourchette allant de -5 à 0 (la réduction du flux d'IDE est comprise entre - 5 % et 0 lorsque le taux d'imposition augmente de 1 %).

Une étude réalisée pour le compte du Cepii, portant sur 11 pays de l'OCDE et faisant intervenir quatre mesures de la pression fiscale, montre qu'une fiscalité élevée exerce un impact négatif sur le volume des IDE accueillis, qui demeure même en tenant compte des effets d'agglomération. L'étude constate que les taux d'imposition bas n'attirent pas systématiquement les IDE mais que les taux élevés les découragent. Ainsi, la fiscalité pèse sur les flux d'IDE, mais de manière relativement limitée, comparée aux principaux déterminants de l'investissement. L'attractivité ne se limite pas à une course au moins disant fiscal.

Renforcer les pôles de compétitivité dans les secteurs de haute technologie

Le programme engagé par le gouvernement sur ce plan comprend diverses mesures, dont notamment :

- l'amélioration des conditions pour attirer les meilleurs étudiants, chercheurs et cadres de haut niveau par des dotations spécifiques et une simplification des conditions d'entrée et des obligations courantes ;
- la réduction de la fiscalité sur les activités de recherche-développement compétitif ;
- la promotion d'une organisation en mode projet aux niveaux nationaux pour coordonner et mener à bonne fin les projets d'implantation des investisseurs internationaux ;
- le renforcement de la sécurité juridique par la pratique du rescrit social ;
- le lancement d'une campagne pour améliorer la perception de l'image France.

De son côté, la Datar a réaffirmé la nécessité de développer en France les réseaux d'entreprises territorialisés (réseaux de compétence, clusters, systèmes productifs locaux) pour bénéficier de la coproduction des savoirs et du partage du risque. Les appels à projet de la Datar ont déjà permis le suivi d'un certain nombre de systèmes productifs locaux (SPL) en France. À l'avenir, l'objectif serait de mieux combiner l'innovation, la recherche et l'industrie, la création et le développement des entreprises innovantes au sein de ces pôles de compétitivité devant être favorisés.

Les délais de paiement et le solde du crédit interentreprises de 1990 à 2002

Nouveau recul des délais clients en 2002

Les résultats de 2002 confirment le retour observé en 2001 à la tendance longue de diminution des délais clients depuis 1990. Ces délais ont, en effet, baissé dans l'industrie (- 0,8 jour) comme pour l'ensemble de l'économie (- 1,4 jour). Les délais clients reviennent à leur plus bas niveau de toute la période analysée (1990-2002) et ceci pour toutes les tranches de taille.

Le tassement des délais clients est de 2,9 jours pour les grandes firmes industrielles, de 0,7 jour pour les entreprises moyennes de 20 à 500 salariés et de 0,8 jour dans les entreprises de moins de 20 salariés.

Les délais clients se sont établis en 2002 à 72 jours dans l'ensemble de l'industrie mais atteignent 82 jours dans les industries de biens d'équipement. En 2002, la diminution a concerné tous les secteurs à l'exception de l'industrie automobile (+ 0,2 jour, à 68,5 jours) et celle des biens intermédiaires (niveau inchangé, à 76 jours).

La nouvelle baisse des délais clients en 2002 accentue le repli enregistré depuis 1990 ; ce recul, observé depuis le début de la décennie 1990-2000, est différencié suivant les tailles (baisse de 13 jours dans les grandes firmes industrielles, de 7 jours dans les entreprises de taille moyenne et de 2 jours seulement pour les très petites entreprises).

Nouveau repli des délais fournisseurs en 2002

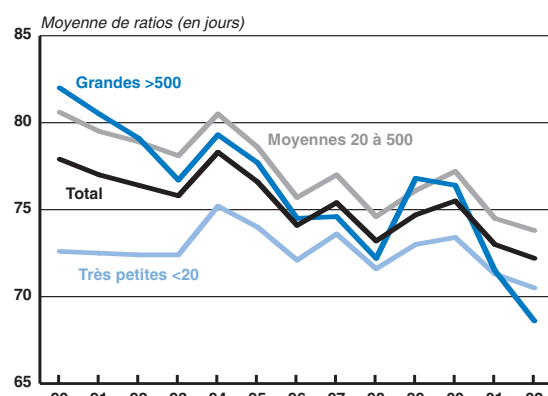
Les délais fournisseurs se sont également tassés (- 1,4 jour en 2002, après - 3,3 jours en 2001) dans les entreprises industrielles. Le recul observé dans l'industrie est moins sensible que dans l'ensemble de l'économie (- 2,4 jours en 2002). Les délais fournisseurs ont reculé dans toutes les tranches de taille, avec une baisse de 0,6 jour pour les grandes firmes industrielles, de 0,8 jour dans les entreprises de taille moyenne et de 2,3 jours pour les entreprises de moins de 20 salariés.

