

Rapport 2008

L'industrie française

2007-2008



**Commission permanente
de concertation pour l'industrie**

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, de l'Industrie et de l'Emploi, 139, rue de Bercy, 75572 Paris cedex 12.

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

Avant-propos

La Commission permanente de concertation pour l'industrie (CPCI) est un lieu de dialogue entre les pouvoirs publics et les représentants de l'industrie française. Son rapport annuel sur l'industrie en France est devenu l'ouvrage de référence sur ce sujet : son élaboration mobilise les experts économiques des organisations professionnelles, de l'administration et des instituts d'études économiques concernés, et cette coopération enrichit les diagnostics qu'elle émet et conduit à une plus grande pertinence des analyses qui y sont présentées.

Dans un contexte de croissance économique mondiale dynamique (+ 5 %), l'industrie française a confirmé en 2007 le redressement engagé l'année précédente : développement de la production industrielle (+ 1,5 %), des exportations (+ 2,7 %), des investissements (+ 3 %) conjugué avec une faible contraction de l'emploi (- 1%). En outre, des facteurs essentiels à la compétitivité industrielle de la France sont restés bien orientés : croissance des dépenses de recherche et développement, productivité en hausse de 3,2 %, stabilité des coûts salariaux unitaires. Enfin, la situation financière et la solvabilité des entreprises de l'industrie ont continué de s'améliorer tandis que leur degré de vulnérabilité atteignait son point le plus bas depuis quinze ans.

Alors que l'année 2008 s'engageait sur la base de ce diagnostic positif, la dégradation brutale et de grande ampleur de la situation financière mondiale et ses conséquences sur l'état des principales économies du monde en 2008 a commencé de peser sur l'industrie française. À cet égard, la CPCI a pleinement rempli son rôle en facilitant les échanges rapides d'informations et les prises de décision de nature à éviter tout risque de blocage dans le financement de l'industrie.

Dans ce nouveau contexte, les réflexions, les études et les projets de la CPCI sont orientés vers le redressement de la compétitivité des activités industrielles. Ainsi, le soutien renouvelé aux pôles de compétitivité et au financement des dépenses de recherche et développement, la dynamique engagée en matière de formation professionnelle et d'attractivité des métiers de l'industrie, la réforme annoncée de la taxe professionnelle constituent autant de signaux positifs pour l'industrie.

Au-delà des turbulences du moment, ces signaux indiquent que le Gouvernement et les professions conjuguent leurs efforts vers deux objectifs : résister le mieux possible à la crise et préparer l'avenir.



Christine Lagarde,
ministre de l'Économie,
de l'Industrie et de l'Emploi



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.c. non communiqué
- n.s. non significatif

Les contributions à la rédaction du rapport

Coordination	Raymond Heitzmann, François Magnien
Contributions	Banque de France : Jean-Luc Cayssials, Ludovic Kendaoui, Élisabeth Kremp DGTPE : Anne Épaulard, Guillaume Gilquin Insee : Roselyne Kerjosse Sessi : Hervé Bacheré, Danièle Bastide, Stéphanie Boneschi, Chantal Chaussy, Carmen Clément, Marc Cohen-Solal, Martine Dayan, Sébastien Hallepée, Benoît de Lapasse, Yvan Faure-Miller, Raymond Heitzmann, Claire Jacod, Florian Lezec, François Magnien, Emmanuel Pliquet, Thomas Renaud, Nicolas Riedinger, Patrick Salvatori, Guillaume Wemelbeke
Directeur de la publication	Yves Robin
Rédaction	Dominique Allain
Secrétariat de rédaction	Alain Bentolila, Françoise Sénateur
Composition	Brigitte Baroin
Éditeur	Ministère de l'Économie, de l'Industrie et de l'Emploi Sircom

La Commission

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

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

À cet effet, la Commission :

- organise la concertation entre les administrations et les fédérations professionnelles représentatives de l'industrie dans tous les domaines concernant le développement industriel en France ;
- fait toute proposition pour favoriser le développement de l'activité et de l'emploi industriels ;
- 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 ;
- établit un rapport annuel public sur la situation de l'industrie française.

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 (GFI).

Le secrétaire général est M. Yves Robin (chef du Sessi), assisté de M. Thierry Noblot (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 Magné (DGE).

La section « innovation » est présidée par M. Robert Malher (FIEEC), le rapporteur étant M. Jean-Paul Palasz (DGE).

La section « développement international » est présidée par M. Philippe Mangeard (CCEF), le rapporteur étant M. Étienne Coffin (DGE).

La section « emploi » est présidée par M. Jean François Pilliard (UIMM), le rapporteur étant M^{me} Véronique Barry (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. Dominique Jacomet (UIT-IFM), le rapporteur étant M. François Magnien (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. 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. Bruno Carre, président du Syndicat français de l'industrie cimentière ;
M. Jacques Chirat, président de la Fédération de l'imprimerie et de la communication graphique ;
M. Philippe Darmayan, président de la Fédération française de l'acier ;
M. Lucien Deveaux, président de l'Union des industries textiles ;
M. Bernard Chambon, président de l'Union des industries chimiques ;
M. Charles Edelstenne, président du Groupement des industries françaises aéronautiques et spatiales ;
M. Bruno Estienne, président de la Fédération de la plasturgie ;
M. Xavier Fels, président du Comité des constructeurs français d'automobiles ;
M. Pierre Gattaz, président de la Fédération des industries électriques, électroniques et de communication ;
M. Alain Grangé Cabane, président de la Fédération des entreprises de la beauté ;
M. Henri Griffon, président de l'Union nationale des industries françaises de l'ameublement ;
M. Jean-Louis Schilansky, président de l'Union française des industries pétrolières ;
M. Yvon Jacob, président de la Fédération des industries mécaniques ;
M. Gérard Bontemps, président de la Confédération française de l'industrie des papiers, cartons et celluloses ;
M. Freddy Marcy, président de l'Union française des industries de l'habillement ;
M. Frédéric Saint-Geours, président de l'Union des industries et métiers de la métallurgie.

L'Administration est représentée à parité par un directeur pour chacun des départements ministériels chargés de la Défense, des Affaires étrangères, de l'Économie, de l'Industrie et de l'Emploi, de l'Enseignement supérieur et de la Recherche, de l'Écologie, du Développement et de l'Aménagement durables, de l'Agriculture et de la Pêche, ainsi que par le directeur général du Centre d'analyse stratégique, le secrétaire général des Affaires européennes, le directeur général de l'Insee, le délégué interministériel à l'aménagement et à la compétitivité des territoires, le directeur général de l'énergie et du climat.

La CPCI comprend quatre personnalités qualifiées : M. Yves Barroux (Banque de France), M. Michel Didier (Rexecode), M. Lionel Fontagne (Cepii) et M^{me} Élisabeth Walbroeck-Rocha (BIPE).

Vue d'ensemble

Synthèse	15
1 L'environnement économique	17
2 Investissements, R & D et innovation	25
3 Emploi et salaires	33
4 Les échanges extérieurs de produits manufacturés	43
5 La compétitivité de l'industrie manufacturière	57
6 Résultats comptables et situation financière des PME de l'industrie manufacturière	65
7 La protection de l'environnement	71

Dossier

L'industrie européenne et la mondialisation	77
1 L'industrie européenne : un bilan en demi-teinte	79
2 La zone euro : un environnement favorable à l'industrie européenne ?	90
3 Quelle politique industrielle dans le cadre du marché unique ?	93
4 L'industrie européenne au cœur des préoccupations environnementales	98

Fiches thématiques

1. Contexte économique général	
1.1 La croissance mondiale	106
1.2 Les échanges industriels mondiaux	108
1.3 Le poids de l'industrie dans l'économie	110
1.4 La production industrielle en 2007	112
1.5 Les prix à la production dans l'industrie en 2007	114
1.6 Matières premières minérales : prix et approvisionnements	116
1.7 L'impact de la hausse des prix de l'énergie	118
2. Investissement, R & D et innovation	
2.1 L'investissement corporel dans l'industrie manufacturière	120
2.2 L'utilisation des TIC dans l'industrie manufacturière	122
2.3 Dépenses de publicité dans l'industrie manufacturière	124
2.4 L'effort de recherche et de développement des entreprises	126

2.5	L'effort de R & D des petites et moyennes entreprises	128
2.6	Le financement public de la R & D des entreprises	130
2.7	Le soutien public à la R & D et à l'innovation	132
2.8	Les pôles de compétitivité	134
2.9	La propriété intellectuelle	136
2.10	Le tableau de bord européen de l'innovation	138
2.11	L'innovation dans l'industrie manufacturière	140

3. Emploi, coûts salariaux, productivité

3.1	L'emploi industriel en France	142
3.2	L'emploi industriel dans les régions	144
3.3	L'emploi industriel dans les pays de l'OCDE en 2007	146
3.4	La durée du travail	148
3.5	La formation des salariés	150
3.6	Les salaires bruts	152
3.7	Productivité et coûts salariaux des pays de l'OCDE	154
3.8	L'immigration économique	156

4. Échanges extérieurs

4.1	Les échanges industriels de la France par produit	158
4.2	Les échanges industriels de la France par zone	160
4.3	Les échanges industriels avec les nouveaux États membres	162
4.4	Les échanges industriels France - Russie	164
4.5	Les échanges de la France avec l'Asie	166

