

Rapport 2006

L'industrie française

2005-2006



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.

Sommaire

Avant-propos

Vue d'ensemble :

Synthèse : Dans une Europe en perte de compétitivité, l'industrie française a marqué une pause en 2005

1 : L'environnement économique

2 : Investissements, R & D et innovation

3 : Emploi et coûts salariaux

4 : Les échanges extérieurs de produits manufacturés

5 : La compétitivité de l'industrie manufacturière française

6 : Résultats comptables et situation financière des entreprises industrielles

Dossier : les délais et les défauts de paiement dans l'industrie

L'évolution des délais de paiement de l'industrie en France de 1990 à 2004 et les comparaisons internationales

Les délais de paiement sont fonction de plusieurs critères

Les défauts de paiement sur les dettes fournisseurs en 2004 dans les sociétés de l'industrie

Fiches thématiques :

1 Contexte économique général

1.A Les échanges mondiaux

1.B L'industrie dans la Triade

1.C L'industrie manufacturière dans l'Union européenne

1.D La production industrielle

1.E La demande en produits manufacturés

1.F L'imbrication de l'industrie et des services

1.G Les matières premières : prix et approvisionnement

1.H Les prix de production industriels en 2005

1.I L'impact de la hausse des prix de l'énergie

1.J Les marges arrière

2 Investissement, R & D et innovation

2.A L'investissement corporel dans l'industrie manufacturière

2.B L'effort de recherche et développement dans l'industrie

2.C Le financement public de la DIRDE

2.D Les brevets : comparaison internationale

2.E Le tableau de bord européen de l'innovation

2.F L'innovation dans l'industrie manufacturière

2.G Les pôles de compétitivité

2.H Les dépenses de publicité dans l'industrie manufacturière

2.I Les dépenses informatiques dans l'industrie manufacturière

3 Emploi, coûts salariaux, productivité

3.A L'emploi industriel en France

3.B L'emploi industriel dans les régions

3.C L'emploi industriel dans les pays de l'OCDE

3.D La durée du travail

3.E L'emploi par sexe, âge, qualification

3.F Les métiers industriels

3.G La formation des salariés

3.H La mobilité des salariés

3.I Les salaires

3.J Productivité et coûts salariaux des pays de l'OCDE

3.K La valeur ajoutée et l'emploi industriels dans l'UE

3.L L'insertion des jeunes sur le marché du travail

4 Échanges extérieurs

4.A Les entreprises exportatrices

- 4.B Les échanges industriels de la France par produit
 - 4.C Les échanges industriels de la France par zone
 - 4.D France-Allemagne : dynamique des exportations
 - 4.E Les échange industriels avec les Nouveaux États membres
 - 4.F Les échanges industriels avec la Chine
 - 4.G Les échanges industriels avec l'Inde
 - 4.H Les parts de marché de la France
 - 4.I Les négociations commerciales
-

5 Compétitivité

- 5.A Importations venant des pays émergents et délocalisations
 - 5.B La compétitivité-coût et la compétitivité-prix
 - 5.C La compétitivité hors prix : image des produits français
 - 5.D L'attractivité de la France
 - 5.E Les investissements directs étrangers (IDE) en 2005
 - 5.F L'implantation étrangère en France
-

6 Résultats et financement de l'industrie

- 6.A Les résultats comptables de l'industrie en 2005
 - 6.B Le risque des entreprises selon le score et la cotation
 - 6.C Les crédits à l'industrie
-

7 Structures industrielles

- 7.A Les groupes industriels internationaux et français
- 7.B Les filiales industrielles de groupes en France
- 7.C Les entreprises médianes
- 7.D Les PMI

- 7.E Les très petites entreprises industrielles et les artisans
 - 7.F Les créations et les défaillances d'entreprises industrielles
 - 7.G Les établissements industriels
 - 7.H La sous-traitance dans l'industrie
-

8 Énergie et développement durable

- 8.A Les consommations d'énergie dans l'industrie
 - 8.B La protection de l'environnement dans l'industrie
 - 8.C Le protocole de Kyoto
 - 8.D Les quotas d'émissions de CO2
-

Annexes

- Définitions
- Adresses utiles

Avec ce rapport, la Commission permanente de concertation pour l'industrie (CPCI) fête son dixième anniversaire. C'est dire qu'elle a su trouver sa place comme instance de concertation entre les pouvoirs publics et l'industrie.

La première mission de la CPCI est, en effet, de fournir un cadre adapté à ce dialogue. Les travaux d'étude et les propositions de la CPCI ont porté depuis sa création sur des enjeux essentiels pour l'industrie : l'innovation, la réglementation, le marché du travail, la fiscalité et le développement international. C'est tout l'intérêt de cette enceinte de pouvoir traiter globalement des facteurs de compétitivité, grâce à la mobilisation commune des fédérations industrielles, et de l'ensemble des administrations impliquées, dans un cadre réellement interministériel.

L'activité de la CPCI est donc le fruit d'un constat partagé entre les entreprises et les pouvoirs publics sur l'importance du secteur industriel pour notre économie. L'emploi industriel représente en effet aujourd'hui plus d'un salarié sur cinq (en incluant l'énergie, l'agroalimentaire, la construction) et sa contribution à l'effort de recherche et développement privé (plus de 80 %) témoigne de son puissant effet d'entraînement sur l'ensemble de l'économie. L'industrie représente également 80% des exportations françaises et son dynamisme à l'international a été confirmé en 2006, avec une croissance de 9% des exportations de produits manufacturés.

Dans ce cadre, le rapport annuel a pour objectif de dresser un constat complet de la situation de l'industrie française et de son évolution. Entièrement consultable sur le site Internet du ministère, il s'appuie sur un travail d'analyse approfondi qui porte sur l'ensemble des facteurs de compétitivité.

À ce titre, il doit servir d'aiguillon pour poursuivre la politique industrielle moderne et ambitieuse du Gouvernement, en faveur d'un renforcement de nos capacités d'innovation et de recherche. Les outils destinés à accompagner les entreprises dans cette direction sont maintenant opérationnels. Le bilan après un an des pôles de compétitivité montre en particulier que les objectifs sont tenus : 540 millions d'euros de financement de l'État et de ses agences ont permis de soutenir une dépense de R&D supplémentaire de 1,8 milliard d'euros.

Cette politique industrielle est un maillon indispensable de la politique économique du Gouvernement : elle est la condition d'une croissance durable et des créations d'emplois de demain, à côté de l'urgence de la poursuite de la baisse du chômage et de la nécessité d'assainir nos finances publiques pour que notre économie puisse enfin mieux « respirer ».

Le début de l'année 2007 a enfin permis de constater un nouveau succès de la méthode de concertation qui caractérise la CPCI. Les travaux lancés lors de la CPCI tenue en octobre 2005 sur les relations entre clients et sous-traitants ont débouché le 24 janvier 2007 sur un accord de réduction des délais de paiement dans la filière automobile. La concertation engagée dans ce secteur doit servir d'exemple dans les autres filières.



François Loos,
ministre délégué à l'Industrie



Yvon Jacob
Vice-Président de la CPCI
Président du Groupe des fédérations industrielles

Signes conventionnels utilisés

k kilo, 1 000

M million

G milliard

n.d. non disponible

n.s. non significatif

Les contributions à la rédaction du rapport

L'élaboration du rapport 2005-2006 de la Commission permanente de concertation pour l'industrie a été supervisée par la section « diagnostics et prospective » de la CPCI, présidée par Daniel Dewavrin.

Ce rapport est le fruit d'un travail collectif auquel ont participé de nombreux organismes. Citons en premier lieu le GFI et les experts des fédérations industrielles, les services de la DGE, l'Insee, la DGTPE, Rexecode, le Cepii...

Il a été rédigé par des chargés d'études du Sessi et coordonné par Yves Robin, secrétaire général de la CPCI, et par Georges Honoré, rapporteur de la section « diagnostics et prospective ». Nous adressons nos plus vifs remerciements aux personnes et services ayant participé à la mise au point de ce rapport, en particulier, à Denis Ferrand (Rexecode) et aux chargés d'étude de l'Observatoire des entreprises de la Banque de France, Jean-Luc Cayssials et Katia Tombois, dirigés par Mireille Bardos, pour l'analyse du financement de l'industrie et la rédaction du dossier sur les délais de paiement.

Les principaux rédacteurs de chaque partie du rapport et des fiches thématiques associées sont Georges Honoré pour l'environnement économique, Raymond Heitzmann pour l'analyse de l'investissement et de la R & D, Élisabeth Rignols pour celle du marché du travail, Gilbert Terroux et Thomas Renaud pour l'analyse des échanges extérieurs, de la compétitivité et de l'attractivité du territoire.

De nombreuses personnes extérieures à l'équipe CPCI ont collaboré aux travaux de rédaction du rapport. Mentionnons, en particulier, les contributions d'Alain Chauvet, François Gonthier, Claire Jacod, Florian Lezec, Élisabeth Kremp, Daniel Michard, Pierre Montagnier et Trong-Hien Pham pour leur participation à la rédaction de certaines fiches.

Le travail de relecture avant et après composition a été réalisé par Alain Chauvet et ses collaborateurs, Alain Bentolila et Françoise Sénateur. Nous remercions vivement Brigitte Baroin pour avoir assuré la composition du rapport.

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. Yvon Jacob, 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 M^{me} Martine Clément (FIM), le rapporteur étant M. Yves Magne (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. Étienne Coffin (DGE).

La section « emploi » est présidée par M. Denis Gautier-Sauvagnac (UIMM), le rapporteur étant M^{me} 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 (Sessi). 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. Patrick Haas, 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. 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. Denis Gautier-Sauvagnac, président de l'Union des industries et métiers de la métallurgie ;
M. Guy Dollé, président de la Fédération française de l'acier ;
M. Charles Edelstenne, président du Groupement des industries françaises aéronautiques et spatiales ;
M. Manuel Gomez, président du Comité des constructeurs français d'automobiles ;
M. Alain Grangé-Cabane, président de la Fédération des industries de la parfumerie ;
M. Henri Griffon, président de l'Union nationale des industries 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 Malher, président de la Fédération des industries électriques, électroniques et de la communication ;
M. Jean-Paul Méric, président du Syndicat français de l'industrie cimentière ;
M. Lucien Deveaux, président de l'Union des industries textiles ;
M. Freddy Marcy, président de l'Union française des industries de l'habillement ;
M. Philippe Leydier, président de la Confédération française de l'industrie des papiers, cartons et celluloses.

L'Administration est représentée à parité par un directeur pour chacun des départements ministériels chargés 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 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), M. Michel Didier (Rexecode), M^{me} Agnès Bénassy-Quéré (Cepii) et M^{me} Élisabeth Walbroeck-Rocha (BIPE).

Dans une Europe en perte de compétitivité, l'industrie française a marqué une pause en 2005

La croissance mondiale est restée très rapide en 2005 et début 2006

Dépassant largement son rythme tendanciel, la croissance mondiale a bénéficié du soutien de la demande aux États-Unis et d'une forte croissance industrielle en Chine. Ce dynamisme s'est généralisé à de nombreux pays émergents et les échanges mondiaux ont crû à un rythme encore élevé, proche de 6 % en 2005. Il a entraîné une hausse, pour partie spéculative, des cours du pétrole et des matières premières en 2005 et début 2006. Confrontées à un déficit commercial excessif et à une inflation accrue, les autorités fédérales américaines ont resserré progressivement leurs taux d'intérêt directeurs. Les capitaux restent cependant abondants en raison du recyclage aux États-Unis d'une grande partie des surplus monétaires venus d'Asie ou des pays producteurs de pétrole. De plus, le refus de la Chine de réévaluer sa monnaie a accentué l'ampleur de ses excédents avec les pays industrialisés et le reste du monde.

Peu compétitive, l'industrie européenne reste en retrait

Confrontée à une vive concurrence extérieure liée à la faiblesse du dollar, du yen et du yuan, la zone euro a tardé à bénéficier de la croissance mondiale. Malgré des taux d'intérêt très bas, son industrie manufacturière a souffert de la montée des importations venant de Chine et de la hausse du coût de l'énergie et des matières premières. De plus, l'écart se creuse entre l'Allemagne, redevenue compétitive, et dont la reprise est soutenue par des exportations dynamiques, et les pays méditerranéens menacés par l'inflation et par des déficits extérieurs croissants. À l'image de celles de l'ensemble de la zone euro, les performances industrielles de la France ont stagné en 2005.

En France, l'industrie stagne malgré une légère reprise des autres secteurs de l'économie en fin d'année

Malgré une forte hausse de la demande mondiale qui lui est adressée, les exportations de produits manufacturés de la France ont peu augmenté depuis 2001 et la production industrielle a stagné de l'été 2004 au printemps 2005. La facture énergétique s'est fortement accrue en 2005 et son excédent manufacturier, loin de compenser l'augmentation de cette facture, s'est détérioré. En effet, si l'investissement des entreprises s'est légèrement redressé et si les achats des ménages ont été dynamiques, cette croissance de la demande intérieure a surtout bénéficié aux importations.

Ce tassement est en partie imputable aux difficultés du secteur de l'automobile. Dans les autres secteurs, les investissements des entreprises industrielles se sont redressés progressivement et leurs dépenses en recherche et en innovation seraient mieux orientées après dix années de déclin relatif en Europe.

La baisse de l'emploi industriel se poursuit en 2005. La réunification des SMIC soutient la hausse des salaires les plus modestes

L'emploi industriel a diminué à un rythme légèrement ralenti dans les biens d'équipement et l'agroalimentaire. Mais, avec la stagnation de la production automobile, la tendance globale reste inchangée. La part des emplois en intérim ou à durée limitée continue d'augmenter. Encore élevé, le chômage diminue légèrement et les difficultés de recrutement restent localisées. Les salaires continuent de progresser, soutenus en 2005 par la hausse des bas salaires liée à la dernière étape de la réunification des SMIC. Depuis cinq ans, la progression des salaires horaires a ainsi été l'une des plus rapides en Europe.

Avec des gains de productivité élevés, les coûts unitaires diminuent et la compétitivité industrielle française résiste au sein de la zone euro

Les gains de productivité industriels ont continué d'augmenter à un rythme supérieur à 4 % en 2005, entraînant une baisse des coûts unitaires et un maintien de la compétitivité de la France au sein de l'ensemble de la zone euro. Sa position se dégrade cependant par rapport à l'Allemagne et les parts de marché industrielles de la France ont continué de se réduire en 2005.

Entrées de capitaux : la France reste attractive en Europe

Les investissements directs des grands groupes industriels internationaux français et étrangers ont repris depuis 2004. Bien qu'en recul relatif comparativement aux nouveaux pays industrialisés d'Europe et d'Asie, la France demeure l'un des premiers pays d'accueil de capitaux étrangers. Son industrie est à 40 % sous contrôle étranger et elle reste en tête des pays européens pour l'accueil d'investissements porteurs de nouvelles capacités de production.

Les résultats s'améliorent dans l'industrie en 2005 mais l'endettement bancaire a cessé de diminuer en fin d'année

Les résultats comptables des entreprises industrielles se sont légèrement améliorés en 2005 mais au prix d'une langueur persistante des investissements et de l'emploi industriel. De plus, ce sont pour une bonne part les bénéfices réalisés à l'étranger qui expliquent les résultats des grands groupes industriels.

Avec la baisse des charges financières, les taux de solvabilité et les cotations et scores de la Banque de France sont plutôt satisfaisants en 2005. Les défaillances d'entreprises industrielles ont continué de baisser légèrement en 2005, en particulier pour les petites entreprises. Avec les anticipations à la hausse des taux d'intérêt, l'endettement bancaire a cependant cessé de diminuer fin 2005.

1 - L'environnement économique

Faits marquants en 2005

- Forte expansion mondiale soutenue par le dynamisme des pays émergents, en particulier celui de la Chine
- Déséquilibre accru des échanges américains et européens avec la Chine
- Nouvelle et forte hausse du coût du pétrole et des matières premières
- Resserrement de la politique monétaire aux États-Unis, puis en Europe

La croissance économique mondiale est restée rapide en 2005 (+ 4,6 %). Elle a été soutenue par une forte croissance de la demande aux États-Unis et par un développement industriel très rapide en Asie, principalement en Chine.

L'industrie mondiale se développe essentiellement en Asie

Depuis quelques années, la Chine est devenue le pays d'assemblage des produits industriels de la zone asiatique. Associée à une forte demande mondiale et à des coûts et taux de change très bas, cette restructuration a donné une grande vigueur à la croissance industrielle de la zone asiatique depuis trois ans.

Au Japon, en partie grâce à la baisse du yen, l'économie a renoué depuis 2002 avec la croissance, mettant ainsi fin à un cycle déflationniste de près de dix ans. Le PIB et la demande intérieure ont progressé d'environ 2,5 % en 2005. Après une pause en 2004 et début 2005, la production industrielle a augmenté de 4 % à l'automne 2005 en glissement annuel.

En Chine, la croissance industrielle semble pour l'instant insensible à la hausse du coût de l'énergie et des matières premières. La production s'accroît à un rythme proche de 16 %. L'excédent commercial chinois avoisine les cent milliards de dollars en 2005 et pourrait doubler en 2006. Les réserves en devises de la Chine ont dépassé celles du Japon et pourraient franchir en 2006 le cap des mille milliards de dollars. Cette croissance exceptionnelle des exportations est soutenue par le maintien d'un taux de change généralement considéré comme fortement sous-évalué et par des investissements d'une ampleur inégalée (proche de 45 % du PIB). Peu inflationniste, cette croissance s'est cependant accompagnée d'une hausse des salaires « urbains » proche de 14 % en 2005 et, pour limiter la surchauffe, les autorités ont décidé de relever légèrement les taux d'intérêt intérieurs au printemps 2006. Elles conservent toutefois un taux de change presque fixe avec le dollar, ce qui a entraîné un recul des termes de l'échange de près de 30 % de 2000 à 2004.

L'Inde commence, elle aussi, à s'ouvrir progressivement au commerce international. Sa croissance industrielle est proche de 8 %. De plus, elle dispose d'une forte position en informatique et, la langue anglaise y étant d'usage courant, elle développe rapidement son offre pour la sous-traitance internationale de services à distance (centres d'appel, programmation...).

Aux États-Unis, les excès de la demande intérieure ont amené à un resserrement progressif du crédit en 2005

Confrontée à l'abondance des capitaux et soutenue par des gains de productivité importants, la croissance économique a été vigoureuse aux États-Unis en 2005, malgré la remontée progressive par la Réserve fédérale des taux d'intérêt à court terme. Ces derniers ont ainsi rejoint les taux à long terme, restés stables jusqu'en 2006.

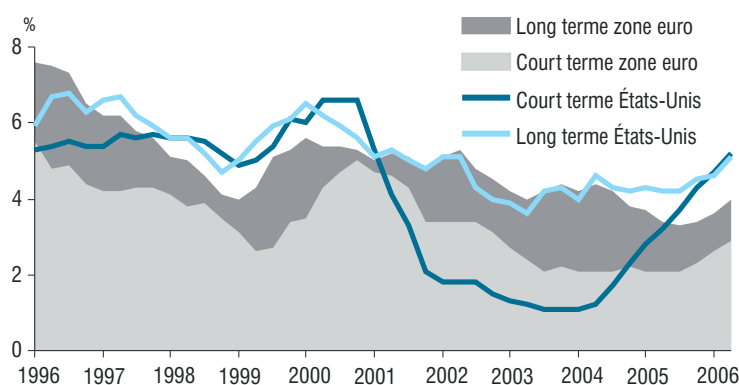
Cette hausse des taux fédéraux a soutenu le dollar. Fluctuant autour de 0,76 euro au 1^{er} trimestre 2005, il s'est redressé au printemps 2005, avant de se stabiliser pendant un an à un niveau proche de 0,83 euro.

L'environnement économique

Hormis la hausse des prix des carburants et des matières premières importées, la hausse des prix intérieurs américains est restée relativement modérée en 2005. Cependant, certaines tensions inflationnistes se manifestent en fin d'année. La consommation des ménages américains a été très dynamique en 2005 mais leur épargne est au plus bas et le déséquilibre des échanges extérieurs s'est encore accru. Proche de 3 %, la croissance industrielle est restée modérée en 2005, comparée à celle du reste de l'économie.

La remontée des taux d'intérêt commence à freiner le secteur de la construction et, après un excellent premier trimestre, un certain ralentissement économique pourrait s'amorcer en fin d'année 2006.

Évolution des taux d'intérêt dans la zone euro et aux États-Unis



Source : OCDE.

La forte croissance mondiale pousse à la hausse les prix des matières premières, ce qui accentue certains déséquilibres internationaux

La vive croissance mondiale a contribué à de nouvelles tensions sur les cours du pétrole et des matières premières en 2005, surtout en fin d'année (fiche 1G). Les prix internationaux du pétrole ont triplé en cinq ans et ceux de nombreux métaux ont doublé. Les pays producteurs de pétrole ou de matières premières en ont largement bénéficié et la croissance s'est consolidée dans la plupart des zones émergentes, que ce soit au Moyen-Orient, en Russie, en Amérique du Sud ou en Afrique (fiche 1A).

Ces fortes hausses des prix de l'énergie et des matières premières n'ont entraîné aucun recul important de la croissance mondiale. Dues à une forte demande et non à une rupture de l'offre, elles ont certes freiné la demande de certains produits, mais cela sans réduire une demande globale soutenue par l'abondance des moyens de paiement. La situation est donc très différente de celle de 1973, marquée par une rupture brutale de l'offre de pétrole et des pénuries de carburant. Ce choc avait entraîné une chute de la demande et plongé l'économie dans un enchaînement récessif (stagnation et déficits, relance par les salaires, inflation et déficit extérieur, dévaluation...).

Contrairement aux cycles antérieurs, on ne constate pas non plus de relance générale de l'inflation interne dans les grands pays industriels. La concurrence extérieure y limite les hausses de salaires. Pourtant, l'aisance financière est extrême. Les surplus commerciaux accumulés par les pays asiatiques et par les membres de l'OPEP étant, en grande partie, placés aux États-Unis, ils y ont gonflé l'offre de capitaux et favorisé la baisse des taux d'intérêt, contribuant ainsi au soutien de la demande intérieure et mondiale. Ce surplus de liquidités s'est également reporté sur certains actifs matériels, dont l'immobilier, et a contribué à la hausse des prix de ces actifs. Les prix des

L'environnement économique

logements ont fortement augmenté dans de nombreux pays, en particulier au Royaume-Uni et en Espagne, où l'on peut parler de bulles immobilières. Les indices boursiers ont poursuivi leur hausse en 2005 et début 2006. Les cours des métaux ont été l'objet de mouvements spéculatifs qui n'atteindront leur apogée qu'au printemps 2006.

Ainsi, les déséquilibres économiques mondiaux se sont plutôt aggravés depuis un an, qu'ils soient à caractère structurel (hausse des prix du pétrole et de certaines matières premières), commercial (déficits américain et européen avec la Chine...), monétaire (sous-évaluation du yuan) ou financier (fortes hausses des prix de l'immobilier).

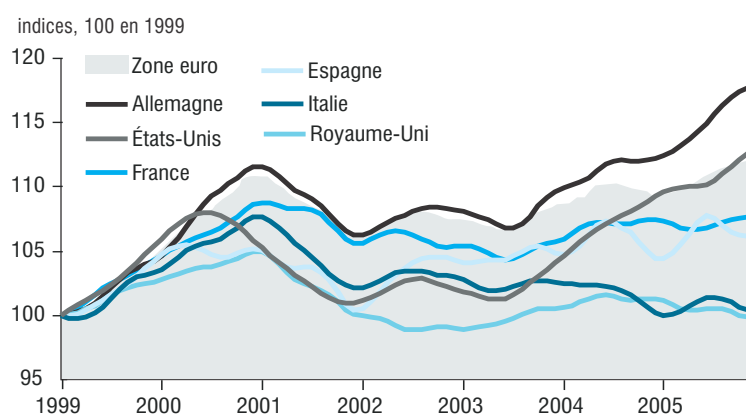
La compétitivité se renforce en Allemagne, mais la croissance reste fragile dans les pays méditerranéens

Dans la zone euro, la production industrielle a progressé de 2,5 % en 2005 sous l'impulsion d'une forte demande mondiale, après un retrait en 2002 et 2003 et une reprise avortée en 2004. Cependant, le solde du commerce extérieur de la zone est devenu déficitaire en fin d'année, cette détérioration étant entièrement due au déficit pétrolier. Malgré une nette amélioration de l'activité générale début 2006, la situation reste très contrastée d'un pays à l'autre.

En Allemagne, après quatre années de quasi-stagnation, la reprise économique se consolide grâce à la croissance des échanges commerciaux et à un excédent commercial important, en particulier pour les biens d'équipement. En cinq ans, la croissance industrielle allemande a été la plus rapide de celles des grands pays européens. Ce regain de compétitivité de l'industrie allemande s'explique par la grande modération des salaires. Ainsi, la consommation (+ 0,2 %) et la demande intérieure (- 0,2 %) ont peu progressé en 2005.

En Espagne, la croissance économique s'est poursuivie en 2005 grâce au dynamisme exceptionnel du secteur du bâtiment. Avec près de 800 000 logements autorisés par an, le secteur emploie 2 200 000 personnes fin 2005. À la veille d'un resserrement probable des taux d'intérêt en Europe, la hausse à caractère de plus en plus spéculatif des prix de l'immobilier et le niveau élevé de l'endettement des ménages ouvrent des perspectives assez inquiétantes quant au maintien de la croissance dans ce secteur. Or l'industrie espagnole semble en perte de compétitivité au sein de la zone euro. La production manufacturée a peu progressé en 2005 (+ 0,6 %). Le déficit commercial se creuse et l'inflation est assez rapide. En Italie, les difficultés sont importantes, en particulier dans l'industrie dont elle est la lanterne rouge en Europe (la production manufacturée y a baissé de 5 % depuis 2000). Les secteurs de l'habillement et du cuir sont soumis à une forte concurrence asiatique.

Croissance de la production manufacturée des grandes nations industrielles



Source : OCDE.

L'environnement économique

Le secteur automobile peine à reconquérir les parts de marchés qu'il a perdues ces dernières années. Le rebond de l'activité industrielle constaté début 2006 ne saurait masquer un déficit public proche de 4 % et une dette publique supérieure au PIB.

Dans les petits pays européens, dans des contextes certes très variables, la croissance industrielle a été souvent un peu plus rapide que dans les grands.

Hors zone euro, la stagnation de l'activité industrielle en Grande-Bretagne en 2005 tranche avec son développement rapide dans les pays d'Europe centrale et orientale (comme en Hongrie où la croissance accuse cependant certains déséquilibres...).

Ainsi, l'activité industrielle des différents pays de la zone euro a été très inégale en 2005. La reprise constatée en 2005 semble s'amplifier au premier semestre 2006. Le taux de croissance industrielle de la zone reste cependant bien modeste comparé à celui du reste du monde et il se situe nettement en retrait de celui des années 1995-2000.

De plus, cette compétitivité insuffisante de l'industrie européenne risque de s'aggraver avec la faiblesse accrue du dollar, du yuan et du yen au premier semestre 2006.

En 2005, l'économie française amorce une légère reprise mais son déficit extérieur se creuse fortement

En France, la demande intérieure est restée soutenue en 2005. Bénéficiant toujours de taux d'intérêt très favorables, les entreprises, surtout dans le secteur tertiaire, se sont remises progressivement à investir depuis deux ans. Les achats de logements par les ménages ont relancé le secteur de la construction (plus de 400 000 mises en chantier et 500 000 autorisations fin 2005...). L'inflation sous-jacente reste modérée.

La consommation des ménages est toujours très dynamique, malgré un taux de chômage encore élevé et un léger infléchissement de leurs gains de pouvoir d'achat. Cependant la croissance régulière de la consommation des ménages et la remontée progressive de l'investissement des entreprises profitent essentiellement aux importations. Le solde extérieur des échanges de produits manufacturés s'est donc détérioré en 2005 en dépit d'une forte hausse des exportations. Inférieur à deux milliards d'euros, il reste légèrement excédentaire mais ne compense plus du tout une facture énergétique qui s'élève à 38 milliards d'euros (contre 28 G€ en 2004).

Ainsi, le PIB a peu progressé en 2005 (+ 1,5 % en 12 mois) et cette contre-performance s'explique, en grande partie, par la stagnation de la production manufacturée.

La production industrielle stagne en raison du recul du secteur automobile

Après avoir retrouvé en 2004 son niveau d'il y a quatre ans, la production industrielle est restée en retrait de la reprise générale de l'activité amorcée au cours de l'été 2005.

Certains secteurs ont pourtant progressé. Ainsi, les industries agroalimentaires se sont redressées après un début d'année difficile. La pharmacie et la parfumerie sont restées en forte croissance. Les industries liées au bâtiment ont profité de l'envolée de la construction. Le secteur de la mécanique a bénéficié d'exportations soutenues. De même, les livraisons d'Airbus n'ont jamais été aussi élevées (elles risquent cependant de souffrir à terme de la faiblesse du dollar et des difficultés de l'A380 et de l'A350).

En légère décline, la production a relativement bien résisté à la flambée des prix des matières premières dans la sidérurgie, le travail des métaux, la chimie, le caoutchouc et la plasturgie. Cependant, de nombreux secteurs souffrent de la concurrence extérieure. Ainsi, la reprise des ventes dans l'habillement n'a pas bénéficié à la production (toutefois, la levée des quotas a surtout nui aux sous-traitants méditerranéens et à leurs fournisseurs français du textile). Dans un marché porteur, les industries de l'ameublement et des équipements du foyer ont stagné. De même, la percée sur les équipements numériques a bénéficié aux importations et, dans de nombreux compartiments (bureautique en particulier), l'industrie continue de décliner.

L'environnement économique

Mais le retournement de l'activité industrielle en 2005 s'explique surtout par celui du secteur de l'automobile. Après trois années exceptionnelles et malgré des immatriculations de voitures qui restent élevées en dépit de la hausse des carburants, la production a chuté de nouveau lourdement. Au-delà des changements de gammes, ce recul traduirait la faiblesse des investissements en France et l'essor des nouvelles unités de production d'Europe centrale. Les équipementiers sont particulièrement touchés.

Investissements, R & D et innovation

2 - Investissements, R & D et innovation

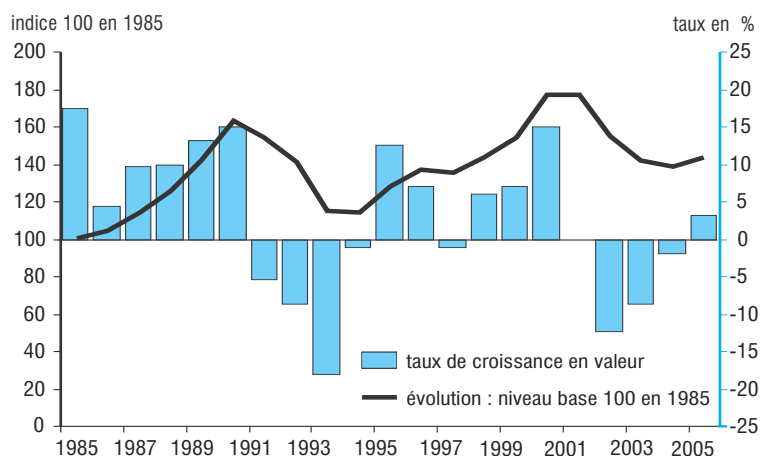
Faits marquants en 2005

- Reprise de l'investissement corporel dans de nombreux secteurs industriels
- Faible progression des dépenses de R & D

Légère reprise de l'investissement corporel dans l'industrie manufacturière en 2005

Malgré une croissance de l'activité moins affirmée qu'en 2004, les entreprises de l'industrie manufacturière hors industries agroalimentaires ont accru leur effort d'investissement en 2005. Le montant de l'investissement s'est élevé à 23,5 milliards d'euros, augmentant de 2,8 % par rapport à 2004, selon les premières estimations du Sessi et du Scees. L'augmentation des dépenses d'investissement est légèrement plus accentuée pour les PMI que pour les entreprises de 250 salariés et plus. Cette reprise fait suite à quatre années de recul important de l'investissement : en 2004, l'investissement industriel avait atteint un niveau inférieur de plus de 20 % à celui de l'année 2000. En 2005, le taux d'investissement (investissements hors apports / valeur ajoutée hors taxes) des entreprises de 20 salariés et plus de l'industrie manufacturière progresserait légèrement.

Investissement corporel dans l'industrie manufacturière (y compris IAA)



Champ : entreprises de 20 salariés et plus de l'industrie manufacturière
Source : EAE - Sessi et Scees.

Situation contrastée selon les secteurs industriels

Toutefois, l'évolution de l'investissement corporel dans l'industrie manufacturière reste contrastée selon les secteurs d'activité. La reprise de l'investissement est la plus marquée dans le secteur des biens d'équipement (+ 8,5 %), notamment la construction navale, aéronautique et ferroviaire (+ 12,2 %) et l'équipement mécanique (+ 10,3 %). Le rebond de l'investissement est plus modéré dans les biens intermédiaires (+ 5,6 %), tiré surtout par le secteur de la métallurgie (+ 15 %). La reprise de l'investissement productif est plus modeste dans les biens de consommation (+ 2,6 %), voire très faible dans les industries agroalimentaires (+ 0,6 %).

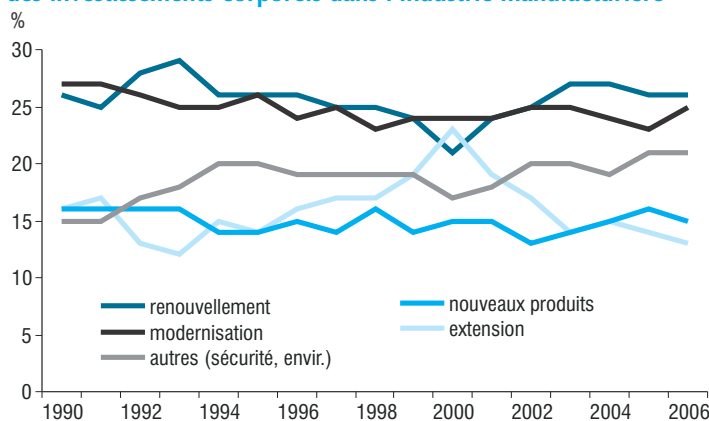
Investissements, R & D et innovation

En revanche, plusieurs secteurs restent à l'écart de la reprise de l'investissement. C'est le cas du secteur de l'automobile (- 5,6 %), dont l'effort d'équipement se réduit depuis 2002. L'investissement corporel rechute (-22,4 %) dans le secteur des technologies de l'information et de la communication, notamment dans l'industrie des composants électroniques (fiche 2A).

Des investissements de productivité avant tout

Selon les industriels, la part des investissements destinés au renouvellement des équipements aurait été prédominante (26 %) en 2005, avec celle des investissements de modernisation des équipements (23 %). Par ailleurs, la part des investissements destinés à l'introduction de nouveaux produits a progressé légèrement (16 % au lieu des 15 % constatés en 2004). Les investissements d'extension de capacité ont encore diminué (14 % au lieu de 15 % en 2004 et de 23 % en 2000). Les autres investissements (sécurité, environnement, etc.) progressent (21 %, contre 19 % en 2004). Pour 2006, les industriels estiment que les investissements de modernisation progresseraient (25 %), alors que les investissements d'extension diminueraient (13 %).

Destination des investissements corporels dans l'industrie manufacturière



Source : Enquête sur les investissements dans l'industrie - Insee - juillet 2006.

Une reprise trop limitée pour inverser la tendance à la contraction des capacités de production

Pour l'année 2006, les industriels prévoient une hausse de 4 % de leurs investissements, selon l'enquête conjoncturelle sur l'investissement réalisée par l'Insee en juillet 2006. Les carnets de commandes relativement bien garnis, notamment dans les branches des biens d'équipement et des biens de consommation, ainsi que les conditions de financement par recours à l'endettement encore attractives constituent des conditions favorables à la poursuite de la reprise de l'investissement. Pour revenir à un niveau d'investissement relativement proche de la tendance de moyen terme, il faudrait que le mouvement s'amplifie sensiblement et que l'on retrouve des rythmes d'investissement comparables à ce qu'ils étaient en 2000 et 2001.

La tendance à la contraction des capacités de production industrielle engagée depuis 2002 apparaît au travers de l'évaluation du stock de capital net détenu par les entreprises non financières. Le capital fixe net de l'industrie manufacturière (272 milliards d'euros, aux prix de 2000) se situe en 2005 légèrement en deçà du niveau de l'année 2001, selon les données de la comptabilité nationale.

Investissements, R & D et innovation

Des investissements incorporels élevés, en progression modeste depuis plusieurs années

L'investissement incorporel, et notamment l'effort de recherche et développement, est déterminant pour améliorer la compétitivité des entreprises. Il est à la base de la capacité des entreprises à développer de nouveaux produits et à dégager de nouveaux avantages concurrentiels. C'est pourquoi, le montant de l'investissement incorporel (R & D, publicité, logiciels, formation) dans l'industrie manufacturière dépasse en importance celui de l'investissement corporel. Comme ce dernier, il a subi un changement de rythme en début de décennie : il progresse au ralenti depuis 2003 (+ 1,2 % en 2005).

Investissements incorporels dans l'industrie manufacturière (y compris IAA)

en G€	1996	1998	2000	2001	2002	2003	2004	2005*
Publicité	12,2	13,6	17,8	17,9	18,7	18,3	18,9	19,1
Formation	2,2	2,0	2,1	2,1	2,1	2,2	2,2	2,2
Logiciels	0,7	1,0	1,1	1,2	1,1	1,2	1,2	1,3
R & D industrielle	14,8	14,8	16,2	17,2	18,3	18,5	19,0	19,3
Investissement incorporel	30,0	31,4	37,2	38,4	40,2	40,2	41,4	41,9

Sources : MENRT, Sessi, Scees, Cereq (*chiffres estimés pour 2005).

Pour les entreprises, les dépenses de publicité jouent un rôle de tout premier plan pour conquérir ou défendre leurs parts de marché (fiche 2H). Ces dépenses ont un impact fort sur la notoriété des entreprises ou des marques et créent une fidélisation de leur clientèle qui va bien au-delà de la simple incitation à l'achat. En 2004, les dépenses de publicité s'étaient élevées à 18,9 milliards d'euros, progressant légèrement après le recul (- 2 %) constaté en 2003. Pour 2005, une reprise limitée des investissements publicitaires (+ 1,9 %) a été constatée par les milieux de la profession. Néanmoins, pour l'industrie, la croissance serait légèrement moindre.

Faible croissance des dépenses de R & D des entreprises

En 2005, la dépense intérieure de recherche et développement des entreprises implantées sur le territoire national (DIRDE) devrait atteindre 22,5 milliards d'euros selon les premières estimations, contre 22,2 milliards d'euros constatés en 2004. Cela correspond à une modeste progression en valeur (+ 1,5 %) mais à une stagnation en volume (- 0,4 %) et témoigne donc d'un ralentissement par rapport à 2004, où la dépense intérieure de R & D était repartie à la hausse (+ 2,6 % en valeur et + 0,9 % en volume). En 2004, la part de la DIRDE dans le PIB s'élève ainsi, en France, à 1,34 % contre 1,41 % en 2002 (fiche 2B). Si ce ratio mesurant l'intensité de l'effort de R & D reste supérieur à celui de l'Union européenne (1,21 % du PIB pour l'UE-15), il est nettement en retrait sur celui de l'Allemagne (1,75 % du PIB).

L'effort de R & D reste concentré dans quelques grandes entreprises et dans certaines branches d'activité. Quatre d'entre elles réalisent 53 % de la DIRDE, contre 49 % en 1994. Il s'agit de l'industrie automobile, de la pharmacie-parfumerie-produits d'entretien, des biens d'équipements électriques et électroniques et de la construction navale, aéronautique et ferroviaire.

Dépense intérieure de R&D des entreprises (DIRDE)

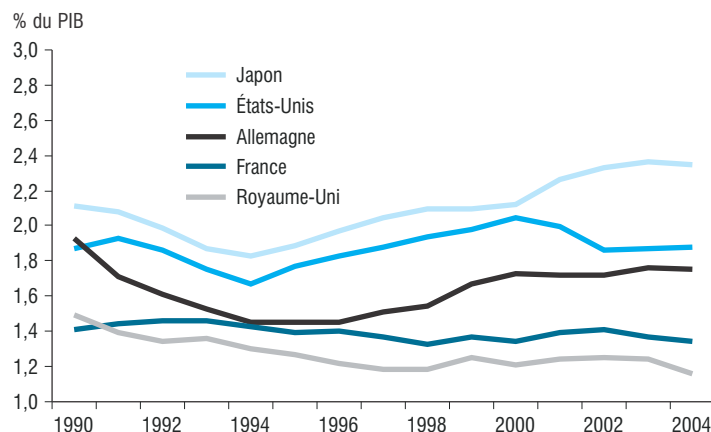
en G€	2000	2001	2002	2003	2004	2005*
DIRDE tous secteurs	19,3	20,8	21,8	21,6	22,2	22,5
DIRDE industrie manufacturière	16,2	17,2	18,3	18,5	18,9	19,3

*estimation

Source : ministère délégué à l'Enseignement supérieur et à la Recherche (MEN-DEPP-C2).

Investissements, R & D et innovation

Intensité de l'effort de recherche et développement des entreprises (DIRDE) dans les principaux pays de l'OCDE



Source : OCDE – Principaux indicateurs des sciences et technologie - 2006 volume 1.

Vers une relance de l'effort de recherche et d'innovation, après la rénovation du système de soutien ?

La rénovation du système de soutien intervenue en 2005 devrait contribuer à dynamiser l'effort de recherche et d'innovation des entreprises. D'importantes décisions du Gouvernement se sont concrétisées, durant l'année 2005, en matière d'organisation de la recherche et de soutien à la R & D industrielle. Un pacte pour la recherche a été formalisé et une loi de programmation présentée au Parlement en décembre 2005, afin de rénover le système français de recherche et d'innovation.

Ce soutien s'étend de la recherche fondamentale à la valorisation pour le marché. Un certain nombre d'organismes ont été créés ou restructurés afin de favoriser la recherche et l'innovation des entreprises : l'Agence nationale de la recherche (ANR), l'Agence de l'innovation industrielle (AII), le Fonds de compétitivité des entreprises (FCE) et l'Oseo-Anvar. Par ailleurs, la mise en place des pôles de compétitivité en 2005 s'inscrit également dans le développement d'une politique d'offre visant à accroître l'innovation et la différenciation technologiques des entreprises (fiche 2G).

Le financement public de la dépense intérieure de R & D des entreprises augmente

Le financement public de la dépense intérieure de R & D des entreprises (DIRDE) s'effectue par plusieurs canaux : les contrats militaires de R & D (1,68 G€ en 2004), les contrats de R & D civils (0,57 G€) liés aux grands programmes technologiques (aéronautique et TIC) ainsi que les crédits incitatifs des agences et des ministères (0,32 G€). Le soutien financier des pouvoirs publics, au travers des grands programmes technologiques, des financements d'agence et des aides remboursables, représente 11,7 % de la DIRDE en 2004. Ce montant, en retrait par rapport au début des années quatre-vingt-dix, reste supérieur à ce qui se pratique dans les autres pays européens (fiche 2C).

Investissements, R & D et innovation

Financement et soutien public de l'effort de R & D des entreprises (DIRDE)

en M€	2000	2001	2002	2003	2004
Financement public	2 260	2 110	2 498	2 443	2 620
Contrats militaires	1 498	1 432	1 604	1 608	1 680
Grands programmes	469	377	587	421	566
Crédits incitatifs	301	294	307	354	316
Financement local	15	16	28	60	59
Crédit impôt recherche	530	520	490	430	890

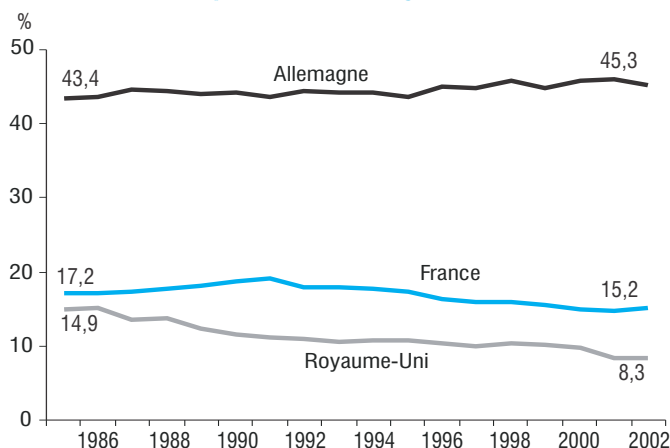
Source : ministère délégué à l'Enseignement supérieur et à la Recherche (MEN-DEPP-C2).

Au-delà des crédits budgétaires, le crédit d'impôt recherche (CIR) est une mesure d'incitation fiscale destinée à favoriser l'accroissement de l'effort de recherche des entreprises. Ce dispositif a été amplifié à partir de 2004 par l'introduction d'une part supplémentaire de 5 % qui fait pratiquement doubler son effet. Les données provisoires de l'exercice 2004, dernier exercice connu, font apparaître que 6 500 entreprises sont bénéficiaires du CIR, pour un montant de l'ordre de 890 millions d'euros.

Progression au ralenti des dépôts de brevets français

Depuis plus de dix ans, la position technologique de la France s'est dégradée, comme le montre l'évolution des demandes de brevets déposées auprès des principaux offices de brevets européen (OEB) et américain (US PTO). Le taux de croissance annuel moyen des demandes de brevets européens déposées par la France auprès de l'Office européen des brevets (OEB), entre 1997 et 2002, était de 4,4 %, soit l'un des taux de croissance les moins dynamiques de l'UE (+ 5,2 % en moyenne). D'une façon générale, la part de la France, en matière de demandes de brevets au sein de l'Union européenne, est à peu près la même (14 % à 15 % des demandes de dépôts de brevets en 2002), quelle que soit la référence utilisée (brevet européen, américain ou triadique attribué par les trois offices de brevets). La position de la France est légèrement, mais clairement, en recul depuis le début des années quatre-vingt-dix (fiche 2D).

Part des dépôts de brevets européens de l'Allemagne, de la France et du Royaume-Uni



Source : OCDE – Principaux indicateurs des sciences et technologie - 2006 volume 1.

Investissements, R & D et innovation

Près de quatre entreprises industrielles sur dix innovent

D'après la quatrième enquête communautaire sur l'innovation, un quart des entreprises de dix salariés ou plus des secteurs marchands ont réalisé au moins une innovation entre 2002 et 2004. Cette dernière a pu se matérialiser par un nouveau produit (ou prestation) ou par un nouveau procédé. Les entreprises les plus innovantes sont celles de l'industrie (39 %) et des banques et assurances (38 %). Toutefois, l'activité d'innovation des entreprises de l'industrie manufacturière ne progresse pas par rapport aux précédentes enquêtes sur l'innovation (fiche 2F).

À un niveau plus détaillé, arrivent en tête les secteurs de la recherche et développement (84 % d'entreprises innovantes) et de la pharmacie-parfumerie-entretien (64 %). Ils devancent les composants et les équipements électriques et électroniques (54 % et 53 %) ainsi que l'automobile (52 %).

Dans la plupart des secteurs, les entreprises se déclarent plus innovantes en procédés qu'en produits. Dans un contexte économique difficile, les entreprises semblent avoir privilégié la réduction des coûts de production et les gains de compétitivité. Les secteurs dont plus de la moitié des entreprises sont innovantes portent davantage leurs efforts sur les produits que sur les procédés. Enfin, environ 16 % des entreprises industrielles ont commercialisé des produits nouveaux pour le marché. Ils représentent 8 % du chiffre d'affaires de l'industrie.

Entreprises innovantes entre 2002 et 2004

en % des entreprises	Produits, procédés ou activités en cours	en produits	en produits nouveaux pour le marché	en procédés	en produits et en procédés
Total des entreprises	25	13	8	20	9
Industrie manufacturière	39	25	16	29	17
Pharmacie	64	53	32	44	34
Composants électriques et électroniques	54	40	26	36	27
Équipements électriques et électroniques	53	43	28	36	27
Automobile	52	38	29	38	25
Chimie, caoutchouc	46	34	25	34	24

Source : Enquête statistique publique, réalisation Sessi – CIS 4 – 2005.

Emploi et coûts salariaux

3 - Emploi et coûts salariaux

Faits marquants en 2005

- Le retournement à la baisse de l'emploi dans l'automobile contribue au recul, toujours marqué, de l'emploi industriel
- Poursuite de gains soutenus de la productivité du travail
- Forte hausse des salaires minimaux due à leur processus de convergence

En 2005, dans un contexte de morosité de l'activité économique industrielle, l'emploi a continué de baisser dans l'industrie. Hors intérim, il a reculé de 2,5 % sur un an. Fin 2005, l'industrie employait directement 3,8 millions de salariés. L'intérim industriel a également diminué en 2005 alors qu'il avait augmenté l'année précédente. Le repli du total de l'emploi industriel, y compris l'intérim, a atteint 2,7 %.

L'emploi industriel évolue tendanciellement moins favorablement que l'emploi de l'ensemble des secteurs concurrentiels non agricoles. Ce dernier a progressé de 0,5 % au cours de l'année 2005.

Baisse de l'intérim et des emplois industriels directs surtout dans le secteur de l'automobile

L'emploi s'ajuste avec retard aux variations de l'activité. Étale de l'été 2003 à l'été 2004, l'activité industrielle s'était ensuite améliorée au cours des premiers trimestres 2005 puis s'est tassée en fin d'année.

Le volume d'intérim dans l'industrie a reculé de 6 % sur l'ensemble de l'année 2005, soit de 17 000 emplois en équivalents temps plein. Fin 2005, il représentait l'équivalent de 268 000 emplois à temps plein. Sa baisse n'a pas concerné tous les secteurs. Soutenues par une activité assez dynamique, les entreprises des biens d'équipement ont eu davantage recours à l'emploi intérimaire que l'année précédente ; déjà, en 2004, le volume d'intérim avait augmenté. À l'inverse, la baisse du volume d'intérim dans l'automobile a été très marquée en 2005, sous l'effet d'une activité en recul, alors qu'en 2004 l'intérim avait progressé.

L'emploi direct s'ajuste plus tardivement que l'intérim aux variations de l'activité. Son repli s'est infléchi au dernier trimestre 2005. Sur l'ensemble de l'année, 97 000 emplois directs ont été perdus. L'emploi direct a diminué dans tous les grands secteurs industriels. La baisse a été la plus marquée dans les industries des biens de consommation. Le changement le plus important vient du secteur de l'automobile, qui connaissait, depuis le début de la décennie, un niveau élevé et stable de ses effectifs : tout au long de l'année 2005, l'emploi direct dans ce secteur a reculé.

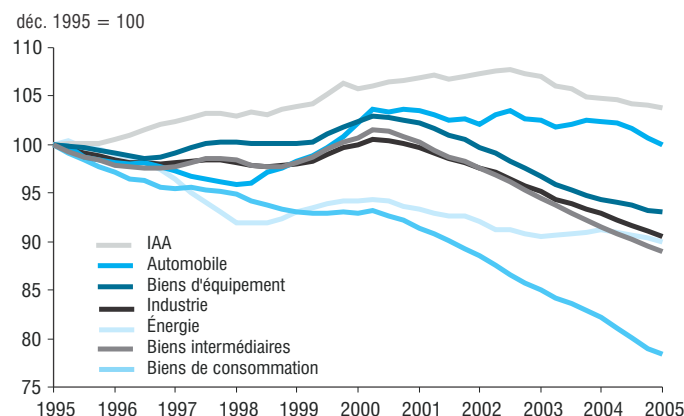
Au total, l'emploi industriel, intérim compris, a baissé de 2,7 % au cours de l'année 2005. Le repli marqué du volume d'intérim a accentué la diminution de l'emploi. En 2004, en revanche, la hausse du volume d'intérim l'avait nettement infléchi. Par grand secteur industriel, la prise en compte des effectifs intérimaires n'a atténué le recul de l'emploi que dans les biens d'équipement. Dans l'industrie automobile, la baisse de l'emploi total a été beaucoup plus forte que celle de l'emploi direct.

Une embauche en CNE sur dix est réalisée dans l'industrie

La Dares et l'Acoss ont réalisé, fin mars-début avril 2006, une enquête auprès de chefs d'entreprise de moins de 20 salariés ayant déclaré à l'Urssaf, en octobre 2005, une intention d'embauche en contrat nouvelles embauches (CNE), CDI ou CDD de plus d'un mois. Selon cette enquête, tous secteurs confondus, environ 440 000 embauches en CNE ont été réalisées entre août 2005 et mars 2006.

Emploi et coûts salariaux

Emploi y compris intérim par grand secteur industriel



Sources : Insee, Dares et calculs Sessi.

Sur 100 embauchés en CNE en octobre 2005, 70 travaillaient encore dans l'entreprise six mois après ; cette évaluation prend en compte les transformations ou renouvellements de contrats dans la même entreprise. Avec ces flux d'embauches et sous l'hypothèse que les « taux de rupture » soient restés les mêmes que ceux constatés pour les embauches d'octobre 2005, environ 340 000 salariés étaient en CNE en mars 2006.

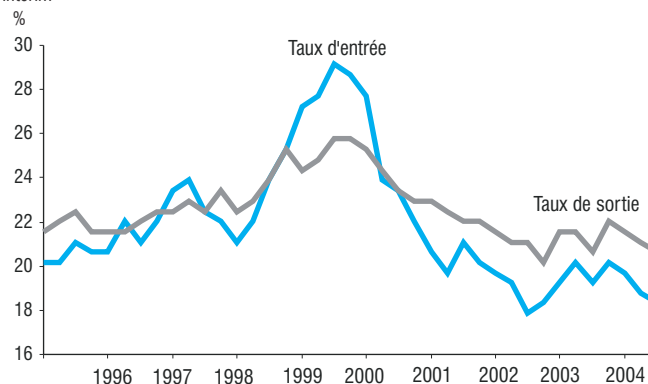
Malgré la faible proportion de petites entreprises dans l'industrie, 11 % des salariés embauchés sous CNE en octobre 2005 l'ont été dans l'industrie ; la part de l'industrie est analogue pour les deux autres types de contrats.

La mobilité repart à la baisse

L'amélioration de la conjoncture à partir de l'été 2003 avait favorisé une reprise de la mobilité des salariés. Les mouvements de main-d'œuvre s'étaient ensuite stabilisés courant 2004 en lien avec une activité en demi-teinte. Ils se sont de nouveau contractés au cours des trois premiers trimestres de 2005 ; les taux d'entrée en emploi et les taux de sortie se sont repliés.

Rotation des effectifs dans l'industrie

Taux annualisé CVS hors intérim



Champ : établissements industriels de 10 salariés et plus.

Sources : Dares - DMMO, EMMO.

Emploi et coûts salariaux

Après les fins de CDD (qui incluent les contrats d'apprentissage et les contrats aidés), les démissions sont la deuxième cause de sortie d'emploi. Avec de faibles perspectives d'embauches, leur part dans les sorties diminue néanmoins depuis la fin de l'année 2000. Mais cette baisse s'est infléchie depuis la mi-2004. Les démissions représentaient 16,2 % des sorties d'emploi (y compris les transferts entre établissements d'une même entreprise) au troisième trimestre 2005 (dernier point connu). La part des licenciements économiques a progressé de nouveau en 2005 ; au troisième trimestre, elle était de 6,4 %.

Près de 60 % des entrées en emploi (y compris les transferts entre établissements d'une même entreprise) dans l'industrie se font par des CDD. Fin 2005, la proportion des salariés sous CDD était légèrement inférieure à celle de l'année précédente.

Proportion de salariés en CDD en fin d'année

en %	2002	2003	2004	2005
Industries agroalimentaires	6,5	6,4	6,2	6,2
Biens de consommation	4,6	4,2	4,4	4,3
Industrie automobile	1,6	1,9	3,0	2,7
Biens d'équipement	2,9	3,0	3,2	3,1
Biens intermédiaires	2,9	2,8	3,1	3,0
Énergie	2,3	2,0	2,2	1,9
Industrie	3,6	3,5	3,7	3,6

Champ : établissements de 10 salariés et plus.

Source : Dares - enquête Acemo.

Progression de la part des offres d'emploi industriel de plus de six mois

Au cours du dernier trimestre 2005, les entreprises industrielles ont déposé 50 200 offres d'emploi à l'ANPE, soit 1 100 de moins qu'un an auparavant (- 2,2 %). Mais les offres d'une durée supérieure à six mois ont progressé (+ 8,3 %). Leur part atteignait 61 % en fin d'année (55 % fin 2004). Les offres des secteurs non industriels ayant augmenté en un an, la part de celles émanant de l'industrie a nettement baissé : elle est passée de 7,6 % à 6,6 %.

Au cours du dernier trimestre 2005, 162 500 personnes ayant travaillé à temps plein dans l'industrie ont déposé une demande d'emploi à temps plein auprès de l'ANPE. Ce nombre est inférieur à celui enregistré un an auparavant. En revanche, le flux total de demandes est resté stable en un an. La part de celles qui émanent de personnes ayant eu un emploi dans l'industrie a donc reculé : elle était de 14 % fin 2005, contre 14,6 % fin 2004.

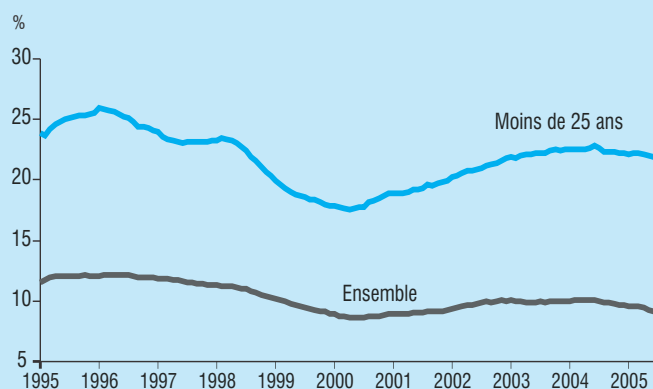
Légère remontée des difficultés de recrutement fin 2005

Depuis le point haut du premier trimestre 2001, la part des entreprises industrielles qui déclarent avoir des difficultés de recrutement a baissé continuellement jusqu'au troisième trimestre 2003, début de la phase d'amélioration de la conjoncture. Depuis, et jusqu'à la fin 2005, cette part est restée entre 23 % et 25 %. Toutefois, les difficultés de recrutement se sont orientées à la hausse en fin d'année 2005 : 23 % des entreprises industrielles déclaraient en éprouver au dernier trimestre 2004, 25 % un an après et 26 % au deuxième trimestre 2006.

Recul du taux de chômage depuis mi-2005

D'environ 10 % depuis le milieu de l'année 2003, le taux de chômage a amorcé une décrue mi-2005, en lien avec la légère amélioration de l'emploi global et le vieillissement de la population. En décembre 2005, il s'élevait à 9,6 % ; en juin 2006, il n'atteignait plus que 9 %, puis est passé en dessous de 9 % en juillet 2006. La baisse concerne aussi bien les jeunes que les générations plus âgées, et les femmes que les hommes.

Taux de chômage

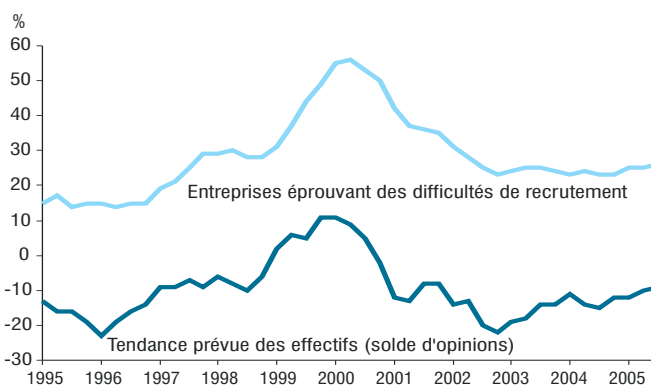


Note : Données CVS.
Source : Insee.

Par grand secteur industriel, fin 2005, les difficultés de recrutement étaient les plus répandues dans les industries des biens d'équipement ; en outre, elles l'étaient nettement plus qu'un an auparavant : 36 % des entreprises de ces industries déclaraient éprouver de telles difficultés, contre 27 % fin 2004. Les difficultés de recrutement étaient les moins fréquentes dans le secteur automobile (12 % fin 2005).

Depuis la fin de l'année 2001, les entreprises industrielles qui ne prévoient pas d'embaucher sont plus nombreuses que celles qui l'envisagent. Cependant, ce surnombre se réduit depuis fin 2003.

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



Source : Insee - enquête trimestrielle de conjoncture.

Emploi et coûts salariaux

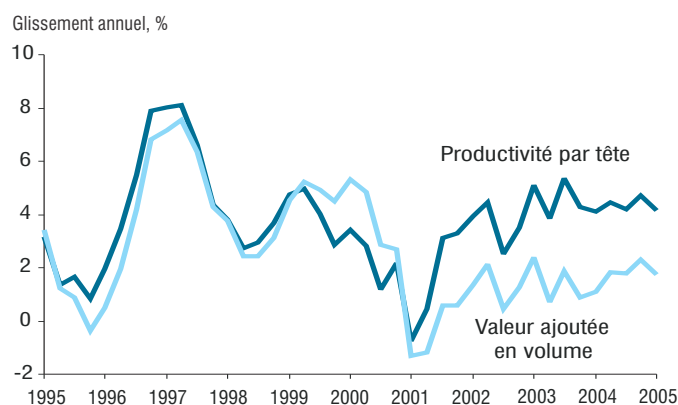
Maintien des gains de productivité du travail autour de 4 %

Au cours de l'année 2005, la valeur ajoutée de l'industrie s'est légèrement accélérée : + 1,7 % en glissement en volume, après + 1,1 % en 2004. En 2003, la hausse atteignait 2,4 %. Les gains annuels de productivité ont été soutenus en 2005, même s'ils ont été inférieurs à ceux enregistrés deux ans auparavant : la productivité par personne (hors intérim) a progressé de 4,2 %, après + 4,1 % et + 5,1 %. Ces gains sont proches de leur tendance de moyen terme (+ 3,8 %, en moyenne, sur les dix dernières années), bien que l'activité industrielle soit moins dynamique depuis le retournement conjoncturel de 2001.

Ces évolutions sont conformes au cycle de productivité. Les effectifs s'ajustant avec retard aux fluctuations de l'activité, la productivité du travail tend à s'accélérer en cas de reprise économique et, en revanche, à décélérer lorsque la conjoncture se dégrade : la productivité du travail présente un profil procyclique. La durée du travail étant stabilisée, la productivité horaire du travail a crû au même rythme que la productivité par personne.

Par ailleurs, la prise en compte du travail intérimaire, qui représente environ 7 % de l'emploi industriel direct, n'a pas d'effet, en 2005, sur l'évolution de la productivité.

Le cycle de productivité dans l'industrie



Source : Insee - comptes nationaux trimestriels.

Hausse des salaires de base

Le salaire mensuel de base (SMB)¹, représentatif de l'ensemble des salariés des entreprises de 10 salariés et plus, s'est encore légèrement accéléré dans l'industrie en 2005 : il a augmenté de 2,7 % sur un an, gagnant 0,1 point chaque année depuis 2003. La progression constatée en 2005 est, pour partie, due à la forte revalorisation des minima salariaux le 1^{er} juillet 2005 (+ 4,4 %, en moyenne, pour les entreprises de 10 salariés et plus du secteur concurrentiel non agricole). Mis en place par la loi Fillon du 17 janvier 2003, le processus de convergence du smic et des quatre premières garanties mensuelles de rémunération (GMR) sur le niveau de la cinquième, plus élevé car concernant les salariés des entreprises passées aux 35 heures le 1^{er} juillet 2002 ou après, a pris fin le 1^{er} juillet 2005. À cette date, le smic horaire brut a été porté à 8,03 euros et le salaire mensuel brut minimum à 1 217 euros pour un salarié travaillant 35 heures hebdomadaires. Le dynamisme du SMB a par ailleurs été favorisé par la baisse du taux de chômage depuis le milieu de l'année 2005, qui crée un climat favorable pour les salariés lors des négociations salariales. En revanche, le ralentissement des prix a limité la hausse des salaires.

¹ Voir Définitions en annexe.

Emploi et coûts salariaux

L'indice général des prix ayant augmenté de 1,5 % sur un an, le pouvoir d'achat du SMB a progressé de 0,9 % en 2005, y compris tabac.

La durée du travail a été stable. Le salaire horaire de base des ouvriers (SHBO) a donc crû au même rythme que leur salaire mensuel de base : + 2,9 %. La hausse a été la plus forte dans le secteur énergétique et la plus faible dans le secteur des biens de consommation.

Les salaires dans l'industrie

	Glissement annuel en fin d'année (%)			
	2002	2003	2004	2005
Smic horaire	2,5	5,3	5,8	5,5
Salaire horaire de base des ouvriers	3,3	2,7	2,7	2,9
Salaire mensuel de base				
Ouvriers	2,5	2,6	2,7	2,9
Employés	2,3	2,3	2,6	2,7
Professions intermédiaires	2,4	2,4	2,5	2,6
Cadres	2,2	2,1	2,3	2,3
Ensemble des salariés	2,4	2,5	2,6	2,7
Salaire moyen par tête	3,6	2,8	3,6	3,0
Indice général des prix	2,3	2,2	2,1	1,5

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

Sources : Insee et Dares - enquête Acemo.

Recul affermi des coûts salariaux unitaires

Au cours de l'année 2005, le coût salarial unitaire, c'est-à-dire par unité de valeur ajoutée, a diminué dans l'industrie pour la quatrième année consécutive. Le repli s'est accentué par rapport à l'année précédente : - 1,6 % (hors intérim), après - 0,6 %. Avec la montée en charge des allègements de cotisations sur les bas salaires dus à la loi Fillon, achevée au 1^{er} juillet 2005, le taux de charges sociales a davantage baissé qu'en 2004. En outre, le salaire moyen par tête (SMPT)¹ a ralenti au cours de l'année 2005, selon les comptes trimestriels de l'Insee. En revanche, les gains de productivité par tête se sont maintenus.

Formation : les filières « industrielles » ne mènent qu'en partie à des postes dans l'industrie mais sont un atout pour l'emploi

Au début des années 2000, dans le second cycle professionnel, les spécialités de formation tournées vers l'industrie ont attiré quatre jeunes sur dix. Parmi les élèves ayant obtenu le baccalauréat, 17 % étaient dans une filière « industrielle » et 26 % dans la filière générale scientifique S. Dans l'enseignement supérieur, quatre nouveaux diplômés d'un DUT sur dix avaient leur diplôme dans une spécialité du secteur secondaire, 14 % des diplômés d'université dans une discipline scientifique et 8 % dans une discipline industrielle.

Mais les salariés diplômés d'une spécialité « industrielle » n'exercent pas forcément leur activité professionnelle dans l'industrie ; en 2004, 37 % étaient dans ce cas. De même, 12 % des salariés diplômés d'une filière scientifique travaillaient dans l'industrie.

Être diplômé d'une filière « industrielle » est devenu un atout pour l'emploi. Ainsi, les jeunes sortis du système éducatif en 2001 avec un diplôme de cette filière ont été plus nombreux que les diplômés d'une spécialité tertiaire à accéder rapidement et durablement à l'emploi. Chez les jeunes sortis du système éducatif en 1998, cet avantage des filières industrielles sur les filières tertiaires ne concernait que les titulaires d'un CAP ou d'un BEP ; l'avantage allait même aux filières

¹ Voir Définitions en annexe.

Emploi et coûts salariaux

tertiaires pour les titulaires d'un DUT ou d'un BTS. Par ailleurs, la proportion des jeunes sortis du système éducatif en 2001 qui ont occupé leur premier emploi dans le secteur de l'industrie était la même que celle des jeunes sortis trois ans auparavant : 20 %.

La formation continue : un effort financier des entreprises industrielles de l'ordre de 3 % de leur masse salariale

En 2003, les entreprises industrielles ont déclaré avoir dépensé 2,9 % de leur masse salariale pour la formation professionnelle continue. Bien qu'en léger recul depuis quelques années, ce taux est nettement supérieur au minimum légal (1,5 %). 37 % des salariés ont effectué au moins un stage de formation en 2003. La durée des stages a été de 30 heures, en moyenne.

Les échanges extérieurs de produits manufacturés

4 - Les échanges extérieurs de produits manufacturés

Faits marquants en 2005

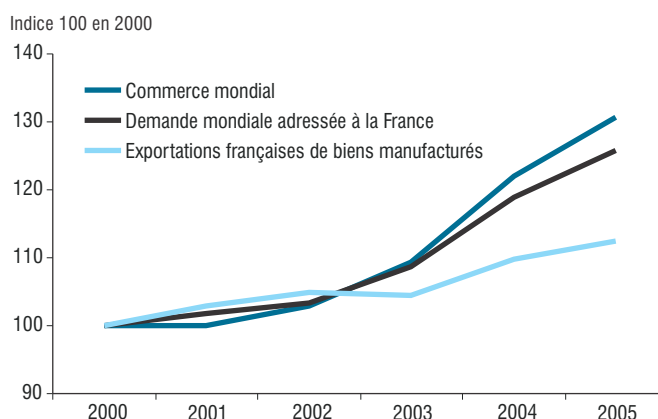
- La hausse des exportations demeure inférieure à son potentiel
- L'excédent des produits manufacturés diminue
- Les déficits s'aggravent avec la zone euro et l'Asie, l'excédent avec les Nouveaux États membres de l'UE chute des deux tiers
- L'excédent automobile se replie ; celui de l'aéronautique s'amplifie

La hausse des exportations demeure inférieure à son potentiel

La vitalité de l'économie mondiale en 2005 s'accompagne d'une progression soutenue des échanges mondiaux (fiche 1A) qui ne rejaillit que partiellement sur les exportations françaises de produits manufacturés.

La hausse des exportations françaises de produits manufacturés (+ 2,5 % en volume en 2005) demeure inférieure, comme en 2003 et 2004, à celle du commerce mondial (+ 7,1 %) et à la demande mondiale adressée à la France (+ 5,8 %).

Commerce mondial et exportations françaises de produits manufacturés (en volume)



Source : DGTPPE, calculs Sessi.

En valeur, les exportations françaises de produits manufacturés augmentent de 3,4 %, pour s'élever à 324 milliards d'euros.

Les causes de la modeste performance des exportations françaises depuis 2002 sont multiples. Le repli du dollar en cours de période a pesé sur la compétitivité-prix, hors zone euro, d'autant que les parités monétaires des pays asiatiques en développement, dont la Chine, suivent de près celle du dollar. Toutefois, la pression s'est atténuée fin 2005, avec la remontée du billet vert. Le manque de dynamisme des marchés allemand et italien, qui absorbent près du quart des ventes françaises de biens manufacturés, a contribué à leur affaiblissement. Les spécialisations des exportations françaises par pays (fiche 4B) et par produit (fiche 4C) jouent marginalement en leur défaveur, dans le contexte actuel caractérisé par une forte demande de l'Amérique et de l'Asie portant surtout sur les biens d'équipement. La faiblesse relative de l'appareil productif français en entreprises médianes (de 200 à 2000 salariés) exerce aussi un impact négatif (fiche 7C).

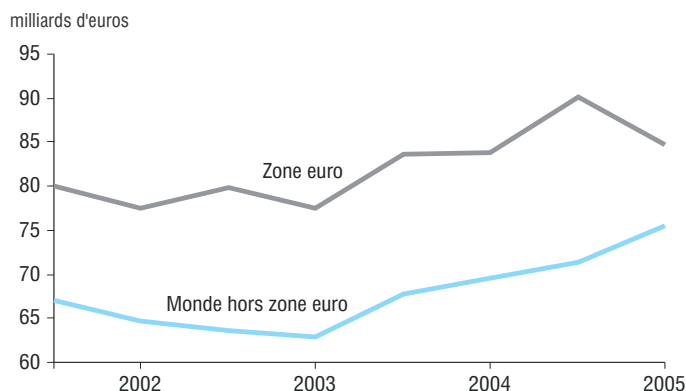
Les échanges extérieurs de produits manufacturés

Une pénétration accrue du marché intérieur par les importations

La croissance de la demande intérieure se répercute sur les importations françaises de produits manufacturés, qui progressent de 5,8 % en 2005, pour s'élever à 323 milliards d'euros. Ce phénomène est d'autant plus ample que la hausse de la demande intérieure française porte beaucoup sur des produits majoritairement importés (électronique grand public pour les ménages, matériel électrique et électronique pour l'investissement). La mondialisation renforce la tendance, avec une montée en puissance des importations provenant des pays émergents, plus compétitives en raison de leur faible coût de production, en particulier pour les productions nécessitant beaucoup de main-d'œuvre. Les pays industrialisés réagissent par une adaptation de leur offre, passant par davantage de recherche, d'innovation et d'investissements, domaines où la France a pris du retard au cours des dernières années (fiche 5A).

Les importations assurent désormais près de 33 % de la demande intérieure française de produits manufacturés en 2005, contre 31 % en 2004 et 24 % en 1995.

Importations françaises de produits manufacturés dans et hors zone euro



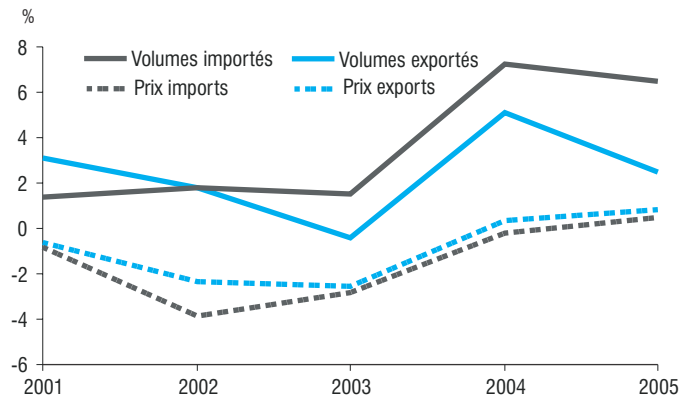
Source : Douanes (mai 2006).

Si l'appréciation de l'euro conforte la compétitivité-prix des biens fabriqués hors zone euro, les importations françaises en provenance de la zone euro progressent aussi à un rythme soutenu (+ 4,7 %).

Les achats de biens d'équipement s'avèrent particulièrement dynamiques en 2005 en raison d'une accélération de la demande des entreprises. Le contenu en importations de la demande des entreprises françaises passe ainsi de 27,7 % en 2004 à près de 30 % en 2005.

Les échanges extérieurs de produits manufacturés

Évolution des échanges français de produits manufacturés en volume et en prix

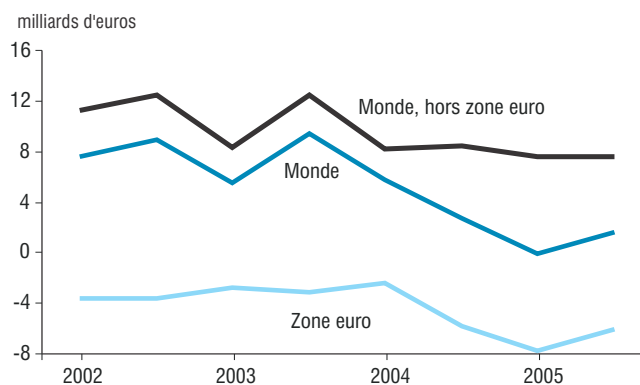


Source : Insee (comptes nationaux).

L'excédent des échanges extérieurs de biens manufacturés s'amenuise

Après les replis de 2003 et 2004, le solde des échanges français de produits manufacturés perd encore 7 milliards d'euros en 2005. L'excédent, qui s'élevait à 17 milliards d'euros en 2002 retombe à 1,4 milliard en 2005. Hors produits agroalimentaires, le solde des produits manufacturés devient déficitaire en 2005 (- 4,8 milliards d'euros), ce qui ne s'était pas produit depuis 1994.

Soldes des échanges français de produits manufacturés dans et hors zone euro



Champ : produits manufacturés y compris IAA.

Source : Douanes (mai 2006)

Alors que l'excédent industriel s'affaisse, la facture énergétique française enflé avec la flambée des cours mondiaux du pétrole. Le déficit énergétique français dépasse 38 milliards d'euros fin 2005, contre 28 milliards en 2004.

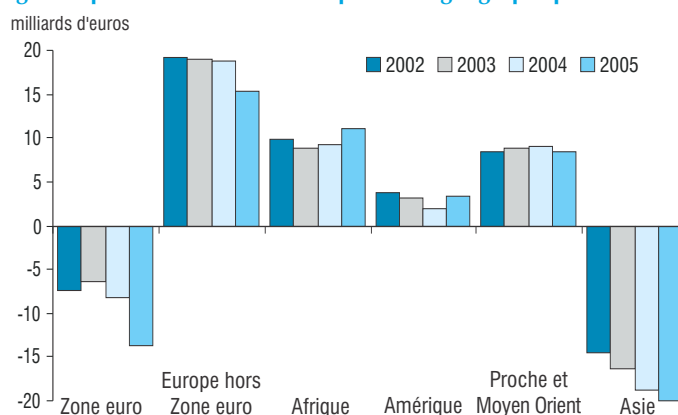
Au total, le déficit global des échanges extérieurs français passe de 4,9 milliards d'euros en 2004 à 23 milliards d'euros en 2005 (données FAB-FAB incluant le matériel militaire).

Les échanges extérieurs de produits manufacturés

Aggravation des déficits avec la zone euro et l'Asie, repli de l'excédent avec les Nouveaux États membres

L'Asie et la zone euro constituent les deux sources de déficit des échanges français de produits manufacturés, avec respectivement - 20 et - 3,7 milliards d'euros en 2005. Mais, alors que la zone euro couvre plus de la moitié des échanges français, l'Asie en représente une moindre part (12 %), caractérisée par une forte dissymétrie entre importations et exportations. Les excédents sont dégagés à partir de niveaux d'échanges assez faibles, en particulier avec l'Afrique et le Moyen-Orient (fiche 4C).

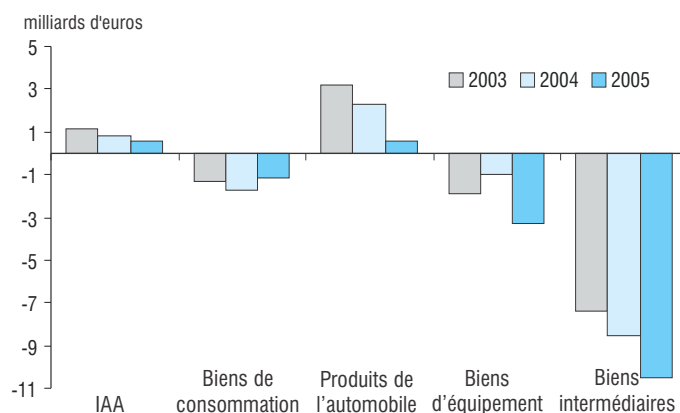
Solde des échanges de produits manufacturés par zone géographique



Champ : produits manufacturés y c. IAA.
Source : Douanes (mai 2006).

En 2005, le déficit français avec la zone euro (- 13,7 milliards d'euros) s'aggrave de 5,5 milliards. La dégradation du solde manufacturier français résulte pour partie d'un décalage entre les demandes intérieures allemande et italienne, plutôt anémiques, et la demande française, plus robuste. Le déficit avec l'Allemagne s'accroît à lui seul de plus de quatre milliards d'euros, pour atteindre 14,7 milliards. L'évolution, plus favorable depuis 2003, de la compétitivité-coût allemande a certainement aussi joué en ce sens.

Solde des échanges avec la zone euro par secteur



Source : Douanes (mai 2006).

Les échanges extérieurs de produits manufacturés

Mais, les soldes manufacturiers français fléchissent avec la quasi-totalité des pays de la zone euro en 2005, en particulier avec l'Italie et la Belgique.

Si le déficit avec l'Asie provient d'abord des échanges de biens de consommation, celui avec la zone euro émane surtout des échanges de biens intermédiaires (- 10,5 milliards d'euros) et de biens d'équipement (- 3,3 milliards d'euros). Un positionnement français insuffisant dans les secteurs des hautes technologies influencerait en ce sens.

Avec l'Asie, le déficit des produits manufacturés grossit de 1,2 milliard d'euros, pour franchir le cap des 20 milliards en 2005. Alors que les soldes français avec la plupart des pays asiatiques s'améliorent, le déficit avec la Chine augmente de près de 4 milliards d'euros, pour atteindre 15 milliards. La Chine importe de plus en plus de composants des pays voisins pour en assurer l'assemblage, puis réexporte les produits finis dans le monde entier, se substituant ainsi progressivement aux autres pays asiatiques (fiche 4F).

Les échanges de produits manufacturés avec les Nouveaux États membres de l'UE se soldent par une nette contraction de l'excédent français en 2005, qui résulte en premier lieu des échanges de l'industrie automobile. Les ventes de voitures neuves ont reculé dans la plupart des Nouveaux États membres en 2005, en particulier en Pologne, et les implantations de sites de production par les constructeurs européens et japonais se sont traduites par une hausse des importations en provenance de la République tchèque, de Slovaquie et de Hongrie (fiche 4E).

Reflux de l'excédent automobile en 2005, hausse pour l'aéronautique

Concentrés sur l'UE-25, les échanges de produits de l'automobile affichent un excédent de 8,5 milliards d'euros en 2005, soit 3,7 milliards de moins qu'en 2004. L'installation d'unités de production par les grands groupes automobiles dans les Nouveaux États membres a joué en ce sens, alors que la part de marché des marques françaises continuait de décliner dans l'UE-25 et que celle des constructeurs étrangers progressait en France. Les exportations françaises de pièces destinées à l'assemblage ont par ailleurs fortement reculé vers l'Iran, ainsi qu'en Chine.

L'excédent aéronautique français progresse de 0,9 milliard en 2005 pour s'élever à 11 milliards d'euros. Si l'excédent recule avec les pays d'Europe occidentale et d'Amérique du Nord, les deux principaux marchés de la France, il bondit de 2,4 milliards avec l'Asie, pour atteindre 5,2 milliards d'euros en raison d'importantes livraisons d'Airbus aux compagnies aériennes asiatiques.

2006 s'engage sous de meilleurs auspices

Le solde des échanges de produits manufacturés se redresse au premier semestre 2006. Il est excédentaire de 4,3 milliards d'euros sur les six premiers mois 2006 alors qu'il affichait un déficit de 0,3 milliard d'euros un an auparavant. Les exportations progressent de 10 % en valeur (+ 8 % en volume), des niveaux plus en rapport avec l'évolution de la demande mondiale adressée à la France. Les bonnes performances des secteurs des biens intermédiaires et d'équipements contrebalancent la crise du secteur automobile dont le solde s'est réduit de 2 milliards d'euros par rapport au premier semestre 2005. Les importations augmentent de 8 % en valeur et de 6 % en volume.

Les échanges extérieurs de produits manufacturés

Biens intermédiaires : un déficit de plus en plus lourd

Les biens intermédiaires (produits minéraux, textiles, bois-papier, produits chimiques, métalliques et composants électriques et électroniques) constituent le principal poste (34 %) des échanges français de produits manufacturés, devant les biens d'équipement (25 %).

Les échanges de biens intermédiaires (exportations 2005 : 107 milliards d'euros ; importations : 114,4 milliards d'euros) accusent un déficit croissant, passé de 3 milliards d'euros en 2003 à 7,4 milliards en 2005. À l'exception des composants, dont l'excédent (1,7 milliard d'euros) reste stable, les échanges des autres secteurs affichent tous des déficits. C'est plus traditionnellement le cas pour le bois-papier (- 3 milliards d'euros en 2005), les produits minéraux (- 1,9 milliard) et les produits textiles (- 1,8 milliard). Excédentaires jusqu'en 2004, les échanges de produits chimiques deviennent déficitaires en 2005 (- 1,1 milliard d'euros), du fait de la hausse rapide des importations de produits de la chimie organique. Les échanges de produits métalliques, dont la vive progression en valeur s'appuie sur une forte demande mondiale et des relèvements tarifaires, réduisent leur déficit de 0,4 milliard d'euros en 2005 pour le porter à 1,1 milliard.

L'Allemagne (18 %) et l'Italie (11 %) sont nos deux principaux partenaires pour les échanges de biens intermédiaires. L'Allemagne est le partenaire avec lequel notre déficit est le plus important (- 4 milliards d'euros en 2005, concentré sur les produits chimiques et métalliques). Mais, les soldes se dégradent principalement en 2005 avec la Chine (articles à maille, produits métalliques, produits plastiques), pays avec lequel nos importations augmentent à vive allure, ainsi qu'avec Singapour (chimie organique) et l'Italie (composants).