Le repli des délais fournisseurs a été plus marqué dans l'industrie automobile (- 2,2 jours) et s'établit à 77,1 jours en 2002 ; en revanche, ce recul est beaucoup plus modeste (- 0,8 jour) dans les industries des biens intermédiaires. La diminution est tout juste inférieure à 2 jours dans les biens de consommation et les biens d'équipement, où les délais fournisseurs s'inscrivent respectivement à 73,6 jours et 79,1 jours.

Comme pour les délais clients, l'évolution des délais fournisseurs conforte, en 2002, le repli observé sur la période analysée. De 1990 à 2002, les délais fournisseurs ont reculé de 6,7 jours dans l'industrie, ce repli est différencié selon la taille des entreprises (- 7,5 jours dans les entreprises de moins de 20 personnes, - 6,2 jours dans les entreprises de taille moyenne mais seulement - 0,2 jour dans les grandes sociétés).

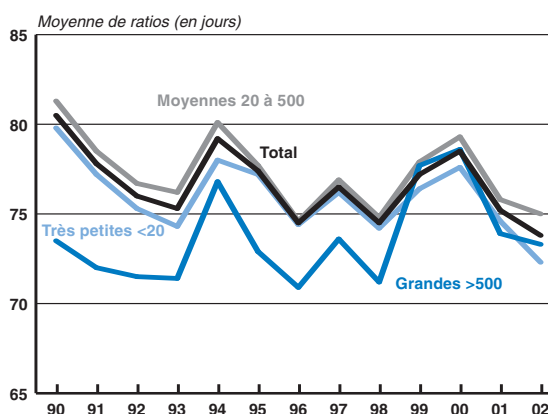
Attention, le champ de la Banque de France inclut des entreprises de moins de 20 salariés, contrairement aux enquêtes statistiques du Sessi.

G1 - Délais clients par taille de 1990 à 2002 - Industrie



Source : Banque de France

G2 - Délais fournisseurs par taille de 1990 à 2002 - Industrie



Source : Banque de France

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 (ou, comme la différence entre le ratio " délais clients " et le ratio " délais fournisseurs " corrigé du ratio achats/chiffre d'affaires). Il reflète la situation prêteuse ou emprunteuse de l'entreprise.

Moyennes de ratios individuels (ou moyennes non pondérées). Dans cette approche microéconomique, chaque entreprise a le même poids dans le calcul de la moyenne. Ceci permet de mieux mesurer l'hétérogénéité des observations individuelles. Rappelons aussi que ces données ne permettent pas de mesurer les retards de paiement mais les délais effectifs, évalués à partir des bilans annuels.

Légère remontée en 2002 du crédit interentreprises dans la petite industrie

Dans les entreprises industrielles, le solde du crédit interentreprises s'est légèrement accru et s'est établi à 25,3 jours de chiffre d'affaires en 2002, contre 24,9 jours en 2001.

Son évolution est divergente selon les tailles : en progression de 0,8 jour pour les très petites entreprises et de 0,1 jour pour les entreprises majeures, il a, en revanche, diminué de 1,8 jour pour les grandes sociétés. Le solde du crédit interentreprises demeure sensiblement différent selon les secteurs. Il est traditionnellement élevé (32,8 jours) dans les industries de biens d'équipement.

Sur plus longue période, l'évolution du solde du crédit interentreprises est aussi différenciée selon la taille des entreprises. Dans l'industrie, il est passé de 18,8 jours en 1990 à 24,2 jours en 2002 pour les très petites entreprises, mais il est revenu de 31,3 jours à 26,5 jours dans les entreprises de taille moyenne et de 33,3 jours à 17 jours (soit une baisse de 16,3 jours) pour les grandes firmes.