5. Compétitivité

5.1	Les parts de marché de la France	168
5.2	La compétitivité-coût et la compétitivité-prix	170
5.3	L'image des produits français auprès des importateurs	172
5.4	Les implantations à l'étranger des entreprises industrielles	174
5.5	Les investissements directs étrangers (IDE)	176
5.6	L'implantation étrangère dans l'industrie en France	178

6. Résultats et financement de l'industrie

6.1	Les résultats comptables des secteurs industriels en 2007	180
6.2	Vulnérabilité et solvabilité des entreprises industrielles	182
6.3	Les crédits à l'industrie en 2007 et au début de 2008	184
6.4	Les délais de paiement dans l'industrie en 2007	186

7. Structures industrielles

7.1	Les groupes mondiaux	188
7.2	Les filiales industrielles de groupes en France	190
7.3	La croissance des PME et les entreprises médianes	192
7.4	Les PME	194
7.5	Les créations et les défaillances d'entreprises industrielles	196
7.6	La sous-traitance industrielle	198
7.7	Entreprises industrielles et prestations de services	200

8. Énergie et développement durable

8.1	Les consommations d'énergie dans l'industrie	202
8.2	Les dépenses de l'industrie en faveur de l'environnement	204
8.3	Le système des quotas de CO ₂ dans l'Union européenne	206

Annexes

Principales sources statistiques	211
Définitions	215
Adresses utiles	231

Synthèse et vue d'ensemble

Un bilan 2007 contrasté pour l'industrie en France : des PME performantes mais un déficit extérieur record

En 2007, la croissance mondiale est restée dynamique malgré des chocs de grande ampleur

En 2007, la croissance économique mondiale est restée vigoureuse pour la quatrième année consécutive, bénéficiant notamment du dynamisme des pays émergents. Elle a pourtant subi des chocs d'une rare ampleur :

- la flambée des prix des produits pétroliers et des matières premières, industrielles et alimentaires, a généré des poussées inflationnistes ;
- sur le marché des changes, l'euro s'est fortement apprécié par rapport au dollar ;
- enfin, l'été 2007 a été marqué par le déclenchement d'une crise financière (crise des *subprimes*), liée à celle de l'immobilier, aux États-Unis.

En dépit de ces chocs, la croissance de la zone euro s'est maintenue en 2007, grâce à la résistance des échanges extérieurs - qui tient beaucoup aux performances de l'Allemagne - et à des fondamentaux solides : vigueur des investissements industriels et bonne rentabilité des entreprises.

En France, la production industrielle est restée modérée

En France, l'activité économique a été portée, une fois encore, par la demande intérieure. La consommation des ménages a été soutenue et l'investissement a été dynamique dans les PME. La production de l'industrie manufacturière (y compris IAA) s'est accrue de 1,5 % en 2007, tirée par celle des biens d'équipement. Le recul du secteur automobile a marqué une pause mais la production de biens de consommation a été moins allante. L'industrie française reste en retrait des performances de l'industrie allemande et même, en moyenne, de celles du reste de la zone euro, dont la production industrielle a progressé de 2,4 % en 2007.

Dynamique dans les PME, l'investissement corporel a reculé dans les grandes entreprises

L'augmentation de l'investissement en 2007 recouvre des évolutions contrastées : un repli dans les grandes entreprises (250 salariés ou plus), une croissance soutenue dans les PME. Les dépenses d'investissement accusent une forte baisse dans l'industrie automobile et dans les activités de haute technologie mais rebondissent dans les IAA.

Parallèlement au renforcement du dispositif de soutien public à l'effort de R & D des entreprises - notamment du crédit d'impôt recherche (CIR) en 2004, puis en 2006 et enfin dans le cadre de la loi de finances pour 2008 -, les dépenses de R & D des entreprises ont sensiblement augmenté en 2006 (+ 6,6 %). L'intensité de l'effort de R & D des entreprises, en recul depuis 2003, s'est donc légèrement redressé. La R & D environnementale a également progressé mais la proportion d'entreprises réalisant des innovations favorables à l'environnement stagne.

Le dynamisme de l'emploi intérimaire dans l'industrie a limité le repli de l'emploi industriel total

Alors qu'en 2007 l'emploi industriel direct a légèrement augmenté dans l'Union européenne, il a continué de baisser en France (- 41 000 emplois). Cependant, le rythme des pertes d'emploi s'est de nouveau réduit : - 1 %, après - 1,6 % en 2006 et - 2,3 % en 2005. Fin 2007, l'industrie comptait environ 300 000 emplois intérimaires en « équivalent temps plein », soit près de 6 % de plus qu'en 2006. Cette forte hausse a permis de limiter la baisse de l'emploi industriel total. Les salaires de base dans l'industrie sont restés dynamiques, dans un contexte de tensions accrues sur le marché du travail et de difficultés de recrutement persistantes.

L'année 2007 a été marquée par la fin du contrat nouvelle embauche (CNE) et par la mise en place, dans le cadre de la loi « TEPA », d'une nouvelle disposition favorisant le recours aux heures supplémentaires. L'impact de cette mesure sur le volume d'heures *déclarées* a été particulièrement fort dans l'industrie.

Le solde des échanges industriels s'est fortement dégradé

En 2007, les exportations françaises de produits manufacturés ont beaucoup plus fortement ralenti que les importations. En conséquence, les échanges manufacturiers (y compris IAA) sont devenus déficitaires pour la première fois depuis 1991, de près de 10 milliards d'euros (en valeur, CAF-FAB). Dans l'automobile, le déclin persistant des exportations a conduit à une quasi-disparition de l'excédent. Cette forte détérioration du solde des échanges de produits manufacturés provient d'abord d'une aggravation des déficits avec la zone euro, pour l'essentiel avec l'Allemagne : la concurrence des nouveaux États membres de l'Union européenne devient de plus en plus sévère.

La tendance régulière à la baisse des parts de marché de la France, engagée depuis vingt ans, s'est donc confirmée en 2007. L'appréciation de l'euro n'en est pas la cause unique (l'Allemagne maintient ses parts de marché) : la « compétitivité-coût » de l'industrie française recule, à l'avantage des produits allemands et, en 2007, la « compétitivité-prix » à l'exportation des produits français s'est de nouveau dégradée.

Les PME industrielles ont amélioré leur rentabilité et consolidé leur situation financière

La rentabilité économique et financière des PME industrielles s'est fortement améliorée en 2007. Leur taux de marge s'est accru, les charges de personnel augmentant modérément. Leur endettement financier, majoritairement bancaire, demeure maîtrisé et leur investissement est orienté à la hausse, notamment dans les PME adossées à de grands groupes. S'agissant des défaillances, la baisse observée depuis 2003 s'est poursuivie en 2007 ainsi que sur les premiers mois de 2008. Les défauts de paiement constatés dans les PME industrielles se sont légèrement accrus à partir du quatrième trimestre 2007, notamment dans les biens d'équipement et les biens intermédiaires.

1 - L'environnement économique

Faits marquants en 2007

- Crise immobilière aux États-Unis et premiers effets de la crise financière internationale
- Croissance mondiale encore vigoureuse grâce aux pays émergents
- Flambée des prix des matières premières et énergétiques, poussées inflationnistes
- Dépréciation du dollar et appréciation de l'euro
- Fort ralentissement des exportations françaises de produits manufacturés

En 2007, la croissance mondiale est restée dynamique grâce aux pays émergents

En 2007, la croissance économique mondiale, de l'ordre de 5 %, est restée vigoureuse pour la quatrième année consécutive. Cette croissance, remarquable en raison de sa durée, résulte désormais pour une large part du dynamisme de l'activité économique des pays émergents : à eux seuls, trois pays - la Chine (+ 12 %), l'Inde (+ 9,2 %) et la Russie (+ 8,1 %) - ont contribué à la moitié de la croissance mondiale en 2007, compensant le ralentissement de la croissance aux États-Unis (2,2 % après 2,9 % en 2006) ainsi que, dans une moindre mesure, dans la zone euro (2,6 % après 2,7 % en 2006).

1. Croissance annuelle des PIB dans le monde en 2007

%

Pays ou zone	Taux de croissance 2006	Taux de croissance 2007
Monde	5,1	5,0
États-Unis	2,9	2,2
UE à 27	3,1	2,9
Zone euro	2,7	2,6
Allemagne	2,9	2,5
Espagne	3,9	3,8
France	2,2	2,2
Italie	1,8	1,5
Royaume-Uni	2,9	3,0
Russie	7,3	8,1
Japon	2,4	2,1
Chine	11,7	12,0
Inde	9,7	9,2
Brésil	3,8	5,4

Sources : Insee, FMI.

Le déclenchement d'une crise bancaire et financière au cours de l'été 2007 a assombri les perspectives économiques

L'été 2007 a été marqué par le déclenchement d'une crise financière qui a déjà fortement déstabilisé les économies des pays développés. Elle trouve sa source dans l'explosion de la bulle immobilière aux États-Unis. Celle-ci s'est répercutée sur les banques américaines (via le système des prêts hypothécaires à risques aux ménages les moins solvables - les *subprimes*) puis a touché le système bancaire international par la défiance induite par le mécanisme de la « titrisation »*. Les banques centrales ont dû, à plusieurs reprises, alimenter massivement le marché en liquidités pour éviter la paralysie du système bancaire et, en conséquence, de l'économie. L'investissement des entreprises a pâti de l'élévation des primes de risque et d'une gestion des demandes de financement plus restrictive de la part des banques. Bien que la croissance mondiale soit restée

* Voir « Définitions » en annexe.

vigoureuse, ces turbulences financières ont assombri les perspectives économiques en fin d'année 2007, pesant de plus en plus sur l'économie réelle.