5 - La compétitivité de l'industrie manufacturière française

Faits marquants en 2005

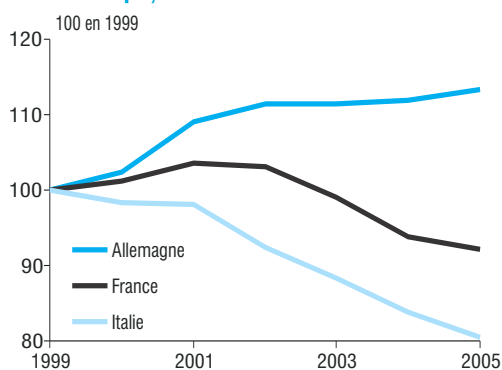
- Nouveau repli des parts de marché de la France
- Les investissements directs étrangers se redressent en 2005

Parts de marché de la France : nouveaux replis en 2005

Les parts de la France dans les échanges mondiaux diminuent tendanciellement depuis le début des années quatre-vingt-dix. Tous les grands pays industrialisés sont confrontés à un recul plus ou moins prononcé de leurs parts de marché en raison de la montée en puissance des pays émergents dans les échanges mondiaux. La part des exportations françaises dans les exportations de la zone euro recule de nouveau en 2005, pour la sixième année consécutive (fiche 4H). La part de la France n'est plus que de 14,6 % en 2005, alors qu'elle s'élevait à 17 % en 1999.

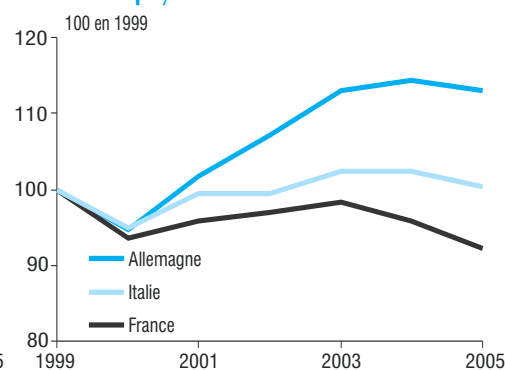
Les fluctuations monétaires ont eu un impact sur l'évolution des parts de marché de la France avec les pays de l'OCDE. De 1999 à 2002, les parts de marché de la France, en particulier la part en volume, ont évolué plutôt favorablement (baisse de l'euro) avant de chuter avec la remontée de l'euro. Toutefois, alors que le taux de change de la France retrouve à peu près, fin 2005, son niveau de début 1999, il n'en va pas de même pour ses parts de marché, en net repli. Soumises aux mêmes évolutions de change, les parts de marché de l'Allemagne ont vivement progressé entre 1999 et 2005, tandis que l'Italie maintenait sa part de marché en valeur, au détriment des volumes.

Parts de marché en volume
avec les 24 pays de l'OCDE



Champ : biens et services.
Source : OCDE-CGTPE.

Parts de marché en valeur
avec les 24 pays de l'OCDE



Champ : biens et services.
Source : OCDE-CGTPE.

En 2005, les parts de marché de la France avec les pays de l'OCDE enregistrent un nouveau tassement. Toutefois, une évolution plus favorable se dessine dans le courant du second semestre. La tendance à la détérioration des performances à l'exportation de la France paraît enrayée depuis l'été 2005 et cette situation devrait se prolonger sur 2006, au vu des résultats des premiers mois.

La compétitivité de l'industrie manufacturière française

L'Allemagne privilégie le rétablissement de sa compétitivité

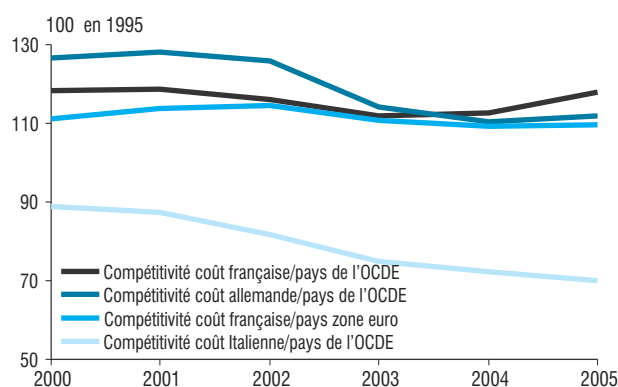
Pour reprendre les parts de marché qu'elle avait perdues au cours des années quatre-vingt-dix, l'Allemagne a privilégié le rétablissement de sa compétitivité sur le marché mondial, aux dépens de la croissance de son marché intérieur. La modération des charges salariales, à l'œuvre dans le secteur manufacturier et plus encore au niveau des services, a permis aux entreprises allemandes de réaliser d'importants gains de compétitivité-coût par rapport à leurs concurrentes de la zone euro. La compétitivité-coût du secteur manufacturier allemand se serait améliorée d'environ 15 % depuis 2000 par rapport aux pays de la zone euro. Parallèlement, les entreprises allemandes ont massivement investi dans les pays à faible coût de main-d'œuvre, notamment dans les PECO. Des flux croissants d'échanges intragroupe avec ces pays en ont résulté, notamment à l'importation. Les produits ainsi importés par l'Allemagne lui procurent un avantage prix qui contribue à l'amélioration de sa compétitivité.

Face à cette compétitivité retrouvée de l'industrie allemande, la France éprouve certaines difficultés à maintenir ses parts de marché. Principal partenaire commercial de l'Allemagne au sein de l'OCDE (24 % des importations françaises de biens manufacturés et 19 % de ses exportations se font avec l'Allemagne), elle a été particulièrement sensible à la faible croissance de la demande intérieure allemande. Cependant, d'autres facteurs concourent à l'évolution divergente des parts de marché industrielles des deux pays. Dans le contexte actuel de forte croissance mondiale, la contre-performance de la France à l'exportation, comparée à celle de l'Allemagne, résiderait dans la moindre capacité de l'industrie française à capter une demande mondiale croissante (fiche 4D).

Les compétitivités-coût et prix françaises vis-à-vis des pays industrialisés amorceraient un redressement au second semestre 2005

Dans le secteur manufacturier, la compétitivité-coût de la France s'est fortement dégradée vis-à-vis des pays de l'OCDE. À partir de 2002, la hausse de l'euro y a pour partie contribué. Mais la compétitivité-coût du secteur manufacturier français s'est aussi affaiblie à partir de 2002 vis-à-vis des pays de la zone euro et plus particulièrement de l'Allemagne (fiche 5B).

Compétitivités-coûts allemande, française et italienne (produits manufacturés)



Sources : OCDE, DGTPE.

La compétitivité de l'industrie manufacturière française

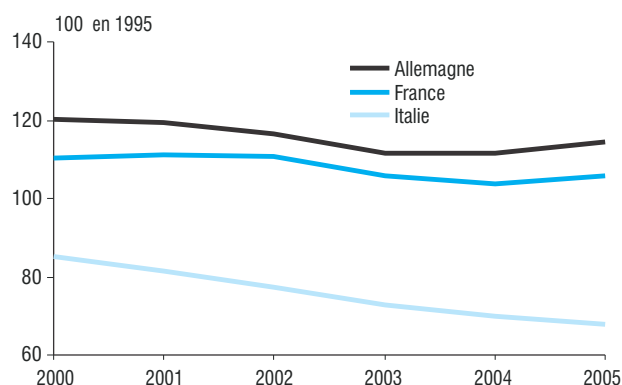
Malgré ce repli au cours des dernières années, l'évolution de la compétitivité-coût du secteur manufacturier français demeure encore positive en 2005, par comparaison à ce qu'elle était en 1995, tant vis-à-vis des pays de la zone euro que de ceux de l'OCDE. Elle amorcerait même un léger redressement au second semestre 2005. L'évolution des coûts salariaux unitaires demeure relativement bien maîtrisée dans le secteur manufacturier français, par rapport à la plupart des pays de l'OCDE.

Toutefois, la compétitivité-coût de l'ensemble de l'économie française, incluant les services, tend à évoluer moins favorablement que la compétitivité-coût de son secteur manufacturier. Alors que l'industrie externalise une part importante de ses coûts vers les entreprises de services, ce facteur s'avérerait préjudiciable pour la compétitivité-coût de l'industrie française. C'est particulièrement vrai par rapport à l'Allemagne, où une grande modération salariale prévaut dans les services. Depuis 1995, la compétitivité-coût relative de l'ensemble de l'économie allemande s'est améliorée de 30 % par rapport aux pays de la zone euro, une performance supérieure à celle de son secteur manufacturier (+ 19 %). La compétitivité-coût relative de l'ensemble de l'économie française s'est légèrement dégradée au cours de la même période alors que celle de son secteur manufacturier progressait de 8 %.

Après trois années d'appréciation, le taux de change de la France vis-à-vis de ses principaux partenaires commerciaux s'est déprécié de 0,8 % en moyenne annuelle en 2005. La compétitivité-prix (incluant les services) française en a bénéficié. Après des replis successifs de 4,2 % et 2,1 % en 2003 et 2004, la compétitivité-prix française s'améliore de 1,9 % en 2005 par rapport aux 24 principaux partenaires de l'OCDE. La dépréciation du change effectif nominal et une évolution des prix à l'exportation plus modérée en France que chez ses concurrents en sont à l'origine.

La compétitivité-prix de la France se redresse aussi avec les pays de la zone euro (+ 1,7 %), marquant un effort de marge des entreprises françaises.

Compétitivités-prix allemande, française et italienne par rapport aux 24 pays de l'OCDE (biens et services)



Sources : OCDE, DGTPE.

La compétitivité de l'industrie manufacturière française

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 marque le pas en France. Cet écart de dynamisme, ainsi que la montée en puissance de nouveaux acteurs en matière de R & D (Chine, Inde, Corée du Sud...), menace la compétitivité hors-prix de l'industrie française.

Néanmoins, selon les enquêtes les plus récentes du Centre d'observation économique (COE) sur la compétitivité hors-prix des produits importés sur le marché européen, les produits français restent bien perçus en Europe pour les critères hors-prix, malgré une faible notoriété en matière d'innovation technologique. Les biens d'équipement mécanique ont une image particulièrement favorable sur le plan des critères hors-prix (fiche 5C).

La France en retrait dans les hautes technologies

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. Dans le domaine des hautes technologies, l'industrie française détient une part de marché à l'exportation importante mais en recul assez rapide. La part des produits de haute technologie dans les exportations françaises se replierait davantage que celles de l'Allemagne et de l'Italie, même si la France continue à exporter plus de produits de hautes technologies que ces pays.

Attractivité : une concurrence de plus en plus âpre en Europe

Dans un environnement international où l'allocation des ressources se fait au niveau mondial, l'attractivité du territoire prend une importance particulière. Au cœur de l'Europe, la France conserve des atouts pour l'accueil des investissements directs étrangers et des investissements « Greenfields ». Cette attractivité bénéficie des efforts récents de simplification réglementaire, de la qualité des infrastructures et de la qualification de la main-d'œuvre, mais elle souffre toujours en partie de la complexité du droit du travail et de la lourdeur des charges sociales et fiscales qui peuvent constituer un désavantage, en premier lieu vis-à-vis des Nouveaux États membres de l'Union européenne.

Rebond en 2005 des investissements directs étrangers (IDE) entrants en France

Les flux d'IDE, tant au niveau mondial que français, sont souvent liés à de grandes opérations transnationales de fusions ou d'acquisitions, concernant davantage les services, l'énergie ou l'immobilier que l'industrie manufacturière. Les flux d'investissements destinés à créer de nouvelles unités de production manufacturière sont plus limités et s'orientent de plus en plus sur les pays en développement.

Dans ce contexte, la France demeure l'une des principales destinations de l'investissement international. En 2005, la France capte 10 % des IDE entrants dans les pays de l'OCDE, renouant avec les bons résultats enregistrés avant 2004. La France se situe au quatrième rang mondial des pays d'accueil des IDE en 2005, après le Royaume-Uni, les États-Unis et la Chine, et serait au premier rang pour les IDE sortants (fiche 5E).

La compétitivité de l'industrie manufacturière française

Les projets d'investissements étrangers propres au maintien ou à la création d'emplois, dits investissements « Greenfields » demeurent nombreux au sein de l'UE-25, et la France reste bien placée. Toutefois, la part de l'UE-25 en termes d'emplois créés ou maintenus par ce type d'investissement tend à se restreindre et, pour la France, la part des activités manufacturières s'amenuise rapidement au profit des services. Les nouveaux projets d'investissements industriels « Greenfields » les plus créateurs d'emplois se tournent de plus en plus vers les Nouveaux États membres de l'Union européenne, qui offrent des coûts de production et une fiscalité particulièrement attractifs.

La mobilité ne caractérise pas seulement le capital mais aussi le travail. Capter les compétences constitue un enjeu décisif en matière d'innovation dans les pays développés. Des séries de mesures sont prises par la France pour renforcer son attractivité vis-à-vis des étudiants, des chercheurs et des cadres étrangers (fiche 5D).

6 - Résultats comptables et situation financière des entreprises industrielles

Faits marquants en 2005

- Les bénéfices s'améliorent légèrement en 2005 sauf dans l'automobile et les industries des technologies de l'information
- Légère reprise de l'endettement

Le taux de marge semble se stabiliser à un niveau proche de sa tendance de moyen terme

Depuis 2004, le taux de marge des entreprises industrielles - qui rapporte l'excédent brut d'exploitation à la valeur ajoutée - a retrouvé son niveau moyen des dix dernières années. Les statistiques permettant de déterminer de façon précise l'évolution du taux de marge en 2005 ne seront disponibles qu'en fin d'année 2006, mais ce ratio semble être resté stable par rapport à 2004, tant pour les grandes entreprises que pour les PMI. L'évolution de la valeur ajoutée est très contrastée d'un secteur à l'autre. Dans certains d'entre eux, la valeur ajoutée est influencée par le maintien, voire le développement, d'activités de donneurs d'ordres alors que la fabrication proprement dite est en partie sous-traitée dans un pays émergent. Ainsi, l'amélioration des résultats dans l'habillement contraste avec le recul de la fabrication en France. En revanche, le secteur de l'automobile connaît des difficultés importantes. Dans les industries des biens intermédiaires, enfin, les entreprises semblent avoir réussi à limiter l'impact de la hausse des prix des matières premières.

L'amélioration des résultats comptables masque des disparités et doit être nuancée

Les résultats comptables des entreprises industrielles s'améliorent en 2005. Mais les différents soldes du compte de résultats - autant les soldes d'exploitation que ceux obtenus en intégrant les résultats de l'activité financière et les résultats exceptionnels des entreprises (résultat brut global) - font parfois apparaître des évolutions moins favorables.

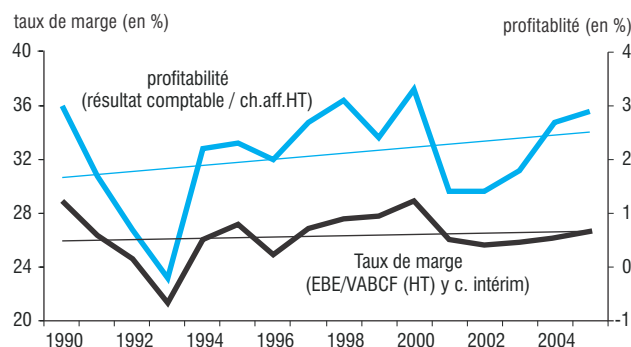
Peu endettés et bénéficiant en 2005 de taux d'intérêt maintenus bas, les industriels ont vu leurs charges financières se réduire de nouveau en 2005 mais leur solvabilité (charges financières rapportées au résultat brut global) ne s'est pas améliorée. Appréciée en moyenne période, elle est néanmoins demeurée solide.

Le rétablissement des résultats comptables est en partie dû à la longueur des investissements productifs et de l'emploi industriel : le recul de 20 % des investissements entre 2001 et 2005 a, en effet, entraîné une baisse régulière des dotations aux amortissements. Toutes ces baisses ont permis une légère amélioration des résultats comptables des entreprises industrielles en 2005, amélioration qui apparaît toutefois fragile : en légère diminution, le nombre de défaillances reste important en 2005. Les résultats annuels des entreprises industrielles doivent donc être interprétés avec précaution.

Les évolutions sectorielles sont assez contrastées. Les résultats sont en recul dans plusieurs secteurs importants telles l'automobile et les industries des technologies de l'information. En revanche, la hausse des bénéfices des grands groupes industriels cotés en Bourse est importante. Leurs résultats ne sont cependant pas comparables avec ceux des entreprises industrielles françaises puisqu'ils reflètent, pour partie, ceux de leurs filiales non industrielles installées en France et de leurs filiales étrangères.

Résultats comptables et situation financière

Consolidation des résultats des entreprises industrielles en 2005



Source : Sessi - Enquête annuelle d'entreprise (entreprises industrielles de 20 salariés et plus).

Le financement de l'industrie manufacturière en 2005 : équilibres financiers préservés et légère augmentation de l'endettement

Le diagnostic qui suit est issu de l'étude annuelle sur la situation financière des entreprises industrielles, préparée par l'Observatoire des entreprises de la Banque de France à partir d'un échantillon représentatif de près de 10 000 entreprises adhérentes à la Centrale de bilans de la Banque de France.

Le désendettement des entreprises industrielles, engagé depuis 2001, ne s'est pas prolongé en 2005 : l'endettement financier s'est inscrit en légère progression au cours du dernier exercice (+ 5,6 % par rapport à 2004). Pour autant, les équilibres financiers ont été préservés, puisque le taux d'endettement s'est stabilisé par rapport à 2004 (56,2 % dans les grandes entreprises, 61,7 % dans les PME) du fait de la hausse parallèle des capitaux propres.

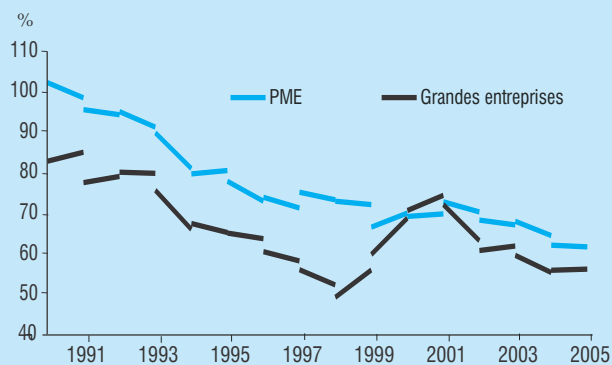
Ce renforcement de l'endettement financier traduit principalement l'accroissement des besoins en fonds de roulement imputable notamment à une augmentation des stocks, l'effort d'investissement rapporté à la valeur ajoutée restant pour sa part comparable à celui des années précédentes.

Une part significative de ce renforcement de l'endettement financier a porté sur les dettes contractées auprès du groupe et des associés, tant dans les PME que dans les grandes entreprises. Le complément a été constitué par de l'endettement bancaire à terme et des concours courants pour les premières, tandis que les grandes entreprises ont également eu recours aux financements de marché.

Sur longue période, le diagnostic d'un assainissement des structures financières formulé depuis plusieurs exercices est resté d'actualité pour 2005, et les équilibres financiers sont demeurés satisfaisants.

Résultats comptables et situation financière

Endettement financier / capitaux propres



Source : Banque de France - Centrale de bilans - Observatoire des entreprises.

La robustesse des structures financières reflète ainsi la volonté des entreprises de consolider leur assise financière afin de préserver à moyen terme le potentiel de croissance et, à plus court terme, de tirer pleinement profit de la reprise économique qui se confirme depuis le début de 2006.

Les délais et les défauts de paiement dans l'industrie

L'évolution des délais de paiement de l'industrie en France de 1990 à 2004 et les comparaisons internationales

Méthode de suivi des délais de paiement par la Banque de France

La Banque de France suit, depuis 1990, l'évolution des délais de paiement des entreprises en termes de délais clients, de délais fournisseurs et de solde de crédit interentreprises.

Des délais de paiement importants accordés aux clients peuvent peser sur la trésorerie d'une entreprise lorsqu'ils ne sont pas compensés par les délais que cette dernière obtient auprès de ses fournisseurs. Le crédit interentreprises, qui correspond au solde de ses créances clients et de ses dettes fournisseurs exprimé en jours de chiffre d'affaires, fournit un indicateur de l'influence des règlements commerciaux sur la structure financière des entreprises.

L'Observatoire des entreprises analyse chaque année l'évolution des délais de paiement et du solde du crédit interentreprises à partir de la base Fiben. Les données comptables utilisées permettent de mesurer les délais apparents de paiement en fin d'exercice, mais non l'existence d'éventuels retards par rapport aux règlements décidés contractuellement lors des transactions commerciales.

Les indicateurs utilisés sont des moyennes de ratios calculées sur la période 1990-2004, et les statistiques font chaque année l'objet d'une publication de l'Observatoire des entreprises¹.

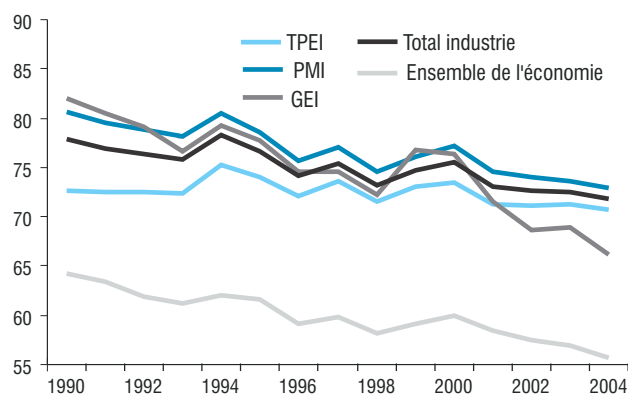
Les délais et le solde du crédit interentreprises sont étudiés par taille d'entreprise : petite (moins de 20 salariés, les TPEI), moyenne (de 20 à 499 salariés, les PMI) et grande (GEI). Les statistiques sectorielles, présentées au niveau agrégé de la nomenclature économique de synthèse (NES 16), concernent les industries agroalimentaires (EB), les industries de biens de consommation (EC), l'industrie automobile (ED), les industries de biens d'équipement (EE) et les industries de biens intermédiaires (EF).

Les statistiques reposent sur environ 38 000 entreprises industrielles chaque année.

Les délais de paiement se réduisent dans l'industrie, quels que soient la taille et le secteur

Délais clients en jours de chiffre d'affaires TTC dans l'industrie

Moyennes de ratios



Source : Banque de France - Observatoire des entreprises - Fiben.

¹ Un dossier statistique complet sur les délais de paiement des entreprises par taille et par secteur est disponible à la vente sous le lien suivant : http://www.banque-france.fr/fr/publications/catalogue/dom_2g.htm - Bardes B. et Nivelais M. 2005

Les délais et les défauts de paiement dans l'industrie

Par rapport à l'ensemble de l'économie, les délais clients dans l'industrie sont sensiblement plus élevés (71,8 jours en 2004, contre 55,7 jours). Ils ont baissé de 0,7 jour en 2004, quelle que soit la taille de l'entreprise. Le recul a été particulièrement marqué dans les grandes entreprises (- 2,7 jours).

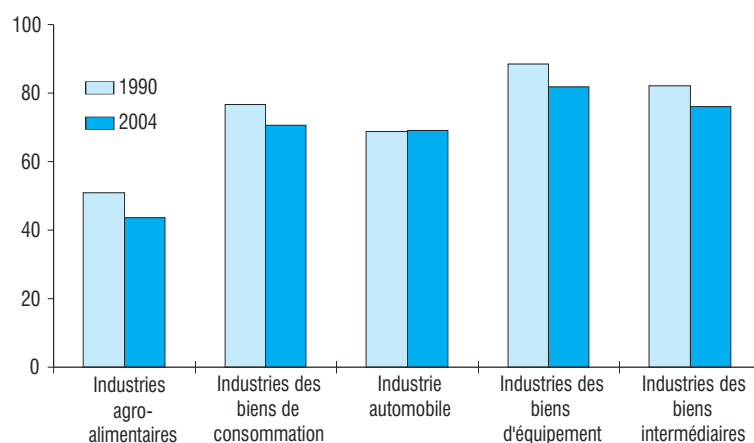
Depuis 1990, la diminution des délais clients pour l'ensemble des entreprises de l'industrie est de 6,1 jours avec une évolution régulière sur la période, malgré des inflexions ponctuelles. Par taille, ce repli est de 15,8 jours dans les grandes entreprises, de 7,7 jours dans les PMI et de 1,9 jour seulement pour les plus petites entreprises.

Depuis quelques années, la diminution des délais clients dans les grandes entreprises apparaît comme un fait marquant. De fait, ces dernières ont sensiblement amélioré la gestion de leurs créances clients, en partie grâce à l'existence de services spécialisés dans le suivi des factures et à un plus grand souci d'optimiser leurs besoins en fonds de roulement. L'écart s'est par conséquent accentué entre les grandes entreprises de l'industrie et les autres firmes, de sorte que le niveau des délais clients, qui était supérieur dans les grandes entreprises en début de période, est désormais largement inférieur à celui des PMI et des TPEI depuis 2002.

S'agissant des secteurs d'activité, les délais clients sont plus élevés dans les industries des biens d'équipement et des biens intermédiaires. Toutefois, certaines activités, notamment dans le secteur des biens d'équipement, ont des cycles longs de fabrication financés en partie par des avances clients qui ne sont pas prises en compte dans les calculs effectués ici. Les délais clients sont plus faibles, en revanche, dans les industries agricoles et alimentaires et proches de la moyenne dans les industries des biens de consommation et dans l'industrie automobile. Sur longue période, ils ont généralement diminué, sauf dans l'industrie automobile où ils sont demeurés stables.

Délais clients en jours de chiffre d'affaires TTC dans l'industrie par secteur

Moyennes de ratios



Source : Banque de France - Observatoire des entreprises - Fiben.

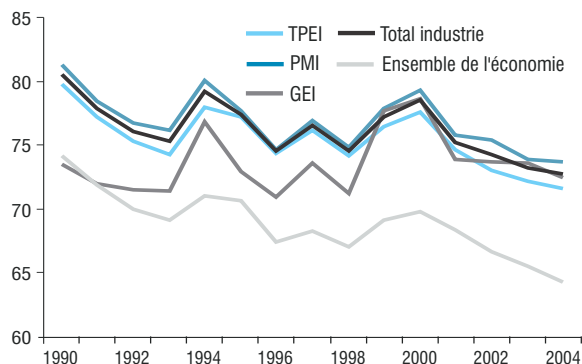
Les variations des délais fournisseurs sont généralement de même sens que celles des délais clients dont elles sont, en quelque sorte, le reflet pour tout ce qui concerne les échanges entre les secteurs étudiés. Elles ne peuvent toutefois pas être identiques en valeur absolue car clients et fournisseurs ne travaillent pas seulement en circuit fermé avec des entreprises du même

Les délais et les défauts de paiement dans l'industrie

secteur. Comme pour les créances sur la clientèle, les délais fournisseurs sont plus importants dans l'industrie que dans l'ensemble de l'économie (en 2004, 72,7 jours, contre 64,3 jours).

Délais fournisseurs en jours d'achats TTC dans l'industrie

Moyennes de ratios



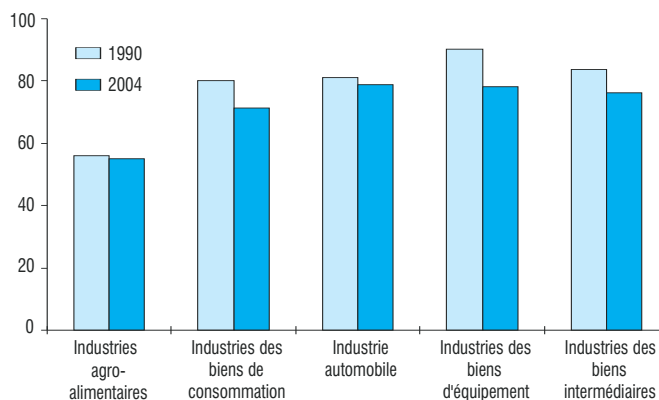
Source : Banque de France - Observatoire des entreprises - Fiben.

De 1990 à 2004, le recul des délais fournisseurs a atteint 7,8 jours dans l'industrie. Ce mouvement est toutefois peu régulier sur la période, même si, depuis le début des années 2000, la diminution semble se confirmer lors de chaque exercice. La tendance est plus disparate si l'on raisonne par taille d'entreprises, puisque depuis 1990 on remarque une baisse de 8,2 jours des délais fournisseurs dans les entreprises de moins de 20 personnes, de 7,5 jours dans les PMI, mais d'un jour seulement dans les grandes entreprises. L'écart entre ces dernières et les autres firmes s'est ainsi réduit progressivement depuis le début des années quatre-vingt-dix. Par rapport aux PMI, il n'est plus que de 1,2 jour en 2004, contre 7,7 jours en 1990.

Le repli des délais fournisseurs est également différencié selon les secteurs, mais les niveaux tendent à se rapprocher. Ils sont sensiblement plus bas dans les industries agricoles et alimentaires, où ils ont peu évolué depuis 1990. Ils sont également stables dans l'industrie automobile mais à un niveau plus important. Dans les autres secteurs, les délais fournisseurs sont en repli, en particulier dans les industries des biens d'équipement (- 12,1 jours).

Délais fournisseurs en jours d'achats TTC dans l'industrie par secteur

Moyennes de ratios



Source : Banque de France - Observatoire des entreprises - Fiben.

Les délais et les défauts de paiement dans l'industrie

Globalement, les délais fournisseurs observés dans les différents secteurs industriels sont sensibles aux cycles conjoncturels mais finissent par converger en fin de période. L'observation simultanée de la baisse à long terme des délais fournisseurs et de leur convergence semble montrer que les secteurs d'activité tendent à adopter des comportements similaires en matière de règlements.

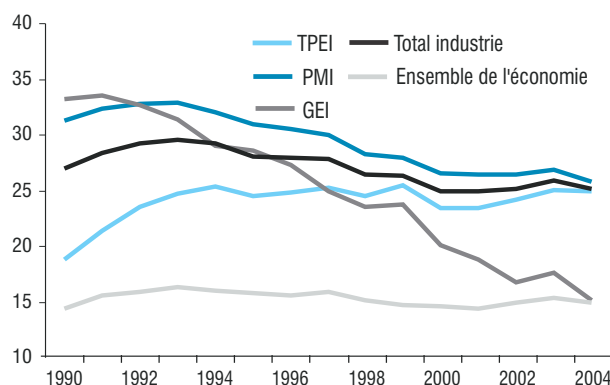
Le solde du crédit interentreprises s'est stabilisé dans l'industrie, mais sa baisse se poursuit dans les grandes entreprises

Exprimé en jours de chiffre d'affaires hors taxes, le solde du crédit interentreprises des firmes industrielles a de nouveau baissé en 2004, atteignant en moyenne 25,2 jours, revenant ainsi au niveau observé en 2000. Il reste néanmoins supérieur à celui de l'ensemble de l'économie, qui était en 2004 de 15 jours.

Les différences par taille sont importantes puisque le solde du crédit interentreprises est passé de 18,8 jours en 1990 à 24,9 jours en 2004 pour les très petites entreprises, alors qu'il a diminué de 31,3 jours à 25,8 jours pour les PMI et de 33,3 jours à 15,2 jours (soit une baisse de 18,1 jours) pour les grandes entreprises.

Solde du crédit interentreprises en jours de chiffre d'affaires dans l'industrie

Moyennes de ratios



Source : Banque de France - Observatoire des entreprises - Fiben.

Au final, le besoin de financement lié au crédit interentreprises observé pour les TPEI reste inférieur à celui des PMI (surtout grâce aux délais clients, plus courts), mais ces niveaux tendent à converger au cours de la période sous revue. Les grandes entreprises ont en revanche fortement réduit ce besoin de financement, grâce notamment à la nette diminution des délais clients, signe des efforts de gestion entrepris par ces firmes, afin d'optimiser les besoins en fonds de roulement.

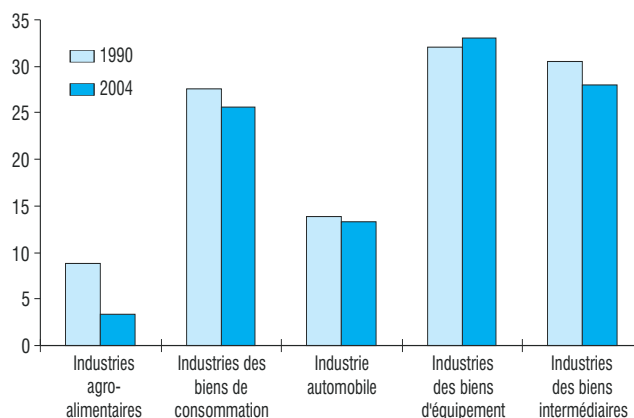
Le solde du crédit interentreprises est sensiblement différent selon les secteurs. Certains secteurs sont fortement prêteurs, comme les industries de biens d'équipement, des biens intermédiaires ou des biens de consommation. D'autres le sont beaucoup moins, comme les industries agricoles et alimentaires ou bien l'industrie automobile (respectivement 3,4 jours et 13,3 jours).

Les délais et les défauts de paiement dans l'industrie

Sur longue période, le solde des crédits interentreprises a fortement baissé dans les industries agricoles et alimentaires, plus modérément dans les autres secteurs, notamment dans l'industrie automobile où il est resté quasiment inchangé.

Solde du crédit interentreprises en jours de chiffre d'affaires dans l'industrie par secteur

Moyennes de ratios



Source : Banque de France - Observatoire des entreprises - Fiben.

Convergence du crédit interentreprises au niveau international

Une approche pour étudier la question des délais de paiement consiste à comparer le poids des créances clients au sein des différents pays grâce à la base BACH¹, base de comptes harmonisés sur les entreprises, apportant ainsi un éclairage sur cet aspect des relations commerciales très lié aux habitudes de facturation et de règlement. La comparaison porte sur six pays (la France et ses principaux partenaires commerciaux) et concerne les entreprises de la seule industrie sur la période 1990-2004².

La méthodologie retenue dans la base BACH privilégie l'analyse en structure de bilans ; pour cette comparaison internationale, les créances clients sont donc rapportées au total du bilan et non mesurées comme précédemment en jours de chiffre d'affaires. Plutôt que d'estimer un délai apparent comme précédemment, il s'agit ici de comparer l'importance relative des délais entre les différents pays et d'apprécier leur évolution. L'indicateur statistique est la moyenne pondérée par le total de bilan (ratio moyen).

L'élément notable pour les six pays est la tendance générale à une baisse limitée des créances clients en proportion du total des bilans sur l'ensemble de la période. Une légère remontée est néanmoins observée à partir de 2002 dans les trois pays (Italie, France et Espagne) où la part des créances clients est déjà la plus élevée, évolution qui semble se poursuivre en 2004. Aux États-Unis, où cet indicateur est plus faible, une légère remontée a été également enregistrée en 2004.

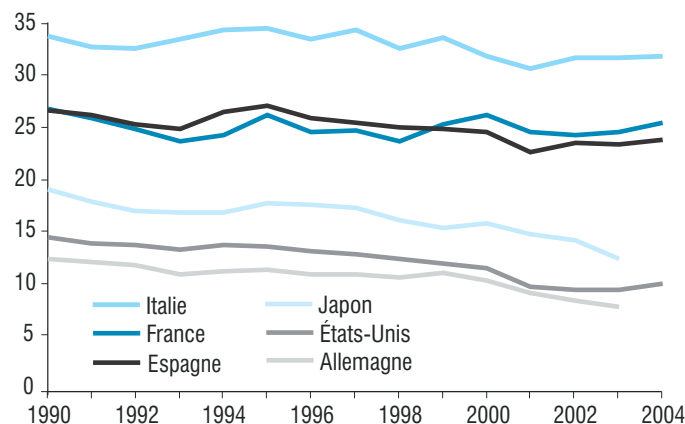
¹ BACH (Bank for the Accounts of Companies Harmonised) est une base de données alimentée, sous l'égide du Comité européen des centrales de bilans, par les principaux pays européens, le Japon et les États-Unis, et gérée par la Direction générale des affaires économiques et financières de la Commission européenne.

² Les données 2004 ne sont pas disponibles pour l'Allemagne et le Japon.

Les délais et les défauts de paiement dans l'industrie

Créances clients – Industrie - Comparaisons internationales

Ratio moyen en % du total des bilans

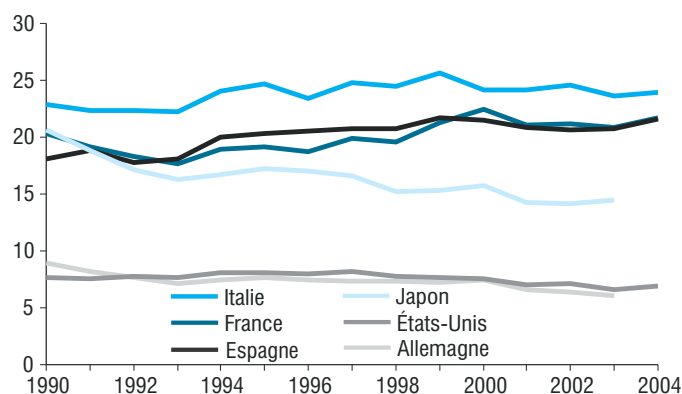


Source : Banque de France - Observatoire des entreprises - Base BACH.

Le poids des dettes fournisseurs dans le total des bilans évolue lentement, mais, sur l'ensemble de la période, il remonte légèrement dans le groupe de pays (Italie, Espagne et France) pour lesquels les niveaux des créances clients et des dettes fournisseurs sont les plus élevés. À l'inverse, la tendance longue est à la baisse ou à la stabilité pour les autres pays (États-Unis, Allemagne et Japon) qui ont les niveaux les plus faibles, tant pour les créances clients que pour les dettes fournisseurs.

Dettes fournisseurs – Industrie - Comparaisons internationales

Ratio moyen en % du total des bilans



Source : Banque de France - Observatoire des entreprises - Base BACH.

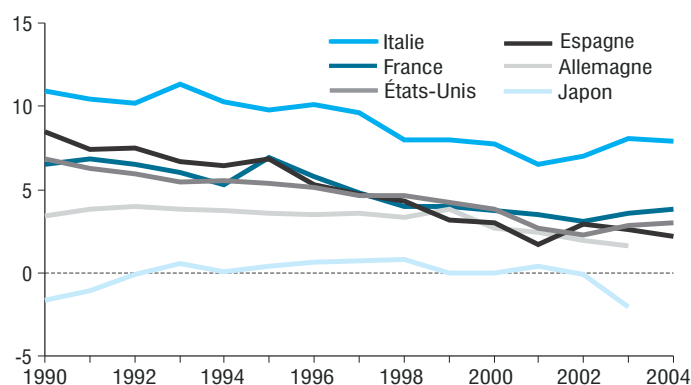
Au total, le solde du crédit interentreprises rapporté au total des bilans tend à baisser depuis 1990 pour tous les pays étudiés, y compris pour le Japon, qui retrouve, comme en début de période, une situation atypique avec un solde négatif du crédit interentreprises.

Les délais et les défauts de paiement dans l'industrie

Si le solde reste nettement plus élevé pour l'Italie tandis qu'il redevient négatif pour le Japon, il tend à converger pour les autres pays dans une fourchette assez étroite, traduisant ainsi une certaine homogénéisation des besoins de financement nets.

Solde du crédit interentreprises (créances clients – dettes fournisseurs) – Industrie Comparaisons internationales

Ratio moyen en % du total des bilans



Source : Banque de France - Observatoire des entreprises - Base BACH.

Il est remarquable que des niveaux de soldes somme toute assez proches soient obtenus avec des délais de règlement très différents, faibles ou élevés selon les pays, mais se compensant.

Les délais et les défauts de paiement dans l'industrie

Les délais de paiement sont fonction de plusieurs critères

Les délais de paiement dans l'industrie sont très variables d'une entreprise à une autre. Outre les situations particulières ou les stratégies spécifiques des entreprises concernées, plusieurs facteurs sont généralement avancés pour expliquer cette variabilité.

Le premier élément est la nature de l'activité et la place qu'y tient l'entreprise. Dans certaines activités, les délais de paiement seraient spécifiques et la taille de l'entreprise jouerait un rôle important, les entreprises de taille modeste étant supposées avoir un moindre pouvoir de négociation que celles de plus grande taille.

La seconde catégorie d'éléments d'explication est la dépendance plus ou moins grande de l'entreprise vis-à-vis d'une autre entreprise. Cette dépendance peut d'ailleurs prendre plusieurs formes, dont deux peuvent être examinées de façon précise : l'appartenance à un groupe d'entreprises et la dépendance vis-à-vis de donneurs d'ordres.

Les délais de paiement varient fortement d'un secteur à l'autre

On s'en tiendra, dans ce dossier, à un regroupement des secteurs de l'industrie manufacturière hors agroalimentaire en quatre grands secteurs :

- les industries de biens intermédiaires ;
- les industries de biens de consommation ;
- l'industrie de l'automobile ;
- les industries de biens d'équipement.

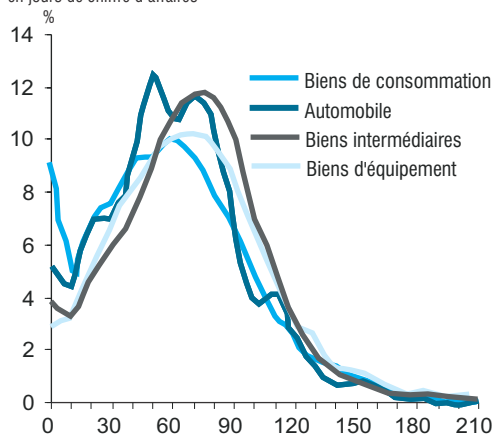
Il apparaît des différences significatives entre les secteurs :

- les industries de biens intermédiaires et, à un moindre titre, les industries de biens d'équipement, situées en amont de la chaîne de production sont celles qui accordent les délais les plus longs à leurs clients. De façon symétrique, elles obtiennent des délais relativement élevés et, en toute hypothèse, d'ampleur comparable de la part de leurs fournisseurs. Le solde du crédit interentreprises représente, en moyenne, une charge de l'ordre de 30 jours de chiffre d'affaires. La dispersion des délais de paiement est légèrement plus élevée dans les biens d'équipement que dans les biens intermédiaires mais les soldes du crédit interentreprises ont des répartitions quasiment identiques ;
- à l'inverse, les industries de biens de consommation ont les délais clients les plus courts. Situées en aval des filières de fabrication, leurs clients sont essentiellement des entreprises de distribution peu disposées à faire crédit à leur clientèle, du moins de façon importante. Elles ont donc, en général, des pratiques de délais de paiement plus courts vis-à-vis de leurs fournisseurs. Le solde du crédit interentreprises représente, pour ces entreprises, une charge de l'ordre de 22 jours de chiffre d'affaires, en moyenne ;
- les entreprises du secteur de l'automobile – constructeurs et équipementiers – ont des délais de paiement de leurs clients plutôt courts. Leurs délais de paiement-fournisseurs sont plus longs que dans les autres secteurs et, pour permettre à leurs fournisseurs directs d'escompter leur créance dans de bonnes conditions, les constructeurs leur accordent systématiquement un moyen de paiement mobilisable, sous forme de « lettre de change relevée ». Il en résulte que le besoin net de trésorerie relatif au crédit interentreprises ne représente qu'un peu plus de 10 jours de chiffre d'affaires. Cependant, on observe que les stocks fournisseurs supportés par les constructeurs automobiles sont sensiblement plus lourds que ceux des autres secteurs (ils représentent environ 30 jours de chiffre d'affaires, contre 20 à 25 jours dans les autres secteurs), ce qui réduit les écarts entre secteurs en termes de besoin en fonds de roulement.

Les délais et les défauts de paiement dans l'industrie

Répartition des délais de paiement des clients des principaux secteurs

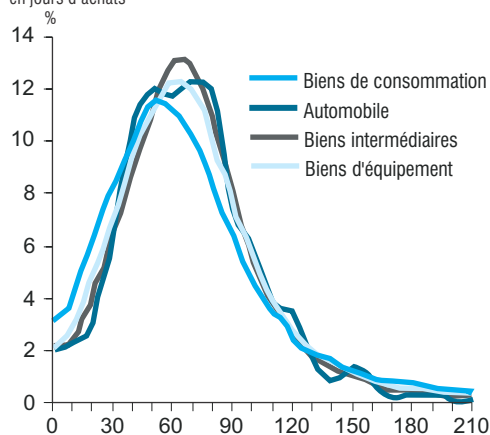
en jours de chiffre d'affaires



Champ : entreprises de l'industrie manufacturière hors IAA.
Lecture : 4 % des entreprises de l'industrie automobile ont des délais clients compris entre 100 et 110 jours de chiffre d'affaires.
Sources : Insee - Ficus 2003/LIFI 2003, Sessi-EAE 2003.

Répartition des délais de paiement aux fournisseurs des principaux secteurs

en jours d'achats



Champ : entreprises de l'industrie manufacturière hors IAA.
Lecture : 10 % des entreprises des biens de consommation ont des délais fournisseurs compris entre 40 et 50 jours d'achats.
Sources : Insee - Ficus 2003/LIFI 2003, Sessi-EAE 2003.

La taille joue plus sur le solde du crédit interentreprises que sur les délais de paiement

La taille a, en revanche, un effet peu significatif : dans l'industrie, les petites entreprises ont, en moyenne, des délais clients (72,4 jours de chiffre d'affaires) et fournisseurs (75,9 jours d'achats) à peine inférieurs à ceux de l'ensemble des entreprises (respectivement 73,6 jours de chiffre d'affaires et 76,3 jours d'achats). Cela n'est toutefois pas neutre sur le solde du crédit interentreprises. Ce dernier représente en moyenne 27,8 jours pour les petites et les moyennes entreprises mais est sensiblement inférieur (23,3 jours) pour les entreprises de 250 salariés et plus. Par ailleurs, on observe

Chaque graphique représente un histogramme lissé. Les délais sont reportés en tranches de 10 jours. Le pourcentage d'entreprises appartenant à une tranche est porté en ordonnée, l'abscisse étant la borne inférieure de la tranche de délais considérée. La courbe qui relie les points ainsi obtenus est ensuite lissée.

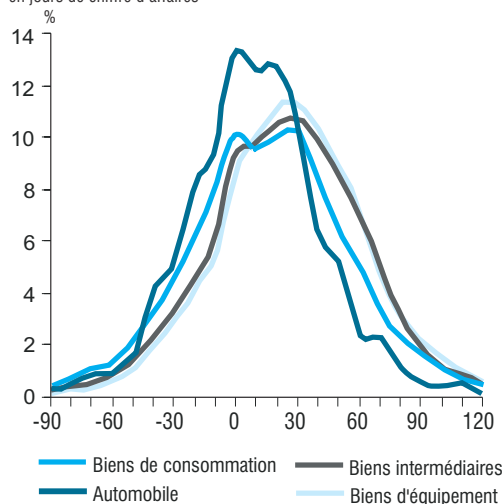
Dans toute cette partie du dossier, on s'intéresse aux délais de paiement des entreprises de l'industrie manufacturière hors industrie agroalimentaire, en 2003, soit 67 000 entreprises, dont 47 000 de moins de 20 salariés. Ont été supprimées du champ toutes les entreprises ayant des délais supérieurs à un an, soit moins de 1 % de la population initiale, et celles qui avaient une valeur ajoutée négative.

L'essentiel des données sur les créances clients et les dettes fournisseurs proviennent de documents comptables disponibles dans le fichier complet unifié de SUSE (Ficus) de l'Insee et concernent donc toutes les entreprises, quelle que soit leur taille. L'indication de l'appartenance à un groupe est obtenue grâce à un appariement avec l'enquête sur les liaisons financières (LIFI) réalisée par l'Insee. Pour l'analyse sur la sous-traitance, les informations précédentes sont complétées par d'autres qui proviennent de l'enquête annuelle d'entreprise (EAE), qui ne porte que sur les entreprises de 20 salariés et plus. Les entreprises de moins de 20 salariés n'ont donc pas été prises en compte dans ces graphiques.

Les délais et les défauts de paiement dans l'industrie

Répartition du solde du crédit interentreprises des principaux secteurs

en jours de chiffre d'affaires



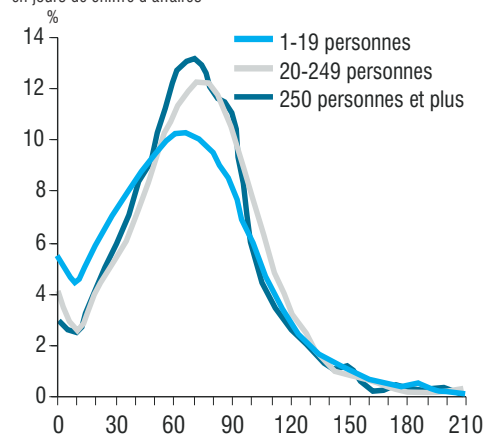
Champ : entreprises de l'industrie manufacturière hors IAA.

Lecture : 12,5 % des entreprises de l'industrie automobile ont un solde du crédit interentreprises compris entre 10 et 20 jours de chiffre d'affaires.

Sources : Insee - Ficus 2003/LIFI 2003, Sessi-EAE 2003.

Répartition des délais de paiement des clients par taille d'entreprises

en jours de chiffre d'affaires



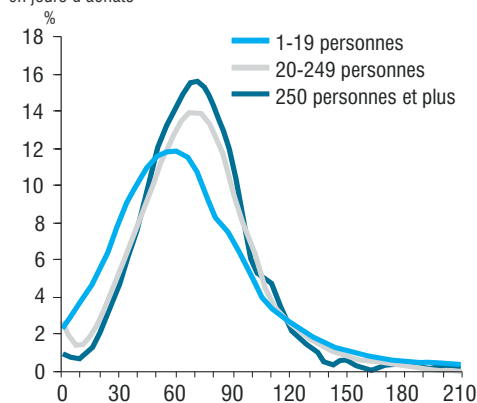
Champ : entreprises de l'industrie manufacturière hors IAA.

Lecture : 10 % des entreprises de moins de 20 salariés ont des délais clients compris entre 70 et 80 jours de chiffre d'affaires.

Sources : Insee - Ficus 2003/LIFI 2003, Sessi-EAE 2003.

Répartition des délais de paiement aux fournisseurs par taille d'entreprises

en jours d'achats



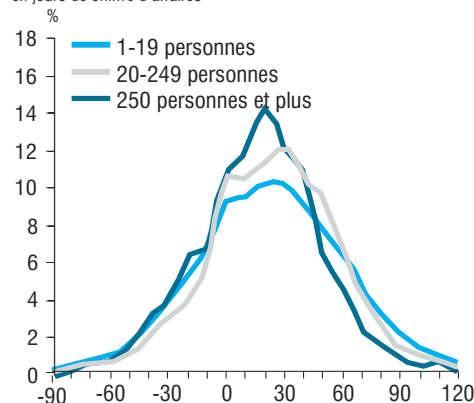
Champ : entreprises de l'industrie manufacturière hors IAA.

Lecture : 10 % des entreprises de moins de 20 salariés ont des délais fournisseurs compris entre 40 et 50 jours d'achats.

Sources : Insee - Ficus 2003/LIFI 2003, Sessi-EAE 2003.

Répartition du solde du crédit interentreprises par taille d'entreprises

en jours de chiffre d'affaires



Champ : entreprises de l'industrie manufacturière hors IAA.

Lecture : 14 % des entreprises de 250 salariés ou plus ont un solde du crédit interentreprises compris entre 20 et 30 jours de chiffre d'affaires.

Sources : Insee - Ficus 2003/LIFI 2003, Sessi-EAE 2003.

que plus la taille est grande moins la dispersion des situations est importante, surtout pour les soldes de crédit interentreprises les plus élevés : seules 11 % des entreprises de 250 salariés et plus ont un solde de crédit interentreprises représentant plus de 60 jours de chiffre d'affaires alors que 18 % de entreprises de taille moyenne et 21 % de petites entreprises sont dans cette situation.

Les délais et les défauts de paiement dans l'industrie

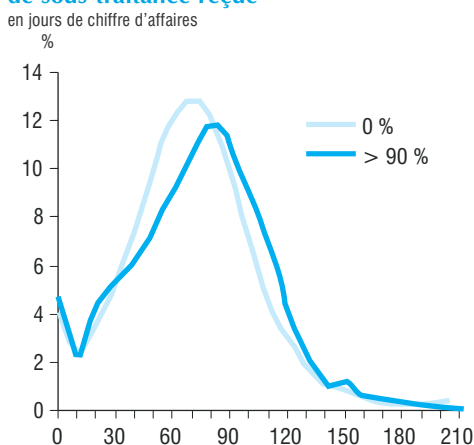
La sous-traitance et l'appartenance à un groupe allongent les délais de paiement

La sous-traitance est susceptible de jouer un rôle important sur les délais de paiement. Il n'est cependant pas possible d'isoler, au sein des comptes d'une société, ce qui relève de ses relations avec ses sous-traitants ou ses donneurs d'ordres. Aussi, pour mettre en évidence l'impact de la sous-traitance, on a choisi de comparer des situations typées. Concernant la sous-traitance reçue, on a considéré d'une part les entreprises de 20 salariés et plus¹ qui déclarent ne pas prendre de commandes en sous-traitance et, d'autre part, celles qui réalisent au moins 90 % de leur chiffre d'affaires sous cette forme. De même, on a choisi de comparer les moyennes et grandes entreprises fortement donneuses d'ordres (plus de 25 % de leur chiffre d'affaires correspondant à de la sous-traitance) à celles pour lesquelles cela représente moins de 5 %.

Les délais de paiement des sous-traitants et donneurs d'ordres apparaissent sensiblement plus longs que les délais de paiement habituels entre entreprises qui n'entretiennent pas de relations de cette nature. Cela apparaît à la fois du point de vue des sous-traitants, dont les délais de paiement clients sont importants (79 jours de chiffre d'affaires, contre 75 jours pour les entreprises non sous-traitantes) que du point de vue des donneurs d'ordres (87 jours d'achats, contre 73 jours pour les entreprises non donneuses d'ordres).

La répartition des délais de paiement est également assez différente selon qu'il s'agit d'entreprises sous-traitantes ou non : 39 % des premières ne sont payées par leurs clients qu'avec un délai de 90 jours au moins tandis que seulement 30 % des entreprises qui ne prennent pas de travaux en sous-traitance sont dans cette situation. Symétriquement, 43 % des entreprises fortement donneuses d'ordres (celles dont plus de 25 % du chiffre d'affaires correspond à de la sous-traitance) paient leurs sous-traitants, avec en moyenne un délai de plus de 90 jours, alors que seules 25 % des entreprises qui confient peu ou pas de travaux à des sous-traitants ont des délais de paiement de leurs fournisseurs de cette nature.

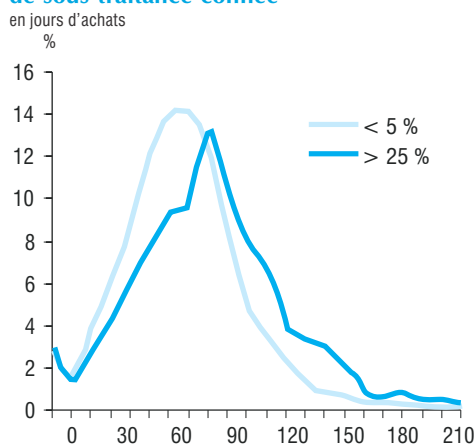
Répartition des délais de paiement des clients selon le niveau de sous-traitance reçue



Champ : entreprises de l'industrie manufacturière hors IAA.
Lecture : 10 % des entreprises dont le taux de sous-traitance reçue est nul ont des délais clients compris entre 50 et 60 jours de chiffre d'affaires (voir encadré p. 56).

Sources : Insee - Ficus 2003/LIFI 2003, Sessi-EAE 2003.

Répartition des délais de paiement aux fournisseurs selon le niveau de sous-traitance confiée



Champ : entreprises de l'industrie manufacturière hors IAA.
Lecture : 10 % des entreprises dont le taux de sous-traitance confiée est supérieur à 25 % ont des délais fournisseurs compris entre 70 et 80 jours d'achats.

Sources : Insee - Ficus 2003/LIFI 2003, Sessi-EAE 2003.

¹ L'information sur la sous-traitance n'est disponible que dans l'enquête annuelle d'entreprise dans l'industrie, qui est réalisée auprès d'entreprises d'au moins 20 salariés.

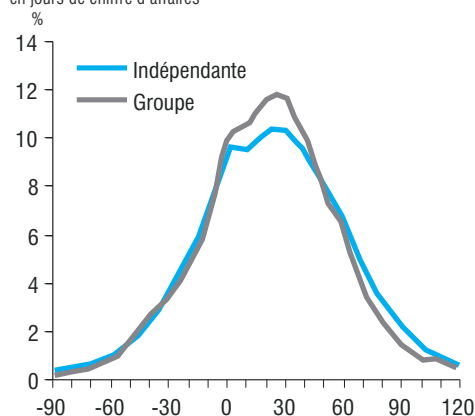
Les délais et les défauts de paiement dans l'industrie

L'appartenance à un groupe joue également un rôle très important. Pas plus que pour les relations entre donneurs d'ordres et sous-traitants, il n'est possible d'isoler, au sein des comptes d'une société, ce qui relève de ses relations avec les autres entreprises du groupe auquel elle appartient.

Il apparaît toutefois que les délais fournisseurs et les délais clients des entreprises qui appartiennent à un groupe sont sensiblement plus élevés que ceux des entreprises qui n'appartiennent pas à un groupe. Alors que 41 % des entreprises n'appartenant pas à un groupe ont des délais de paiement de 60 jours ou moins, que ce soit vis-à-vis de leurs fournisseurs ou de la part de leurs clients, seules 30 % des entreprises appartenant à un groupe sont dans ce cas. Au total, les délais moyens sont de l'ordre de 71 jours pour les entreprises n'appartenant pas à un groupe, contre presque 80 pour les autres. Mais, cette majoration des délais dans les entreprises qui appartiennent à un groupe étant assez équilibrée entre délais clients et délais fournisseurs, la répartition des soldes de délais de paiement ne fait pas apparaître de différence sensible entre les deux types d'entreprises.

Répartition du solde du crédit interentreprises selon que l'entreprise appartient ou non à un groupe

en jours de chiffre d'affaires



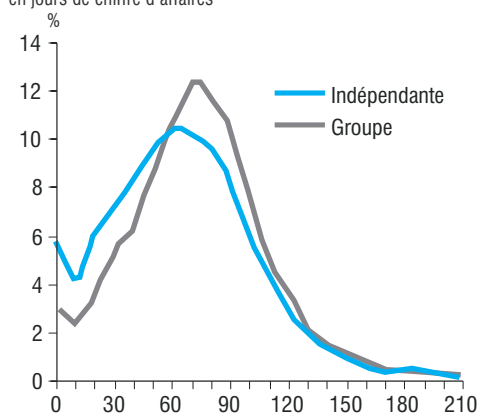
Lecture : 11,7 % des entreprises appartenant à un groupe ont un solde du crédit interentreprises compris entre 30 et 40 jours de chiffre d'affaires.

Champ : entreprises de l'industrie manufacturière hors IAA.

Sources : Insee - Ficus 2003/LIFI 2003, Sessi-EAE 2003.

Répartition des délais de paiement des clients selon que l'entreprise appartient ou non à un groupe

en jours de chiffre d'affaires



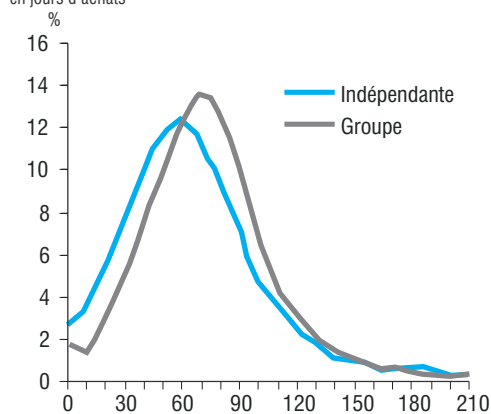
Champ : entreprises de l'industrie manufacturière hors IAA.

Lecture : 10 % des entreprises indépendantes ont des délais clients compris entre 70 et 80 jours de chiffre d'affaires.

Sources : Insee - Ficus 2003/LIFI 2003, Sessi-EAE 2003.

Répartition des délais de paiement aux fournisseurs selon que l'entreprise appartient ou non à un groupe

en jours d'achats



Champ : entreprises de l'industrie manufacturière hors IAA.

Lecture : 7 % des entreprises indépendantes ont des délais fournisseurs compris entre 90 et 100 jours d'achats.

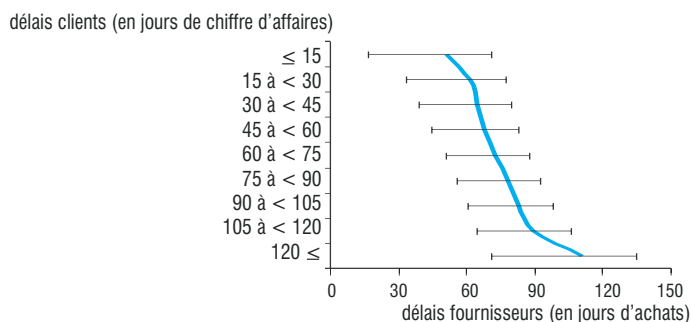
Sources : Insee - Ficus 2003/LIFI 2003, Sessi-EAE 2003.

Les délais et les défauts de paiement dans l'industrie

Les entreprises ont des pratiques parallèles en termes de crédits clients et fournisseurs

D'une façon générale, les entreprises qui accordent des délais de paiement courts à leurs clients ont une pratique de délais de paiement réduits de la part de leurs fournisseurs ; il en va de même pour les délais de paiement les plus longs, qui se concentrent dans les mêmes entreprises. C'est ce que montrent les deux graphiques suivants, dans lesquels on a regroupé les entreprises en fonction des délais de paiement de leurs clients, par sous-ensembles d'entreprises au sein desquelles les délais s'étagent par quinzaines de jours. On présente, pour chaque sous-ensemble d'entreprises, trois caractéristiques de la distribution des délais de paiement des fournisseurs : la moyenne, le premier et le troisième quartiles. Les deux derniers rendent compte des valeurs, respectivement au-dessous et au-dessus desquelles se situent les délais de paiement fournisseurs d'un quart des entreprises. L'analyse des soldes du crédit interentreprises montre une corrélation encore plus forte, l'intervalle interquartiles sur chaque population étant plus étroit.

Répartition des délais de paiement fournisseurs en fonction des délais clients

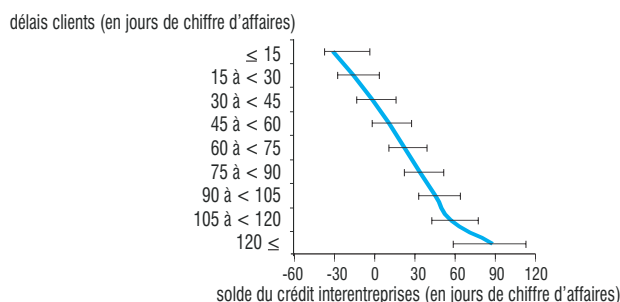


Lecture : en moyenne, les entreprises dont les délais clients sont supérieurs à quatre mois de chiffre d'affaires ont des délais fournisseurs de 111 jours d'achats. Pour un quart d'entre elles, les délais fournisseurs sont inférieurs à 71 jours d'achats ; pour un autre quart, ils sont supérieurs à 135 jours.

Champ : entreprises de l'industrie manufacturière hors IAA.

Sources : Insee - Ficus 2003/Lifi 2003, Sessi-EAE 2003.

Répartition du solde du crédit interentreprises en fonction des délais clients



Lecture : en moyenne, les entreprises dont les délais clients sont supérieurs à quatre mois de chiffre d'affaires ont un solde du crédit interentreprises de 92 jours de chiffre d'affaires. Pour un quart d'entre elles, le solde du crédit interentreprises est inférieur à 62 jours de chiffre d'affaires ; pour un autre quart, il est supérieur à 117 jours.

Champ : entreprises de l'industrie manufacturière hors IAA.

Sources : Insee - Ficus 2003/Lifi 2003, Sessi-EAE 2003.

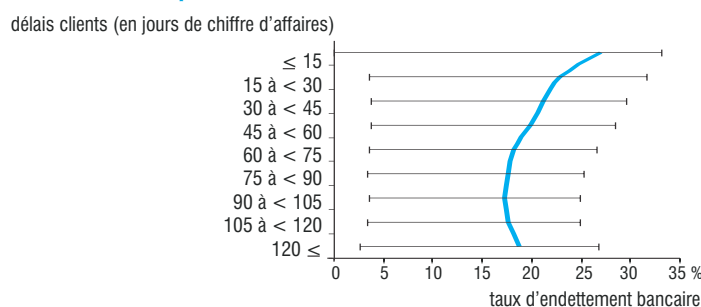
Les délais et les défauts de paiement dans l'industrie

Les délais de paiement n'ont pas de rapport étroit avec le niveau d'endettement

On peut également se demander si le comportement en termes de délais de paiement est corrélé au niveau d'endettement bancaire et donc, d'une certaine façon, au niveau des charges financières. Selon le même type d'analyse que précédemment, on a cherché à mettre en évidence la répartition de l'endettement bancaire et des charges financières rapporté au chiffre d'affaires pour des sous-ensembles d'entreprises homogènes en termes de délais de paiement des clients.

Il n'apparaît aucune corrélation significative : les valeurs moyennes de l'endettement et des charges financières ont, tout au plus, une légère tendance à être moins élevées dans les entreprises qui accordent des délais de paiement élevés. Il est probable que la plupart d'entre elles (notamment la moitié dans l'intervalle interquartiles) équilibrent ces créances clients par leurs dettes fournisseurs si bien qu'elles n'ont pas besoin d'un recours accru à l'endettement bancaire. Mais, surtout, on observe une très grande diversité de situations d'endettement et de frais financiers, quels que soient les délais de paiement qu'accordent les entreprises, comme le montrent les très forts écarts interquartiles.

Répartition de l'endettement* bancaire rapporté au chiffre d'affaires TTC en fonction des délais de paiement clients



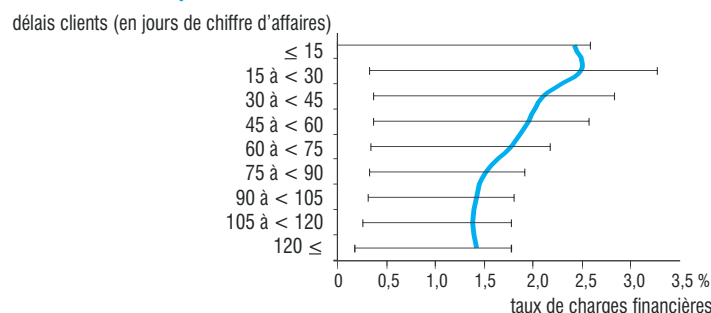
*emprunts et dettes assimilées, rapportés au chiffre d'affaires.

Lecture : en moyenne, les entreprises dont les délais clients sont supérieurs à quatre mois de chiffre d'affaires ont un taux d'endettement de 18,6 %. Pour un quart d'entre elles, le taux d'endettement est inférieur à 2,7 % ; pour un autre quart, il est supérieur à 26,7 %.

Champ : entreprises de l'industrie manufacturière hors IAA.

Sources : Insee - Ficus 2003/Lifi 2003, Sessi-EAE 2003.

Répartition des charges financières* rapportées au chiffre d'affaires TTC en fonction des délais de paiement clients



*total des charges financières, rapporté au chiffre d'affaires.

Lecture : en moyenne, les entreprises dont les délais clients sont supérieurs à quatre mois de chiffre d'affaires ont des charges financières s'élevant à 1,4 % de leur chiffre d'affaires. Pour un quart d'entre elles, les charges financières sont inférieures à 0,2 % de leur chiffre d'affaires ; pour un autre quart, elles sont supérieures à 1,8 % de leur chiffre d'affaires.

Champ : entreprises de l'industrie manufacturière hors IAA.

Sources : Insee - Ficus 2003/Lifi 2003, Sessi-EAE 2003.

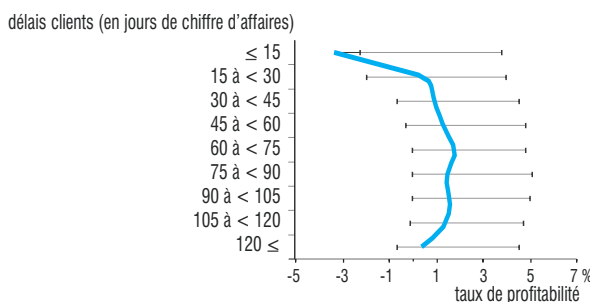
Les délais et les défauts de paiement dans l'industrie

Les entreprises qui ont des délais de paiement moyens ont les résultats les meilleurs

Le rapport entre le résultat net comptable et le chiffre d'affaires est plus élevé pour les entreprises qui ont des délais clients médians, mais les situations sont assez diverses, comme en atteste l'importance de l'écart interquartiles.

Ce résultat est donc à prendre avec prudence puisque, comme pour les relations étudiées précédemment, les corrélations ne sont pas très marquées. Il les corrobore toutefois puisque les charges financières sont sensiblement plus élevées, en moyenne, pour les entreprises qui ont des délais-clients courts (parce qu'elles sont déjà fortement endettées) et cela pèse de façon importante sur leurs résultats. On peut penser, en sens inverse, que le fait de consentir des délais de paiement importants à ses clients génère d'autres frais (de cession de créances, d'affacturage...) qui, eux aussi, pèsent finalement sur le résultat comptable.

Répartition du ratio résultat net comptable* rapporté au chiffre d'affaires (taux de profitabilité) en fonction des délais clients



*ressources restant à l'entreprise à l'issue de l'exercice, après avoir pris en compte la dépréciation du capital (résultat net comptable), rapportées au chiffre d'affaires.

Lecture : en moyenne, les entreprises dont les délais clients sont supérieurs à quatre mois de chiffre d'affaires ont un résultat net comptable s'élevant à 0,4 % de leur chiffre d'affaires. Pour un quart d'entre elles, le résultat net comptable est inférieur à -0,7 % de leur chiffre d'affaires ; pour un autre quart, il est supérieur à 4,6 % de leur chiffre d'affaires.

Champ : entreprises de l'industrie manufacturière hors IAA.

Sources : Insee - Ficus 2003/Lifi 2003, Sessi - EAE 2003.

Les délais et les défauts de paiement dans l'industrie

Les défauts de paiement sur les dettes fournisseurs en 2004 dans les sociétés de l'industrie

Les incidents de paiement sur effets de commerce

Les dettes commerciales non payées à l'échéance par les sociétés exerçant leur activité sur le territoire français sont enregistrées dans la Centrale des incidents de paiement sur effets de commerce (CIPE) de la Banque de France grâce aux déclarations mensuelles des banques commerciales.

Les informations inscrites lors de l'enregistrement portent sur l'identification du client (numéro SIREN, dénomination de l'entreprise ou de l'entité économique et secteur d'activité) ainsi que sur l'effet de commerce (montant, motif de non-paiement, date du rejet de paiement, identifiant du créancier, date de l'échéance).

Seuls les non-paiements suite à incapacité de payer (provision insuffisante, décision judiciaire, dépôt de bilan...) concernent le risque financier et sont retenus ici.

Pour établir le total des montants des défauts d'une entreprise au cours d'une période donnée, les doublons d'impayés identiques (même débiteur, même créancier et même montant) ont été retirés.

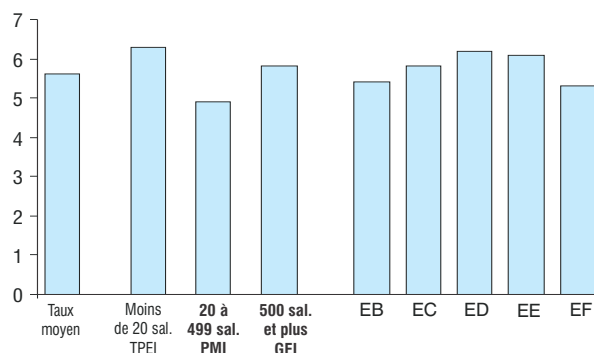
Les informations de la CIPE, rapprochées de la base des bilans FIBEN, permettent d'estimer un taux de défaut des entreprises de l'industrie sur leurs dettes fournisseurs en rapprochant le total des incidents sur effets pour impossibilité de payer au cours de l'année 2004 à la dette fournisseurs inscrite au bilan à la date de clôture de la même année.

Les incidents de paiement concernent les entreprises de toutes tailles

Parmi les 40 419 sociétés industrielles ayant un bilan dans le fichier comptable FIBEN, 5,6 %, soit 2 255 entreprises, ont eu au moins un incident de paiement sur effet de commerce pour incapacité de payer au cours de l'année 2004.

Selon les secteurs de la NES16, les taux de défaut, évalués en pourcentage d'entreprises, sont voisins (entre 5,3 % et 6,2 %), tandis que les disparités par taille des sociétés sont un peu plus importantes : 4,9 % pour les PMI, 5,8 % pour les grandes entreprises et 6,3 % pour les TPEI.

Proportion d'entreprises industrielles en défaut de paiement en 2004 (en %)



EB : industries agricoles et alimentaires
EC : industries de biens de consommation

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

EF : industries des biens intermédiaires

Source et réalisation : Banque de France Observatoire des entreprises - Fiben-Cipe. Mise à jour : juin 2006.

Les délais et les défauts de paiement dans l'industrie

Très grande disparité du nombre d'incidents par entreprise

Les 2 255 entreprises en défaut totalisent 18 417 incidents de paiement (une fois les doublons retirés) concernant 12 708 relations débiteur-créancier différentes, soit, en moyenne pour l'année, 8 rejets et 6 relations débiteur-créancier différentes par entreprise. La distribution du nombre d'impayés par entreprise révèle une très grande disparité. Au cours de l'année 2004 :

- plus du quart des entreprises en défaut n'ont qu'un incident de paiement ;
- plus de la moitié des entreprises en défaut ont au moins deux incidents ;
- 10 % des entreprises ont 21 incidents et plus ;
- 1 % des firmes ont 92 incidents et plus ;
- le maximum atteint 291 incidents.

Le nombre d'incidents pour incapacité de payer par entreprise en 2004 varie selon la taille. En particulier, la médiane décroît avec la taille (3 pour les TPEI, 2 pour les PMI, 1 pour les grandes entreprises).

Les grandes entreprises ont moins d'incidents que les autres : le maximum est de 8 incidents de paiement, et plus des trois quarts n'ont qu'un seul incident au cours de 2004.

Par contre, les PMI et les TPEI semblent beaucoup plus vulnérables :

- plus du quart d'entre elles ont au moins 8 incidents dans l'année ;
- environ 10 % ont plus de 20 incidents dans chacune de ces deux populations ;
- 1 % ont plus de 70 incidents dans les TPEI, et 1 % ont plus de 100 incidents dans les PMI.

Les montants d'impayés ont un impact économique globalement limité, mais ils se concentrent sur un petit nombre d'entreprises

L'examen des montants d'incidents de paiement pour incapacité de payer permet d'apprécier leur impact économique.

Les 2 255 entreprises qui, au moins une fois au cours de l'année 2004, n'ont pas pu payer leurs fournisseurs à l'échéance, ont eu un montant total d'impayés de 87,5 millions d'euros, ce qui représente 0,08 % de leur chiffre d'affaires. Si le montant moyen par impayé est de 4 753 euros, le montant moyen d'impayés par entreprise est très élevé (38 815 euros). En effet, les entreprises considérées individuellement sont très disparates, avec un montant faible pour un quart d'entre elles (moins de 1 375 euros), une médiane à 8 867 euros, mais un dernier décile à 92 340 euros.

Les dettes fournisseurs de l'échantillon étudié en 2004 s'élèvent à un total de 109 milliards d'euros pour les 38 164 firmes sans défaut de paiement et à 18,5 milliards d'euros pour les 2 255 firmes ayant eu au moins un incident de paiement sur effet de commerce. Ainsi, les 5,6 % de firmes de l'échantillon qui ont un défaut de paiement ont globalement des dettes fournisseurs très importantes, qui représentent 14,5 % des dettes fournisseurs du secteur de l'industrie.

Le montant moyen par entreprise des dettes fournisseurs est nettement plus élevé dans les firmes ayant fait défaut (8,2 M€) que dans les firmes sans défaut de paiement (2,9 M€). Ces montants moyens sont notamment très influencés par des montants individuels élevés : le 99^e centile est à 49,2 M€, le 95^e centile à 6,6 M€, le 75^e centile à 844 k€.

Les firmes industrielles qui connaissent des difficultés à payer leurs fournisseurs à l'échéance présentent probablement des difficultés de trésorerie. Cela se traduit par un allongement des

Les délais et les défauts de paiement dans l'industrie

délais de paiement fournisseurs. Celui-ci est d'ailleurs un élément précurseur du risque, comme plusieurs études l'ont montré¹.

Les firmes ayant eu un défaut de paiement en 2004 ont des délais fournisseurs plus longs que celles sans incident de paiement. Ce phénomène se vérifie sur tous les indicateurs statistiques (moyenne et tous les percentiles).

Distribution des délais fournisseurs des entreprises industrielles en 2004 (nombre de jours d'achats)

	Nombre d'entreprises	Moyenne	p1	p10	p25	p50	p75	p90	p95	p99
Entreprises sans défaut en 2004	38 164	78	11	34	51	71	92	118	143	237
Entreprises avec au moins un défaut en 2004	2 255	92	13	40	60	82	109	146	182	295

Px : valeur du ratio en dessous de laquelle se trouvent x % d'entreprises, au-dessus de laquelle se trouvent 100 – x % des entreprises
Source : Banque de France - Observatoire des entreprises - Fiben-CIPE.

Les taux de défaut de paiement sont très dispersés

Le taux de défaut annuel en montant (ou taux de défaut de paiement R) est calculé en rapportant le total des impayés au cours de l'année au montant des dettes fournisseurs du bilan de la même année.

Si ce taux de défaut annuel en montant sur tout l'échantillon industrie en moyenne pondérée est de 0,07 %, il s'établit à 0,47 % sur la population des firmes ayant connu au moins un impayé.

Taux global de défaut de paiement

	Nombre d'entreprises	Montant total des impayés (M€)	Dettes fournisseurs totales (M€)	Montants impayés/dettes fournisseurs (%)
Entreprises sans défaut en 2004	38 164	0	108 901	0
Entreprises avec au moins un défaut en 2004	2 255	87,5	18 454	0,47
Ensemble	40 419	87,5	127 355	0,07

Source : Banque de France - Observatoire de entreprises - Fiben-CIPE.

Ce faible taux s'explique par une très forte dispersion au niveau individuel : la moyenne est de 11 %, la médiane de 2,8 %, mais surtout le 9^e décile atteint 28,5 %, le 95^e centile 42,2 % et le dernier centile est de 114,25 %².

Le taux de défaut en montant diffère selon la taille de l'entreprise :

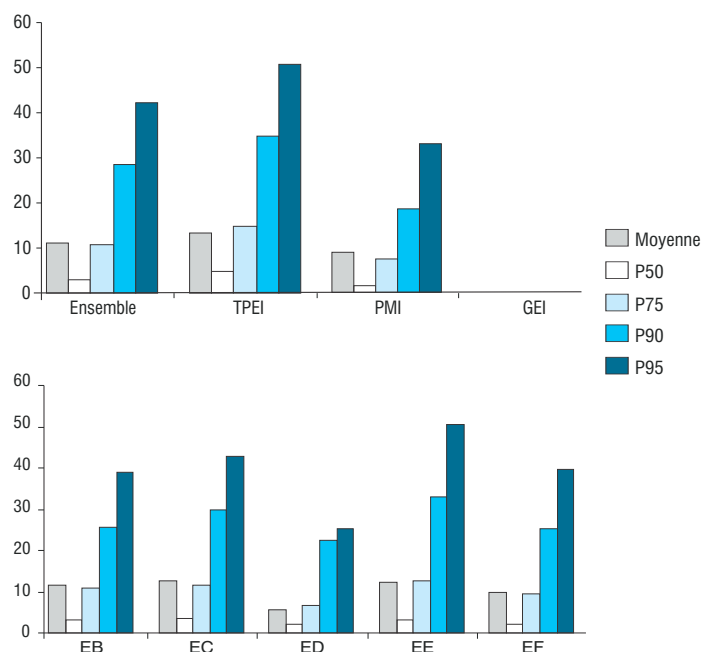
- plus élevé dans les TPEI, avec une moyenne de 13,5 %, le taux de défaut est supérieur à 4,87 % pour la moitié des TPEI en défaut et supérieur à 50 % pour un cinquième d'entre elles ;
- élevés dans les PMI, mais plus faible que pour les TPEI, les taux de défaut moyen et médian sont respectivement de 8,7 % et 1,4 % ;
- très faible dans les GEI, avec une moyenne à 0,02 %, la valeur maximale n'étant que de 0,12 %.

¹ Voir notamment M. Bardos, S. Foulcher, É. Bataille, « Les scores de la Banque de France : méthode, résultats, applications », Banque de France, Direction des entreprises, 2004 et la fiche 51 du rapport de la CPCI « L'industrie française en 2003/2004 ».

² Un taux supérieur à 100 % ne doit pas surprendre puisque le dénominateur est un montant de fin d'exercice au bilan et le numérateur recense tous les impayés intervenus en cours d'année.

Les délais et les défauts de paiement dans l'industrie

Distribution des taux de défaut de paiement individuels



EB : industries agricoles et alimentaires

ED : industrie automobile

EF : industries des biens intermédiaires

EC : industries de biens de consommation

EE : industries des biens d'équipement

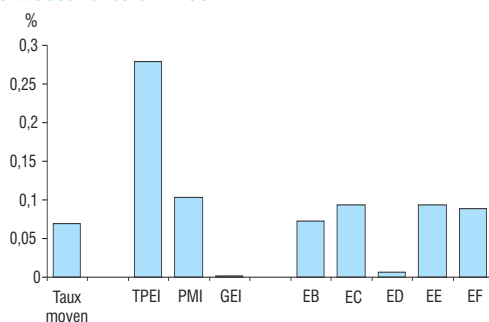
Px : valeur du ratio en dessous de laquelle se trouvent x % d'entreprises, au-dessus de laquelle se trouvent 100 - x % des entreprises

Source et réalisation : Banque de France - Observatoire des entreprises - Fiben-Cipe.

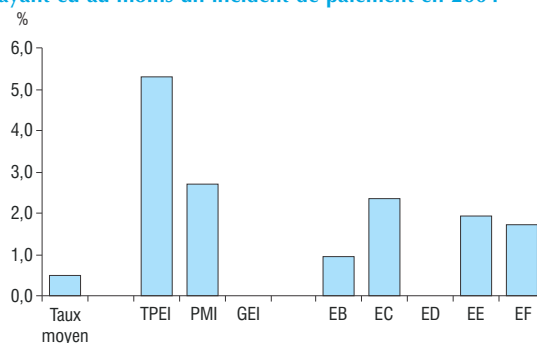
Les différences entre secteurs sont moins accentuées que celles entre les tailles. Toutefois, on remarque des taux plus faibles dans l'industrie automobile (5,6 % en moyenne, 2,1 % en médiane) où les grandes sociétés sont très nombreuses. Les entreprises des industries des biens de consommation, des biens d'équipement et les industries agricoles et alimentaires ont des taux de défaut annuel en montant les plus élevés et assez similaires (moyenne aux environs de 12 % et médiane entre 3 % et 3,7 %). Les firmes des industries des biens intermédiaires se situent entre ces deux extrêmes (moyenne à 9,8 %, médiane à 2,1 %). Ces constats sur l'ensemble de la population se retrouvent lorsque le ratio est calculé pour les seules entreprises ayant au moins un incident de paiement en 2004 : décroissance de R en fonction de la taille et faible taux dans l'industrie automobile.

Les délais et les défauts de paiement dans l'industrie

Taux global de défaut de paiement par taille et secteur (moyenne pondérée) Ensemble des entreprises industrielles en 2004



Entreprises industrielles ayant eu au moins un incident de paiement en 2004



EB : industries agricoles et alimentaires
EC : industries de biens de consommation

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

EF : industries des biens intermédiaires

Source et réalisation : Banque de France - Observatoire des entreprises - Fiben - Cipe.