L'allongement des délais fournisseurs détecteur précoce de la défaillance

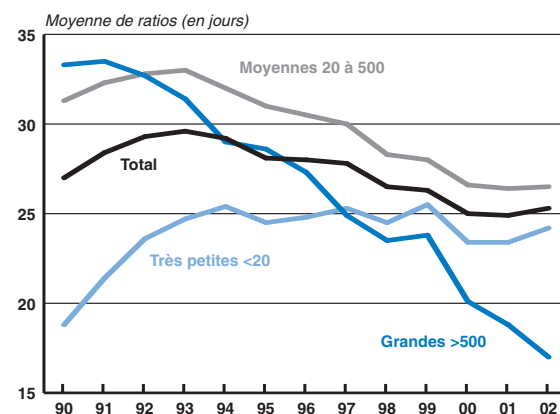
Parmi les signes annonciateurs de la défaillance d'une entreprise, un allongement important du délai fournisseur apparaît comme un des clignotants du risque.

Les courbes présentées sur le graphique G4 retracent l'évolution des délais fournisseurs sur la période récente pour les entreprises qui ont subi une défaillance à partir de 1999 jusqu'à la fin de l'année 2003. L'analyse porte sur les entreprises industrielles présentes dans la base en 1998 ; elle a été menée après croisement entre le fichier utilisé pour l'étude des délais de paiement et le fichier historique des défaillances sur la période janvier 1999 à décembre 2003. Elle concerne un peu plus de 4 000 entreprises en tout.

L'allongement des délais fournisseurs constitue bien un signe précurseur de la défaillance. D'une part, le niveau du délai fournisseurs des firmes qui vont défaillir est sensiblement plus élevé que le niveau général ; d'autre part, au fur et à mesure que l'échéance de la défaillance se rapproche, ce niveau s'élève.

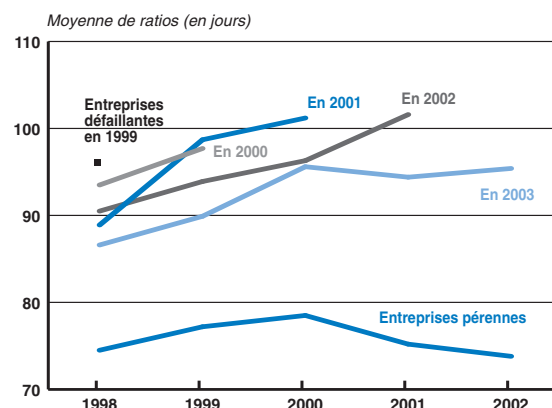
Le constat n'est plus aussi probant lorsque la date de la défaillance est éloignée : les entreprises recensées en 1998 dans la base et qui ne subiront une défaillance qu'en 2003 ont, en 1998 et 1999, des délais de paiement inférieurs à ceux des autres défaillantes, mais bien supérieurs aux firmes pérennes. Si l'année 2000 est marquée par un allongement des délais, la stabilisation en 2001 et 2002 peut être attribuée à la faiblesse relative de cet échantillon (de l'ordre de 500 entreprises).

G3 - Solde du crédit interentreprises par taille de 1990 à 2002 – Industrie



Source : Banque de France

G4 - Délais fournisseurs des entreprises défaillantes



Source : Banque de France

Note : À titre de comparaison, le graphique montre la courbe des délais fournisseurs établie sur l'ensemble des entreprises de l'industrie depuis 1998

De l'acte de paiement aux marges arrières

La loi Galland a fixé en 1996 des seuils de prix en deçà desquels la vente à perte est interdite, cela afin d'interdire les pratiques des prix abusivement bas et sans rapport avec les coûts supportés par les fournisseurs. Elle prévoit de ne mentionner sur la facture que les réductions de prix attachées à l'acte de vente, donc à la date de la vente, et le seuil de revente à perte s'applique au prix net mentionné sur la facture (qui normalement intégrait par avance les rabais des fournisseurs pour écouler leurs stocks de fin d'année).

Cette loi a généré certaines dérives, en particulier en déplaçant la négociation sur les prix vers les éléments hors facture ou marges arrières (paiement par le fournisseur de services commerciaux comme la mise en rayon ou en " tête de gondole " de ses produits). La circulaire Dutreil (mai 2003) a cherché à remédier à ces dérives. Mais ce texte n'ayant pas atteint complètement son but, et face à la récente hausse des prix à la consommation, l'instauration d'un nouveau système de relations commerciales entre l'industrie et le commerce est en cours.