La flambée des prix des matières premières génère des poussées inflationnistes

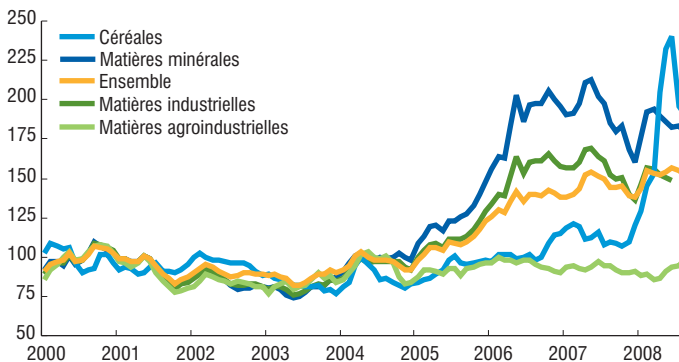
L'autre choc majeur auquel font face les économies est la flambée des prix des produits pétroliers et des matières premières, industrielles et alimentaires. Alors même que ces hausses ont commencé dès 2004 pour l'énergie et les matières premières industrielles, la longue expansion mondiale n'a généré, jusqu'en 2007, aucune inflation globale, à l'exception de quelques pays (Turquie, Russie, etc.). Toutefois, l'accélération de ces hausses de prix en 2007 - le prix du baril est passé de 53,6 \$ en janvier à 91,2 \$ en fin d'année (il a même atteint 133,5 \$ en moyenne en juillet 2008) - jusque-là sans effet sur la croissance mondiale, contribue désormais, avec d'autres facteurs, à sa décélération depuis le second semestre 2007.

Dans le contexte de besoins croissants des grands pays émergents, la flambée des prix du pétrole et des matières premières résulte, pour une part, de l'accentuation des problèmes d'offre : insuffisance des investissements, faible marge des capacités disponibles et stocks limités. Le potentiel de croissance de la Chine et, à plus long terme, celui de l'Inde peuvent laisser craindre que des tensions persistent au-delà des variations de court terme.

Ainsi, dans bien des pays, notamment émergents, le renchérissement des produits énergétiques et des matières premières industrielles, mais aussi des produits alimentaires (augmentation des besoins alimentaires, mauvaises récoltes et développement des biocarburants) depuis la fin 2007, est à l'origine de poussées inflationnistes, qui pèsent sur la consommation des ménages et l'investissement des entreprises.

2. Cours des matières premières non énergétiques

Prix en euros, indices base 100 en 2000

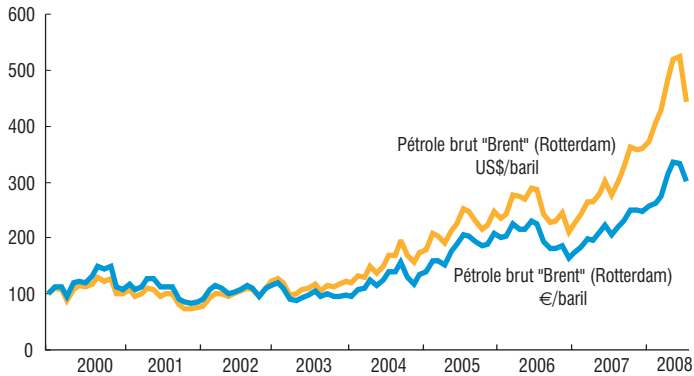


Note : les « matières industrielles » se composent des « matières agroindustrielles » et des « matières minérales ». « L'ensemble » comprend les « matières industrielles » et les « produits alimentaires ». Les « céréales » sont des produits alimentaires.

Source : Insee.

3. Cours du baril de pétrole

Prix en dollars et en euros, indices base 100 en janvier 2000



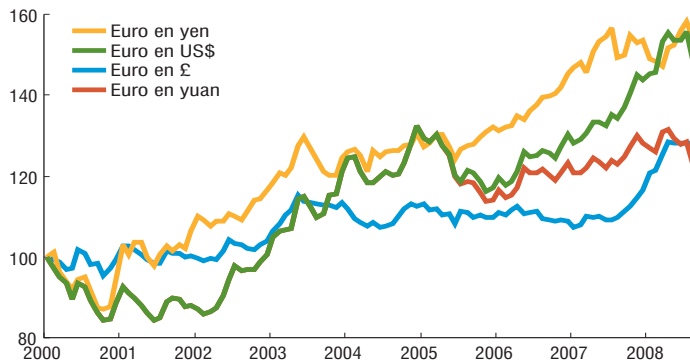
Source : Insee.

La faiblesse du dollar contribue à l'appréciation de l'euro

Si l'appréciation de l'euro réduit le prix des produits pétroliers importés (en dollars, le prix du pétrole brut a cru de 70 % alors qu'en euros, la hausse a été de 50 % environ), réduisant l'augmentation de la facture énergétique des entreprises et des consommateurs européens, elle pèse sur la compétitivité-prix à l'exportation de l'industrie de la zone euro. En outre, la monnaie européenne s'est appréciée assez vivement à partir de la fin 2007 par rapport à la livre sterling, le Royaume-Uni étant à son tour touché par la crise financière et immobilière. La Chine, dont les excédents commerciaux sont considérables, continue à accumuler des réserves de change sans que cela se traduise dans le taux de change de sa monnaie.

4. Évolution des taux de change de l'euro par rapport au dollar, à la livre sterling, au yen et au yuan

Indices base 100 en janvier 2000



Source : Insee.

La vigueur de la croissance en Asie s'est maintenue en 2007

Le « complexe industriel asiatique » occupe désormais une place centrale dans le développement de l'industrie mondiale, associant des pays de haute technologie, comme le Japon et la Corée, et des pays à main-d'œuvre nombreuse et bon marché comme la Chine. Sa croissance est également portée par le développement de la demande intérieure : investissement des entreprises mais aussi consommation des ménages. Il bénéficie enfin de taux de change très favorables, notamment vis-à-vis de la zone euro.

En Chine, l'activité est restée très dynamique en 2007, avec une croissance portée par la vigueur de l'investissement productif et par un commerce extérieur florissant. La production industrielle y a progressé à un rythme supérieur à 10 % l'an. Même si le dynamisme des exportations s'est quelque peu ralenti en cours d'année, en raison du tassement de l'activité aux États-Unis et de l'appréciation du yuan vis-à-vis du dollar, l'excédent commercial a dépassé 260 milliards de dollars, en progression de près de 45 % par rapport à 2006.

Avec un tel niveau d'expansion, les autorités tentent de maîtriser des tensions inflationnistes accrues. L'inflation (sous l'effet du renchérissement des matières premières, notamment alimentaires), dont le glissement annuel a atteint 7 % en fin d'année 2007, constitue la principale fragilité de l'économie chinoise. La politique monétaire (hausse du taux directeur et du taux des réserves obligatoires) n'a pas suffi à modérer l'évolution du crédit, les dépenses d'équipement des entreprises restant, en outre, en grande partie autofinancées.

L'économie **japonaise**, après avoir renoué depuis 2002 avec la croissance, a légèrement ralenti en 2007, avec une croissance du PIB de 2,1 %, après 2,4 % en 2006. La production industrielle a progressé de 3 %, contre 4,2 % en 2006. Le Japon a peu souffert de la crise financière. Les exportations, portées par le dynamisme des principaux partenaires asiatiques, sont restées le principal soutien de l'activité. Les importations ont peu progressé du fait du repli de la demande intérieure.

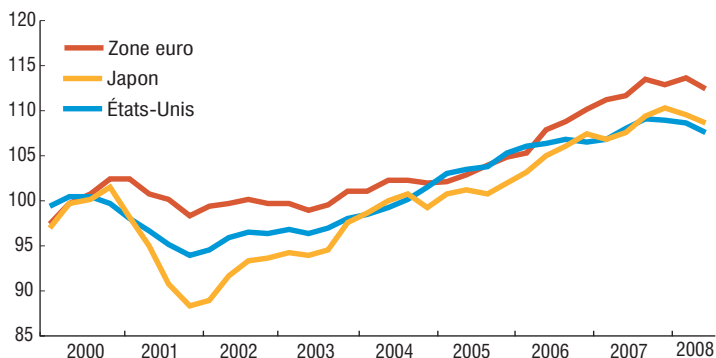
Aux États-Unis, la croissance a ralenti en fin d'année 2007

Confrontée à une double crise immobilière et financière ainsi qu'à l'envolée des prix énergétiques et alimentaires, l'économie américaine a résisté en 2007, avec une croissance du PIB de 2,2 %, après + 2,9 % en 2006. La production industrielle a plus fortement fléchi : + 1,7 %, après + 2,4 % en 2006. Le ralentissement s'est manifesté à partir de l'été, avec un arrêt de la croissance au dernier trimestre. Si la consommation des ménages s'est longtemps maintenue, malgré la baisse des prix de l'immobilier et des actifs financiers, elle a fléchi avec l'aggravation de la crise de la construction, la montée de l'inflation et la détérioration du marché de l'emploi. Ce sont les échanges extérieurs qui ont soutenu la croissance : la baisse du dollar (notamment par rapport à l'euro), ainsi que le dynamisme des pays émergents ont stimulé les exportations alors que les importations ralentissaient avec la demande intérieure.