Le défaut de paiement est généralement annonciateur de la défaillance

Parmi les 40 419 entreprises du secteur industriel en 2004, 125 sont en cours de procédure judiciaire à la date d'arrêt de leur bilan (redressement judiciaire). Au cours de l'année 2004, 75 % d'entre elles (94 entreprises) ont eu au moins un incident de paiement pour incapacité de payer, contre 5,6 % sur l'ensemble des entreprises du secteur. Ces incidents sont généralement nombreux et importants.

Répartition des entreprises en cours de procédure judiciaire en 2004 selon leur taux de défaut ou leur nombre d'incidents

Nb. d'entreprises avec au moins un défaut	Taux de défaut de paiement*					Nombre d'incidents de paiement de l'entreprise en 2004					
	<0,5%	[0,5 ; 1[[1 ; 2[[2 ; 10[>=10%	1	2-4	5-10	11-20	21 - 50	>50
94	7	6	10	23	48	9	18	19	15	24	9

* R = 100 x montant d'impayés de l'année/dettes fournisseurs

Source : Banque de France - Observatoire des entreprises - Fiben-Cipe.

Les délais et les défauts de paiement dans l'industrie

Considérant les autres entreprises qui ne sont pas en procédure judiciaire, il apparaît que le défaut de paiement est annonciateur du risque puisque, à l'horizon d'un an à partir de la date de clôture du bilan, le taux de défaillance¹ est de 8,4 % pour les firmes ayant eu au moins un défaut en 2004, alors que pour celles sans défaut le taux de défaillance n'est que de 0,8 %.

Plus le taux de défaut de paiement R est élevé, plus le taux de défaillance augmente. En effet, si 2,5 % des firmes pour lesquelles R est inférieur à 0,5 % défont, le taux de défaillance s'élève à 14,1 % pour celles ayant ce ratio supérieur à 10 %.

L'importance du ratio R est liée au nombre d'incidents dans l'année, ce qui induit la croissance du taux de défaillance avec le nombre d'incidents. Le taux de défaillance est de 3,7 % pour les firmes ayant un seul défaut, et il s'élève progressivement, jusqu'à atteindre 29,2 % pour les entreprises qui ont plus de 50 incidents dans l'année.

Taux de défaillance à l'horizon d'un an

en fonction du taux de défaut de paiement*

	<0,5	Taux de défaut de paiement			
		[0,5 ; 1[[1 ; 2[[2 ; 10[>=10
Taux de défaillance à l'horizon d'un an à partir de la date du bilan en %	2,48	5,41	9,90	9,67	14,10
Nombre d'entreprises	644	148	192	631	546

* $R = 100 \times \text{montant d'impayés de l'année} / \text{dettes fournisseurs}$

Source : Banque de France - Observatoire des entreprises - Fiben-CIPE.

en fonction du nombre d'incidents de paiement pour incapacité de payer

	1	Nombre d'incidents de paiement de l'entreprise en 2004				
		2 - 4	5 - 10	11 - 20	21 - 50	>50
Taux de défaillance à l'horizon d'un an à partir de la date du bilan (%)	3,67	6,57	13,10	14,78	17,57	29,17
Nombre d'entreprises	871	578	313	203	148	48

Source : Banque de France - Observatoire des entreprises - Fiben-CIPE.

Il apparaît donc clairement qu'au niveau individuel l'existence de défaut de paiement sur effet de commerce pour incapacité de payer est souvent révélatrice de difficultés financières de l'entreprise, d'autant plus importantes que le taux de défaut est élevé.

¹ La défaillance considérée dans cette étude est l'ouverture d'une procédure judiciaire.

Les délais et les défauts de paiement dans l'industrie

Méthodologie et définitions

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, pour être exprimé en nombre de jours d'achats).

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. Cela permet de mieux prendre en compte l'hétérogénéité des observations individuelles.

Indicateurs par taille : Très petites entreprises (moins de 20 salariés), Entreprises moyennes (de 20 à 499 salariés), grandes entreprises (500 salariés et plus).

Sous-traitance confiée : la population est répartie en trois sous-populations selon que la part de la sous-traitance confiée dans le chiffre d'affaires est supérieure à 25 %, inférieure à 5 % ou entre 5 % et 25 %. La première sous-population correspond aux donneurs d'ordres, la deuxième aux non-donneurs d'ordres. La troisième sous-population n'est pas représentée sur les graphiques concernant la sous-traitance confiée.

Sous-traitance reçue : la population est répartie en trois sous-populations selon que la part de la sous-traitance reçue dans le chiffre d'affaires est supérieure à 90 %, nulle ou non nulle et inférieure à 90 %. La première sous-population correspond aux preneurs d'ordres ou sous-traitants, la deuxième aux non-preneurs d'ordres. La troisième sous-population n'est pas représentée sur les graphiques concernant la sous-traitance reçue.

Endettement : ce ratio rapporte les emprunts et dettes assimilées (lignes DS + DT + DU + DV de la liasse fiscale) au chiffre d'affaires TTC (lignes FL + YY), exprimé en pourcentage.

Charges financières : ce ratio rapporte le total des charges financières (ligne GU de la liasse fiscale) au chiffre d'affaires TTC (lignes FL + YY), exprimé en pourcentage.

Résultat net comptable : c'est la part du résultat net comptable dans le chiffre d'affaires TTC, exprimé en pourcentage.

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) de la Commission européenne. Elle reprend les comptes agrégés à différents niveaux sectoriels de plusieurs pays de la Communauté (Belgique, Allemagne, Autriche, 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, en tout état de cause, une bonne connaissance *a priori* de l'environnement comptable et financier de chaque pays.

Les délais et les défauts de paiement dans l'industrie

Taux de couverture de l'échantillon FIBEN par rapport au fichier BIC-BRN de l'Insee en 2004

en %	0 à 19 salariés		20 à 49 salariés		50 à 249 salariés	
	Entreprises	Effectifs	Entreprises	Effectifs	Entreprises	Effectifs
EB - Industries agricoles et alimentaires	31,3	44,7	81,3	82,9	89,1	89,0
EC - Industries de biens de consommation	21,0	43,5	76,5	78,2	87,7	88,6
ED - Industrie automobile	36,7	55,2	86,5	88,3	89,3	89,3
EE - Industries des biens d'équipement	32,5	51,7	86,0	86,6	91,4	91,8
EF - Industries des biens intermédiaires	36,8	56,5	86,7	87,7	90,3	90,7

en %	250 à 499 salariés		≥ à 500 salariés		Total	
	Entreprises	Effectifs	Entreprises	Effectifs	Entreprises	Effectifs
EB - Industries agricoles et alimentaires	87,1	86,5	90,1	91,4	47,4	83,7
EC - Industries de biens de consommation	88,6	89,0	93,3	94,6	34,1	83,0
ED - Industrie automobile	96,9	96,8	92,1	96,3	59,5	94,9
EE - Industries des biens d'équipement	91,4	91,6	92,3	82,7	48,2	82,1
EF - Industries des biens intermédiaires	91,9	91,7	93,4	93,5	54,4	87,5

Lecture : pour l'activité EB et la tranche « 0 à 19 salariés », le taux de couverture de l'échantillon en terme d'effectifs salariés est de 44,7 %.
Sources : Banque de France - Observatoire des entreprises - Fiben et Insee - Suse.

1.A Les échanges mondiaux

Échanges mondiaux : une hausse plus mesurée en 2005 qu'en 2004

Après avoir augmenté en 2004 de 5,1 % en volume, l'activité mondiale demeure bien orientée en 2005, progressant de 4,6 %, un taux supérieur à la tendance longue (3,7 % sur la période 1960-2005). Cette évolution a une incidence sur celle des échanges mondiaux, qui se seraient accrus de 7 % en 2005, contre 11,5 % l'année précédente. Les pays en développement d'Asie, l'Afrique, le Moyen-Orient et l'Amérique du Sud ont, de nouveau, le plus contribué à la hausse des échanges mondiaux en 2005. L'Europe a la croissance la plus faible.

La hausse des prix, particulièrement forte pour l'énergie et les métaux, conjuguée à celle des volumes, se traduit par une progression de 13 % des échanges mondiaux, exprimés en dollars.

En 2006, l'activité et le commerce mondial devraient poursuivre sur le même rythme. Toutefois, des facteurs d'incertitude (risque de perturbation des approvisionnements pétroliers, hausse des taux d'intérêt...) pourraient peser sur ces perspectives d'ici à la fin 2006.

Pays en développement : des échanges en croissance rapide

Les pays en développement assurent une part croissante des échanges mondiaux. En 2005, leurs échanges progressent de 25 % en valeur, pour représenter 32 % des échanges mondiaux. Cette part reste toutefois faible par rapport à leur importance dans la population ou le PIB mondial. La hausse des prix du pétrole et des produits de base a été favorable aux pays pour lesquels ces produits représentent une part importante des exportations (Afrique, Moyen-Orient...).

En Afrique, les exportations (300 milliards de dollars) augmentent, comme en 2004, de 30 %. Les neuf pays exportateurs de pétrole assurent près de 60 % des exportations du continent africain (54 pays), l'Afrique du Sud, 20 %.

Asie : les échanges stimulés par la Chine

Particulièrement forte en 2004 (+ 26 % en dollars), la croissance des échanges des pays asiatiques ralentit en 2005 (+ 15 %). Mais, contrairement à ce que l'on observe pour d'autres régions, la croissance des échanges en Asie repose davantage sur la hausse des volumes échangés que sur celle des prix.

La hausse des échanges des pays asiatiques s'appuie sur la demande des États-Unis et sur le développement des échanges de produits électroniques. Ces derniers représentent une part importante des échanges au niveau régional en raison de la répartition par pays de leur processus de production, dont la Chine capte une part croissante. Troisième exportateur mondial devant le Japon, la Chine a encore accru en 2005 sa part de marché* mondial des produits manufacturés, grâce à une hausse de 28 % de ses exportations.

États-Unis : des échanges soutenus, un déficit accru

S'appuyant sur les biens d'équipement, la croissance en volume des exportations des États-Unis (+ 7 %) a été supérieure en 2005 à celle des importations (+ 5,5 %). Mais, en valeur, les évolutions s'inversent (exportations : + 10 % ; importations : + 14 %) et le déficit des États-Unis s'aggrave encore, pour atteindre 6,7 points de PIB.

Union européenne : faible croissance des échanges

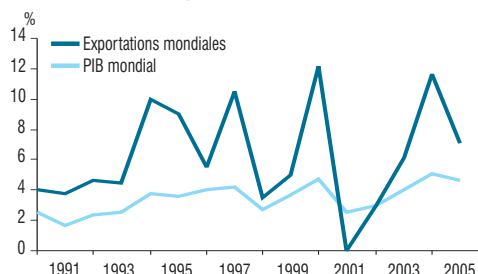
L'Union européenne à 25 est la zone qui enregistre la plus faible croissance des échanges en 2005 : 3 % en volume, soit moitié moins qu'en 2004. En valeur, la hausse, exprimée en dollars, se limite à 7 % (19 % en 2004). Les échanges de l'Union européenne avec le reste du monde se sont soldés par un déficit de 130 milliards de dollars en 2005, montant équivalent au seul déficit enregistré avec la Chine. ■

Pour en savoir plus

- * Voir « Définitions » en annexe.
- Rapport annuel 2006, OMC Genève, site internet : www.wto.org
- Commerce en valeur par sections de la CTCL, OCDE ; site internet : www.olisnet.oecd.org

Les échanges mondiaux 1.A

1 - Croissance du PIB mondial et des exportations mondiales de marchandises en volume



Sources : DGTP, Banque mondiale, calculs Rexecode.

2 - Parts de marché des principaux pays exportateurs de produits manufacturés en 2004

en %	Allemagne	États-Unis	Chine	Japon	France	Italie	Monde (G€)
Agroalimentaire	8,1	6,7	3,5	0,6	7,9	4,4	428
Textiles	5,7	3,4	21,1	1,5	3,7	9,4	527
Bois, papiers	10,9	9,0	10,0	3,6	4,8	5,0	476
Chimie	13,0	10,9	4,0	5,3	6,7	4,5	1 223
Sidérurgie	9,0	3,7	4,3	8,2	5,1	4,5	307
Non ferreux	8,0	5,7	4,5	3,0	3,0	2,0	220
Produits mécaniques	15,9	14,0	4,4	10,0	6,5	7,7	1 149
Véhicules	19,6	7,8	1,9	14,0	7,4	3,6	839
Produits électriques	13,1	8,0	12,3	9,2	4,5	4,7	456
Produits électroniques	8,1	9,3	14,5	10,2	2,8	1,4	1 360
Produits manufacturés	12,0	9,1	8,1	7,7	5,4	4,6	6 986

Sources : Cepii (base Chelem) et calculs Sessi.

3 - La croissance mondiale en 2005

Population			PIB par tête		Croissance du PIB (%)			
Pays	en	Var.	en \$	Var.	1990-2005	2003	2004	2005
(poids du PIB en PPA*) M hab		%	PPA	%				
Monde (100 %)	6 455	1,1	8,8	3,5	3,5	4,0	5,1	4,6
Triade								
États-Unis (20,0)	297	1,0	39	2,5	3,0	3,0	3,8	3,4
Japon (6,4)	128	0,0	28	2,5	1,3	1,4	2,3	2,5
Zone euro (15,2)	313	0,4	25	1,0	2,0	0,8	2,2	1,3
Allemagne (4)	83	0,0	28	0,9	1,6	-0,2	1,6	1,0
France (3,1)	63	0,5	29	1,0	1,9	0,9	2,0	1,6
Italie (2,7)	58	0,1	27	0,1	1,3	0,4	1,2	0,3
Espagne (1,9)	43	1,4	25	2,2	2,9	2,9	3,1	3,4
Reste Europe								
Royaume-Uni (3,2)	60	0,5	31	1,3	2,4	2,5	3,2	1,8
PECO (2,3)	110	-0,3	11	4,2	2,0	3,7	5,7	4,5
Russie (2,6)	143	-0,5	10	4,7	-0,7	7,3	7,2	6,2
Asie hors Japon								
Chine (15,8)	1 316	0,6	6,8	9,2	10,0	9,5	10,1	9,9
Inde (6,3)	1 104	1,5	3,2	6,3	6,0	8,5	6,9	8,0
Reste du monde								
Moyen-Orient (2,0)	120	1,6	8,7	3,6	4,0	5,9	4,7	5,2
Brésil (2,4)	186	1,4	7,9	1,0	2,5	0,5	4,9	2,4
Mexique (2,0)	107	1,3	9,7	1,9	3,0	1,4	4,4	3,1
Pays pauvres de plus de 100 millions d'habitants								
Indonésie (1,4)	223	1,2	3,5	4,0	3,0	4,9	5,1	5,3
Pakistan (0,7)	158	2,0	2,3	5,4	4,3	6,0	8,0	7,4
Nigeria (0,2)	132	2,3	1,2	2,9	3,6	10,7	6,0	5,2

Note : le chiffre entre parenthèses représente le poids d'un pays dans le PIB mondial, exprimé en PPA.

Sources : Banque mondiale, DGTP, Rexecode.

1.B L'industrie dans la Triade

La Triade, plus des deux tiers du poids économique mondial

La Triade (UE-25 - États-Unis - Japon) produit 70 % du PIB mondial mais ne représente que 14 % de la population mondiale. Depuis une vingtaine d'années, le poids de l'industrie dans le PIB décline en faveur du secteur tertiaire. En 2004, l'industrie ne produit plus que 25 % de la valeur ajoutée dans la Triade. Le Japon garde une spécificité industrielle avec plus de 30 % de sa valeur ajoutée, contrairement aux États-Unis, plus tournés vers la production de services. Avec 30 % de la valeur ajoutée industrielle mondiale, l'Union européenne à vingt-cinq est devenue la première puissance industrielle, distançant les États-Unis de sept points.

Suite au décollage des pays émergents, le poids de la Triade diminue dans tous les secteurs. Cette baisse, très relative, est plus marquée dans l'industrie, où le poids de la Triade dans la valeur ajoutée mondiale passe de 67 % à 64 % entre 2000 et 2004.

Reprise des investissements directs à l'étranger

La reprise mondiale a été très favorable à l'investissement étranger : les stocks mondiaux d'investissements directs à l'étranger (IDE) croissent de plus de 10 % par an. La Triade reste le principal investisseur, à l'origine de 80 % des flux mondiaux. Cependant, les débouchés se diversifient et la Triade ne recueille plus que 63 % du flux annuel, en recul de huit points en dix ans. La part des investissements en direction des États-Unis s'est effondrée, passant de 23 % à 14 % en dix ans, au profit des pays en développement.

En tenant compte des investissements intra-communautaires, l'Union européenne est la première zone d'investissements étrangers. En maintenant ses parts de marché dans un contexte de forte croissance, l'Union reste une zone dynamique en matière d'investissement. La construction européenne puis la mise en place du marché unique ont facilité les mouvements de capitaux et offert de nouveaux débouchés aux entreprises occidentales. Les pays en

développement, Asie en tête, accueillent une part croissante des investissements. Les IDE en direction des zones émergentes se sont accrus de 13 points en dix ans.

Les exportations

Si l'on exclut les échanges entre pays de l'UE, les exportations extracommunautaires ne représentent plus que 19,2 % des échanges mondiaux, mais l'UE reste toutefois le premier exportateur de la Triade. L'Asie a rapidement accru jusqu'en 2000 sa part dans les exportations mondiales de produits manufacturés. Depuis, celle-ci tend à stagner, mais une redistribution des parts de marché a lieu entre pays asiatiques au bénéfice de la Chine et au détriment du Japon principalement. Les groupes industriels japonais confient une part croissante de l'assemblage final de leurs productions à leurs filiales ou sous-traitants en Chine, qui les exportent ensuite. Le poids des États-Unis dans les exportations manufacturières continue de baisser et passe en 2003 sous la barre des 15 % (figure 4). La baisse en valeur des exportations japonaises et américaines entre 2000 et 2004 est due à une variation du change dollar/euro.

Stimulées par la pharmacie, les télécommunications et l'aéronautique, les exportations de produits de haute technologie assurent une part croissante des exportations manufacturières mondiales depuis 1995. L'UE-25 conserve des positions prépondérantes pour les exportations de produits pharmaceutiques et aéronautiques, tandis que l'Asie améliore les siennes dans les domaines de l'informatique, des télécommunications et de l'électronique. Si l'Aléna (États-Unis, Canada, Mexique) préserve ses parts de marché à l'exportation pour l'aéronautique et l'électronique, ses positions fléchissent dans l'informatique et les télécommunications. Depuis 2000, la part des exportations mondiales de l'Aléna pour les hautes technologies recule, passant de 21 % en 2000 à 17 % en 2003, à l'avantage de l'Union européenne à 25 (39 % en 2003) et de l'Asie (37 % en 2003). ■

Pour en savoir plus

- « L'industrie européenne en quelques chiffres » : <http://www.industrie.gouv.fr/observat/pdf/indeur.pdf>

L'industrie dans la Triade 1.B

1 - Partage de la valeur ajoutée par secteur et par zone

Secteur	Part de la zone (ou du pays) dans la valeur ajoutée mondiale du secteur					Répartition de la valeur ajoutée par secteur			
	Triade 2000	Triade 2004	UE-25	États-Unis	Japon	Triade	UE-25	États-Unis	Japon
Agriculture	32,3	32,3	18,4	9,7	4,1	1,6	2,1	1,2	1,3
Industrie	67,0	64,2	29,7	22,5	12,1	25,7	27,2	22,3	30,5
Services	76,1	74,5	31,7	31,7	11,1	72,6	70,7	76,5	68,2
Ensemble	71,8	70,1	30,6	28,3	11,1	100,0	100,0	100,0	100,0

Source : FMI.

2 - Parts de marché à l'exportation des industries de haute technologie par zone

		Aéronautique	Informatique	Électronique	Matériel de télé-communications	Pharmacie
Monde (G\$)	1995	79	216	312	110	70
	2000	137	343	455	205	106
	2003	146	343	478	202	201
<i>dont (en %) :</i>						
Union européenne (25)	1995	46,4	33,2	29,0	38,3	67,2
	2000	41,9	32,1	25,9	42,7	65,3
	2003	42,4	31,8	29,0	39,6	71,4
Alena	1995	43,7	19,1	19,0	19,2	10,5
	2000	42,9	16,8	22,6	23,4	14,0
	2003	39,2	11,7	18,8	13,1	11,6
Asie	1995	4,6	46,1	48,3	39,1	7,3
	2000	3,3	48,7	46,6	29,1	7,6
	2003	3,5	53,5	46,9	41,6	5,6

Source : Cepii (base de données Chelem).

3 - Flux d'investissements directs étrangers par zone

en % (monde entier = 100)	IDE flux entrants		IDE flux sortants
	1990	moyenne 2001-2004	moyenne 2001-2004
Pays développés	83	70	90
Triade	71	63	81
UE-25	47	48	54
Japon	1	1	5
États-Unis	23	14	22
Pays en développement	17	30	10
dont Asie du Sud-Est	10	14	6

Source : Cnucead.

4 - Exportations (tous produits) des pays de la Triade et de la Chine

en G€	2000	% des échanges mondiaux	2004	% des échanges mondiaux
UE-25	857,8	17,6	969,3	19,2
États-Unis	844,9	17,3	729,5	14,4
Chine	269,8	5,5	477,0	9,4
Japon	518,9	10,6	454,8	9,0

Note : les exportations de l'UE-25 excluent les échanges intra-communautaires.

Source : Eurostat.

1.C L'industrie manufacturière dans l'Union européenne

L'importance de l'industrie manufacturière* dans l'Union européenne

En 2003, les entreprises industrielles européennes ont réalisé un chiffre d'affaires de 5 762 milliards d'euros (G€), créé une valeur ajoutée de 1 528 G€ et occupé 33,2 millions de personnes. Entre 2000 et 2003, le nombre de personnes occupées a régressé sensiblement au Royaume-Uni (- 680 000) et en Allemagne (- 210 000), alors qu'il augmentait, notamment en Espagne et en Hongrie.

La prédominance de l'industrie allemande

L'industrie allemande représente 26 % de la production en valeur de l'industrie de l'Union (UE-25), précédant la France (17 %), l'Italie (14 %) et le Royaume-Uni (11 %). Ces quatre pays dégagent en 2003 les deux tiers de la valeur ajoutée aux coûts des facteurs de l'industrie manufacturière de l'Union : 27 % en Allemagne, 13 % en France, comme en Italie ou au Royaume-Uni.

Le dynamisme industriel

de certains pays européens de petite taille

Durant la période 1993-2005, la valeur ajoutée de l'industrie manufacturière de l'UE-25 a crû à un taux annuel moyen de 2,3 %. Elle a progressé plus lentement que la production manufacturière américaine (taux de croissance 3,7 %) mais plus rapidement que celle du Japon (0,7 %). Dans ce mouvement d'ensemble, les industries manufacturières des quatre grands pays de l'Union européenne ont progressé plus lentement que celles d'autres pays européens. En effet, la Finlande, l'Irlande et aussi l'Autriche ont connu une forte croissance de leur production industrielle en s'adaptant à la demande mondiale. Parmi les nouveaux pays membres, la République tchèque, la Hongrie et la Pologne se distinguent également par une très forte croissance de leur production manufacturière.

Un fort excédent commercial global

Les exportations de produits manufacturés

vers les pays situés hors de l'UE-25 n'ont cessé de progresser, passant de 345 G€ en 1990 à 920 G€ en 2005. L'excédent des échanges de produits manufacturés de l'UE s'est accru entre 2000 et 2004, passant de 46 G€ à 148 G€. Parallèlement, le solde des échanges commerciaux de produits manufacturés avec la Chine, le Japon et les économies dynamiques d'Asie sont devenus structurellement déficitaires.

En réalisant 28 % des exportations de produits manufacturés extra UE-25, l'Allemagne se situe au premier rang des pays exportateurs de l'Union, dégageant l'excédent le plus important (102 G€).

La part limitée des industries de haute technologie

Plusieurs secteurs industriels européens, tels que la construction mécanique, les produits chimiques et les véhicules à moteur possèdent un avantage comparatif réel et substantiel et enregistrent d'importants excédents commerciaux par rapport au reste du monde. Mais le commerce européen reste concentré dans des secteurs de moyenne technologie et à niveau de qualification de faible à moyen. Il en résulte que l'UE-25 se trouve exposée à la concurrence de producteurs des économies émergentes qui renforcent la spécialisation de leurs exportations.

Si l'on compare l'UE-25 aux États-Unis et au Japon, la part des exportations de haute technologie dans les exportations totales est plus faible dans l'UE (18 %) qu'au Japon (22 %) et aux États-Unis (27 %). Par ailleurs, le regroupement des activités manufacturières en fonction du niveau relatif de la technologie employée par les branches concernées montre que moins de 13 % de la valeur ajoutée de l'UE-25 provient des branches d'activité de haute technologie, contre 32 % dans les activités de faible technologie et 24 % dans celles de moyenne-basse technologie. En termes d'emploi, près de quatre personnes sur dix continuent de travailler dans les secteurs de faible technologie, contre à peine une sur dix dans les secteurs de haute technologie. ■

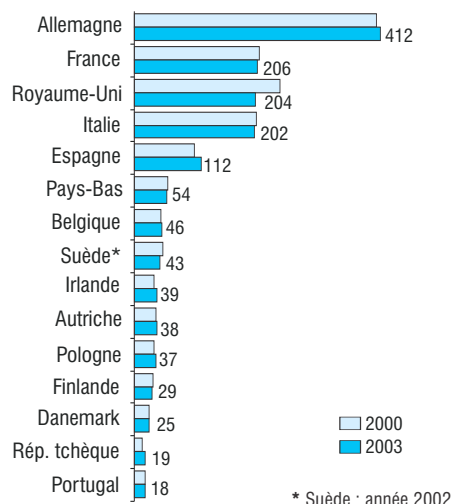
Pour en savoir plus

- * Voir « Définitions » en annexe.
- Base de données et publication disponibles sur le site internet : <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>
- « Panorama des statistiques d'entreprises européennes » - Eurostat.

L'industrie manufacturière dans l'Union européenne 1.C

1 - Valeur ajoutée des industries manufacturières de l'UE

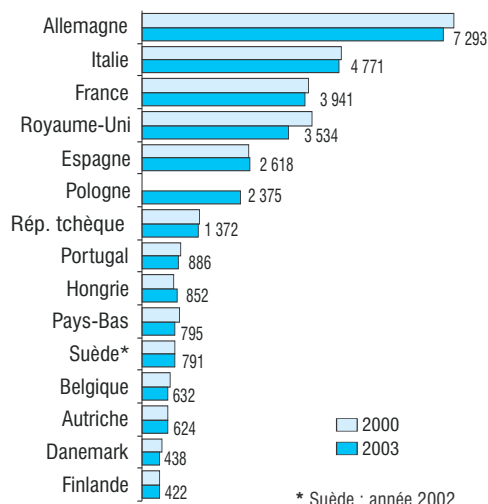
(en milliards d'euros)



Source : Eurostat, juin 2006.

4 - Nombre de personnes occupées dans les industries manufacturières de l'UE

(en milliers d'emplois)



Source : Eurostat, juin 2006.

2 - Les échanges de produits manufacturés dans les pays de l'UE et avec le reste du monde

2005 en G€	Exportations intra-UE	Importations intra-UE	Solde intra-UE	Exportations extra-UE	Importations extra-UE	Solde extra-UE	Solde global
Allemagne	431	313	118	262	160	102	220
France	187	220	-33	118	88	30	-3
Italie	152	144	8	108	70	38	46
Royaume-Uni	136	175	-38	108	127	-19	-57
Pays-Bas	175	106	69	50	101	-52	17
Belgique	165	140	25	56	55	1	26
Espagne	84	120	-36	33	43	-10	-46
Suède	50	51	-1	39	18	21	20
Autriche	58	64	-6	28	16	12	6
Irlande	46	26	20	29	16	13	33
Pologne	46	53	-8	14	11	3	-5
République tchèque	47	44	4	9	7	2	6
Danemark	30	36	-5	15	12	3	-2
Hongrie	34	32	3	10	12	-2	1
Finlande	24	26	-2	20	8	12	10
UE-25	1 742	1 658	84	921	772	148	232

Source : Eurostat, juin 2006.

3 - Principaux secteurs industriels dans l'UE-25 en 2003

en % de la valeur ajoutée totale de l'industrie manufacturière UE-25

Industries agroalimentaires	11,9
Industrie chimique	11,2
Fabrication de machines et équipements	10,7
Travail des métaux	9,2
Industrie automobile	7,7
Édition, imprimerie, reproduction	6,0
Industrie du caoutchouc et des plastiques	4,7
Fabrication de machines et appareils électriques	4,6
Fabrication d'autres produits minéraux non métalliques	4,5

Source : Eurostat - base de données juin 2006.

1.D La production industrielle

Stagnation de la production manufacturée depuis l'été 2004

L'indice de la production industrielle française reste globalement étale en 2005, en raison du recul de l'industrie automobile, de la stagnation dans les biens intermédiaires et de la légère progression dans les biens d'équipement.

Reprise de la production agroalimentaire en milieu d'année

Après une forte mévente des vins, les industries agroalimentaires se sont redressées au second semestre 2005 (boissons, corps gras...). En moyenne annuelle, la production a peu progressé en 2005 (+ 0,3 %). Si les industries de transformation des fruits et légumes ont été dynamiques (+ 14%), la chute du tabac se poursuit (- 30 % en cinq ans) alors que le secteur avicole est menacé par la grippe aviaire début 2006.

Très contrastés, les biens de consommation se redressent légèrement

Dans l'habillement et la chaussure, la production reste en déclin face aux importations venant de Chine (suite à la levée des quotas en janvier). Les marques de luxe profitent cependant de la reprise de la demande internationale. La pharmacie se développe à un rythme élevé sur les marchés intérieur et extérieur (vaccins...). La parfumerie et les produits d'entretien progressent à l'exportation. La bonne tenue du marché immobilier stimule les achats de meubles et d'appareils ménagers, souvent importés. Dans l'électronique « grand public », la production se développe sur quelques créneaux (télévision numérique...).

Net recul de la production automobile

En fin de gammes, les marques françaises ont régressé en 2005 sur un marché européen en légère progression. La production de véhicules utilitaires se maintient, en particulier celle de poids lourds.

Reprise dans les biens d'équipement

En recul, les chantiers navals ont reçu la première commande d'un navire de croisière

depuis 2001. La production de matériel ferroviaire décline.

L'année 2005 a été faste pour l'aviation civile et les programmes militaires européens. Les livraisons d'Airbus ont battu leurs records. La chaîne de production de l'A380 se met en place. Le secteur spatial repart grâce aux satellites de télécommunications.

Dans la mécanique, les matériels de construction et les machines et outillages industriels se développent. La production de matériel informatique poursuit sa chute dans un marché pourtant dopé par le « haut débit ». Celle des équipements de transmission progresse (réseaux, centraux, modems...), mais la téléphonie mobile multimédia reste en retrait.

Stagnation des biens intermédiaires

Le secteur du bâtiment est très dynamique mais il s'approvisionne de plus en plus, pour le second œuvre, en produits importés. Le verre plat faiblit avec l'automobile. Le verre creux recule devant les produits venant de Chine. De même, les débouchés méditerranéens du secteur textile diminuent face à la percée chinoise.

Le travail du bois, dynamique dans la charpente et la menuiserie pour le bâtiment, reste mal orienté dans l'ameublement et l'emballage. L'activité du papier-carton croît, sauf pour les produits transformés.

L'industrie chimique se développe dans la plasturgie, se redresse dans la chimie organique, stagne dans la parachimie, mais la chimie minérale est en baisse. En aval, les pneumatiques et les fibres synthétiques reculent.

La sidérurgie subit les à-coups du secteur de l'automobile et résorbe ses stocks. Les métaux non ferreux et les produits métalliques stagnent. La demande intérieure faiblit pour le travail des métaux et la production se déplace vers les pays de l'Est.

Le petit matériel électrique subit la concurrence des produits importés. La fabrication de composants actifs à forte valeur ajoutée progresse (usages industriels, médicaux), alors que celle de composants passifs est écrasée par les produits asiatiques. ■

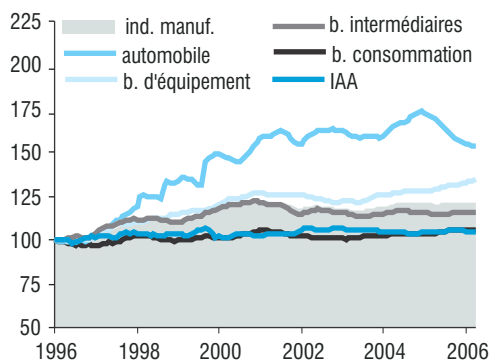
Pour en savoir plus

- Insee info rapides : http://www.insee.fr/fr/indicateur/indic_conj/liste_indice.asp
- Voir aussi l'« Insee méthodes » n° 104 de mars 2003.
- Fiches mensuelles et Note de conjoncture industrielle du Sessi : <http://www.industrie.gouv.fr/observat/conjonct>

La production industrielle 1.D

1- L'industrie manufacturière

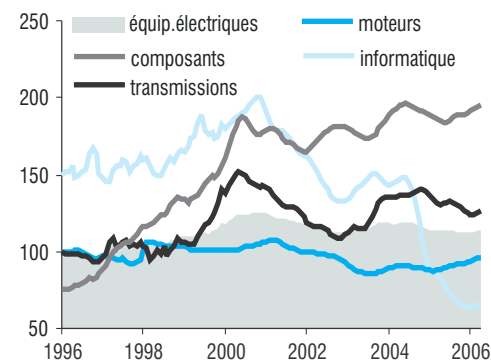
base 100 en 1996



Sources : Insee, Sessi, Scees - indices de la production industrielle.

4 - Les équipements électriques et électroniques

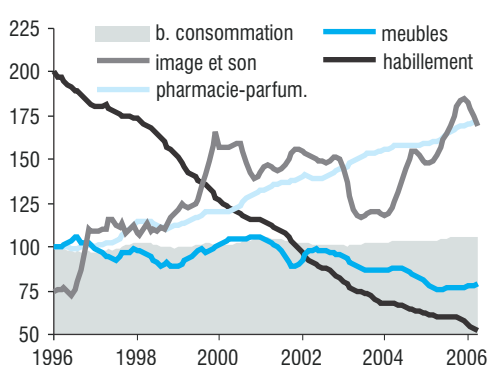
base 100 en 1996



Sources : Insee, Sessi - indices de la production industrielle.

2 - Les biens de consommation

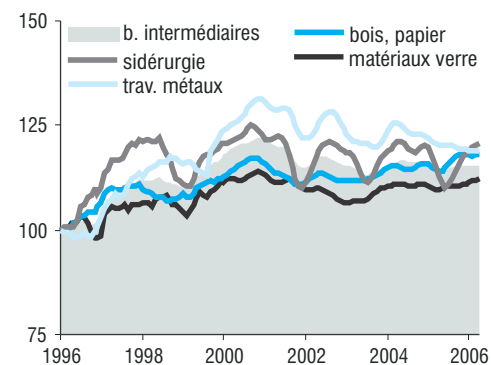
base 100 en 1996



Sources : Insee, Sessi - indices de la production industrielle.

5 - Les biens intermédiaires (hors filière chimie)

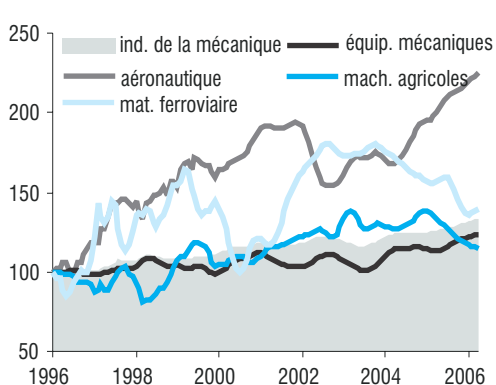
base 100 en 1996



Sources : Insee, Sessi - indices de la production industrielle.

3 - Les industries de la mécanique

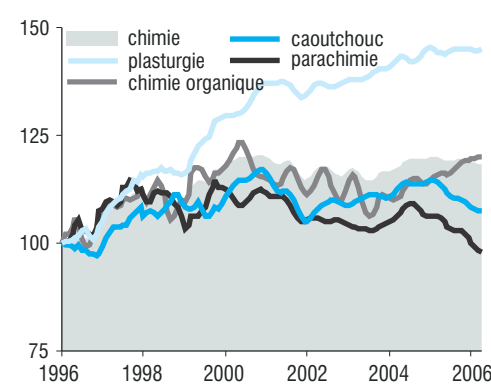
base 100 en 1996



Sources : Insee, Sessi - indices de la production industrielle.

6 - Les industries chimiques

base 100 en 1996



Sources : Insee, Sessi - indices de la production industrielle.

1.E La demande en produits manufacturés

Depuis cinq ans, la production industrielle stagne. Les reprises de 2002 et de 2004 ont été chacune suivies d'un repli de même ampleur dû, en 2003, à l'attentisme mondial lié au déclenchement des hostilités en Irak et, en 2005, à la faible compétitivité européenne suite à la baisse du dollar.

Le déficit extérieur s'est aggravé en 2005

Avec la faiblesse des exportations françaises, le solde positif traditionnel des échanges industriels de la France a fortement diminué en 2004 et 2005. L'activité industrielle française, à l'image de celle de la zone euro, témoigne d'une sensibilité croissante aux fluctuations des échanges extérieurs (figure 2).

Faible croissance de la production industrielle

Pour la première fois depuis de nombreuses années, la reprise actuelle de l'économie française a devancé celle d'une industrie manufacturière toujours en stagnation à la fin de l'année 2005 (figure 3 et fiche 1.F).

Cette stagnation est largement due au reflux, en 2005, d'un secteur automobile dont la croissance avait été exceptionnelle en 2003-2004.

De même, la faible croissance des biens intermédiaires ne fait que refléter la morosité générale de l'activité industrielle et la hausse des coûts des matières premières.

La production de biens d'équipement est mieux orientée, surtout à l'exportation. Elle reste cependant en retrait sur celle de l'Allemagne (fiche 4.D) et son dynamisme repose surtout sur la construction aéronautique.

De son côté, la pharmacie-parfumerie et les industries du luxe soutiennent l'activité dans les biens de consommation où de nombreuses industries sont en recul face à la concurrence extérieure.

Des stocks en légère hausse en 2005

Les encours jouant le rôle d'amortisseur entre une production régulière d'Airbus ou de navires et des livraisons très variables d'un

trimestre à l'autre, les fluctuations des stocks ne font que refléter, à court terme, celles des échanges extérieurs. Après lissage, la contribution des stocks à la croissance de la production est légèrement positive.

La progression de la consommation se poursuit, souvent au bénéfice des importations

Depuis 1997, la consommation des ménages reste, au-delà de certains aléas (accidents climatiques, mouvements sociaux, dates des vacances ou du début des soldes...), la composante la plus stable de la demande intérieure de produits manufacturés.

Ainsi, en 2005, les achats de biens durables progressent régulièrement, en partie grâce au dynamisme de la construction de logements. Les achats d'automobiles résistent bien à la hausse des carburants. Cependant, l'engouement persistant des ménages pour des produits numériques, souvent fabriqués à l'étranger (photos, écrans plats, téléphonie...), n'a eu que de faibles retombées sur l'activité industrielle en France.

Redressement progressif de l'investissement

La baisse de la formation brute de capital fixe* a été l'un des principaux vecteurs du recul de l'industrie en 2001-2002. Depuis 2003, l'investissement en produits industriels se redresse lentement mais avec régularité. Il contribue ainsi au soutien de la croissance en 2005.

Au total, malgré le soutien d'une demande intérieure en progression régulière, la production industrielle a stagné en 2005. La croissance des exportations françaises est inférieure à celle du commerce mondial et le déficit extérieur s'accroît. ■

Pour en savoir plus

- * Voir « Définitions » en annexe.
- Tableaux de la comptabilité nationale : aller sur comptes annuels et trimestriels dans les « Grands indicateurs » http://www.insee.fr/fr/home/home_page.asp

La demande en produits manufacturés 1.E

1 - Évolution du PIB et de ses contributions (1)

% en points de PIB

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	en G€	2006 (2)
Produit intérieur brut	4,0	1,9	1,0	1,1	2,3	1,2	1 710	2,0
Dép. de consommation des ménages	2,0	1,4	1,2	1,2	1,3	1,2	953	1,5
Dép. de consom. finale des administrations	0,4	0,3	0,4	0,5	0,5	0,3	405	0,3
Formation brute de capital fixe	1,4	0,5	-0,3	0,4	0,6	0,7	336	0,7
dont sociétés non financières	0,8	0,4	-0,3	0,0	0,5	0,4	176	0,4
Solde extérieur des biens et services	-0,3	0,1	0,0	-0,6	-0,6	-0,8	-26	-0,2
Exportations	3,3	0,7	0,4	-0,3	1,0	0,8	446	2,2
Importations	-3,6	-0,6	-0,5	-0,3	-1,6	-1,5	-462	-2,4
Variation de stocks	0,6	-0,4	-0,3	-0,3	0,6	-0,1	8,0	-0,3

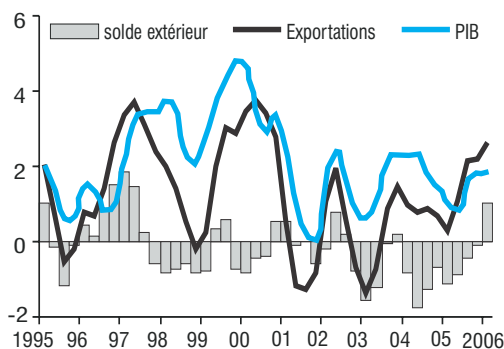
(1) contributions aux prix de l'année précédente (sur la base des comptes annuels).

(2) prévision Insee - note de conjoncture de juin 2006 (sur la base des comptes trimestriels).

Source : Insee - comptes nationaux*, base 2000 (mis à jour le 19 mai 2006).

2 - Évolution du PIB et contribution du commerce extérieur

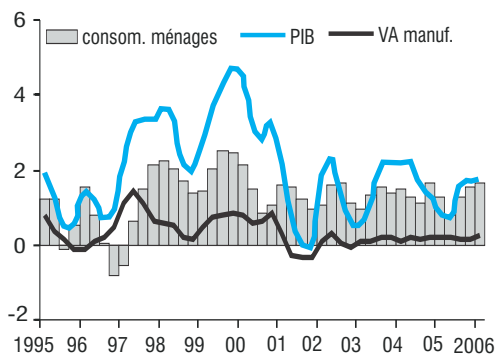
variations en points de PIB



Source : Insee - comptes nationaux trimestriels base 2000.

3 - Évolution du PIB, de la consommation et de la valeur ajoutée manufacturée

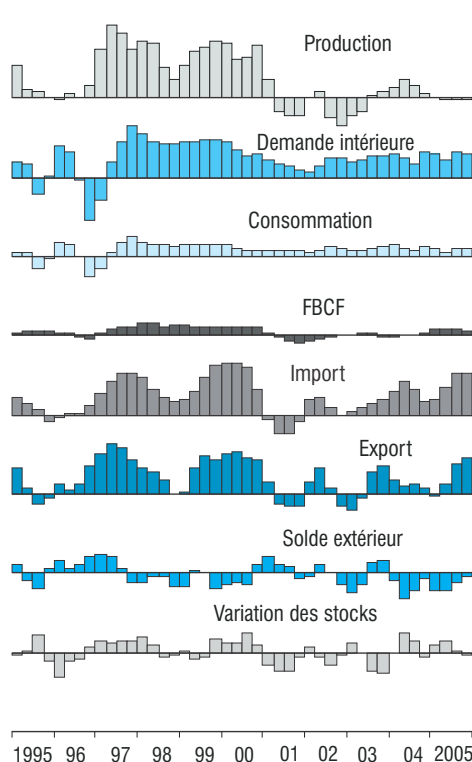
variations en points de PIB



Source : Insee - comptes nationaux trimestriels base 2000.

4 - Contributions de la demande à la production industrielle

en points de production



Note : Pour rendre les variations plus lisibles, les données du trimestre sont lissées au quart avec celles des trimestres précédent et suivant.

Échelle : écart entre deux lignes = 12 points de croissance annuelle de la production manufacturée.

Source : Insee-comptes trimestriels de la nation (hors IAA), mai 2005.

1.F L'imbrication de l'industrie et des services

Une externalisation croissante à long terme

Sous la pression de la concurrence, de nombreuses entreprises industrielles se sont recentrées progressivement sur leur cœur de métier et ont transféré à l'extérieur des services autrefois intégrés (maintenance, transports, recherche...). Pour la production même, les industriels ont souvent recours à des facteurs de production extérieurs (travail intérimaire, location des machines...).

Ainsi, une part notable des créations d'emplois dans les services provient d'une redistribution des tâches, que ce soit par sous-traitance ou par achat de services courants. Le « cœur de métier » est de moins en moins la production. L'innovation ou la politique commerciale sont souvent plus importantes pour la survie des entreprises. Ainsi, dans l'habillement, les industriels se sont défendus en privilégiant la conception, la marque et leur réseau de distribution et ont largement sous-traité la production.

Les services achetés et autoproduits représentent le tiers du chiffre d'affaires de l'industrie

D'après l'enquête du Sessi sur les liens entre les services et l'industrie (1999), presque toutes les entreprises industrielles font appel à un prestataire de services. Les prestations les plus fréquentes concernent les transports, les services juridiques, l'informatique et les télécommunications. En valeur, le montant cumulé de l'autofourniture (pour un tiers) et des achats de services (pour deux tiers) représentait, en 1999, un montant proche de la valeur ajoutée du secteur industriel, soit le tiers de leurs ventes. Ces achats concernent d'abord la maintenance (27 % du montant total des achats de services), les prestations d'administration générale (21 %), la logistique (20 %), puis la commercialisation, la technologie...

La faible croissance industrielle explique la fragilité de la reprise économique

L'industrie manufacturière a été depuis 1980 l'un des principaux moteurs de la croissance des activités de services (figure 1). Depuis dix ans, cette croissance relative s'est amplifiée avec l'externalisation croissante des activités de services. Ainsi, de 1995 à 2002, la production de services a crû à un rythme rapide (+ 6 % par an en volume), en particulier dans les télécommunications (+ 12 % par an), les activités de conseil et d'assistance (+ 5 %) et les services opérationnels (+ 4,5 %). Seul l'effort des entreprises en recherche et développement est resté limité (+ 1,7 % par an). Très sensible à la conjoncture, la production de services aux entreprises a nettement ralenti depuis trois ans (+ 2 % par an, contre + 8 % de 1999 à 2001).

Amorcée à la mi 2005, la reprise actuelle est surtout notable dans le secteur tertiaire. Le manque de dynamisme du secteur industriel concerne aussi les services aux entreprises (+ 2,5 % en 2005). Si la croissance résiste dans les activités du conseil et de l'assistance, elle a faibli dans les services opérationnels (location, intérim). ■

Une imbrication à tous les niveaux

Si la rationalisation de la production favorise l'externalisation des services, l'évolution de la demande incite de nombreuses entreprises à associer certains services clients 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, services administratifs, tourisme). Ainsi, la frontière entre un « produit industriel » et un « service » devient très floue, en particulier dans les technologies de l'information.

Même au niveau de l'utilisateur final, un « produit industriel » ne vaut que par le « service » qu'il rend et la séparation entre ces deux concepts reste très conventionnelle.

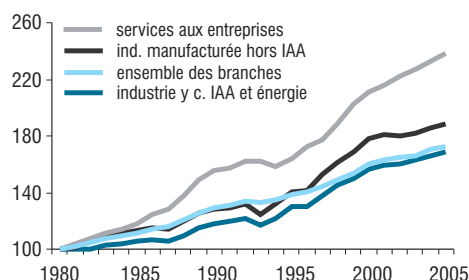
Pour en savoir plus

- « Rapport sur les comptes des services », Insee, Document de travail : http://www.insee.fr/fr/nom_def_met/methodes/doc_travail/liste_doc_travail.asp?simple=services&ok=OK
- Tableaux des comptes de la nation sur la croissance par branches détaillées : http://www.insee.fr/fr/indicateur/cnat_annu/base_2000/tableaux/tableaux_detaillies.htm

L'imbrication de l'industrie et des services 1.F

1 - Valeur ajoutée dans l'industrie et dans les services aux entreprises

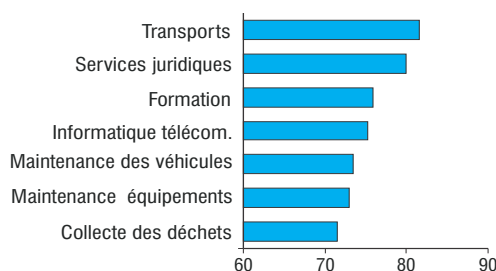
en volume, base 100 en 1980



Source : Insee - comptes de la nation.

4 - Prestations de services les plus fréquemment achetées par les industriels

en % du nombre d'entreprises

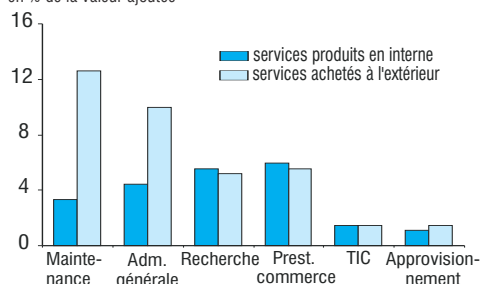


Champ : entreprises de 20 salariés et plus de l'industrie, hors énergie et agroalimentaire.

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

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

en % de la valeur ajoutée



* 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...)

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

5 - Répartition des achats de services par fonction, selon la taille de l'entreprise*

	(%)		
	20 à 99 salariés	100 à 499 salariés	500 et plus
Informations et télécommunications	2,9	3,6	3,5
Achats	6,1	3,6	2,6
Recherche	4,2	3,3	16,2
Logistique	22,1	26,3	17,6
Administration générale	25,5	26,2	19,4
Commercial	7,8	9,5	13,9
Maintenance et services généraux	31,4	27,6	26,9
Ensemble	100,0	100,0	100,0

* Hors services bancaires, déplacements, représentation, frais postaux, commissions sur ventes-achats, rémunération des transitaires, frais d'actes...

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

3 - Évolution de la production et de l'emploi salarié des services aux entreprises

	Production en volume, en %				Emploi, en milliers				Effectif 2004*
	2001	2002	2003	2004	2001	2002	2003	2004	
Postes et télécommunications	17,9	6,3	2,1	1,8	10	-1	-2	-12	451
Conseil et assistance	5,2	1,0	2,5	3,9	94	11	0	18	1 253
Activités informatiques	8,9	-2,9	3,2	5,3	37	-8	-18	0	427
Services professionnels	4,7	1,6	1,8	3,4	15	3	0	5	309
Administration d'entreprises	12,9	6,3	2,4	4,4	23	22	8	-8	147
Publicité et études de marché	-4,2	-0,4	-2,0	3,7	0	-9	-1	7	108
Architecture, ingénierie, contrôle	2,0	2,8	5,5	2,1	18	3	10	14	263
Recherche et développement	2,1	2,4	3,7	-2,6	7	17	-14	-4	129
Services opérationnels	9,6	4,4	1,7	-0,4	68	3	-34	25	1 810
Location sans opérateur	11,3	3,9	2,3	-0,5	2	2	-1	0	68
Services aux entreprises	8,6	6,3	2,2	1,1	178	27	-50	28	3 737

* : niveau

Note : en 2005, la production des services aux entreprises aurait augmenté de 2,5% (cf. comptes provisoires).

Des éléments complémentaires peuvent être trouvés dans le rapport de la commission des comptes des services.

Source : Insee - comptes de la nation.

1.G Les matières premières : prix et approvisionnement

Le développement industriel de la Chine a déséquilibré les marchés de l'énergie et des matières premières*. Il en résulte d'importantes hausses de prix, souvent amplifiées par la spéculation.

Des difficultés d'approvisionnement pour de nombreux produits

Si, pour de nombreuses matières premières, l'offre reste généralement excédentaire (produits agroalimentaires, textiles, caoutchouc, papier, bois, matériaux...), certains produits (pétrole, métaux...) se heurtent à trois types de difficultés :

- des ressources limitées à terme (du moins au prix courant). Ainsi, comme de 1974 à 1986, le pétrole est redevenu « rare ». Son prix d'équilibre doit donc augmenter afin de restreindre la demande à certains usages et de rentabiliser des ressources complémentaires (schistes bitumeux...) ou alternatives (charbon et gaz sous réserve de l'effet de serre, nucléaire, biomasse...);
- des situations oligopolistiques : Chili pour le cuivre, Nouvelle-Calédonie, Canada et Russie pour le nickel ...;
- des rigidités à court terme liées à l'ampleur des investissements nécessaires pour développer l'offre (acier....).

Les prix des métaux s'envolent en 2005 et début 2006

Sous tension depuis trois ans, les prix des principaux métaux ont à nouveau augmenté en fin d'année 2005, anticipant la flambée spéculative de mai 2006 (figures 5 et suivantes). Sous la pression de la demande chinoise, la filière sidérurgique n'a pas été épargnée depuis trois ans et ceci pour la première fois depuis cinquante ans. Pourtant, la production chinoise d'acier a triplé en cinq ans. En début d'année 2006, la Chine produit le tiers de l'acier mondial (soit deux fois plus que l'Europe et quatre fois plus que les États-Unis). La hausse

des prix a contaminé l'ensemble de la filière, du minerai de fer et du coke au fret maritime, et des ferrailles aux métaux d'alliage. Sur tous ces marchés, les prix ont souvent doublé depuis 2003 (ces hausses de prix « spot » doivent être interprétées avec un certain recul, une grande partie des contrats étant de longue durée). Les ressources étant abondantes, un retour des prix à la normale devrait se produire à terme. Pour les métaux non ferreux, la flambée des prix a surtout touché le cuivre et le nickel et certains métaux rares. La hausse des prix est cependant générale. Même l'aluminium a augmenté de 20 % suite à la hausse des prix de l'électricité.

Un déficit extérieur limité par les exportations de demi-produits et déchets et par le recyclage

La France importe l'essentiel de ses métaux, souvent pour plus de moitié, auprès d'un seul fournisseur. Malgré la hausse des cours mondiaux* des métaux, son déficit extérieur reste cependant limité par la réexportation, souvent bénéficiaire, des demi-produits. Ainsi, le déficit global des filières métalliques serait d'environ 2 milliards d'euros en 2005. Depuis 2003, il ne se serait aggravé que de 1,2 milliard d'euros (contre 14 milliards d'euros pour le pétrole, le gaz et le charbon).

De plus, les exportations de déchets dégagent des excédents notables et le recyclage croissant des métaux réduit la demande. Ainsi, un tiers des métaux sont recyclés (35 % pour l'aluminium, 50 % pour l'acier).

La flambée des prix au printemps 2006 aurait un impact limité sur le déficit de la métallurgie

La flambée des prix des métaux au printemps 2006 aurait dû entraîner une aggravation de ce déficit. Cependant, les excédents tirés des demi-produits ferreux semblent compenser au premier semestre la détérioration du déficit sur les métaux non ferreux (cuivre, aluminium et zinc). Il faudra cependant attendre la fin 2006 pour dresser un bilan complet de ces hausses. ■

Pour en savoir plus

- * Voir « Définitions » en annexe.
- Insee, indices des prix industriels : www.indices.insee.fr/bsweb/servlet/bsweb
- Chiffres clés des matières premières minérales, DGEMP/OEEMP : www.industrie.gouv.fr/energie
- Écomine, revue mensuelle, DGEMP et BRGM.
- Chalmin P. : « Cyclope, les marchés mondiaux », *Économica*, 2005.
- Minéraux et métaux 2004-2005, Fedem, édition 2005 : www.fedem.fr

Les matières premières : prix et approvisionnement 1.G

1 - Échanges extérieurs de matières premières

en milliards d'euros

en 2004	Import	Export	Solde
Minerais	0,5	0	-0,5
Ferreux	1,5	1,3	-0,2
Non ferreux	1,2	0,7	-0,5
Déchets			
Ferreux	0,7	1,3	0,5
Non ferreux	0,4	0,9	0,5
Métaux bruts			
Ferreux	0,08	0,12	0,05
Ferroalliages	0,5	0,2	-0,4
Non ferreux	3,2	1,2	-2,0
Demi-produits			
Ferreux	10,4	11,2	0,9
Non ferreux	4,4	4,3	-0,1
Mat. de construction	1,2	0,8	-0,4
Total	24,0	22,0	-2,2
2004 / 2003	22%	13%	-1,8 G€

Sources : Douanes, OEEMP.

2 - Commerce de métaux de 2003 à 2005, en G€

Produits	Import 2005	Solde 2005	Évolution /2003
Minerais	1,2	-1,1	-0,3
Fer, acier et ouvrages	17,5	0,7	-0,7
Cuivre et ouvrages	2,9	-0,5	-0,1
Aluminium et ouvrages	4,1	-0,7	0
Autres métaux et ouvrages	1,8	-0,6	-0,3
Total	26,4	-1,9	-1,2

Sources : Douanes (nomenclature SH à 2 chiffres).

3 - Pays fournisseurs de la France en 2004

en %	Principaux pays fournisseurs	
Minerai de fer	Brésil (63)	Australie (16)
Bauxite	Guinée (82)	Chine (8)
Cuivre raffiné	Chili (67)	Pologne (12)
Min. manganèse	Brésil (81)	Gabon (12)
Nickel	Russie (32)	Nouv.-Caléd. (20)
Tungstène	Chine (41)	Autriche (22)

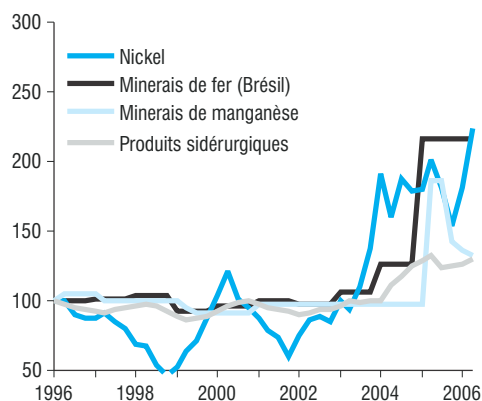
Sources : Douanes, OEEMP.

4 - Taux de recyclage

en 2000	Utilisé Mt	dont recyclé	taux de recyclage (%)	
			2000	1980
Aluminium	1,3	0,4	31	25
Cuivre	0,8	0,17	21	28
Fer	24,4	12,7	52	40
Plomb	0,27	0,18	67	57
Zinc	0,46	0,11	24	18

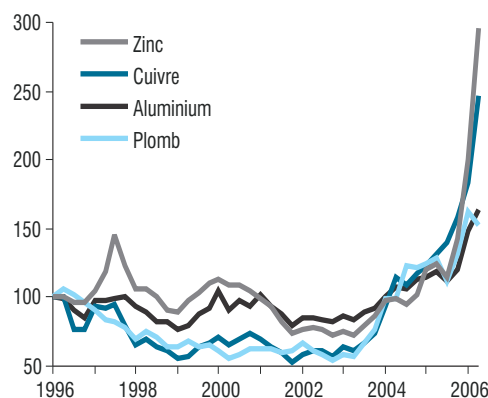
Sources : Fedem, FFA, Syndicat des fondeurs.

5 - Hausse des prix dans la filière de l'acier



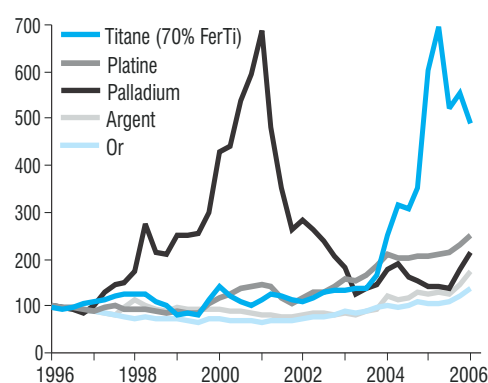
Sources : Insee, indice des prix industriels, base 100 en 1996.

6 - Prix des métaux non ferreux



Sources : Insee, indice des prix industriels, base 100 en 1996.

7 - Flambée sur certains métaux



Sources : Insee, indice des prix industriels, base 100 en 1996.

1.H Les prix de production industriels en 2005

La hausse des prix du pétrole et des matières premières non agricoles se poursuit en 2005

En 2005, les cours mondiaux du pétrole ont poursuivi leur ascension et fluctuent à partir de l'été autour de 60 \$ le baril, contre 25 \$ en 2002. Outre certains facteurs géopolitiques spécifiques (Irak, Nigeria...), ce changement des niveaux de référence est dû à la forte croissance de la demande chinoise, face à une offre rigide à court terme et à des ressources potentielles à long terme de plus en plus coûteuses à développer.

Dans ce contexte de hausse de la demande mondiale amplifiée par la spéculation, la flambée des prix touche aussi de nombreuses matières premières industrielles (fiche 1G). Les prix des métaux, en particulier, ont atteint des sommets historiques. Mais, contrairement au pétrole, leur potentiel de développement à long terme est rarement limité et les produits de substitution sont nombreux.

En légère reprise par rapport à l'euro, le dollar n'a plus joué en 2005 le rôle modérateur qu'il avait eu en 2002-2004 et le renchérissement des prix en euros des approvisionnements extérieurs a été important : + 43 % pour le pétrole (après + 20 % en 2004), + 18 % pour les matières premières (comme en 2004), dont + 26 % pour les minéraux (+ 11 % pour l'aluminium, + 22 % pour le minerai de fer et + 28 % pour le cuivre...). Seuls, les prix des matières agro-industrielles ont baissé de 1 %.

Cette hausse affecte surtout les prix à la production des biens intermédiaires

La hausse des coûts d'approvisionnement s'est répercutée sur celle des prix industriels à la production. Ces derniers augmentent en moyenne annuelle (hors énergie et IAA) de 1,6 % en 2005, après + 0,9 % en 2004. Elle est la plus forte dans les biens intermédiaires (+ 3,0 %, après + 2,2 %) et dans l'automobile (+ 1,4 %, après + 0,6 %). Les prix restent quasiment stables dans les autres secteurs. Ces écarts reflètent l'impact très spécifique, pour certains produits chimiques en particulier, de la hausse des coûts du pétrole et des matières premières (fiche 1I).

Des hausses plus fortes sur le marché intérieur

Inégale selon les destinations, cette hausse des prix industriels reste assez limitée à l'exportation (+ 0,9 %, après + 0,1 % en 2004), les marchés extérieurs étant soumis à une vive concurrence mondiale. Si la hausse des prix à l'exportation dépasse 3 % dans les biens intermédiaires, la baisse se poursuit pour les biens de consommation (-3 %) et les biens d'équipement.

À l'inverse, les prix industriels sont en hausse assez rapide sur le marché intérieur (+ 1,8 % en 2005, après + 1,2 % en 2004). Ils continuent d'évoluer plus rapidement que les prix à l'exportation. Cet écart atteint deux à trois points dans les secteurs autres que ceux des biens intermédiaires et de l'automobile.

Par produit, les évolutions restent très contrastées

Pour de nombreux produits, la hausse est limitée par la concurrence étrangère et cette contrainte est répercutée, dans la mesure du possible, sur les fournisseurs et sous-traitants. La baisse tendancielle des prix à la production se poursuit dans l'électronique grand public (télévision numérique, téléphonie mobile...). Dans les biens intermédiaires, à l'inverse, la hausse des prix sur le marché intérieur est aussi importante qu'à l'exportation (+ 3 %). Avec l'envolée des prix des matières premières, les hausses dépassent 10 % dans la sidérurgie, les métaux non ferreux et la chimie organique. Elles sont plus modérées dans la chimie minérale, les matériaux de construction et la plasturgie. Les prix restent stables dans le bois, le papier-carton, le verre, le textile, les pneumatiques et le caoutchouc, ces secteurs étant, pour certains, peu sensibles à la hausse des matières premières importées, pour d'autres en faible croissance et le plus souvent soumis à une forte concurrence extérieure. ■

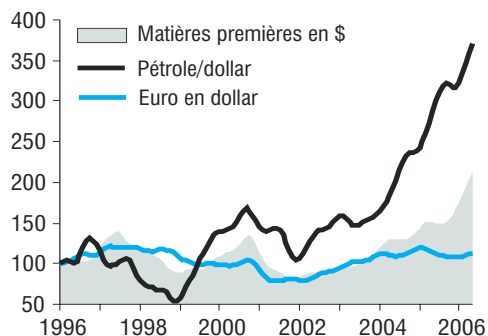
Pour en savoir plus

- * Voir « Définitions » en annexe.
- Site Insee, indices des prix industriels : <http://www.indices.insee.fr/bsweb/servlet/bsweb>

Les prix de production industriels en 2005 1.H

1 - Euro, matières premières et pétrole, en dollars

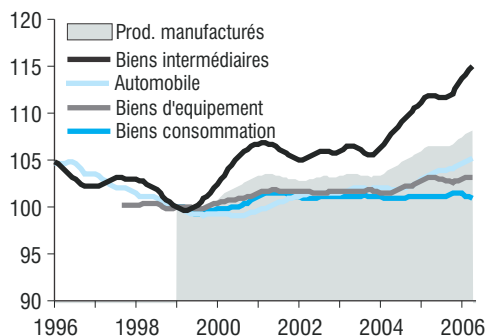
Indices, base 100 en 1996



Source : Insee - indices des prix à la production*.

4 - Prix à la production sur le marché français

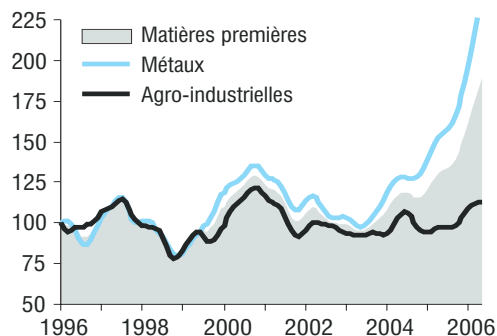
Indices, base 100 en 1999



Source : Insee - indices des prix à la production.

2 - Prix des matières premières, en euros

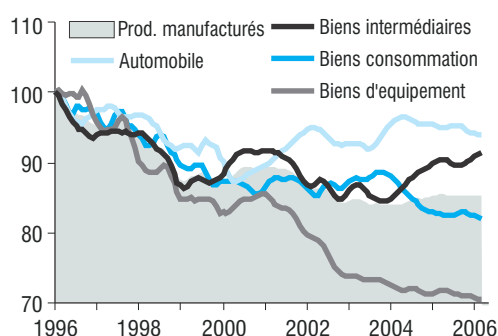
Indices, base 100 en 1996



Source : Insee - indices des prix à la production.

5 - Prix sur les marchés étrangers

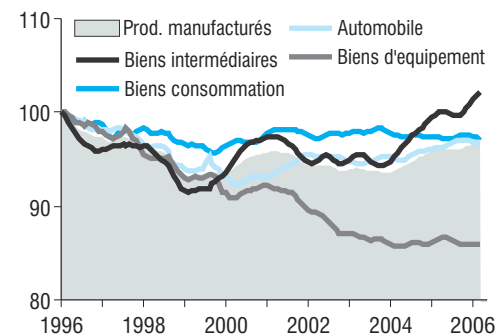
Indices, base 100 en 1996



Source : Insee - indices des prix à la production.

3 - Prix à la production, ensemble

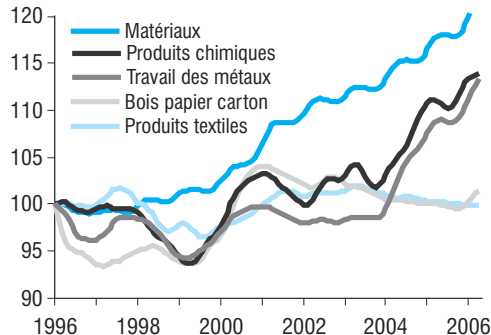
Indices, base 100 en 1996



Source : Insee - indices des prix à la production.

6 - Prix des biens intermédiaires

Indices, base 100 en 1996



Source : Insee - indices des prix à la production.

1.1 L'impact de la hausse des prix de l'énergie

Une dépendance pétrolière plus faible

La France a considérablement réduit sa dépendance pétrolière par rapport au précédent choc pétrolier. En 2005, les achats de pétrole ne représentent que 2,3 % du PIB contre plus de 5 % en 1981.

Les transports représentent un peu plus de la moitié du total de la consommation de produits pétroliers en 2005 en France, proportion en hausse depuis 30 ans.

L'industrie a substitué de l'électricité à sa consommation de fioul du début des années quatre-vingt et sa consommation finale de produits pétroliers ne représente plus que 21 % de celle de la France en 2005 (figure 3).

Depuis trois ans, la consommation finale de l'industrie en électricité, gaz, charbon et produits pétroliers reste étale. La légère progression de l'usage du gaz naturel est compensée par la baisse du charbon et de l'électricité. De même, la consommation de produits pétroliers ne baisse plus. En effet, 70 % du pétrole consommé par l'industrie est à usage non énergétique (principalement sous forme de naphta), donc difficilement substituable.

L'impact sur les prix industriels se concentre dans la chimie

La hausse du prix des produits pétroliers et du charbon a un impact assez faible sur les prix de production dans l'industrie. Une étude conduite par l'Insee évalue l'impact direct à 0,8 point de hausse de prix dans l'industrie. Le secteur le plus touché est la chimie. Dans les services, seul le transport est affecté.

Un potentiel de hausse bien supérieur

Mais, ces hausses directes se répercutent aussi dans les prix des consommations intermédiaires de biens et services de l'industrie. Ces effets induits sont supérieurs à l'impact direct. L'étude conclut à un impact total de 2,8 points de hausse des prix de production industriels. Tous les secteurs seront à terme touchés par la hausse du pétrole, en particulier à cause de la hausse du coût des transports.

Pour en savoir plus

• Beudaert M. et Polina L. : « Hausse des prix de l'énergie : des conséquences modérées sur les prix industriels » *Insee première*, n° 1051, décembre 2006. http://www.insee.fr/fr/ffc/docs_ffc/IP1051.pdf

Cette hausse théorique reste très inférieure aux taux observés lors des chocs précédents. L'inflation s'était alors généralisée et dépassait 10 % en rythme annuel. Le choc actuel n'a donc qu'un impact modéré sur les prix intérieurs.

L'évolution réelle des prix (+ 2,3 % entre janvier 2004 et septembre 2005) est même inférieure à la hausse théorique. Cela peut s'expliquer par une contraction des marges des industriels, soumis à une forte concurrence internationale. Ainsi, les IAA et les industries de biens de consommation n'ont, à première vue, pas du tout reporté la hausse des coûts sur leurs prix (figure 1). La transmission des hausses pourrait aussi ne pas être arrivée à son terme.■

Un troisième « choc » pétrolier très différent des deux premiers.

Un choc progressif de demande...

Les origines du choc actuel le distinguent des précédents. Ceux-ci étaient dus à une rupture de l'offre de pétrole ayant entraîné une poussée très rapide des prix du brut. À l'inverse, on assiste depuis 2000 à une hausse continue de la demande, que l'offre peine à suivre, les capacités d'extraction des grandes compagnies pétrolières étant limitées à court terme. Finalement, le prix du baril de pétrole a doublé en deux ans, hausse d'une ampleur comparable aux chocs de 1974 ou de 1979.

... qui concerne l'ensemble des matières premières énergétiques...

Ce choc s'est ensuite répandu à tous les autres combustibles (en particulier le charbon et le gaz) et aussi partiellement à l'électricité.

... sans effet sur la croissance mondiale.

Cette flambée des prix de l'énergie, mais aussi des matières premières, a eu peu d'effet sur la croissance mondiale ou sur l'inflation sous-jacente des pays développés. La consommation de pétrole continue même d'augmenter, en particulier dans les pays en développement.

L'impact de la hausse des prix de l'énergie 1.1

1 - Évolution* des prix à la production dans l'industrie et impact de la hausse du prix des énergies

	Évolution des prix à la production industrielle sept. 2005/ janv. 2004 en %	Impact des prix des produits pétroliers, du gaz et du charbon (en points)	
		Impact direct	Impact potentiel
Industrie hors énergie, dont :	2,3	0,8	2,8
Industries agricoles et alimentaires	-0,1	0,4	2,3
Industrie des biens de consommation	0,4	0,1	2,0
Industrie automobile	1,9	0,1	2,2
Industries des biens d'équipement	1,4	0,1	1,5
Industries des biens intermédiaires	5,1	2,0	4,6
dont : chimie organique	24,7	12,4	17,4
chimie minérale	5,2	3,0	6,3
métallurgie	10,0	0,8	2,3
Autres branches dont :		0,5	1,1
Agriculture, sylviculture, pêche		1,2	2,6
Construction		0,6	1,7
Commerce		0,5	1,2
Transports		3,3	4,5
Autres services		0,2	0,6
Ensemble des branches (hors énergie)		0,7	1,6

* entre janvier 2004 et septembre 2005.

Source : Insee.

2 - Consommation d'énergie* de l'industrie**

millions de tep***	1973	1979	1985	1990	1995	2000	2002	2004	2005 (p)
Charbon	12,3	10,3	10,0	8,7	7,1	6,9	6,2	6,1	5,9
Pétrole raffiné	33,2	30,4	19,1	19,6	21,4	22,0	19,6	19,8	19,8
Gaz naturel	5,4	9,5	10,6	11,6	12,7	15,2	16,1	16,1	16,5
Électricité	7,2	8,2	8,3	9,9	10,7	11,9	12,0	12,0	11,7
Total	58,9	59,3	49,3	51,0	53,4	56,8	54,7	54,7	54,7
Électricité (en GWh)	84,0	95,1	96,5	115,5	124,5	138,6	139,3	139,0	135,8

* y compris matières premières.

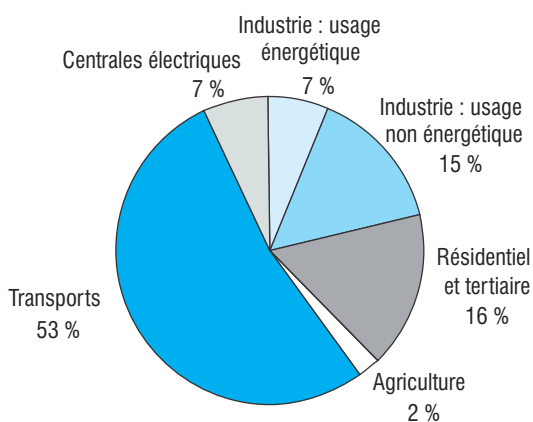
** y compris bâtiment et génie civil.

*** tep : tonnes équivalent pétrole.

(p) provisoire

Source : Observatoire de l'énergie.

3 - Consommation de pétrole par secteur en 2005



Source : Minefi - DGEMP.

1.J Les marges arrière

Une croissance rapide des marges arrière

Les revenus des distributeurs sont composés de marges avant et arrière.

La marge avant est la différence entre le prix net sur facture (défini par les conditions générales de vente) et le prix de vente au consommateur.

On distingue deux types de marges arrière :

- les ristournes, remises accordées par le fournisseur conditionnellement à des objectifs à atteindre ;
- les services de coopération commerciale, liés à la vente des produits. Ces services incluent, entre autres, le référencement d'un produit dans le catalogue du distributeur et l'emplacement des produits dans un linéaire. Si les ristournes et le référencement se sont généralisés, seuls les groupes propriétaires de grandes marques peuvent acheter les autres services de coopération commerciale des distributeurs.

Un intérêt partagé entre fournisseur et distributeur

D'après l'ILEC*, l'augmentation des marges arrière a été continue et s'élève, en 2004, à 33 % du prix tarif d'un produit (figure 2). En effet, elles présentent de nombreux avantages :

- avant la loi Dutreil de 2005, les marges arrière n'entraient pas dans le calcul du seuil de revente à perte, réaffirmé en 1996 par la loi Galland ;
- pour le distributeur, ces marges sont déjà relativement opaques. De plus, elles représentent une marge garantie car le distributeur ne peut pas vendre en dessous du prix net sur facture (figure 1) ;
- pour le petit commerçant, cette pratique atténue la différence de prix avec la grande distribution. Toutefois, l'implantation récente des maxi-discomptes en centre ville vient concurrencer directement les épiceries ;
- pour le fournisseur, cette législation lui permet de contrôler facilement le prix de vente au consommateur. De plus, les prix nets sur facture étant disponibles sur demande, il est au courant des prix fixés par ses concurrents.

Pour en savoir plus

- *Voir « Définitions » en annexe.
- Site de l'ILEC : <http://www.ilec.asso.fr/>
- Rapport du parlement sur les marges arrière : <http://www.ladocumentationfrancaise.fr/rapports-publics>

Devant l'impossibilité de rétrocéder une partie des marges arrière aux consommateurs, les prix de vente augmentent et s'homogénéisent entre les différentes enseignes. Les grands fournisseurs peuvent donc aussi augmenter leurs prix de vente, et partager une partie de l'excédent avec le distributeur grâce aux marges arrière.

La négociation commerciale s'est donc progressivement reportée vers l'arrière, au détriment du consommateur. Dans son indice des prix à la consommation, l'Insee a ainsi relevé des hausses de prix importantes dans l'alimentaire et les produits d'entretien (figure 3). Le rapport parlementaire sur le sujet conclut qu'« il convient sans doute moins de dénoncer l'inefficacité de la législation que de constater la vive capacité des professionnels à l'instrumentaliser et à l'exploiter au mieux de leurs intérêts ».

Devant cette hausse des prix des grandes marques, certains consommateurs ont cependant modifié leur comportement, soit en faveur des marques de distributeur (22 % du chiffre d'affaires des distributeurs en 2004), soit par un recours croissant aux maxi-discomptes, qui gagnent des parts de marché aux dépens des opérateurs historiques.

Face à ces distorsions, le législateur a réformé en 2005 le seuil de revente à perte (limites à 20 % en 2006 et 15 % en 2007 des taux de marges arrière non déductibles). Ainsi, la loi « Dutreil » du 2 août 2005 (circulaire du 8 décembre) a assoupli la loi Galland. Elle introduit à partir de 2006 une partie des marges arrière dans le calcul du seuil de revente à perte. Elle oblige de plus le distributeur à justifier le service rendu payé en marge arrière. ■

La loi « Galland » a été votée en 1996 pour soutenir le petit commerce, alors en difficulté face aux pratiques de prix d'appel des grands distributeurs. C'est une loi qui :

- renforce l'interdiction de la revente à perte ;
- instaure les « conditions générales de vente » ;
- durcit les autorisations d'implantation d'une grande surface ;
- encadre les pratiques de déréférencement.

Les marges arrière 1.J

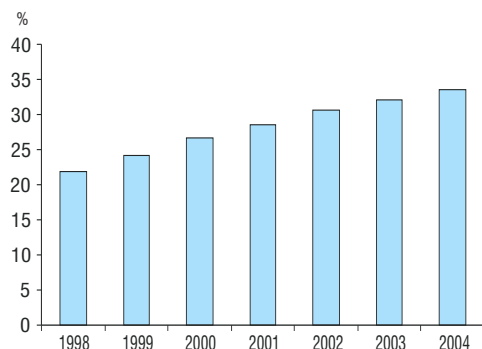
1 - Construction du prix fournisseur et du prix distributeur

(l'exemple de prix est issu de l'étude de l'ILEC en 2004)

Encadrement	Prix	Intitulé du prix	Nom de la remise	Marge du distributeur
Encadrement par les conditions générales de vente	100	Tarif catalogue du fournisseur	Remise inconditionnelle acquise lors de la vente	Marge avant
	95	Prix de vente au consommateur		
Seuil de revente à perte	92	Prix net sur facture	Ristourne non acquise lors de la vente	Marge arrière
Zone de non-transparence	89	Prix net net	Services de coopération commerciale facturés par le distributeur	
	61	Prix net net net		

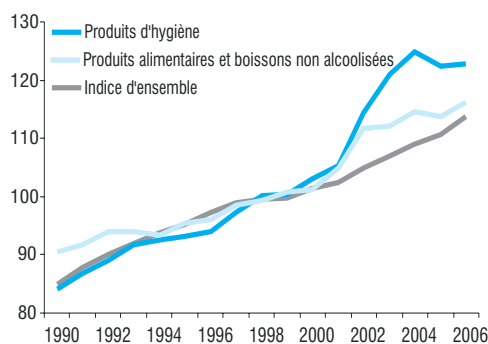
Source : ILEC.

2 - Évolution des marges arrière dans la distribution



Champ : tous produits référencés par l'ILEC, taux calculé à partir du prix net sur facture.
Source : ILEC.

3 - Comparaison des indices de prix de quelques produits avec l'indice général



Source : Insee, indice des prix à la consommation.

2.A L'investissement corporel dans l'industrie manufacturière

Reprise de l'investissement corporel* en 2005 après quatre années de recul

En 2005, les investissements corporels des entreprises de l'industrie manufacturière ont augmenté de 3,1 % en valeur, malgré un ralentissement de l'activité. Pour la première fois depuis l'année 2000, point haut du précédent cycle, les investissements industriels sont orientés à la hausse, faisant écho au redémarrage de l'activité en 2004. Pour 2006, les chefs d'entreprise de l'industrie manufacturière envisagent d'augmenter leurs dépenses d'équipement de 4 % en valeur, selon la dernière enquête sur les investissements dans l'industrie. La poursuite du redressement de l'investissement (en volume) devrait réduire la menace de contraction de la base industrielle française qui aurait résulté des reculs successifs de l'investissement corporel. En 2004, l'investissement industriel global avait atteint un niveau inférieur de plus de 20 % à celui de l'année 2001. Pour certains secteurs industriels, le recul de l'investissement entre 2001 et 2004 a été encore plus accentué : 56% pour les équipements électriques et électroniques, 36% pour les composants électriques et électroniques et 38% dans le textile.

Une reprise plus marquée dans les PMI...

La reprise de 2005 est plus accentuée dans les PMI de 20 à 249 salariés (+ 3,2 %) que dans les entreprises de 250 salariés et plus (+ 2,9 %). De même, l'investissement progresse plus nettement dans les entreprises de 20 à 499 salariés (+ 4,1 %) que dans celles de 500 salariés et plus (+ 2,2 %).

... mais l'évolution reste très contrastée selon les secteurs industriels

Dans près de la moitié des secteurs industriels, l'investissement augmente de plus de 9 %. Pour quatre d'entre eux, la rupture avec les années antérieures est particulièrement nette : il s'agit de l'édition-imprimerie-reproduction (+ 13,8 %), des équipements mécaniques (+ 10,3 %), du bois-papier (+ 9,4 %) et de la chimie-caoutchouc-plastique (+ 9,3 %).

Pour en savoir plus

- * Voir « Définitions » en annexe.
- Enquête annuelle d'entreprise et « L'industrie manufacturière en 2005 », *Le 4 Pages*, Sessi n° 220, juillet 2006, sur : <http://www.industrie.gouv.fr/sessi/index.htm>

Pour d'autres secteurs, comme ceux de la métallurgie (+ 15,5 %) et de la construction navale et aéronautique (+ 12,2 %), la forte hausse de l'investissement ne fait qu'accroître celle de l'année précédente. Les industries des produits minéraux poursuivent également leur effort d'équipement.

Toutefois, les investissements ont continué de se réduire dans les secteurs qui contribuent habituellement le plus à l'effort d'équipement industriel, en particulier la construction automobile (- 5,6 %). Dans le secteur des composants électriques et électroniques, l'investissement recule fortement (- 22,4 %), après de lourds investissements en 2004. Par ailleurs, les investissements stagnent dans les industries agroalimentaires. Dans l'habillement-cuir et le textile, les entreprises continuent de réduire légèrement leurs investissements.

Renouvellement et modernisation des équipements, avant tout

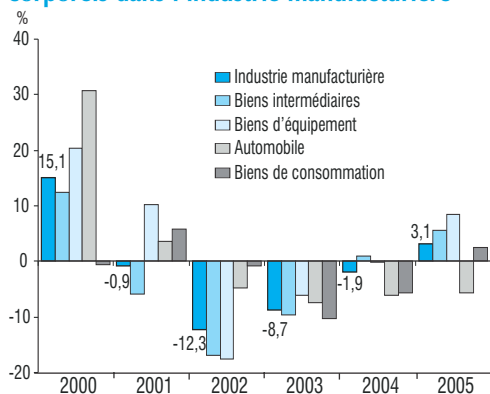
En 2005, les investissements corporels auraient été consacrés, du point de vue des chefs d'entreprise, avant tout au renouvellement (26 %) et à la modernisation (23 %) des équipements. Viendraient ensuite les investissements liés à la sécurité, à l'environnement et aux conditions de travail, dont la part augmenterait légèrement (passant de 19 % à 21 %) ainsi que les investissements destinés à l'introduction de nouveaux produits en progression depuis trois ans (16 %). En revanche, les investissements d'extension de capacité devraient plafonner (14 %), loin du niveau atteint (23 %) en 2000.