Risques et cotations des entreprises industrielles en 2002 et 2003

En 2003, progression plus modérée du nombre d'entreprises défaillantes

Le degré de vulnérabilité d'une entreprise est mesuré par la méthode des scores (cf. annexe méthodologique). Les entreprises de l'industrie appartiennent à l'une des 10 classes de risque définies par le score industrie (BDFI2). Ces classes ont été regroupées deux par deux dans le tableau 1.

La répartition des entreprises fournit un éclairage sur l'évolution du risque de défaillance dans l'industrie. Le pourcentage d'entreprises classées dans la zone favorable a progressé régulièrement de 1996 à 2001 puis s'est stabilisé à 71,2 % en 2002. Dans le même temps, la proportion des entreprises en zone neutre n'a cessé de se réduire, de 15,8 % en 1996 à 12,2 % en 2002. Le poids des entreprises appartenant aux classes risquées a diminué de 22,9 % à 16 % entre 1996 et 2001. Cette évolution s'est inversée en 2002 en raison de la progression des entreprises très risquées de 4,7 % en 2001 à 5,5 % en 2002.

Le nombre de défaillances recensées dans l'industrie (y compris affaires personnelles : cf. tableau T1 et graphique G1), confirme le diagnostic porté par le score. En effet, la diminution régulière du nombre d'entreprises défaillantes observée depuis 1993 s'est brusquement interrompue en 2001. L'augmentation de 10 % en 2002 et de 5,4 % en 2003 des défaillances illustre les difficultés rencontrées par certaines entreprises de l'industrie manufacturière et ceci en dépit d'une réduction très sensible du coût du crédit aux entreprises.

Cotation : perspectives d'amélioration de la situation financière de l'industrie

La mise en place de la nouvelle échelle de cotation (NEC) (cf. annexe méthodologique) reflète de façon plus précise la situation financière des entreprises. Cette cotation évolue en fonction des règles internationales sur la solvabilité bancaire.

La NEC a été conçue dans une optique de plus grande diversification du risque entre entreprises ; il en découle une plus grande sévérité des règles d'attribution de la cote très favorable. Appliquée rétrospectivement aux cinq dernières années (cf. tableau T2) la NEC tend à se traduire par une réduction progressive jusqu'en 2002, de 49,2 % à 34,3 %, puis une amorce de redressement à 34,4 % de la part des entreprises les mieux cotées (de 3++ à 3) c'est-à-dire celles dont la capacité à honorer leurs engagements financiers est estimée forte. Les entreprises situées dans les classes 4+ et 4 bénéficient d'un jugement encore favorable mais moins affirmatif : leur poids s'est étoffé en raison des modalités plus strictes d'attribution des cotes 3 (de 25,4 % à 35,5 %).

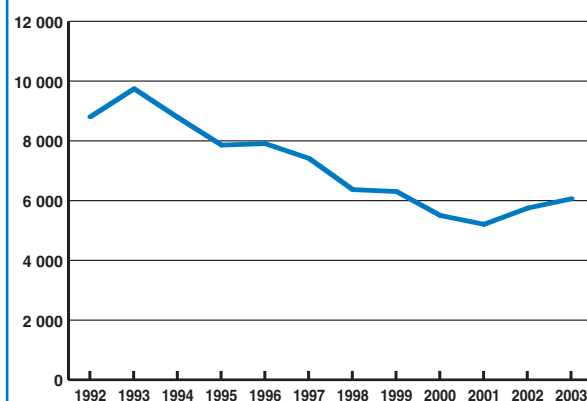
Les entreprises ayant obtenu les cotes 5+ et 5 présentent une situation financière déjà fragile. Leur part progresse de 20 % en 1999 à près de 25 % en 2003. La proportion des entreprises dont la capacité à honorer leurs engagements financiers est jugée très faible ou dont la situation est menacée, voire compromise, se situe aux alentours de 5 %. Les entreprises soumises à une procédure judiciaire constituent une part faible, mais croissante, des firmes industrielles.