Parallèlement à la politique de réduction des taux d'intérêt et d'injection massive et répétée de liquidités, menée par la réserve fédérale, les crises immobilière et financière ont conduit l'administration américaine à prendre des mesures budgétaires et fiscales pour éviter une récession brutale.

5. Croissance de la production manufacturière en Europe, aux États-Unis et au Japon

indices base 100 en janvier 2000



Champ : industrie manufacturière, y c. IAA et hors énergie.

Source : Eurostat.

En Europe, l'activité économique a été un peu moins soutenue

En 2007, la croissance de la **zone euro** s'est maintenue (+ 2,6 %, après 2,7 % en 2006) grâce à la résistance des échanges extérieurs - qui tient beaucoup aux performances de l'Allemagne - et à des fondamentaux solides : baisse du taux de chômage, de 8,2 % en moyenne en 2006 à 7,4 % en 2007, et bonne rentabilité des entreprises. En dépit de la crise financière de l'été 2007, l'activité a continué de progresser, avant de ralentir en fin d'année. La production industrielle est restée forte : + 4 %, après + 4,4 % en 2006.

Quatre éléments ont cependant pesé sur la reprise économique amorcée en 2005 : le ralentissement de la demande mondiale, l'appréciation de l'euro, l'infléchissement de l'investissement en cours d'année, et la faiblesse de la consommation en Allemagne, liée à la hausse de la TVA. Si, dans un premier temps, les exportations de la zone euro, bien qu'en décélération, ont résisté au ralentissement de la demande mondiale, l'ampleur des chocs économiques qu'affronte l'économie européenne en 2008 rend la poursuite de la performance de 2007 difficilement soutenable.

L'**Allemagne** a de nouveau bénéficié en 2007 de l'excellente tenue de son commerce extérieur. Les échanges extérieurs ont ainsi contribué à hauteur de 1,2 point à la croissance du PIB (+ 2,5 % en moyenne annuelle, contre + 2,9 % en 2006). La croissance de la production industrielle est restée très forte : + 6,9 %, après + 6,4 % en 2006. Les exportateurs allemands profitent pleinement de la demande de biens d'équipement provenant des pays émergents. Néanmoins, comme pour la zone euro, cette contribution a été moins favorable au second semestre. Pendant cette période, l'économie allemande a crû à un rythme annuel de l'ordre de 2 %, sensiblement inférieur à celui de 2006. Par ailleurs, l'investissement des entreprises est resté dynamique. Par contre, la consommation des ménages a stagné du fait de la hausse du taux de la TVA en début d'année.

En **Espagne**, si la croissance du PIB est restée forte en 2007 (+ 3,9 % en 2006 et + 3,8 % en 2007), elle repose essentiellement sur la demande intérieure, notamment sur le secteur de la construction. Le retournement du marché immobilier est donc la source majeure de préoccupation, après deux années de forte croissance. On constate en effet une décélération de la dépense de logement des ménages, qui sont fortement endettés. De leur côté, les entreprises patissent de situations financières et de carnets de commande dégradés. La production industrielle a sensiblement ralenti : + 2,3 %, contre 4 % en 2006.

En **Italie**, la croissance reste atone (+ 1,5 % pour le PIB, après + 1,8 % en 2006 et + 0,6 % en 2005), dénotant un problème structurel de compétitivité, aussi bien en termes de coûts que de prix (*cf. Vue 5*). La production industrielle a stagné (- 0,1 %, contre + 2,7 % en 2006). Ces difficultés vont au-delà des contraintes affectant l'ensemble de la zone euro, comme l'appréciation de la monnaie européenne. La consommation des ménages a ralenti ainsi que leurs achats de logements, avec des conditions de crédit plus restrictives que dans les pays voisins.

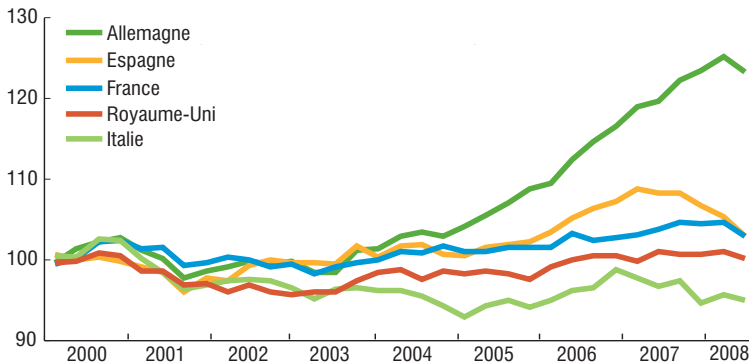
Au **Royaume-Uni**, l'économie a bénéficié d'une croissance forte au cours de l'année 2007 (+ 3 %). Si une croissance encore soutenue de l'investissement productif était constatée au second semestre, la production industrielle a cependant décéléré : + 0,6 % en 2007, contre + 1,8 % en 2006. Le Royaume-Uni a été particulièrement affecté par la crise financière et son marché immobilier reste menacé. Les banques britanniques sont exposées. La baisse de la valeur du patrimoine des ménages pèse sur leur consommation (effet de richesse).

Globalement, les **nouveaux États membres (NEM)** ont bien résisté au ralentissement de la demande mondiale, enregistrant une croissance de plus de 6 % en 2007. Ils sont cependant, eux aussi, frappés par la flambée des prix de l'énergie et des produits alimentaires, l'inflation atteignant des sommets dans certains de ces États.

Certains **petits pays européens**, certes dans des contextes très différents, enregistrent des taux de croissance industrielle élevés (Irlande, Autriche ...) et font preuve, eux aussi, de dynamisme.

6. Croissance de la production manufacturière dans les principaux pays européens

indices base 100 en 2000



Champ : industrie manufacturière, y c. IAA et hors énergie.

Source : Eurostat.

En France, la croissance s'est maintenue en 2007

En 2007, le ralentissement de l'économie mondiale n'a que faiblement pesé sur l'activité en France (le PIB s'est accru de 2,2 %, comme en 2006) en raison d'une demande intérieure dynamique. La consommation des ménages a été soutenue par la croissance du pouvoir d'achat, qui a bénéficié notamment de créations d'emplois très vigoureuses, d'une dynamique salariale relativement favorable, de baisses d'impôts et d'une inflation modérée. Toutefois, leurs achats de logements ont nettement décéléré (+ 3 %, après + 7,1 %). Les dépenses d'investissement des entreprises sont restées assez dynamiques, particulièrement dans les PME industrielles, en raison notamment de tensions persistantes sur l'appareil de production.

Le dynamisme de la demande intérieure a compensé les performances dégradées à l'extérieur. En 2007, dans le contexte d'un ralentissement progressif dans les pays avancés, les exportations françaises de produits manufacturés ont beaucoup plus fortement ralenti que les importations. Cette conjoncture a amplifié l'effet plus structurel d'un manque de compétitivité. En conséquence, le déficit des échanges manufacturiers (hors matériels militaires) s'est lourdement creusé : il s'est établi à près de 19 milliards d'euros (en valeur, CAF-FAB), après 5 milliards d'euros en 2005 et 4 milliards d'euros en 2006.

Les soldes de tous les grands postes se sont détériorés : les biens intermédiaires, avec le renchérissement des matières premières importées, mais aussi les biens de consommation, dont les importations augmentent fortement en volume. Pour l'automobile, le déclin persistant des ventes a conduit à une quasi-disparition de l'excédent et la pause des ventes de biens d'équipement a dégradé le seul solde significativement excédentaire.

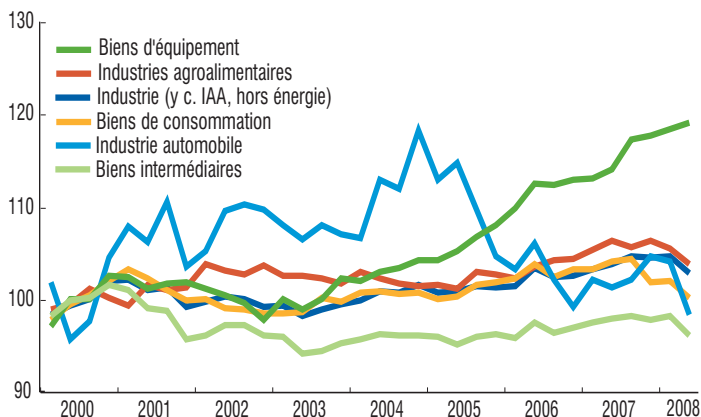
La production industrielle a confirmé la légère reprise de l'année précédente

En France, la production de l'industrie manufacturière (y c. IAA) s'est accrue de 1,5 % en 2007, confirmant la reprise amorcée en 2004-2005. Son évolution en cours d'année a été plus régulière qu'en 2006, année au cours de laquelle le profil de la production industrielle avait été particulièrement heurté. Cette croissance est néanmoins inférieure à celle de la production de services aux entreprises et de la construction. Surtout, elle reste très en retrait des performances de l'industrie allemande (+ 6,9 %), « locomotive » d'une zone euro dont la production industrielle s'est accrue de 4 % en 2007.