Le taux d'investissement se redresse légèrement en 2005

Entre 2001 et 2004, le taux d'investissement (investissements hors apports / valeur ajoutée hors taxes) des entreprises industrielles n'a cessé de diminuer, passant de 14,6 % à 11,3 %. En 2005, les premiers résultats de l'enquête annuelle d'entreprise* indiquent que le taux d'investissement des entreprises industrielles aurait crû de 0,6 point. ■

L'investissement corporel dans l'industrie manufacturière 2.A

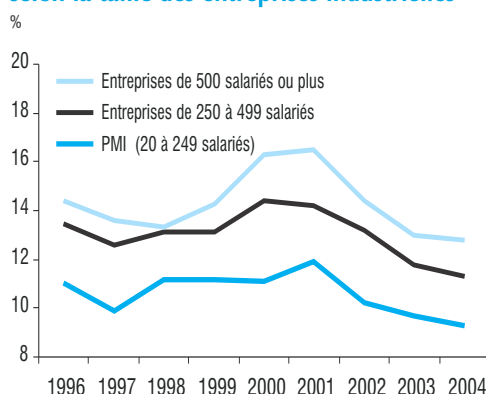
1 - Variation annuelle des investissements corporels dans l'industrie manufacturière



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

Source : Sessi - enquête annuelle d'entreprise.

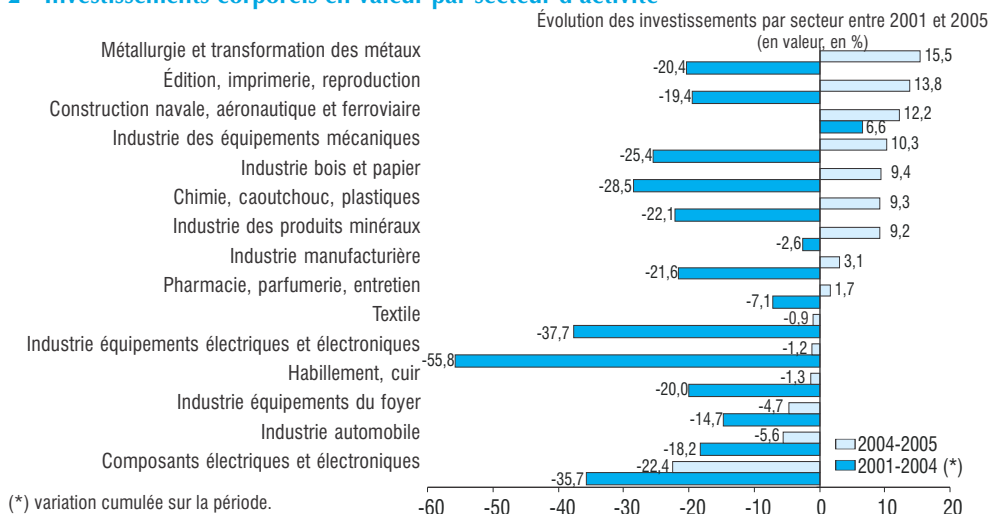
4 - Évolution du taux d'investissement selon la taille des entreprises industrielles



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

Source : Sessi - enquête annuelle d'entreprise.

2 - Investissements corporels en valeur par secteur d'activité



(*) variation cumulée sur la période.

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

Source : Sessi - Premiers résultats de l'enquête annuelle d'entreprise 2005.

3 - Taux d'investissement en valeur par secteur d'activité

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Biens de consommation	9,3	8,9	9,2	9,3	8,9	9,1	9,1	8,0	7,7
Industrie automobile	25,4	22,3	16,8	19,8	24,8	26,8	24,3	22,6	19,6
Biens d'équipement	8,2	7,5	8,1	8,1	8,5	9,6	7,7	7,2	7,3
Biens intermédiaires	14,7	13,9	15,6	15,8	17,4	17,0	14,4	13,3	12,9
Industrie manufacturière	13,0	12,1	12,5	13,1	14,4	14,6	12,8	11,7	11,3

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

Source : Sessi - enquête annuelle d'entreprise.

2.B L'effort de recherche et développement dans l'industrie

En 2004, la France se caractérise par un montant élevé de dépenses intérieures de recherche et développement (R & D) : 35,5 milliards d'euros. Contribuant pour 5,3 % à la dépense intérieure de recherche et développement (DIRD)* de la zone OCDE, la France conserve la quatrième position, derrière les États-Unis (43 % des dépenses), le Japon (16 %) et l'Allemagne (8 %). Elle précède le Royaume-Uni (4,8 %) ainsi que la Corée du Sud (3,9 %).

L'intensité de l'effort global de R & D au-dessus de la moyenne de l'UE

L'intensité de l'effort de recherche en France s'établit à 2,14 % du PIB en 2004, contre 2,23 % en 2002. Ce ratio situe la France au-dessus de la moyenne de l'UE-15 (1,90 %) et du Royaume-Uni (1,88 %), mais derrière l'Allemagne (2,49 %). Comme pour la plupart des autres pays européens, l'intensité de la R & D globale en France est très en retrait par rapport à celle du Japon (3,13 %), de la Corée du Sud (2,85 %) et des États-Unis (2,68 %). Les premières estimations disponibles pour 2005 conduisent à une progression de la DIRD en France de seulement 0,5 % en volume, pour atteindre 36,4 milliards d'euros.

L'intensité de l'effort de R & D des entreprises (DIRDE) en recul : 1,34 % du PIB en 2004

En 2004, la dépense intérieure de recherche et développement des entreprises (DIRDE)* s'élève à 22,2 milliards d'euros, en augmentation de 2,6 % en valeur par rapport à 2003. Une part importante des activités de R & D n'est pas effectuée par les entreprises, qui n'en réalisent que 62,5 %, mais par des organismes tels que les universités et autres laboratoires (37,5 %). Dans les grands pays concurrents, la part de la DIRDE est nettement plus élevée : autour de 70 % aux États-Unis et en Allemagne.

L'intensité de l'effort de R & D effectué par les entreprises, mesuré par le montant de la DIRDE rapporté au PIB, place la France (1,34 % en 2004, après 1,43 % du PIB en 2002) au-dessus

de la moyenne de l'UE-15 (1,21 %). La France est largement devancée par l'Allemagne (1,75 %). Au sein des pays de l'OCDE, la France se situe au douzième rang, nettement distancée par le Japon (2,35 %) et les États-Unis (1,88 %).

Un faible taux de croissance annuel de l'effort de R & D des entreprises

Sur la période 1998-2004, le taux de croissance annuel moyen de la DIRDE en France (+ 3,3 %) se situe en dessous de la moyenne de celui de l'UE-15 (+ 6,3 %) et du rythme de croissance des grands pays voisins, comme l'Allemagne (+ 5,7 %) et le Royaume-Uni (+ 6,6 %). La persistance de ce moindre dynamisme est de nature à entamer, à terme, la compétitivité des entreprises en France. En 2005, la DIRDE en France devrait atteindre 22,5 milliards d'euros, soit une progression de 1,5 % en valeur selon les premières estimations.

L'industrie manufacturière, moteur essentiel de l'effort de R & D

Avec 20,3 milliards d'euros en 2004, les entreprises industrielles exécutent l'essentiel des dépenses de recherche et développement des entreprises (91 %). La dépense intérieure de l'industrie manufacturière atteint quant à elle plus de 19 milliards d'euros. Quatre branches d'activité réalisent 53 % de la DIRDE, contre 49 % en 1994, chacune d'entre elles exécutant plus de 11 % de l'activité de recherche de l'ensemble des entreprises. Il s'agit de l'industrie automobile, de la pharmacie-parfumerie-produits d'entretien, des biens d'équipements électriques et électroniques et de la construction navale, aéronautique et ferroviaire.

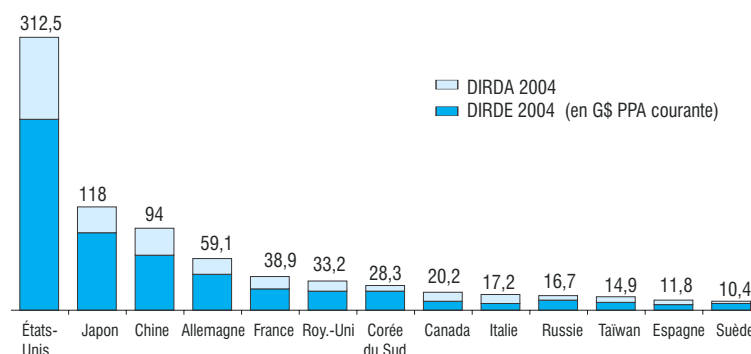
Les dépenses de R & D dans l'industrie restent concentrées dans un petit nombre d'entreprises. Ainsi, les entreprises employant plus de cent chercheurs, qui ne représentent que 2 % des entreprises, réalisent 65 % de la DIRDE. À l'opposé, celles où l'on trouve moins de cinq chercheurs, qui représentent 68 % des entreprises, ne réalisent que 6 % de la DIRDE. ■

Pour en savoir plus

- * Voir « Définitions » en annexe.
- Présentation détaillée des chiffres clés sur la recherche en consultation sur le site internet du Bureau des études statistiques sur la recherche : <http://cisad.adc.education.fr/reperes>

L'effort de recherche et développement dans l'industrie 2.B

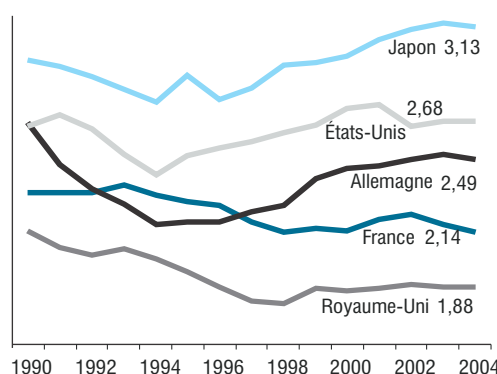
1 - Les dépenses intérieures de R & D par pays (DIRD* et DIRDE)



* La DIRD recouvre les dépenses de R & D des administrations (DIRDA)* et celles des entreprises (DIRDE).
Source : OCDE - MSTI 2006 volume 1.

2 - Intensité de l'effort global de R & D (DIRD/PIB)

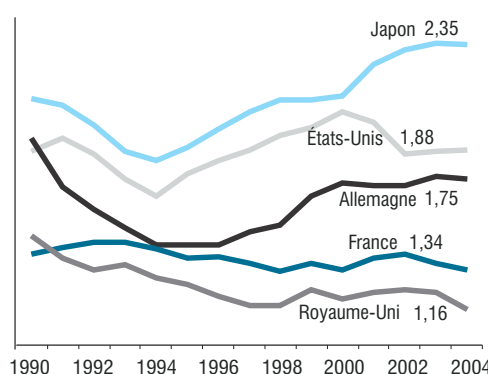
en % du PIB



Champ : ensemble de l'économie.
Source : OCDE, principaux indicateurs de la science et de la technologie, 2005-1.

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

en % du PIB



Champ : ensemble des entreprises.
Source : OCDE, principaux indicateurs de la science et de la technologie, 2006-1.

3 - Les dépenses de R & D des entreprises industrielles en France

en millions d'euros	Dépense intérieure de R & D			en % du total	Financements publics reçus	
	2000	2003	2004		en % du total	en % de la DIRDE
Dépense intérieure de R & D (DIRD)	31 438	34 577	35 534	-	-	-
Dépense intérieure des entreprises (DIRDE)	19 348	21 646	22 210	100,0	100,0	11,7
dont branches industrielles	17 293	19 621	20 310	91,4	96,3	12,3
automobile	2 671	3 192	3 365	15,2	0,4	0,3
pharmacie	2 401	2 993	3 028	13,6	1,6	1,3
matériaux et composants électroniques	2 653	2 763	2 730	12,3	14,4	13,8
construction aéronautique	1 965	2 267	2 641	11,9	46,3	45,3
instruments de mesure, radio-détection	1 320	1 420	1 433	6,5	15,3	27,2
chimie	1 189	1 357	1 373	6,2	2,8	5,3
machines et équipements	n.d.	n.d.	1 072	4,8	9,3	22,7

Source : ministère délégué à l'Enseignement supérieur et à la Recherche (MEN-DEPP-C2).

2.C Le financement public de la DIRDE

Le financement par les entreprises de leurs activités de R & D* plafonne

En 2004, les entreprises ont financé 77,5 % de leurs propres travaux de recherche, dont plus des trois quarts par autofinancement*. Les administrations y ont participé pour 11,7 % sous forme de contrats de recherche ou de subventions. Le complément, soit 10,8 %, est assuré par les commandes et aides publiques provenant de l'étranger (entreprises et autres organismes).

Depuis 1992, la part de l'État dans le financement de la dépense intérieure de recherche et développement des entreprises* (DIRDE) a diminué de plus de sept points, passant de 18,4 % en 1992 à 11,7 % en 2004, tandis que celle des financements étrangers a augmenté de trois points. Ainsi, la part du financement de la DIRDE par les entreprises a progressé de 7,5 points en 12 ans, (70 % en 1992).

Le financement public de la DIRDE se maintient au-dessus de 11 %

L'évolution des différents modes de financement montre que, en plus de vingt ans, l'autofinancement des entreprises a progressé de 30 %, le financement privé venant de France ou de l'étranger de 17 %, alors que le financement public a reculé d'environ 30 %. L'évolution en volume du financement public de la DIRDE recouvre une période de net reflux entre 1992 et 1998, puis une phase de lente remontée. Après un léger recul en 2003, le financement public progresse légèrement en 2004, s'élevant à 2,6 milliards d'euros.

La diversité des modes de financement public de la R & D des entreprises

Le financement public de la DIRDE s'effectue par plusieurs canaux budgétaires :

- les contrats militaires de R & D (1,68 G€ en 2004, contre 1,6 G€ en 2003, soit + 4,5 %) ;
- les contrats civils de R & D (0,57 G€), liés à l'exécution des grands programmes technologiques dans les domaines de l'espace, de l'aéronautique, du nucléaire et des TIC ;
- les crédits incitatifs des ministères, des

agences et les financements des régions (0,32 G€ en 2004, contre 0,35 G€ en 2003).

Forte concentration du financement public sur l'aéronautique

En 2004, la construction aéronautique et spatiale bénéficie à elle seule de 46,3 % du financement public (fiche 2.B). En lui ajoutant les trois branches des instruments de mesure, des équipements de communication et des machines et équipements, c'est plus de 85 % du financement public qui est ainsi réparti. Par ailleurs, la recherche se concentre dans les entreprises de très grande taille (plus de 2 000 salariés) qui bénéficient d'aides diverses représentant près de 70 % des financements publics. Les petites entreprises reçoivent essentiellement des crédits incitatifs.

Un soutien public supérieur à celui de l'Allemagne et du Japon

Depuis les années quatre-vingt-dix, les grands pays de l'OCDE ont réduit en valeur le montant des financements publics alloués à la recherche réalisée en entreprise. Ce recul a été particulièrement marqué en France et aux États-Unis sous l'impact de la baisse des financements militaires en direction des entreprises. Ce n'est que récemment qu'un redressement est intervenu aux États-Unis, au Royaume-Uni et en France. ■

Les dispositifs fiscaux de soutien à l'effort de R & D des entreprises

Outre le financement public de la R & D, il faut citer les mesures fiscales destinées à dynamiser l'effort de recherche des entreprises telles que le crédit impôt recherche (CIR) ainsi que le statut de « jeune entreprise innovante » (JEI).

Le crédit impôt recherche (0,89 G€ en 2004, contre 0,43 G€ en 2003) est attribué aux entreprises dont les dépenses de recherche sont en progression par rapport à la moyenne des deux années précédentes. Avec la réforme du CIR, le nombre de bénéficiaires est passé de 2 760 en 2002 à 6 500 en 2004.

Pour en savoir plus

- * Voir « Définitions » en annexe.
- Présentation détaillée des chiffres clés sur la recherche en consultation sur le site internet du Bureau des études statistiques sur la recherche : <http://cisad.adc.education.fr/reperes>

Le financement public de la DIRDE 2.C

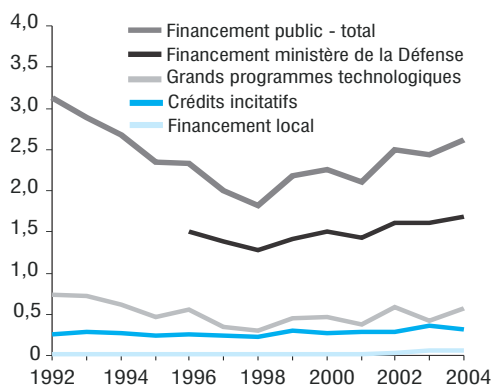
1 - Évolution du financement de la dépense intérieure de R & D des entreprises

Origine des financements en %	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Entreprises :	75,1	78,0	80,5	79,8	79,6	81,6	78,6	78,4	77,5	78,4
autofinancement	56,3	59,9	64,5	62,9	61,7	63,8	61,0	61,2	59,2	n.d.
financement privé	18,8	18,0	16,0	16,9	17,8	17,8	17,6	17,2	18,3	n.d.
Financement étranger	11,4	10,6	9,3	8,8	9,0	8,7	10,2	10,4	10,8	10,1
Financement public	13,5	11,4	10,2	11,4	11,4	9,8	11,2	11,2	11,7	11,5
DIRDE en G€	17,1	17,3	17,6	18,6	19,3	20,8	21,8	21,6	22,2	22,5

Source : ministère délégué à l'Enseignement supérieur et à la Recherche (MEN-DEPP-C2).

2 - Les modes du financement public de la R & D en entreprise (y compris CIR)

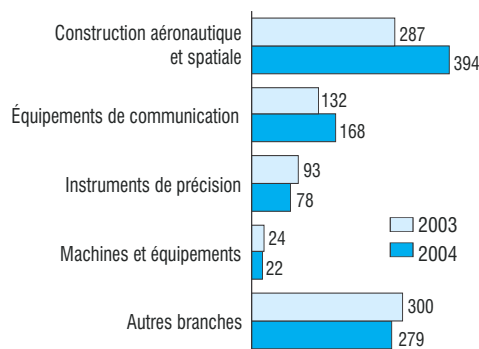
en milliards d'euros



Source : ministère délégué à l'Enseignement supérieur et à la Recherche (MEN-DEPP-C2).

4 - Les programmes de recherche civile en 2003 et 2004

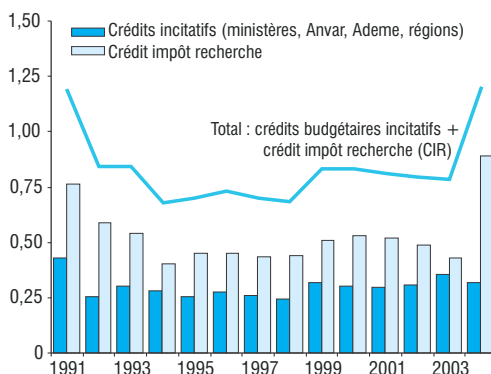
en millions d'euros



Source : ministère délégué à l'Enseignement supérieur et à la Recherche (MEN-DEPP-C2).

3 - Les crédits incitatifs des ministères et organismes et les mesures fiscales (crédit impôt recherche)

en milliards d'euros



Source : ministère délégué à l'Enseignement supérieur et à la Recherche (MEN-DEPP-C2).

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

en %	Part de la DIRDE financée par des crédits publics				
	États-Unis	Royaume-Uni	France (*)	Allemagne	Japon
1992	19,2	12,5	16,4	10,7	1,1
2000	8,6	8,8	9,9	6,9	1,7
2001	8,4	8,9	8,4	6,7	1,4
2002	8,5	6,8	10,3	6,2	1,5
2003	10,2	10,9	10,5	6,1	1,4
2004	10,7	n.d.	9,4	5,9	1,3
2005	n.d.	n.d.	11,7	n.d.	n.d.

* déduction faite des avances remboursées et hors le crédit impôt recherche.

Source : OCDE - Principaux indicateurs de la science et de la technologie 2006 volume 1.

2.D Les brevets : comparaison internationale

Au sein de l'UE, la part de la France en matière de brevets décline

Les demandes de brevets* constituent un des principaux indicateurs pour évaluer les performances technologiques et la capacité d'innovation d'un pays. Au sein de l'Union européenne, la part de la France en matière de demandes de brevets est à peu près la même (14 % à 15 % en 2002), quelle que soit la référence utilisée (brevet triadique, brevet européen ou brevet américain). Au total, la position de la France en matière de brevets est légèrement, mais clairement, en recul depuis le début des années quatre-vingt-dix.

La France représentant 18,6 % des dépenses de recherche européenne en 2002, il y a un déficit structurel de la position brevets en France, qui reflète une moindre sensibilisation des entreprises françaises aux enjeux de la propriété industrielle. Une autre raison peut être avancée pour expliquer ce déficit : la part élevée de la recherche publique, dont la propension à breveter est plus faible.

Diminution de la part de la France en brevets triadiques

Les derniers résultats disponibles placent les États-Unis en tête pour le nombre de brevets triadiques : 35,6%, contre 31,5% pour l'Union européenne et 25,6% pour le Japon. Par rapport à 1991, la France régresse, passant de 5,9 % à 4,8 % des brevets triadiques en 2002. De plus, en rapportant le nombre de brevets triadiques au montant de la R&D, la France se situe en dessous de la moyenne européenne.

Faible croissance des demandes de brevets déposées par la France auprès de l'OEB...

En 2002, la France, avec 14 % des demandes de brevets déposées auprès de l'Office européen des brevets (OEB), devance le Royaume-Uni (12 %) mais elle est précédée par l'Allemagne avec 41 % des demandes de brevets publiées. Surtout, le taux de croissance annuel moyen des demandes de brevets européens déposées entre 1997 et 2002 par la France est de 4,4 %, soit l'un des taux de

croissance les moins dynamiques de l'Union européenne (+ 5,2 % en moyenne). La France se situe au vingtième rang, derrière l'Allemagne (+ 5 %) et le Royaume-Uni (+ 5,3 %).

... sauf pour les demandes de brevets de haute technologie

Dans le domaine des industries de haute technologie, la France se place au deuxième rang pour le nombre de demandes de brevets déposées à l'OEB mais au sixième rang pour le nombre de brevets par million d'habitants (31 brevets), derrière les pays scandinaves et l'Allemagne (45 brevets) mais devant le Royaume-Uni (28 brevets).

De plus, le taux de croissance annuel moyen des demandes de brevets dans les secteurs de haute technologie par les entreprises françaises (+ 7,8 % entre 1998 et 2002) se situe légèrement au-dessus de la moyenne européenne (+ 7,3 %). Il est même supérieur à celui de l'Allemagne (+ 7,5 %).

Pour les brevets accordés par l'US PTO, la part de la France est en recul

Entre 1991 et 2002, la part de la France dans les brevets accordés par l'US PTO est en recul, passant de 2,9 % à 2,1 %, soit une part inférieure à celle du Royaume-Uni. Par ailleurs, ces deux pays ont été dépassés dans le classement par Taïwan et la Corée du Sud. ■

Les « familles de brevets triadiques »

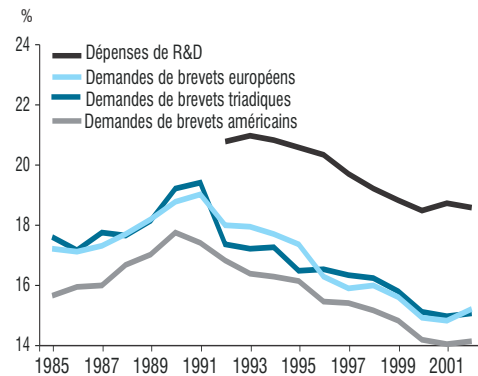
Pour améliorer la comparabilité internationale, en neutralisant certains biais statistiques, l'OCDE a développé un indicateur, dénommé « famille de brevets triadiques ». Une famille de brevets correspond à des demandes ayant pour origine le même premier dépôt et déposées auprès de plusieurs offices pour protéger la même invention. On parle de famille « triadique » lorsque la famille comprend des demandes faites auprès des trois grands offices : européen (OEB), américain (US PTO) et japonais.

Pour en savoir plus

- * Voir « Définitions » en annexe.
- Deberdt D. : *Les dossiers de l'Observatoire de la Propriété Intellectuelle : comparaisons internationales*, avril 2006.
- Site internet de l'Inpi : www.inpi.fr

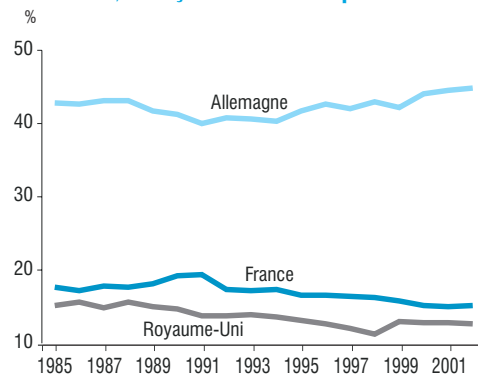
Les brevets : comparaison internationale 2.D

1 - Brevets triadiques, européens et américains : part de la France au sein de l'UE-25



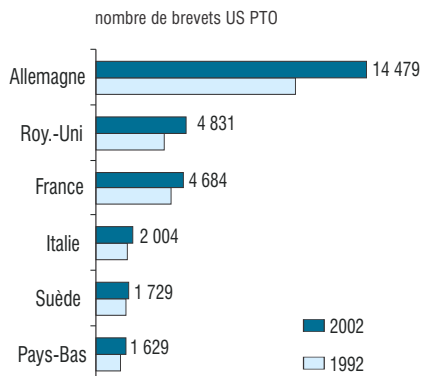
Source : OCDE - Principaux indicateurs de la science et de la technologie 2005 volume 2 - Traitement INPI (OPI) 2006.

2 - Brevets triadiques de l'UE : part des brevets allemands, français et britanniques



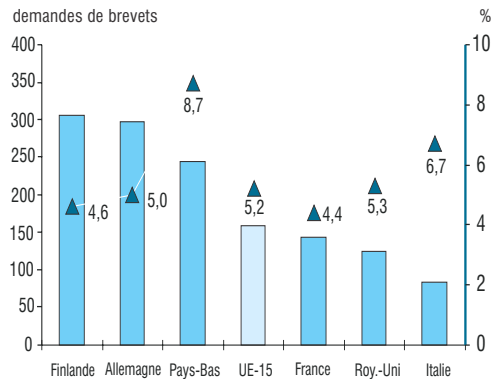
Source : OCDE - Principaux indicateurs de la science et de la technologie 2005 volume 2 - Traitement INPI (OPI) 2006.

3 - Brevets accordés par l'US PTO pour les principaux pays européens



Source : OCDE 2002, données US PTO.

4 - Demandes de brevets déposées auprès de l'OEB

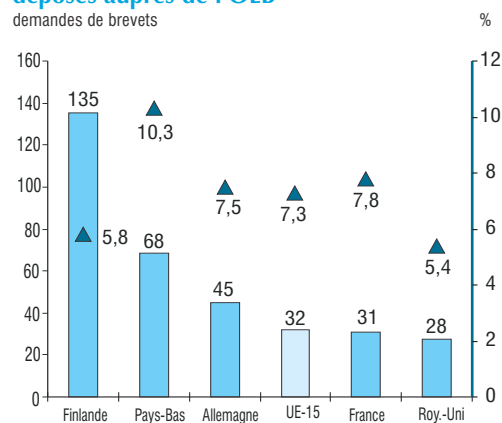


■ demandes de brevets européens (OEB) par million d'habitants (2002)

▲ taux de croissance annuel moyen sur la période 1997-2002

Sources : Eurostat 2006, données OEB.

5 - Demandes de brevets de haute technologie déposées auprès de l'OEB



■ demandes de brevets européens (OEB) par million d'habitants (2002)

▲ taux de croissance annuel moyen sur la période 1997-2002

Sources : Eurostat 2006, données OEB.

2.E Le tableau de bord européen de l'innovation

La cinquième édition du tableau de bord européen de l'innovation* (décembre 2005), mis au point par la Commission européenne pour évaluer les performances et les progrès des pays membres en matière d'innovation, permet de constater que :

- les pays scandinaves (Suède, Finlande et Danemark) ainsi que l'Allemagne sont les pays européens innovants les plus performants ;
- certains grands pays innovants comme le Royaume-Uni et la France sont en légère perte de vitesse ;
- les retards de performances de l'Union européenne avec ses grands concurrents ne se réduisent pas (États-Unis et Japon).

Un positionnement moyen de la France

L'indice synthétique de l'innovation, qui évalue la capacité d'innovation d'un pays par rapport à celle des autres pays de l'Union européenne, place la France au 9^e rang, derrière l'Allemagne (4^e rang) et le Royaume-Uni (8^e rang). La France se situe légèrement au-dessus de la moyenne de l'Union européenne (25 pays), parmi les pays aux performances moyennes (Autriche, Pays-Bas, Belgique et Royaume-Uni).

Une majorité d'indicateurs au-dessus de la moyenne de l'UE

Parmi les indicateurs français se situant au-dessus de la moyenne de l'Union européenne figurent la part de la population active employée dans les services de haute technologie* ainsi que la part des exportations de produits de haute technologie dans les exportations totales. La Commission souligne le ratio élevé de diplômés en science et ingénierie par rapport à la population des 20 à 29 ans en France mais aussi au Royaume-Uni. Par ailleurs, le niveau des aides publiques à l'innovation ainsi que les dépenses publiques de R & D* constituent d'autres atouts français. Enfin, si l'intensité de l'effort de R & D des entreprises françaises reste supérieure à la moyenne, elle ne progresse guère.

Un effort de recherche et d'innovation des PME à dynamiser

En contrepartie, la Commission souligne quatre grands défis à relever par la France pour améliorer ses performances en matière d'innovation :

- le développement des liens entre les systèmes de recherche public et privé ;
- l'augmentation du nombre d'entreprises procédant à l'introduction de changements organisationnels ou de marketing ;
- l'augmentation de la part encore modeste des ventes de produits innovants pour le marché ;
- le renforcement de la culture de propriété industrielle pour dynamiser les dépôts de brevets*.

En matière d'indicateurs de propriété intellectuelle, la France se place seulement au 11^e rang pour les dépôts de brevets en Europe et aux États-Unis. Toutefois, la position française en termes de brevets triadiques (déposés dans les trois zones : Europe, États-Unis, Japon) est légèrement plus forte, bien qu'en perte de vitesse.

Des évolutions le plus souvent inférieures à la moyenne européenne

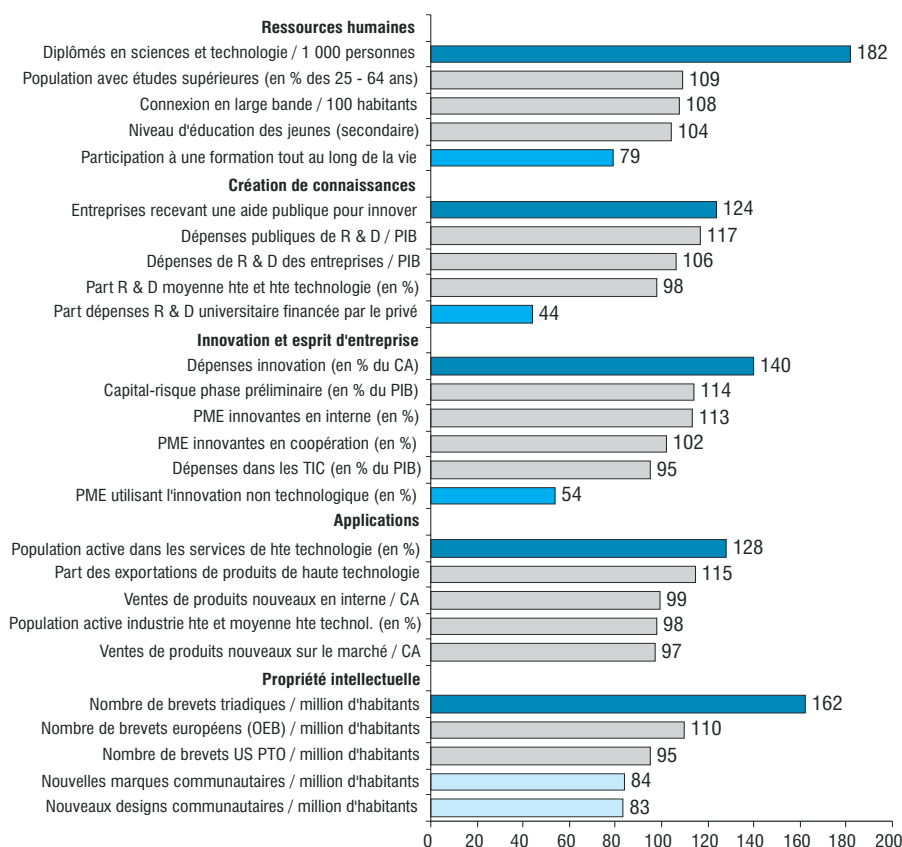
Entre 2003 et 2005, une majorité d'indicateurs français évoluent moins rapidement que la moyenne européenne, et surtout l'indicateur relatif aux investissements des entreprises dans les TIC* s'est dégradé. En revanche, le taux de connexion à haut débit (ou à large bande) progresse très rapidement en France et l'indicateur du capital-risque (dans sa phase initiale) se développe également plus vite que la moyenne européenne. ■

Pour en savoir plus

- *Voir « Définitions » en annexe.
- European Innovation Scoreboard 2005 avec dossiers, voir : www.trendchart.cordis.lu/scoreboards.cfm

Le tableau de bord européen de l'innovation 2.E

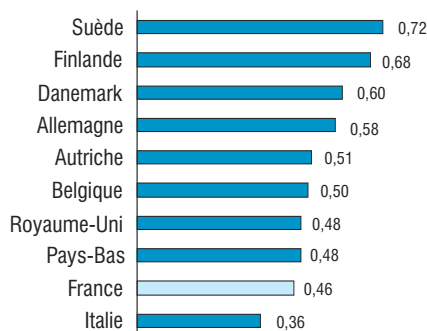
1 - Performances de la France par rapport à la moyenne de l'Union européenne (UE-25)



Note : la moyenne de l'Union européenne à 25 est de 100.

Source : Tableau de bord européen de l'innovation 2005 - Commission européenne.

2 - Indice synthétique de la capacité d'innovation des pays de l'Union européenne (UE - 25)



Source : Tableau de bord européen de l'innovation 2005 - Commission européenne.

3 - Classement des grands pays européens selon la catégorie d'indicateurs

Catégorie d'indicateurs	Allemagne	Royaume-Uni	France	Italie
Ressources humaines	13	4	7	21
Création de connaissances	3	11	8	7
Innovation et esprit d'entreprise	4	10	11	20
Applications	5	8	7	11
Propriété intellectuelle	2	9	10	12
Classement global	4	8	9	12

Source : tableau de bord européen de l'innovation 2005 - Commission de l'Union européenne.

2.F L'innovation dans l'industrie manufacturière

Près de quatre entreprises industrielles sur dix innovent

La quatrième enquête communautaire sur l'innovation* (CIS 4) menée en 2005 a concerné les entreprises de dix salariés et plus appartenant à la plupart des secteurs d'activité marchande non agricole. Elle montre que, entre 2002 et 2004, un quart des entreprises de dix salariés ou plus ont réalisé au moins une innovation, qu'il s'agisse d'un nouveau produit (ou prestation) ou d'un nouveau procédé. Il peut également s'agir de projet d'innovation non abouti sur la période d'observation, voire abandonné en cours de période.

Les entreprises les plus innovantes sont celles de l'industrie (39 %) et des banques et assurances (38 %). Celles de la construction (16 %), des transports (17 %), des services aux particuliers (18 %), du commerce et des activités immobilières (20 %) sont les moins innovantes. Les services aux entreprises se situent dans une position intermédiaire (27 %).

La pharmacie en pointe ainsi que les entreprises de 250 salariés et plus

Dans l'industrie manufacturière, 80 % des entreprises de 250 salariés et plus innovent, contre 58 % des entreprises de 50 à 249 salariés et 31 % des entreprises de 10 à 49 salariés.

À un niveau plus détaillé, les secteurs de la recherche et développement (84 % d'entreprises innovantes) et de la pharmacie-parfumerie-entretien (64 %) arrivent en tête. Ils devancent les composants et les équipements électriques et électroniques (respectivement 54 % et 53 %) ainsi que l'automobile (52 %). Les secteurs dont plus de la moitié des entreprises sont innovantes portent davantage leurs efforts sur les produits que sur les procédés.

Les innovations de procédé sont prédominantes

Dans la plupart des secteurs, que ce soit à un niveau agrégé ou à un niveau plus détaillé, les entreprises se déclarent plus innovantes en procédé qu'en produit. L'écart, déjà marqué

pour l'industrie manufacturière (29 % des entreprises pour l'innovation de procédé contre 25 % pour les innovations de produit), dépasse souvent dix points dans les secteurs du commerce, des transports et des activités financières.

Une entreprise industrielle sur quatre innove en produit

L'innovation de produit domine dans les secteurs industriels les plus innovants, tels la pharmacie (53 %), les équipements électriques (43 %) et les composants électroniques (40 %). Dans l'automobile, l'innovation de produit et de procédé sont de même importance (38 %). Dans l'industrie manufacturière, les produits innovants génèrent 18 % du chiffre d'affaires. Cette part atteint même 48 % dans l'industrie automobile. À la pointe des innovations de produit se trouvent les innovations inédites pour le marché (16 % des entreprises), principalement dans les secteurs des équipements électriques et électroniques, de l'industrie automobile (29 %) et de la pharmacie (32 %). Dans l'industrie manufacturière, 9 % du chiffre d'affaires a pour origine des produits radicalement nouveaux pour le marché. Dans l'industrie automobile, cette part atteint même 21 % du chiffre d'affaires.

Plus du tiers des entreprises industrielles innove en organisation

En retenant un concept plus large (PPAOM) qui intègre également les innovations organisationnelles et de marketing (*i.e.* non-technologiques), les entreprises industrielles et les banques et assurances restent toujours les plus innovantes (55 % et 57 %). Les différences sectorielles s'atténuent du fait que les innovations organisationnelles introduites par un tiers des entreprises sont davantage généralisées que les innovations technologiques (produits et procédés).

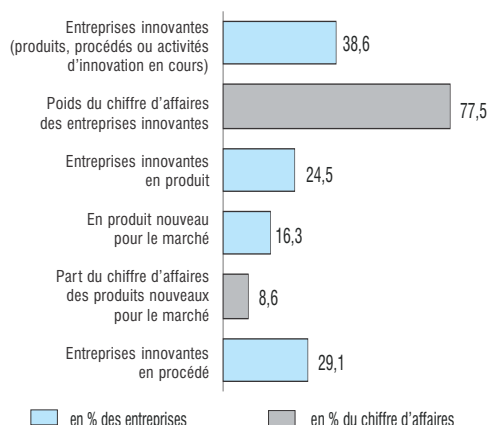
Près de 18 % des entreprises pratiquent des innovations de marketing ; ces dernières sont moins fréquentes dans l'industrie (16 %), sauf notamment dans les IAA (33 %) et la pharmacie (42 %). ■

Pour en savoir plus

- *Voir « Définitions » en annexe.
- Kremp E. et Rousseau S. : « Un quart des entreprises innove », *Le 4 Pages*, Sessi, n° 222, août 2006. www.industrie.gouv.fr/sessi/, enquêtes statistiques, enquête communautaire sur l'innovation

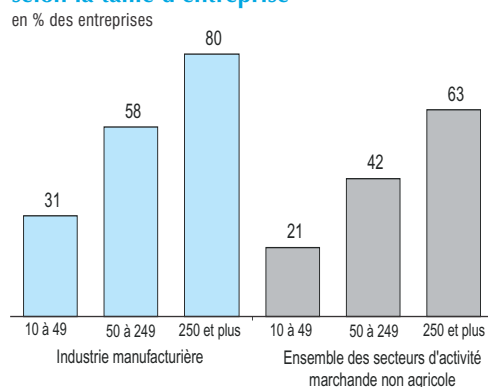
L'innovation dans l'industrie manufacturière 2.F

1 - Entreprises industrielles innovantes en produit, procédé ou activité d'innovation en cours (PPA)



Champ : entreprises marchandes de 10 salariés et plus.
Source : enquête statistique publique, réalisation Sessi, CIS4 – 2004.

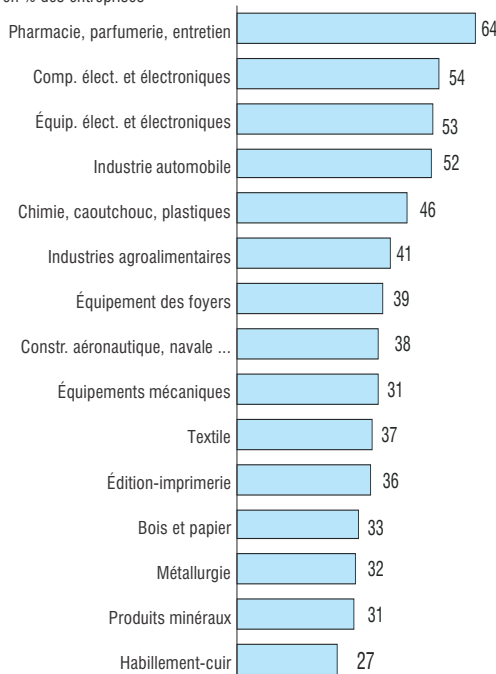
3 - Entreprises innovantes en produit, procédé ou activité en cours (PPA) selon la taille d'entreprise



Champ : entreprises marchandes de 10 salariés et plus.
Source : enquête statistique publique, réalisation Sessi, CIS4 - 2004.

2 - Entreprises innovantes (PPA) selon les secteurs de l'industrie

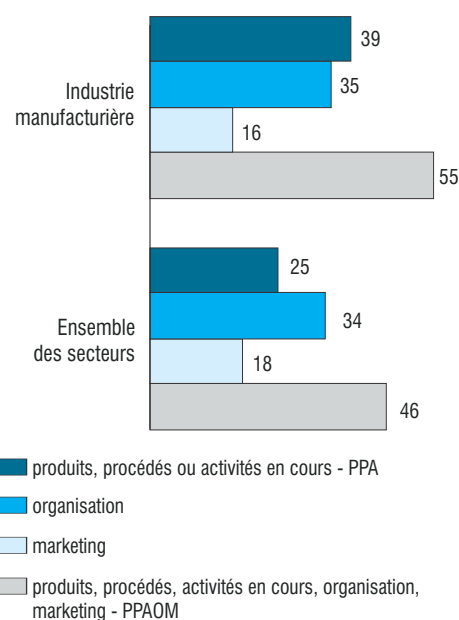
en % des entreprises



Champ : entreprises de 10 salariés et plus de l'industrie (y compris IAA).
Source : enquête statistique publique, réalisation Sessi, CIS4 – 2004.

4 - Entreprises innovantes en produit, procédé et activité en cours (PPA), organisation et marketing (OM)

en % des entreprises



Champ : entreprises marchandes de 10 salariés et plus.
Source : enquête statistique publique, réalisation Sessi, CIS4 - 2004.

2.G Les pôles de compétitivité

L'innovation et la recherche au service de la compétitivité industrielle

La politique des « pôles de compétitivité », mise en œuvre en 2005, a pour objectif d'accroître la compétitivité de l'industrie française, à court et moyen terme. Un pôle de compétitivité se définit comme la combinaison, sur un territoire donné, d'entreprises, de centres de formation et d'unités de recherche engagés dans des projets communs au caractère innovant, et disposant de la masse critique permettant une visibilité. Après la sélection et la mise en place des pôles de compétitivité durant l'année 2005, ceux-ci entrent dans leur phase opérationnelle.

66 pôles labellisés, dont 6 pôles mondiaux et 10 à vocation mondiale

Le Comité interministériel d'aménagement et de développement des territoires (CIADT) du 12 juillet 2005 avait labellisé 67 pôles sur les 105 dossiers de candidature reçus à cette date. Depuis le CIICT du 6 mars 2006, après le dépôt de nouvelles candidatures et la fusion de pôles existants, 66 pôles sont labellisés, dont 6 considérés comme des pôles mondiaux et 10 comme des pôles à vocation mondiale. Les pôles labellisés ne concernent pas seulement des domaines technologiques en émergence, comme les nanotechnologies, les biotechnologies ou la microélectronique. Des industries plus traditionnelles y ont également leur place, dès lors que leurs coopérations, leurs perspectives internationales, leur organisation et leurs ambitions le justifient.

Les aides directes à la R & D et à l'innovation

Pour soutenir les pôles de compétitivité, outils majeurs de sa politique industrielle, l'État a prévu de leur consacrer 1,5 milliard d'euros sur trois ans.

Le soutien public est double :

- des aides, principalement à la recherche et développement et à l'innovation ;
- des exonérations fiscales et des allègements de charges sociales.

Lors du CIICT du 6 mars 2006, le gouvernement a simplifié les procédures de financement des projets de recherche et développement portés par les pôles. Une procédure unique d'instruction et de décision ministérielle a été instituée, reposant sur trois appels à projets par an, en associant le plus en amont possible les collectivités territoriales. L'ensemble des financements ministériels pour les projets de R & D coopératifs labellisés par les pôles est regroupé au sein d'un fonds unique interministériel hébergé par le Fonds de compétitivité des entreprises (FCE).

Le reste du dispositif d'accompagnement financier des pôles de compétitivité comprend :

- l'Agence pour l'innovation industrielle (AII), pour soutenir les projets majeurs et innovants des grands groupes industriels en associant laboratoires publics et PME ;
- l'OSEO-Anvar, chargée de promouvoir et soutenir l'innovation des PME ;
- l'Agence nationale de la recherche (ANR), pour soutenir la recherche fondamentale et appliquée ainsi que les partenariats de recherche entre secteurs public et privé.

L'entrée dans la phase opérationnelle des pôles de compétitivité

Après le financement de 19 projets pour 43 millions d'euros en 2005, un premier appel à projets interministériel a été lancé fin 2005. Le 2 mai 2006, le gouvernement a annoncé le financement de 73 projets de recherche, avec un financement de l'État de l'ordre de 115 millions d'euros ; les collectivités territoriales cofinancent certains de ces projets, à hauteur de 62 millions d'euros.

Le nombre et la diversité des projets retenus illustrent le succès de la mise en œuvre opérationnelle des pôles de compétitivité. Chercheurs et entrepreneurs sont mobilisés sur des projets nouveaux dans le cadre d'une coopération public/privé, qui n'aurait pas été lancée sans les pôles de compétitivité. Un troisième appel à projet sera lancé en octobre 2006. ■

Pour en savoir plus

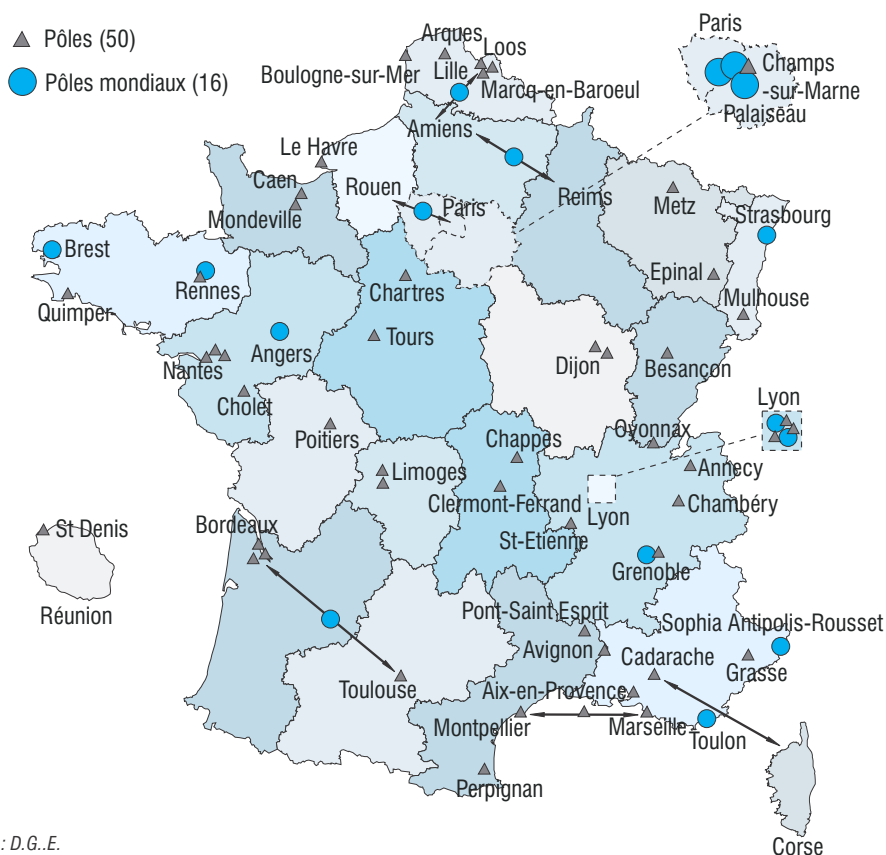
- Documents et actualités concernant la mise en place et le fonctionnement des pôles de compétitivité :
Site internet : www.competitivite.fr

Les pôles de compétitivité 2.G

1 - Nature des financements par projet et par acteur

Projets de R & D sélectionnés par les pôles ...		
Recherche amont	Proches du marché	
Projets académiques	Projets coopératifs laboratoires publics/entreprises privées	Projet individuel de PME <2000p
Agence nationale pour la recherche (ANR) Subventions d'ampleur variable	Agence pour l'innovation industrielle (All) 10 M€ principalement en avances remboursables	OSEO-Anvar En moyenne 120 k€ en avances remboursables
Projets coopératifs public/privé	Projets coopératifs laboratoires publics/entreprises privées	
Agence nationale pour la recherche (ANR) et RRIT Subventions de 0,5 M€ à 1 M€	Fonds de compétitivité des entreprises (FCE) De 1 M€ à 10 M€ en subventions	

2 - Les pôles de compétitivité



2.H Les dépenses de publicité dans l'industrie manufacturière

La publicité : un atout concurrentiel

Les dépenses de publicité jouent un rôle de tout premier plan pour défendre les parts de marché des entreprises. Ces dépenses ont un impact fort sur la notoriété des entreprises ou des marques et créent une fidélisation de la clientèle, qui va bien au-delà de la simple incitation à l'achat. Par ailleurs, les dépenses de publicité restent un facteur dynamisant de l'activité économique.

En 2004, les dépenses globales de publicité dans l'industrie manufacturière (hors énergie) ont atteint 18,5 milliards d'euros, dont l'essentiel a été réalisé par des entreprises de 250 salariés et plus. Les PMI, moins nombreuses à investir, pèsent pour moins d'un cinquième des dépenses publicitaires de l'industrie manufacturière.

Rebond attendu des dépenses de publicité en 2005...

Selon les sources professionnelles, une reprise significative des investissements publicitaires a été constatée en 2005. Cette reprise se caractériserait par une forte progression dans le secteur des télécommunications et un certain déclin dans celui de l'alimentation. Aucune donnée n'est encore disponible concernant l'industrie.

... après la stagnation des dépenses de publicité en 2003 et 2004

En 2004, les dépenses de publicité ont baissé dans tous les secteurs industriels à l'exception de l'automobile. En 2003, elles avaient reculé de 2 %, principalement dans les secteurs de l'automobile, des biens intermédiaires et d'équipement.

Une montée en puissance des dépenses de publicité, interrompue en 2001

Les dépenses de publicité ont connu une forte progression entre 1996 et 2000, tirée par le triplement en dix ans des dépenses dans le secteur des industries agroalimentaires.

Toutefois, l'augmentation a commencé à perdre de son dynamisme à compter de l'année 2001. Les budgets publicitaires des industries des biens intermédiaires et d'équipement se sont réduits, en phase avec le retournement conjoncturel de leur chiffre d'affaires (éclatement de la bulle Internet).

Les industries agroalimentaires et des biens de consommation, en pointe

Plus de 82 % des dépenses de publicité sont réalisées par des entreprises des industries agroalimentaires (54 %) et des biens de consommation (28 %), dont les produits sont d'abord destinés aux ménages. Ces dépenses élevées tiennent au coût des supports utilisés à destination des ménages, les entreprises de ces secteurs faisant plus fortement appel aux grands médias.

Les entreprises agroalimentaires se distinguent par l'intensité de leur effort de publicité, qui représente 8 % de leur chiffre d'affaires en 2004, contre près de 1,4 %, en moyenne, pour l'industrie manufacturière hors IAA. Dans le secteur des biens de consommation, ce ratio s'élève à 3,9 %.

Les autres secteurs industriels, nettement en retrait

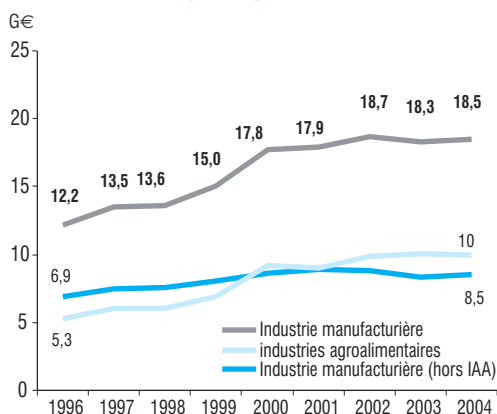
Les constructeurs automobiles consacrent d'importants budgets à la publicité (8,6 % des dépenses globales de publicité), mais ces dépenses ne représentent que 1,4 % de leur chiffre d'affaires. Par ailleurs, les industries produisant des biens d'équipement et des biens intermédiaires à destination des autres entreprises contribuent seulement pour 9 % des dépenses de publicité. Ces entreprises ont moins recours aux grandes campagnes publicitaires et utilisent d'autres supports, comme le marketing direct, les foires et salons. Les dépenses de publicité représentent respectivement 0,4 % et 0,5 % du chiffre d'affaires de ces deux grands secteurs industriels. ■

Pour en savoir plus

- Montagnier P. : « Les dépenses de publicité dans l'industrie manufacturière : plus élevées pour les produits destinés aux ménages », *Le 4 Pages*, Sessi, n° 203, mars 2005.

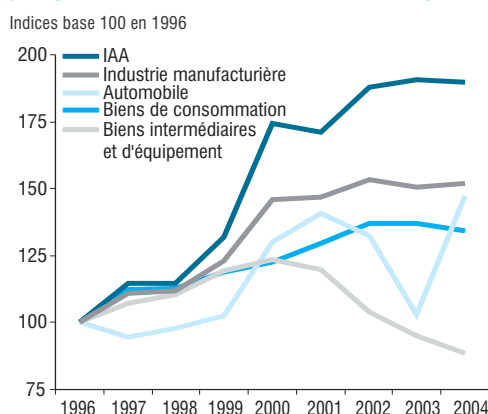
Les dépenses de publicité dans l'industrie manufacturière 2.H

1 - Dépenses publicitaires dans l'industrie manufacturière (y compris les IAA)



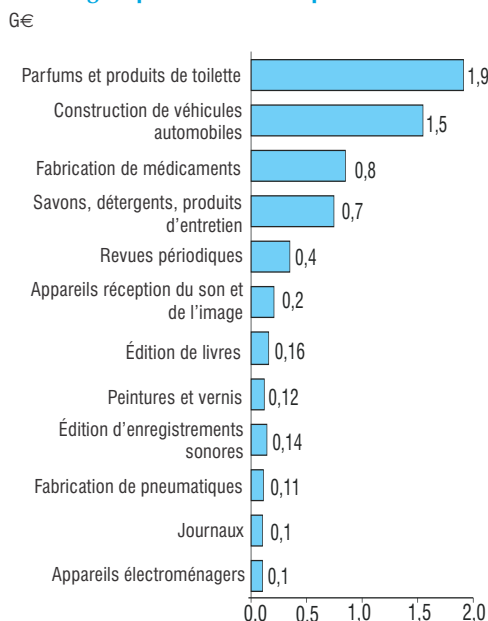
Champ : entreprises de 20 salariés et plus de l'industrie manufacturière y c. IAA mais hors énergie.
Sources : Sessi et Scees - enquêtes annuelles d'entreprise.

3 - Dépenses de publicité par grand secteur industriel (hors énergie)



Champ : entreprises de 20 salariés et plus de l'industrie manufacturière y c. IAA mais hors énergie.
Sources : Sessi et Scees - enquêtes annuelles d'entreprise.

2 - Budgets publicitaires les plus élevés



Champ : entreprises de l'industrie manufacturière de 20 salariés et plus non compris IAA.
Source : Sessi - enquête annuelle d'entreprise 2004.

4 - Intensité de l'effort publicitaire dans l'industrie manufacturière hors IAA

	Dépenses de publicité	
	M€	en % du CA
Produits agroalimentaires	9 955	8,0
Biens de consommation	5 236	3,9
Habillement, cuir	348	2,5
Édition, imprimerie	652	2,4
Pharmacie, parfumerie	3 541	5,4
Équipement du foyer	694	2,5
Industrie automobile	1 600	1,4
Biens d'équipement	505	0,4
Const. navale, aéronautique	78	0,3
Équipements mécaniques	269	0,4
Équip. électriques et électron.	158	0,4
Biens intermédiaires	1 207	0,5
Produits minéraux	196	0,7
Textile	101	0,9
Bois et papier	160	0,6
Chimie, caoutchouc et plast.	480	0,6
Métallurgie et transf. métaux	147	0,2
Composants électri. et électro.	122	0,4
Ensemble	8 548	1,4

Champ : entreprises de 20 salariés et plus de l'industrie manufacturière y c. IAA mais hors énergie.
Sources : Sessi et Scees - enquêtes annuelles d'entreprise 2004.

2.1 Les dépenses informatiques dans l'industrie manufacturière

Nouveau recul des budgets informatiques dans l'industrie manufacturière

En 2004, pour la troisième année consécutive, les entreprises de 20 salariés et plus de l'industrie manufacturière (hors agro-alimentaire) ont réduit leurs dépenses informatiques globales (8,5 %), qui s'élèvent à 3,6 milliards d'euros. En 2003 et 2002, les budgets informatiques* avaient diminué respectivement de 2,2 % et 4,6 %. Le montant des dépenses informatiques correspond à 0,6 % du chiffre d'affaires des entreprises industrielles. Le recul des dépenses concerne, en premier lieu, les matériels informatiques (-15 % en 2004), qui avaient déjà baissé de 12 % et 14 % les deux années précédentes. Ce recul peut s'expliquer, pour l'essentiel, par les fortes baisses de prix des équipements informatiques dont bénéficient les entreprises depuis les dernières décennies. Ainsi, le prix à la consommation d'un micro-ordinateur a reculé de 17 % en 2004.

Parallèlement, les dépenses en logiciels sont de nouveau en baisse en 2004 (-13,5 %) après avoir pourtant augmenté en 2003 (+11 %). Seuls les achats de services informatiques ont légèrement augmenté (+1,4 %). Ils représentent désormais plus de 40 % des dépenses informatiques totales, contre 32 % il y a cinq ans. Les matériels informatiques et les logiciels constituent respectivement un tiers et un peu plus du quart du budget global.

Au total, ce nouveau recul des dépenses informatiques dans l'industrie conduit à s'interroger sur le rattrapage du retard français en matière d'utilisation des technologies de l'information, notamment par rapport aux pays anglo-saxons ou scandinaves. Selon une des rares sources de données (EITO), citée par l'OCDE, les dépenses globales consacrées au matériel, à l'équipement, aux logiciels et autres services liés aux technologies de l'information s'élèveraient à 3,3 % du PIB en France, contre 4,2 % au Royaume-Uni, 4,4 % en Suède et 4,6 % aux États-Unis. En revanche, l'Allemagne

ne dépenserait que 3,1 % du PIB pour les technologies de l'information.

Un recul dans le secteur des biens d'équipement

Dans le secteur des biens d'équipement, les entreprises ont nettement réduit leurs dépenses informatiques (-20 %), après la hausse de 2003, qui était due essentiellement à la bonne performance de la construction navale, aéronautique et ferroviaire. En 2004, la baisse la plus accentuée concerne le secteur des équipements électriques et électroniques (-39 %). Dans les secteurs des biens de consommation et des biens intermédiaires, les baisses sont plus modérées, de l'ordre de -4 %. En revanche, certains secteurs ont accru en 2004 leurs dépenses informatiques : l'industrie du cuir et de la chaussure (+17 %), qui réalise la plus forte progression, avec la construction automobile (+16 %). Dans le secteur des composants électriques et électroniques, les dépenses informatiques augmentent de 13 % alors qu'elles avaient baissé en 2003 (-8 %) et plus encore en 2002 (-33 %).

Les grandes entreprises en pointe

Plus l'entreprise est grande, plus elle s'équipe en outils informatiques. Les grandes unités ont été les premières à mesurer l'enjeu de l'utilisation des TIC et à s'équiper en biens et services informatiques. En moyenne, une entreprise de plus de 500 salariés consacre, en proportion de son chiffre d'affaires, plus de ressources à l'informatique qu'une PMI de moins de 250 salariés. En 2004, ce ratio a augmenté pour les grandes entreprises, passant de 0,64 % à 0,71 %. En revanche, pour les PMI, le ratio stagne à 0,40 %.

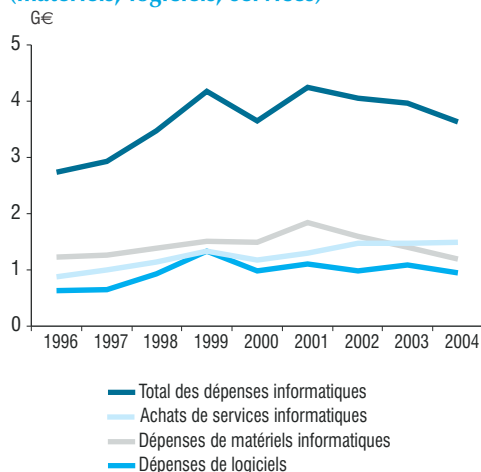
Les PMI dépensent entre 40 % et 50 % de leur budget pour les matériels informatiques, alors que les entreprises de plus de 500 salariés dépensent une part prépondérante (45 %) de leur budget pour les services informatiques, contre seulement 20 % pour les entreprises de moins de 50 salariés. ■

Pour en savoir plus

- * Voir « Définitions » en annexe.
- Voir Sessi www.sessi.fr
- Souquet C. : « Les dépenses informatiques des entreprises industrielles : dopées par l'an 2000 et le passage à l'euro », *Le 4 Pages*, Sessi, n°180, août 2003.

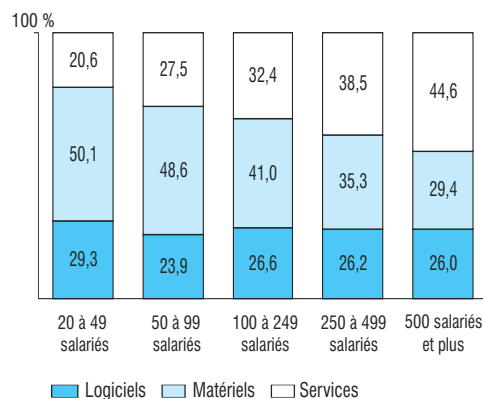
Les dépenses informatiques dans l'industrie manufacturière 2.1

1 - Dépenses informatiques par catégorie (matériels, logiciels, services)



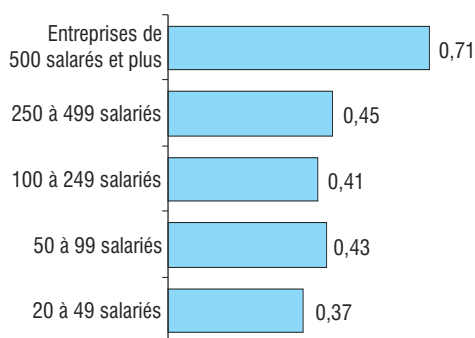
Champ : entreprises de 20 salariés et plus de l'industrie manufacturière hors IAA et énergie.
 Source : Sessi - enquête annuelle d'entreprise.

3 - Dépenses informatiques par taille d'entreprise



Champ : entreprises de 20 salariés et plus de l'industrie manufacturière hors IAA et énergie.
 Source : Sessi - enquête annuelle d'entreprise.

2 - Poids des dépenses informatiques dans le chiffre d'affaires, par taille d'entreprise en %



Champ : entreprises de 20 salariés et plus de l'industrie manufacturière hors IAA et énergie.
 Source : Sessi - enquête annuelle d'entreprise.

4 - Dépenses informatiques par secteur de l'industrie manufacturière hors IAA

	Dépenses informatiques M€	% du CA
Biens de consommation	844	0,6
Habillement, cuir	70	0,5
Édition, imprimerie	210	0,8
Pharmacie, parfumerie	395	0,6
Équipement du foyer	170	0,6
Industrie automobile	465	0,4
Ind. automobile	465	0,4
Biens d'équipement	1 120	0,9
Const. navale, aéronautique	445	1,5
Équipements mécaniques	346	0,6
Équip. électriques et électron.	330	0,9
Biens intermédiaires	1 200	0,5
Produits minéraux	105	0,4
Textile	47	0,4
Bois et papier	83	0,3
Chimie, caoutchouc et plast.	367	0,4
Métallurgie et transf. métaux	255	0,4
Composants élect. et électro.	343	1,0
Ensemble	3 630	0,6

Champ : entreprises de 20 salariés et plus de l'industrie manufacturière hors IAA et énergie.
 Source : Sessi - enquête annuelle d'entreprise.

3.A L'emploi industriel en France

L'emploi industriel* encore en recul en 2005

L'emploi industriel direct* (hors intérim) a reculé de 2,5 % entre décembre 2004 et décembre 2005, soit - 97 000 emplois. Le rythme annuel de baisse s'est très légèrement atténué : - 2,4 % fin 2004 et - 2,5 % fin 2003.

L'intérim* s'est replié dans l'industrie en 2005 (- 6 %) et l'emploi industriel y compris l'intérim a baissé de 2,7 %.

Baisse des effectifs dans l'automobile

Les effectifs ont diminué dans tous les grands secteurs industriels. Dans l'agroalimentaire et les biens d'équipement, le repli annuel enregistré fin 2005 est cependant nettement moins prononcé que celui constaté fin 2004. À l'inverse, dans l'automobile l'emploi a baissé, contrairement aux deux années précédentes, en raison du retournement de l'activité constaté en 2005.

À un niveau sectoriel plus détaillé, la baisse annuelle des effectifs n'a épargné aucun secteur. Comme c'est le cas depuis plusieurs années, les reculs les plus forts ont concerné l'industrie textile et l'habillement-cuir. Dans la pharmacie-parfumerie et produits d'entretien l'évolution de l'emploi se dégrade : les augmentations se sont progressivement réduites depuis le point haut de 2001 ; en faible recul fin 2004, l'emploi y a nettement baissé en 2005.

Un contrat nouvelles embauches (CNE) sur dix concerne l'industrie

De septembre à décembre 2005, le nombre d'intentions d'embauches en CNE s'est élevé à 246 500 ; les intentions cumulées jusqu'en juin 2006 ont atteint 530 000.

Le recours au CNE est important dans l'industrie : 17,4 % des entreprises de moins de 20 salariés en ont manifesté l'intention entre septembre 2005 et juin 2006, contre 9,7 % pour l'ensemble des entreprises de moins de 20 salariés. Ainsi, malgré la part peu importante des petites entreprises dans

l'industrie, 10 % d'intentions d'embauches en CNE concernaient l'industrie.

Ce taux se confirme en termes d'embauches réelles : d'après une enquête de la Dares et de l'Acoss, 11 % des salariés effectivement embauchés sous CNE en octobre 2005 l'ont été dans l'industrie. ■

Le contrat nouvelles embauches

Le contrat nouvelles embauches, créé par l'ordonnance du 2 août 2005, est réservé aux entreprises du secteur privé qui emploient au plus 20 salariés au moment de l'embauche. Conclu pour une durée indéterminée, il peut cependant être rompu selon des modalités particulières au cours des deux premières années qui suivent sa conclusion ; la rupture peut être à l'initiative de l'employeur ou de l'employé.

Lorsque la rupture est à l'initiative de l'employeur et sauf faute grave ou force majeure, le préavis est de deux semaines *minimum* lorsque le salarié est présent dans l'entreprise depuis au moins un mois et moins de six mois ; il est d'un mois *minimum* lorsque le contrat est signé depuis au moins six mois. Lorsque la rupture est à l'initiative de l'employeur et sauf faute grave, l'employeur verse au salarié une indemnité égale à 8 % du montant total de la rémunération brute due au salarié depuis la conclusion du contrat. Cette indemnité n'est soumise ni à l'impôt sur le revenu, ni à cotisations sociales. S'ajoute à ce versement au salarié une contribution égale à 2 % de la rémunération brute due au salarié depuis le début de contrat. Cette contribution est recouvrée par les Assedic. Elle n'est pas soumise à cotisations de sécurité sociale.

En cas de rupture à l'initiative de l'employeur au cours des deux premières années, il ne peut être conclu de nouveau CNE entre le même employeur et le même salarié au cours des trois mois suivant la date de rupture du contrat.

Pour en savoir plus

- * Voir « Définitions » en annexe.
- CNE : <http://www.travail.gouv.fr/>
- <http://www.acoss.fr/>
- Cahuc P. et Carcillo S. : « Que peut-on attendre des Contrats Nouvelle Embauche et Première Embauche ? », version provisoire, février 2006.

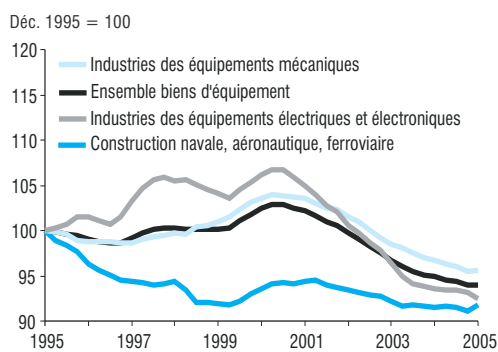
L'emploi industriel en France 3.A

1 - Évolution de l'emploi salarié industriel en France

en milliers, en fin d'année	2004/2003	2005/2004	2005
Emploi direct (1)			
Industries agroalimentaires	- 12,2	- 5,7	564,7
Biens de consommation	- 20,9	- 30,2	602,6
Industrie automobile	- 0,1	- 7,2	286,8
Biens d'équipement	- 19,2	- 11,2	760,9
Biens intermédiaires	- 44,1	- 39,3	1 323,2
Énergie	+ 2,0	- 3,5	234,7
Industrie	- 94,5	- 97,1	3 772,9
Volume d'intérim (2)			
Industries agroalimentaires	+ 0,7	- 0,5	39,9
Biens de consommation	+ 1,7	- 2,1	31,6
Industrie automobile	+ 2,7	- 7,8	27,2
Biens d'équipement	+ 6,0	+ 2,1	55,4
Biens intermédiaires	+ 10,3	- 8,6	108,3
Énergie	+ 0,3	- 0,2	5,8
Industrie	+ 21,8	- 17,1	268,2
Emploi total (1+2)			
Industrie	- 72,7	- 114,2	4 041,1

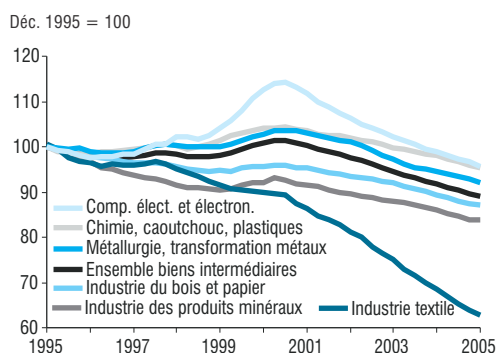
Sources : (1) Insee, nombre d'emplois, CVS ;
(2) Dares, calculs Sessi, volume d'emplois en équivalent temps plein, CVS et lissé.

3 – Emploi salarié direct dans les biens d'équipement



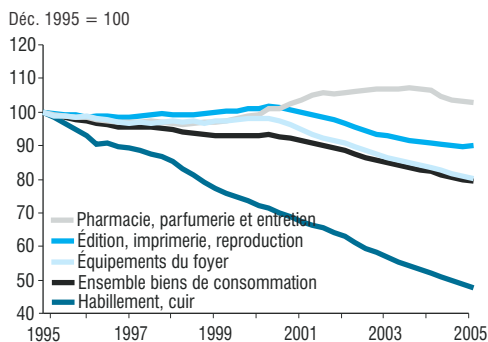
Source : Insee.

4 – Emploi salarié direct dans les biens intermédiaires



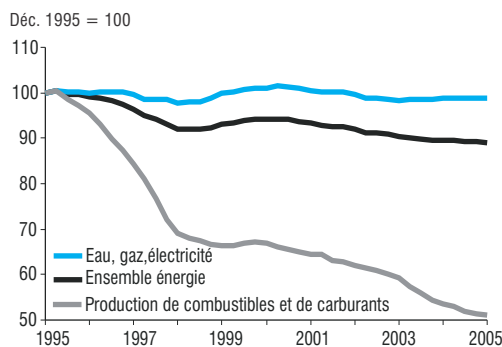
Source : Insee.

2 – Emploi salarié direct dans les biens de consommation



Source : Insee.

5 – Emploi salarié direct dans l'énergie



Source : Insee.

3.B L'emploi industriel dans les régions

Un emploi sur quatre en Île-de-France

Au 31 décembre 2004, 21,2 millions de personnes résidant en France métropolitaine y exerçaient un emploi salarié. Les emplois sont de plus en plus tertiariés : trois quarts des salariés travaillent désormais dans le secteur tertiaire. Avec près de cinq millions de salariés, l'Île-de-France concentre près du quart des emplois métropolitains. Suivent Rhône-Alpes, Provence - Alpes - Côte d'Azur, Nord - Pas-de-Calais et Pays de la Loire.

Les régions industrialisées, au nord d'une ligne Nantes-Grenoble

L'industrie emploie 18 % des effectifs salariés, en recul d'un point sur cinq ans (*figure 1*). Les régions industrielles se situent au nord d'une ligne Nantes-Grenoble. Ainsi, dans des régions de tradition industrielle ancienne, comme la Franche-Comté, l'Alsace, la Picardie, environ un quart des emplois sont situés dans le secteur industriel. Le poids de l'industrie est également important dans les Pays de la Loire, où l'industrialisation est plus récente, et la Haute-Normandie.

À l'opposé, l'industrie emploie moins de 12 % de l'effectif total dans trois régions du sud de la France (Languedoc-Roussillon, Provence-Alpes - Côte d'Azur et Corse) et en Île-de-France.

27 % de l'emploi industriel en Île-de-France et en Rhône-Alpes...

Un emploi industriel sur sept est localisé en Île-de-France, notamment dans l'édition-imprimerie-reproduction, la pharmacie-parfumerie-entretien, les équipements électriques et électroniques, la construction automobile et la construction navale, aéronautique et ferroviaire.

Rhône-Alpes est la deuxième région industrielle française, avec 12 % des effectifs industriels, proportion qui dépasse 17 % dans l'industrie textile, les équipements mécaniques et les composants électriques et électroniques.

... puis se détachent les Pays de la Loire et le Nord - Pas-de-Calais

Troisième région industrielle en termes d'effectifs, les Pays de la Loire regroupent près de 8 % de l'emploi industriel, principalement dans l'habillement-cuir, les IAA, l'équipement du foyer, la construction navale et la fabrication d'équipements automobiles.

Suit le Nord - Pas-de-Calais, où trois secteurs dépassent les 10 % : l'industrie textile, la construction automobile et les industries des produits minéraux.

De fortes spécialisations régionales

Certaines autres régions présentent une spécialisation marquée, bien que leur poids industriel soit moins important. Si l'on s'en tient pour chaque région au secteur ayant la plus forte spécificité, le caoutchouc se détache en Auvergne, l'industrie des viandes en Bretagne, la construction aéronautique en Aquitaine et en Midi-Pyrénées, la construction navale dans les Pays de la Loire, les industries du bois et du papier dans le Limousin...

Dans un contexte général de baisse, des régions ont créé des emplois industriels

L'emploi industriel a baissé de 5,3 % entre 1999 et 2004 (*figure 2*). Le recul est le plus marqué dans les industries des biens de consommation (- 12 %) et des biens intermédiaires (- 7 %). En revanche, l'emploi a progressé dans l'automobile (+ 4 %) et dans les IAA (+ 1 %).

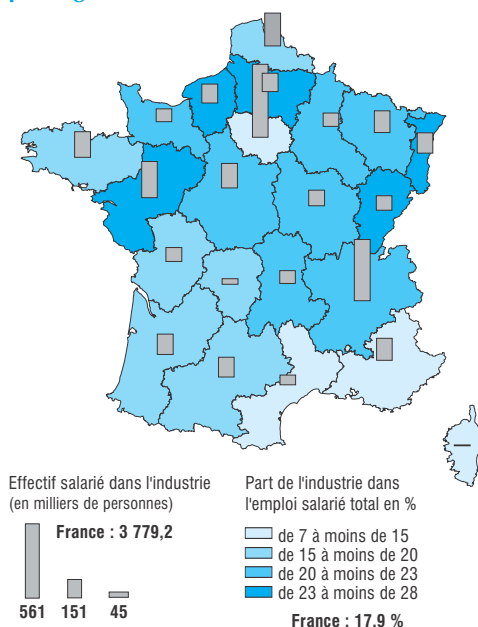
Dans cinq régions, l'emploi industriel a augmenté au cours de cette période, en particulier en Provence - Alpes - Côte d'Azur (+ 2 %), Midi-Pyrénées (+ 2 %) et Bretagne (+ 1 %). L'Île-de-France a connu la plus forte perte, en valeur absolue (- 71 200) comme en valeur relative (- 11 %, surtout dans les biens d'équipement et intermédiaires). Suivent la Lorraine (- 9 %), Champagne-Ardenne (- 8 %), la Picardie, le Nord - Pas-de-Calais et la Basse-Normandie. ■

Pour en savoir plus

- « L'industrie dans les régions », *Chiffres clés Analyse*, Sessi, 2006.
- « Sessi régions », *CD-Rom, Chiffres clés Référence*, Sessi, 2005.
- « La France et ses régions », Insee, édition 2002-2003.

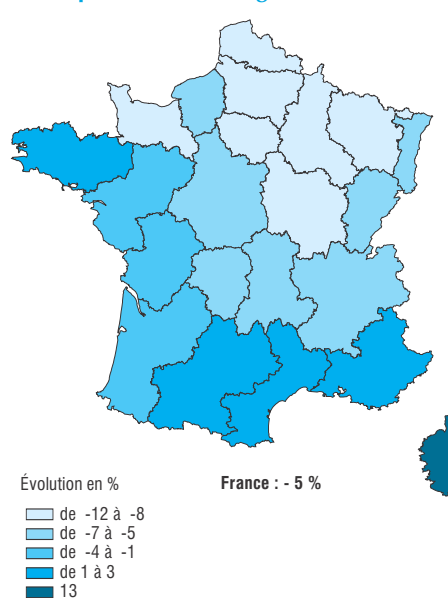
L'emploi industriel dans les régions 3.B

1 - L'emploi industriel au lieu de travail par région



Source : Insee, estimation au 31/12/2004.

2 - Évolution 1999 - 2004 de l'emploi industriel régional



Source : Insee.

3 - L'emploi industriel régional par secteur d'activité

en milliers

	IAA	Biens de consommation	Automobile	Biens d'équipement	Biens intermédiaires	Énergie	Total
Alsace	22,9	20,2	20,4	33,6	52,7	5,4	155,3
Aquitaine	30,1	21,9	4,7	36,9	49,9	11,4	155,0
Auvergne	15,0	12,8	1,9	11,8	52,8	3,6	97,9
Bourgogne	15,9	16,0	5,5	20,8	57,6	4,1	119,8
Bretagne	69,1	24,7	15,1	37,9	42,4	6,4	195,5
Centre	20,5	41,2	9,3	37,6	68,4	11,6	188,5
Champagne-Ardenne	15,8	14,1	6,8	13,4	47,9	4,6	102,4
Corse	2,2	0,4	0,0	0,9	1,0	1,2	5,7
Franche-Comté	10,9	14,7	26,2	16,5	40,3	2,3	111,0
Île-de-France	45,8	164,8	54,1	134,3	110,6	51,1	560,7
Languedoc-Roussillon	18,2	10,9	0,7	14,3	21,7	8,9	74,6
Limousin	8,1	7,0	2,0	5,1	19,9	2,5	44,7
Lorraine	19,6	19,1	22,7	21,0	70,5	11,9	164,8
Midi-Pyrénées	25,4	18,7	3,1	46,9	47,7	9,8	151,5
Nord - Pas-de-Calais	36,3	25,2	29,0	37,2	109,9	13,4	251,0
Basse-Normandie	21,0	13,4	10,2	15,1	30,9	7,5	98,2
Haute-Normandie	15,5	18,9	16,4	24,7	57,4	11,2	144,1
Pays de la Loire	58,0	47,3	14,6	64,5	80,8	10,3	275,5
Picardie	20,1	19,0	6,1	21,7	69,0	4,0	139,8
Poitou-Charentes	18,6	13,7	8,8	24,6	35,3	4,9	105,9
Provence-Alpes-C. d'Azur	28,3	23,6	1,1	42,9	54,7	17,5	168,1
Rhône-Alpes	47,5	65,5	25,4	97,2	204,2	29,5	469,2
Ensemble	564,5	612,9	284,0	759,0	1 325,6	233,1	3 779,2

Champ : établissements producteurs des entreprises industrielles de 20 personnes et plus, hors énergie.

Source : Insee, estimation au 31/12/2004.

3.C L'emploi industriel dans les pays de l'OCDE

En 2005, la baisse de l'emploi industriel s'est poursuivie dans l'UE

Fin 2005, l'emploi industriel a reculé de 1,1 % en glissement annuel dans l'UE-25. Le rythme de baisse est le même qu'un an auparavant (- 1,2 %) mais plus modéré qu'en 2003 (- 2,4 %). Après le retournement de la conjoncture industrielle, début 2001, l'activité ne s'améliore en effet que lentement. En nette reprise de mi-2003 à mi-2004, elle a ensuite stagné jusqu'au début de l'année 2005 ; elle s'améliore depuis.

En Espagne, l'emploi industriel a légèrement augmenté sur un an fin 2005, avec le raffermissement de la conjoncture industrielle. En Italie, les effectifs de l'industrie ont reculé en 2005. La baisse était néanmoins acquise dès le premier trimestre et l'emploi progresse légèrement depuis la mi-2005. Alors que l'activité industrielle diminuait tendanciellement depuis 2001, l'emploi n'a amorcé un mouvement de repli qu'en fin 2003 ; les statistiques officielles d'emploi avaient pris en compte la régularisation d'une partie du travail clandestin au début de 2003.

En Allemagne, l'emploi industriel poursuit son recul. L'activité est pourtant dynamique depuis la mi-2003, mais elle s'est momentanément repliée au cours du second semestre 2004.

En France, la diminution des effectifs de l'industrie est plus prononcée que chez ses partenaires européens. Elle est, en particulier, un peu plus marquée qu'en outre-Rhin depuis 2003, en lien avec une conjoncture industrielle moins favorable.

Au Royaume-Uni, l'emploi industriel continue de décroître dans un contexte de reprise de la baisse de l'activité industrielle depuis l'été 2004.

Stabilisation de l'emploi manufacturier aux États-Unis et au Japon depuis la fin 2004

Aux États-Unis, la baisse continue des effectifs de l'industrie manufacturière depuis la mi-2001 s'est interrompue trois ans plus tard. Après avoir stagné en 2004, l'emploi manufacturier n'a que peu reculé sur un an fin

2005. Il s'ajuste ainsi à la forte augmentation de la production depuis le deuxième trimestre 2003.

Au Japon, la dégradation de l'emploi manufacturier est quasiment arrêtée depuis 2004. Une légère hausse lui a succédé en 2005, en glissement annuel. L'emploi commence ainsi à bénéficier d'une amélioration encore hésitante de la conjoncture. Les différentes périodes de reculs prolongés de la production manufacturière se sont interrompues début 2002. La production a été particulièrement dynamique au second semestre 2003, puis plus modérément deux ans après.