T1- Répartition des entreprises industrielles selon les classes de risque (scores) et défaillances en milliers d'entreprises

En% des entreprises	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Très risquée (1+2)	6,7	6,1	5,4	5,2	4,8	4,7	5,5
Risquée (3+4)	16,2	14,7	13,5	12,3	11,4	11,3	11,1
Total risquée	22,9	20,8	18,9	17,5	16,2	16,0	16,6
Neutre (5+6)	15,8	15,3	14,7	14,1	13,7	12,8	12,2
Favorable (7+8)	37,0	38,4	39,3	40,1	40,7	40,2	39,2
Très favorable (9+10)	24,3	25,5	27,1	28,3	29,4	31,0	32,0
Total favorable	61,3	63,9	66,4	68,4	70,1	71,2	71,2
Défaillances	7,9	7,4	6,4	6,3	5,5	5,2	5,7

Source : Banque de France - Observatoire des entreprises

G1- Nombre de défaillances dans l'industrie manufacturière



Source : Banque de France - Observatoire des entreprises

T2 - Répartition des entreprises selon la cotation - Industrie manufacturière

	déc. 1999	déc. 2000	déc. 2001	déc. 2002	déc. 2003
3++	7,3	7,5	7,6	7,4	7,7
3+	16,3	15,1	14,3	14,2	14,7
3	25,6	19,0	15,3	12,7	11,9
4+	12,2	18,3	21,7	23,9	22,5
4	13,2	13,1	12,4	12,3	13,0
5+	11,6	13,3	14,6	14,8	14,5
5	8,3	8,3	8,7	9,5	10,3
6	4,4	4,1	4,1	3,7	3,1
8	0,6	0,7	0,7	0,5	0,5
9	0,3	0,3	0,3	0,2	0,3
P*	0,2	0,3	0,4	0,7	1,4
Total	100	100	100	100	100

Source : Banque de France - Observatoire des entreprises

* entreprise en procédure judiciaire

Score et cotation de la Banque de France : des instruments différents

Afin d'évaluer le risque de crédit, ces deux indicateurs sont élaborés selon des méthodes différentes à partir d'informations communes (les bilans, les événements judiciaires), mais la cotation utilise des renseignements complémentaires (risques, impayés, dirigeants, associés...). Ils visent tous deux, le diagnostic individuel et l'analyse de portefeuille.

Annexe méthodologique

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

Les données disponibles dans Fiben sont également à caractère comptable : 200 000 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) et sont actualisées en temps réel.

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 (32 000, parmi les 200 000 du fichier Fiben). Ce sous-ensemble fournit des informations complémentaires. Le volontariat des entreprises en est un principe essentiel. L'information traitée est restituée aux entreprises adhérentes de la Centrale.

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.

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 informations 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) amenées à apprécier la situation d'une entreprise.

La " cote Banque de France " était composée jusqu'en avril 2004 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 Banque de France a mis en place depuis 2004 une nouvelle échelle de cotation en vue d'une approche plus fine du risque de crédit. Elle comprend la cote d'activité déterminée en fonction du chiffre d'affaires, comme c'était le cas auparavant, 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.

La cote de crédit est fondée essentiellement sur :

- **l'examen de la situation financière et de la rentabilité**, lorsque l'importance de l'entreprise justifie la recherche d'une documentation comptable ;

- **l'appréciation** portée sur les dirigeants, les détenteurs de capitaux, les entreprises qui sont apparentées ou avec lesquelles ladite société entretient des relations financières ou commerciales étroites ;

- l'existence d'**incidents de paiement** ou de **procédures judiciaires**.

3++ : excellente. La situation financière, appréciée notamment au travers de la capacité bénéficiaire et de la solvabilité, est particulièrement satisfaisante.

3+ : très forte. Par exemple, la situation financière est particulièrement satisfaisante mais l'entreprise présente une certaine sensibilité aux évolutions de son environnement.

3 : forte. Par exemple, la situation financière est particulièrement satisfaisante mais l'entreprise apparaît exposée aux aléas de la conjoncture ou à la survenance d'éléments particuliers.

4+ : assez forte, en dépit d'éléments modérés d'incertitude ou de fragilité, qui peuvent notamment être :

- une situation financière moins satisfaisante ;
- un contexte de démarrage de l'activité ;
- l'adoption d'un plan de continuation alors que l'examen des documents comptables aurait normalement permis l'attribution d'une cotation plus favorable.