La contribution la plus importante à la production industrielle a été celle des biens d'équipement (+ 3,2 %), en retrait cependant par rapport à 2006 (+ 5,6 %). Ce secteur a bénéficié d'un investissement des entreprises toujours dynamique, les exportations marquant, par contre, une pause. La production des biens intermédiaires a également, mais dans un moindre mesure, contribué à la croissance de la production industrielle. Mais, le fait majeur de l'année 2007 est l'arrêt du fort recul de la production automobile en 2005 et 2006 : bien que légèrement inférieure à celle de 2006 (- 0,2 % en moyenne annuelle), la production s'est accrue au cours de l'année 2007. La croissance de la production des biens de consommation a été, par contre, moins allante que les années précédentes, la tendance à la hausse régulière depuis le début de 2005 se retournant au second semestre 2007.

7. Production de l'industrie manufacturière en France

indices, base 100 en 2000



Champ : industrie manufacturière hors énergie.

Source : Insee - indices de la production industrielle.

2 - Investissements, R & D et innovation

Faits marquants

- Repli de l'investissement corporel dans les grandes entreprises, forte croissance dans les PME
- Rebond de l'investissement corporel dans les IAA, recul dans les activités de haute technologie
- Augmentation des dépenses de R & D des entreprises en 2006
- Renforcement du dispositif de soutien public à l'effort de R & D des entreprises, notamment du crédit d'impôt recherche

Évolution contrastée de l'investissement corporel des entreprises industrielles en 2007

En 2007, l'investissement corporel de l'ensemble des secteurs de l'industrie manufacturière (entreprises de 20 salariés ou plus, y c. IAA, hors énergie) s'est élevé à 25 milliards d'euros, contre 24,2 milliards d'euros en 2006, soit une hausse de 3 % en valeur. Dans la zone euro, les investissements industriels auraient augmenté de 7 %, progression reflétant pour une bonne part celle de l'industrie allemande dont les dépenses d'équipement s'accroissent de 11 %.

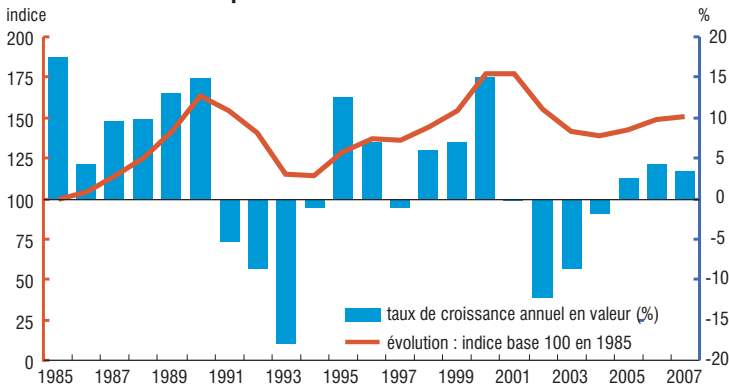
L'augmentation modérée de l'investissement industriel en France recouvre en fait des évolutions très contrastées selon les secteurs industriels.

Dans les industries agroalimentaires (IAA), la reprise des investissements, amorcée en 2006, a accéléré en 2007, atteignant 15 %. Cette augmentation provient, d'une part, de la création d'usines de biocarburants (diester et éthanol) et, d'autre part, du contexte mondial très porteur, caractérisé par une forte demande des pays émergents.

Dans l'industrie manufacturière hors IAA, la progression des investissements corporels des entreprises s'essouffle, après deux années de reprise : la dépense s'élève à 21 milliards d'euros en 2007, en augmentation de 1,4 % par rapport à 2006. En volume, il y a même une stagnation de l'investissement corporel.

L'investissement corporel croît à un rythme très soutenu dans les PME de 20 à 249 salariés (+ 9,5 % en 2007, contre + 1,1 % en 2006), alors qu'il est en repli dans les grandes entreprises de 250 salariés ou plus (- 2 % en 2007, contre + 4,5 % en 2006). En particulier, les dépenses d'investissement accusent une forte baisse dans l'industrie automobile ainsi que dans la construction navale, aéronautique et ferroviaire, au sein desquelles dominent les grandes entreprises.

1. Dépenses d'investissements corporels dans l'industrie manufacturière



Champ : entreprises de 20 salariés ou plus de l'industrie manufacturière, y c. IAA, hors énergie.

Sources : Sessi, Scees - enquêtes annuelles d'entreprise - premiers résultats 2007.

L'investissement marque le pas dans les industries de haute technologie

Dans les **biens de consommation**, les dépenses d'investissements augmentent de 5,7 %, grâce à la bonne tenue de l'investissement dans le secteur de la pharmacie, qui se maintient à un niveau élevé (+ 11 %), et dans l'habillement-cuir, (+ 16 %). Dans les **biens intermédiaires**, les entreprises continuent d'augmenter leurs capacités de production et les investissements restent soutenus (+ 7,6 %).

2. Investissements dans les secteurs de l'industrie manufacturière en 2007 ⁽¹⁾

	IAA	Biens de consommation	Automobile	Biens d'équipement	Biens intermédiaires
Milliards d'euros en 2006	3,5	3,3	3,7	3,5	10,2
Milliards d'euros en 2007	4,0	3,5	3,15	3,4	11,0
Progression en valeur (%)	+14,6	+5,7	-14,4	-3,9	+7,6
Progression en volume (%)	+13,1	+4,2	-15,6	-5,3	+6,0

⁽¹⁾ Évaluation à champ constant 2006-2007.

Champ : entreprises de 20 salariés ou plus de l'industrie manufacturière, y c. IAA, hors énergie.

Sources : Sessi et Scees -enquêtes annuelle d'entreprise - premiers résultats 2007.

En revanche, le recul de l'investissement s'est accentué dans l'industrie **automobile** : - 14,4 % en 2007, après - 7 % en 2006. Les constructeurs et équipementiers privilégient les investissements à l'étranger au détriment de nouvelles dépenses d'investissement en France. L'investissement dans les biens d'équipement se réduit (- 3,9 %), après trois années de reprise. Ce recul provient essentiellement de la forte baisse des investissements dans la construction aéronautique, en raison, d'une part, de leur niveau exceptionnellement élevé en 2006 et, d'autre part, du plan d'économie « Power 8 ». En revanche, dans les équipements mécaniques (+ 8 %) et les équipements électriques et électroniques (+ 12 %) l'investissement croît à un rythme encore soutenu.

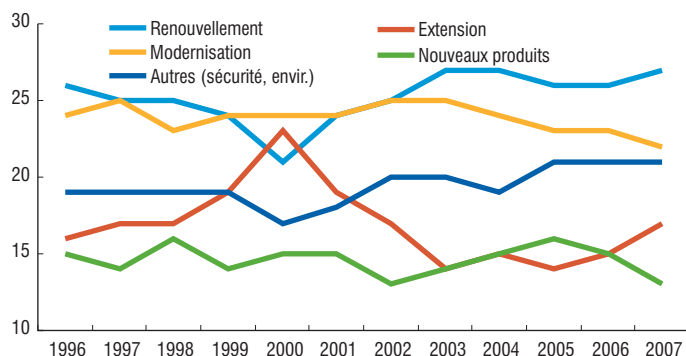
Après une progression marquée en 2006, l'investissement est en un net recul (- 8,7 %) dans les activités de **haute technologie**, à l'exception du secteur de la pharmacie (+ 11 %). En particulier, l'investissement dans les secteurs des TIC diminue de 10 %. Les secteurs des composants électriques et électroniques sont les plus concernés par ce recul. En revanche, dans les secteurs de faible technologie ou de moyenne-faible technologie, l'investissement augmente, respectivement de 8 % et 6,6 %.

Légère progression des investissements d'extension de capacité

En 2007, les investissements destinés au **renouvellement** des équipements continuent de prédominer, atteignant un niveau élevé : 27 % de l'ensemble des dépenses d'investissement réalisées, selon l'enquête sur les investissements dans l'industrie de l'Insee. Suivent les investissements de **modernisation** des équipements (22 %), qui déclinent néanmoins depuis 2004, et les investissements concernant la **sécurité, l'environnement et les conditions de travail**, dont la part augmente légèrement (21 %). Les investissements d'**extension** de capacité progressent régulièrement depuis 2005, passant de 14 % à 17 %. En revanche, ceux concernant l'introduction de **nouveaux produits** ont diminué (13 % en 2007, contre 16 % en 2005).

3. Nature de l'investissement manufacturier

% de la dépense totale d'investissement



Champ : entreprises de 20 salariés ou plus de l'industrie manufacturière, y c. IAA, hors production, transport et distribution d'électricité, de gaz et d'eau.
Source : Insee - enquête sur les investissements dans l'industrie, avril 2008.

Une utilisation plus intensive des équipements en place

Au cours de l'année 2007, l'appareil de production de l'industrie manufacturière a été très sollicité. Selon l'enquête de l'Insee sur la conjoncture industrielle, le **taux d'utilisation** des capacités de production a augmenté, passant de 84,5 % en janvier 2007 à 86,1 % en janvier 2008. Il est resté au-dessus de sa moyenne de longue période (83,9 %). Fin 2007, selon une enquête de la Banque de France, la moitié des entreprises françaises prévoyaient d'augmenter la **durée d'utilisation** des équipements dans l'industrie manufacturière au cours des mois suivants, pour atténuer les tensions sur les capacités de production sans recourir aux investissements.