France et Italie : les plus jeunes et surtout les plus âgés peu nombreux dans l'industrie manufacturière

Dans l'industrie manufacturière, la part des effectifs des tranches d'âge extrêmes, les 55 ans et plus et, dans une moindre mesure, les moins de 25 ans, est plus faible en France, mais aussi en Italie, que dans l'ensemble de l'UE. Les 55 ans et plus pèsent en particulier beaucoup moins qu'au Royaume-Uni (respectivement 8,3 % et 16 % en 2005). En revanche, la proportion des effectifs âgés de 50 à 55 ans est plus élevée en France qu'à l'étranger : 12,9 % contre 11,1 % dans l'ensemble de l'UE 25 en 2005 ; l'écart est un peu plus marqué avec l'Espagne (9,1 %).

En France, le poids de l'industrie dans l'emploi total est un peu plus faible que chez ses principaux partenaires de l'UE

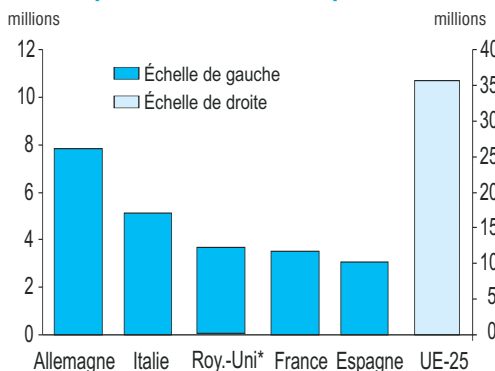
La part de l'industrie dans l'emploi de l'ensemble de l'économie est plus faible en France que dans l'ensemble de l'UE. Elle est inférieure à celle de chacun de ses principaux partenaires, hormis le Royaume-Uni. La part la plus élevée revient à l'Italie, suivie de l'Allemagne puis, loin derrière, de l'Espagne. L'industrie pèse de moins en moins dans l'emploi total. La baisse est générale en Europe. Elle est particulièrement marquée au Royaume-Uni et, à l'inverse, plus modérée en Italie.■

Pour en savoir plus

- http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page?_pageid=0,1136162,0_45572076&_dad=portal&_schema=PORTAL
- http://www.oecd.org/home/0,2605,fr_2649_201185_1_1_1_1_1,00.html

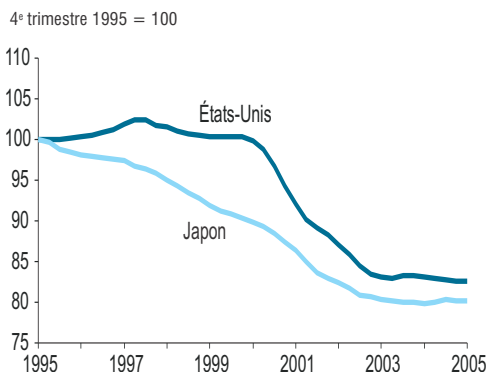
L'emploi industriel dans les pays de l'OCDE 3.C

1 - L'emploi industriel en Europe fin 2005



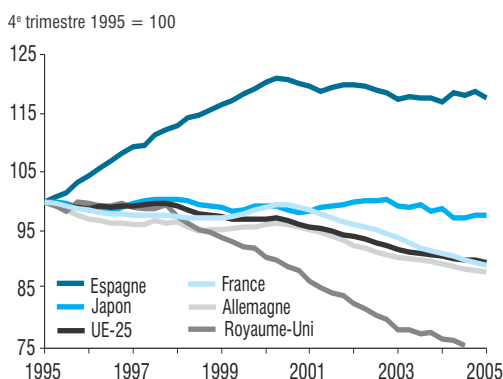
* deuxième trimestre 2005
Données désaisonnalisées sauf pour le Royaume-Uni.
Source : Comptes nationaux - Eurostat - Newcronos.

4 - L'emploi manufacturier* aux États-Unis et au Japon



* y compris IAA.
Source : OCDE.

2 - L'emploi industriel en Europe



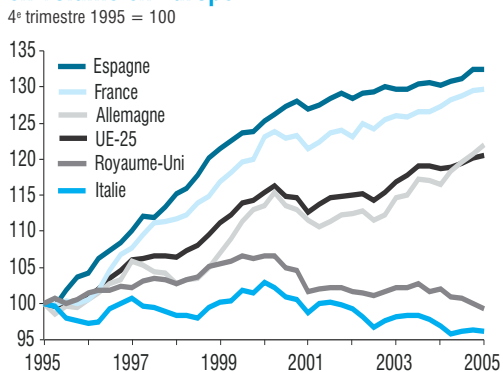
Données désaisonnalisées sauf pour le Royaume-Uni.
Source : Comptes nationaux - Eurostat - Newcronos.

5 - Structure par âge de l'emploi manufacturier* en Europe en 2005

%	15-24 ans	25-39 ans	40-49 ans	50 ans et plus	55 ans et plus
UE-25	10,0	40,6	27,5	21,9	10,8
Allemagne	10,9	34,7	30,1	24,2	13,0
Espagne	10,7	45,2	23,4	20,6	11,5
France	9,1	40,0	29,6	21,2	8,3
Italie	8,2	47,1	26,5	18,2	7,9
Royaume-Uni	9,8	36,2	26,9	27,1	16,0

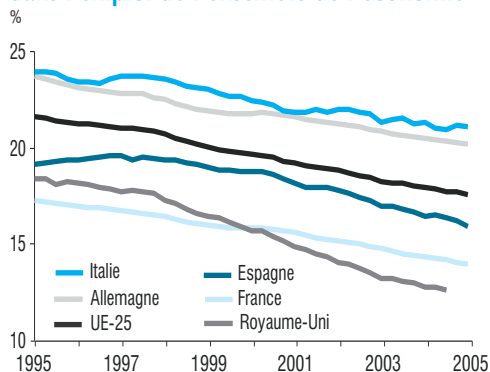
* y compris IAA.
Source : Enquête sur les forces de travail- Eurostat - Newcronos.

3 - La valeur ajoutée industrielle en volume en Europe



Source : Comptes nationaux - Eurostat - Newcronos.

6 - Part de l'emploi industriel dans l'emploi de l'ensemble de l'économie



Source : Comptes nationaux - Eurostat - Newcronos.

3.D La durée du travail

Stabilité de la durée du travail depuis 2002

Fin 2005, la durée* hebdomadaire collective moyenne du travail des salariés à temps complet (hors salariés sous le régime du forfait jours) est de 35,4 heures dans les entreprises industrielles de dix salariés et plus. Elle n'a pas varié depuis la fin de l'année 2002. 83 % des salariés à temps complet travaillent dans un établissement appliquant une durée hebdomadaire conventionnelle inférieure à 36 heures.

La durée du travail diminue avec la taille de l'entreprise. Dans les très petites entreprises (TPE, moins de dix salariés) industrielles, la durée hebdomadaire est de 36,8 heures en 2005, soit 1 heure 25 minutes de plus que dans les entreprises de plus grande taille.

Fin 2005, 5,8 % des salariés des entreprises industrielles de dix salariés et plus travaillent à temps partiel. Cette part est quasiment stable depuis deux ans. Les TPE industrielles ont davantage recours au travail à temps partiel (21 %).

Dans l'industrie, les salariés font moins d'heures supplémentaires qu'ailleurs

Les heures* supplémentaires peuvent être occasionnelles, pour faire face à un pic d'activité par exemple, et ne concerner qu'une partie des salariés. Elles peuvent aussi être structurelles car effectuées régulièrement et collectivement.

En 2003, selon l'enquête Acemo* annuelle de la Dares, 36 % des salariés à temps complet des entreprises industrielles de dix salariés et plus ont effectué, au moins une fois au cours de l'année, des heures supplémentaires. Dans les seules entreprises qui en ont déclaré, la part des salariés concernés a atteint 47 % ; ils ont effectué 48 heures supplémentaires, en moyenne. Toutefois, ce volume horaire est sans doute sous-évalué : les heures supplémentaires occasionnelles ne sont souvent déclarées dans les enquêtes que lorsqu'elles donnent lieu à une majoration

salariale ; les heures supplémentaires structurelles ne sont pas toujours déclarées car elles sont intégrées dans l'horaire collectif, et donc dans le salaire de base.

Les secteurs de l'automobile et de l'énergie ont plus fréquemment recours aux heures supplémentaires que les autres grands secteurs industriels mais pour un volume moyen d'heures plus faible.

Dans l'industrie, la part des salariés à temps complet effectuant des heures supplémentaires est proche de la moyenne des autres secteurs. En revanche, le volume moyen par salarié y est inférieur.

Le nombre d'heures travaillées continue de reculer en 2005

Le nombre d'heures travaillées, intérim compris, a diminué de 2,5 % dans l'industrie de décembre 2004 à décembre 2005. Cette baisse reflète celle des effectifs, la durée hebdomadaire moyenne du travail étant stable et le taux de temps partiel n'ayant que très peu diminué.

Près de deux heures hebdomadaires de moins en France que dans l'UE-25

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 les déclarations des salariés. Elle y est inférieure de presque deux heures, en moyenne, à celle des pays de l'UE-25.

En 2005, dans l'ensemble de l'économie, le nombre annuel d'heures travaillées par un salarié à plein temps est estimé à environ 1 550 heures en France. Il serait un peu plus faible qu'en Allemagne et nettement plus qu'aux États-Unis ou au Japon. Le Royaume-Uni et l'Espagne occuperaient des positions intermédiaires.

La part des salariés travaillant à temps partiel est assez proche en France, en Italie et aux États-Unis. Elle est nettement plus élevée en Allemagne, au Royaume-Uni et au Japon. ■

Pour en savoir plus

- * Voir « Définitions » en annexe.
- <http://www.travail.gouv.fr/>
- <http://epp.eurostat.cec.eu.int/portal/>
- http://www.oecd.org/home/0,2987,en_2649_201185_1_1_1_1_1,00.html

La durée du travail 3.D

1 - Durée hebdomadaire conventionnelle du travail, par secteur

heures	Variations en niveau			
	2005	2005/ 2002	2005/ 2001	2005/ 2000
IAA	35,3	-0,1	-0,4	-0,8
Biens de consommation	35,3	0,0	-0,2	-0,8
Automobile	35,1	0,0	0,0	-0,5
Biens d'équipement	35,6	-0,1	-0,4	-1,2
Biens intermédiaires	35,4	0,0	-0,3	-1,2
Énergie	34,9	0,0	0,0	-0,2
Industrie	35,4	0,0	-0,3	-1,0

Champ : salariés à temps complet des entreprises de 10 salariés et plus.

Source : Dares - enquête Acemo.

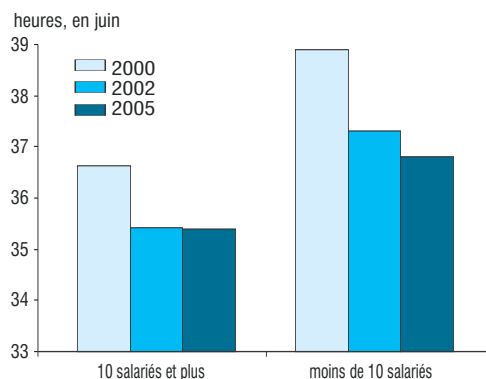
2 - Salariés à temps partiel, par secteur

%	2005	2004	2003	2002	2001
IAA	6,6	6,6	6,8	6,6	6,4
Biens consommation	7,8	8,1	7,3	6,8	6,3
Automobile	2,6	2,3	2,3	2,4	2,4
Biens d'équipement	4,3	4,4	4,4	4,5	4,0
Biens intermédiaires	4,5	4,5	4,5	4,5	4,3
Énergie	15,0	16,3	17,5	17,5	15,9
Industrie	5,8	5,9	5,9	5,8	5,4

Champ : entreprises de 10 salariés et plus.

Source : Dares - enquête Acemo.

3 - Durée hebdomadaire moyenne du travail



Champ : salariés à temps complet des entreprises industrielles.

Source : Dares - enquête trimestrielle Acemo et enquête annuelle Acemo dans les très petites entreprises.

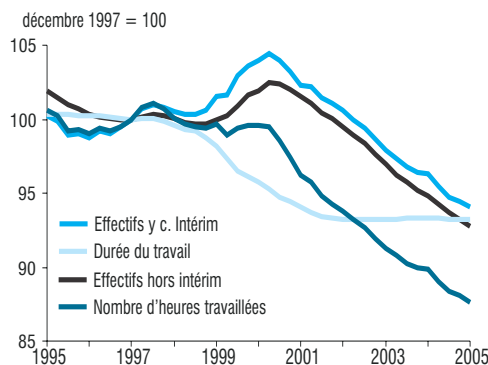
4 - Heures supplémentaires déclarées

2003	Salariés à temps complet concernés (%)		Volume annuel moyen par salarié concerné
	Ensemble des entreprises	Entreprises concernées	
IAA	34	52	53
Biens de consommation	28	41	44
Automobile	47	50	38
Biens d'équipement	33	44	58
Biens intermédiaires	37	48	45
Énergie	45	46	40
Industrie	36	47	48
Ensemble (hors agriculture)	32	49	55

Champ : entreprises de 10 salariés et plus.

Source : Dares - enquête annuelle Acemo.

5 - Effectifs, durée du travail et nombre d'heures travaillées dans l'industrie



Sources : Insee et Dares - Enquête Acemo, mesures en décembre.

6 - Durée hebdomadaire habituelle du travail

en heures	2005	2004	2003	2002	1997
UE à 25	40,5	40,3	40,2	40,2	n.d.
UE à 15	40,3	40,1	40,0	39,9	40,5
France	38,7	38,5	38,4*	37,4	39,9
Allemagne	39,3	39,0	38,8	39,0	39,0
Italie	40,9	40,9	40,5	40,3	40,2
Royaume-Uni	43,1	43,1	43,2	43,3	44,3
Espagne	41,5	40,8	40,7	40,8	40,9
Pologne	42,4	42,2	42,2	42,5	n.d.
Rép. tchèque	40,4	40,4	40,6	40,5	42,4
Slovaquie	40,2	40,1	40,0	41,1	41,4

* Rupture de série : Eurostat publie désormais la durée du travail de l'enquête emploi en continu (stable en 2003).

Source : Eurostat - enquête force de travail (déclaration des salariés à temps complet de l'industrie manufacturière).

3.E L'emploi par sexe, âge, qualification

Six salariés de l'industrie sur dix ont entre 30 et 50 ans

Les salariés de 40 ans ou plus sont majoritaires dans l'industrie : 52 % des effectifs en 2004. 8 % ont moins de 25 ans et autant ont 55 ans ou plus. Les tranches d'âge les plus représentées sont celles situées entre 30 et 54 ans.

La structure par âge diffère peu selon le sexe. En revanche, elle diffère selon les secteurs. Les IAA emploient beaucoup de jeunes : 14 % y ont moins de 25 ans. À l'inverse, peu de jeunes travaillent dans l'énergie : 4 % des salariés du secteur. L'emploi y est concentré aux âges intermédiaires : 44 % des effectifs de l'énergie sont quadragénaires (30 % des salariés de l'ensemble de l'industrie). Dans les industries des biens de consommation et de l'automobile, les moins de 25 ans sont un peu sous-représentés (6 % des salariés), tandis que c'est l'inverse pour les 30 - 45 ans dans les biens de consommation et les 50 ans et plus dans l'automobile.

Près de 30 % des salariés de l'industrie sont des femmes

En 2004, les femmes représentent 29 % des salariés de l'industrie. Cette moyenne masque de forts écarts entre les secteurs. Les femmes sont nettement sur-représentées dans les biens de consommation (50 % des effectifs) et, dans une moindre mesure, les IAA (37 %). En revanche, elles sont sous-représentées dans l'automobile (16 %) et l'énergie (17 %). À un niveau sectoriel plus détaillé, les femmes travaillent surtout dans l'habillement-cuir (74 % des salariés) et la pharmacie-parfumerie-produits d'entretien (57 %). Elles sont également très présentes dans l'industrie textile (47 %).

Huit salariés de l'industrie sur dix ont le baccalauréat au maximum

En 2004, 79 % des salariés de l'industrie ont au maximum le baccalauréat, dont près de la moitié (44 %) un CAP, un BEP ou un autre diplôme de ce niveau.

Les femmes sont un peu plus diplômées que leurs collègues masculins : 39 % sont titulaires du baccalauréat ou d'un diplôme de niveau

supérieur, contre 34 % des hommes. C'est en particulier net chez les cadres et les professions intermédiaires : 65 % des cadres femmes ont un diplôme de niveau bac + 3 ou plus, contre 52 % des cadres hommes. Les pourcentages sont respectivement de 13 % et 4 % pour les professions intermédiaires.

Les secteurs de l'énergie, des biens de consommation et des biens d'équipement emploient plus de diplômés que les autres secteurs : respectivement 47 %, 43 % et 41 % de leurs salariés ont au moins le baccalauréat, contre 35 % des effectifs tous secteurs confondus. Dans l'énergie, les bacheliers sont en particulier sur-représentés : 23 % de leurs salariés contre 15 % dans l'ensemble de l'industrie. À l'inverse, les salariés des IAA sont peu diplômés : seulement le quart ont un diplôme de niveau bac et plus et 30 % n'ont aucun diplôme ou uniquement le CEP (24 % pour l'ensemble de l'industrie).

Plus de la moitié des salariés de l'industrie sont des ouvriers

En 2004, 52 % des effectifs de l'industrie sont ouvriers. Les professions intermédiaires sont deux fois moins nombreuses. Les cadres représentent 13 % des effectifs et les employés 9 %.

Bien que moins diplômés que leurs collègues féminines, les hommes occupent plus fréquemment des postes qualifiés de cadres (15 % contre 10 %) ou de professions intermédiaires. Inversement, si les hommes sont plus souvent ouvriers (55 %, contre 43 %), les femmes sont beaucoup plus fréquemment des employées (respectivement 26 % et 2 %). Les cadres ont plus souvent que la moyenne entre 30 et 39 ans (respectivement 34 % et 29 %) et ils sont naturellement sous-représentés chez les plus jeunes (14 % et 19 % pour les moins de 25 ans).

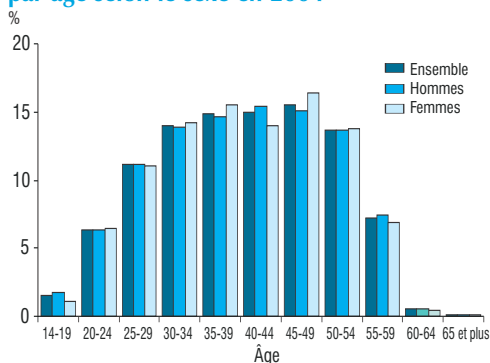
Les IAA, où les jeunes et les peu diplômés sont bien représentés, emploient beaucoup moins de cadres et de professions intermédiaires et, à l'inverse, beaucoup plus d'ouvriers que l'ensemble de l'industrie. C'est le phénomène contraire dans le secteur énergétique et, à un moindre degré, dans les biens d'équipement. ■

Pour en savoir plus

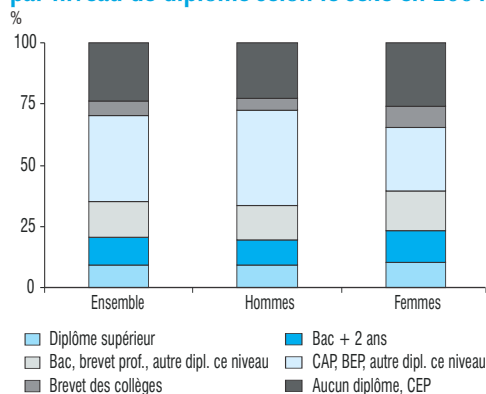
• http://www.insee.fr/fr/home/home_page.asp

L'emploi par sexe, âge, qualification 3.E

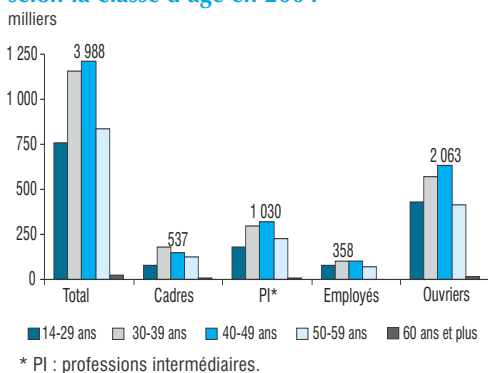
1 - Répartition des salariés de l'industrie par âge selon le sexe en 2004



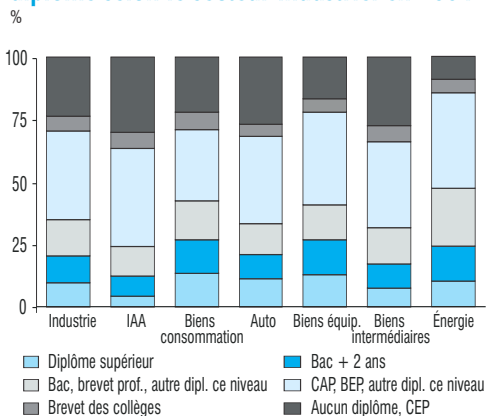
4 - Répartition des salariés de l'industrie par niveau de diplôme selon le sexe en 2004



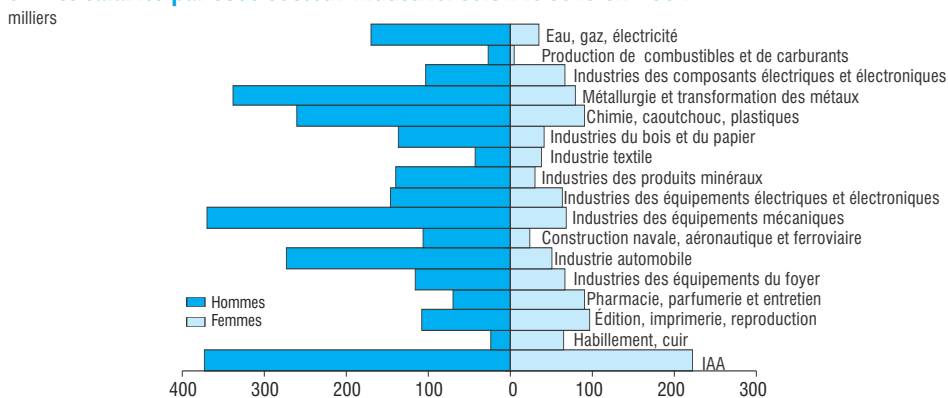
2 - Répartition des salariés de l'industrie par catégorie socioprofessionnelle selon la classe d'âge en 2004



5 - Répartition des salariés par niveau de diplôme selon le secteur industriel en 2004



3 - Les salariés par sous-secteur industriel selon le sexe en 2004



3.F Les métiers industriels

Montée des tensions dans les métiers qualifiés au second semestre 2005

De décembre 2004 à décembre 2005, l'emploi a progressé dans tous les métiers* de l'industrie et les taux de chômage ont diminué. Entre le second semestre 2004 et le second semestre 2005, les tensions, mesurées par le rapport entre les flux d'offres d'emploi enregistrées à l'ANPE et les flux de demandes, ont augmenté dans presque toutes ces familles*. Elles ont progressé essentiellement pour les métiers qualifiés. Elles ont baissé pour les ouvriers non qualifiés de l'électricité et de l'électronique, de la mécanique, des industries de process et de l'enlèvement de métal.

Tous métiers industriels confondus, les offres d'emploi restent cependant inférieures aux demandes. Seuls les ouvriers non qualifiés du bois, les ouvriers qualifiés travaillant par formatage de métal, les techniciens et agents de maîtrise de l'électricité et des industries mécaniques ont enregistré plus d'offres que de demandes au cours du second semestre 2005 ; c'était déjà le cas un an auparavant pour les ouvriers non qualifiés du bois.

À l'horizon 2015, les postes industriels non qualifiés à pourvoir seraient limités

Le départ à la retraite des générations du *baby-boom* engendrera des tensions sur certains métiers à l'horizon 2015. Sous l'hypothèse d'une croissance médiane de 2 % par an sur la période 2005-2015 et d'une baisse du taux de chômage à 7,5 % d'ici 2012, le nombre de postes à pourvoir, somme des départs d'emploi en fin de carrière et des créations nettes d'emploi, pourrait atteindre 750 000 par an sur la période 2005-2015, selon les résultats d'une étude prospective des métiers à l'horizon 2015 réalisée conjointement par la Dares et le Commissariat général du Plan. 10 % à 15 % seraient des métiers industriels.

Ces éléments prospectifs s'inscrivent dans un contexte qui prolonge les tendances passées en termes de tertiarisation de l'économie, de progression des cadres mais aussi des emplois

peu qualifiés dans les services, de déclin des métiers industriels et de baisse des travailleurs indépendants dans l'agriculture, le petit commerce et l'artisanat.

Dans certains métiers, le recul de l'emploi pourrait limiter l'impact des départs des générations du *baby-boom*. C'est en particulier le cas des métiers industriels non qualifiés. Pour trois d'entre eux, les suppressions nettes d'emploi seraient même supérieures aux départs : les ouvriers non qualifiés de la mécanique, de l'enlèvement ou formatage de métal et du textile-cuir-bois.

Pour d'autres métiers industriels, les postes à pourvoir seraient relativement nombreux : au minimum 10 000 par an pour les ouvriers qualifiés du process, les techniciens et agents de maîtrise du process ainsi que pour les personnels d'étude et de recherche.

Ces résultats prospectifs doivent être regardés avec prudence. Ils dépendent largement des hypothèses retenues. En outre, il convient de considérer les grandes tendances plutôt que la précision des résultats. Ces derniers permettent néanmoins d'attirer l'attention sur les tensions potentielles que pourraient connaître certains métiers et d'anticiper les adaptations pour y faire face.

Par ailleurs, le ministère de l'Éducation nationale a réalisé un exercice prospectif à l'horizon 2015 visant à évaluer, par niveau de diplôme, les besoins en recrutements de jeunes sortis du système éducatif et à les confronter aux prévisions. Sous des hypothèses macroéconomiques proches (des taux d'activité et d'emploi un peu inférieurs, néanmoins), l'emploi en 2015 dans les domaines professionnels de l'industrie s'écarterait au plus de 15 % de ceux présentés ici. Les besoins en recrutement ne concerneraient que deux domaines professionnels de l'industrie : mécanique-travail des métaux et industries de process, domaines pour lesquels le nombre de postes à pourvoir serait le plus important, selon l'étude précédente. ■

Pour en savoir plus

- * Voir « Définitions » en annexe.
- <http://www.travail.gouv.fr/>
- <http://www.plan.gouv.fr/>
- <http://www.education.gouv.fr/stateval/>

1 - Les tensions dans les métiers

	Offres sur 100 demandes enregistrées au second semestre			
	2002	2003	2004	2005
Métiers industriels	46	47	57	62
Ensemble des métiers	53	51	55	61

Source : Dares.

3 - Les hypothèses macroéconomiques de la projection d'emploi par métier réalisée par la Dares et le CGP*

	%			
Taux de croissance annuel moyen	1995-1985	2005-1995	2015-2005	
PIB	2,1	2,2	2,0	
Productivité par tête (branches marchandes)	1,3	0,8	1,6	
Emploi total	0,4	1,0	0,4	
Population active	0,4	0,6	0,1	
	1990	2000	2005	2015
Taux de chômage BIT	8,9	9,5	9,9	7,5
Taux d'emploi	61,2	63,5	64,0	65,7
Taux d'activité	66,5	68,1	68,6	68,7

* Commissariat général du Plan.

Source : Dares - CGP.

2 - Les postes à pourvoir en 2015 dans les métiers industriels et dans l'ensemble des métiers

(Emplois en milliers)	Emploi 2015	Créations nettes d'emploi 2005-2015	Départs de l'emploi 2005-2015	Postes à pourvoir entre 2005-2015	Postes à pourvoir par an (% de l'emploi moyen)
Électricité et électronique	230	-31	76	45	1,8
ONQ électricité et électronique	45	-11	12	1	0,3
OQ électricité et électronique	80	-1	25	24	2,9
TAM de l'électricité	105	-19	39	20	1,7
Mécanique et travail des métaux*	1 204	-35	332	296	2,4
ONQ enlèvement ou formatage métal	36	-17	12	-5	-1,0
OQ enlèvement métal	221	40	46	86	4,3
OQ formatage métal	115	-12	37	25	2,0
ONQ mécanique	102	-70	31	-39	-2,8
OQ mécanique	248	7	69	77	3,1
TAM en mécanique	261	15	79	94	3,7
Industries de process	1 105	20	306	327	2,9
ONQ process	246	-75	86	11	0,4
OQ process	542	77	133	211	4,2
TAM process	317	18	87	105	3,4
Industries légères	376	-43	145	102	2,5
ONQ textile, cuir et bois	31	-41	31	-11	-2,0
OQ textile et cuir	59	-40	50	10	1,2
OQ bois	88	14	19	33	4,0
Ouvriers des industries graphiques	117	15	29	44	4,0
TAM des industries légères	81	10	16	27	3,5
Maintenance	593	-12	168	156	2,6
OQ maintenance	332	-9	98	89	2,6
TAM maintenance	261	-3	70	67	2,5
Ingénieurs et cadres de l'industrie	172	15	39	54	3,3
Personnels d'étude et de recherche**	331	60	58	118	3,9
Ensemble des métiers	25 514	1 524	6 007	7 531	3,0

ONQ : ouvriers non qualifiés ; OQ : ouvriers qualifiés ; TAM : techniciens, agents de maîtrise.

* y compris ouvriers de la réparation automobile, non inclus dans les métiers dits industriels.

** Cette famille inclut les chercheurs et le secteur public qui ne font pas partie des métiers industriels.

Source : Dares-CGP.

3.G La formation des salariés

Succès des filières industrielles, qui ne se confirme pas au-delà du bac

Les filières « industrielles » des baccalauréats technologique et professionnel se sont fortement développées depuis 1995. Le nombre d'admis y a crû plus rapidement que pour les baccalauréats technologique, professionnel et général ; leur part est ainsi passée de 13 % en 1995 à 17 % en 2004. Inversement, la filière générale scientifique* admet moins de bacheliers qu'au milieu des années quatre-vingt-dix, malgré une légère reprise depuis le début de la décennie. Son poids a légèrement reculé depuis 1995 : il est passé de 28 % à 26 % en 2004.

Dans l'enseignement supérieur, le nombre d'étudiants des filières « industrielles » et scientifiques diminue, de même que leur part dans le total (21 % en 2004-2005). En revanche, le nombre de diplômés des écoles d'ingénieurs a continué à progresser en 2002 et en 2003, mais à un rythme très ralenti.

Les salariés sont presque aussi diplômés dans l'industrie qu'ailleurs

Les salariés de l'industrie ont un peu moins souvent que leurs collègues des autres secteurs un diplôme de niveau bac ou plus. Ils étaient 35 % dans ce cas en 2004, contre 40 % pour les salariés de l'ensemble des secteurs concurrentiels non agricoles* (SCNA). Mais ce phénomène touche essentiellement les salariés âgés d'au moins 40 ans : 22 % de ceux qui travaillent dans l'industrie, contre 27 % des salariés de l'ensemble des SCNA. Pour les moins de 40 ans, l'écart est négligeable (respectivement 49 % et 51 %).

Les entrées en contrats d'alternance dans l'industrie encore en recul en 2004

En 2004, 245 700 nouveaux contrats d'apprentissage ont été enregistrés dans le secteur marchand. L'industrie (y compris l'artisanat alimentaire) en a accueilli 21,1 %. Les entrées dans l'ensemble du secteur marchand ont nettement progressé (+ 5,5 %)

Pour en savoir plus

- * Voir « Définitions » en annexe.
- <http://www.education.gouv.fr/publication/default.htm>
- http://www.insee.fr/fr/ppp/fichiers_detail/eec04fd/accueil.htm
- <http://www.travail.gouv.fr/>
- <http://www.cereq.fr/2483/2483.htm>

mais la part de l'industrie dans ces embauches a continué de diminuer.

Les entrées en contrats d'alternance - qualification, adaptation et orientation - se sont élevées à 163 700 en 2004. 16,4 % ont concerné l'industrie. Les nouveaux contrats ont été moins nombreux qu'en 2003. Le repli a été plus prononcé dans l'industrie que dans l'ensemble des secteurs.

Le contrat de professionnalisation s'est progressivement substitué aux autres contrats en alternance entre le 1^{er} octobre 2004 et le 15 novembre 2004. Ce contrat vise à favoriser l'insertion ou la réinsertion professionnelle par l'acquisition d'une qualification répertoriée. 1 400 contrats de professionnalisation ont été comptabilisés en 2004 et près de 18 400 jusqu'à fin mai 2005 ; l'industrie en a accueilli 15,6 %.

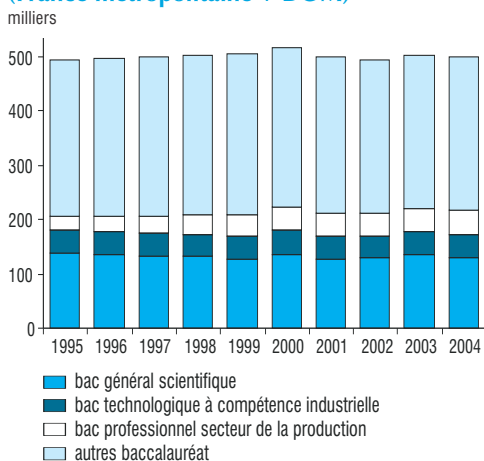
Formation continue en 2003 : baisse de l'effort financier des entreprises ; hausse de la participation des salariés

L'effort financier des entreprises industrielles pour la formation professionnelle continue a baissé de nouveau en 2003. Les dépenses ont représenté 2,9 % de la masse salariale, contre 3 % en 2002 et 3,7 % en 1996.

En revanche, en 2003, les salariés ont été plus nombreux que l'année précédente à participer à des stages de formation. La part des stagiaires dans l'industrie a ainsi atteint 37,3 % en 2003, après 35,5 % en 2002. La durée moyenne des stages s'est stabilisée : 30 heures en 2003 comme en 2002, après plusieurs années de baisse.

Le recours à la formation continue est divers : les salariés les plus qualifiés sont plus nombreux que les autres à y participer ; dans les grandes entreprises, la part de la masse salariale qui lui est consacrée et la participation des salariés sont plus élevées que dans les petites ; il en est de même dans certains secteurs comme le nucléaire, le matériel de transport et la chimie. Par ailleurs, des formations individualisées se développent, tels que les îlots de formation technique individualisée dans la métallurgie. ■

1 - Nombre d'admis au baccalauréat (France métropolitaine + DOM)



Source : ministère de l'Éducation nationale.

2 - Les salariés par niveau de diplôme

	Ensemble des SCNA*		Industrie	
	Total	Moins de 40 ans	Total	Moins de 40 ans
Aucun diplôme ou CEP	22,7	14,8	23,7	14,2
Brevet des collèges	7,1	6,1	6,1	5,0
CAP, BEP ou autre diplôme de ce niveau	30,4	28,2	35,0	31,5
Bac., brevet professionnel ou autre diplôme de ce niveau	17,1	21,1	14,6	19,6
Baccalauréat + 2 ans	12,0	16,2	11,2	16,4
Diplôme supérieur	10,7	13,6	9,5	13,3
Ensemble	100,0	100,0	100,0	100,0

* Secteurs concurrentiels non agricoles.

Source : Insee - enquête emploi 2004.

3 - Part de l'industrie dans l'apprentissage

	2001	2002	2003	2004
Industries	22,6	21,9	21,5	21,1
dont :				
Artisanat alimentaire	9,9	9,5	9,5	9,6
Biens de consomm.	2,3	2,3	2,1	2,0
Biens d'équipement	3,9	3,8	3,6	3,5
Biens intermédiaires	4,1	3,8	3,8	3,5

Flux total de nouveaux apprentis dans l'industrie 239 795 236 826 232 835 245 688

Source : Dares.

4 - Les principales données de la formation continue

Secteurs en 2003	Taux particip. fin.* (%)	Taux d'accès** (%)	Heures stage/salarié	Durée moy. stages (heures)
Extract. prod. énergét.	4,0	36,0	15,5	42,3
Autres ind. extractives	2,4	36,7	6,7	18,3
Agroalimentaire	2,5	34,0	8,6	25,2
Industrie textile	1,9	19,2	5,3	27,8
Habillement	1,8	14,5	5,4	36,9
Cuir et chaussure	2,1	11,9	4,1	34,9
Travail du bois	1,7	17,6	4,3	24,2
Papier et carton	2,8	37,4	9,8	26,2
Édition et imprimerie	2,1	21,7	6,1	28,4
Raffinage et ind. nucléaire	4,2	58,7	18,9	32,1
Industrie chimique	3,4	51,7	14,0	27,0
Caoutchouc et plastiques	3,1	35,9	11,8	32,9
Fabrication produits minéraux non métalliques	2,6	36,9	13,9	37,7
Métallurgie	3,0	39,3	11,3	28,8
Travail des métaux	2,0	23,3	6,2	26,5
Fabrication machines et équipements	2,4	35,5	9,8	27,5
Fabrication équipements électriques et électroniques	3,5	32,9	8,3	25,3
Fabrication machines et appareils électriques	3,0	42,7	12,1	28,2
Fabric. équipement radio, télévision	3,0	46,4	14,9	32,1
Fabric. instruments méd., optique, horlogerie	2,6	37,4	11,1	29,6
Fabric. matériel transp.	3,6	60,7	17,9	29,4
Fabrication autres matériels transport	3,3	53,3	22,4	42,1
Autres ind. manuf.	2,1	22,8	6,0	26,5
Récupération	2,0	21,6	4,3	20,1
Prod. et distribution électricité, gaz	4,6	38,9	17,3	44,5
Prod. et distribution eau	3,0	68,9	11,1	16,1
Industrie	2,9	37,3	11,2	30,0
Tous secteurs	2,9	35,2	11,0	31,3

* Dépenses de formation déductible / masse salariale.

** Nombre de stagiaires / nombre de salariés.

Source : Cereq - déclarations fiscale 24-83.

3.H La mobilité des salariés

La moitié des salariés de l'industrie depuis au moins dix ans dans la même entreprise

En 2004, 51 % des salariés de l'industrie travaillent depuis dix ans ou plus dans la même entreprise et 24 % depuis un à cinq ans. Les salariés embauchés depuis moins d'un an ne représentent que 7 % des salariés.

La part de ceux qui travaillent depuis au moins dix ans dans la même entreprise augmente naturellement avec l'âge ; cela devient l'ancienneté la plus fréquente dès 35-40 ans. Inversement, dès l'âge de 30 ans, moins d'un salarié de l'industrie sur dix a une ancienneté inférieure à un an dans son entreprise.

Les salariés ayant au moins le baccalauréat apparaissent plus mobiles que les autres : ils sont proportionnellement moins nombreux que la moyenne à avoir au moins dix ans d'ancienneté (36 %, contre 52 %) dans leur entreprise et plus nombreux que la moyenne à y être entrés depuis moins de cinq ans.

Une ancienneté plus élevée dans les grandes entreprises que dans les petites

Les salariés ayant au moins dix ans d'ancienneté dans la même entreprise sont beaucoup plus nombreux dans les plus grandes entreprises (60 % pour celles ayant 200 salariés ou plus) que dans les petites (29 % pour les moins de 20 salariés). À l'inverse, les nouvelles embauches sont beaucoup plus fréquentes dans les petites entreprises (15 % pour les moins de 20 salariés) que dans les plus grandes (5 % pour les entreprises ayant 200 salariés ou plus).

La proportion de salariés présents depuis au moins dix ans dans leur entreprise est élevée dans le secteur énergétique (72 %) et faible dans les industries agroalimentaires (41 %). À l'inverse, les salariés récemment embauchés sont proportionnellement les plus nombreux dans l'industrie agroalimentaire, où la part des moins de 30 ans et le poids de petites entreprises sont les plus forts, et les moins nombreux dans l'énergie, où la moyenne d'âge

et la taille des entreprises sont plus élevées. Le secteur automobile, où une très forte proportion de salariés travaillent dans des entreprises de 200 salariés ou plus, emploie également beaucoup de salariés à ancienneté élevée.

Les femmes sont depuis un peu moins longtemps dans la même entreprise que les hommes. En 2004, 34 % d'entre elles ont moins de cinq ans d'ancienneté, contre 30 % des hommes.

Près de quatre salariés sur dix qui quittent leur entreprise le font pour avoir un emploi plus intéressant

En moyenne, pour les salariés de l'industrie, rechercher un emploi plus intéressant est le premier motif de départ de leur entreprise. En 2004, 37 % des salariés de l'industrie qui ont quitté leur entreprise l'ont fait pour cette raison. 28 % l'ont fait parce qu'ils jugeaient leur salaire insuffisant. Viennent ensuite la recherche de conditions de travail moins pénibles ou d'un rythme d'horaires plus adapté, puis le changement de domicile.

Deux tiers des salariés ont changé de fonction depuis leur entrée dans l'entreprise

En 2004, 65 % des salariés de l'industrie ont changé de poste ou de fonction depuis leur entrée dans l'entreprise. Le niveau du diplôme possédé joue peu sur la fréquence de ces changements. En revanche, le secteur industriel et l'âge des salariés jouent davantage. Dans les IAA, trois quarts des salariés ont changé d'emploi au sein de leur entreprise, tandis qu'ils sont minoritaires à être dans ce cas dans le secteur énergétique et seulement la moitié dans l'automobile.

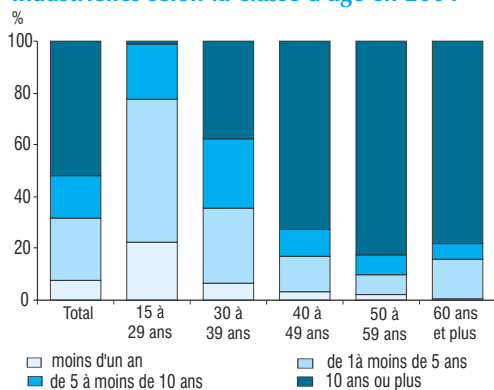
Les plus jeunes, beaucoup plus représentés dans les IAA que dans l'énergie, ont changé de poste plus souvent que les plus âgés, très présents dans l'industrie automobile. La décroissance de la mobilité avec l'âge pourrait être pour partie le reflet d'une mobilité croissante des salariés avec le temps. ■

Pour en savoir plus

• http://www.insee.fr/fr/home/home_page.asp

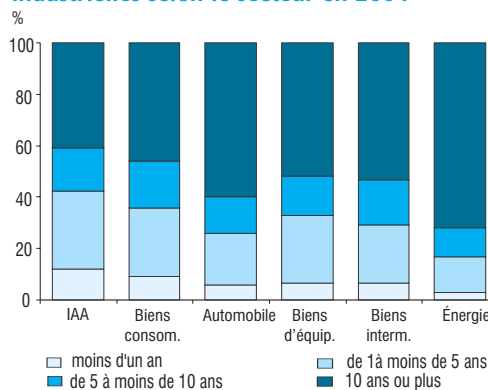
La mobilité des salariés 3.H

1 - Ancienneté dans les entreprises industrielles selon la classe d'âge en 2004



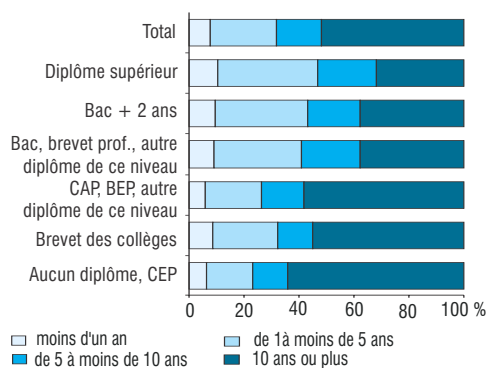
Source : Insee - enquête emploi 2004.

4 - Ancienneté dans les entreprises industrielles selon le secteur en 2004



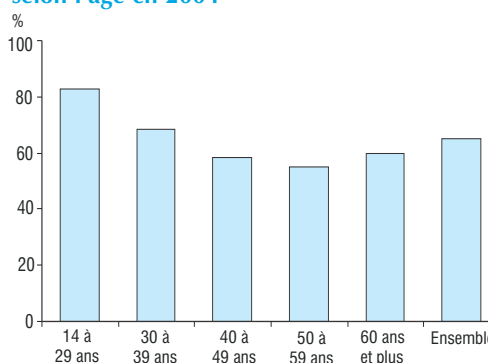
Source : Insee - enquête emploi 2004.

2 - Ancienneté dans les entreprises industrielles selon le niveau de diplôme en 2004



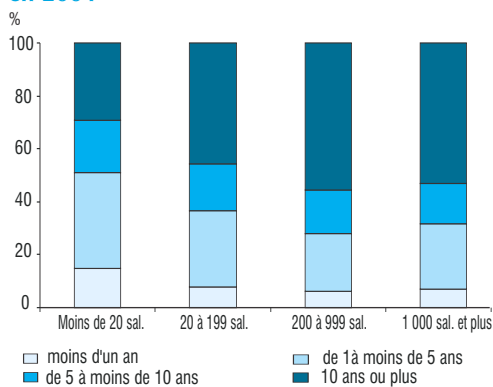
Source : Insee - enquête emploi 2004.

5 - Part des salariés ayant changé de fonction depuis leur entrée dans l'entreprise selon l'âge en 2004



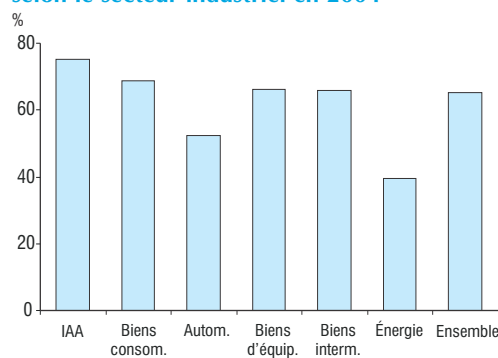
Source : Insee - enquête emploi 2004.

3 - Ancienneté dans les entreprises industrielles selon la taille de l'entreprise en 2004



Source : Insee - enquête emploi 2004.

6 - Part des salariés ayant changé de fonction depuis leur entrée dans l'entreprise selon le secteur industriel en 2004



Source : Insee - enquête emploi 2004.

3.1 Les salaires

Accélération du smic sur la période 2003-2005

Entre 2000 et 2005, le smic a progressé de 29,4 %. Le rythme de hausse n'a pas été constant sur toute la période. En effet, après la loi « Aubry 2 » (janvier 2000) qui avait créé le système des garanties mensuelles de rémunération (GMR) permettant le maintien du salaire mensuel des salariés payés au smic lors du passage aux 35 heures, la loi « Fillon » (janvier 2003) a programmé la convergence du smic et des quatre premières GMR sur le niveau de la cinquième, la plus élevée. L'augmentation du smic a donc été plus soutenue à partir de 2003 : + 5,5 % par an, en moyenne, jusqu'en 2005, après + 3,2 %, en moyenne, au cours des trois années précédentes. Le processus de convergence ayant pris fin le 1^{er} juillet 2005, la hausse du smic au 1^{er} juillet 2006 (+ 3 %) a été plus modérée.

Le pouvoir d'achat du smic a progressé de 3,5 % par an, en moyenne, sur la période 2003-2005, après une croissance moyenne de 1,5 % par an au cours des années 2000-2002. Les augmentations du smic depuis 2003, soutenues et, de surcroît, plus fortes que celles des GMR, ont conduit à une hausse mécanique du nombre de ses bénéficiaires et, à l'inverse, à une baisse du nombre des bénéficiaires des GMR. Dans l'industrie, la part des salariés concernés par la revalorisation du smic ou d'une GMR au 1^{er} juillet 2005 varie de 0,1 % dans l'énergie à 23,9 % dans les IAA. Hormis ces deux secteurs, les salariés de l'industrie les moins concernés par ces revalorisations travaillent dans l'automobile (2,2 %) et les plus concernés dans les biens de consommation (14,4 %).

Diffusion du smic sur les bas salaires

L'augmentation du smic conduit à une révision de la grille salariale, en particulier des salaires les plus bas. Ces derniers progressent plus rapidement que les autres lorsque le smic est fortement revalorisé. Ainsi, sur la période 2003-2005, le salaire mensuel de base* des ouvriers de l'industrie a crû de 2,7 % par an, en moyenne,

et celui des cadres de 2,2 %. Le premier a nettement accéléré par rapport au début des années 2000, contrairement au second.

En 2004, hors énergie, le salaire horaire brut moyen varie de 12,8 € dans l'habillement à 22,2 € dans la pharmacie

En 2004, le salaire brut horaire moyen est de 16,3 euros dans l'industrie (15,8 € en 2003). Il est le plus élevé dans les secteurs de la production de combustibles et de carburants, de la pharmacie-parfumerie-produits d'entretien, de la construction navale, aéronautique et ferroviaire, des équipements électriques et électroniques ainsi que de l'eau-gaz-électricité (20 à 25 €) ; il est le plus faible dans l'habillement-cuir et le textile (13 €).

Même si les secteurs où les salaires sont en moyenne les plus élevés emploient relativement plus de cadres, des écarts de salaire subsistent entre les secteurs, à catégorie socioprofessionnelle donnée.

En 2004, le salaire horaire brut des femmes de l'industrie est inférieur de 18 % à celui des hommes

En 2004, les femmes travaillant dans l'industrie ont perçu un salaire horaire brut de 14 € et les hommes de 17,1 €. Cet écart salarial tient pour partie aux effets de structure, c'est-à-dire à des différences de caractéristiques observables des individus, des postes occupés, de l'entreprise employeuse tels que la catégorie socioprofessionnelle (CSP), l'âge, la taille de l'entreprise...

En 2002, selon l'enquête structure des salaires, le salaire horaire (y compris les primes et les rémunérations des heures supplémentaires et des absences pour maladie, chômage partiel ...) des femmes travaillant dans des entreprises de dix salariés et plus de l'industrie hors IAA était inférieur de 22 % à celui des hommes. Un peu moins de la moitié de cet écart s'explique par les caractéristiques des établissements, la durée du travail, la CSP, le niveau de diplôme, l'interruption d'activité de plus d'un an... mais il subsiste un écart résiduel de salaire horaire entre hommes et femmes de 12 %. ■

Pour en savoir plus

- * Voir « Définitions » en annexe.
- <http://www.travail.gouv.fr/>
- http://www.insee.fr/fr/home/home_page.asp

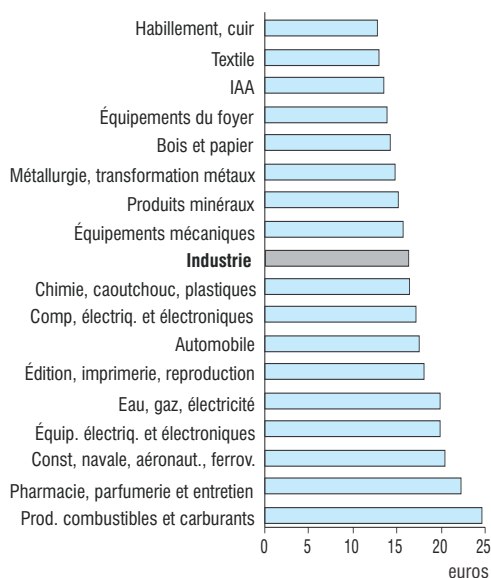
1 - Évolution des salaires dans l'industrie et des prix à la consommation (IPC)

	Évolution en glissement			%
	par an		sur la période	
	2002/2000	2005/2003	2005/2000	
Smic horaire	3,2	5,5	29,4	
Salaire horaire de base des ouvriers	4,0	2,8	22,2	
Salaire mensuel de base				
Ouvriers	2,4	2,7	16,4	
Employés	2,2	2,5	14,9	
Professions intermédiaires	2,3	2,5	15,1	
Cadres	2,1	2,2	13,7	
Ensemble des salariés	2,3	2,6	15,6	
Salaire moyen par tête*	2,3	3,1	17,4	
Indice général des prix	1,7	1,9	11,5	

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

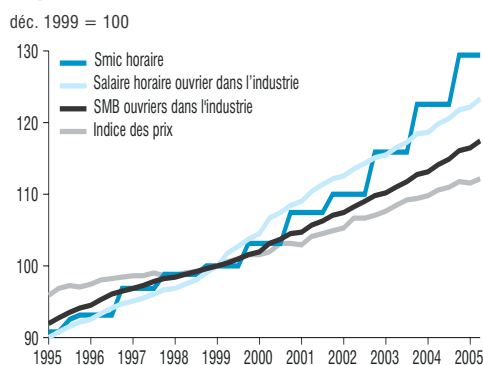
Sources : Insee et Dares - enquête Acemo.

2 - Salaire brut horaire moyen par sous-secteur industriel en 2004



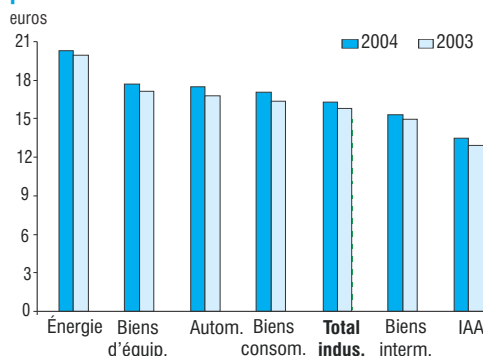
Champ : salariés hors apprentis, stagiaires et chefs d'entreprise.
Sources : Insee, DADS.

3 - Smic, salaires des ouvriers et prix à la consommation



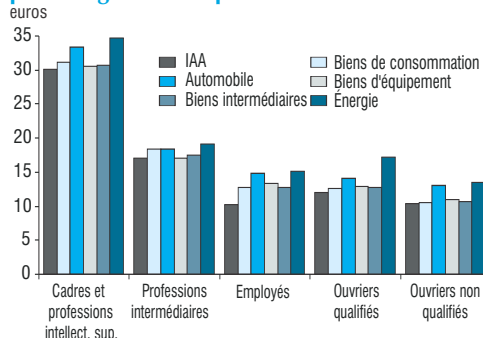
Champ : salariés hors apprentis, stagiaires et chefs d'entreprise.
Sources : Insee, DADS.

4 - Salaire brut horaire moyen par secteur industriel en 2003 et 2004



Champ : salariés hors apprentis, stagiaires et chefs d'entreprise.
Sources : Insee, DADS.

5 - Salaire brut horaire moyen par catégorie socioprofessionnelle en 2004



Champ : salariés hors apprentis, stagiaires et chefs d'entreprise.
Sources : Insee, DADS.

3.J Productivité et coûts salariaux des pays de l'OCDE

Coûts salariaux horaires hors zone euro : avantage de change pour les États-Unis et le Japon

Entre 2002 et 2004, la baisse du dollar a conduit à un recul du coût salarial horaire américain converti en euros : 16 %, contre une hausse de 11 % en dollars. En 2005, avec la stabilité du taux de change, le coût salarial horaire américain a progressé de 7 %, en euros comme en dollars.

Au Japon, la baisse du yen depuis 2001 a comprimé le coût salarial horaire en euros : -24 % entre 2000 et 2004, contre une augmentation de 2 % en monnaie nationale. En 2005, la poursuite du repli du yen a poussé à nouveau à la baisse le coût en euros.

Les coûts salariaux horaires britanniques ont diminué en euros en 2003 sous l'effet de la forte baisse de la livre sterling au premier semestre. En 2004 et 2005, les coûts, en monnaie nationale comme en euros, ont augmenté.

En zone euro, le coût salarial horaire français progresse plus vite que la moyenne mais il lui reste inférieur

Le coût salarial horaire français a augmenté de 19 % de 2000 à 2005, contre + 16 % dans l'ensemble de la zone euro. Il a notamment crû beaucoup plus vite qu'en Allemagne (+ 11 %). En outre, si la hausse reste soutenue en France, elle s'atténue outre-Rhin. Au cours de l'année 2005, le coût salarial horaire a progressé de 3,7 % en France et de 0,8 % en Allemagne, contre respectivement + 3,4 % et + 2,7 % en 2002.

Le coût salarial horaire français est inférieur à celui de la zone euro, en 2005 comme en 1996. La hiérarchie entre les grands pays européens s'est maintenue. L'Allemagne a les coûts les plus élevés et les pays du Sud nettement les plus faibles. La France se situe à mi-chemin. Les coûts salariaux horaires des dix nouveaux pays membres sont beaucoup plus bas.

Sur moyenne période, les gains de productivité horaire ont été plus élevés aux États-Unis

Sur la période 1995-2005, la productivité

horaire s'est accélérée aux États-Unis et y a augmenté plus vite que dans les autres pays. Deux facteurs explicatifs sont communément avancés : la production et la diffusion des TIC plus fortes aux États-Unis ; le développement en Europe de politiques en faveur d'emplois peu qualifiés qui ont contribué à ralentir la substitution du capital au travail.

Aux États-Unis, au cours de la seconde moitié des années quatre-vingt-dix, la croissance a été dynamique et plus soutenue qu'ailleurs. Par la suite, malgré la chute de l'activité, les gains de productivité sont restés marqués, au prix d'une forte contraction de l'emploi.

Au Royaume-Uni, la productivité horaire s'est accélérée des années 1995-2000 aux années 2000-2005, avec le renforcement du recul de l'emploi. Au Japon et en Allemagne, la productivité n'a que peu ralenti entre les deux périodes : l'activité a un peu fléchi au début des années 2000 mais la baisse de l'emploi s'est légèrement accentuée.

En France, la productivité horaire a nettement décéléré, avec la chute de l'activité au début des années 2000, et la baisse de l'emploi s'est amplifiée.

En 2005, les gains de productivité sont restés un peu plus soutenus aux États-Unis et en Allemagne qu'en France

Aux États-Unis, la productivité horaire a augmenté de 5,1 % en 2005. L'activité a été dynamique et le nombre d'heures travaillées a reculé. En Allemagne, les gains de productivité élevés (+ 5,3 %) ont soutenu une activité un peu moins dynamique qu'outre-Atlantique. En France, la productivité horaire a augmenté de 3,9 %, la valeur ajoutée progressant modérément.

Faible recul des coûts salariaux unitaires en France en 2005

Les coûts salariaux par unité produite ont baissé de 0,8 % en France en 2005. Le repli s'est atténué par rapport aux années précédentes. ■

Pour en savoir plus

- Cette G. et Artus P. : « Productivité et croissance », rapport du Conseil d'analyse économique, n° 48, 2004.
- http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page?_pageid=1090,30070682,1090_30298591&_dad=portal&_schema=PORTAL

Productivité et coûts salariaux des pays de l'OCDE 3.J

1 - Coûts salariaux horaires en euros dans l'industrie manufacturière* en Europe

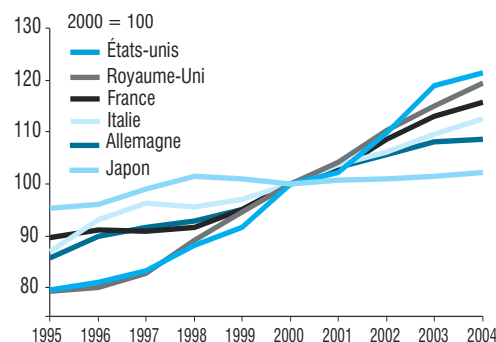
	1996	2000	2005
Zone euro	-	21,9	25,5
Allemagne	27,4	28,5	31,6
Espagne	15,0	15,1	19,1
France	22,4	24,0	28,7
Italie	17,8	18,2	20,6 **
Portugal	6,0	6,9	8,3
Royaume-Uni	13,8	23,5	25,8
Pologne	-	4,0	5,5
République tchèque	2,6	3,6	6,0
Hongrie	-	3,7	6,1
Slovaquie	-	3,1	5,1

* y compris IAA et hors énergie.

** 2004.

Source : Eurostat.

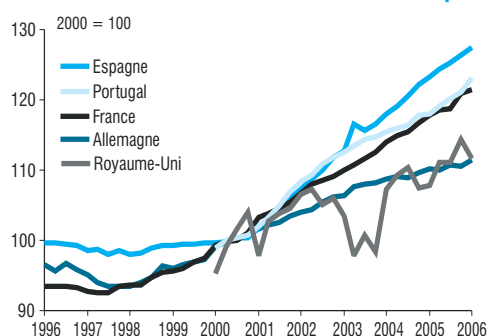
4 - Coûts salariaux horaires en monnaie nationale dans l'industrie manufacturière* des pays de l'OCDE



* y compris IAA et hors énergie.

Source : Bureau of Labor Statistics.

2 - Coûts salariaux horaires en euros dans l'industrie manufacturière* en Europe



* y compris IAA et hors énergie.

Source : Eurostat.

5 - Productivité horaire du travail dans l'industrie manufacturière* dans les pays de l'OCDE

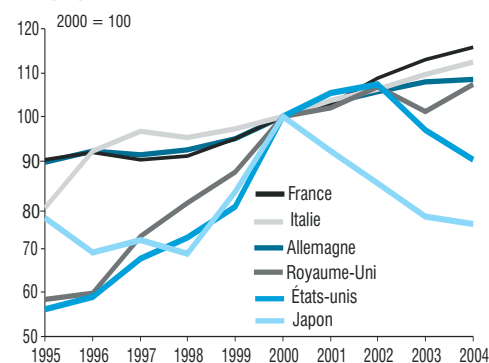
Moyenne annuelle (%)	1995/1990	2000/1995	2005/2000	2004/2003	2005/2004
États-Unis	3,7	5,7	5,8	5,3	5,1
Japon	3,3	3,5	3,2	5,7	2,4
France	4,6	5,0	3,6	3,6	3,9
Allemagne**	2,9	3,7	3,5	4,7	5,3
Italie	2,6	0,9	-0,6	0,9	0,1
Royaume-Uni	2,8	2,6	3,7	5,6	2,5

* y compris IAA et hors énergie.

** Allemagne de l'Ouest avant 1991.

Source : Bureau of Labor Statistics, septembre 2006.

3 - Coûts salariaux horaires en euros dans l'industrie manufacturière* des pays de l'OCDE



* y compris IAA et hors énergie.

Source : Bureau of Labor Statistics.

3.K La valeur ajoutée et l'emploi industriels dans l'UE

Baisse de la part de l'emploi industriel dans l'emploi total en Europe

De 1995 à 2005, en Europe, l'emploi a baissé dans l'industrie alors qu'il a augmenté dans l'ensemble de l'économie : respectivement - 1,1 % et + 1,0 % par an, en moyenne, dans l'UE-25. Ces évolutions divergentes sont communes à tous les grands pays, à l'exception de l'Espagne. Dans ce pays, l'emploi industriel a progressé en dix ans, deux fois moins vite, toutefois, que l'emploi total.

En conséquence, la part de l'emploi industriel dans l'emploi total a reculé en Europe, prolongeant un mouvement tendanciel à l'œuvre depuis le début des années soixante-dix. De 1995 à 2005, elle est passée de 21,7 % à 17,7 % pour l'ensemble de l'UE-25. La baisse a été particulièrement marquée au Royaume-Uni, du fait du net repli des effectifs industriels. En France, la part de l'emploi industriel a perdu trois points, pour atteindre 14,1 % en 2005 ; les évolutions de l'emploi y ont été les mêmes que dans l'UE-25.

Dynamisme relatif de l'industrie limité à la France et à l'Allemagne

Au cours de la période 1995-2005, dans l'UE-25, la valeur ajoutée a crû, en volume, un peu moins rapidement dans l'industrie que dans l'ensemble de l'économie : + 1,8 % par an, en moyenne, contre + 2,3 %. L'écart de croissance a été particulièrement fort au Royaume-Uni avec, sur la période, une stagnation de l'activité industrielle et une expansion vigoureuse de l'économie globale. Au Royaume-Uni, le différentiel de croissance entre les branches industrielles et les branches non industrielles s'est creusé au cours des années 2000, la valeur ajoutée diminuant dans l'industrie et s'accroissant dans l'ensemble de l'économie.

Le moindre dynamisme de l'activité industrielle n'a pas concerné tous les pays. L'Allemagne et la France ont ainsi enregistré le phénomène inverse. En volume, la valeur ajoutée de

l'industrie comme celle de l'ensemble de l'économie ont davantage progressé en France qu'en outre-Rhin et l'écart de croissance en faveur de l'industrie y a été plus important.

Des gains de productivité plus soutenus dans l'industrie qu'ailleurs, surtout en France

En Europe, les gains de productivité du travail ont été plus élevés dans l'industrie que dans l'ensemble de l'économie sur la période 1995-2005 : respectivement + 2,9 % et + 1,3 % en moyenne, par an. Favorisant la vigueur relative de l'activité industrielle en France et, dans une moindre mesure, en Allemagne, les gains de productivité du travail ont été plus soutenus dans l'industrie de ces pays que dans le reste de leur économie. À l'inverse, en Italie et, depuis 2000, au Royaume-Uni, la productivité et l'activité évoluent moins favorablement dans l'industrie que dans les autres secteurs.

Recul plus marqué en France des prix relatifs et de la part de la valeur ajoutée industriels

Dans l'ensemble de l'Union européenne, les gains de productivité plus élevés dans l'industrie ont permis des baisses de prix des produits industriels : sur la période 1995-2005, le différentiel des prix de l'industrie et de l'ensemble des biens et services s'est creusé de 10 %. Dans ces conditions, la part de la valeur ajoutée industrielle dans la valeur ajoutée totale a diminué, passant de 23,7 % en 1995 à 20,4 % en 2005, alors même que cette part en volume n'a que peu diminué.

C'est en France que le recul des prix relatifs des produits industriels a été le plus fort : 24 %. En Allemagne, il est plus limité et ne pèse pas significativement sur la part de la valeur ajoutée exprimée en valeur, restée stable entre 1995 et 2005.

Au Royaume-Uni, les prix des produits industriels ont progressé plus rapidement que ceux des autres produits en 2004 et 2005. Cela est probablement lié à l'importance de l'industrie pétrolière britannique. ■

Pour en savoir plus

- http://epp.eurostat.ec.eu.int/portal/page?_pageid=1090,30070682,1090_30298591&_dad=portal&_schema=PORTAL
- Rapport CAE n° 55 : Désindustrialisation, délocalisations : <http://www.cae.gouv.fr/rapports/055.htm>

La valeur ajoutée et l'emploi industriels dans l'UE 3.K

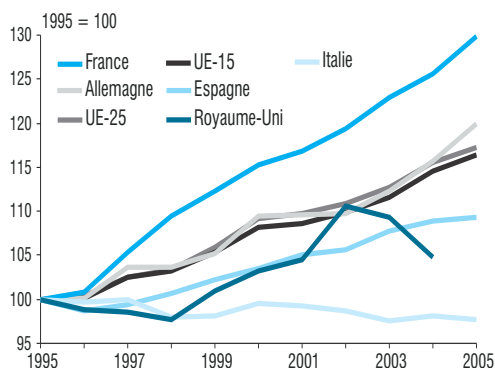
1 - Évolution annuelle moyenne de l'emploi et de la valeur ajoutée entre 1995 et 2005

%	Emploi		Valeur ajoutée			
	Ind.	Total	en volume		en valeur	
			Ind.	Total	Ind.	Total
UE-25	-1,1	1,0	1,8	2,3	2,9	4,5
UE-15	-0,9	1,1	1,7	2,2	2,7	4,3
Allemagne	-1,3	0,3	1,7	1,5	1,5	1,5
Espagne	1,7	3,4	2,8	3,5	4,5	6,8
France	-1,1	1,0	2,6	2,0	1,3	3,6
Italie	-0,3	1,1	-0,4	1,2	3,2	5,1
Royaume-Uni	-2,7*	1,1	0,2	4,6	3,5	7,6

* 2004/1995.

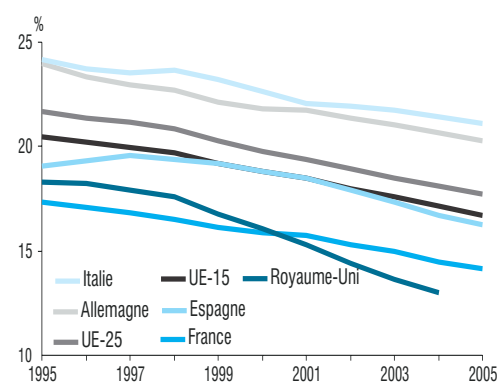
Source : Eurostat-Newcronos.

4 - Productivité du travail de l'industrie rapportée à celle de l'économie



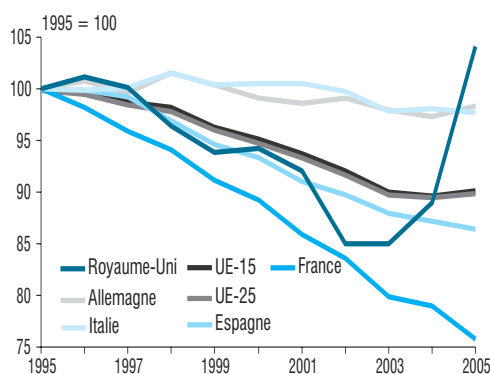
Source : Eurostat-Newcronos.

2 - Part de l'industrie dans l'emploi total



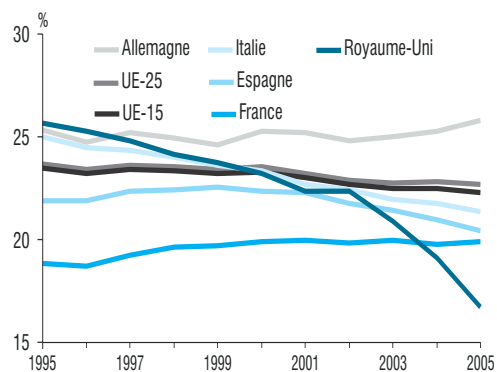
Source : Eurostat-Newcronos.

5 - Prix de l'industrie rapportés à ceux de l'économie



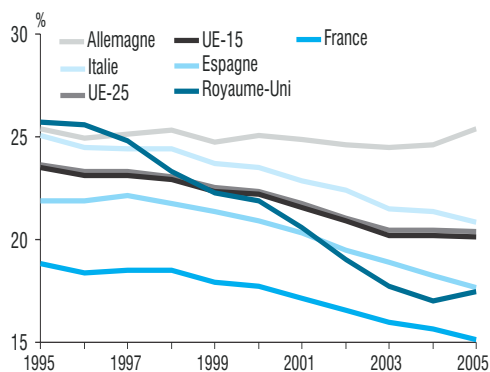
Source : Eurostat-Newcronos.

3 - Part de l'industrie en volume dans la valeur ajoutée totale



Source : Eurostat-Newcronos.

6 - Part de l'industrie en valeur dans la valeur ajoutée totale



Source : Eurostat-Newcronos.

3.L L'insertion des jeunes sur le marché du travail

Diplômés des filières industrielles : un atout pour l'emploi

Selon l'enquête « Génération 2001 » réalisée par le Céreq, 762 000 jeunes sont sortis du système éducatif en 2001. Parmi eux, 20 % étaient titulaires d'un diplôme d'une spécialité industrielle de niveau inférieur ou égal à bac + 2 : CAP, BEP, bac professionnel ou technologique, BTS ou DUT, et 6 % d'un diplôme de 2^e ou 3^e cycle en « maths, sciences et techniques »* ou d'une école d'ingénieurs. Au cours des trois premières années de leur vie active, les jeunes de la « Génération 2001 » issus d'une filière industrielle ont été au chômage moins souvent et moins longtemps que ceux issus d'une filière tertiaire. Les baccalauréats professionnels ou technologiques de type industriel protègent le mieux contre le risque du chômage : 68 % de leurs titulaires n'y ont pas été confrontés au cours de leurs trois premières années de vie active (contre 53 % pour l'ensemble des jeunes) et 12 % seulement y ont passé plus de six mois (contre 28 %).

Être issu d'une filière industrielle favorise également un accès rapide et durable à l'emploi. L'avantage par rapport aux spécialités tertiaires est net pour les bacheliers : 85 % des titulaires d'un bac professionnel ou technologique d'une filière industrielle accèdent à l'emploi presque immédiatement après leur sortie du système éducatif et s'y maintiennent, tandis que 3 % seulement traversent d'abord une longue période de chômage avant d'occuper un emploi (contre respectivement 65 % et 10 % de leurs homologues des filières tertiaires).

Le premier emploi des diplômés des filières industrielles : par CDI pour les niveaux jusqu'au bac, via l'intérim pour les BTS ou DUT

Le premier contrat à l'embauche des jeunes de la « Génération 2001 » est le plus souvent un contrat de travail temporaire (CDD, contrat d'intérim, aidé ou saisonnier). Pour les diplômés de niveau bac ou bac + 2 des filières

industrielles, les contrats temporaires sont d'abord des contrats d'intérim. En revanche, les titulaires d'un CAP ou d'un BEP de ces filières occupent leur premier emploi aussi souvent comme intérimaires qu'avec un CDD. La majorité des diplômés d'un 2^e ou 3^e cycle, quelle que soit la spécialité, débute sa vie professionnelle par un CDI. Bien que minoritaire, ce type de contrat est beaucoup plus fréquent pour les diplômés d'une filière industrielle de niveau bac *maximum* que pour les titulaires d'un BTS ou d'un DUT de cette filière. C'est d'ailleurs le type de contrat le plus répandu pour les premiers, alors que les seconds sont d'abord embauchés comme intérimaires.

Deux jeunes de la « Génération 2001 » sur dix occupent leur premier emploi dans le secteur de l'industrie. Un quart des jeunes ayant le niveau CAP ou BEP sont dans ce cas. Les premières embauches sont beaucoup plus souvent sous forme de mission d'intérim dans l'industrie que dans les autres secteurs : de 36 % dans les IAA, à 68 % dans l'automobile, contre 19 % dans l'ensemble de l'économie. ■

Les enquêtes Génération du Céreq

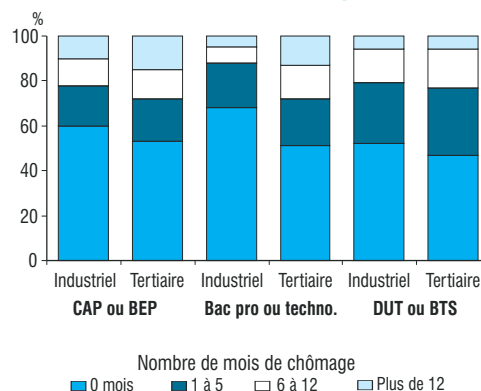
Le Céreq réalise des enquêtes sur les premières années de la vie active depuis le début des années quatre-vingt-dix. Une première enquête, « Génération 92 », a été menée auprès de 27 000 jeunes sortis de formation initiale en 1992. Une deuxième, « Génération 98 », a été réalisée auprès de 55 000 jeunes sortis de formation en 1998 : une première interrogation a eu lieu en 2001, une deuxième en 2003, puis en 2005 et une dernière aura lieu en 2008. Enfin, dans l'enquête « Génération 2001 », 10 000 jeunes ont été interrogés au printemps 2004, trois ans après leur sortie du système éducatif. Ces enquêtes permettent d'analyser les parcours d'insertion au cours des premières années de la vie active et d'y distinguer les aspects conjoncturels et structurels.

Pour en savoir plus

- * Voir « Définitions » en annexe.
- <http://www.cereq.fr/>
- « Quand l'école est finie ... Premiers pas dans la vie active de la génération 2001 », Céreq 2005.

L'insertion des jeunes sur le marché du travail 3.L

1 - Le chômage au cours des trois premières années de vie active selon le diplôme



Source : Céreq - Enquête « Génération 2001 ».

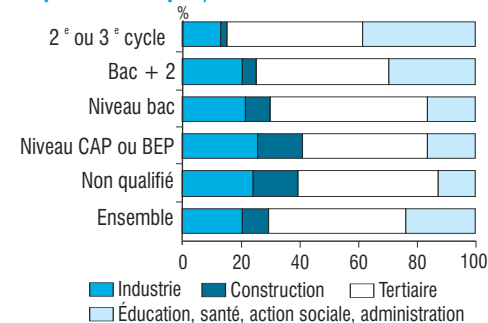
2 - Le premier emploi selon le diplôme

	Principaux contrats à l'embauche (%)			
	CDI	CDD	Intérim	Contrat aidé
Non qualifié	31	23	22	18
CAP ou BEP industriel	38	21	22	14
Bac pro. ou technol. ind.	38	24	29	8
BTS ou DUT industriel	24	29	36	5
2 ^e cycle maths, sciences et techniques	53	30	7	5
3 ^e cycle maths, sciences et techniques	49	41	6	1
École d'ingénieurs	76	17	4	2
Ensemble	36	29	19	11

Champ : jeunes ayant occupé au moins un emploi au cours de leurs trois premières années de vie active.

Source : Céreq - Enquête « Génération 2001 ».

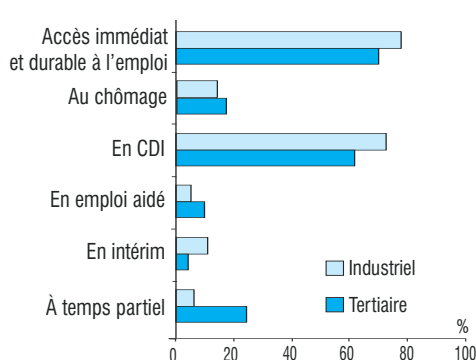
3 - Répartition par secteur d'activité du premier employeur



Champ : jeunes ayant occupé au moins un emploi au cours de leurs trois premières années de vie active.

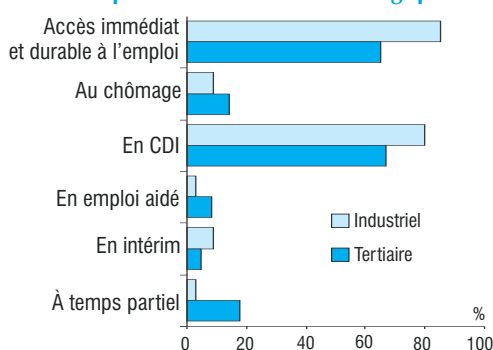
Source : Céreq - Enquête « Génération 2001 ».

4 - La situation au bout de trois ans de vie active des titulaires d'un CAP ou d'un BEP



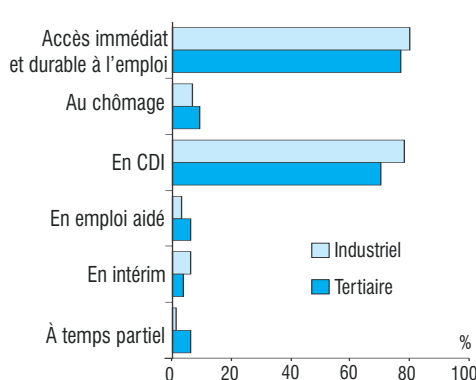
Source : Céreq - Enquête « Génération 2001 ».

5 - La situation au bout de trois ans de vie active des titulaires d'un bac professionnel ou technologique



Source : Céreq - Enquête « Génération 2001 ».

6 - La situation au bout de trois ans de vie active des titulaires d'un DUT ou d'un BTS



Source : Céreq - Enquête « Génération 2001 ».

4.A Les entreprises exportatrices

En 2004, le chiffre d'affaires à l'exportation* des entreprises de 20 salariés et plus de l'industrie manufacturière (hors agro-alimentaire) a crû de 5,4 % par rapport à l'année précédente, les exportations de biens et services augmentant de 5,2 %. La hausse du chiffre d'affaires à l'exportation est particulièrement vive dans les secteurs des biens intermédiaires (+ 7,3 %) et de l'industrie automobile (+ 6,5 %). Les biens d'équipement (+ 2,4 %) et les biens de consommation (+ 3,9 %) connaissent également une nette croissance de leurs exportations.

Des exportations concentrées dans les grandes entreprises et dans certains secteurs comme l'automobile

En 2004, les entreprises industrielles de 20 salariés et plus ont réalisé 40 % de leur chiffre d'affaires à l'exportation, soit 246 milliards d'euros. Dans le tissu industriel français, une entreprise sur deux exporte moins de 5 % de son chiffre d'affaires.

Les grandes entreprises de 250 salariés et plus assurent 80 % des exportations de l'industrie manufacturière. La moitié du chiffre d'affaires des grandes entreprises exportatrices provient de marchés étrangers, contre 39 % pour les PMI exportatrices de 20 à 249 salariés.

Le secteur des biens intermédiaires représente 36 % des exportations des entreprises industrielles. Avec un nombre restreint d'entreprises, l'industrie automobile assure le quart du chiffre d'affaires à l'exportation de l'industrie. Elle possède en outre le taux d'exportation le plus élevé de l'industrie, réalisant plus de 55 % de son chiffre d'affaires à l'exportation. Les équipementiers automobiles, en particulier, accroissent leurs débouchés à l'étranger. Dans ce secteur, 95 % des exportations viennent des entreprises de plus de 500 salariés.

À champ constant (note de la figure 2), les exportations de biens d'équipement progressent assez faiblement (+ 2,4 %), moins vite que celles de l'ensemble de l'industrie manufacturière en France (+ 5,4 %), en grande partie à cause de l'externalisation.

Des exportations plus fortes en haute technologie

Les secteurs à forte valeur ajoutée technologique (moyenne-haute et haute technologie) sont composés de grandes entreprises et les entreprises exportatrices de ces secteurs ont un taux d'exportation moyen de plus de 50 %. La part des hautes technologies dans le total des exportations a fortement crû depuis 1996. Mais, avec l'explosion de la bulle Internet, cette part décroît depuis 2001 malgré un dynamisme soutenu à l'exportation dans la pharmacie, la parfumerie, les cosmétiques et l'aéronautique. Dans certains secteurs, comme l'édition et l'imprimerie, les possibilités d'exporter sont restreintes. D'autres secteurs, comme l'habillement ou les équipements du foyer, continuent de subir la forte concurrence des pays émergents, où les salaires sont beaucoup plus faibles qu'en France. Ainsi, dans les biens de consommation, les entreprises exportatrices consacrent seulement 38 % de leur chiffre d'affaires à l'exportation, contre 48 % pour l'ensemble de l'industrie.

Pour en savoir plus

- * Voir « Définitions » en annexe.
- Résultats de l'enquête annuelle d'entreprise 2004, site Internet du Sessi : www.industrie.gouv.fr/sessi
- « L'industrie française en 2004-2005 », rapport 2005,
- http://www.industrie.gouv.fr/observat/chiffres/panorama/pdf/if_2006.pdf
- Industries, n°107, septembre 2005, Ministère de l'Économie, des Finances et de l'Industrie,
- <http://www.industrie.gouv.fr/biblioth/docu/kiosque/cahiers/pdf/c107.pdf>

Les entreprises exportatrices 4.A

1 - Le chiffre d'affaires à l'exportation des entreprises industrielles en 2004

	Entreprises		Exportations		export/CA %	Entreprises exportatrices part export/CA	
	nombre	%	G€	%		%	%
Selon la taille de l'entreprise							
20 à 49 salariés	10 916	53,5	7,2	2,9	15,0	38,6	32,1
50 à 99 salariés	4 150	20,3	8,9	3,6	21,3	52,8	35,7
100 à 249 salariés	2 919	14,3	22,6	9,2	30,9	66,4	43,0
20 à 249 salariés	17 985	88,1	38,7	15,7	23,7	46,4	38,7
250 à 499 salariés	1 042	5,1	25,4	10,3	36,5	75,2	45,8
500 à 999 salariés	499	2,4	32,2	13,1	38,8	79,6	47,4
1 000 salariés et plus	342	1,7	141,4	57,5	50,7	87,7	52,9
1 000 à 1 999 salariés	211	1,0	27,4	11,1	39,7	85,3	44,7
2 000 salariés et plus	130	0,6	114,0	46,4	13,1	92,3	55,4
250 salariés et plus	1 883	9,2	196,4	79,8	45,5	78,7	50,9
Hors tranches	546	2,7	8,3	3,4	31,9	75,6	44,3
Selon l'intensité technologique							
Faible technologie	8 783	43,0	36,2	14,7	26,7	42,6	40,0
Moyenne-faible technologie	7 503	36,8	54,5	22,2	32,3	51,3	41,3
Moyenne- haute technologie	2 343	11,5	101,7	41,3	50,9	64,5	55,4
Haute technologie	1 784	8,7	53,7	21,8	46,0	63,5	52,1
Selon l'activité							
Biens de consommation	4 575	22,4	37,9	15,4	28,4	46,4	38,3
Industrie automobile	542	2,7	62,3	25,3	55,7	59,6	57,4
Biens d'équipement	5 018	24,6	56,0	22,8	44,3	51,0	52,2
Biens intermédiaires	10 278	50,4	89,7	36,5	36,0	50,9	46,2
Industrie manufacturière (hors IAA)	20 413	100,0	246,0	100,0	39,6	50,1	48,3

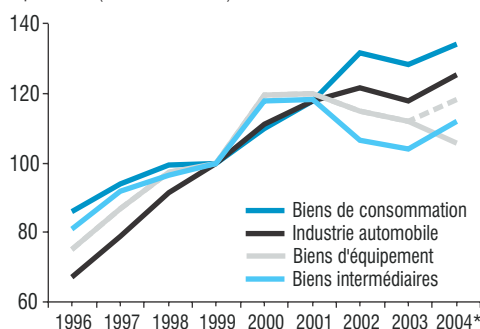
Note : Les entreprises dites « hors tranches » sont essentiellement des donneurs d'ordres.