4 : acceptable, compte tenu d'éléments marqués d'incertitude ou de fragilité qui peuvent être une situation financière présentant des faiblesses au niveau de la capacité bénéficiaire, de l'autonomie financière ou de la solvabilité.

5+ : assez faible, du fait notamment d'un ou plusieurs des éléments suivants :

- la situation financière présente certains déséquilibres, relatifs par exemple à la capacité bénéficiaire ou à la structure et l'équilibre du bilan. Ces déséquilibres restent toutefois limités ;
- des sociétés détenues, dont l'importance apparaît significative, sont cotées défavorablement.

5 : faible, du fait notamment de un ou plusieurs des éléments suivants :

- l'entreprise bénéficie, dans le cadre d'une procédure de redressement judiciaire, d'un plan de redressement ;
- l'entreprise, société de capitaux, fait l'objet, depuis plus de 36 mois, d'une perte d'au moins la moitié du capital social ;
- la situation financière présente des déséquilibres finan-

ciers marqués relatifs, par exemple, à la capacité bénéficiaire ou à la structure financière ;

- des sociétés détenues dont l'importance apparaît significative font l'objet d'un redressement judiciaire.

6 : très faible, notamment attribuée à une entreprise présentant au moins un des éléments suivants :

- l'entreprise est en déclaration de cessation de paiements ;
- l'entreprise, société de capitaux, fait l'objet depuis moins de 36 mois d'une perte de plus de la moitié du capital social ;
- la situation financière comporte des déséquilibres marqués pouvant mettre en cause la pérennité de l'entreprise ;
- des sociétés détenues dont l'importance apparaît significative font l'objet d'un jugement de liquidation judiciaire ou de liquidation de biens.

7 : sujette à une attention particulière en raison de la déclaration d'au moins un incident de paiement significatif correspondant à une incapacité de payer. Cette cote de crédit 7 est attribuée exclusivement aux entreprises pour lesquelles la Banque de France ne dispose pas d'une documentation comptable récente.

8 : menacée, du fait des incidents de paiement déclarés.

9 : compromise, les incidents de paiement déclarés dénotant une trésorerie très obérée.

P : en procédure judiciaire (redressement ou liquidation).

La cote P est remplacée en principe par une cote 5 dès l'approbation d'un plan de redressement ou l'homologation d'un concordat.

Mesure 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 BDFI2 s'applique aux sociétés du secteur industriel ; 10 classes de risque correspondent aux intervalles du score décrits dans le tableau ci-dessous, à chacun est associée une probabilité de défaillance. 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
de la plus risquée	1	BDFI2 < -2,4	43,8
	2	-2,4 * BDFI2 < -1,8	29,5
	3	-1,8 * BDFI2 < -0,8	20,3
	4	-0,8 * BDFI2 < -0,3	15,5
	5	-0,3 * BDFI2 < 0	10,3
	6	0 < BDFI2 < 0,4	7,3
	7	0,4 < BDFI2 < 1,2	3,4
	8	1,2 < BDFI2 < 1,6	1,6
	9	1,6 < BDFI2 < 2,4	0,7
à la plus favorable	10	BDFI2 > 2,4	0,3

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. 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 par secteur et par taille en fonction du chiffre d'affaires. 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.

Grâce aux travaux d'harmonisation effectués :

- les comparaisons en évolution sont réalisables ;
- les comparaisons en niveau sont plus délicates. Elles exigent 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.), NIVELAIS (M.) : " Délais de paiement et solde du crédit interentreprises : statistiques de 1992 à 2002 en nomenclature NAF ", Collection Entreprises, Observatoire des entreprises, Banque de France, 2003.

BARDES (B.) : " Délais de paiement et solde du crédit interentreprises de 1990 à 2002 ", Bulletin de la Banque de France, n° 120, décembre 2003, pages 71-84.

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.

BARDES (B.), BATAILLE (E.), LEFILLIATRE (D.) et SAVIGNAC (F.) : La situation des entreprises industrielles, bilan 2002, direction des Entreprises, édition 2003.

BARDOS (M), FOULCHER (S) et BATAILLE (E) : " Les scores de la Banque de France, méthode, résultats applications " (2004)