Le niveau élevé d'utilisation des capacités de production est général à l'Union européenne : en augmentation régulière depuis 2005, il a atteint 84 % en 2007 (UE à 27), dépassant le pic de l'année 2000. L'utilisation des capacités de production a même atteint 87 % en Allemagne, selon les enquêtes de conjoncture de la Commission européenne.

Retard d'investissement dans l'industrie ou équipements en place de plus en plus productifs ?

Au cours des années récentes, la croissance du stock de capital a ralenti aux États-Unis, au Royaume-Uni et en France notamment. Plusieurs facteurs peuvent expliquer cet infléchissement de l'investissement par rapport aux cycles précédents. D'une part, la structure du tissu productif évolue, le poids de l'industrie dans l'économie - mesuré par exemple par la part de la valeur ajoutée industrielle dans le PIB - diminuant. Ce phénomène de désindustrialisation touche la plupart des économies développées et résulte de mouvements d'externalisation, d'implantation d'unités de production à l'étranger ou de leur délocalisation. D'autre part, l'augmentation tendancielle de l'efficacité des équipements et une utilisation plus intensive et plus rationnelle de ces équipements pourraient modifier le processus d'investissement.

Les investissements incorporels en progression modérée

Dans l'industrie manufacturière, « l'immatériel » (R & D, logiciels, publicité, formation) occupe une place croissante dans les processus productifs. L'investissement incorporel, indispensable pour améliorer la compétitivité hors prix des entreprises industrielles, dépasse largement depuis

longtemps l'investissement corporel. Après une période de stagnation récente (2003-2005), les investissements immatériels ont repris leur progression, notamment dans la R & D et la publicité, augmentant de 2,9 % en 2006. Ce rythme de croissance devrait s'être maintenu en 2007, portant la dépense totale à 43,7 milliards d'euros.

4. Investissements incorporels dans l'industrie manufacturière

milliards d'euros

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Publicité	17,8	17,9	18,7	18,3	18,5	18,2	18,3
Formation	2,1	2,1	2,1	2,2	2,2	2,2	2,3
Logiciels	1,1	1,2	1,1	1,2	1,2	1,3	1,3
R & D industrielle	16,2	17,2	18,3	18,5	19,4	19,2	20,5
Investissement incorporel	37,2	38,4	40,2	40,2	41,3	40,9	42,4

Sources : MENESR, Sessi, Scees, Cereq.

Les dépenses publicitaires progressent uniquement dans les IAA

En 2006, avec un montant de 18,3 milliards d'euros, les dépenses publicitaires ont stagné (+ 0,7 %), retrouvant à peine le niveau atteint en 2003. Cela résulte surtout du recul continu des dépenses de publicité dans l'industrie manufacturière hors IAA (- 2,7 %). Les dépenses de publicité continuent de baisser dans les industries des biens de consommation (- 2,6%) et dans l'automobile (- 1 %), après une forte hausse en 2004 et une stabilisation en 2005. En revanche, dans les industries des biens intermédiaires et des biens d'équipements, les dépenses publicitaires augmentent de 4 %. Dans les industries agroalimentaires, les dépenses publicitaires rebondissent (+ 3,5 %), après trois années de stagnation.

Alors qu'entre 1998 et 2002 les dépenses publicitaires avaient fortement augmenté (+ 37 %), elles ont diminué de 2 % entre 2002 et 2006. Pour 2007, les milieux professionnels prévoient une croissance des investissements publicitaires autour de 2 % pour les entreprises manufacturières.

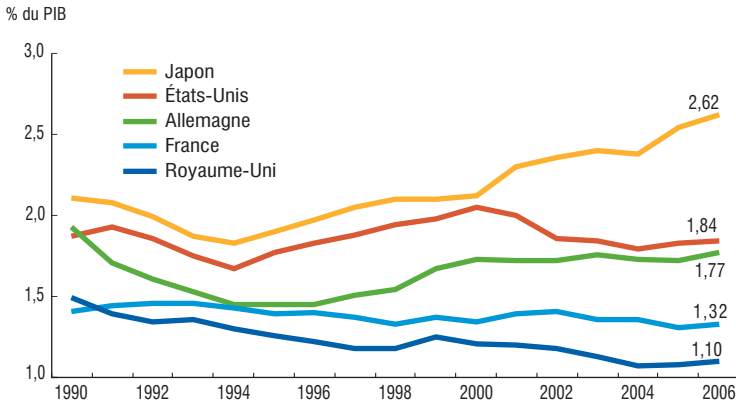
Le ralentissement de la croissance des investissements publicitaires résulte, pour une part, des fluctuations de la conjoncture, auxquelles ces dépenses sont très sensibles : en cas de retournement, les entreprises réduisent les dépenses de communication, les plus faciles à diminuer. En outre, depuis plusieurs années, le marché publicitaire est en pleine mutation, les entreprises réservant une place de plus en plus importante à l'internet dans leur budget publicitaire.

Dépenses de R & D des entreprises industrielles : + 6,6 % en 2006

Engagée depuis 2005, la rénovation du dispositif de soutien public à l'effort de recherche et d'innovation des entreprises se traduit par un plus grand dynamisme de leurs dépenses de R & D. En 2006, la dépense intérieure de recherche et développement de l'ensemble des entreprises (DIRDE) implantées sur le territoire national a atteint 23,9 milliards d'euros, contre 22,5 milliards d'euros en 2005. Cette progression de 6,3 % conduit à une légère accentuation de l'intensité de l'effort de R & D des entreprises : 1,32 % du PIB en 2006, contre 1,30 % en 2005. Si ce ratio est supérieur à la moyenne des pays membres de l'Union européenne (1,17 % pour l'UE à 25 et 1,22 % pour l'UE à 15), il reste cependant nettement en retrait de celui des États-Unis (1,84 % du PIB) et de l'Allemagne (1,77 % du PIB). La faiblesse relative de la R & D réalisée dans les entreprises nourrit le risque qu'à long terme leur niveau technologique soit inférieur à celui de leurs concurrents.

Si l'on ajoute les dépenses publiques de R & D (DIRDA), on atteint un montant global de dépenses de R & D (DIRD) de 37,9 milliards d'euros en 2006, soit 2,1 % du PIB. La France reste donc loin de l'objectif fixé en 2000 dans le cadre de la « stratégie de Lisbonne pour la croissance et l'emploi » qui est d'atteindre 3 % du PIB.

5. 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 2008 volume 1.

Les dépenses de R & D des entreprises françaises dans les branches de l'industrie manufacturière se sont élevées à près de 20,5 milliards d'euros en 2006, en accélération sensible par rapport à 2005 : + 6,6 %, contre - 0,8 % en 2005 par rapport à 2004. Ce montant représente 85,6 % des dépenses de R & D de l'ensemble des entreprises de l'économie nationale. Ces dépenses ont notamment progressé dans l'industrie automobile (+ 18 %), les instruments de mesure (+ 17 %) et la pharmacie (+ 7 %). En revanche, elles stagnent dans les secteurs des matériels et composants électroniques (+ 0,4 %) et elles ont diminué dans la construction aéronautique (- 13 %). L'effort de R & D des entreprises appartenant au secteur des TIC marque le pas, ne représentant plus que 24,3 % de la DIRDE, contre près de 30 % en 2002. En revanche, la France se positionne favorablement dans les biotechnologies, qui réalisent 5,7 % de la DIRDE, contre 3,7 % en Allemagne mais 7 % aux États-Unis. L'essentiel de l'effort de R & D des entreprises reste très concentré, quatre branches industrielles réalisant 52 % de la DIRDE. Il s'agit de l'industrie automobile, de la pharmacie, de la fabrication de matériels et composants électroniques et de la construction aéronautique et spatiale.

Financement public de la DIRDE : 2,7 milliards d'euros en 2006

En 2006, le financement public de la dépense intérieure de R & D des entreprises, 2,75 milliards d'euros, a augmenté de plus de 6,8 %. Ce financement s'effectue par plusieurs canaux. Les contrats militaires de R & D (1,85 milliard d'euros en 2006) en représentent les deux tiers. Viennent ensuite les contrats de R & D civils liés aux grands programmes technologiques (459 millions d'euros en 2006) et les crédits incitatifs des agences et des ministères (357 millions d'euros), dont les montants progressent. Le financement des pouvoirs publics a atteint 11,5 % de la DIRDE en 2006, comme en 2005. Cette contribution demeure parmi les plus importantes au sein de l'OCDE.

Outre les crédits budgétaires, des mesures fiscales sont destinées à dynamiser l'effort de R & D des entreprises, au premier rang desquelles le crédit d'impôt recherche (CIR). Son coût s'est élevé à 1,5 milliard d'euros en 2006, contre 982 millions d'euros en 2005. Plus de 4 000 entreprises,

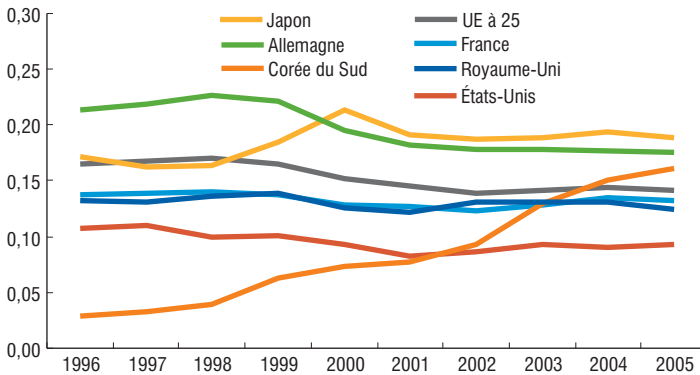
essentiellement des PME, en ont bénéficié en 2006. Le dispositif a été considérablement renforcé et simplifié par la loi de finances pour 2008, avec la suppression, d'une part, de la référence à l'accroissement de la dépense de R & D pour le calcul du crédit d'impôt et, d'autre part, du plafond de ce crédit d'impôt. Ainsi, depuis 2008, le CIR est uniquement basé sur le niveau de la dépense de R & D déclarée par les entreprises.