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

Source : Sessi - EAE.

2 - Le chiffre d'affaires à l'exportation* des entreprises industrielles par secteur

Exportations (base 100 en 1999)



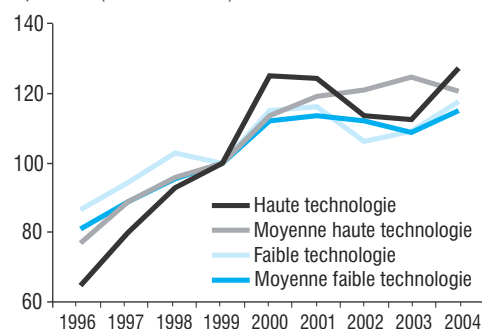
* La part des exportations dans le chiffre d'affaires des biens d'équipement baisse en valeur en 2004, en raison de la sortie du champ des trois principales entreprises du secteur (IBM, HP et Bull). Effectivement, entre 2003 et 2004, ces entreprises ne sont plus recensées comme étant industrielles.

Champ : entreprises de 20 salariés et plus de l'industrie manufacturière (hors IAA) y compris entreprises hors tranches (essentiellement des donneurs d'ordres).

Source : Sessi-EAE.

3 - Le chiffre d'affaires à l'exportation des entreprises selon l'intensité technologique

Exportations (base 100 en 1999)



Champ : entreprises de 20 salariés et plus de l'industrie manufacturière (hors IAA) y compris entreprises hors tranches (essentiellement des donneurs d'ordres).

Source : Sessi - EAE.

4.B Les échanges industriels de la France par produit

Un positionnement sectoriel encore favorable, mais moins que par le passé

La spécialisation sectorielle de la France se situe dans les produits de haute et moyenne technologies (aéronautique, automobile), les produits haut de gamme (cosmétiques, articles de mode) et les produits agroalimentaires.

Le positionnement sectoriel de la France à l'exportation demeure plutôt porteur : en 2004, 38 % des exportations françaises proviennent des secteurs qui ont accru de plus de 10 % leur part dans le commerce mondial entre 1994 et 2004, contre 26 % pour les secteurs dont la part dans les échanges mondiaux a baissé de plus de 10 %. Ce positionnement est toutefois moins favorable que par le passé. Hormis l'aéronautique, l'automobile et les produits pharmaceutiques, l'avantage de la France s'est globalement érodé pour certains produits dynamiques. Ainsi, les ventes françaises à l'étranger de matériel informatique, de l'électronique grand public et des composants électroniques, ont reculé en valeur entre 1998 et 2004 respectivement de 24 %, 12 % et 11 % alors qu'elles enregistraient des taux de croissance élevés au niveau mondial.

Automobile : repli des exportations et de l'excédent

En 2005, les exportations de produits de l'industrie automobile se contractent de 3 %, alors que les importations progressent de 5 %. Tout en demeurant substantiel (8,5 milliards d'euros), l'excédent diminue de 3,7 milliards d'euros par rapport à 2004. Recevant plus de 80 % des exportations françaises de produits de l'automobile, le marché européen est demeuré peu porteur en 2005 pour les marques françaises, confrontées aux concurrences allemande et asiatique. L'installation dans les PECO des nouvelles unités de production des constructeurs européens et asiatiques engendre une rapide montée en puissance des importations en provenance de cette zone (+ 45 %).

Pour en savoir plus

- * Voir « Définitions » en annexe.
- Louvot C. : « Les comptes extérieurs de la France en 2005 », *Insee Première*, n° 1086, juin 2006.
- « Les résultats du commerce extérieur en 2005 », DGTP, dossiers, avril 2006, site internet : www.commerce-exterieur.gouv.fr
- « Le chiffre du commerce extérieur », DGDDI ; site internet : www.minefi.gouv.fr/douanes

Biens de consommation : des échanges plus dynamiques

Les importations de biens de consommation progressent de 5 % en 2005, les exportations de 6 %. Ces chiffres reflètent le dynamisme persistant des échanges de produits pharmaceutiques, principal poste d'échanges, mais aussi des produits de l'image et du son. Malgré l'afflux des productions chinoises, les importations d'habillement et de chaussures affichent en 2005 une progression (+ 4 %) légèrement inférieure à celle des exportations (+ 5,5 %) et le déficit demeure quasiment inchangé (7,4 milliards d'euros).

Devenue le premier fournisseur de la France en biens de consommation, la Chine contribue pour plus de 15 % aux importations de la France, devançant largement l'Italie (11 %).

Biens d'équipement : nouvelle hausse des importations

Malgré un léger recul de l'investissement industriel en France en 2005, les importations de biens d'équipement progressent (+ 6 %). Les importations d'équipements électriques, électroniques, mécaniques et surtout aéronautiques, en liaison avec la production d'Airbus, sont particulièrement dynamiques. La vigueur de la demande mondiale a un effet bénéfique sur les exportations, en hausse de 5 %.

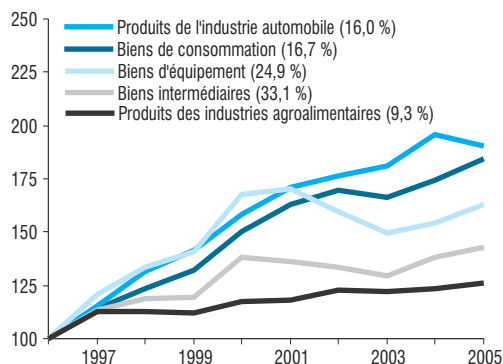
Retour aux plus hauts niveaux pour l'aéronautique

Les exportations (23,1 milliards d'euros) et l'excédent de l'industrie aéronautique-spatiale (10,7 milliards d'euros) renouent en 2005 avec leur plus haut niveau historique atteint en 2001. Airbus a vendu 212 appareils en 2005, pour un montant de 13,2 milliards d'euros (+ 16 %). L'Asie, qui pourrait devenir dans un proche avenir le principal débouché aéronautique de la France, devant l'Europe, et l'Afrique ont constitué les deux pôles d'expansion des exportations aéronautiques françaises en 2005.

Les échanges industriels de la France par produit 4.B

1 - Les exportations françaises de produits manufacturés

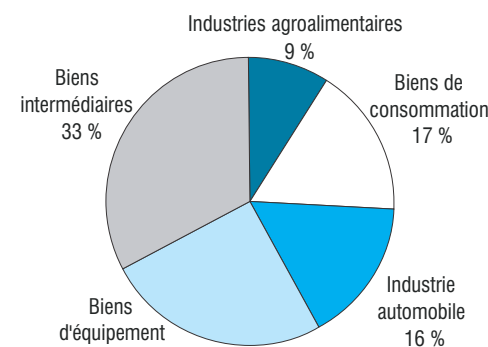
1996 = 100



Note : entre () le poids en 2005 de ces produits dans les exportations de biens.

Source : Douanes (mai 2006).

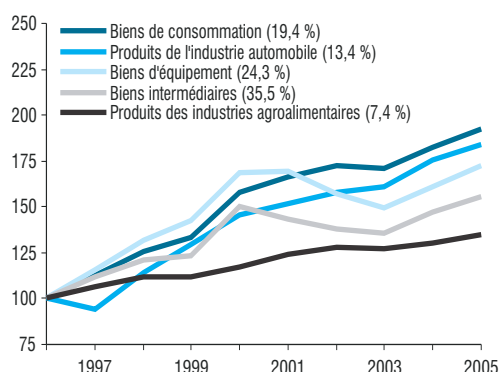
4 - Structure des exportations françaises en 2005



Source : Douanes (mai 2006).

2 - Les importations françaises de produits manufacturés

1996 = 100

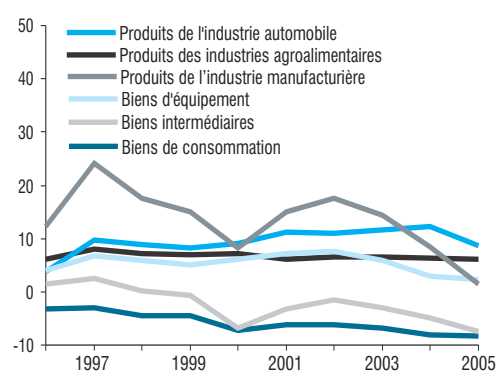


Note : entre () le poids en 2005 de ces produits dans les échanges de biens.

Source : Douanes (mai 2006).

5 - Solde des échanges français de produits industriels

milliards d'euros



Note : industrie manufacturière civile, y compris IAA et hors énergie.

Source : Douanes (mai 2006).

3 - Commerce extérieur de la France (CAF-FAB)*

	2005			Évolution 2005/2004	
	Export	Import milliards d'euros	Solde	Export %	Import %
Industries agroalimentaires	30,0	23,9	6,1	1,7	3,0
Biens de consommation	54,0	62,3	-8,3	5,9	5,4
Industrie automobile	51,7	43,1	8,6	-2,8	5,1
Biens d'équipement	80,6	78,3	2,3	5,9	7,0
Biens intermédiaires	107,0	114,3	-7,3	3,6	5,6
Industrie manufacturière	323,3	321,9	1,4	3,2	5,6
Total des échanges FAB-FAB y c. mat. militaire	355,7	378,8	-23,1	4,2	9,4

Source : Douanes (mai 2006).

4.C Les échanges industriels de la France par zone

Une structure géographique plutôt défavorable

La demande mondiale adressée à la France, qui exprime ce que seraient les exportations françaises si la part de marché de la France chez chacun de ses partenaires demeurerait constante, évolue moins vite que le commerce mondial. Les zones où la présence française est forte (Europe, Afrique) ont compté parmi les moins dynamiques au cours des deux dernières décennies, et celles où sa présence est faible ont affiché les meilleurs taux de croissance. L'inadéquation de la structure géographique des exportations françaises à la dynamique de la demande mondiale exerce, en termes de parts de marché, un impact défavorable, au demeurant assez limité.

Le manque de réactivité de l'industrie française à l'accroissement de la demande mondiale amplifie le phénomène. La structure de l'appareil productif français, insuffisamment doté en entreprises moyennes (de 200 à 2 000 salariés) pourrait expliquer cette faiblesse, selon certains. Les entreprises moyennes sont, en règle générale, plus aptes que les petites à exporter vers les zones de croissance, lointaines et potentiellement risquées.

Europe : décélération des échanges et réduction de l'excédent

En 2005, les échanges industriels de la France avec l'Europe ne progressent que faiblement. De + 5,1 % en 2004, le taux de croissance des exportations retombe à + 0,9 % en 2005. Tout en demeurant plus soutenue (+ 4,7 %), la hausse des importations s'infléchit aussi. Assurant plus de la moitié des échanges industriels français, la zone euro influe beaucoup sur leur évolution. Or, la demande mondiale de la zone euro demeure faible depuis trois ans et l'industrie française y cède de surcroît des parts de marché.

Les exportations françaises sont par ailleurs en repli avec le Royaume-Uni et la Suisse et, si elles demeurent porteuses avec les dix

nouveaux États membres de l'Union, les parts de marché de la France s'y amenuisent en 2005.

Encore largement excédentaires deux ans auparavant, les échanges industriels français avec l'Europe deviennent déficitaires en 2005 (- 2,9 milliards d'euros). Le déficit avec la zone euro se creuse de cinq milliards en 2005, pour atteindre 13,8 milliards d'euros. Le déséquilibre des échanges avec l'Allemagne se chiffre à lui seul à 14,6 milliards d'euros.

Asie : hausse des flux et du déficit

La dynamique asiatique se reflète dans les échanges de produits industriels de la France avec cette zone, de nouveau en forte hausse en 2005, en premier lieu avec la Chine et l'Inde, mais aussi la Thaïlande et la Malaisie. Constituant moins de 10 % des exportations mondiales de la France, l'Asie a absorbé près de la moitié de la hausse des exportations françaises en 2005. Ces dernières y ont progressé de 16 % en valeur. Toutefois, la part de marché de la France continue de s'y réduire. Les importations en provenance d'Asie (50 milliards d'euros) augmentent de 12 % en 2005. Les trois quarts de cette évolution reviennent à la Chine.

Largement imputable aux biens de consommation, le déficit industriel avec l'Asie se creuse de 1,2 milliard d'euros en 2005, pour frôler 20 milliards d'euros, dont 15 avec la Chine.

Un point de soutien : l'Amérique

Le dynamisme de la demande intérieure, tant aux États-Unis que dans les principaux pays d'Amérique du Sud, exerce un effet positif sur les exportations industrielles françaises, qui progressent de près de 7 % vers ce continent en 2005. Les importations évoluant faiblement, l'excédent industriel français avec l'Amérique s'étoffe en 2005, pour atteindre 3,4 milliards d'euros.■

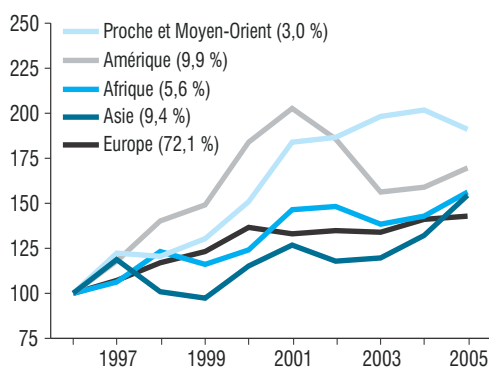
Pour en savoir plus

- Valersteinas B. : « La France dans la compétition économique mondiale », dans « L'industrie en France et la mondialisation », *Chiffres clés Analyse*, Sessi, édition 2005.
- Commerce en valeur par sections de la CTCL, OCDE, voir www.oecd.org.
- Louvot C. : « Les comptes extérieurs de la France en 2005 », *Insee première*, n° 1086, juin 2006.

Les échanges industriels de la France par zone 4.C

1 - Exportations françaises de produits manufacturés par zone géographique

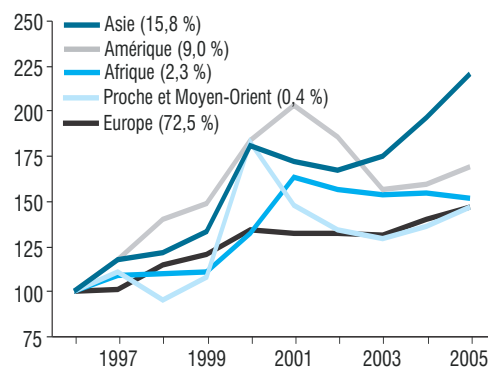
base 100 en 1996



Note : entre () le poids en 2005 de la zone dans les exportations manufacturières françaises, y compris les IAA.
Source : Douanes (mai 2006).

3 - Importations françaises de produits manufacturés par zone géographique

base 100 en 1996



Note : entre () le poids en 2005 de la zone dans les importations manufacturières françaises, y compris les IAA.
Source : Douanes (mars 2006).

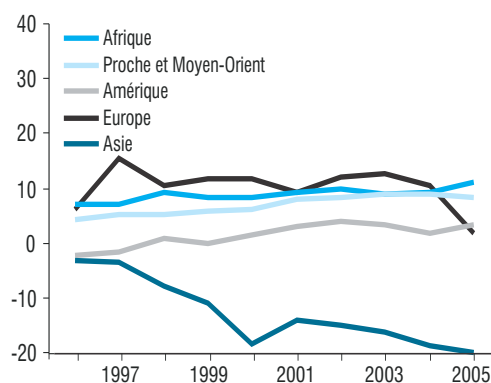
2 - Échanges de produits manufacturés de la France avec ses principaux partenaires

	Valeurs (G€) 2005			Taux de couverture 2005 (%)
	Exportations	Importations	Solde	
Europe	211,7	214,6	-2,9	98,6
dont zone euro	161,2	175,0	-13,8	92,1
Allemagne	47,9	62,5	-14,6	76,6
Italie	28,1	32,1	-4,0	87,5
OCDE hors Europe	41,8	41,6	0,2	100,5
États-Unis	23,0	21,4	1,6	107,5
Japon	5,2	10,3	-5,1	50,5
Pays hors OCDE	65,1	59,0	6,1	110,3
Chine	5,6	20,7	-15,1	27,1
Russie	3,3	0,9	2,4	366,7
Monde	323,2	321,8	1,4	100,4

Champ : produits manufacturés, y compris IAA.
Source : Douanes (mai 2006).

4 - Soldes des échanges de produits manufacturés français par zone géographique

milliards d'euros



Champ : produits manufacturés, y compris les IAA.
Source : Douanes (mars 2006).

4.D France-Allemagne : dynamique des exportations

Une progression plus lente en France

Depuis le début des années 2000, les exportations françaises progressent nettement moins vite que les exportations allemandes (figure 1). Une analyse économétrique menée au niveau d'un millier de secteurs permet de repérer l'origine d'un écart que les seuls déterminants macroéconomiques, largement similaires, ne semblent pas pouvoir expliquer. En effet, les chocs de change sont communs depuis l'introduction de l'euro. L'écart d'inflation est trop faible pour dissocier les évolutions des taux de change réels. L'Allemagne a peu amélioré sa compétitivité-coût relative dans les années récentes.

Le Cepii a donc étudié dans quelle mesure les performances relatives de la France et de l'Allemagne peuvent s'expliquer par :

- l'existence de chocs différents ;
- des écarts de spécialisation ;
- des sensibilités ou élasticités des exportations (prix et quantités) différentes ;
- la combinaison des deux éléments précédents, la spécialisation dans des catégories de produits dont la demande est plus ou moins sensible au prix amplifiant l'impact d'un choc donné.

Des effets de spécialisations spatiales ou sectorielles limités

La plus grande présence commerciale sur certains marchés émergents, dans les pays d'Europe centrale et orientale mais aussi en Chine, favorise l'Allemagne. Mais cet avantage de spécialisation géographique est modéré : la France a plus bénéficié du dynamisme espagnol par exemple et surtout une large part des exportations des deux pays est destinée à des pays de l'Union européenne assez similaires en termes de dynamique de la demande. Évidemment, la faiblesse de la demande allemande a pesé sur les exportations françaises (figure 2).

La spécialisation allemande dans les biens d'équipement professionnel a été un atout pour répondre à la demande des pays émergents mais la France a, elle aussi, bénéficié de sa spécialisation dans certains secteurs porteurs comme la pharmacie.

Depuis dix ans, les prix des produits exportés par l'Allemagne sont, en moyenne, de 5% supérieurs à ceux des produits français similaires (figure 3).

L'analyse économétrique fait d'abord ressortir que les exportateurs français sont, plus souvent que leurs concurrents allemands, contraints d'amortir l'impact des fluctuations de change sur leurs prix en monnaie étrangère, en modifiant leurs marges. Ce comportement d'adaptation des prix aux marchés est révélateur d'une moindre maîtrise du marché par les firmes françaises, due pour l'essentiel à leur moindre taille.

Les élasticités-prix estimées sont assez proches, avec peut-être une sensibilité aux prix légèrement plus élevée pour la France, produit par produit, qui est plus que compensée par une plus grande spécialisation de la France sur des produits à faible élasticité (dans l'agroalimentaire notamment).

Une moindre capacité à capter une demande mondiale croissante

Les écarts d'élasticité au revenu semblent par contre jouer un rôle important. D'une part les exportations françaises répondent relativement faiblement à un choc de demande donné ; d'autre part la France est plus souvent spécialisée dans des secteurs peu sensibles aux revenus. Il apparaît que la raison essentielle de la contre-performance récente de la France réside dans sa moindre capacité à capter une demande mondiale croissante (figure 4). ■

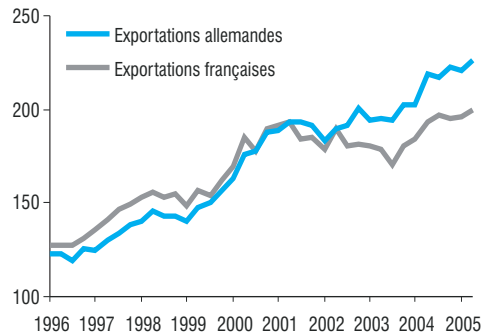
Pour en savoir plus

- Gaulier G., Lahrière-Révil A. et Méjean I. : « Les élasticités-prix et revenu des exportations en France et en Allemagne... » *Cepii*, lettre n° 249, octobre 2005. <http://www.ceprii.fr/francgraph/publications/lettre/pdf/2005/let249.pdf>
- Artus P. et Fontagné L. : « Une analyse de l'évolution récente du commerce extérieur français », contribution au rapport du CAE, à paraître. <http://www.cae.gouv.fr>
- Bessone A.-J. et Heitz B. : « Exportations : Allemagne1 France 0 », *Note de conjoncture*, Insee, juin 2005.
- Rapport CPCI 2005 : fiche 42A page 112. <http://www.industrie.gouv.fr/observat/bilans/bord/cpci2005/som.htm>
- Artus P., Dot N. : « Pertes de parts de marché de la France... » *CDC, Flash Ixis* n° 328, septembre 2005.

France-Allemagne : dynamique des exportations 4.D

1 - Exportations françaises et allemandes

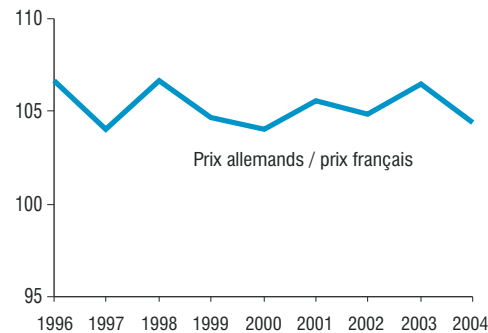
euros courants (1991=100)



Champ : entreprises industrielles résidentes.

Source : FMI, *Statistiques financières internationales* (moyennes mobiles sur 4 mois).

3 - Niveau de prix des exportations allemandes comparé à celui des exportations françaises



Champ : entreprises industrielles résidentes.

Source : Données BACI. Calculs des auteurs de l'étude. Médiane pondérée des valeurs unitaires relatives sur les marchés élémentaires (code produit à 6 chiffres du Système harmonisé et par destination).

2 - Décomposition géographique des exportations

% de la valeur totale exportée en 2002-2003

	France	Allemagne
Allemagne	15,1	0,0
France	0,0	9,7
Royaume-Uni	10,3	8,3
Italie	9,7	7,8
Espagne	10,4	5,0
Pays intermédiaires UE15	14,1	13,9
Petits pays UE15	5,5	10,2
Total UE15	65,1	54,9
Nouveaux États membres UE	3,8	8,6
Suisse	2,8	4,4
États-Unis	8,1	10,5
Canada	1,0	0,9
Japon	1,7	2,0
Chine	1,2	2,8
Corée	0,7	0,9
Autres OCDE	2,8	3,9
Brésil, Russie, Inde	1,8	2,9
Reste du monde	10,9	8,2

Sources : Cepii - *Étude sur les élasticités-prix et revenu des exportations en France et en Allemagne et contribution au rapport du CAE*.

4 - Impact simulé des variations de compétitivité et de demande adressée sur les exportations françaises et allemandes

volume, % cumulés

Impact de	Périodes	France	Allemagne	Écart
Taux de change réel (1)	1994-1998	1,8	4,5	-2,7
	1999-2003	0,1	1,6	-1,5
Coût salarial unitaire (2)	1994-1998	7,1	-1,5	8,6
	1999-2003	1,8	-3,2	5,0
Demande adressée (3)	1994-1998	8,7	26,2	17,5
	1999-2003	9,3	29,7	20,4
Total simulé (1) + (2) + (3)	1994-1998	17,6	29,2	11,6
	1999-2003	11,2	28,2	17,0
Total observé	1994-1998	39,1	35,8	3,2
	1999-2003	12,4	29,2	16,8
Écart observé / simulé	1994-1998	21,5	6,6	14,8
	1999-2003	1,2	1,1	0,2

L'analyse économétrique menée dans cette étude consiste en l'estimation, pour la France et l'Allemagne, d'équations d'exportations pour un millier de groupes de produits. Ce niveau de détail permet de prendre en compte un ensemble de spécificités difficilement observables et susceptibles de biaiser les estimations de la sensibilité des prix au taux de change ou les élasticités prix et revenu de la demande d'exportations.

Sources : Cepii - *Étude sur les élasticités aux prix et revenus des exportations en France et en Allemagne et contribution au rapport du CAE*.

4.E Les échanges industriels avec les Nouveaux États membres

Forte croissance des importations et déclin de l'excédent en 2005

En dix ans, les échanges industriels de la France avec les dix Nouveaux États membres (NEM) de l'Union européenne ont plus que triplé, pour atteindre 12,8 milliards d'euros à l'exportation et 12 milliards d'euros à l'importation en 2005. Après avoir fléchi en début de décennie, la croissance des échanges est repartie à la hausse en 2004, date de l'entrée des NEM dans l'Union européenne. En 2005, le taux de croissance des échanges industriels de la France avec les NEM (+ 17 %) est trois fois plus élevé qu'avec l'ensemble des pays.

Stimulées par les investissements et les aides de l'UE, les économies des NEM se développent rapidement, ce qui est favorable aux exportations de leurs partenaires. La France y augmente ses ventes de 9 % en 2005. Toutefois, le développement des investissements étrangers dans les NEM engendre aussi une hausse rapide de leurs exportations. En 2005, leurs ventes de biens manufacturés à la France s'accroissent de 28 %.

Un tel décalage de croissance entre les exportations (+ 9 %) et les importations (+ 28 %) est un phénomène nouveau qui engendre une forte chute de l'excédent français. Ce dernier retombe à 0,7 milliard d'euros en 2005, après s'être maintenu autour de deux milliards d'euros pendant dix ans. Toutefois, la montée en puissance des importations de biens intermédiaires et d'équipement en provenance des NEM exerce une influence favorable sur les coûts de production de l'industrie française et améliore sa compétitivité.

Des échanges encore modestes et concentrés sur quelques pays

Les échanges avec les NEM demeurent modestes. En 2005, seulement 4 % des exportations industrielles françaises leur sont destinées et 3,8 % des importations en proviennent.

Les échanges se concentrent sur trois pays : la Pologne, la République tchèque et la Hongrie.

En 2005, ces pays représentent près des trois quarts des échanges industriels français avec les NEM. Plus vaste marché, la Pologne se détache nettement : 31 % des importations et 36 % des exportations industrielles françaises se font avec ce pays. La part de marché de la France en Pologne s'est renforcée, passant de 5,1 % en 1995 à 7,2 % en 2004, performance supérieure à celle réalisée avec l'ensemble des NEM, où la part de marché de la France passe de 5,1 % à 5,9 %.

La France améliore aussi ses positions en République tchèque et en Hongrie. Sa part dans les importations de ces pays s'élève à 5 % et 5,2 % en 2004. Les échanges avec la République tchèque sont particulièrement actifs, surtout à l'importation. Les importations en provenance de ce pays ont quasiment doublé en deux ans et représentent plus du quart des achats de la France aux NEM en 2005. La France y achète de plus en plus de matériel informatique (0,7 milliard d'euros en 2005 ; soit onze fois plus qu'en 2003) et de produits automobiles. Encore excédentaires en 2004, les échanges avec ce pays affichent un déficit de 0,6 milliard d'euros en 2005.

Prédominance des biens intermédiaires

La part des biens intermédiaires dans les exportations industrielles françaises aux NEM est passée de 31 % en 1993 à 41 % en 2005 et de 30 % à 35 % à l'importation. Les produits électriques et électroniques et les produits chimiques en sont les grands bénéficiaires.

Le développement de réseaux de production paneuropéens a un impact important sur les échanges bilatéraux, notamment avec la montée en puissance des flux intragroupe. Les technologies de l'information et de la communication, et plus encore l'automobile, illustrent ce processus. Les constructeurs automobiles européens, dont les français, spécialisent leurs unités d'Europe de l'Est dans la fabrication des petits modèles. Ils y bénéficient de coûts de production réduits et desservent l'ensemble des pays européens. ■

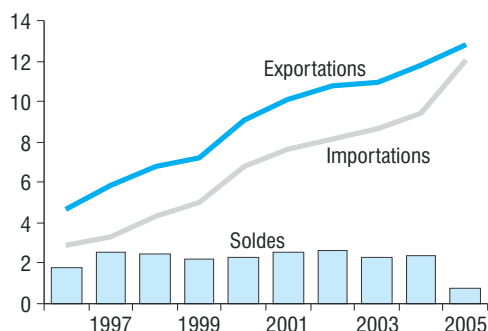
Pour en savoir plus

- Sachwald F. : « Localisation de la production en Europe », dans « L'industrie en France et la mondialisation », *Chiffres Clés Analyse*, Sessi, édition 2005.

Les échanges industriels avec les Nouveaux États membres 4.E

1 - Échanges industriels français avec les Nouveaux États membres

milliards d'euros



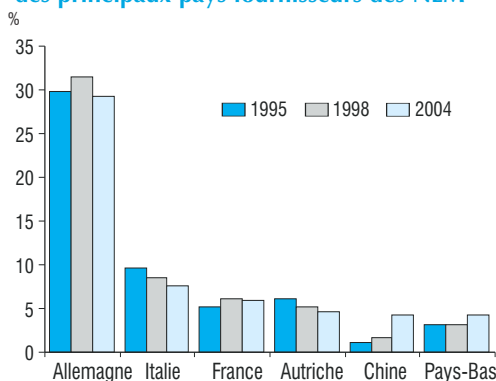
Champ : produits manufacturés, y compris les IAA.
Source : Douanes (mars 2006).

4 - Échanges industriels français par pays en 2005

	Exportations (M€)	Importations (M€)	Soldes (M€)
Pologne	4 543	3 698	845
République tchèque	2 530	3 177	-647
Hongrie	2 248	2 369	-121
Slovénie	1 311	1 056	255
Slovaquie	814	867	-53
Malte	451	284	167
Lituanie	312	419	-107
Chypre	237	20	217
Estonie	182	80	102
Lettonie	150	60	90
Total	12 778	12 030	748

Champ : produits manufacturés, y compris IAA.
Source : Douanes (mars 2006).

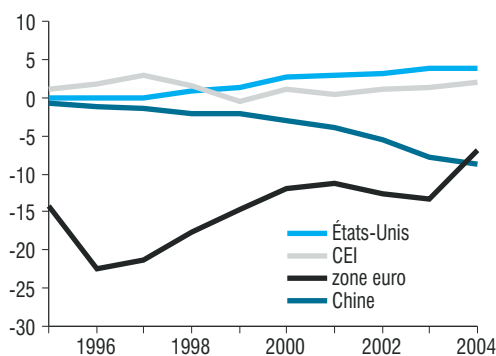
2 - Parts de marché industriel des principaux pays fournisseurs des NEM



Champ : produits manufacturés, y compris les IAA.
Source : Cepii (base de données Chelem).

5 - Soldes industriels des NEM avec leurs principaux partenaires

milliards de dollars



Champ : produits manufacturés, y compris les IAA.
Source : Cepii (base de données Chelem).

3 - Composition sectorielle des échanges industriels de la France avec les Nouveaux États membres en 2005

	Exportations (en %)	Importations (en %)	Solde (M€)	Taux de couverture (%)
Agroalimentaire	3,6	3,4	45	111,0
Biens de consommation	15,2	20,7	-548	78,0
Industrie automobile	21,1	17,7	561	126,4
Biens d'équipement	18,9	23,2	-378	86,5
Biens intermédiaires	41,3	35,0	1 068	125,4
Total industrie	100,0	100,0	748	106,2

Source : Douanes (mars 2006).

4.F Les échanges industriels avec la Chine

La Chine, atelier d'assemblage des pays industrialisés d'Asie

Le rôle de la Chine en tant qu'assembleur final dans le processus de production en Asie influe beaucoup sur la distribution des exportations des pays asiatiques vers l'Occident. Tandis que les importations françaises en provenance de Chine augmentent à vive allure depuis 2000, elles baissent légèrement avec les autres pays d'Asie, principalement avec les pays industrialisés qui ont délocalisé en Chine l'assemblage de certaines de leurs fabrications, dont l'électronique. Les importations en provenance de Chine se substituent ainsi en partie à celles d'autres pays asiatiques. En 2005, la Chine représente désormais 41 % des importations françaises provenant d'Asie de produits manufacturés, alors qu'elle n'en constituait que le quart en 2000.

Sixième fournisseur de produits industriels de la France

Devenue le sixième fournisseur de produits industriels de la France, la Chine a contribué au quart de la hausse des importations françaises en 2005, portant sa part de marché à 6,9 %. La hausse des importations en provenance de Chine s'est accélérée en 2005, atteignant + 26 %. La levée des quotas textiles a engendré de vives progressions des achats de vêtements-chaussures (+ 30 %) et de produits textiles (+ 70 %). Les produits du son et de l'image, qui enregistrent une nouvelle et forte progression, et la bureautique, principal poste d'importation, attestent une certaine montée en gamme des productions chinoises, liée en partie à la réallocation des ressources entre pays asiatiques.

Une percée chinoise qui s'effectue d'abord au détriment des pays industrialisés

La montée en puissance de la Chine dans les importations françaises s'affirme d'année en année. Entre 2002 et 2005, 30 % de l'augmentation des importations françaises de produits manufacturés s'est faite en

provenance de Chine (+ 9,2 milliards d'euros). Une croissance en valeur d'autant plus significative qu'elle s'est réalisée dans une période d'appréciation de l'euro par rapport au dollar et au yuan chinois, arrimé au dollar : la hausse des quantités importées est encore plus vive.

La poussée des importations en provenance de Chine s'est réalisée surtout au détriment des pays développés (Amérique du Nord, Asie) dont la part dans les importations françaises a baissé de trois points et demi sur la période, pour s'établir à 80 % en 2005. Son impact est apparemment plus mesuré sur les importations en provenance des autres pays émergents, dont la part progresse légèrement sur la période. La Chine représente en 2005 plus du tiers des achats français de biens manufacturés aux pays émergents, contre un quart en 2002.

Des exportations moins dynamiques en 2005

Après avoir augmenté de 15 % en 2004, les exportations françaises de produits manufacturés vers la Chine ont progressé plus modérément en 2005 (+ 9 %), en raison d'une brusque contraction de la demande chinoise en biens d'équipement industriel. Dans ce contexte, un peu plus favorable à la spécialisation sectorielle française plutôt qu'allemande, la France est parvenue à maintenir sa part du marché chinois à 1,37 %, alors que la part de marché allemande refluit de 5,4 % à 4,6 %. Les exportations françaises sont demeurées bien orientées dans les secteurs de l'aéronautique, des équipements de l'automobile, des composants électroniques et de la chimie-pharmacie.

Un déficit de plus en plus lourd

Accélération des achats et décélération des ventes ont pesé sur le déficit bilatéral de la France, qui s'est creusé de 3,8 milliards d'euros, pour atteindre 15 milliards d'euros. La Chine devient ainsi la principale source déficitaire de la France, devant l'Allemagne. ■

Pour en savoir plus

- Lemoine F. : *La montée de la Chine dans les échanges mondiaux*, dans « L'industrie en France et la mondialisation », *Chiffres Clés Analyse*, Sessi, édition 2005.
- « Les échanges commerciaux entre la France et la Chine en 2005 », *Missions économiques*, Minefi, février 2006.

Les échanges industriels avec la Chine 4.F

1 - Structure sectorielle des exportations françaises en 2005

	en Chine	dans le monde
Industries agroalimentaires	3,5	9,3
Biens de consommation	8,3	16,7
Automobile	6,0	16,0
Biens d'équipement	48,1	24,9
Biens intermédiaires	34,2	33,1
Total (en millions d'euros)	5 647	322 318

Source : Douanes (mars 2006).

4 - Échanges industriels France-Chine

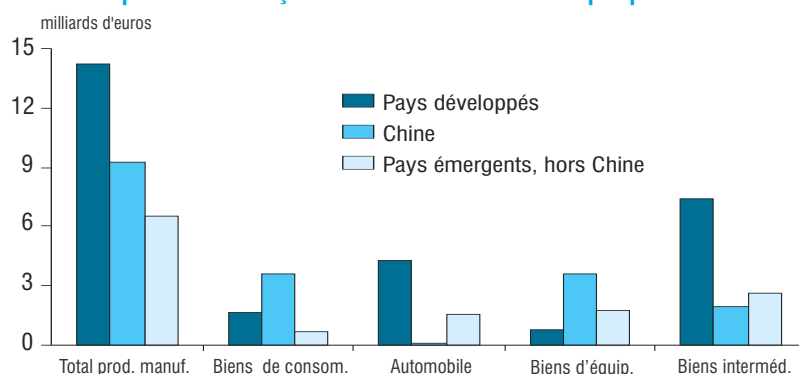


2 - Les échanges France-Chine par secteur d'activité

	2005 (M€)			Évolution 05/04 (%)	
	Exports	Imports	Solde	Exports	Imports
Industries agroalimentaires	196	223	-27	29,5	26,8
Biens de consommation	467	9 534	-9 067	11,2	27,6
Habillement, cuir	33	4 035	-4 001	24,1	34,6
Édition, imprimerie, reproduction	4	71	-68	-5,5	12,3
Pharmacie, parfumerie et entretien	222	233	-11	31,1	33,2
Industries des équipements du foyer	207	5 195	-4 987	-5,5	22,6
Automobile	339	96	243	15,2	76,5
Biens d'équipement	2 716	6 266	-3 550	-0,9	21,0
Construction navale, aéronautique et ferroviaire	1 302	275	1 026	8,1	77,1
Industries des équipements mécaniques	947	808	139	-5,0	10,7
Industries des équipements électriques et électroniques	467	5 183	-4 716	-13,4	20,7
Biens intermédiaires	1 930	4 576	-2 646	24,2	30,9
Industries des produits minéraux	63	324	-261	-3,3	64,6
Industrie textile	104	984	-880	23,3	69,3
Industries du bois et du papier	74	260	-185	-2,3	34,7
Chimie, caoutchouc et plastiques	534	1 073	-539	23,3	29,3
Métallurgie et transformation des métaux	472	879	-407	50,8	28,3
Industries des composants électriques et électroniques	683	1 057	-374	17,4	4,5
Industrie manufacturière hors énergie	5 647	20 695	-15 048	9,4	26,3

Source : Douanes (données CAF-FAB, mars 2006)

3 - Évolution* des importations françaises de biens manufacturés par provenance et secteur



* entre 2002 et 2005

Source : Douanes (mars 2006).

4.G Les échanges industriels avec l'Inde

Inde : l'industrie manufacturière à l'écart de la globalisation

En 2005, malgré leur accélération récente, les échanges de produits manufacturés de l'Inde ne représentent que 0,9 % des échanges mondiaux. Cette faible part s'explique par l'étroitesse du secteur manufacturier indien, qui contribue pour 16 % en 2004 au PIB du pays (Chine : 38 %). De plus, les spécialisations indiennes restent axées sur des secteurs (textile-habillement, IAA, sidérurgie) parmi les moins porteurs des échanges mondiaux. Par ailleurs, en matière de développement technologique, l'Inde a opté pour une stratégie éloignée de celle des pays asiatiques en développement. Plutôt que de déployer, à l'instar de la Chine, une activité d'assembleur final de composants importés en vue de leur réexportation sous forme de produits finis, l'Inde s'est spécialisée dans l'industrie chimique et pharmaceutique, maîtrisant l'ensemble de la filière de production. S'il en résulte un moindre essor des échanges industriels, ses exportations représentent, par contre, près de la moitié de la valeur ajoutée manufacturière indienne, taux proche de celui de la Chine.

Le développement économique de l'Inde est centré sur la croissance des services. Ces derniers constituent l'un de ses principaux atouts à l'exportation. L'Inde est devenue en peu de temps le premier exportateur mondial de services aux entreprises (informatique). Conséquence de ce choix, l'industrie reste plutôt en retrait et peu productive. La croissance du marché intérieur indien et son ouverture progressive constituent ainsi une opportunité pour l'industrie étrangère. Toutefois, ce sont les pays en développement d'Asie qui bénéficient actuellement de l'ouverture du marché indien, la part des pays de l'OCDE dans les importations indiennes de produits manufacturés reculant rapidement.

Un partenaire encore mineur pour la France

En dépit de leur accélération depuis 2003, les échanges de produits manufacturés entre la

France et l'Inde demeurent peu élevés. En 2005, l'Inde est le trente-troisième client de la France et son vingt-huitième fournisseur. La France y achemine 0,55 % de ses exportations de biens manufacturés (0,32 % en 2003) et en reçoit 0,60 % de ses importations (0,50 % en 2003). Bien qu'ils soient encore modestes, les échanges France-Inde se développent vivement. Ainsi, depuis 2003, la hausse des exportations vers l'Inde (+ 0,8 milliard d'euros) est proche de celle constatée avec la Chine. Contrairement à beaucoup de pays de l'OCDE, la France est parvenue depuis 2003 à maintenir sa part de marché dans les importations indiennes de produits manufacturés, aux alentours de 1,8 %. Les ventes de produits aéronautiques y ont largement contribué, ainsi que les investissements français en Inde, qui positionnent la France au neuvième rang des investisseurs étrangers fin 2005.

Concentrés sur quelques produits, les échanges France-Inde s'intensifient

Les échanges de produits manufacturés entre la France et l'Inde font preuve d'une grande vigueur depuis fin 2003.

En 2005, les exportations françaises (1,8 milliard d'euros) se sont accrues de 43 % et les importations (1,9 milliard d'euros) ont augmenté de 20 %. Le déficit français, qui oscillait autour de 0,5 milliard d'euros ces dernières années, retombe à 0,15 milliard en 2005 en raison du niveau exceptionnel des ventes aéronautiques.

Les achats de l'Inde à la France portent essentiellement sur les biens d'équipement (aéronautique, équipements mécaniques, appareils de contrôle et de mesure, du son et de l'image, en liaison avec la reprise de l'investissement industriel dans le pays) et sur les biens intermédiaires (transformation de l'acier, produits de la chimie). Les ventes de l'Inde se concentrent pour plus de moitié sur le textile-habillement et, dans une moindre mesure, sur les produits chimiques et métallurgiques.■

Pour en savoir plus

- Chauvin S. et Lemoine F. : « L'économie indienne : changement structurel », *document 2005-04*, Cepii (www.cepii.fr).

Les échanges industriels avec l'Inde 4.G

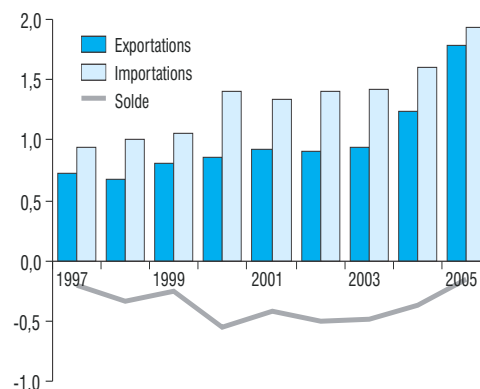
1 - Structure sectorielle des échanges industriels France-Inde en 2005

	exportations %	importations %
IAA	1,1	8,5
Biens de consommation	7,7	47,9
Automobile	1,5	1,6
Biens d'équipement	56,0	6,1
Biens intermédiaires	33,6	36,1
Total (millions d'euros)	1 779	1 926

Source : Douanes (mai 2006).

3 - Les échanges commerciaux France-Inde de 1997 à 2005

milliards d'euros



Source : Douanes (juin 2005).

2 - Les échanges industriels France-Inde en 2005

	2005 (M€)			Taux de couverture (%)	Évolution 05/04	
	Exports	Imports	Solde		Exports (%)	Imports (%)
Industries agroalimentaires	19	164	-145	12	21	20
Biens de consommation	138	921	-784	15	23	24
Habillemt, cuir	5	778	-773	1	24	25
Édition, imprimerie, reproduction	15	2	13	761	266	33
Pharmacie, parfumerie et entretien	57	19	37	292	27	12
Industries des équipements du foyer	61	122	-61	50	3	19
Automobile	27	30	-3	90	-23	21
Biens d'équipement	997	117	880	855	83	47
Construction navale, aéronautique et ferroviaire	472	18	455	2 667	432	31
Industries des équipements mécaniques	255	60	195	422	21	43
Industries des équip. électriques et électroniques	270	38	231	702	10	64
Biens intermédiaires	598	695	-96	86	12	13
Industries des produits minéraux	34	37	-3	93	27	21
Industrie textile	10	284	-275	3	-11	-1
Industries du bois et du papier	18	12	6	147	-34	-9
Chimie, caoutchouc et plastiques	209	213	-4	98	13	22
Métallurgie et transformation des métaux	188	106	81	177	35	37
Industries des composants	139	42	97	333	-3	25
Industrie manufacturière	1 779	1 926	-147	92	43	20

Source : Douanes (mai 2006).

4.H Les parts de marché de la France

Nouveau recul en 2005

La part de la France dans les exportations mondiales de biens manufacturés en valeur s'est établie, selon l'OMC, à 5,2 % en 2005, contre 5,6 % en 2003 et 6,4 % en 1996. Hormis l'Allemagne, tous les grands pays industrialisés enregistrent aussi un tassement de la part de leurs exportations dans l'ensemble des échanges mondiaux. Offrant de faibles coûts de production, les pays en développement captent une part croissante des investissements directs étrangers et des échanges mondiaux. Ainsi, la part des exportations de la Chine dans les échanges de produits manufacturés est passée de 3,3 % à 9 % entre 1996 et 2005.

Mais les parts de marché* de la France se replient également par rapport aux pays développés. La part de marché en valeur de la France rapportée à celle des pays de l'OCDE pour les biens et services passe de 7,4 % en 2004 à 7,2 % en 2005, venant de 8,1 % en 1998. Aux prix de l'année 1995, la part de marché de la France s'établit à 7,4 % en 2005, contre 7,5 % en 2004. L'appréciation de l'euro depuis 2002 constitue un frein aux exportations. Toutefois, soumise à la même contrainte monétaire, l'Allemagne a porté sa part de marché de 12,6 % à 14 % entre 2001 et 2005.

Repli des positions françaises dans les échanges de produits de haute technologie

Le positionnement sectoriel de la France demeure encore globalement porteur. Plus de 60 % des exportations françaises sont composées de biens qui ont enregistré au cours de la dernière décennie une forte croissance dans les échanges mondiaux. Toutefois, l'avantage de la France s'est globalement érodé dans la catégorie des produits de haute technologie et à fort potentiel de croissance, hormis les produits aéronautiques et pharmaceutiques. Au cours de la période 1998-2004, les exportations françaises de produits de haute technologie ont progressé de 30 % en valeur, mais la demande mondiale s'accroissait des deux tiers dans le même temps. Ainsi, depuis 1998, la

part de la France dans les exportations mondiales s'est réduite de moitié pour le matériel informatique, l'électronique grand public et les composants électroniques, et a baissé de 40 % pour le matériel de télécommunication.

Repli de la part de marché française pour les biens d'équipement

Malgré de solides positions dans la construction aéronautique et spatiale, la part de la France dans le marché mondial des biens d'équipement est passée de 5,9 % à 4,9 % entre 1998 et 2003. Au cours de cette période, la France a perdu des parts de marché dans les équipements électriques et électroniques et les équipements mécaniques.

La part de marché française pour les équipements mécaniques s'établit à 4,7 % en 2004, contre 5,6 % en 1998. Les positions françaises se sont repliées et sont particulièrement faibles pour les machines-outils (2,6 %) et les machines spécialisées (3,6 %). D'autres grands pays industrialisés, qui ont davantage axé leurs efforts sur les zones porteuses pour ce type de biens, ont obtenu de meilleurs résultats. Ainsi, l'Allemagne a pu maintenir sa part des exportations mondiales d'équipements mécaniques à 18 % entre 1998 et 2004, grâce à une bonne implantation dans les PECO et en Chine. Le Japon a porté la sienne de 10 % à 11 %, et l'Italie maintenu la sienne au-dessus de 9 %. ■

Parts de marché à l'exportation

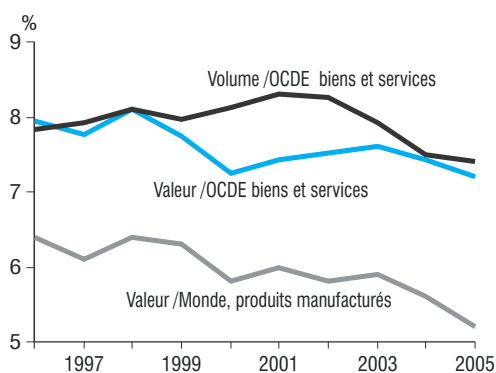
Les parts de marché totales de la France mesurent le poids des exportations françaises dans les exportations mondiales. Les parts de marché relatives par rapport aux 24 pays de l'OCDE mesurent le poids des exportations de l'industrie manufacturière de la France dans celles des 24 pays de l'OCDE. Elles comparent donc la performance à l'exportation de la France à celle de ce groupe de pays (États-Unis, Canada, Mexique, Japon, Corée, Allemagne, Italie, Espagne, Belgique, Luxembourg, Pays-Bas, Royaume-Uni, Irlande, Autriche, Suède, Finlande, Danemark, Grèce, Norvège, Suisse, Turquie, Australie, Nouvelle-Zélande).

Pour en savoir plus

- * Voir « Définitions » en annexe.
- OMC : www.wto.org/
- « Parts de marché de l'Allemagne, la France et l'Italie », *Bulletin*, Banque de France, n° 146, février 2006.

Les parts de marché de la France 4.H

1 - Parts de marché de la France



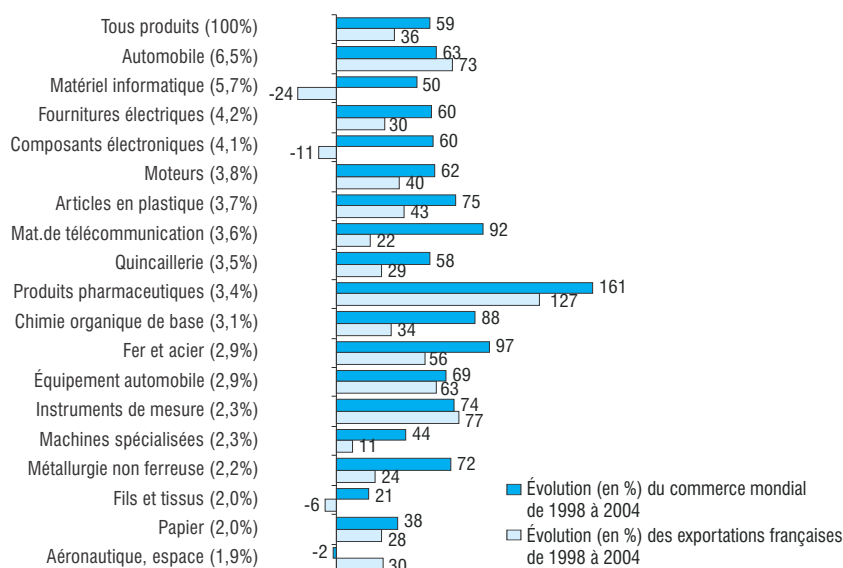
Sources : DGTPE, OCDE, OMC.

4 - Poids de la France dans les exportations mondiales par secteur en 1998 et 2004

	Part dans les exportations mondiales en 2004	Part dans les exportations mondiales en 1998
Aéronautique, espace	17,5	13,3
Pharmacie, parfumerie	9,9	11,7
IAA	7,9	9,4
Industrie automobile	7,4	7,2
Ensemble des secteurs	5,4	6,3
Chimie	5,3	6,6
Industrie sidérurgique	5,1	6,3
Industrie mécanique	5,0	5,8
Bois , papiers..	4,8	5,2
Industrie électrique	4,5	5,8
Industrie textile	3,7	4,1
Produits minéraux	3,0	3,8
Industrie électronique	2,8	4,4

Sources : Cepii (base Chelem), calculs Sessi.

2 - Le commerce mondial et les exportations françaises des 18 principaux produits échangés dans le monde (valeur dollar)



Note : entre () la part des produits (71 au total) dans le commerce mondial en 2004.

Sources : Cepii (données Chelem), calculs Sessi.

3 - Parts de marché manufacturier mondial par pays

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
États-Unis	12,1	12,5	13,2	13,0	12,9	13,1	12,5	11,3	10,0	9,3	9,1
France	6,2	6,3	5,9	6,2	6,0	5,5	5,6	5,6	5,6	5,4	4,8
Allemagne	11,3	11,0	10,3	11,0	10,7	9,7	10,7	10,7	11,2	11,7	11,1
Japon	10,2	9,1	8,9	8,1	8,5	9,0	7,8	7,6	7,4	7,4	6,9
Chine	3,3	3,3	3,8	3,8	4,0	4,7	5,2	6,0	7,0	7,9	9,0

Champ : produits manufacturés y compris IAA.

Sources : Cepii (base Chelem, valeur dollar), calculs Sessi.

4.1 Les négociations commerciales

Les droits de douanes* des pays développés sont, en moyenne, beaucoup plus faibles que ceux des pays en développement. Ils maintiennent cependant des pics tarifaires sur certains produits agricoles ou textiles.

Si, en moyenne, les États-Unis ont les droits de douanes les plus faibles, ils taxent plus les produits à fort contenu en main-d'œuvre, grevant ainsi surtout les importations en provenance des pays les moins avancés.

L'UE garde une attitude défensive sur ses importations de produits agricoles. Les pays les moins avancés du monde (la liste a été établie par la troisième conférence des Nations Unies pour aider ces pays à sortir de la misère, elle contient 49 pays : 34 pays d'Afrique, 9 pays d'Asie, 5 îles du Pacifique et une île des Caraïbes) peuvent cependant exporter sans droit de douane ni contingents vers l'Union européenne, dans le cadre du régime « Tout sauf les armes ».

Le cycle de Doha : suspension des négociations

Le dernier cycle de négociations, celui de Doha, a été lancé en 2001. Auparavant portée par les pays riches, la négociation est dorénavant influencée par le G20, groupe de vingt pays en développement, avec le Brésil et l'Inde comme fers de lance. Ceux-ci subordonnent la signature d'un accord à des avancées sur la question agricole. Étaient particulièrement visés les subventions aux agriculteurs américains, les soutiens à l'exportation européens et l'accès aux marchés de l'UE et d'autres pays du Nord (Japon), dans l'optique d'accroître les exportations des pays du Sud. L'UE souhaitait plutôt signer un accord équilibré, associant l'ouverture de son marché agricole à des concessions des autres pays (ouverture des marchés des autres pays à ses produits industriels et ses services). En raison de la rigidité des États-Unis sur les subventions agricoles, et dans une moindre mesure du G20 sur l'accès aux marchés industriels, la négociation s'était focalisée sur l'agriculture (accès aux marchés, subventions internes). De fait, seule l'émergence d'un point d'équilibre sur ces questions permettra

de parvenir à un accord dans les autres secteurs.

Actuellement, les négociations sont dans l'impasse. Le contexte politique est très défavorable à la prise de décision, à l'approche des élections américaine, française et brésilienne.

L'OMC

Créée en 1995 pour remplacer le GATT (General Agreement on Tariffs and Trade), l'organisation mondiale du commerce (OMC) est composée de 149 membres représentant 97 % du commerce mondial. Seule la Russie, parmi les grands pays, reste encore en dehors de l'organisation. Ne regroupant à l'origine que des pays riches, les négociations au sein du GATT portaient essentiellement sur la réduction des droits de douanes industriels. Aujourd'hui, les compétences de l'OMC se sont étendues : favoriser le développement économique mondial par l'abaissement des droits de douanes industriels et agricoles, protéger la propriété intellectuelle et l'environnement, libéraliser l'investissement et les échanges de services. Sous l'impulsion des pays en développement, désormais majoritaires à l'OMC, la question du développement s'est imposée et figure parmi les objectifs essentiels de l'actuel cycle de Doha.

Les différents droits de douanes

Chaque pays est tenu d'accorder à tous les pays de l'OMC un même taux d'imposition à ses importations : le droit NPF (droit de la nation la plus favorisée). Cependant, certains membres, lors d'accords particuliers, peuvent s'entendre pour abaisser leurs droits en deçà. C'est le tarif préférentiel.

Les négociations à l'OMC portent sur les droits plafonds (droits consolidés), taux d'imposition maximum pour un produit donné. Puisque ce plafond se situe, par définition, au-dessus du droit NPF, les pays disposent d'une marge de réduction qui ne se répercutera sur les taux réels d'impositions (droits appliqués) qu'en cas de forte baisse du plafond.

Pour en savoir plus

- * Voir « Définitions » en annexe.

Les négociations commerciales 4.1

1 - Droits de douanes moyens appliqués par secteur, pays exportateur et importateur

en %

en 2001 Pays importateurs	Produits				Pays exportateurs		
	Total	Agriculture	Produits manufacturés	Textile-Habillement	Pays les moins avancés	Pays en développement	Pays développés
États-Unis	2,3	5,0	1,7	9,4	5,1	2,4	2,3
UE-15	3,1	17,9	2,0	5,7	0,8	2,7	3,5
Canada	3,4	14,9	2,1	10,8	5,8	3,1	3,5
Japon	3,9	35,3	0,9	6,8	1,6	3,9	3,9
Australie	5,1	2,7	4,9	14,2	7,9	5,6	4,9
Corée	9,2	53,8	5,5	10,3	10,1	9,9	8,9
Mexique	11,0	28,2	8,9	14,5	15,9	17,9	8,9
Brésil	11,8	11,0	11,4	18,1	2,4	9,4	12,8
Chine	14,1	25,0	12,7	20,4	3,6	12,9	14,7
Tunisie	20,3	53,3	16,5	26,0	9,4	24,2	18,9
Inde	33,5	59,6	29,9	29,5	28,3	35,4	32,5
Monde	5,6	19,1	4,2	10,5	4,9	5,3	5,7

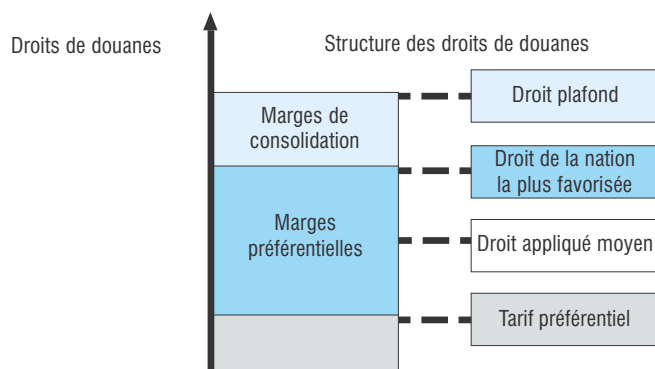
Source : OMC.

2 - Principaux pays exportateurs et importateurs de marchandises, hors commerce intra-UE

en 2004	Exportations		Importations	
	Valeur (G\$)	Part dans l'ensemble (%)	Valeur (G\$)	Part dans l'ensemble (%)
UE-25	1 204	18,1	1 281	18,3
États-Unis	819	12,3	1 526	21,8
Chine	593	8,9	561	8,0
Japon	566	8,5	455	6,5
Canada	317	4,8	280	4,0
Hong Kong, Chine	266	4,0	273	3,9
République de Corée	254	3,8	225	3,2
Mexique	189	2,8	206	3,0
Russie	184	2,8	96	1,4
Taipei chinois	182	2,7	168	2,4

Source : OMC.

3 - Structure des droits de douanes



Source : OMC.

5.A Importations venant des pays émergents et délocalisations

Pays émergents : une part croissante des importations totales

Le développement rapide des pays émergents s'explique, entre autres, par la croissance de leurs exportations. Par exemple, les exportations de la Chine ou de la Hongrie ont été multipliées par sept en dix ans, contre 2,5 pour l'ensemble du commerce mondial.

De même, en France, les importations les plus dynamiques proviennent des pays émergents : en 2005, ceux-ci contribuent à 21 % des importations françaises en valeur, contre seulement 16 % en 2000.

Importations industrielles directes : un majorant des délocalisations

Une part des importations venant des pays émergents correspond à la délocalisation* d'activités autrefois situées en France et à de la sous-traitance internationale. Les importations de biens manufacturés réalisées directement par les entreprises manufacturières françaises permettent d'en mesurer indirectement l'ampleur.

Le poids des pays émergents dans les importations directes des entreprises industrielles est passé de 9,4 % en 1993 à 15,8 % en 2003 puis à 16,9 % en 2005. Plus du tiers résulteraient d'échanges intragroupe (voir enquête du Sessi), le reste étant constitué principalement par de la sous-traitance industrielle.

Sur la période 1995-2001, une étude de l'Insee a évalué à moins de 6 400 le nombre d'emplois qui auraient été délocalisés, au sens large, chaque année, vers un pays émergent.

L'Asie et les PECO concentrent 80 % des importations françaises en provenance des zones émergentes

La montée des importations en provenance des PECO a été particulièrement rapide. La Pologne, la République tchèque et la Roumanie

en sont les principaux bénéficiaires (figure 4).

En 2005, deux tiers des importations françaises des zones émergentes proviennent d'Asie. La Chine se substitue progressivement aux autres pays d'Asie, en tant que fournisseur. En cinq ans, ce pays a doublé le montant de ses exportations vers la France.

Toutes les autres zones émergentes perdent des parts de marché en France. Les pays d'Afrique et d'Amérique latine sont les plus touchés, avec des exportations en progression de seulement 10 % en cinq ans. Le Maghreb, autrefois spécialisé dans le textile et l'habillement, voit ses exportations diminuer en valeur au profit de la Chine.

Dans les TIC, les délocalisations s'amplifient

L'habillement-cuir, le textile ou la métallurgie, secteurs intensifs en main-d'œuvre peu qualifiée, ont été les premiers touchés par les délocalisations. Le faible coût de la main-d'œuvre a attiré les industriels vers ces nouveaux pays. Suite à la percée asiatique et à l'ouverture des frontières des pays de l'Est, d'autres secteurs se sont ensuite ouverts à la concurrence internationale : les secteurs des TIC, en particulier l'électronique, et les équipements du foyer dont aujourd'hui plus du tiers des importations proviennent des pays émergents.

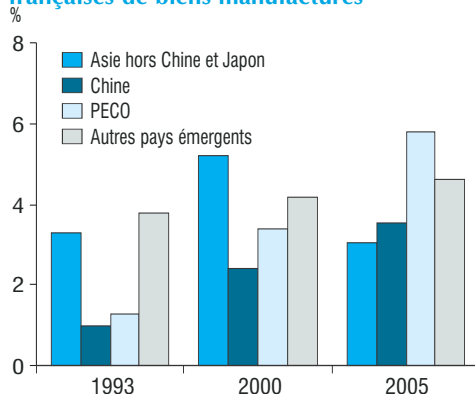
Même si les montants restent encore faibles, les plus fortes croissances des importations s'observent dans des secteurs où les pays émergents étaient auparavant absents, comme l'automobile et la chimie.■

Pour en savoir plus

- * Voir « Définitions » en annexe.
- « L'industrie en France et la mondialisation », Sessi.
www.industrie.gouv.fr/biblioth/docu/mondial/mondial2005.htm
- « Dossier sur les délocalisations », *L'Économie française, Comptes et dossiers*, édition 2005-2006.
www.insee.fr/fr/ppp/collections.htm

Importations venant des pays émergents et délocalisations 5.A

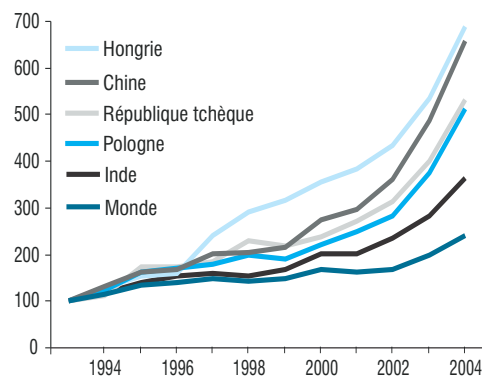
1 - Part des zones émergentes dans les importations industrielles directes françaises de biens manufacturés



Champ : entreprises industrielles de 20 salariés et plus.
Sources : Douanes, Sessi - EAE.

3 - Exportations en dollars de quelques pays émergents

indices, base 100 en 1993



Source : Cepii (base Chelem).

2 - Secteurs d'activité les plus touchés par les importations directes de produits manufacturés venant des pays émergents

Part des importations provenant des pays émergents dans les importations industrielles directes du secteur

en %	1993	2000	2003	2005
Habillement, cuir	45,6	51,7	57,9	72,3
Équipement du foyer	18,2	25,2	39,0	38,5
Équipement électrique, électronique	10,4	26,6	23,8	27,3
Textile	13,9	21,9	25,7	27,3
Chime, caoutchouc, plastique	6,0	8,5	12,0	11,4
Métallurgie	18,8	20,7	20,6	17,2
Comp. électroniques	11,5	25,6	26,3	34,9
Ensemble industrie manufacturière	9,4	15,1	15,8	16,9

Champ : entreprises industrielles de 20 salariés et plus.
Sources : Douanes, Sessi - EAE.

4 - Importations par les entreprises industrielles de biens manufacturés en provenance des pays émergents

en millions d'euros	2000	2005	Évolution en % 2005/2000
Asie hors Japon	27 418	38 030	39
Chine	10 991	20 966	91
Corée du Sud	2 393	3 613	51
Singapour	2 554	3 148	23
Taiwan	2 857	2 404	-16
Inde	1 214	1 765	45
Malaisie	1 819	1 257	-31
PECO	7 938	13 558	71
Pologne	1 678	3 530	110
République tchèque	1 242	3 111	150
Hongrie	1 939	2 285	18
Roumanie	911	1 596	75
Afrique du Nord	5 628	6 219	11
Tunisie	1 780	2 489	40
Maroc	1 934	1 839	-5
Amérique centrale et du Sud	2 872	3 158	10
Brésil	1 420	1 586	12
Autres	1 025	1 568	53
Total	44 881	62 532	39

Source : Douanes.

5.B Les compétitivité-coût et compétitivité-prix

Évolution des coûts salariaux unitaires : avantage à l'Allemagne depuis 2002

L'évolution relative des coûts salariaux par unité produite d'un pays est fortement influencée par les fluctuations de sa monnaie. Vis-à-vis des pays de la zone euro, préservés entre eux depuis 1999 des fluctuations monétaires, les coûts salariaux unitaires de l'industrie manufacturière française ont évolué plus modérément entre 1999 et 2005 que ceux de la plupart de ses partenaires, dont l'Espagne et l'Italie. Mais l'Allemagne, son principal partenaire commercial, enregistre depuis 2002 une évolution plus favorable. De 2002 à 2005, l'évolution relative des coûts salariaux unitaires allemands s'améliore de 8 % par rapport à l'ensemble des pays de l'OCDE, tandis que celle de la France est en recul de 4,5 %.

Compétitivités-coût et prix françaises en 2005 : évolutions moins défavorables

Dans un contexte de change moins défavorable, la compétitivité*-coût de la France vis-à-vis de ses partenaires de l'OCDE s'est stabilisée en 2005 dans le secteur manufacturier, après s'être repliée de - 3,4 % en 2004 et de - 8,9 % en 2003. Bien qu'en sérieux repli depuis 2002, la compétitivité-coût relative des entreprises du secteur manufacturier français garde une évolution positive sur dix ans vis-à-vis des pays de l'OCDE. Toutefois, depuis 2002, la compétitivité-coût relative du secteur manufacturier français, en recul de 12 %, a nettement moins bien évolué que celle de son homologue allemand, en légère hausse. Vis-à-vis des pays de la zone euro, la compétitivité-coût relative des entreprises du secteur manufacturier français baisse légèrement en 2005 (- 0,9 %) après avoir fléchi de 5 % de 2002 à 2004. En constants progrès depuis 2002, la compétitivité-coût relative du secteur manufacturier allemand progresse de 4,5 % en 2005.

La compétitivité-prix relative des entreprises françaises de biens et services s'est améliorée de 1995 à 2001, tant vis-à-vis des pays de la

zone euro que de ceux de l'OCDE. Elle s'est ensuite dégradée vis-à-vis des pays de l'OCDE (baisse du dollar) et maintenue face aux pays de la zone euro. Le recul récent de la compétitivité-prix française s'est ainsi effectué par rapport aux seuls pays de l'OCDE situés hors zone euro et semble lié aux fluctuations monétaires. En 2005, la compétitivité-prix française évolue de nouveau positivement, tant en zone euro qu'avec les pays de l'OCDE. L'effort de marge à l'exportation se poursuit. Depuis 2002, les entreprises françaises (biens et services) ont consenti un effort de marge à l'exportation supérieur à celui de leurs concurrentes des pays de l'OCDE. La réduction des marges à l'exportation a permis d'atténuer les effets de la baisse du dollar. En 2005, malgré la stabilisation de la parité euro-dollar, l'effort de marge à l'exportation des entreprises françaises s'est poursuivi, ce qui n'est pas le cas pour les entreprises allemandes et italiennes.

Depuis 1995, l'effort relatif de marge des entreprises françaises est plus soutenu vis-à-vis des pays de la zone euro que de ceux de l'OCDE. Ces dernières années, l'atonie des économies allemande et italienne a probablement conduit les entreprises françaises à consentir un effort sur marge élevé sur ces marchés pour préserver leurs positions.

Recul tendanciel de la compétitivité-prix à l'importation

La compétitivité-prix à l'importation, mesurée par le rapport des prix d'importation aux prix de production, baisse tendanciellement. La spécialisation des productions en fonction des avantages comparatifs influe en ce sens. Par rapport à la tendance de fond, les inflexions périodiques de la compétitivité-prix à l'importation sont généralement liées aux fluctuations des parités monétaires.

La baisse tendancielle de la compétitivité-prix à l'importation des produits manufacturés français participe au recul de leur part du marché intérieur, passée de 76 % en 1995 à 67 % en 2005. ■

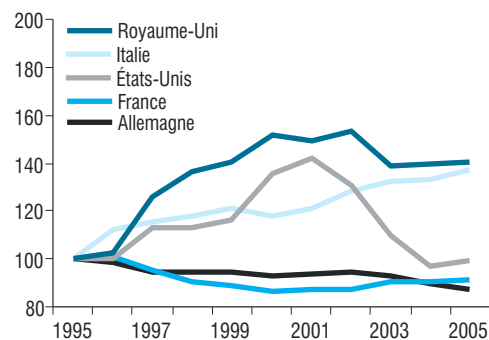
Pour en savoir plus

- * Voir « Définitions » en annexe.
- « L'économie française, comptes et dossiers 2006 », Insee, juin 2006.

Les compétitivité-coût et compétitivité-prix 5.B

1 - Les coûts salariaux unitaires en euros de la France et de ses principaux concurrents

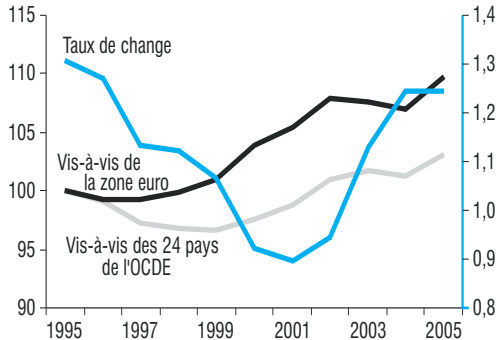
1995 = 100



Champ : industrie manufacturière.
Sources : OCDE - DGTPE, calculs Sessi.

4 - France : efforts relatifs de marge à l'exportation* de l'économie

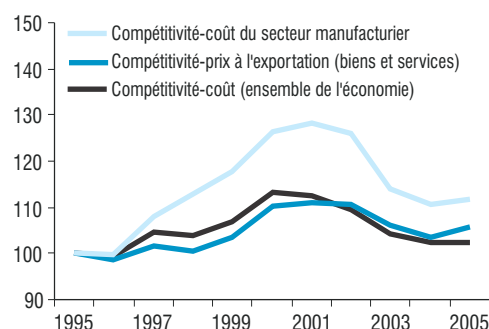
1995 = 100



* Compétitivité-prix/compétitivité-coût (coûts salariaux unitaires).
Sources : OCDE - DGTPE, calculs Sessi.

2 - France : compétitivité-coût et prix à l'exportation par rapport aux 24 pays de l'OCDE

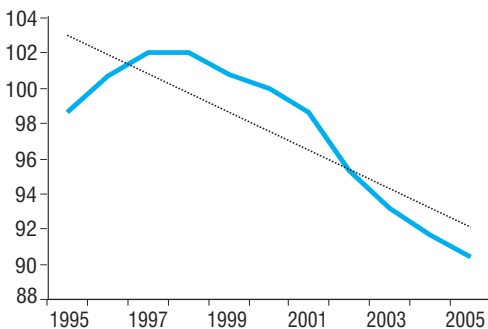
1995 = 100



Source : OCDE-DGTPE.

5 - France : prix d'importation/prix de production de l'industrie manufacturière

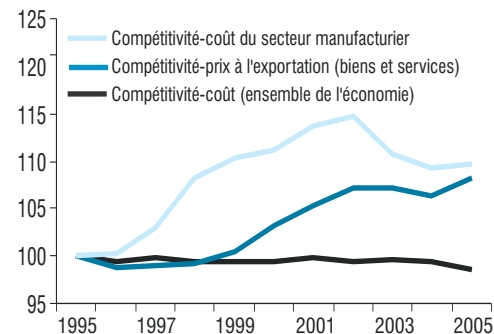
2000 = 100



Source : Insee - Comptes nationaux trimestriels, base 2000.

3 - France : compétitivité-coût et prix à l'exportation par rapport à la zone euro

1995 = 100



Source : OCDE-DGTPE.

5.C La compétitivité hors prix : image des produits français

La compétitivité* hors prix recouvre des facteurs tels 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'enquête annuelle du Centre d'observation économique (COE) sur la compétitivité hors prix des produits importés sur le marché européen, effectuée en novembre 2005, montre que l'image des biens intermédiaires et d'équipement français reste bonne. S'agissant des aspects hors prix, les produits français gagnent même une place par rapport à la précédente enquête de 2003, au détriment des produits américains. Cette avancée a été obtenue grâce à une plus grande notoriété et à un meilleur positionnement pour les biens d'équipement mécanique. Toutefois, les produits allemands restent les plus appréciés en ce qui concerne les aspects hors prix, maintenant leur avance sur ceux des pays concurrents, qu'ils soient japonais, français ou américains.

L'image du contenu en innovation technologique, en léger progrès

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 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. Le contenu en innovation technologique, traditionnel point faible des produits français, progresse légèrement en 2005.

Bonne position de l'équipement mécanique

Dans l'enquête 2005, la compétitivité hors prix des biens d'équipement mécanique apparaît en forte progression ; ils sont désormais

placés juste derrière les produits allemands, leaders incontournables sur ce secteur. En revanche, les biens intermédiaires français restent moins bien perçus, en particulier en termes de qualité et de notoriété.

Biens de consommation français : qualité et design en pointe

Selon la précédente enquête image du COE, en 2004, les biens de consommation français gardent une très bonne image sur le marché européen en termes d'image hors prix. Ils se positionnent juste derrière leurs concurrents allemands, au même niveau que les produits italiens. Parmi les différents aspects hors prix, les biens de consommation français restent toujours appréciés pour leur qualité et leur *design*. En revanche, leur contenu en innovation technologique est toujours en retrait, derrière celui des Allemands, Italiens et Japonais.■

Enquête COE sur l'image compétitive des produits importés

Le Centre d'observation économique (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 et les biens intermédiaires et d'équipement.

Sur chacun des marchés européens, les importateurs enquêtés jugent les produits des autres pays selon leur prix et leurs caractéristiques hors prix.

Les importateurs évaluent si le produit, sous ses différents aspects, est mieux, aussi bien ou moins bien placé que l'ensemble des produits concurrents présents sur le marché (y compris les produits nationaux).

Des scores sont calculés pour chaque critère, en supposant que ces notes résultent d'une variable latente distribuée selon une loi normale centrée-réduite. On en déduit donc des scores moyens relatifs pour chacun des pays d'origine.

Pour en savoir plus

- * Voir « Définitions » en annexe.
- Données des enquêtes COE 2002 à 2005 : voir site COE : www.coe.ccp.fr

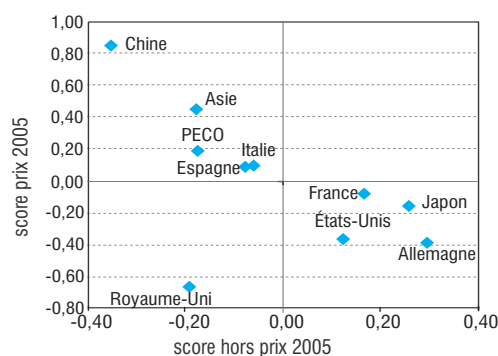
La compétitivité hors prix : image des produits français 5.C

1 - Image des biens intermédiaires et d'équipement : classement des pays par secteur pour le critère hors prix

	Global	Biens Intermédiaires	Équipement mécanique	Équipement électrique
Allemagne	1	1	1	2
Japon	2	2	4	1
France	3	4	2	3
États-Unis	4	3	3	4
Italie	5	6	5	6
Espagne	6	5	9	7
PECO	7	8	8	8
Asie	8	9	6	5
Royaume-Uni	9	7	7	10
Chine	10	10	10	9

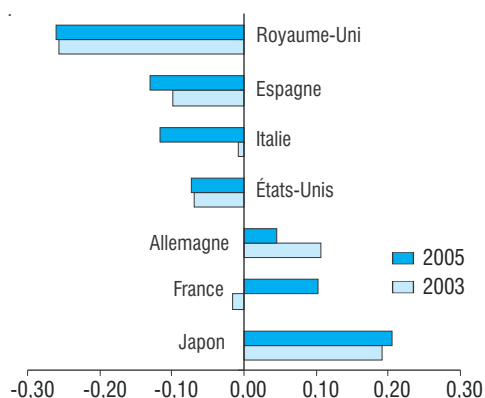
Source : COE - enquête Image 2005.

4 - Critères prix et hors prix des biens intermédiaires et d'équipement



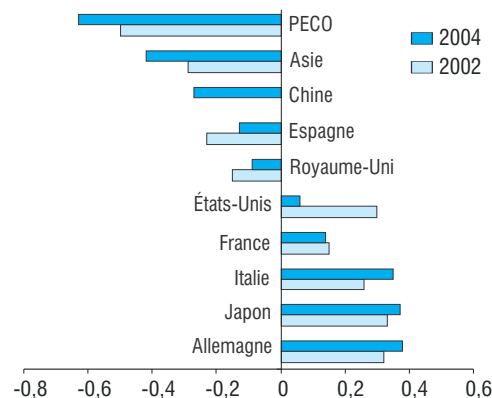
Source : COE - enquêtes Image 2003 et 2005.

2 - Rapport qualité-prix des biens intermédiaires et d'équipement



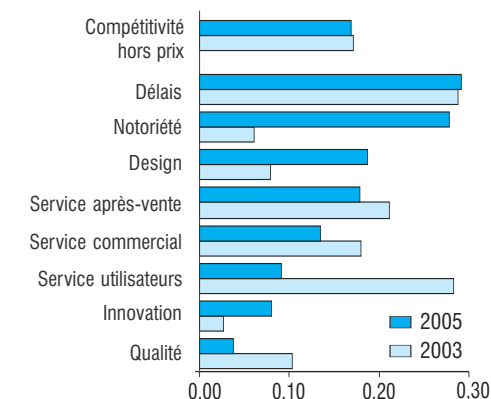
Source : COE - enquêtes Image 2003 et 2005.

5 - Image des biens de consommation concernant leur contenu en innovation



Source : COE - enquêtes Image 2002 et 2004.

3 - Image des biens intermédiaires et d'équipement français



Source : COE - enquêtes Image 2003 et 2005.

5.D L'attractivité de la France

Dans un contexte de mondialisation accélérée de l'activité industrielle, l'attractivité constitue un enjeu essentiel en termes de croissance et d'emploi. En France, plus de 15 % des entreprises industrielles de 20 salariés et plus sont sous contrôle étranger. Les filiales des groupes étrangers emploient le tiers de la main-d'œuvre industrielle et réalisent environ 40 % des ventes et des exportations.

Infrastructures et coûts d'implantation plutôt favorables...

Selon l'AFII, la France se classe généralement dans les quatre premiers parmi les dix pays de référence, pour les investissements et compétences attirés sur son territoire.

La France occupe une position favorable pour la productivité de sa main-d'œuvre ainsi que pour l'efficacité et la densité de ses infrastructures de transport et de télécommunication. Elle se situe en bonne place pour l'importance de son marché intérieur, la qualité de vie et la facilité de création d'une nouvelle entreprise.

De plus, selon une récente étude du cabinet canadien KPMG, la France serait, parmi les principaux pays d'Europe occidentale, celui où l'implantation d'une entreprise étrangère reviendrait le moins cher. Elle offrirait ainsi les coûts les plus faibles pour l'énergie, les transports, le prix de revient du foncier et les coûts salariaux réels.

... mais un environnement fiscal et réglementaire encore peu attractif

Selon les enquêtes d'opinion auprès des décideurs internationaux, les points faibles de la France se situeraient d'abord au niveau des procédures administratives et des réglementations relatives à la législation du travail (durée du travail, règles d'embauche et de licenciement), mais aussi sur le plan des prélèvements fiscaux et des charges sociales supportées par les entreprises. Rapportée au PIB, la part des prélèvements (impôts et charges) effectués sur les entreprises en France

est considérée parmi les plus élevées, et le taux d'imposition effectif moyen des entreprises demeure peu attractif dans un contexte de concurrence fiscale grandissante. Par ailleurs, l'image de la France à l'étranger en termes d'innovation et de recherche et développement demeurerait assez peu attrayante.

Des mesures pour soutenir l'attractivité

Depuis 2003, diverses mesures ont été adoptées afin de simplifier les procédures administratives ou dans le but de faciliter les créations d'entreprises. Le nouveau régime d'imposition institué pour les salariés impatriés s'aligne sur les meilleures pratiques internationales. Celui créé en faveur des groupes exerçant des activités de recherche et développement instaure un dispositif simplifié de taxation des centres de recherche.

La mise en place en 2005 de pôles de compétitivité (fiche 2G) renforce également l'attractivité du territoire. De nouvelles mesures seront proposées à brève échéance afin d'attirer en France davantage de scientifiques, chercheurs et étudiants de niveau master. ■

Le tableau de bord de l'attractivité française

Instrument d'appréciation de l'attractivité française, le tableau de bord annuel de l'attractivité, conçu en 2004 par l'Agence française pour les investissements internationaux, a pour mission d'éclairer les pouvoirs publics dans le pilotage de la politique en faveur de l'attractivité.

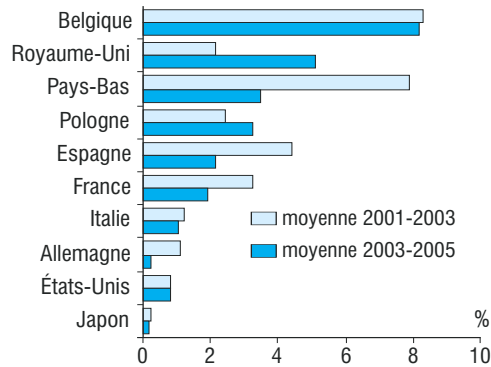
Constitué de dix indicateurs quantifiant les investissements et talents attirés en France et de vingt déterminants des localisations, il évalue les points forts et faibles de la France et compare sa performance à celles de neuf pays (États-Unis, Royaume-Uni, Allemagne, Espagne, Pays-Bas, Japon, Belgique, Italie, Pologne).

Pour en savoir plus

- *Tableau de bord de l'attractivité de la France 2006*, Agence française pour les investissements internationaux.

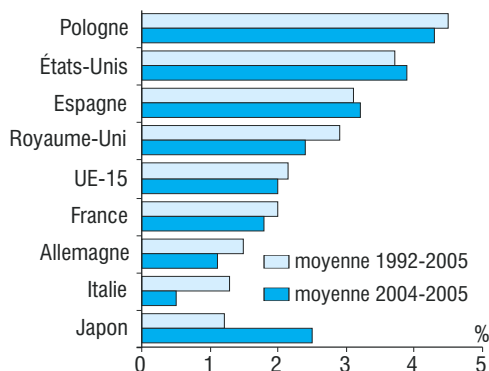
L'attractivité de la France 5.D

1 - Flux d'investissements directs étrangers reçus par les pays (en % de leur PIB)



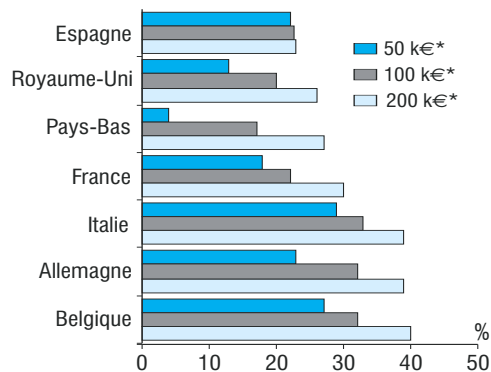
Source : OCDE.