Selon le scénario retenu concernant l'effet d'entraînement du dispositif sur la dépense privée de recherche, le coût annuel du CIR pour l'État devrait être compris entre 4,6 et 5,1 milliards d'euros à long terme (en euros constants 2005), soit un surcoût par rapport au scénario sans réforme compris entre 2,3 et 3,3 milliards d'euros. À cet horizon, l'intensité de la dépense de R & D devrait augmenter de 0,13 à 0,33 point de PIB.

La position technologique de la France menacée à terme ?

Les statistiques de dépôts de brevets sont fréquemment utilisées pour évaluer et comparer les performances technologiques et la capacité d'innovation des pays. Selon ces indicateurs, la France se situe dans la moyenne des pays de l'OCDE mais affiche un retard par rapport aux économies les plus performantes, notamment l'Allemagne. En effet, la France détient 4,7 % des 53 000 brevets « triadiques »¹ dénombrés par l'OCDE pour l'année 2005, une part supérieure à celle du Royaume-Uni (3 %) mais très nettement inférieure à celle de l'Allemagne (11,9 %). L'indicateur obtenu en rapportant le nombre de brevets « triadiques » déposés à la dépense intérieure de R & D des entreprises met en évidence une moindre efficacité *apparente* de la R & D française. Cependant, la moindre propension à déposer des brevets s'explique également par un manque de sensibilisation aux enjeux de la propriété industrielle ou encore par des choix stratégiques autres que le dépôt de brevet.

6. Nombre de familles triadiques de brevets rapportées à la dépense intérieure de R & D des entreprises



Source : OCDE - *compendium statistique sur les brevets (estimations pour 2005)*.

Une performance globale moyenne en termes d'innovation

Selon une enquête annuelle de Coe-Rexecode, les produits industriels français souffriraient, sur les marchés extérieurs, notamment sur le marché européen, d'une moins bonne image que les produits concurrents en termes de « contenu en innovation ».

¹ Les brevets triadiques sont des brevets déposés conjointement dans les trois grandes régions de la Triade (Office européen du brevet, US Patent & Trademark Office aux États-Unis et Office de brevets japonais) afin de protéger une même invention sur ces grands marchés (cf. *fiche 2.9*)

En outre, selon le dernier tableau de bord européen de l'innovation, mis au point par la Commission européenne pour évaluer les performances des pays membres en matière d'innovation, la France se placerait au dixième rang dans l'Union européenne en termes de capacité d'innovation. Distancée par l'Allemagne (quatrième rang) et le Royaume-Uni (cinquième rang), la France figure dans le groupe de pays moyennement innovateurs comprenant les Pays-Bas, la Belgique, l'Autriche et l'Irlande. Pour une quinzaine des vingt-cinq indicateurs sur lesquels se fonde ce classement, la France se situe au-dessus de la moyenne de l'Union européenne (UE à 27). Toutefois, certains indicateurs importants, comme celui des dépenses en R & D des entreprises ainsi que les indicateurs relatifs au niveau d'éducation universitaire et de formation permanente au cours de la vie, ne s'améliorent pas.

Ainsi, selon la Commission européenne, la France, pour faire progresser ses performances en matière d'innovation, doit encore développer les liens entre les systèmes de recherche public et privé, renforcer la culture de propriété industrielle et dynamiser les dépôts de brevets, augmenter le nombre d'entreprises procédant à l'introduction de changements organisationnels ou de marketing et, enfin, augmenter la part de produits innovants pour le marché.

Un rattrapage dans les TIC qui se fait attendre, malgré quelques progrès

L'investissement en TIC est essentiel en vue d'introduire de nouvelles technologies dans le processus productif. Son poids dans la formation brute de capital fixe (FBCF), qui a décliné depuis 2000, est particulièrement important aux États-Unis, en Suède et au Royaume-Uni. Au Japon et en France, cette part avait nettement progressé au début du millénaire.

7. Dépenses d'investissements en TIC

% de la FBCF

	Logiciels	Équipements de télécommunications	Équipements informatiques	Investissement en TIC 2005	Investissement en TIC 1995
États-Unis (2005)	15,1	7,2	6,8	29,1	24,7
Suède	15,1	4,0	7,5	26,6	23,5
Royaume-Uni	10,7	3,6	7,5	21,8	21,7
France (2005)	11,0	2,4	3,9	17,3	12,5
Japon (2004)	7,7	3,0	5,2	15,9	10,5
Allemagne (2005)	7,0	3,3	5,1	15,4	13,3

Source : OCDE - tableau de bord des sciences, des technologies et de l'industrie, 2007.

Depuis plusieurs années, les entreprises industrielles françaises ont adopté plus largement les TIC dans leurs processus internes afin d'améliorer leur efficacité et leur réactivité. Elles rattrapent une partie de leur retard sur les entreprises des pays les plus avancés en la matière (Danemark, Suède, Finlande, Pays-Bas, Belgique et Allemagne), notamment en termes de connectivité (accès à l'internet). Elles se distinguent, en effet, par leur large accès aux connexions à haut débit (troisième rang européen). En revanche, la France se situe en dessous de la moyenne européenne pour la présence sur la Toile (sites en propre) et l'utilisation d'outils des TIC plus évolués par les entreprises (progiciels de gestion intégrés).

D'une façon plus globale, à partir de deux indicateurs composites relatifs à l'adoption et à l'usage des TIC, la Commission européenne a classé la France, respectivement, au septième et au huitième rang dans l'UE. Distancées par les entreprises scandinaves ou allemandes, les entreprises françaises se situent au niveau des entreprises britanniques.

3 - Emploi et salaires

Faits marquants en 2007

- Le recul de l'emploi industriel s'atténue encore
- Forte hausse de l'intérim dans l'industrie
- Tensions sur le marché du travail
- Poursuite des gains de productivité du travail* et léger recul des coûts salariaux unitaires*
- La loi « TEPA » favorise le recours aux heures supplémentaires
- Fin du « contrat nouvelle embauche »

Après la période 2002-2004 de stagnation, l'emploi a fortement progressé dans l'ensemble de l'économie entre début 2005 et fin 2007. Cette croissance est allée *crescendo* jusqu'en 2007. Au total 851 000 emplois ont été créés en trois ans. Le secteur tertiaire marchand et la construction sont à l'origine de l'essentiel de cette hausse.

À l'opposé de ce dynamisme, le recul de l'emploi industriel direct (y compris IAA et énergie), engagé depuis 2001, s'est poursuivi, avec 185 000 emplois salariés en moins lors des trois dernières années. Le rythme des pertes d'emploi s'est toutefois progressivement atténué, passant de - 2,3 % en glissement annuel en 2005 à - 1,6 % en 2006 et - 1,0 % en 2007. Fin 2007, l'industrie comptait donc 3 682 000 emplois directs, mais aussi 290 000 emplois intérimaires (équivalent temps plein). La hausse de l'intérim compense fortement les pertes d'emploi industriel.

Au-delà des fluctuations de la conjoncture, ce recul résulte de plusieurs facteurs dont les effets s'ajoutent fréquemment :

- l'externalisation croissante de fonctions auxiliaires auparavant intégrées aux entreprises industrielles ;
- les gains de productivité importants réalisés dans l'industrie ;
- les pertes de compétitivité dans certains secteurs d'activité, qui se traduisent par des pertes de parts de marché – aussi bien à l'intérieur qu'à l'extérieur – et au final par des pertes d'emplois ;
- les délocalisations d'entreprises.

Selon les secteurs industriels, ces différents facteurs agissent plus ou moins fortement, de sorte que les évolutions de l'emploi sont contrastées.

Si, en 2007, l'emploi industriel a reculé en France, il a, par contre, légèrement augmenté dans l'Union européenne à 25, notamment en Allemagne (+ 1,6 %). En Espagne, il recule (- 0,9 %) après avoir progressé de plus de 2 % par an en moyenne entre 1995 et 2006.

Le repli de l'emploi industriel direct s'est de nouveau atténué en 2007

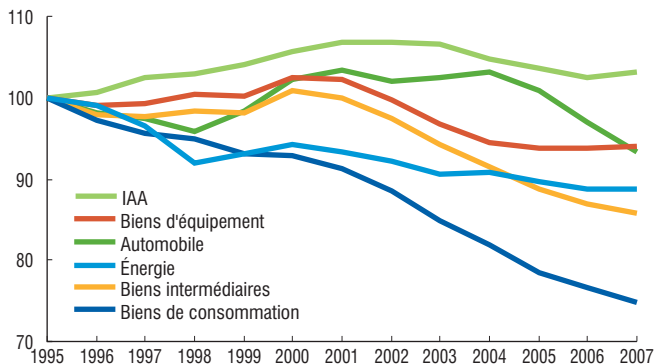
L'emploi industriel *direct* a continué de baisser en 2007, mais moins rapidement : 40 700 emplois directs ont disparu, contre 60 600 en 2006. Les effectifs se sont toutefois légèrement accrus dans les biens d'équipement (+ 1 100, + 0,1 %), les industries agroalimentaires (+ 900, + 0,2 %) et l'énergie (+ 300, + 0,1 %). Par contre, ils ont fortement diminué dans les biens intermédiaires (- 16 600, - 1,3 %), les biens de consommation (- 16 300, - 2,8 %), et l'industrie automobile (- 10 000, - 3,6 %).