2 - Taux de croissance annuel moyen du PIB



Source : OCDE.

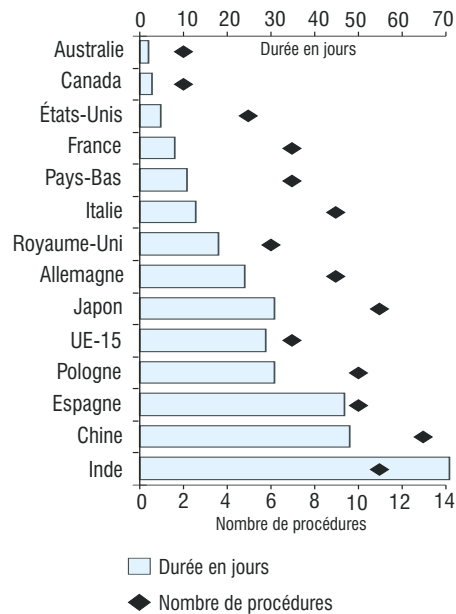
3 - Taux d'imposition effectif des impatriés*



* revenu brut 2005 d'un célibataire sans enfant.

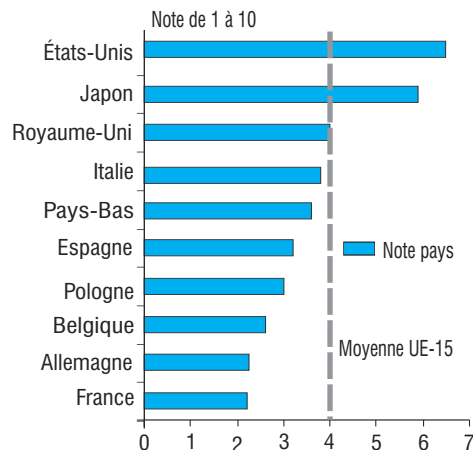
Source : Commission européenne.

4 - Facilités de création d'une nouvelle entreprise



Source : Banque Mondiale, Doing Business in 2005.

5 - Souplesse de la réglementation du travail selon les pays



Source : enquête d'opinion IMD (WCY 2005).

5.E Les investissements directs étrangers (IDE) en 2005

Rebond des IDE en 2005

Après une timide reprise en 2004, les flux mondiaux d'investissements directs à l'étranger* (IDE) repartent franchement à la hausse en 2005, aiguillonnés par de grandes opérations internationales de fusions ou d'acquisitions. Au total, selon la Cnuced, les flux d'IDE entrants s'établissent à 925 milliards de dollars en 2005, en hausse de 33 %.

En 2005, la progression des flux d'IDE entrants a bénéficié tant aux pays développés qu'à ceux en voie de développement. Ainsi, les pays de l'OCDE ont reçu 622 milliards de dollars d'IDE, contre 490 milliards en 2004. Pour leur part, les pays en développement n'ont jamais attiré autant d'investissements étrangers qu'en 2005 (350 milliards de dollars). L'Extrême-Orient et l'Europe orientale, Chine en tête, ont bénéficié de la majeure partie de ces flux.

Des flux plus nourris en France

Après trois années de repli, les flux d'IDE en France et d'investissements directs français à l'étranger se redressent en 2005. Selon la Banque de France, le flux d'IDE en France s'établit à 51 milliards d'euros, renouant, après l'effondrement de 2004, avec les niveaux antérieurs. La France se place après le Royaume-Uni et les États-Unis en 2005, avec 10 % des IDE entrants au sein des pays de l'OCDE, contre 6,4 % en 2004. Parallèlement, les flux d'investissements directs français à l'étranger atteignent 93 milliards d'euros en 2005, deux fois plus qu'en 2004.

Après un déclin, la part de l'industrie manufacturière dans le stock d'IDE en France demeure relativement stable depuis 2003 (autour de 18 %). L'IDE se concentre sur l'industrie chimique, qui détient 27 % du stock des investissements étrangers dans l'industrie manufacturière en 2005, loin devant l'automobile (10 %) et l'agroalimentaire.

Investissements Greenfields* : encore élevée, la part de l'industrie décline peu à peu

Les projets étrangers de maintien ou de création d'emplois en France dans le cadre des investissements Greenfields ont connu un net rebond depuis 2003. En 2005, le nombre de projets d'investissement d'origine étrangère (650) progresse de nouveau pour représenter un peu plus de trente mille emplois créés ou maintenus, dont douze mille dans l'industrie. Sur ce total, relativement modeste comparé à l'emploi total, les créations et extensions de sites ont permis d'engendrer 25 000 emplois. Les reprises de sites en difficultés ont contribué à maintenir 5 000 emplois menacés.

La France demeure, en 2005, la première destination en Europe pour les projets d'implantations industrielles étrangères (16 %). Toutefois, les Nouveaux États membres de l'Union européenne captent une part croissante des IDE industriels et plus encore des emplois créés pour lesquels la part de la France n'est plus que de 7 % en 2005.

Les activités manufacturières, qui représentaient en 1994 près de 90 % des emplois sauvegardés ou créés en France dans le cadre d'investissements Greenfields, n'en constituaient plus que 45 % en 2004, puis 41 % en 2005. L'automobile reste le secteur majeur de l'investissement étranger, aux côtés des équipements électriques et électroniques. Bien qu'en progrès, la part des activités à forte intensité technologique (aéronautique, pharmacie...) demeure faible, environ 10 % en 2005. L'Europe occidentale et l'Amérique du Nord sont les principaux contributeurs aux investissements Greenfields en France. L'Asie détient une part plus modeste (8 % des créations d'emploi en 2005), concentrée sur l'industrie contrairement à l'Amérique du Nord, axée sur les activités tertiaires.

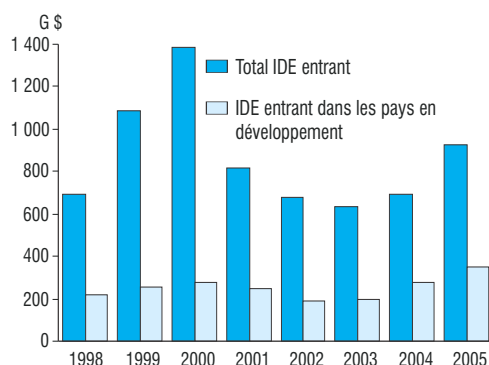
Si la France continue toujours à attirer nombre de projets industriels, la montée en puissance des Nouveaux États membres, les efforts de l'Allemagne pour améliorer son attractivité et la souplesse du dispositif réglementaire britannique pourraient constituer, sur ce plan, une concurrence forte. ■

Pour en savoir plus

- * Voir « Définitions » en annexe.
- Agence française pour les investissements internationaux ; site internet : www.afii.fr
- Cnuced ; site internet : www.unctad.org
- « La balance des paiements de la France en 2005 », *Rapport annuel*, Banque de France, juin 2006.

Les investissements directs étrangers (IDE) en 2005 5.E

1 - Investissements directs étrangers dans le monde



Source : Cnuced, World Investment Report 2006.

2 - Stocks d'investissements directs entre la France et l'étranger

en G€	2003	2004	2005
Investissements directs (solde)	-156,0	-154,0	-214,0
français à l'étranger	-574,0	-609,0	-723,0
dont industrie manufacturière	-91,0	-100,0	-112,0
- industrie automobile	-22,2	-23,3	-24,5
- industrie chimique	-14,5	-18,4	-20,2
Part de l'ind. manufacturière (%)	15,9	16,4	15,5
étrangers en France	418,0	455,0	509,0
dont industrie manufacturière	76,0	84,0	92,0
- industrie chimique	21,6	23,5	24,9
- industrie automobile	7,0	8,0	9,1
Part de l'ind. manufacturière (%)	18,2	18,4	18,1

Source : Banque de France (valeur comptable, mai 2006).

3 - Flux d'investissements directs entre la France et l'étranger

en G€	2003	2004	2005
Investissements directs (solde)	-9,4	-20,6	-41,9
français à l'étranger	-47,1	-45,9	-93,0
- capital social	-10,8	-24,6	-27,1
- investissements immobiliers	-1,0	-1,3	-2,2
- bénéfices réinvestis	-1,7	-10,5	-13,0
- autres opérations*	-33,6	-9,5	-50,8
dont hors zone euro	-27,3	-18,6	-42,0
étrangers en France	37,7	25,3	51,1
- capital social	6,0	-1,7	8,7
- investissements immobiliers	9,1	5,9	6,6
- bénéfices réinvestis	-1,9	4,8	4,9
- autres opérations*	24,5	16,2	30,9
dont hors zone euro	17,8	5,9	20,4

*prêts et avances de trésorerie intragroupe.

Note : un signe - traduit une augmentation des avoirs des résidents ou une diminution de leurs engagements.

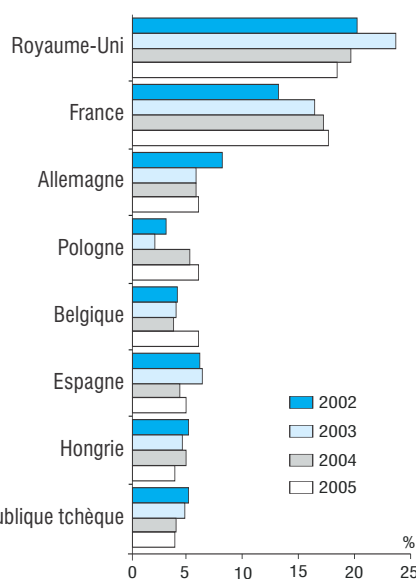
Source : Banque de France (mai 2006).

4 - Créations d'emplois industriels en Europe par les projets Greenfields

Pays	Créations d'emploi en %	Moyenne par projet
Pologne	13,0	282
Royaume-Uni	9,5	63
France	7,0	42
République tchèque	5,6	171
Roumanie	4,3	310
Slovaquie	3,6	186
Hongrie	3,4	163
Allemagne	3,1	95

Source : Ernst and Young, European Investment Monitor 2006.

5 - Projets* Greenfields annoncés en Europe par pays



* Fonctions industrielles et tertiaires.

Source : Ernst and Young, European Investment Monitor 2005.

5.F L'implantation étrangère en France

L'implantation étrangère en France est constituée par l'ensemble des entreprises de l'industrie française qui appartiennent à des groupes étrangers.

Une importante présence des groupes étrangers dans l'industrie

Début janvier 2003, plus d'une entreprise industrielle sur sept (de 20 salariés et plus) était sous contrôle étranger. Les filiales de groupes étrangers implantées en France emploient 33 % de la main-d'œuvre industrielle et contribuent pour plus de 37 % aux ventes et à la valeur ajoutée de l'industrie manufacturière. Elles concentrent 42 % des exportations de l'industrie.

Les filiales de groupes étrangers sont très minoritaires parmi les petites entreprises, mais sont davantage présentes dans les entreprises moyennes, en particulier parmi celles de 500 à 2 000 personnes, dont elles emploient plus de la moitié des effectifs.

À l'inverse, seulement le tiers des salariés des très grandes entreprises (plus de 2 000 salariés) travaillent pour le compte d'un groupe étranger. Ces très grandes entreprises sont en effet souvent sous le contrôle des grands groupes français.

Les États-Unis, principal pays implanté dans l'industrie en France

La répartition des entreprises selon le pays d'origine des capitaux n'évolue que très lentement au fil du temps. Les principaux pays implantés en France sont les États-Unis (avec 27 % des emplois sous contrôle étranger), l'Allemagne (15 %), la Belgique et le Luxembourg (12 %), les Pays-Bas (10 %) et le Royaume-Uni (7 %).

La constitution des groupes EADS en 2000 et Arcelor en 2001, dont les sièges sociaux sont domiciliés respectivement aux Pays-Bas et au Luxembourg, a contribué à l'augmentation du poids de l'implantation étrangère dans l'industrie française.

Une localisation sectorielle ciblée

Les investisseurs étrangers s'implantent le plus souvent dans les secteurs de moyenne ou

haute technologie qui sont les points forts de leur pays d'origine : haute technologie pour les États-Unis, moyenne technologie (mécanique par exemple) pour l'Allemagne. En termes d'emplois, l'implantation étrangère en France est surtout présente dans les équipements mécaniques (152 000 emplois), la chimie (143 000) et la métallurgie (124 000). Le poids des filiales étrangères dans l'emploi est particulièrement important dans la pharmacie et dans le bois et papier (44 %), dans les équipements mécaniques (40 %), les composants électriques et électroniques (39 %) et la chimie (38 %).

Un poids régional parfois important

L'implantation étrangère occupe parfois une place importante dans l'emploi régional.

Ainsi, dans le grand quart nord-est de la France, la part de l'emploi industriel contrôlé par l'étranger est plus élevée qu'ailleurs. Des effets de proximité sont perceptibles en Alsace et en Lorraine, avec une forte présence de capitaux allemands.■

La nationalité d'un groupe : un concept conventionnel

La nationalité d'un groupe est celle du pays où est localisée la « tête de groupe », c'est-à-dire la société qui contrôle plus de 50 % du capital social de chacune des filiales. Cette définition ne reflète pas nécessairement la réalité du contrôle au sein d'un groupe :

- la création d'une société holding dans un pays étranger, pour des raisons fiscales par exemple, peut conduire à considérer comme étranger un groupe où la France joue un rôle prédominant (Arcelor au Luxembourg...);
- une entreprise détenue par plusieurs actionnaires minoritaires est considérée comme indépendante, même si, dans les faits, la somme des participations dépasse 50 %;
- dans certains groupes plurinationaux, le choix d'une nationalité n'a pas toujours grand sens. C'est le cas, par exemple dans les *joint-ventures* ou dans certains groupes européens ou mondiaux (par exemple dans EADS où, par construction, un équilibre de l'influence de chaque pays associé a été recherché).

L'implantation étrangère en France 5.F

1 - Poids des entreprises sous contrôle étranger par secteur

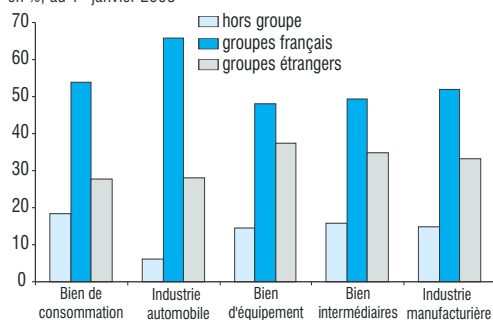
au 1 ^{er} janvier 2003	Nombre	Effectif		CAHT		VAHT		Exportations	
		en milliers	en % du secteur	en M€	en % du secteur	en M€	en % du secteur	en M€	en % du secteur
Biens de consommation	533	163	27,6	50 353	38,1	12 827	34,3	15 066	42,2
Industrie automobile	136	88	28,0	20 600	19,6	4 764	23,6	10 076	18,2
Biens d'équipement	894	273	37,4	60 783	44,8	17 483	41,8	31 508	51,5
Biens intermédiaires	1 730	472	34,8	103 879	43,4	28 103	40,4	41 329	49,5
Total	3 293	995	33,3	235 615	38,5	63 178	37,4	97 979	41,6

Champ : industrie hors IAA et énergie, entreprises de 20 salariés et plus.

Sources : Insee - Lifi-Diane, Sessi - EAE.

2 - Effectif sous contrôle étranger par secteur

en %, au 1^{er} janvier 2003

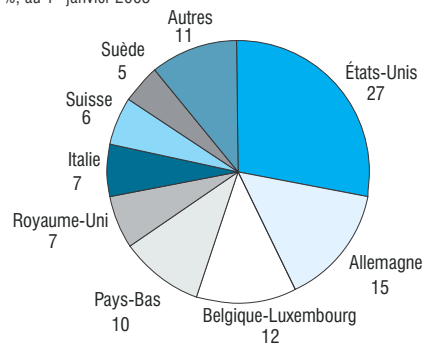


Champ : industrie hors IAA et énergie, entreprises de 20 salariés et plus.

Sources : Lifi - Diane, Sessi - EAE.

4 - Effectif sous contrôle étranger selon le pays investisseur

en %, au 1^{er} janvier 2003

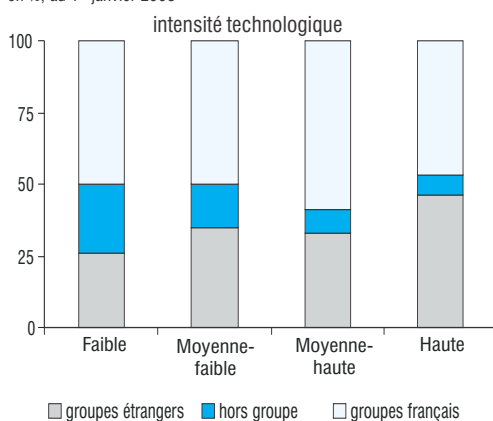


Champ : industrie hors IAA et énergie, entreprises de 20 salariés et plus.

Sources : Lifi - Diane, Sessi - EAE.

3 - Effectif sous contrôle étranger selon l'intensité technologique

en %, au 1^{er} janvier 2003

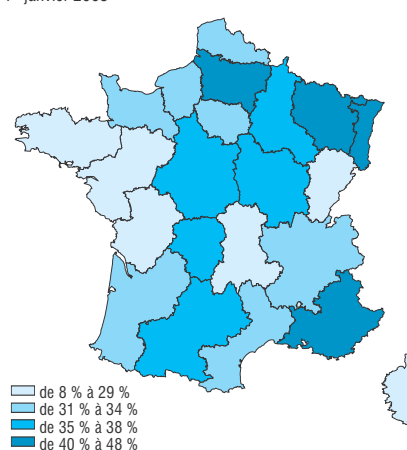


Champ : industrie hors IAA et énergie, entreprises de 20 salariés et plus.

Sources : Lifi - Diane, Sessi - EAE.

5 - Effectif sous contrôle étranger dans les régions

au 1^{er} janvier 2003



Champ : industrie hors IAA et énergie, entreprises de 20 salariés et plus.

Sources : Lifi - Diane, Sessi - EAE.

6.A Les résultats comptables de l'industrie en 2005

La reprise s'essouffle mais l'investissement rebondit

En 2005, la reprise de l'activité s'essouffle. Le chiffre d'affaires des entreprises de l'industrie manufacturière* s'accroît de 2,5 % (+ 3,9 % en 2004). En volume, la croissance des ventes n'est que de 0,7 % (après + 2,7 %). Le ralentissement de la croissance des exportations est du même ordre (+ 3 % en 2005, après + 5,4 % en 2004).

Le repli du secteur automobile pèse sur la croissance de l'industrie et sur celle des exportations

Contribuant à plus du sixième du chiffre d'affaires de l'industrie manufacturière, le secteur automobile est particulièrement touché. Son activité recule de 1,3 % en 2005, après une progression de 5,1 % en 2004. Représentant près de la moitié du chiffre d'affaires, les exportations suivent une évolution similaire et baissent de 2 % en 2005 (+ 6,5 % en 2004).

Dans les biens intermédiaires, la reprise de 2004 se modère en 2005, notamment en volume. Certains secteurs comme la chimie, les produits minéraux ou la transformation des métaux ne doivent la croissance de leur ventes qu'à celle des prix. De même, la hausse des exportations est essentiellement due à celle des prix. Concurrencée par la Chine, l'industrie textile perd progressivement ses débouchés au Maghreb. Seul le haut de gamme, le non tissé et le textile technique résistent. Les exportations de produits électriques et électroniques reculent de 0,8 % en 2005, après une hausse de 8 % en 2004.

La progression continue de l'activité dans les biens d'équipement est dynamisée par la forte croissance de la construction aéronautique (+ 6,8 %) et par celle des équipements mécaniques (+ 5,7 %), qui bénéficient d'une forte progression de leurs ventes à l'étranger.

La croissance se poursuit dans les biens de consommation

La hausse des ventes dans les biens de consommation se poursuit en 2005 (+ 2,6 %, après + 2,3 % en 2004). L'industrie pharmaceutique continue d'accroître son activité en dépit du développement des génériques, la demande étant toujours soutenue. L'habillement repart à la hausse grâce à l'industrie du luxe et aux donneurs d'ordres.

Les TIC baissent de nouveau

Après l'éclatement de la bulle Internet, l'activité des secteurs des technologies de l'information et de la communication (TIC) s'était fortement contractée. Après avoir renoué avec la croissance en 2004 (+ 2,5 %), les ventes rechutent en 2005 (- 0,8 %). L'activité industrielle dans le secteur des TIC ne cesse de décliner : 5,9 % du chiffre d'affaires en 2005, contre 10,2 % en 2002. Si les exportations se redressent légèrement en 2005 (+ 0,8 %), les investissements s'effondrent (- 22 % en valeur).

L'investissement reprend

Pour la première fois depuis cinq ans, l'investissement des entreprises de l'industrie manufacturière se redresse (+ 3,1 %), infléchissant le mouvement de contraction qui minait les capacités de production industrielles (fiche 2A).

Consolidation du taux de la rentabilité et légère hausse du taux de marge

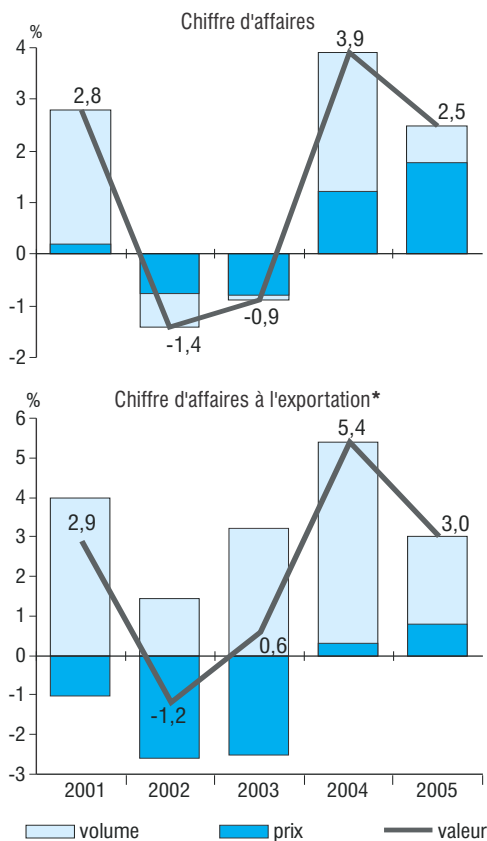
Après s'être nettement redressée en 2004, la rentabilité* se consolide en 2005, à l'exception du secteur de l'automobile où elle se contracte nettement. Légère dans les biens de consommation et d'équipement, l'amélioration est plus franche dans les biens intermédiaires. D'après les premières estimations, le taux de marge de l'industrie semble en légère hausse en 2005 ; celui des PMI augmente de façon significative (+ 1 point). ■

Pour en savoir plus

- * Voir « Définitions » en annexe.
- Kremp E. et Montagnier P. : « L'industrie manufacturière en 2005 - Les investissements redémarrent mais l'automobile reste en panne », *Le 4 Pages*, n° 220, juillet 2006.
- <http://www.industrie.gouv.fr/biblioth/docu/4pages/pdf/4p220.pdf>
- Résultats de l'EAE 2004.
- http://www.industrie.gouv.fr/observat/chiffres/so_pano.htm

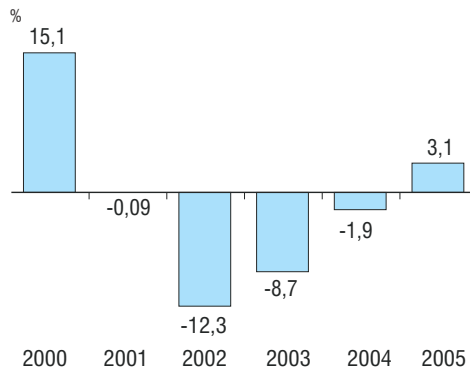
Les résultats comptables de l'industrie en 2005 6.A

1 - Évolution et partage volume-prix



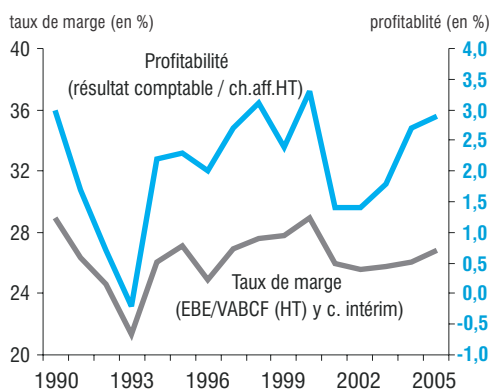
Sources : Sessi - EAE, Insee.

3 - Évolution de l'investissement



Source : Sessi - Enquête annuelle d'entreprise*.

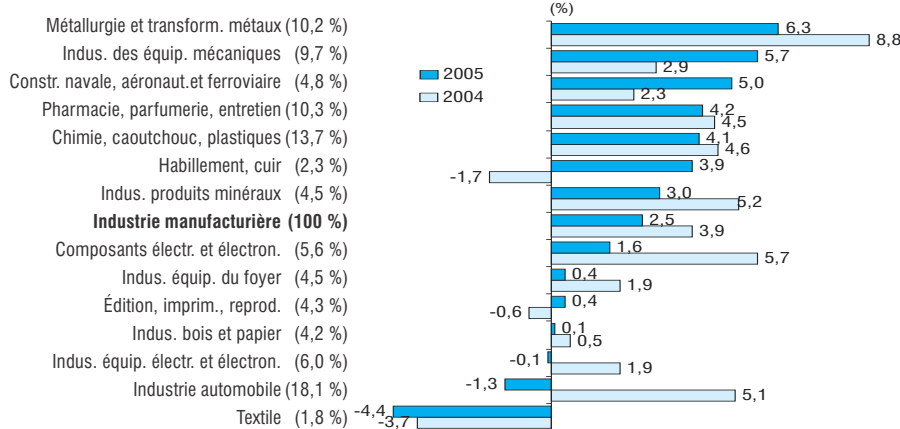
4 - Taux de marge et profitabilité depuis 1990



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

Source : Sessi - Enquête annuelle d'entreprise*.

2 - Évolution du chiffre d'affaires



entre () : poids dans le chiffre d'affaires de l'industrie manufacturière (hors IAA)

Source : Sessi - Enquête annuelle d'entreprise*.

6.B Le risque des entreprises selon le score et la cotation

En 2004, la vulnérabilité des entreprises industrielles paraît s'être amoindrie,...

La Banque de France mesure le degré de vulnérabilité d'une entreprise par la méthode des scores*. Les entreprises de l'industrie sont réparties en 10 classes de risque. Les variations de cette répartition des entreprises fournissent un éclairage sur l'évolution du risque de défaillance (figure 1) :

- de 1998 à 2003, le pourcentage d'entreprises classées dans la zone favorable a progressé régulièrement, puis s'est stabilisé autour de 71 % à partir de 2001. Dans le même temps, la proportion des entreprises en zone neutre s'est réduite de 14,7 % en 1998 à 11,7 % en 2003.
- Le poids des entreprises les plus vulnérables a diminué jusqu'en 2001, pour atteindre 15,9 %. Cette évolution s'est inversée en 2002, avec la progression des entreprises très risquées, de 4,7 % en 2001 à 5,7 % en 2002. En 2003, alors que la part des entreprises « très risquées » se stabilisait, celle des entreprises « risquées » a continué de croître, passant de 11,2 % à 11,9 %.

L'année 2004 a bénéficié d'une embellie avec un recul assez prononcé de la proportion des entreprises risquées et très risquées (- 1,7 point au total) et, dans une moindre mesure, de la part des entreprises dites neutres. Ainsi, le poids des classes aux scores les plus favorables a gagné 1,7 point.

... évolution confirmée par le recul du nombre de défaillances de 2003 à 2005

Le nombre de défaillances d'entreprises industrielles confirme le diagnostic précédent (figure 2). Leur diminution régulière depuis 1993 s'était interrompue en 2002. L'augmentation des défaillances de 10,7 % en 2002 puis de 5,5 % en 2003 illustre les difficultés rencontrées à cette époque par certaines entreprises de l'industrie manufacturière. L'amélioration progressive de l'environnement économique à partir de 2004,

malgré des facteurs d'incertitude liés notamment au renchérissement du coût des matières premières, a permis une baisse du nombre des défaillances industrielles, qui a retrouvé, fin 2005, un niveau proche de celui atteint en 2000.

En 2005, les entreprises industrielles montrent ainsi une capacité à honorer leurs engagements financiers consolidée

La cotation* traduit l'appréciation de la Banque de France sur la capacité d'une entreprise à honorer ses engagements financiers. Cette cotation a évolué pour s'adapter au changement de règles internationales sur le calcul des ratios de solvabilité bancaire. La mise en place en 2004 de la nouvelle échelle de cotation reflète de façon plus précise, avec 11 positions possibles, la situation financière des entreprises analysées sur la base de leurs documents financiers. Cette nouvelle échelle de cotation a été appliquée rétrospectivement jusqu'en 1999.

Sur la période 2001-2004, on constate une réduction progressive de la part des entreprises les mieux cotées en raison de l'application de critères plus sélectifs. Une évolution inverse a été constatée pour les cotes 4 et 4+, et à un degré moindre pour les cotes 5. Le mouvement de correction s'est toutefois achevé en 2004. L'ensemble des cotes 3 et 4, qui regroupe les entreprises dont la situation est favorable, même si les entités cotées 4 présentent quelques éléments de fragilité, s'est renforcé en 2005 (+ 1,1 point). La proportion des entreprises plus fragiles cotées 5 a, au contraire, régressé de 0,7 point. Enfin, la part des cotes les plus défavorables (6 à 9) a également diminué de 0,4 point.

Ces évolutions attestent ainsi de la consolidation de la situation financière des entreprises mise en valeur en 2004 par le score Banque de France.■

Pour en savoir plus

- * Voir « Définitions » en annexe.
- « Les scores de la Banque de France : méthodes, résultats, applications », étude de la Banque de France, décembre 2003 (Commande : http://www.banque-france.fr/fr/publications/catalogue/dom_2i.htm).
- Bardos M. « Les scores de la Banque de France : leur développement, leurs applications, leur maintenance », *Bulletin de la banque de France*, n° 144, décembre 2005 (http://www.banque-france.fr/fr/publications/telechar/bulletin/etu144_6.pdf)

Le risque des entreprises selon le score et la cotation 6.B

1 - Répartition selon le score dans les classes de risque - Industrie manufacturière

en % des entreprises

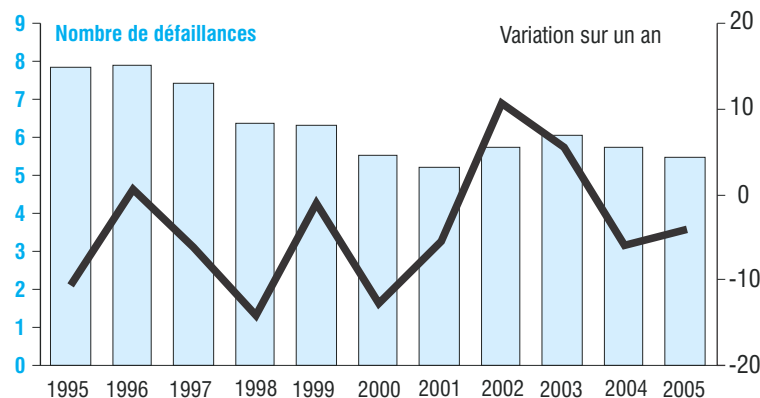
	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Très risquée (1+2)	5,3	5,1	4,7	4,7	5,7	5,7	5,1
Risquée (3+4)	13,4	12,1	11,3	11,2	11,2	11,9	10,8
Total risquée	18,7	17,2	16,0	15,9	16,9	17,6	15,9
Neutre (5+6)	14,7	14,2	13,8	12,8	12,2	11,7	11,2
Favorable (7+8)	39,4	40,1	40,7	40,2	38,9	38,3	38,8
Très favorable (9+10)	27,2	28,5	29,5	31,1	32,0	32,4	34,1
Total favorable	66,6	68,6	70,2	71,3	70,9	70,7	72,9
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Note : les classes sont ici regroupées deux par deux pour faciliter la lecture synthétique des résultats.

Source : Banque de France - Observatoire des entreprises.

2 - Nombre de défaillances dans l'industrie manufacturière

milliers d'entreprises et % de variation annuelle



Note : on recense ici les procédures judiciaires ouvertes, à la date de jugement, y compris les affaires personnelles.

Source : Banque de France - Observatoire des entreprises.

3 - Répartition des entreprises de l'industrie manufacturière selon la cotation

en % des entreprises

	déc. 2001	déc. 2002	déc. 2003	déc. 2004	déc. 2005
3++ excellente	7,6	7,5	7,8	6,3	6,2
3+ très forte	14,3	14,3	14,9	12,9	12,3
3 forte	15,4	12,8	12,1	13,6	13,6
Total 3	37,3	34,6	34,8	32,8	32,1
4+ assez forte	21,8	24,1	22,8	21,9	23,3
4 acceptable	12,4	12,4	13,2	14,6	15,0
Total 4	34,2	36,5	36,0	36,5	38,3
5+ assez faible	14,7	14,9	14,7	12,7	12,8
5 faible	8,7	9,6	10,5	13,2	12,4
Total 5	23,4	24,5	25,2	25,9	25,2
6 très faible	4,1	3,7	3,2	4,0	3,8
8 menacée	0,7	0,5	0,5	0,5	0,4
9 compromise	0,3	0,2	0,3	0,3	0,2
Total 6 à 9	5,1	4,4	4,0	4,8	4,4
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Source : Banque de France - Observatoire des entreprises.

6.C Les crédits à l'industrie

Le coût du crédit s'est stabilisé à un faible niveau en 2005, avant d'amorcer une légère reprise début 2006

Entre janvier 2005 et mars 2006, les taux moyens des prêts aux entreprises ont diminué modérément, enregistrant des évolutions disparates selon les types de concours.

En 2005, le taux moyen des découverts a diminué de 57 points de base. Le taux moyen des crédits à moyen et long terme s'est inscrit également en repli de 43 points de base. Le taux des autres crédits à court terme a enregistré une baisse limitée de 6 points de base, celui de l'escompte restant stable.

Un léger mouvement de hausse semble s'esquisser depuis le début de l'année 2006. Ce resserrement reste ténu, comme le confirme l'enquête de la Banque de France auprès des établissements de crédit sur les conditions d'octroi des prêts aux entreprises. La dernière enquête met en effet en évidence, contrairement à ce qui avait été anticipé à la fin de 2005, un léger assouplissement des conditions d'octroi au premier trimestre 2006, dans un contexte de demande de crédits stable, voire en légère hausse.

Encours de crédits à l'industrie : une reprise modérée en 2005

Déclarés par les établissements de crédit, les encours des entreprises industrielles résidentes de plus de 76 000 euros ont progressé jusqu'en juin 2001 (à 69,3 milliards d'euros), avant de se contracter jusqu'en septembre 2004 (à 54,8 milliards d'euros). Un mouvement de reprise s'est amorcé au cours des mois suivants. Les encours atteignaient 58 milliards d'euros en décembre 2005.

Le total des encours de crédit déclarés pour les PME est sensiblement plus élevé que celui des grandes entreprises (celles qui dépassent 50 millions d'euros de chiffre d'affaires). La baisse des encours de la mi-2001 à la mi-2004

a été moins prononcée dans les PME que dans les grandes entreprises. Depuis la fin de 2004, en revanche, la croissance des encours de crédits déclarés est plus forte dans les grandes entreprises, même si les volumes sont moindres.

Structure des engagements bancaires

La part des crédits à court terme a diminué régulièrement de décembre 1997, où ils représentaient près de 51,9 % des engagements bancaires, jusqu'en septembre 2004 (43,9 % des crédits octroyés). Leur croissance a repris à un rythme qui demeure toutefois modéré ; leur part a atteint 47,1 % en décembre 2005. Quant à la proportion des crédits à moyen et long terme, elle a augmenté de 32,2 % à la fin de 1997 jusqu'à 39,1 % en septembre 2004. Une légère baisse de cette part est ensuite intervenue (37,2 % en décembre 2005).

La part des financements par crédit-bail* est restée stable autour de 15 % ou 16 %. ■

Centralisation des crédits bancaires

Elle a pour objet la prévention du risque de surendettement des entreprises. Elle apporte aux banques et aux autorités monétaires une information mensuelle qui leur permet un suivi rapproché.

En fin de mois, chaque guichet des établissements de crédit résidents établit une déclaration individuelle pour chacune des entreprises dont l'encours de crédits atteint un seuil périodiquement révisé en concertation avec la profession bancaire : de 76 000 euros jusqu'en décembre 2005, ce seuil a été abaissé à 25 000 euros début 2006.

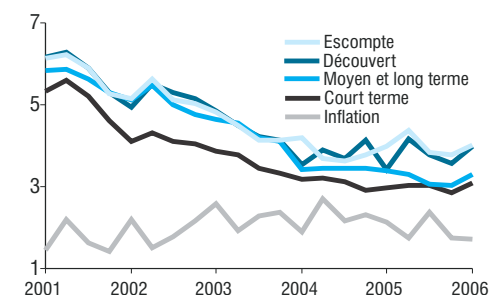
La déclaration comporte une décomposition des différentes catégories de concours utilisés ou disponibles.

Pour en savoir plus

- * Voir « Définitions » en annexe.
- Note d'information générale : <http://www.banque-france.fr/fr/publications/telechar/catalogue/note115.pdf>
- Derniers résultats disponibles : http://www.banque-france.fr/fr/stat_conjoncture/telechar/publi/131.pdf
- **Enquête auprès des établissements de crédit** sur les conditions d'octroi de prêts aux entreprises : http://www.banque-france.fr/fr/stat_conjoncture/telechar/stat_mone/enquete3.pdf

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

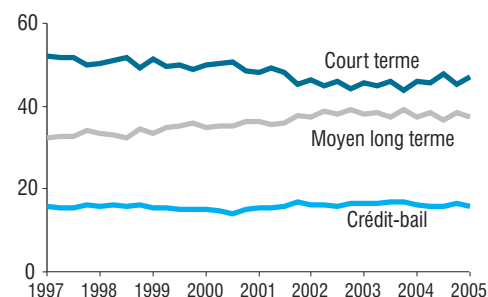
taux en %



Source : Banque de France - Observatoire des entreprises.

3 - Encours des crédits à l'industrie déclarés par les établissements de crédits à la Centrale des risques

en milliards d'euros



Champ : entreprises industrielles résidentes.

Source : Banque de France - Centrale des risques.

2 - Évolution de l'encours global des crédits à l'industrie

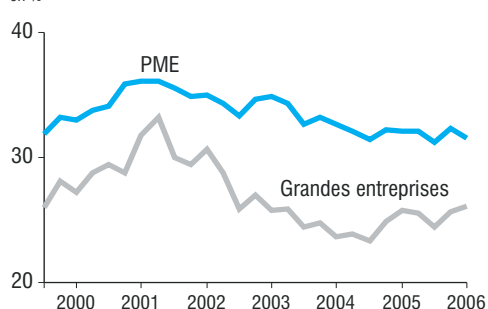
	Décembre 2004/2003	Juin 2005/2004	Décembre 2005/2004	Février 2006/2005
PMI	-3,1	0,0	0,4	-0,8
Grandes entreprises	0,8	6,7	2,9	7,0
Total	-1,5	2,9	1,5	2,6

Note : les taux d'évolution en glissement annuel sont calculés à seuil identique pour les deux périodes.

Source : Banque de France - Service central des risques.

4 - Structure des engagements bancaires de l'industrie (entreprises résidentes) déclarés à la Centrale des risques

en %



Champ : entreprises industrielles résidentes.

Source : Banque de France - Centrale des risques.

7.A Les groupes industriels internationaux et français

Les groupes industriels français en bonne position sur l'échiquier mondial

En 2005, les groupes* français sont bien implantés dans le monde.

Parmi les 1 000 premiers groupes industriels internationaux, 43 sont français et ils réalisent 770 milliards de dollars de chiffre d'affaires en 2005. Ils se situent en quatrième position, derrière les groupes américains (4 630 milliards de dollars), japonais (2 061 milliards de dollars) et allemands (947 milliards de dollars) et devancent les groupes britanniques (728 milliards de dollars), pourtant soutenus par une livre sterling toujours forte. Les pays de grande tradition financière comme les États-Unis, les Pays-Bas et la Grande-Bretagne restent parmi les mieux représentés dans la tête du classement. Cependant, les groupes de certains pays émergents comme la Chine, la Russie ou le Brésil occupent une place de plus en plus importante dans cette liste (surtout dans l'industrie pétrolière).

De plus, les groupes français se placent souvent parmi les leaders dans de nombreux secteurs industriels : Total Fina Elf dans l'industrie pétrolière, Peugeot et Renault dans l'automobile, Sanofi-Aventis dans la pharmacie, Michelin dans les pneumatiques, Dior, L'Oréal et LVMH dans la parfumerie et les industries du luxe, EADS dans la construction aéronautique, Air liquide dans l'industrie des gaz ...

Classés en fonction de leur chiffre d'affaires, les grands groupes pétroliers prédominent en 2005 en raison de la hausse du prix du pétrole et des profits qui ont accru leur capacité de croissance externe. Cependant, les grandes firmes automobiles suivent rapidement derrière, talonnées par les grands groupes de l'électronique grand public et par toutes les industries

nécessitant la mise en œuvre de capitaux importants (chimie, boissons, pneumatiques...).

Performantes, les filiales industrielles des groupes internationaux français...

En 2003, 14 % des entreprises de 20 salariés et plus de l'industrie manufacturière en France appartenaient à un groupe français internationalisé (c'est-à-dire dont l'entreprise « tête de groupe » est en France et contrôle des sociétés dans plus d'un pays). Avec 40 % de la valeur ajoutée de l'industrie, ces filiales se placent dans les secteurs prédominants de l'industrie française comme la construction aéronautique, l'automobile, les équipements électriques et mécaniques...

L'ouverture sur l'étranger de ces groupes français, via leurs filiales industrielles, s'accompagne d'un bon niveau de leurs performances industrielles en France, que ce soit en termes de productivité du travail, de taux de marge, de structure de qualification de la main-d'œuvre ou de rémunération par tête (figure 3).

... particulièrement dynamiques sur les marchés internationaux

En France, les filiales de ces groupes réalisent plus de la moitié de leur chiffre d'affaires à l'export (contre 41 % pour les filiales françaises de groupes étrangers). Les groupes français internationalisés s'organisent autour d'une véritable stratégie internationale. Leurs filiales industrielles sont proches de la tête de groupe et donc directement associées à sa stratégie d'ensemble. Il s'agit principalement de conquérir les marchés extérieurs en y diffusant les biens produits via des filiales commerciales ou de services : 70 % des exportations des filiales industrielles vers des entreprises du même groupe français sont destinées à être revendues en l'état. ■

Pour en savoir plus

- * Voir « Définitions » en annexe.
- « L'industrie en France », *Chiffres clés*, Sessi, juin 2006.
<http://www.industrie.gouv.fr/sessi/>
- « The world's largest 1000 manufacturing companies », *Industry Week*, juin 2006 (depuis dix ans, le magazine américain publie le classement des 1 000 premiers groupes industriels mondiaux, y compris énergie et IAA).
<http://www.industryweek.com/section.aspx?sectionid=40>
- « Fortune Global 500 », *Fortune*, juillet 2006.
<http://www.fortune.com/fortune500>
- Kremp E. et Chanut J.-M. : « Pas de frontières pour les groupes performants », *Le 4 Pages*, Sessi, avril 2006, n° 216. <http://www.industrie.gouv.fr/biblioth/docu/4pages/pdf/4p216.pdf>

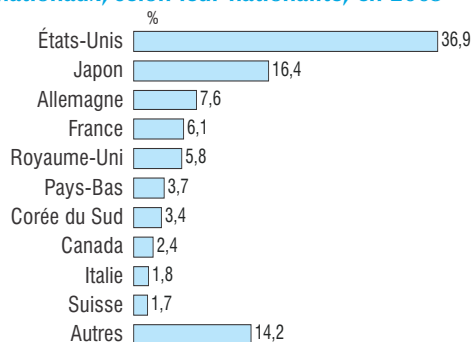
Les groupes industriels internationaux et français 7.A

1 - Les 40 premiers groupes industriels mondiaux et français classés selon le chiffre d'affaires

Groupes mondiaux			Groupes français		
Rang 2005 (réf. 2004)	CA, en G\$ (réf. 2004)	Raison sociale - Pays	Rang 2005 (réf. 2004)	CA, en G\$ (réf. 2004)	Raison sociale
01 (02)	363 (293)	Exxon Mobil Corp. - USA	11 (08)	145 (145)	TOTAL SA
02 (01)	307 (338)	Royal Dutch Shell PLC - Pays-Bas	29 (22)	67 (68)	Peugeot SA
03 (03)	255 (285)	BP PLC - Grande-Bretagne	36 (29)	58 (56)	France Telecom
04 (09)	194 (153)	Chevron Corp. - USA	49 (41)	49 (48)	Renault SA
05 (04)	193 (194)	General Motors Corp. - USA	58 (52)	42 (38)	Compagnie de Saint-Gobain
06 (11)	180 (135)	ConocoPhillips - USA	59 (58)	41 (38)	EADS NV
07 (05)	178 (169)	DaimlerChrysler AG - Allemagne	78 (123)	32 (18)	Sanofi-Aventis
08 (06)	177 (172)	Ford Motor Co. - USA	110 (81)	23 (25)	Vivendi SA
09 (07)	157 (147)	Toyota Motor Corp. - Japon	142 (138)	19 (17)	Lafarge SA
10 (10)	150 (152)	General Electric Co. - USA	147 (118)	18 (19)	Cie Générale des Établ. Michelin
11 (08)	145 (145)	TOTAL SA - France	155 (162)	17 (16)	Christian Dior SA
12 (12)	118 (111)	Volkswagen AG - Allemagne	156 (132)	17 (16)	L'Oréal SA
13 (21)	102 (77)	Chine Petroleum & Chemical Corp. - Chine	161 (157)	16 (15)	LVMH Moët Hennessy Louis Vuitton SA
14 (15)	98 (90)	Altria Group Inc. - USA	166 (113)	16 (20)	Alstom
15 (14)	91 (96)	IBM Corp. Computers And Other Electronic Prod. - USA	173 (165)	16 (15)	Alcatel
16 (13)	89 (89)	Siemens AG - Allemagne	176 (145)	15 (16)	Groupe Danone
17 (17)	88 (71)	ENI SpA - Italie	177 (140)	15 (17)	Lagardère Groupe SCA
18 (18)	87 (80)	Hewlett-Packard Co. - USA	205 (185)	14 (12)	Schneider Electric SA
19 (34)	82 (55)	Valero Energy Corp. - USA	211 (192)	13 (12,7)	Faurecia
20 (30)	80 (81)	Samsung Electronics Co. Ltd. - Corée du Sud	226 (207)	12 (11,1)	Air Liquide
21 (16)	77 (73)	Hitachi Ltd. - Japon	233 (189)	12 (12,2)	Thalès
22 (26)	75 (71)	Verizon Communications Inc. - USA	240 (206)	12 (11,2)	Valéo SA
23 (24)	74 (63)	Matsushita Electric Industrial Co. Ltd. - Japon	254 (253)	11 (9,3)	Esso SAF
24 (19)	73 (69)	Honda Motor Co. Ltd. - Japon	272 (489)	10 (4,5)	Safran SA
25 (25)	73 (63)	Nissan Motor Co. Ltd. - Japon	395 (231)	6,7 (9,4)	Thomson
26 (27)	70 (61)	E.ON AG - Allemagne	411 (375)	6,4 (6,1)	Technip
27 (20)	69 (66)	Nestlé SA - Suisse	439 (365)	6,0 (6,2)	Rhodia
28 (48)	68 (48)	PetroChina Co. Ltd. - Chine	445 (407)	5,9 (5,4)	Bolloré SA
29 (22)	67 (68)	Peugeot SA - France	511 (435)	5,1 (5,1)	Sequana Capital
30 (44)	63 (50)	Marathon Oil Corp. - USA	512 (680)	5,1 (3,8)	Vallourec Group SA
31 (23)	61 (64)	Sony Corp. - Japon	529 (472)	4,9 (4,6)	Nexans SA
32 (42)	60 (48)	Repsol-YPF SA - Espagne	588 (NA)	4,3 (1,6)	Ciments Français
33 (59)	58 (46)	Petroleo Brasileiro SA - Brésil	591 (525)	4,2 (5,7)	Pernod-Ricard SA
34 (51)	58 (53)	Hyundai Motor Co. - Corée du Sud	605 (498)	4,1 (4,3)	Dassault Aviation SA
35 (43)	58 (45)	Statoil ASA - Norvège	616 (458)	4,0 (5,0)	Bongrain SA
36 (29)	58 (56)	France Telecom - France	658 (603)	3,6 (3,5)	Imerys SA
37 (39)	57 (51)	Procter & Gamble Co. - USA	710 (778)	3,3 (3,1)	Eramet SA
38 (11)	56 (34)	Lukoil Oil Co. - Russie	772 (NA)	2,9 (2,6)	Essilor International SA
39 (46)	56 (49)	Dell Inc. - USA	805 (707)	2,7 (2,8)	SEB SA
40 (31)	56 (53)	Bayerische Motoren Werke AG - Allemagne	860 (851)	2,4 (2,1)	Compagnie Plastic Omnium

Source : Industry Week, juin 2006.

2 - Chiffre d'affaires des grands groupes internationaux, selon leur nationalité, en 2005



Source : Industry Week, juin 2006.

3 - Productivité et taux de marge des entreprises selon l'appartenance à un groupe

	Productivité du travail (k€)	Taux de marge (%)
Entreprises hors groupe		
non exportatrices	44	17
exportatrices	48	20
Groupes nationaux		
non exportateurs	46	21
exportateurs	48	22
Groupes français internationalisés		
de moins de 500 personnes	53	24
de 500 personnes ou plus	65	21
Groupes étrangers		
de moins de 500 personnes	58	24
de 500 personnes ou plus	70	29

Sources : Sessi - EAE 2003, Insee - LIFI-Diane.

7.B Les filiales industrielles de groupes en France

Les groupes : des acteurs prépondérants dans l'industrie en France

Début 2004, 60 % des entreprises industrielles de 20 salariés et plus appartenaient à un groupe*. Leur poids économique est très important : ces 7400 groupes concentrent 84 % des effectifs salariés, réalisent 90 % du chiffre d'affaires et produisent 87 % de la valeur ajoutée. Dans chacun des quatorze secteurs industriels, les filiales de groupes réalisent au minimum les trois quarts de la valeur ajoutée.

Une montée en puissance de l'organisation en groupe

En dix ans, l'économie française a connu une montée en puissance de l'organisation en groupe. Les critères et les objectifs de ce phénomène sont divers : ils visent à la fois des aspects d'efficacité de l'organisation des processus de production et des considérations de nature financière et fiscale.

Trois quarts des entreprises de ces groupes ont une tête de groupe* française, un quart appartiennent à un groupe étranger. L'organisation en groupe permet aux entreprises de coopérer pour une production optimisée. Les échanges intragroupe apportent une meilleure maîtrise des stratégies de marque, de la qualité des produits proposés... Les entreprises membres d'un même groupe travaillent ensemble sur la commercialisation, les services auxiliaires ou encore la recherche et développement.

Entre 1994 et 2004, la concentration industrielle a évolué dans le sens d'un renforcement du poids des groupes. Leur pénétration a été la plus importante dans les secteurs où ils pesaient le moins, dix ans auparavant. Dans ceux où ils étaient déjà très présents, leur poids n'a fait que se renforcer. Cependant, depuis deux ans, le poids de ces groupes se stabilise à un niveau très élevé.

Pour en savoir plus

- * Voir « Définitions » en annexe.
- Lezec F. et Montagnier P. : « La concentration des groupes, au centre des évolutions des secteurs de l'industrie », *Le 4 Pages*, Sessi, n° 219, avril 2006. <http://www.industrie.gouv.fr/biblioth/docu/4pages/pdf/4p219.pdf>
- Guannel B. et Plateau C. : « Les échanges au sein des groupes industriels », *Le 4 Pages*, Sessi, n° 186, janvier 2004. <http://www.industrie.gouv.fr/biblioth/docu/4pages/pdf/4p186.pdf> et
- Informations détaillées sur les entreprises implantées en France en 2003: <http://www.industrie.gouv.fr/observat/chiffres/sessi/enquetes/ief06.htm>

Des microgroupes majoritairement

Début 2004, une entreprise appartenant à un groupe emploie en moyenne 193 salariés (contre moins de 50 salariés pour les entreprises hors groupe). Ces filiales industrielles appartiennent essentiellement à des microgroupes (moins de 500 salariés). Le nombre des microgroupes a augmenté au cours des années 1990-2000.

Dans certains secteurs, les entreprises des groupes sont de plus grande taille : la pharmacie, la parfumerie, les produits d'entretien, la construction navale, aéronautique et ferroviaire, l'industrie des composants électriques et électroniques et le secteur automobile. Les entreprises industrielles qui appartiennent aux groupes automobiles comptent, en moyenne, 560 salariés. Ces grands groupes sont fortement présents dans les activités capitalistiques et de haute technologie.

Au-delà de 500 salariés les entreprises appartiennent quasiment toutes à des groupes.

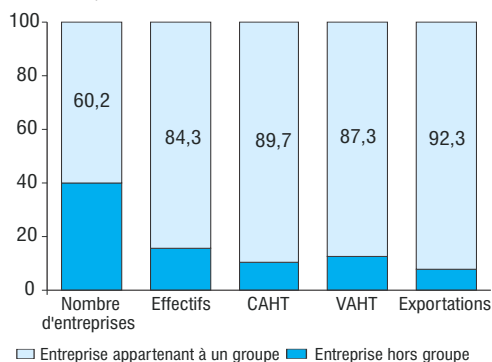
Des groupes largement tournés vers l'extérieur

En France, les groupes exercent une influence décisive sur l'internationalisation des entreprises : les filiales industrielles des groupes réalisent 92 % du chiffre d'affaires total de l'industrie à l'exportation. C'est d'ailleurs dans les secteurs les plus internationalisés que les relations interentreprises sont les plus fréquentes. Elles sont quasi systématiques dans la pharmacie, la parfumerie, l'automobile ou encore la fabrication d'équipements électriques et électroniques. ■

Les filiales industrielles de groupes en France 7.B

1 - Poids des groupes dans l'industrie

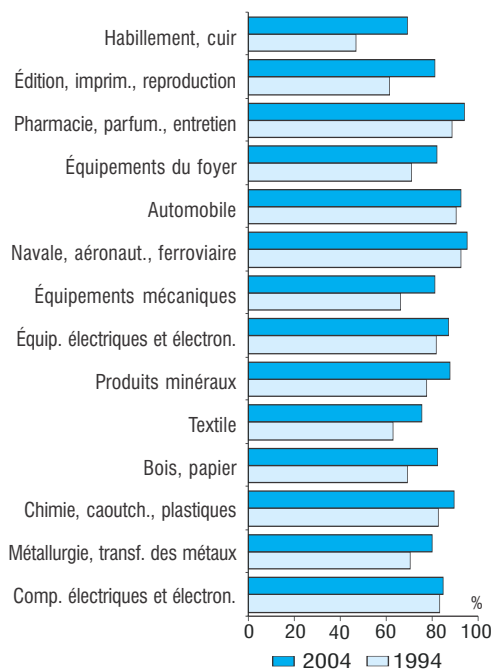
en %, au 1^{er} janvier 2004



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

Sources : Sessi - EAE 2004, Insee - Lifi* Diane 2004.

4 - Poids des groupes en effectifs



Champ : industrie manufacturière (hors IAA).

Sources : Sessi - EAE 2004, Insee - Lifi Diane 2004.

2 - Poids des groupes par secteur

en %, au 1^{er} janvier 2004

entreprises de 20 salariés et plus

	Nombre	Effectifs	CAHT	VAHT	Exportations
Biens de consommation	57,4	83,7	91,8	89,2	94,3
Industrie automobile	64,2	92,5	94,5	94,5	97,9
Biens d'équipement	57,9	80,7	84,0	82,7	84,7
Biens intermédiaires	62,4	84,6	89,4	86,7	92,2

Champ : industrie manufacturière (hors IAA).

Sources : Sessi - EAE 2004, Insee - Lifi Diane 2004.

3 - Entreprises appartenant à un groupe selon la taille du groupe

en %

entreprises de 20 salariés et plus

au 1 ^{er} janvier 2004	Microgroupe (< 500 salariés)	Petit groupe (500 - 2 000 salariés)	Groupe moyen (2 000 - 10 000 salariés)	Grand groupe (> 10 000 salariés)
Biens de consommation	66,7	16,0	10,7	6,6
Industrie automobile	52,9	21,3	17,2	8,6
Biens d'équipement	69,6	14,3	8,4	7,8
Biens intermédiaires	66,2	17,5	9,8	6,5
Industrie manufacturière (hors IAA)	66,7	16,5	9,9	6,9

Champ : industrie manufacturière (hors IAA).

Sources : Sessi - EAE 2004, Insee - Lifi Diane 2004.

7.C Les entreprises médianes

La mondialisation se traduit par un renforcement de la concurrence qui oblige les entreprises à plus de compétitivité, tant sur le plan national que mondial. Les entreprises médianes (250 à 1 999 salariés) apparaissent particulièrement aptes à répondre à ce challenge. Alliant la réactivité à une masse critique suffisante pour investir dans la recherche-développement et l'innovation, elles ont la capacité de prospecter les marchés internationaux et d'y assurer des implantations industrielles ou commerciales.

Les entreprises médianes représentent environ un tiers de l'activité manufacturière en France

Les entreprises médianes forment une catégorie intermédiaire entre les PMI (20 - 249 salariés) et les grandes entreprises. En France, les 1 866 entreprises médianes répertoriées en 2003 dans l'industrie manufacturière (hors IAA) représentent 30 % de l'effectif total occupé, 34 % du chiffre d'affaires et 36 % des exportations.

Seulement 4 % des entreprises médianes n'appartiennent pas à un groupe. La plupart sont intégrées à des groupes, soit français (49 %), soit étrangers (47 %), qui peuvent être de taille relativement modeste. Ainsi, en 2003, 171 entreprises médianes appartenaient à des groupes français employant moins de 500 personnes en France et plus de 200 autres dépendaient de groupes français employant de 500 à 1 999 personnes.

Le taux d'exportation croît avec la taille des entreprises

Pour une entreprise de l'industrie manufacturière, la probabilité d'exporter dépend, en premier lieu, de sa taille. Le secteur auquel elle appartient influe aussi, mais essentiellement au niveau des grandes et moyennes entreprises, pour lesquelles le fait de ne pas appartenir à un groupe limiterait la capacité d'exporter.

Pour les entreprises les plus petites, la taille est un facteur discriminant en matière de décision d'exporter. Le taux d'exportation rapporté au chiffre d'affaires des entreprises manufacturières de 0 à 19 salariés s'élève à 7 % seulement en moyenne. Au-delà, le taux d'exportation croît en corrélation avec la taille de l'entreprise. Les entreprises médianes exportent en moyenne près de 40 % de leur chiffre d'affaires en 2003, un taux un peu inférieur à celui des grandes entreprises.

Les entreprises médianes sont beaucoup moins nombreuses en France qu'en Allemagne

Bien que disposant d'un effectif total d'entreprises manufacturières assez nettement supérieur à celui de l'Allemagne, la France ne compte que 1 800 entreprises dans la tranche 250 - 999 salariés, contre 3 400 en Allemagne. Au-delà de 999 salariés, le rapport est encore moins favorable à la France.

Cette forte différence de structure de l'appareil productif avec l'Allemagne pourrait expliquer pour partie la meilleure réussite à l'exportation de ce pays. La concentration des moyens dans des unités industrielles mieux dimensionnées pour une approche mondiale du marché constitue un atout sur ce plan.

L'insuffisance de croissance des PME françaises semble constituer un handicap majeur pour en amener un nombre suffisant à la taille critique leur permettant de développer une approche mondiale de leur marché et d'innover.

Pour y remédier, les pouvoirs publics vont mettre en place un ensemble de mesures destinées à soutenir l'essor de 2 000 « gazelles » (PME dont le chiffre d'affaires progresse de plus d'un tiers pendant deux années consécutives). Ces mesures visent aussi à réduire le coût des formalités administratives pour les entreprises et à assurer un certain niveau de commandes publiques aux PME. ■

Pour en savoir plus

- « Une stratégie PME pour la France », *Analyse économique*, n° 3, 2006, Conseil d'analyses économiques.
- « Une analyse de l'évolution récente du commerce extérieur français », *Analyse économique*, n° 4, 2006, Conseil d'analyses économiques.

Les entreprises médianes 7.C

1 - Poids des entreprises médianes dans l'industrie manufacturière (hors IAA) en France

Tranches d'effectif	Très petites entreprises	PMI	Entreprises médianes			Total médianes	Grandes entreprises
	0-19*	20-249	250-499	500-999	1 000-1 999	250-1 999	2 000 et plus
Nombre d'entreprises	146 000	18 748	1 086	553	227	1 866	143
Effectif occupé (en milliers)	559	1 124	366	365	298	1 029	747
Effectif occupé (en % du total)	16,2	32,5	10,6	10,6	8,6	29,7	21,6
Ch. d'affaires H.T. (G€)	52,2	158,7	64,7	79,7	71,9	216,3	209,8
Ch. d'affaires H.T. (en % du total)	8,1	24,9	10,2	12,5	11,3	34,0	33,0
CAHT par employé (k€)	93,4	141,2	176,8	218,4	241,3	210,2	280,9
Valeur ajoutée H.T.(G€)	n.d.	51,6	19,5	22,3	21,0	62,8	50,2
VAHT par employé (k€)	n.d.	45,9	53,3	61,1	70,5	61,0	67,2
Exportations (M€)	3,7	37,0	22,7	30,8	31,4	84,9	108,5
Exportations (en % du CA)	7,0	23,3	35,1	38,7	43,7	39,3	51,8

*EPEI 2001.

Sources : Sessi - EAE 2003, Enquête sur les petites entreprises industrielles (EPEI) 2001.

2 - Entreprises médianes (250 - 1 999 salariés) selon leur statut en 2003

Statut des entreprises	Entreprises hors groupe	Groupes français	Groupes étrangers
en nombre	76	910	880
%	4,1	48,8	47,1
en effectif (en milliers)	24	565	441
%	2,3	54,9	42,8
en chiffre d'affaires (G€)	3	118,5	95
%	1,4	54,7	43,9

Source : estimations Sessi, à partir EAE 2003, Lifi-Diane.

3 - Poids des entreprises médianes (250 - 999 salariés) selon le pays en 2003

	Allemagne	Royaume-Uni	France	Espagne	Italie
Nombre d'entreprises (en milliers)	201	159	260	220	534
de 0 à 249 salariés (%)	97,9	98,7	99,2	99,5	99,7
de 250 à 999 salariés (%)	1,7	1,1	0,7	0,4	0,2
1 000 salariés et plus (%)	0,4	0,2	0,1	0,1	0,0
Chiffre d'affaires (en milliards d'euros)	1 490	646	981	424	806
de 0 à 249 salariés (%)	28,2	38,2	40,2	52,4	61,2
de 250 à 999 salariés (%)	23,0	27,6	20,8	21,9	14,9
1 000 salariés et plus (%)	48,9	34,2	39,0	25,7	23,9
Nombre de salariés (en milliers)	7 122	3 421	3 855	2 473	3 981
de 0 à 249 salariés (%)	44,6	54,2	52,0	72,5	73,4
de 250 à 999 salariés (%)	21,7	24,1	21,5	15,2	12,5
1 000 salariés et plus (%)	33,7	21,6	26,5	12,3	14,1
Nombre de salariés en R & D (en milliers)	290		134		
de 0 à 249 salariés	38		19		
de 250 à 999 salariés	42		22		
1 000 salariés et plus	210		93		

Champ : industrie manufacturière y compris IAA.

Source : Eurostat.

7.D Les PMI

Le poids des PMI dans l'industrie se stabilise

À partir du milieu des années soixante-dix, la contribution à l'industrie des PMI* s'est renforcée ; elle s'est poursuivie durant la décennie quatre-vingt, dans un contexte favorable au dynamisme des petites structures, où plusieurs facteurs se conjuguent. À la diminution générale des emplois industriels s'ajoutaient l'externalisation ou la filialisation opérées par les grandes entreprises. En revanche, le poids des PMI s'est légèrement effrité durant la seconde moitié des années quatre-vingt-dix, la croissance ayant alors surtout bénéficié aux grandes entreprises. Elles dominent en effet les secteurs industriels auxquels s'adresse une forte demande, durant cette période : construction automobile, constructions aéronautique et navale, équipements électroniques avec la percée des technologies de l'information, industrie pharmaceutique, parfumerie... De ce fait, si les PMI dans l'industrie représentent toujours en 2004 près de 90 % des entreprises et 40 % des emplois industriels, elles ne contribuent qu'au quart du chiffre d'affaires et des investissements. Depuis la fin des années quatre-vingt-dix, ces contributions se stabilisent néanmoins, à l'exception de celle des investissements, qui croît légèrement.

La moitié des PMI sont dans les biens intermédiaires

En France, la moitié des PMI produisent des biens intermédiaires (figure 2), activités où leur poids a tendance à s'accroître, notamment dans la chimie et le textile. Ce poids reste relativement stable dans les biens d'équipement depuis le début de la décennie.

Il baisse dans les biens de consommation en raison des restructurations dans la pharmacie et la parfumerie, de nombreuses défaillances dans l'ameublement et du renforcement du rôle des donneurs d'ordres dans l'habillement.

Le crédit-bail, outil privilégié des PMI

En 2004, le taux d'investissement des petites et moyennes industries est de 9,3 %. En 2005 on noterait un léger rebond de ces investissements corporels mais après un recul accentué dans les PMI. Le manque de fermeté de la demande adressée aux PMI a été le principal frein à leurs investissements au cours des dernières années. Elles ont, de plus, certaines difficultés à les financer : taux d'intérêt plus élevés que pour les grandes, manque de garanties pour la couverture des risques. Aussi se tournent-elles fréquemment vers un outil de financement qui leur est particulièrement adapté, le crédit-bail : 91 % des entreprises industrielles qui ont conclu de nouveaux contrats de crédit-bail en 2004 sont des PMI, pour un total de 702 milliards d'euros.

Près de la moitié des PMI vendent à l'étranger

En France, les exportations sont dominées par les grandes entreprises industrielles (de 250 salariés et plus). Les PMI réalisent cependant 16 % des exportations, en valeur. Près de 50 % des entreprises industrielles de 20 à 249 salariés sont exportatrices (79 % pour les grandes entreprises) et les contrats qu'elles ont signés à l'étranger en 2004 s'élèvent à 38,7 milliards d'euros. Au total, 40 % du chiffre d'affaires annuel des PMI exportatrices provient de ventes à l'étranger. ■

Pour en savoir plus

- * Voir « Définitions » en annexe.
- « L'industrie en quelques chiffres », *En bref*, Sessi, 2006. http://www.industrie.gouv.fr/observat/chiffres/chiffres/indus_qqchiffres.pdf
- Loiseau H. : « Des groupes de la taille d'une PME », *Insee Première*, n° 764, mars 2001. http://www.insee.fr/fr/ffc/docs_ffc/IP764.pdf
- Ballet B. et Mauguin J. : « Les petites entreprises industrielles », *Insee Première*, n° 914, juillet 2003. http://www.insee.fr/fr/ffc/docs_ffc/IP914.pdf
- « Les petites entreprises industrielle », *Insee Résultats*, n° 10 Eco, septembre 2003. http://www.insee.fr/fr/ffc/docs_ffc/ireco010.pdf
- « L'industrie en France », *Chiffres clés*, Sessi, juin 2006. http://www.industrie.gouv.fr/observat/chiffres/panorama/pdf/if_2006.pdf

1 - Principales grandeurs des entreprises industrielles en 2004

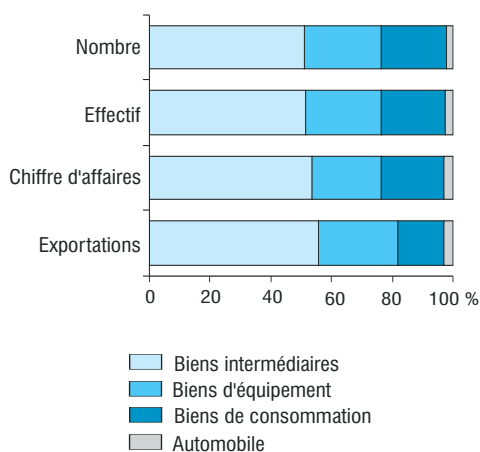
		Nombre de salariés				Ensemble *
		20 à 249	250 et plus	20 à 499	500 et plus	
Nombre d'entreprises		17 981	1 876	19 020	837	20 413
Effectifs en milliers		1 093	1 659	1 453	1 300	2 813
CAHT	G€	163,1	428,9	232,3	359,7	620,6
Exportations/CAHT	%	23,7	46,2	27,6	48,0	39,6
Investissements/CAHT	%	3,0	3,3	3,1	3,3	3,1
VAHT/CAHT	%	31,9	26,1	31,0	25,6	27,4
EBE/VAHT	%	21,7	27,1	22,5	27,7	25,8
Charges financières/VAHT	%	4,2	9,2	5,0	9,7	7,7
Investissements/VAHT	%	9,3	12,6	9,9	12,9	11,3
CAF/VAHT	%	13,1	20,2	13,0	21,8	17,9

* y compris les entreprises de taille non significative.

Champ : entreprises de 20 salariés et plus de l'industrie manufacturière, hors agroalimentaire.

Source : Sessi - EAE 2004.

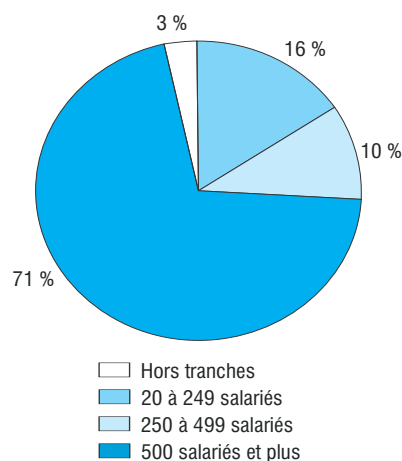
2 - Répartition des PMI par grand secteur en 2004



Champ : entreprises de 20 à 249 salariés de l'industrie manufacturière hors agroalimentaire.

Source : Sessi - EAE 2004.

4 - Les exportations des entreprises industrielles selon leur taille en 2004



Source : Sessi - EAE 2004.

3 - Le recours au crédit-bail selon la taille des entreprises

	2000	2001	2002	2003	2004
20 à 49 salariés	16,5	16,5	16,1	16,1	15,6
50 à 99 salariés	13,1	15,0	15,0	14,5	14,6
100 à 249 salariés	9,9	8,2	11,0	10,1	9,6
PMI (20 à 249 salariés)	11,2	10,9	11,9	11,4	12,6
250 à 499 salariés	5,5	6,8	6,6	7,8	6,5
500 salariés et plus	4,1	1,4	2,0	2,2	1,0
Grandes entreprises (250 salariés et plus)	4,2	2,3	2,7	3,0	1,9

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

Source : Sessi - EAE.

7.E Les très petites entreprises industrielles et les artisans

Les très petites entreprises représentent près du dixième de l'industrie

Les très petites entreprises industrielles* (TPEI), c'est-à-dire celles ayant moins de 20 salariés et moins de 6 M€ de chiffre d'affaires, représentent environ 12 % des effectifs de l'industrie, mais seulement 8 % de la valeur ajoutée et moins de 3 % des immobilisations corporelles.

Une grande majorité d'artisans

Près de 90 % de ces entreprises sont inscrites au « répertoire des métiers ». Cependant, de nombreux artisans* pouvant être inscrits tout en ayant une activité économique très marginale (prise de retraite, arrêt momentané de l'activité...), les dénombrements issus des diverses sources administratives sont à interpréter avec prudence.

Des métiers d'art à la sous-traitance de proximité

Généralement orientées vers des productions portant sur des volumes réduits et des processus peu mécanisés, les petites entreprises sont peu nombreuses dans les secteurs capitalistiques ou de haute technologie.

Dans les biens de consommation, elles sont bien implantées dans certains « métiers d'art » du livre, de l'habillement, du meuble...

Dans les biens d'équipement, elles sont surtout présentes dans des activités associées à la réparation (machinisme agricole...) ou à caractère très spécifique (moules et modèles, appareils médicaux...).

Dans les biens intermédiaires, elles sont moins spécialisées. Fréquentes dans le travail du bois et des métaux, le papier-carton ou les matériaux, elles dépendent souvent d'une clientèle de proximité et travaillent en sous-traitance.

Ainsi, dans l'industrie, l'artisan et la TPEI ne sont pas toujours « indépendants ». Outre la sous-traitance, près de 10 % des emplois relèvent de groupes et, pour le quart d'entre eux, de groupes de plus de 250 salariés. Parmi

ces TPEI, il faudrait cependant isoler certaines activités, telles les filiales d'investissement, qui n'ont rien à voir avec l'artisanat industriel.

Des marchés de proximité, mais peu de spécificités régionales

Les TPEI étant souvent tournées vers les marchés locaux, elles sont avant tout présentes dans le travail des métaux, en termes d'emploi, dans de nombreuses régions. Le secteur de l'édition vient en deuxième position dans la majorité des régions mais arrive de loin en premier en Île-de-France. Viennent ensuite diverses activités de fabrication : meubles, articles métalliques, matériaux, articles en bois, appareils médicaux, machines diverses... À l'exception du machinisme agricole, bien représenté dans le Grand-Ouest et le Bassin parisien, les spécificités régionales sont faibles.

Des salariés plus jeunes mais moins qualifiés et moins bien rémunérés

Les effectifs de ces petites entreprises ont reculé dans presque tous les secteurs où elles sont bien représentées. Ce recul ayant été supérieur à celui des entreprises de 20 salariés et plus, leur poids relatif dans l'industrie s'effrite légèrement.

Les TPEI emploient, proportionnellement, beaucoup plus de jeunes que les plus grandes. Elles regroupent à elles seules près de la moitié des apprentis de l'industrie. Elles emploient beaucoup plus de personnels administratifs et commerciaux et un peu moins de personnels de production. Le recours à des ouvriers non qualifiés n'y est pas plus fréquent. Les cadres techniques sont moins nombreux car les chefs d'entreprise participent à l'encadrement de la production.

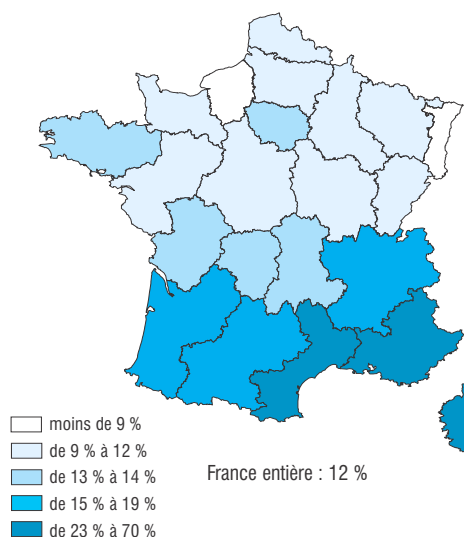
Pour un secteur donné, les salaires horaires sont sensiblement différents. À qualification et sexe égaux, ces écarts sont souvent compris entre 8 % et 15 %. Ils ne s'expliquent ni par la structure d'âge ni par un effet des 35 heures spécifique aux petites entreprises. ■

Pour en savoir plus

- * Voir « Définitions » en annexe.
- « Les chiffres clés des TPE », *Chiffres clés*, DCASPL, février 2005.
- « Les chiffres clés de l'Artisanat », *Chiffres clés*, DCASPL, octobre 2005.
- pour ces deux ouvrages, voir : <http://www.pme.gouv.fr/economie/index-d.htm>
- répertoire Sirene : http://www.sirene.tm.fr/pages/utiliser_bdd.asp?contenu=marche

Les très petites entreprises industrielles et les artisans 7.E

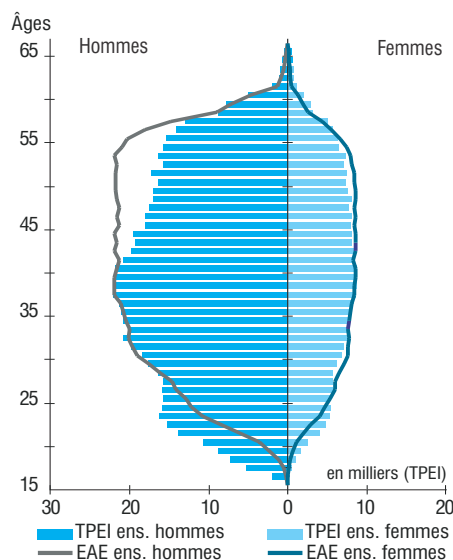
1 - Poids des TPEI dans l'emploi industriel



Source : Insee - DADS 2003.

3 - Les salariés des entreprises industrielles

Répartition des effectifs réduits et normés



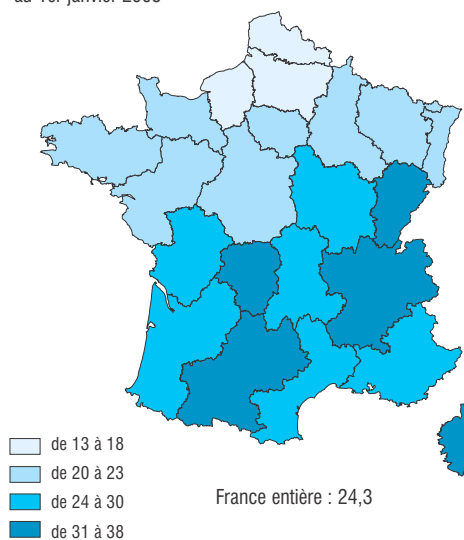
Champ : TPEI (très petites entreprises) : entreprises industrielles de moins de 20 salariés.

Champ : EAE (enquête annuelle d'entreprise) : entreprises industrielles de 20 salariés et plus.

Source : Insee - DADS 2003.

2 - Nombre d'artisans pour 10 000 habitants

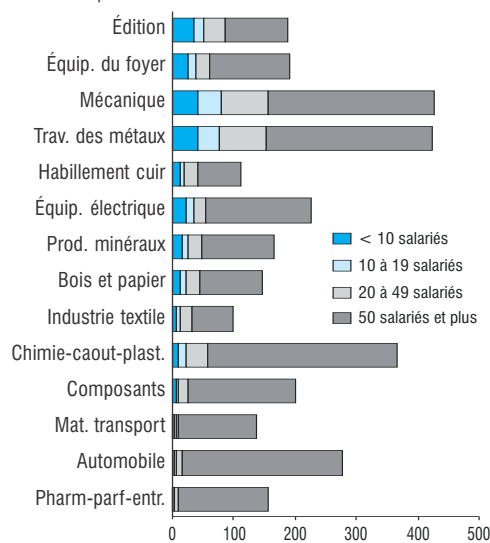
au 1er janvier 2005



Source : DCASPL, répertoire Sirene des entreprises artisanales.

4 - Effectifs par taille des entreprises industrielles (secteurs classés selon le poids décroissant des TPEI)

milliers d'emplois



Sources : Insee - Sirene - DADS, Sessi 2003

7.F Les créations et les défaillances d'entreprises industrielles

En 2005, 317 000 entreprises ont été créées dans l'ensemble de l'économie, soit une baisse de 1 % par rapport à l'année précédente. Après cinq ans de stagnation et une forte hausse de 2002 à 2004, le nombre de créations* d'entreprises se stabilise à un niveau élevé. Ainsi, les effets des mesures prises depuis quelques années pour faciliter les créations d'entreprises perdurent en 2005. Cette hausse concerne surtout des microentreprises : 83 % des créations sont sans salarié au démarrage et 54 % sont des personnes physiques (61 % en 2000). 71 % ne disposent pas de moyens de production pré-existants, ce sont des créations dites « pures ».

Dans l'industrie les créations d'entreprises plafonnent en 2005, après deux années de hausse

Dans l'industrie, les créations pures avaient été vigoureuses en 2004 (figure 3), avec une hausse de 9 % dans le secteur manufacturier non alimentaire (contre 12 % dans le reste de l'économie, mais 22 % dans la construction et 15 % dans les services aux entreprises).

En 2005, le nombre de créations rechute (- 6 % hors IAA) renouant, après deux années de hausse, avec la tendance des années 1995-2002.

Les entreprises industrielles ne représentent qu'une faible part des créations. Les entreprises industrielles étant généralement plus capitalistiques, leur création demande la mobilisation de plus de moyens que dans les services aux entreprises. Les taux de création sont particulièrement faibles dans l'automobile, mais aussi dans les biens d'équipement ou les biens intermédiaires (figure 1).

Des créations moins nombreuses mais plus pérennes et bénéficiant souvent d'aides publiques

Les premières années sont décisives car une entreprise nouvelle sur deux disparaît au bout de cinq ans. Dans l'industrie, la part des entreprises survivantes au bout de cinq ans est plus élevée. En effet, l'industrie dispose de certains facteurs qui favorisent la survie : capital initial plus élevé, accès au crédit bancaire ou aux aides publiques...

La reprise d'une entreprise, de ses actifs et de sa clientèle, favorise également la survie. Or, les créations pour reprise baissent en 2005 dans les secteurs industriels (- 7,2 % par rapport à 2004) plus fortement que dans le reste de l'économie.

Le profil du créateur est important : les cadres supérieurs et les créateurs issus d'un milieu entrepreneurial ont plus de chance de succès que les chômeurs ou les inactifs. Cependant, l'industrie n'attire que 5 % des anciens cadres et jeunes diplômés créateurs d'entreprises.

Une conjoncture favorable est aussi un facteur de survie : la mortalité des jeunes entreprises a été moins forte pour les créations pures de 1998 que pour celles de 1994 (figure 2).

La reprise économique de 2004 entraîne un reflux des défaillances

Pour la deuxième année consécutive, le nombre de défaillances* d'entreprises baisse en 2005 dans l'industrie hors agroalimentaire (figure 4). ■

Pour en savoir plus

- * Voir « Définitions » en annexe.
 - « En 2005, les créations d'entreprises se maintiennent à un haut niveau », *Insee Première*, n° 1063, janvier 2006.
 - « Nouvelles entreprises, cinq ans après : l'expérience du créateur prime sur le diplôme », *Insee Première*, n° 1064, janvier 2006.
- Voir aussi les Insee-Première n° 975 sur les repreneurs et n° 917 sur les emplois créés : http://www.insee.fr/fr/ppp/publications/collect_doc.asp?coll=1&paru=1&avis=1&pres=1
- « Créations et créateurs d'entreprises, enquête Sine* », *Insee Résultats*, n° 16 et 19, août et décembre 2004.
- Accès aux Insee résultats : http://www.insee.fr/fr/ppp/publications/collect_doc.asp?coll=4&paru=1&avis=1&pres=1

Les créations et les défaillances d'entreprises industrielles 7.F

1 - Taux de création d'entreprises

	2002	2003	2004	2005
Industries agroalimentaires	9,3	9,4	10,8	11,6
Industrie (hors IAA)	7,1	7,5	7,9	7,5
Biens de consommation	8,5	9,0	9,7	9,2
Biens d'équipement automobile	6,3	6,3	6,7	6,4
Biens intermédiaires et énergie	5,9	6,4	6,6	6,4
Industrie, commerce, services	10,9	11,7	12,4	12,1

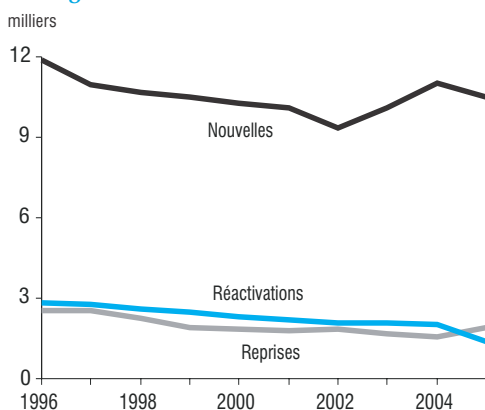
Source : Insee - répertoire Sirene.

2 - Créations d'entreprises et taux de survie

	Créations en 2005 (nombre)	Taux (%) de survie des créations			
		de 1994		de 1998	
		à 3 ans	à 5 ans	à 3 ans	à 5 ans
Agroalimentaire	7205	67,4	57,2	70,4	58,2
Industrie n.c. IAA	13 803	61,6	50,0	68,4	54,5
Industrie, commerce, services	317 917	57,9	45,8	63,4	50,8

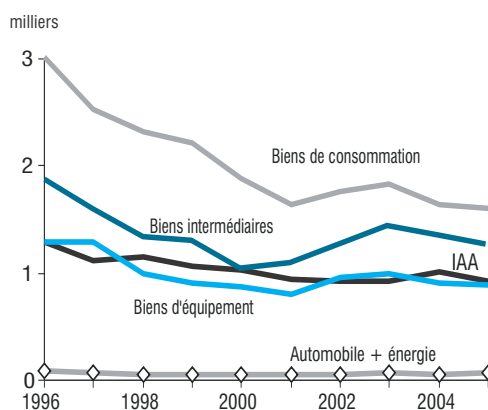
Source : Insee - répertoire Sirene.

3 - Créations d'entreprises dans l'industrie non agroalimentaire



Source : Insee - répertoire Sirene.

4 - Défaillances d'entreprises



Source : Insee - répertoire Sirene et Bodacc.

7.G Les établissements industriels

En France, un établissement sur dix exerce une activité industrielle

Au 1^{er} janvier 2004, l'industrie, le commerce et les services (hors agriculture et activités financières) totalisaient trois millions d'établissements, soit une hausse de 2,2 % par rapport à l'année précédente. Dans leur grande majorité, ces établissements sont de très petite taille : neuf sur dix ont moins de dix salariés. Ces petits établissements sont très répandus dans le tertiaire, plus particulièrement dans le commerce et les services aux particuliers. Les très grands établissements de plus de 2 000 salariés appartiennent presque exclusivement à l'industrie non alimentaire et aux transports. Ils sont très rares dans les activités immobilières, la construction ou les industries agroalimentaires.

Un établissement français sur dix exerce une activité industrielle au sens large, y compris agroalimentaire et énergie (figure 1). Les établissements industriels sont, en moyenne, de plus grande taille que ceux des autres secteurs : seuls 41 % d'entre eux n'emploient aucun salarié, contre 56 % dans l'ensemble du système productif.

Dans l'industrie, neuf établissements sur dix ont une activité de production

Début 2004, dans l'industrie hors énergie, 23 842 entreprises emploient 20 personnes et plus. Elles regroupent 43 770 établissements producteurs. Deux firmes sur trois n'ont qu'un seul établissement. Une entreprise sur vingt seulement en détient plus de quatre. Le secteur d'activité n'a guère d'influence sur le nombre d'établissements (figure 2).

Plus de salariés dans les établissements des secteurs capitalistiques

Début 2004, les établissements industriels producteurs emploient, en moyenne, 65 personnes. En raison d'un processus de production lourd, certaines activités exigent une plus grande concentration de personnel sur un même site : dans l'industrie automobile, les établissements emploient en moyenne 263 personnes, dans la construction navale, aéronautique et ferroviaire, 240 personnes. À l'inverse, dans les industries traditionnelles de main-d'œuvre, les unités de production sont généralement de petite taille. Ainsi, les établissements producteurs de l'habillement et du cuir emploient en moyenne 45 personnes, ceux de l'imprimerie et de l'édition, 34 personnes. L'industrie des produits minéraux, bien que capitalistique, repose sur des établissements de taille relativement modeste, avec 28 personnes en moyenne (figure 3).

La part dans l'emploi industriel régional des grandes unités de production de 250 salariés et plus est très élevée en Alsace, Auvergne, Haute-Normandie, Île-de-France et Lorraine (figure 4). ■

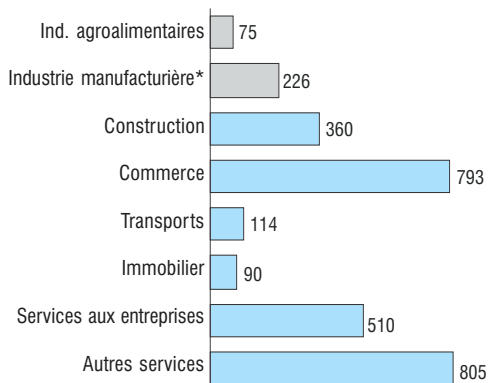
Pour en savoir plus

- *L'annuaire statistique de la France*, Insee, édition 2006 (cédérom).
- « L'industrie dans les régions », Sessi, édition 2005-2006.
- http://www.industrie.gouv.fr/portail/chiffres/publi_detail.php?id=157
- Van Puymbroeck C. : « Un salarié sur deux d'un grand établissement travaille encore dans l'industrie », *Insee Première*, n° 915, juillet 2003.
- <http://www.insee.fr/fr/ppp/collections.htm>

Les établissements industriels 7.G

1 - Répartition des établissements selon leur activité en 2004

en milliers

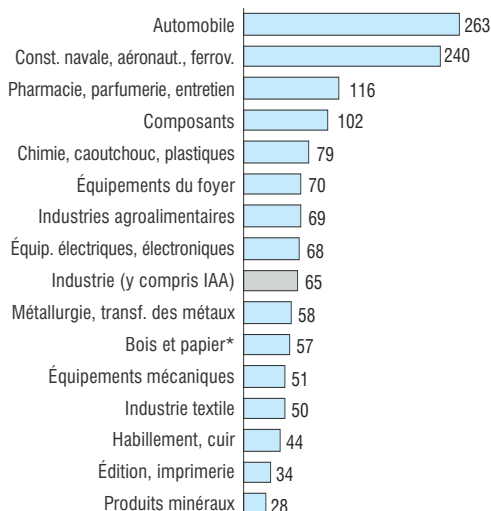


*y compris énergie.

Source : L'annuaire statistique de la France, cédérom, Insee, édition 2006.

3 - Effectif salarié moyen des établissements d'entreprises industrielles en 2004 selon le secteur d'établissement

en nombre



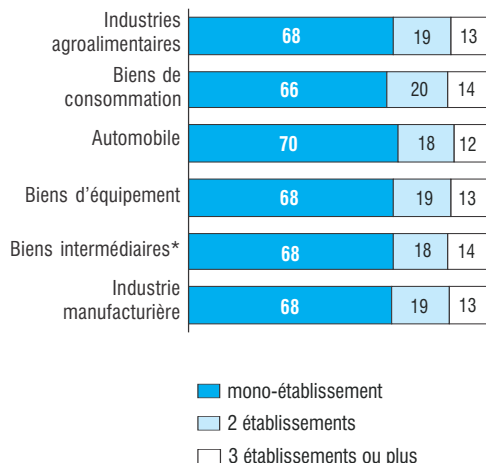
*y compris le sciage et rabotage du bois (secteur 201A).

Champ : établissements producteurs des firmes de 20 salariés et plus de l'industrie manufacturière (y compris IAA).

Source : Scees, Sessi - EAE 2004.

2 - Répartition des entreprises industrielles selon le nombre d'établissements en 2004

en %



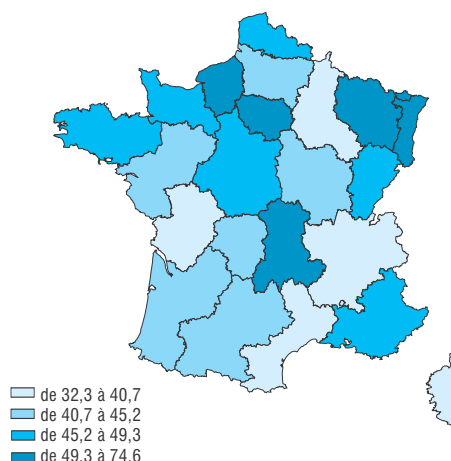
* y compris le sciage et rabotage du bois (secteur 201A).

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

Source : Scees, Sessi - EAE 2004.

4 - Poids des grands établissements* dans l'emploi industriel des régions

en %



* 250 salariés et plus

Champ : établissements producteurs des firmes de 20 salariés et plus de l'industrie manufacturière (y compris IAA).

Source : Scees, Sessi - EAE 2004.

7.H La sous-traitance dans l'industrie

Trois entreprises industrielles sur quatre achètent des produits dans le cadre d'un contrat de sous-traitance* industrielle. Cependant la sous-traitance recouvre des comportements économiques différents selon qu'il s'agit d'une sous-traitance dite de « spécialité* » (recours à une compétence technique extérieure) ou de « capacité* » (recherche de flexibilité). La distinction reste cependant délicate.

La sous-traitance s'est développée depuis dix ans

La part de la sous-traitance dans l'activité des entreprises a progressé. Les firmes se sont recentrées sur leur cœur de métier et les achats des industriels ont augmenté bien plus vite que leur production (+ 4,9 %, contre + 3,6 % par an, de 1997 à 2001). De plus, avec la mondialisation des échanges, elle se développe rapidement au niveau international (voir fiches 4E et 5A sur les importations venant des nouveaux États membres et des pays émergents).

La sous-traitance de spécialité a crû, surtout dans les biens d'équipement, mais celle de capacité a reculé de 2001 à 2003

L'achat des biens produits sur spécifications techniques a augmenté, en particulier dans les secteurs des biens d'équipement comme la construction aéronautique et dans l'automobile.

De plus, avec la croissance des années 1995-2000, les entreprises ont dû faire appel à l'extérieur pour honorer leurs commandes. La période 2001-2003 marque une rupture. Avec le recul de la production industrielle, la sous-traitance se contracte plus rapidement que l'activité, surtout celle de capacité.

Tous les secteurs ne sont cependant pas touchés avec la même ampleur. Dans les biens d'équipement et les biens intermédiaires, les sous-traitances de capacité et de spécialité se contractent ensemble. Dans les biens de consommation, la sous-traitance de capacité, certes peu pratiquée, est la principale affectée, alors que celle de spécialité continue de croître. Enfin, dans l'industrie automobile, le *stop and go* a surtout affecté la sous-traitance de spécialité.

En 2004, rebond de la sous-traitance reçue

Les industriels ont sous-traité 56 milliards d'euros d'achats industriels en 2004 (+ 1 %). Si les achats de sous-traitance industrielle des PMI restent quasiment stables, ceux des grandes entreprises progressent en raison de la croissance élevée de l'activité dans l'automobile et dans la construction aéronautique.

Malgré une reprise des ventes de 4 %, la croissance de la sous-traitance reste limitée car les industriels ont d'abord mobilisé leurs capacités de production sous-utilisées dans de nombreux secteurs traditionnellement demandeurs de prestations comme la chimie, la plasturgie, le caoutchouc et la métallurgie. Avec 69 milliards d'euros de sous-traitance reçue, le rebond (+ 6 %) a été bien plus rapide pour les preneurs d'ordres. Situées en amont (biens intermédiaires et équipementiers de l'automobile), les 7 000 firmes concernées sont essentiellement des PMI pour lesquelles la prise d'ordres est vitale car cette dernière représente les deux tiers de leurs ventes (contre moins du quart pour les grandes entreprises). ■

Pour en savoir plus

- * Voir « Définitions » en annexe.
- Montagnier P. : « La sous-traitance industrielle - un repli plus net que celui de l'activité », *Le 4 Pages*, Sessi, n° 209, août 2005.
- Souquet C. : « La sous-traitance internationale, l'Europe, partenaire privilégié », *Le 4 Pages*, Sessi, n° 205, juin 2005.
pour ces deux « 4 Pages du Sessi » voir : http://www.industrie.gouv.fr/biblioth/docu/4pages/sb_2006.htm
- Brion P. et Mauguin J. : « La sous-traitance réalisée par les petites entreprises industrielles », *Insee Première* n° 964, mai 2004.
- « La sous-traitance industrielle en chiffres » (métaux, plastiques, caoutchouc, électronique), *Chiffres clés Production industrielle* (hors série), Sessi, édition 2005.
http://www.industrie.gouv.fr/portail/chiffres/publi_detail.php?id=13

La sous-traitance dans l'industrie 7.H

1 - La sous-traitance industrielle confiée selon la taille des entreprises en 2004

	Donneurs d'ordres		Sous-traitance industrielle			Sous-traitance de spécialité / sous-traitance industrielle en %
	nombre	en %	en G€	répartition par taille en %	en % de la production	
PMI (20 à 249 salariés)	13 246	73,7	11,3	20,3	7,4	75,6
Grandes entreprises (250 salariés et plus)	1 576	83,7	41,2	73,9	10,7	52,1
Hors tranches	506	92,7	3,2	5,8	13,3	70,8
Total	15 328	75,1	55,7	100,0	9,9	58,0

Source : Sessi - EAE.

2 - La sous-traitance industrielle confiée selon le secteur d'activité en 2004

	Donneurs d'ordres		Sous-traitance industrielle			Sous-traitance de spécialité / sous-traitance industrielle en %
	nombre	en %	en G€	répartition sectorielle en %	en % de la production	
Biens de consommation	3 310	72,3	8,7	15,6	7,7	85,3
Habilleinent, cuir, industries diverses	805	71,1	1,7	3,1	14,3	71,9
Édition, imprimerie, reproduction	1 267	78,0	3,0	5,3	12,1	92,4
Pharmacie, parfumerie, entretien	400	70,1	3,0	5,4	5,5	94,2
Industries des équipements du foyer	838	67,3	1,0	1,7	4,5	60,0
Industrie automobile	427	78,8	15,9	28,6	14,9	14,1
Biens d'équipement	4 129	82,3	20,1	36,0	17,3	71,5
Construction navale, aéronautique, ferroviaire	281	88,1	9,7	17,4	33,1	60,8
Biens d'équipement mécanique	3 035	83,4	6,7	12,0	12,3	77,8
Biens d'équipement électrique et électronique	813	76,6	3,7	6,6	11,5	88,2
Biens intermédiaires	7 462	72,6	11,0	19,8	4,9	75,0
Industrie des produits minéraux	664	55,0	1,1	2,0	4,5	88,0
Industrie textile	716	68,6	1,0	1,8	9,1	73,7
Industries du bois et du papier	809	64,9	0,5	1,0	2,3	76,6
Chimie, caoutchouc, plastique	1 530	68,3	3,3	5,9	4,4	74,7
Métallurgie et transformation des métaux	3 052	83,5	3,6	6,5	5,9	76,6
Industries des composants électriques et électroniques	691	78,3	1,5	2,6	4,8	62,2
Ensemble industrie manufacturière	15 328	75,1	55,7	100,0	9,9	58,0

Source : Sessi - EAE.

3 - La sous-traitance reçue selon le secteur d'activité et la taille des entreprises en 2004

	Preneurs d'ordres		Chiffre d'affaires concerné			
	nombre	en %	en G€	répartition en %	en % du CAHT des preneurs d'ordres	en % du CAHT total
<i>Secteur</i>						
Biens de consommation	1 242	27,1	12,5	18,1	42,1	9,4
Industrie automobile	119	22,0	5,2	7,5	6,3	4,6
Biens d'équipement	1 377	27,4	9,7	14,0	26,9	7,7
Biens intermédiaires	4 350	42,3	41,7	60,3	62,1	16,8
<i>Taille</i>						
PMI	6 445	35,8	30,2	43,6	66,3	18,5
Grandes entreprises	587	31,2	38,2	55,3	22,8	8,9
Hors tranches	56	10,3	0,8	1,1	28,4	3,0
Ensemble industrie manufacturière	7 088	34,7	69,2	100,0	32,0	11,1

Source : Sessi - EAE.

8.A Les consommations d'énergie dans l'industrie

Les gains d'efficacité énergétique contribuent à limiter la consommation d'énergie* et les émissions de gaz à effet de serre. De plus, des énergies moins polluantes se sont substituées aux produits pétroliers et aux combustibles fossiles. Avec la hausse récente des prix pétroliers et la mise en place du marché des droits d'émission de CO₂ en 2005, ces gains ont de plus un impact direct sur la compétitivité des entreprises (voir fiche 8.C sur le protocole de Kyoto et fiche 8.D sur le plan national d'allocation des quotas d'émission de gaz à effet de serre).

Niveau de consommation stable

Sur ces dix dernières années, le niveau des consommations d'énergie dans l'industrie manufacturière non alimentaire a peu évolué. La forte croissance de la production entre 1997 et 2001 avait entraîné une hausse des consommations d'énergie, mais celles-ci retrouvent, en 2004, leur niveau de 1995, soit 37 millions de tep (figures 1 et 2). Si l'on exclut la part de l'énergie utilisée comme matière première et qui, en général, ne donne pas immédiatement lieu à des émissions de CO₂, l'industrie manufacturière représente 16 % des consommations d'énergie en France.

Consommation de combustibles en baisse

Bien que le niveau de consommation reste éte, l'industrie n'a plus la même structure de consommation qu'il y a dix ans. L'électricité et la vapeur achetée se substituent aux combustibles. Ainsi, la consommation de combustibles représentait 26 % de la consommation de l'industrie en 1995, contre seulement 17 % en 2004. Sur cette même période, la part de l'électricité dans la consommation totale progresse de trois points et celle de la vapeur de quatre points. La part du gaz est restée constante (figure 3).

Fortes hausses des prix en 1999 et en 2005

La progression des prix des combustibles ces dernières années a incité les industriels à modifier la structure de leur consommation d'énergie, d'autant que, depuis 1995, le prix de l'électricité a diminué de 11 % et cela malgré un rebond de 6 % en 2004 (figure 5).

Depuis dix ans, les hausses du prix des produits pétroliers ont été assez brutales en Europe :

- en 2000, la baisse de l'euro se conjuguant à un rebond du prix du baril en dollar, les hausses atteignent 97 % pour le butane-propane, 89 % pour le coke de pétrole et 72 % pour le fioul lourd (figure 4) ;

- une nouvelle envolée s'amorce en 2004, sous la pression de la demande chinoise. La pénurie d'acier entraîne un doublement du prix du coke de houille alors que les prix pétroliers progressent par à-coups, au gré des aléas politiques ou climatiques, jusqu'à 67 dollars le baril au cours de l'été 2005.

Utilisation plus efficace de l'énergie

Par ailleurs, entre 1995 et 2004 l'intensité énergétique de la production a diminué de 20 %. En 1995, une consommation de 174 milliers de tonnes en équivalent pétrole (ktep) était nécessaire pour produire une valeur ajoutée en volume d'un million d'euros ; aujourd'hui l'industrie produit autant avec 140 ktep. Cette baisse de l'intensité énergétique provient pour les deux tiers de la modification de la structure sectorielle de l'industrie. Les secteurs à forte valeur ajoutée et peu consommateurs d'énergie, l'industrie électronique par exemple, croissent beaucoup plus rapidement que les secteurs gros consommateurs d'énergie (sidérurgie, chimie, matériaux de construction...). Toutefois, les nouveaux outils et méthodes de production permettent des économies d'énergie, et, sur la période 1993-2002, la diminution de l'intensité énergétique provient pour un tiers du progrès technique. ■

Pour en savoir plus

- * Voir « Définitions » en annexe.
- Les consommations d'énergie dans l'industrie, site Internet : www.industrie.gouv.fr/sessi
- Statistiques énergétiques, base de données Pegase, site Internet : www.industrie.gouv.fr/energie/statisti/pegase.htm
- Bilan énergétique 2005 : www.industrie.gouv.fr/infopres/presse/fichebilan.pdf
- OCDE - statistiques sur l'énergie : <http://www.oecd.org/dataoecd/32/21/36029941.html>
- « Les bilans de l'énergie 1970-2004 », *Observatoire de l'énergie*, édition 2005.

Les consommations d'énergie dans l'industrie 8.A

1 - Consommation d'énergie par famille d'énergie et secteur

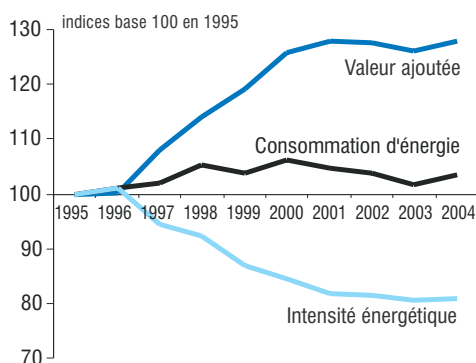
en ktep

Secteur d'activité (NES 36)	Charbon (CMS)	Gaz de réseau	Produits pétroliers	Total combustibles	Vapeur achetée	Électricité y c. autoprod.	Total brut	Total net*
Habillement, cuir	0	17	11	28	1	22	51	51
Édition, imprimerie, reproduction	0	119	6	126	3	145	273	269
Pharmacie, parfumerie et entretien	0	264	35	299	13	218	530	526
Industries des équipements du foyer	5	110	31	146	0	151	297	293
Industrie automobile	13	483	65	561	54	587	1 202	1 194
Constr. navale, aéronautique et ferroviaire	0	154	18	172	5	163	341	315
Industries des équipements mécaniques	3	266	60	329	3	284	616	615
Équip. électriques et électroniques	0	77	9	85	0	147	233	230
Industries des produits minéraux	216	1 783	1 446	3 445	47	853	4 345	4 342
Industrie textile	0	288	59	348	7	174	529	528
Industries du bois et du papier	130	1 312	206	1 647	490	1 221	3 358	3 173
Chimie, caoutchouc et plastiques	436	4 151	1 920	6 507	872	2 801	10 180	9 310
Métallurgie et transf. des métaux	5 720	1 708	364	7 792	76	2 747	10 616	10 597
Comp. électriques et électroniques	12	160	56	228	1	363	593	591
Total hors agroalimentaire	6 534	10 891	4 288	21 713	1 573	9 878	33 164	32 033
Industries agricoles et alimentaires	314	2 290	715	3 319	248	1 586	5 153	4 996

(*) total net des intraconsommations pour produire de l'électricité et de la vapeur vendue.

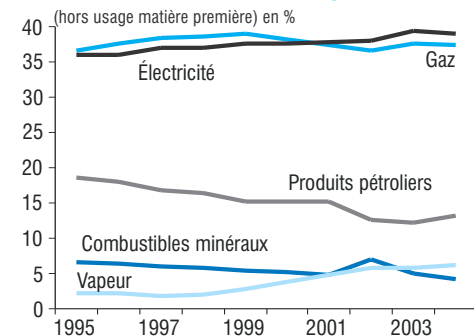
Sources : Sessi, Scees - enquête annuelle sur les consommations d'énergie dans l'industrie (EACEI) 2004.

2 - Consommation d'énergie et intensité énergétique (hors usage matière première)



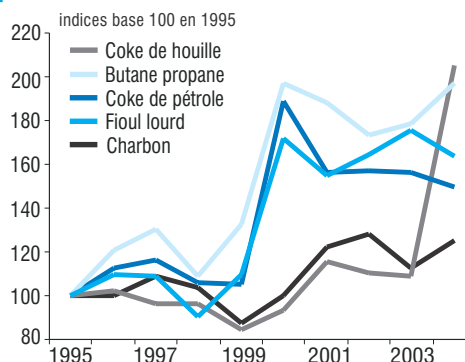
Sources : Sessi - EACEI, Insee - comptes nationaux.

3 - Part des grandes familles d'énergie dans la consommation d'énergie (hors usage matière première) en %



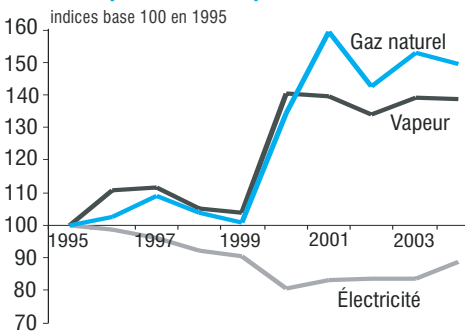
Source : Sessi - EACEI.

4 - Prix moyen des combustibles achetés par l'industrie



Source : Sessi - EACEI.

5 - Prix moyen du gaz, de l'électricité et de la vapeur achetés par l'industrie



Source : Sessi - EACEI.

8.B La protection de l'environnement dans l'industrie

En 2004, les industriels ont consacré 4,3 milliards d'euros à des dépenses destinées à protéger l'environnement. Les deux tiers sont consacrés aux dépenses courantes de protection, c'est-à-dire aux coûts annuels d'exploitation et d'entretien d'une activité, d'un équipement... Le tiers restant est alloué aux investissements antipollution (1,1 G€) et aux études (0,4 G€).

Les polluants émis par les industriels peuvent être traités de façon interne aux entreprises elles-mêmes ou pris en charge par des organismes extérieurs. La solution adoptée dépend du domaine de protection concerné.

La moitié des dépenses antipollution sont consacrées à la gestion externe

En 2004, les dépenses externes s'élevaient à 2,2 milliards d'euros, soit 52 % des dépenses antipollution. Ces dépenses regroupent les paiements de taxes et de redevances, les coûts d'études sous-traitées et les frais de conseil et autres services fournis par des sociétés externes. Naturellement, les choix des entreprises s'effectuent en fonction de l'existence de réseaux de traitement externes et de l'offre de services. Dès lors, il n'est pas surprenant de constater que les deux tiers des dépenses externes sont constituées de taxes et de redevances versées en contrepartie de services consacrés, pour l'essentiel, à la collecte des déchets, à l'assainissement et à l'épuration des eaux usées.

Les déchets sont essentiellement traités par des organismes extérieurs à l'entreprise

Les dépenses afférentes aux déchets s'élèvent à 1,2 milliard d'euros, dont 86 % sont affectés aux paiements des taxes et redevances et aux achats de services externes. L'essentiel des déchets traités emprunte donc une voie de traitement externe.

Avec 951 millions d'euros, le traitement de déchets est le poste le plus lourd des taxes et redevances (62 % du total). Il s'agit essentiellement du paiement des collectivités et des sociétés offrant un service de collecte, de transport et d'élimination des déchets. Seulement 112 millions sont dépensés en échange de prestations indirectes assurées par des organismes agréés en charge de la collecte, du traitement des déchets d'emballage et d'une action de conseil et d'information auprès des collectivités, des ménages et des entreprises dans la gestion des déchets

Les eaux usées sont gérées de façon interne

Bien que les eaux usées soient traitées en partie par les réseaux d'assainissement existants, leur gestion est principalement effectuée par les entreprises elles-mêmes. En effet, sur 1,1 milliard d'euros de dépenses afférentes aux eaux usées, 700 millions sont consacrés aux investissements dans les équipements de dépollution et aux frais de fonctionnement et d'entretien de ces équipements. L'eau a été longtemps le domaine principal des investissements antipollution : c'est le cas jusqu'en 2004, année où ils ont été dépassés par les investissements de lutte contre la pollution de l'air et des gaz à effet de serre. De ce fait, les frais de fonctionnement et d'entretien des équipements antipollution (dépenses courantes spécifiques) concernent en majorité les eaux usées (58 %).

Air et climat : montée des investissements

Dans les autres domaines de protection de l'environnement, l'absence de solutions externes de traitement a aussi conduit les industriels à opter pour des solutions spécifiques de façon interne. Ces solutions sont d'autant plus urgentes qu'elles sont contraintes par la législation. ■

Pour en savoir plus

- * Voir « Définitions » en annexe.
- Sessi - résultats des enquêtes « Antipol » www.industrie.gouv.fr/observat/chiffres/sessi/enquetes/antipol.htm
- Rapports de la commission des comptes de l'environnement http://www.ecologie.gouv.fr/article.php3?id_article=5618
- Rapport de l'IFEN sur l'état de l'environnement <http://www.ifen.fr/publications/REE/envtra02.htm>

La protection de l'environnement dans l'industrie 8.B

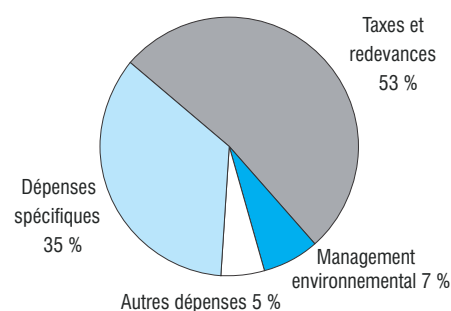
1 - Dépenses antipollution dans l'industrie

millions d'euros

en 2004	Investissements pour protéger l'environnement			Études		Dépenses courantes	Total des dépenses
	spécifiques	Changement de procédé	Total	en vue d'un investissement	réglementaires		
Industries agricoles et alimentaires	90	23	113	3	4	356	477
Habillement, cuir	2	0	2	0	0	10	13
Édition, imprimerie, reproduction	2	1	3	0	0	21	25
Pharmacie, parfumerie, entretien	67	14	81	4	3	168	256
Industries des équipements du foyer	8	4	12	2	1	40	54
Industrie automobile	43	9	52	2	3	136	193
Construction navale, aéronautique et ferroviaire	13	9	22	2	2	53	79
Industries des équipements mécaniques	14	3	18	2	3	67	90
Indus. des équipements électriques et électroniques	7	3	10	2	1	44	57
Industries des produits minéraux	71	11	82	2	5	104	194
Industrie textile	14	4	17	1	1	31	51
Industries du bois et du papier	50	5	55	3	2	172	232
Chimie, caoutchouc et plastiques	179	24	203	16	21	565	806
Métallurgie et transformation des métaux	59	12	72	8	7	302	389
Industries des comp. électriques et électroniques	18	4	21	2	3	71	97
Production de combustibles et carburants	86	3	89	4	5	217	315
Prod. et distribution d'eau, de gaz et d'électricité	224	1	225	13	248	533	1 018
Ensemble	948	130	1 077	68	310	2 891	4 346

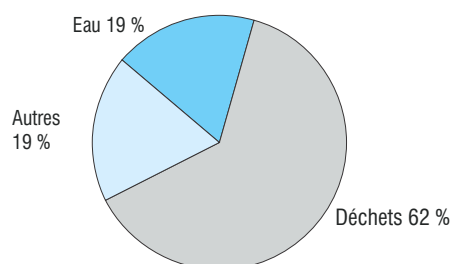
Source : Sessi, Scees - enquête* sur les dépenses pour protéger l'environnement (Antipol).

2 - Dépenses courantes par type de dépenses en 2004



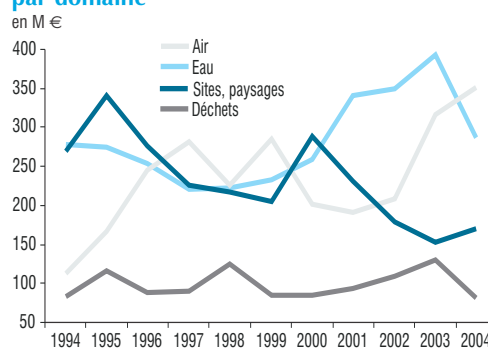
Source : Sessi, Scees - enquête Antipol.

3 - Taxes et redevances par domaine en 2004



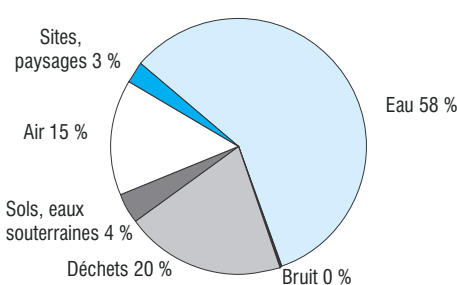
Source : Sessi, Scees - enquête Antipol.

4 - Évolution des investissements antipollution par domaine



Source : Sessi, Scees - enquête Antipol.

5 - Dépenses courantes par domaine en 2004



Source : Sessi, Scees - enquête Antipol.

8.C Le protocole de Kyoto

Le réchauffement climatique, conséquence des activités humaines

Au cours du XX^e siècle, les températures au sol ont augmenté entre 0,4°C et 0,8°C. D'après le Groupe d'expert intergouvernemental sur l'évolution du climat (GIEC), cet échauffement est lié aux activités humaines, émettrices de gaz à effet de serre. La concentration de ces gaz dans l'atmosphère ne cesse d'augmenter depuis la première révolution industrielle (figure 1).

Une prise de conscience mondiale

Le protocole de Kyoto a été adopté en décembre 1997 par une grande majorité des pays pour limiter les émissions de gaz à effet de serre d'origine humaine. Le traité est entré en vigueur en février 2005. Le protocole réglemente les émissions de 38 pays parmi les plus industrialisés. Il impose, par rapport aux émissions de 1990, un objectif de réduction moyen de 5,2 % des émissions de gaz à effet de serre pour la période 2008-2012. Par exemple, l'Union européenne a un objectif de réduction de 8 % et a assigné un objectif spécifique à chacun des États membres.

Aujourd'hui deux des pays auxquels le protocole fixe des limites quantitatives ont manifesté l'intention de ne pas le ratifier : l'Australie et les États-Unis. Ces pays considèrent que le protocole va frapper trop durement leurs intérêts et jugent anormal que les pays émergents n'aient pas de régulation des émissions alors que leurs émissions sont significatives à l'échelle planétaire et augmentent fortement.

Des mécanismes de flexibilité

La baisse des rejets sera de la responsabilité de chaque pays. Cependant, le protocole a prévu trois « mécanismes de flexibilité » pour faciliter sa réalisation :

- les échanges de « permis d'émission » : cette disposition permet de vendre ou d'acheter des droits à émettre entre pays industrialisés. Ces échanges seront effectués grâce à une bourse spécifique mise en place en 2008 (voir encadré) ;
- le « mécanisme de développement propre » : il permet que des investissements en direction

des pays en développement soient rétribués en crédits d'émissions. Ces investissements doivent contribuer à la réduction des émissions du pays d'accueil. Après validation par un organisme *ad hoc* (Conseil exécutif), les tonnes de carbone évitées par le projet génèrent des « réductions d'émissions certifiées » qui permettent à un pays ayant des engagements quantitatifs d'émettre des tonnes de CO₂ supplémentaires. Les « puits de carbone » ou les « financements d'énergie propre » rentrent dans cette catégorie. En juin 2005, sur les 115 projets soumis à l'ONU, seuls 5 ont été officiellement validés.

La « mise en œuvre conjointe » : c'est un mécanisme comparable au mécanisme de développement propre qui a lieu dans un pays ayant souscrit des engagements. Les certificats générés sont crédités à l'investisseur mais débités des droits initiaux du pays hôte : à l'échelle globale, il n'y a donc pas création d'unité supplémentaire.

En marge du dispositif, un fonds d'adaptation a été doté de 450 millions d'euros pour permettre aux pays en développement de faire face aux impacts du changement climatique. ■

La bourse d'échange mondiale

La bourse d'échange de droits d'émission de GES s'ouvrira en 2008, début de la période d'application du protocole de Kyoto. Elle permettra d'échanger des quotas de CO₂ entre les 38 pays assignés à un objectif de réduction. Les pays qui auront investi massivement pour réduire leurs émissions pourront vendre des quotas dont ils n'auront plus besoin pour couvrir leurs émissions. A contrario, les pays pour lesquels il est difficile de réduire les émissions par des politiques nationales peuvent remplir leurs engagements en achetant des droits sur la scène internationale. Cependant, certains redoutent que le marché incite de nombreux pays à ne pas investir. La plupart des pays de l'ex-bloc soviétique ont vu leur production industrielle décroître depuis 1990, et donc leurs émissions. Ces pays disposant de droits d'émissions largement excédentaires, le prix risque d'être trop faible pour être incitatif.

Le protocole de Kyoto 8.C

1 - Principaux gaz à effet de serre

Nom du gaz	Concentration dans l'atmosphère		Évolution moyenne (%)	Pouvoir réchauffant	Contribution au réchauffement (%)	Origine principale des émissions d'origine humaine
	moyenne 1 000-1 750	2000				
Dioxyde de carbone (CO ₂)	280 ppm	368 ppm	31	1	74	Combustion des énergies fossiles. Contribution du pétrole 40 %, du gaz 20 % et du charbon 40 %.
Méthane (CH ₄)	700 ppb	1 750 ppb	151	21	10	Généré par la décomposition de mat. organiques dans l'agriculture (rizières, élevages), les décharges et l'industrie du gaz.
Oxyde nitreux (N ₂ O)	270 ppb	316 ppb	17	310	13	Provient des activités agricoles et de la synthèse de certains produits chimiques.
Les gaz fluorés (HFC, PFC, SF ₆)	-	-	en augmentation depuis 50 ans	140 à 23 900	3	Utilisés comme aérosols, dans les systèmes de réfrigération et dans certains procédés industriels.

ppm = partie par million de molécules.

ppb = partie par « billion » de molécules.

Lecture : en 2000, la concentration dans l'atmosphère de dioxyde de carbone était de 368 molécules de CO₂ par million de molécules.

Source : GIEC, ministère de l'Écologie.

2 - Principaux pays émetteurs de CO₂ en 2002 (y compris puits de carbone).

Pays	Émission de CO ₂ (en millions de tonnes)	Émission en tonnes par habitant	Objectif (%) du protocole de Kyoto
États-Unis	5 838	20	- 7
UE-25	3 675	8	- 8
Chine	3 513	3	-
Russie	1 433	10	0
Inde	1 221	1	-
Japon	1 204	9	- 6
Allemagne	805	10	- 21
Royaume-Uni	544	9	- 13
Canada	517	16	- 6
République de Corée	446	9	-
Italie	433	7	- 7
Mexique	384	4	-
France	368	6	0
Iran	360	5	-
Australie	356	18	+ 8
Afrique du Sud	345	7	-
Arabie saoudite	341	14	-
Brésil	314	2	-
Ukraine	307	7	0
Indonésie	307	1	-
Espagne	305	7	+ 15

Lecture : l'objectif du protocole de Kyoto pour les États-Unis est une diminution de 7 % des émissions de CO₂ pour 2008-2012.

Source : ONU, indicateurs du millénaire.

8.D Les quotas d'émissions de CO₂

L'Europe en pointe dans la lutte contre l'effet de serre

Afin de respecter ses engagements pris au titre du protocole de Kyoto, l'Union européenne a mis en place un système d'échange de quotas d'émissions de gaz à effet de serre sur les installations de l'industrie et de l'énergie. Cette nouvelle réglementation s'insère dans une politique plus large de réduction des émissions en France : « le plan climat ».

Les quotas sont alloués par chaque État par des plans nationaux d'affectation des quotas (PNAQ), sous contrôle de la Commission européenne. Les premiers (PNAQ1) couvrent la période 2005-2007.

L'enveloppe de quotas français attribue à chaque secteur touché par la directive un quota correspondant au produit des émissions unitaires cibles - calculées sur la base de la moyenne des émissions entre 1998 et 2001 - et de la prévision d'activité pour la période 2005-2007, réduit d'un taux d'effort. Les quotas sont ensuite répartis par installation au prorata des émissions historiques de CO₂.

L'industrie et le secteur énergétique de la France, du fait de sa spécificité nucléaire, produisent relativement peu de gaz à effet de serre. Les 1 172 installations françaises couvertes par la directive reçoivent chaque année un montant de 150,5 millions de tonnes de droits d'émissions. Ces quotas représentent environ 28 % du CO₂ émis en France (non compris des puits de carbone).

Les industries européennes reçoivent gratuitement chaque année des droits d'émission portant sur 1,8 milliard de tonnes de CO₂. Cinq secteurs sont fortement impliqués : la production d'énergie, la sidérurgie, les cimenteries, les raffineries et l'industrie chimique.

En 2005, les émissions ont été inférieures aux quotas

Chaque année, les entreprises déclarent les émissions de leurs installations auprès d'un organisme indépendant.

La directive n'a pas créé de bourse d'échange spécifique, mais des opérateurs, comme Powernext, se sont saisis du marché. Les

entreprises y revendent leurs quotas non utilisés ou y achètent de nouveaux droits leur permettant d'augmenter leurs émissions.

Le bilan de l'année 2005 vient d'être rendu public. Seuls l'Espagne et le Royaume-Uni présentent un solde largement déficitaire. La Finlande, la République tchèque, la France et l'Allemagne ont les soldes les plus excédentaires, avec pour chacun des pays plus de 10 millions de tonnes de quotas non utilisés.

Au niveau européen, le solde global est donc excédentaire de 44 millions de tonnes de CO₂ et, lorsque l'information concernant le différentiel quotas/émissions a été rendue publique, le cours des quotas de carbone a baissé de moitié en avril. Cette nouvelle réglementation est encore en rodage et le deuxième plan d'allocation de quotas devrait être plus proche des consommations réelles de chaque installation.

En France, tous les secteurs ont maintenu leurs émissions en dessous de leurs quotas en 2005, quoique dans des proportions diverses. L'électricité a épargné 2,7 millions de tonnes de CO₂, soit 7 % de son enveloppe. Le secteur du papier-carton a perçu environ 30 % de crédits en excès et la chimie environ 20 %. Finalement, 19 millions de crédits d'émission n'ont pas été utilisés en 2005, soit 13 % du total.

La mise en place du deuxième plan d'allocation de quotas en 2008

Pour la période 2008-2012, date d'application du protocole de Kyoto, un nouveau plan d'allocation de quotas sera mis en place. Le PNAQ2 vient de paraître, l'enveloppe de quotas serait portée à 141,6 millions de tonnes de CO₂ par an hors réserve. La Commission européenne n'a cependant pas encore approuvé ce nouveau plan.

En l'absence de règle au niveau mondial, certaines professions craignent que ce plan ne vienne renforcer la concurrence extracommunautaire. Les industriels signalent aussi que l'incertitude sur leurs quotas à long terme et la volatilité des cours freinent les investissements. ■

Pour en savoir plus

- Le plan climat : http://www.ecologie.gouv.fr/IMG/pdf/plan_climat.pdf
- Le PNAQ1 : http://www.ecologie.gouv.fr/article.php3?id_article=3752

Les quotas d'émissions de CO₂ 8.D

1 - Bilan 2005 des émissions des installations couvertes par la directive

millions de tonnes	Émission de CO ₂	Allocation annuelle moyenne pour 2005-2007	Excédent ou déficit en 2005	
			en Mt	en %
Royaume-Uni	242	209	-33	-16
Espagne	181	162	-19	-12
Italie	215	207	-8	-4
Allemagne	474	495	21	4
Pays-Bas	80	86	6	7
France	131	151	19	13
République tchèque	83	97	14	15
Finlande	33	45	12	26
Ensemble	1 785	1 830	44	2

Source : Commission européenne.

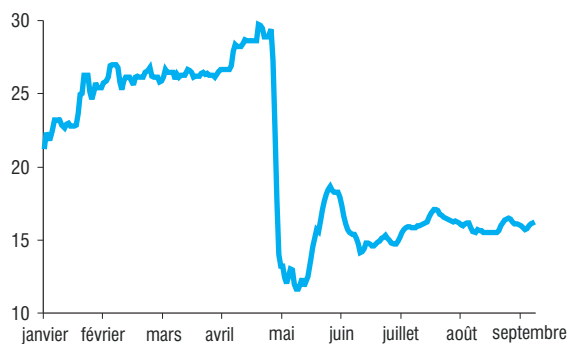
2 - Comparaison par secteur des quotas et des consommations en 2005 en France

millions de tonnes de CO ₂	Nombre d'installations	Allocation	Émissions déclarées	Excédent ou déficit en 2005	
				en Mt	en %
Électricité	45	36,3	33,6	2,7	7
Sidérurgie	26	29,0	27,0	2,0	7
Raffinage	14	19,4	17,3	2,0	10
Ciment	33	14,2	14,1	0,1	1
Combustion chimie	85	11,8	9,5	2,2	19
Chauffage urbain	207	7,9	5,9	2,1	26
Combustion agroalimentaire	153	7,2	5,0	2,1	30
Verre	50	4,0	3,7	0,3	7
Papier	120	5,3	3,7	1,6	30
Chaux	18	3,2	3,0	0,3	9
Autres secteurs	328	12,1	8,5	3,6	30
Ensemble	1 079	150,5	131,3	19,1	13

Source : ministère de l'Écologie.

3 - Évolution du prix de la tonne de CO₂

en euros, en 2006



Source : Powernext.

Définitions

Artisanat

Un artisan est une personne inscrite au répertoire des métiers. Cette inscription repose sur divers critères (type de métiers, taille normalement inférieure à dix salariés...). La grande majorité des chefs de très petites entreprises sont des artisans. L'artisanat de production regroupe les secteurs suivants : travail des métaux, textile, cuir, habillement, bois et ameublement, matériaux de construction, céramique, verre et chimie, papier, imprimerie et arts graphiques, ou « autres fabrications ».

L'étude économique des entreprises artisanales s'appuie essentiellement sur différentes données d'origine administrative (répertoires, données fiscales, déclarations de salaires ...). On y sélectionne les données des entreprises ayant une activité principale relevant des secteurs de l'artisanat et dont l'effectif salarié est inférieur à un certain seuil (moins de 20 salariés dans la fiche 7E).

Voir fiche : 7.E : Les très petites entreprises industrielles et les artisans

Brevets

Le brevet est un titre de propriété intellectuelle qui confère à l'auteur d'une invention industrielle (nouveau produit ou procédé) un droit exclusif d'exploitation pour un temps déterminé. Un brevet peut donner lieu à achat et cession, ou à concession à un licencié.

Il existe actuellement quatre voies principales de dépôt d'une demande de brevet :

- la voie nationale : demande adressée à l'Institut national spécialisé dans la propriété intellectuelle du pays (en France, l'Institut national de la propriété industrielle - INPI) ;
- la voie européenne, via l'Office européen des brevets (OEB) ;
- le dépôt de la demande auprès de l'Office américain (USPTO : United states patent and trademark office). C'est la voie la plus utilisée ;
- le dépôt auprès de l'Office mondial de la propriété industrielle (OMPI).

Pour l'essentiel, les demandes de brevet sont déposées auprès de l'OEB pour la zone Europe ou auprès de l'USPTO.

Voir fiche :

2.D : Les brevets : comparaison internationale

2.E : Le tableau de bord européen de l'innovation

Budget informatique d'une entreprise

Les enquêtes annuelles d'entreprise interrogent les entreprises industrielles sur leur budget informatique. Trois grands postes sont suivis :

- les achats et la location de matériel informatique (ordinateurs, serveurs et périphériques, à l'exclusion du matériel intervenant directement dans la production :

système de contrôle, commande de machines...) ;
- l'achat et la création en interne de logiciels (immobilisés ou non) ;
- l'achat de services informatiques (conseil-assistance, informatique-ingénierie, contrat de maintenance...).

Voir fiche :

2.I Les dépenses informatiques dans l'industrie manufacturière

Capacité d'autofinancement (CAF)

La capacité d'autofinancement est le montant dégagé par l'activité de l'entreprise disponible pour financer des investissements. Il dérive de l'excédent brut d'exploitation au travers de l'égalité :

$$\text{CAF} = \text{excédent brut d'exploitation} + \text{transferts de charges et autres produits d'exploitation} + \text{produits financiers et produits exceptionnels} - \text{autres charges d'exploitation} - \text{intérêts et charges exceptionnelles} - \text{participations des salariés aux fruits de l'expansion} - \text{impôts sur les bénéfices.}$$

Le taux d'autofinancement (CAF / investissements) est un indicateur de la part des investissements pouvant être financés de façon interne.

Voir fiche :

2.C : Le financement public de la DIRDE

Commerce extérieur

Comptabilisation CAF-FAB : les déclarations effectuées à la douane doivent respecter les deux conventions de comptabilisation suivantes :

- les importations sont déclarées « CAF » (coût assurance fret inclus), c'est-à-dire que les frais de transport et d'assurance nécessaires pour acheminer un produit à la frontière française sont inclus dans le prix du produit. Ces frais correspondent à environ 2 % du coût des importations ;

- les exportations sont déclarées « FAB » (franco à bord), ce qui signifie que les frais de transport et d'assurance ne sont inclus dans le prix du produit que pour la partie correspondant à son acheminement jusqu'à la frontière française.

En raison de la dissymétrie de ces définitions, un coût des importations « FAB » est estimé afin de donner une vision équilibrée du commerce extérieur (échanges FAB-FAB). Cependant, le détail par produit ou par pays de provenance des importations n'est publié qu'en CAF.

Matériel militaire : les importations et exportations de matériels militaires ne sont publiées que globalement, sans détail sur les produits ou pays de destination ou de provenance.

Le chiffre d'affaires à l'exportation (fiche 6.A) comprend les livraisons intracommunautaires. Il se différencie de données des douanes car il correspond aux seules exportations directes, c'est-à-dire ne passant donc pas par une société tierce, et parce que les règles de comptabilisation (frais accessoires, droits d'enregistrement) peuvent être différentes.

Voir fiches :

4.A : Les entreprises exportatrices

4.B : Les échanges industriels de la France par produit

6.A : Les résultats comptables de l'industrie en 2005

Compétitivité-coût et compétitivité-prix

La compétitivité-coût (ou, respectivement, la compétitivité-prix) est le rapport entre les coûts salariaux unitaires (respectivement les prix d'exportation) de la France et de ses partenaires. En raison de la fiabilité insuffisante des mesures en niveaux, les comparaisons se limitent souvent à l'évolution de ces indices. Le poids donné à chacun des partenaires tient compte de l'importance de ses échanges avec la France (mesurée par son poids dans ses exportations, ceci pour chaque produit étudié). Ces éléments de comparaison sont usuellement restreints aux 24 pays de l'OCDE (la concurrence exercée par les pays émergents d'Europe orientale ou d'Asie s'exerce d'ailleurs bien davantage via le niveau du coût du travail qu'au travers de son évolution).

Voir fiches :

5.B : La compétitivité-coût et la compétitivité-prix

5.C : La compétitivité hors prix : image des produits français

Comptes nationaux en base 2000

Depuis mai 2005, les comptes nationaux français sont publiés en base 2000. Par rapport à la base précédente (dite base 95), les comptes de l'industrie ont subi deux modifications importantes :

- le traitement des services financiers (Sifim) : en base 2000, le coût des services d'intermédiation financière est réparti selon les différents utilisateurs, alors qu'en base 95 ils étaient affectés en totalité aux consommations intermédiaires des entreprises (de plus, ils n'étaient pas ventilés par branche, ce qui entraînait un écart entre la somme des VA et le PIB) ;
- un plus grand rôle accordé aux données comptables d'entreprise : l'évaluation de la valeur ajoutée des entreprises non financières (SNF-EI) dérive directement du « système d'information sur les entreprises », le SIE, qui intègre en un ensemble cohérent les statistiques fiscales (BIC...) et les résultats de l'enquête annuelle d'entreprise (EAE).

Voir fiche :

1.E : La demande en produits manufacturés

Cotation financière

La cotation traduit l'appréciation de la Banque de France sur la capacité d'une entreprise à honorer l'ensemble de ses engagements financiers sur un horizon de trois ans.

Attribuée par un analyste, elle constitue la synthèse d'informations comptables (comptes sociaux et consolidés) et financières (engagements bancaires, incidents de paiement sur effets) mais aussi qualitatives (en particulier des informations relatives à l'environnement de l'entreprise : liens économiques et financiers avec d'autres entreprises, antécédents des dirigeants...).

Actualisée au moins une fois par an lors de l'analyse des documents comptables, elle

peut être réexaminée à tout moment dès lors qu'un nouvel élément significatif intervient.

L'attribution d'une cotation obéit à plusieurs finalités : déterminer l'éligibilité des prêts bancaires au refinancement auprès du Système européen des banques centrales (SEBC), offrir aux banques un outil d'aide à la décision et de monitoring de leur portefeuille, fournir au superviseur bancaire un outil de surveillance de la qualité du crédit, informer les entreprises sur l'état de leur situation financière.

Selon la cote de crédit, la capacité de l'entreprise à honorer ses engagements financiers est jugée de 3++ (excellente) à 9 (situation compromise) et P (en procédure judiciaire : redressement ou liquidation).

Voir fiche :

6.B : Le risque des entreprises selon le score et la cotation

Crédit-bail

Le crédit-bail est un mécanisme financier par lequel un locataire obtient l'usage d'un bien, le rôle du bailleur se limitant à fournir les fonds nécessaires. Il donne au locataire la faculté d'acquérir, en fin de bail, tout ou partie des biens d'équipement loués, moyennant un prix convenu qui tient compte des loyers versés.

Les biens qu'utilisent de la sorte les entreprises ne font pas partie, juridiquement, de leur patrimoine. La mesure de leur capital disponible ou de leur investissement que permet la lecture des bilans ne les prend donc pas en compte.

Voir fiche :

6.C : Les crédits à l'industrie

Délocalisation

Au sens strict, une délocalisation correspond au transfert d'une partie de l'appareil productif vers un pays émergent, c'est-à-dire la fermeture d'unités de production en France suivie de réouverture à l'étranger. L'entreprise de l'industrie ou des services réimporte ensuite les mêmes biens afin de servir la même clientèle.

Les délocalisations au sens large comprennent aussi la sous-traitance internationale.

Il y a bien transfert de l'activité mais sans investissement dans le pays d'accueil.

L'ensemble des importations de biens manufacturés en provenance des pays émergents effectuées directement par les entreprises industrielles françaises peut servir de majorant pour estimer l'impact des délocalisations. Ces importations incluent bien les flux générés par les délocalisations au sens strict et la sous-traitance internationale, mais leur étendue est plus large : elles ne résultent pas nécessairement de la suppression d'une activité sur le territoire national et peuvent être liées au développement des approvisionnements des pays émergents.

Voir fiche :

5.A : Importations venant des pays émergents et délocalisations

Démographie d'entreprise

La création d'entreprise correspond à son enregistrement dans le répertoire Sirene suite à une formalité administrative (inscription au registre du commerce, par exemple). On y distingue les créations pures des reprises d'activité par un nouvel exploitant et des réactivations (entreprises dont l'activité productrice avait cessé).

La cessation d'activité d'une entreprise est l'arrêt de toute contribution au système productif. La cessation entraîne la radiation de l'entreprise du répertoire Sirene, ou seulement une « désactivation économique ». De nombreuses cessations sont enregistrées avec retard, faute d'information.

La défaillance traduit la mise en redressement judiciaire d'une entreprise en cessation de paiement, c'est-à-dire d'une entreprise qui ne peut pas faire face aux échéances de ses dettes. Le jugement fait l'objet d'une publication au Bodacc (Bulletin officiel des annonces civiles et commerciales). L'Insee enregistre la défaillance à sa date de publication et la Banque de France à la date du jugement.

Voir fiche :

7.F : Les créations et les défaillances d'entreprises industrielles

Diplômes en sciences et techniques

2e cycle en mathématiques, sciences et techniques : titulaires d'une licence ou d'une maîtrise en sciences et structure de la matière, sciences et technologie, sciences pour l'ingénieur, sciences de la nature et de la vie, santé ; jeunes ayant échoué en maîtrise, DEA ou DESS dans ces spécialités ; diplômés de niveau bac + 3 ou bac + 4 dans une spécialité industrielle ; titulaires d'un DNST de spécialité industrielle.

3e cycle en mathématiques, sciences et techniques : titulaires d'un diplôme de niveau bac + 5 universitaire en sciences et structure de la matière, sciences et technologie, sciences pour l'ingénieur, sciences de la nature et de la vie, santé ; jeunes sortis diplômés ou non d'un niveau supérieur à bac + 5 dans ces spécialités ; divers diplômés de niveau bac + 5 de spécialité industrielle.

Voir fiches :

3.G : La formation des salariés

3.L : L'insertion des jeunes sur le marché du travail

Droits de douanes, barrières tarifaires et non tarifaires (fiche 4.I)

Si depuis vingt ans de gros progrès ont été accomplis dans l'abaissement des barrières douanières, les barrières non tarifaires (normes techniques ou environnementales) se sont développées et constituent un nouvel obstacle aux échanges. L'accroissement de ce type de barrières s'explique par l'élévation du niveau de vie des citoyens, devenus plus exigeants sur la qualité des produits.

Voir fiche :

4.I : Les négociations commerciales

Durée du travail

La durée du travail peut être définie de façon collective ou individuelle. Elle est hebdomadaire ou annuelle.

La durée collective porte sur la durée conventionnelle du travail retenue dans les accords d'entreprise. Mesurée par l'enquête Acemo, elle ne s'applique qu'aux salariés à temps complet et exclut les salariés au « forfait jours ». C'est une durée du travail théorique qui tient compte des jours de congés annuels et des jours fériés ou de repos général spécifiques à l'établissement ou à l'entreprise. La durée collective hebdomadaire est mesurée par l'enquête Acemo chaque trimestre pour les entreprises de dix salariés et plus et chaque année pour les autres. L'enquête trimestrielle surestime la baisse de la durée du travail intervenue depuis 1998, le passage aux 35 heures ayant modifié le mode de décompte de la durée et les entreprises de moins de dix salariés ayant moins réduit leur durée du travail.

La durée annuelle collective du travail est mesurée par l'enquête Acemo annuelle en se limitant aux entreprises de dix salariés et plus. C'est une durée du travail théorique qui tient compte des jours de congés annuels et des jours fériés ou de repos général spécifiques à l'établissement ou à l'entreprise.

La durée individuelle hebdomadaire du travail est mesurée par l'enquête de l'Insee sur l'emploi réalisée auprès des salariés. Plus élevée que la durée collective, elle est aussi plus précise. Le salarié déclare son temps de travail habituel (y compris les heures supplémentaires régulières et hors la pause repas) réalisé au cours d'une semaine « normale » (sans jour férié, congé...).

Cette durée étant celle retenue par Eurostat, les comparaisons internationales ne tiennent pas compte des congés annuels et des absences motivées et payées par l'employeur mais intègrent les heures supplémentaires usuelles.

Voir fiche :

3.D : La durée du travail

Emploi direct et intérim

Dans les synthèses trimestrielles (et annuelles) sur l'emploi diffusées par l'Insee et la Dares et reprises ici dans la fiche 3A :

- l'emploi salarié direct comprend tous les salariés des unités de production résidentes. Il s'agit du nombre de salariés en fin de période où chaque salarié compte pour une unité, quelle que soit la durée du travail ;
- le volume d'emploi intérimaire mesure le nombre d'emplois à plein temps qui auraient fourni la même quantité de travail, car, une forte proportion des intérimaires travaillant à temps partiel, le nombre de contrats d'intérim à une date donnée ne permet pas d'apprécier la quantité de travail fournie ;
- l'emploi salarié total ajoute à l'emploi salarié direct le volume d'emploi intérimaire.

Voir fiche :

3.A : L'emploi industriel en France

Enquêtes

L'enquête annuelle d'entreprise (EAE) réalisée par le Sessi interroge les entreprises industrielles de 20 salariés ou plus du secteur manufacturier et de l'énergie. Elle porte sur les principaux aspects de l'activité de l'entreprise et de ses établissements.

L'objectif est d'établir des statistiques sur la structure des entreprises industrielles.

L'enquête sur les liaisons financières (LIFI) réalisée par l'Insee permet de déterminer si une entreprise est indépendante ou si elle appartient à un groupe. Elle interroge toutes les entreprises qui emploient au moins 500 salariés ou qui disposent d'un portefeuille de plus de 1,2 million d'euros de titres de participations ou qui réalisent un chiffre d'affaires supérieur à 60 millions d'euros. Depuis 1999, l'Insee complète l'enquête LIFI, à partir de la source « Diane : une coédition Bureau Van Dijk Éditions électroniques/Coface SCRL ».

L'enquête annuelle sur les consommations d'énergie dans l'industrie (EACEI) réalisée par le Sessi couvre les établissements industriels de 20 salariés et plus (hors secteurs producteurs d'énergie).

L'enquête sur les investissements et les dépenses courantes pour protéger l'environnement (enquête Antipol) réalisée par le Sessi couvre les établissements industriels de 20 salariés et plus (y compris énergie et agroalimentaire). Elle distingue :

- les investissements spécifiques par nature (traitement, mesure, recyclage des rejets polluants ou prévention des risques de pollution) et domaine de protection (eau, déchets, air, bruit, sols et eaux souterraines, biodiversité, sites et paysages) ;

- les études « environnement » : études en prévision d'un investissement, études d'impact, de danger, études sur les déchets, éco-audits Les études périodiques de mesure des nuisances, assimilées à des dépenses courantes, sont exclues.

Le système d'information sur les nouvelles entreprises (SINE) est un dispositif cherchant à mieux connaître les caractéristiques et les facteurs de réussite ou d'échec des entreprises nouvelles. Les entreprises sont suivies par voie d'enquêtes pendant cinq ans.

L'enquête sur l'activité et les conditions d'emploi de la main-d'œuvre (Acemo) réalisée par la Dares, service statistiques du ministère de l'Emploi, porte sur les entreprises de dix salariés ou plus des secteurs concurrentiels (hors agriculture, administration, éducation, santé et action sociale).

La quatrième enquête communautaire sur l'innovation (CIS4) a été lancée conjointement dans l'ensemble des pays européens. Elle couvre la quasi-totalité des secteurs marchands non agricoles de l'économie française. Elle porte sur la période 2002-2004.

Voir fiches :

2.A : L'investissement corporel dans l'industrie manufacturière

2.F : L'innovation dans l'industrie manufacturière

3.D : La durée du travail

6.A : Les résultats comptables de l'industrie en 2005

7.B : Les filiales industrielles de groupes en France

7.F : Les créations et les défaillances d'entreprises industrielles

8.B : La protection de l'environnement dans l'industrie

Formation brute de capital fixe (FBCF)

En comptabilité nationale, la formation brute de capital fixe représente la valeur des biens durables acquis par les unités de production pour être utilisés pendant au moins un an dans leur processus de production, ainsi que l'acquisition de logements par les ménages. Elle comprend aussi les acquisitions nettes de biens neufs (bâtiments, génie civil, matériel), les acquisitions nettes de cessions de biens d'équipement d'occasion (bâtiments existants, matériel d'occasion), les grosses réparations et le gros entretien. La FBCF incorpore aussi les dépenses de logiciels réalisées par les entreprises et la FBCF en autres immobilisations incorporelles. Les biens et services marchands qui entrent dans la FBCF sont évalués au prix d'acquisition (hors TVA déductible s'ils sont achetés, au prix départ usine s'ils sont produits pour compte propre). La FBCF inclut les acquisitions financées par crédit-bail.

Voir fiche :

1.E : La demande en produits manufacturés

Groupe

Le groupe est un ensemble d'entreprises dépendant d'une même « tête de groupe ». Cette dernière contrôle majoritairement une entreprise lorsque sa participation dans le capital de cette filiale est supérieure à 50 %. La tête de groupe est une entreprise qui contrôle au moins une autre entreprise et qui n'est contrôlée majoritairement par aucune autre société. Elle détient en général le pouvoir central de décision. Toutefois, le plus fréquemment, une certaine autonomie de gestion est laissée aux filiales et sous-filiales. La nationalité d'un groupe est déterminée par la nationalité de sa tête de groupe.

Voir fiches :

7.A : Les groupes industriels internationaux et français

7.B : Les filiales industrielles de groupes en France

Haute technologie

Les produits de haute technologie comprennent les produits pharmaceutiques, l'aéronautique, les instruments médicaux et de précision et les technologies de l'information et de la communication (TIC).

Voir fiche :

2.E : Le tableau de bord européen de l'innovation

Heures supplémentaires

Les heures effectuées au-delà de la durée légale (35 heures) donnent lieu à une majoration salariale ou à un repos compensateur. Le contingent d'heures supplémentaires est le seuil au-delà duquel il est nécessaire d'avoir l'autorisation de l'inspection du travail pour effectuer des heures supplémentaires. Il déclenche le repos compensateur obligatoire. Il est fixé à 220 heures en l'absence d'une convention ou d'un accord de branche, d'entreprise ou d'établissement.

Voir fiche :

3.D : La durée du travail

ILEC

L'Institut de liaisons et d'études des industries de consommation (ILEC) produit chaque année une étude sur la construction des prix des produits alimentaires et de

grande consommation.

Son échantillon est composé de 120 grands groupes propriétaires de grandes marques, représentant 60 % des ventes de détail. L'étude sous-représente les produits des PMI et les marques de distributeur.

Voir fiche :

1.J : Les marges arrière

Industrie manufacturière

Dans les statistiques internationales de l'OCDE et d'Eurostat, l'industrie manufacturière regroupe les activités de production des biens agroalimentaires, de consommation, intermédiaires et d'équipement ainsi que l'industrie de l'automobile. Elle ne comprend pas les secteurs de l'énergie et de la construction. Les comptes de la nation réalisés par l'Insee et les enquêtes du Sessi excluent les industries agroalimentaires (IAA) du champ de l'industrie manufacturière. Pour éviter toute ambiguïté, le champ est systématiquement précisé dans cet ouvrage : industrie manufacturière, y compris ou hors IAA selon le cas.

Voir fiches :

1.C : L'industrie manufacturière dans l'Union européenne

6.A : Les résultats comptables de l'industrie en 2005

Innovation

Le concept d'innovation est défini par le Manuel d'Oslo de l'OCDE qui permet les comparaisons internationales.

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

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

L'innovation peut résulter d'un produit ou procédé nouveau pour l'entreprise mais pas pour le marché. C'est le cas lorsque l'entreprise adopte une technologie déjà mise en œuvre par un concurrent. Au contraire, un produit est nouveau pour le marché s'il n'a aucun équivalent antérieur. À côté des innovations de produits et de procédés, la dernière édition du manuel introduit les nouveaux concepts d'innovation organisationnelle et de marketing.

Les innovations organisationnelles concernent les innovations tenant à la structure de l'entreprise, à l'organisation du travail, à la gestion des connaissances et aux relations avec les partenaires extérieurs.

Les innovations de marketing correspondent à la mise en œuvre de concepts ou de méthodes de ventes nouveaux ou modifiés de manière significative, afin d'améliorer les qualités d'appels des produits ou de l'offre des prestations ou pour entrer sur de nouveaux marchés.

Voir fiche :
2.F : L'innovation dans l'industrie manufacturière

Investissements, immobilisations

Les immobilisations comprennent tous les biens et valeurs destinés à rester durablement sous la même forme dans l'entreprise. On distingue les immobilisations corporelles et incorporelles. Les immobilisations sujettes à dépréciation sont assorties de corrections de valeur qui prennent la forme d'amortissements et de provision pour dépréciation.

Les investissements corporels hors apports sont la somme des dépenses consacrées par les entreprises à l'acquisition ou à la création de moyens de production : bâtiments, terrains, ouvrages existants, matériels et outillage, matériel de transport, construction et génie civil. C'est le flux qui alimente le stock des immobilisations. Il comprend les immobilisations en cours, mais exclut les immobilisations incorporelles et financières et les équipements financés par crédit-bail.

Voir fiche :
2.A : L'investissement corporel dans l'industrie manufacturière

Investissement incorporel

L'investissement incorporel (ou immatériel) se développe à côté de l'investissement matériel et soutient de plus en plus la croissance de l'activité économique. En théorie, il devrait être défini en fonction de trois critères :

- il doit développer la capacité de produire de l'entreprise ;
- il doit s'accumuler sous la forme d'un capital amortissable ;
- il revêt une valeur patrimoniale pouvant être cédée sur un marché.

Dans cet ouvrage, on retient comme investissement immatériel, les dépenses de recherche et développement et transferts technologiques (achats de brevets et licences...), la formation professionnelle, les dépenses de publicité et les dépenses en logiciels.

Investissements directs étrangers (IDE)

L'investissement direct est l'acquisition effectuée par un investisseur étranger d'un intérêt durable dans une entreprise afin de détenir une influence dans sa gestion. Par convention, un investissement est direct dès lors que l'investisseur acquiert au moins 10 % du capital social de l'entreprise investie. En deçà, il s'agit d'investissements de portefeuille. Dès que le seuil de 10 % est atteint, toutes les opérations de prêts et tous les flux de trésorerie entre les entreprises apparentées entrent dans le champ des investissements directs. Ces investissements sont recensés par la Banque de France. Le solde des flux d'investissements est la différence entre les flux d'investissements étrangers d'un pays (entrée de capitaux) et les flux d'investissements de ce pays vers l'extérieur (sortie de capitaux).

Les investissements Greenfields sont des investissements productifs dans le secteur industriel ou tertiaire, relatifs aux créations de sites (avec recrutement de dix salariés minimum), à leurs extensions, aux reprises d'entreprises en dépôt de bilan ou redressement judiciaire et aux reprises extensions.

Voir fiche :

5.E : Les investissements directs étrangers (IDE) en 2005

Matières premières

Les matières premières regroupent, en théorie, les produits « prélevés sur la nature ».

On distingue les matières premières minérales, qui ne sont pas renouvelables (combustibles, métaux et minerais) et les matières premières organiques, issues du milieu vivant, végétal ou animal et renouvelables dans la mesure où l'homme conserve le milieu (agriculture, élevage, forêt...).

Les matières premières sont aussi classées selon leur emploi : combustible, alimentaire ou industriel.

Les matières premières peuvent être utilisées soit à l'état brut (kaolin, talc, potasse...), soit avoir subi des traitements plus ou moins complexes (ciment, aluminium...) ; ces matières ne sont en fait « premières » que par leur place en amont dans le processus de production. De façon plus générale, la distinction entre « matière première » et « demi-produit » est très conventionnelle.

Les cours mondiaux (prix spot) des principales matières premières sont fixés dans des Bourses internationales telles que le London Metal Exchange (LME) pour les métaux non ferreux (aluminium, cuivre, étain, nickel, plomb, zinc). Les prix de certaines matières premières peuvent aussi être fixés (avec souvent des clauses d'indexation) sur la base de contrats annuels (phosphate, laine), ou de plus longue durée (gaz, minerai de fer...).

L'Insee établit un indice de prix internationaux des matières premières importées en France.

Voir fiche :

1.G : Les matières premières : prix et approvisionnement

Métier

La notion de métier se rapporte à la nomenclature des familles professionnelles (FAP). Cette nomenclature est issue du rapprochement de la nomenclature des professions et catégories socioprofessionnelles (PCS) et du répertoire opérationnel des métiers (ROME). La nomenclature PCS repose sur la différenciation du statut et de la catégorie sociale, le ROME sur le contenu du travail, les savoirs et les savoir-faire. Leur mise en correspondance repose sur des compromis entre ces deux logiques. Elle permet de rapprocher des statistiques sur le chômage issues du fichier de l'ANPE en nomenclature ROME et des statistiques sur l'emploi en PCS.

Les métiers industriels concernent les métiers en rapport direct avec la conception ou la réalisation d'un produit industriel et la maintenance de machines. Ils se distinguent des secteurs industriels dans la mesure où ces derniers ont recours à des métiers non industriels (secrétaires, cadres du commerce par exemple) et, inversement, des métiers industriels sont exercés dans des secteurs non industriels (techniciens de l'électricité-électronique par exemple).

Voir fiche :

3.F : Les métiers industriels

Part de marché

La part de marché détenue par un pays est, pour un produit donné, le rapport entre les exportations de ce produit par le pays et le total des exportations mondiales pour ce même produit.

On calcule aussi des parts de marché en rapportant les importations provenant d'un pays (la France par exemple) au total des importations, pour un marché donné.

Voir fiches :

1.A : Les échanges mondiaux

4.H : Les parts de marché de la France

Petites et moyennes industries (PMI)

Il n'existe pas de définition statistique unique de la PMI, le nombre de salariés n'étant pas toujours le seul critère de définition. On considère souvent que les PMI sont des entreprises non filiales de groupes, dont l'effectif est inférieur à 250 personnes dans les statistiques produites par les pays de l'Union européenne. Mais certains pays la fixent à 200 salariés, tandis que les États-Unis qualifient de PMI les firmes de moins de 500 personnes. Les PMI se définissent aussi par leurs actifs financiers : dans l'Union européenne, un chiffre d'affaires annuel inférieur ou égal à 40 millions d'euros et/ou une valeur de bilan inférieure ou égale à 27 millions d'euros. En France, conformément

aux définitions européennes, les PMI sont les entreprises industrielles de moins de 250 salariés.

L'enquête annuelle d'entreprise interrogeant les entreprises de 20 salariés et plus, les données sur les PMI concernent dans cet ouvrage les entreprises de 20 à 249 salariés.

Voir fiche :

7.D : Les PMI

Parités de pouvoir d'achat (PPA)

Les parités de pouvoir d'achat (PPA) sont des taux de conversion monétaire qui cherchent à neutraliser les écarts de prix du PIB entre les pays. Autrement dit, une somme d'argent donnée, convertie en monnaies nationales au moyen de ces taux, représentera un panier de production de biens et services, qu'ils soient marchands ou non marchands, « similaires » dans tous les pays.

Leur précision est cependant limitée et leur utilisation au sein de la zone euro doit rester prudente.

Le calcul des PPA est effectué par l'OCDE, en liaison avec Eurostat.

Voir fiche :

1.A : Les échanges mondiaux

Prix industriels

Publiés par l'Insee, les indices des prix à la production dans l'industrie (IPPI), calculés hors TVA, succèdent aux anciens prix de vente industriels (IPVI). D'abord limités aux marchés intérieurs français, ils sont maintenant aussi calculés, plus succinctement, pour les marchés extérieurs où ils remplacent des indices de « valeur unitaire » calculés par les Douanes.

Voir fiche :

1.H : Les prix de production industriels en 2005

Profitabilité, résultat net comptable (RNC)

Le résultat net comptable correspond aux ressources nettes après amortissement du capital et provisions diverses restant à l'entreprise à l'issue d'un exercice.

Le taux de profitabilité (RNC / CAHT) rapporte le résultat net comptable au chiffre d'affaires hors taxes.

Voir fiche :

6.A : Les résultats comptables de l'industrie en 2005

Recherche et Développement (R & D)

La recherche et développement (R & D) est l'ensemble des travaux entrepris de façon systématique dans le but d'accroître les connaissances scientifiques et techniques, d'amener les résultats de ces recherches au stade de l'exploitation de nouveaux produits (matériaux, dispositifs, systèmes) et procédés. Le seuil de prise en compte statistique implique que l'entreprise emploie au moins un chercheur en équivalent temps plein annuel.

Les dépenses de R & D d'une entreprise sont l'ensemble des dépenses, réalisées en interne ou sous-traitées à des tiers, toutes sources de financement confondues. Elles comprennent les dépenses courantes de fonctionnement et les dépenses en capital (achats d'équipements et opérations immobilières).

L'effort de recherche d'une nation est évalué selon deux approches :

- la dépense nationale de recherche et développement (DNRD) représente l'effort financier des acteurs économiques nationaux, quelle que soit l'unité qui réalise l'investissement ;
- la dépense intérieure de recherche et développement (DIRD) correspond à l'ensemble des travaux exécutés sur le territoire national, quelles que soient l'origine et la nationalité des bailleurs de fonds. La DIRD est obtenue en additionnant les dépenses intérieures de R & D des entreprises (DIRDE) et celles des administrations (DIRDA).

Le poids des pays étant différent, on rapporte souvent ces grandeurs au PIB.

Voir fiches :

2.B : L'effort de recherche et développement dans l'industrie

2.C : Le financement public de la DIRDE

2.E : Le tableau de bord européen de l'innovation

Salaire

Le salaire mensuel de base (SMB) est un salaire brut (avant déduction des cotisations sociales et versement des prestations sociales). Il ne comprend pas les primes, les heures supplémentaires, les indemnités et autres formes de rémunération, attachées à des postes de travail et à des niveaux hiérarchiques fixés. Il est mesuré par l'enquête Acemo de la Dares pour les salariés des entreprises métropolitaines de dix salariés et plus du secteur marchand non agricole.

Le salaire horaire de base ouvrier (SHBO) s'obtient en divisant le salaire mensuel de base des ouvriers par l'horaire mensuel de base calculé en moyenne sur l'année.

Le salaire moyen par tête tient compte de l'ensemble de la rémunération des salariés. Il intègre ainsi la partie variable des rémunérations (primes, heures supplémentaires) et les effets de structure (en termes de qualification et de poids du temps partiel). Il couvre toutes les entreprises, quelle que soit leur taille.

Voir fiche :

3.I : Les salaires

Score de risque de défaillance

La méthode des scores est utilisée par la Banque de France pour la mesure du degré de vulnérabilité d'une entreprise. Elle est fondée sur l'examen statistique, sur plusieurs années, des ratios économiques et financiers des entreprises. Les causes de défaillance dans l'industrie les plus significatives sont identifiées et combinées linéairement pour fournir le score BDFI2. Le score d'une entreprise est calculé au titre d'un exercice. L'intensité de son risque est évaluée par sa probabilité de défaillance à l'horizon de trois ans.

Les entreprises sont ventilées en dix classes de risque, en fonction de la valeur prise par leur score.

À chaque classe est associée une probabilité de défaillance à trois ans. La valeur de ces probabilités montre le caractère discriminant du score puisqu'elles vont de 40,1 % pour le regroupement des deux premières classes à 0,6 % pour celui des deux dernières, en passant par 20,9 % (classes 3 et 4), 10,2 % (classes 5 et 6) et 3,3 % (classes 7 et 8).

Voir fiche :

6.B : Le risque des entreprises selon le score et la cotation

Secteurs concurrentiels non agricoles

Il s'agit de l'ensemble des secteurs hors agriculture-sylviculture-pêche, éducation, santé, action sociale et administration.

Voir fiche :

3.G : La formation des salariés

Sous-traitance

Distincte de la sous-traitance de marché, la sous-traitance industrielle est une notion juridique que la Commission européenne, dans sa communication en date du 18 décembre 1978, définit comme suit : « Une entreprise, le « donneur d'ordres », charge, suivant ses directives, une autre entreprise, le « sous-traitant », de la fabrication des produits, de la prestation de services ou de l'exécution des travaux qui sont destinés à être fournis au donneur d'ordres ou exécutés pour son compte ». La relation de sous-traitance est ici, contrairement au cas de la sous-traitance de marché, bipartite ; il n'y a aucun lien entre le sous-traitant d'une part, et l'acheteur du produit ou du service final du producteur d'autre part [source : AJ Darmon, Lawperationnel.com].

La responsabilité juridique et commerciale est ce qui distingue fondamentalement les achats traditionnels (sur catalogue) de ceux - répondant aux spécifications techniques du donneur d'ordres - relevant de contrats de sous-traitance. Pour les premiers, le producteur est responsable, pour les seconds, c'est le donneur d'ordres, concepteur du bien au cycle de production duquel ces achats ont été intégrés, qui en assume la responsabilité.

La sous-traitance peut être confiée (point de vue du donneur d'ordres) ou reçue (point de vue de l'entreprise sous-traitante). La sous-traitance industrielle peut se décomposer en deux catégories bien distinctes :

- les donneurs d'ordres recourent à la sous-traitance dite de capacité pour faire face à un excès de commandes ou garder en réserve une partie de leurs propres capacités de production ;
- la sous-traitance est dite de spécialité lorsque le donneur d'ordres, estimant que les compétences lui font défaut en interne, s'adresse à un « spécialiste » qui dispose des équipements et des compétences nécessaires. La sous-traitance de spécialité reflète soit des activités que l'entreprise ne maîtrise pas car il ne s'agit pas de son métier d'origine, soit des activités exercées par le passé en interne mais qui ont été depuis délaissées, traduisant une stratégie de recentrage de l'entreprise sur son cœur de métier.

Voir fiche :

7.H : La sous-traitance dans l'industrie

Technologies de l'information et de la communication

L'industrie des technologies de l'information et de la communication (TIC) recouvre les trois filières suivantes :

- la filière informatique : ordinateurs, serveurs, périphériques, matériels de réseaux, cartes et machines de bureau (NAF 300C et 300A) ;
- la filière des télécommunications : équipements professionnels de diffusion, commutateurs, relais, terminaux destinés aux usagers (NAF 322A, 322B) ainsi que la connectique : fils et câbles isolés (NAF 313Z) ;
- la filière électronique au sens large, regroupant les composants électroniques : semi-conducteurs, circuits imprimés (NAF 321A, 321C, 321D) ; l'électronique grand public : téléviseurs, magnétoscopes, radios (NAF 323Z) ; les instruments de mesure et de contrôle : instruments de navigation, compteurs, productique (NAF 332A, 332B, 333Z).

Voir fiche :

2.E: Le tableau de bord européen de l'innovation

Très petites entreprises industrielles

Les entreprises industrielles de moins de 20 salariés, ou réalisant moins de cinq millions d'euros de chiffre d'affaires, ne sont pas enquêtées au titre de l'enquête annuelle d'entreprise (EAE). La mobilisation croisée du répertoire Sirene et des sources administratives DADS (Déclarations annuelles de données sociales) et BIC (Bénéfices industriels et commerciaux) permet de donner quelques indications sur le poids économique de ces petites entreprises. Toutefois, les plus petites d'entre elles ne sont pas soumises aux mêmes obligations déclaratives, si bien que les montants obtenus sont un peu minorés.

Voir fiche :

7.E: Les très petites entreprises industrielles et les artisans

Administrations

Agriculture et Pêche Service central des enquêtes et études statistiques (Scees)
251, rue de Vaugirard, 75732 Paris Cedex 15
Tél. : 01 49 55 85 06
www.agriculture.gouv.fr

Écologie et Développement durable Direction de la prévention des pollutions et des risques (DPPR)
20, avenue de Ségur, 75302 Paris 07 SP
Tél. : 01 42 19 20 21
www.ecologie.gouv.fr

Économie, Finances et Industrie Direction générale de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes (DGCCRF)
Bâtiment 5 Grégoire
59, boulevard Vincent Auriol, 75703 Paris Cedex 13
Tél. : 01 44 87 17 17
www.finances.gouv.fr/dgccrf

Direction générale de l'énergie et des matières premières (DGEMP)
61, boulevard Vincent Auriol, 75703 Paris Cedex 13
Tél : 01 44 97 02 25
www.industrie.gouv.fr/energie

Direction générale des douanes et droits indirects
Département des statistiques et des études économiques
8, rue de la Tour-des-Dames, 75436 Paris Cedex 09
Tél. : 01 55 07 42 25
www.finances.gouv.fr/douanes

Direction du commerce, de l'artisanat, des services et des professions libérales (DCASPL)
3, rue Barbey-de-Jouy, 75353 Paris 07 SP
Tél. : 01 43 19 24 24
www.pme-commerce-artisanat.gouv.fr
www.dcaspl.finances.gouv.fr

Service des études et des statistiques industrielles (Sessi)
10, rue Auguste Blanqui, 93186 Montreuil Cedex
Tél. : 01 41 63 58 60
www.industrie.gouv.fr/sessi

Institut national de la statistique et des études économiques (Insee)
Insee Info Service, Tour Gamma A, 195 rue de Bercy,
75582 Paris Cedex 12
Tél. : 01 41 17 66 11
www.insee.fr

Éducation nationale et Recherche Direction de l'évaluation et de la prospective (DEP)
61-65, rue Dutot, 75732 Paris Cedex 15
Tél. : 01 55 55 72 80
www.education.gouv.fr

Adresses utiles

**Emploi, Cohésion sociale
et Logement** Direction de l'animation de la recherche, des études
et des statistiques (Dares)
39-43, quai André Citroën, 75902 Paris Cedex 15
Tél. : 01 44 38 22 61
www.dares.travail.gouv.fr

Autres organismes publics

Ademe Agence de l'environnement et de la maîtrise de l'énergie,
27, rue Louis Vicat, 75737 Paris Cedex 15
Tél. : 01 47 65 20 00
www.ademe.fr

BDF Banque de France
39, rue Croix-des-Petits-Champs, 75049 Paris Cedex 01
Tél. : 01 42 92 42 92
www.banque-France.fr

Cepii Centre d'études prospectives et d'informations internationales
9, rue Georges Pitard, 75740 Paris Cedex 15
Tél. : 01 53 68 55 00
www.cepii.fr

Cereq Centre d'études et de recherches sur les qualifications
10, place de la Joliette, BP 21321, 13567 Marseille Cedex 02
Tél. : 04 91 13 28 28
www.cereq.fr

Ifen Institut français de l'environnement
61, boulevard Alexandre Martin, 45058 Orléans Cedex 01
Tél. : 02 38 79 78 78
www.ifen.fr

INPI Institut national de la propriété industrielle
26, rue de Saint-Pétersbourg, 75800 Paris Cedex 08
Tél. : 01 53 04 53 04
www.inpi.fr

Organisations internationales

Eurostat Office statistique des communautés européennes
Bâtiment Jean Monnet,
Rue Alcide de Gasperi, L2920 Luxembourg
Tél. : (352) 4301 1
www.europa.eu.int/comm/eurostat

OCDE Organisation de coopération et de développement économiques
2, rue André Pascal, 75775 Paris Cedex 16
Tél. : 01 45 24 82 00
www.oecd.org

OEB Office européen des brevets
Erhardtstrasse 27, D-80331 Munich
Tél : (49 89) 23 99 – 0
www.european-patent-office.org