La croissance des effectifs au sein des industries des biens d'équipement résulte de la très bonne tenue de ceux de l'industrie des équipements mécaniques alors que la baisse des effectifs dans les industries des équipements électriques et électroniques s'est poursuivie. Avec la création de 4 400 emplois, le secteur des équipements mécaniques a été le plus dynamique en 2007, après une reprise amorcée au second semestre 2006. L'emploi y est soutenu par la croissance de la demande intérieure ainsi que par celle des exportations sur les deux dernières années.

* Voir « Définitions » en annexe.

1. Emploi salarié direct par grand secteur industriel

base 100 en 1995



Sources : Insee, Dares.

Forte hausse de l'intérim dans l'industrie en 2007

En 2007, comme en 2006, la baisse de l'emploi industriel direct a été en partie compensée par la hausse de l'emploi intérimaire : l'emploi intérimaire a augmenté de 5,8 % dans l'industrie, une hausse nettement plus forte qu'en 2006 (+ 2,2 %). Fin 2007, l'industrie concentrait près de la moitié du volume de l'intérim, avec l'équivalent de 290 000 emplois à temps plein, soit 7,3 % des effectifs de l'industrie.

Cette hausse résulte de l'augmentation du nombre de contrats d'intérim conclus, la durée moyenne des missions restant stable par rapport à 2006 : 2,3 semaines en moyenne.

En 2007, l'emploi intérimaire a fortement progressé dans l'industrie automobile (+ 2 200 en équivalent temps plein), la métallurgie et la transformation des métaux (+ 2 800), les équipements mécaniques (+ 3 300), et l'industrie agroalimentaire (+ 4 400).

L'intérim s'ajuste plus rapidement que l'emploi direct aux variations de l'activité économique. Corrélativement à l'augmentation de l'activité industrielle entre fin 2006 et début 2007, l'emploi intérimaire a été très dynamique au premier trimestre 2007 (+ 9,4 %), puis a diminué, de façon limitée, au fil des trimestres suivants : - 2,1 % au deuxième, - 1,3 % au troisième, et - 1,1 % au quatrième. Ainsi, entre le quatrième trimestre 2006 et le quatrième trimestre 2007, l'emploi intérimaire s'est accru de 16 000 postes (en équivalent temps plein) dans l'industrie. Néanmoins, si l'emploi intérimaire est une variable d'ajustement à court terme, il évolue sur le long terme à un rythme proche de celui de l'emploi salarié.

Fin du « contrat nouvelle embauche »

Créé par l'ordonnance n° 2005-893 du 2 août 2005, le contrat nouvelle embauche (CNE) engageait la politique de l'emploi dans une voie nouvelle : la mesure visait à réduire les réticences des employeurs des petites entreprises à recruter, et avait l'ambition d'introduire un nouvel équilibre entre flexibilité et sécurité. Le dispositif s'adressait aux entreprises du secteur privé qui comptaient au plus 20 salariés. Il s'agissait d'un contrat de travail, le titulaire de ce contrat bénéficiant de l'ensemble des droits et garanties qui s'attachent à la qualité de salarié. Conclu pour une durée indéterminée, ce contrat obéissait toutefois à des modalités de rupture particulières durant les deux premières années qui suivaient sa conclusion.

2. Nombre d'intérimaires⁽¹⁾ par secteur d'activité utilisateur

	En équivalent emplois à temps plein (milliers)			Évolution annuelle 06/05 (%)	Évolution annuelle 07/06 (%)
	2005	2006	2007		
Industries agricoles et alimentaires	40,5	42,0	46,4	3,6	10,4
Industries des biens de consommation	31,3	31,2	32,2	-0,3	3,2
Habillement, cuir	1,7	1,7	2,0	0,0	17,6
Édition, imprimerie, reproduction	5,3	5,2	5,1	-2,8	-1,9
Pharmacie, parfumerie, entretien	11,4	12,0	12,0	5,5	0,0
Industrie des équipements du foyer	12,9	12,4	13,1	-3,5	5,6
Industrie automobile	30,3	26,0	28,2	-14,1	8,5
Industries des biens d'équipement	52,8	58,2	61,3	10,1	5,3
Construction navale, aéronautique et ferroviaire	9,0	10,1	10,4	11,6	3,0
Équipement mécanique	32,2	34,8	38,1	8,2	9,5
Équipements électriques et électroniques	11,6	13,3	12,8	14,4	-3,8
Industries des biens intermédiaires	107,5	110,3	115,1	2,6	4,4
Industrie des produits minéraux	11,9	12,5	13,3	5,3	6,4
Industrie textile	3,7	3,6	3,7	-2,4	2,8
Industrie du bois et papier	11,9	12,9	13,2	8,0	2,3
Chimie, caoutchouc, plastiques	30,1	29,7	30,6	-1,4	3,0
Métallurgie et transformation des métaux	34,2	35,5	38,3	3,9	7,9
Industrie des comp. électriques et électroniques	15,7	16,1	16,0	2,7	-0,6
Énergie	5,9	6,6	7,1	11,5	7,6
Production de combustibles et carburants	1,0	0,9	0,8	-5,9	-11,1
Eau, gaz, électricité	5,0	5,7	6,3	14,8	10,5
Industrie	268,4	274,3	290,3	2,2	5,8

(1) Données CVS.

Source : Dares, exploitation des fichiers Unedic des déclarations mensuelles des agences d'intérim.

Le recours au CNE a été important dans l'industrie : 13,5 % des entreprises industrielles de moins de 20 salariés en ont manifesté l'intention entre août 2005 et mars 2007, contre 8 % pour l'ensemble des entreprises de moins de 20 salariés. Les petites entreprises industrielles ont rassemblé 10 % du total des intentions d'embauches en CNE.

Suite à des décisions de justice, notamment sur l'incompatibilité du CNE avec le droit international du travail, les dispositions du Code du travail relatives au CNE ont été abrogées par la loi n° 2008-596 du 25 juin 2008 « portant modernisation du marché du travail ». Aucun contrat « nouvelle embauche » ne peut donc plus être conclu. Les CNE conclus antérieurement sont requalifiés en contrats à durée indéterminée (CDI) de droit commun.

Une nouvelle disposition relative aux heures supplémentaires

La mesure phare, en 2007, a été la mise en place de la loi en faveur du travail, de l'emploi et du pouvoir d'achat, dite « loi TEPA ». Elle a notamment introduit une nouvelle disposition relative aux heures supplémentaires. L'objectif de cette mesure est d'inciter les entreprises à accroître leur offre d'emploi, de façon que les salariés allongent leur temps de travail et augmentent leur pouvoir d'achat. La mesure ne doit pas se traduire par une substitution d'heures supplémentaires ou complémentaires exonérées au temps de travail contractuel, mais bien par une augmentation nette de la durée du travail.

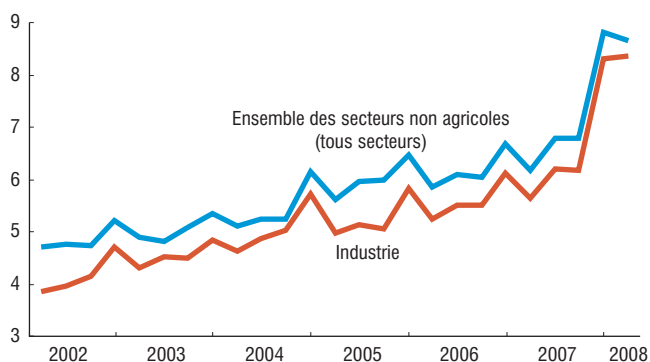
Ainsi, depuis octobre 2007, les salariés à temps plein ou à temps partiel bénéficient d'une réduction de cotisations salariales ainsi que d'une exonération d'impôt sur les revenus tirés de l'accomplissement d'heures supplémentaires ou complémentaires. Ce dispositif concerne l'ensemble des salariés, quelles que soient la taille de leur entreprise et l'organisation du temps de travail qui leur est applicable. Les employeurs bénéficient, de leur côté, d'une réduction

forfaitaire de cotisations patronales (de 1,50 euro par heure supplémentaire dans les PME et de 0,50 euro dans les grandes entreprises). Par contre, les heures complémentaires effectuées par les salariés à temps partiel sont sans incitations financières particulières pour les employeurs. L'impact de la mesure en termes de coût du travail pour les petites entreprises (moins de 20 salariés) est incertain. En effet, si elles bénéficient, comme les autres entreprises, d'allègements de charges sociales sur les heures supplémentaires, la loi porte - depuis octobre 2007 - à 25 % le taux de majoration des heures supplémentaires dans les entreprises qui comptent au plus 20 salariés (en l'absence d'accords collectifs de branches étendus ou d'entreprises prévoyant un taux différent). Cette hausse permet à l'ensemble des salariés de bénéficier de la même majoration mais augmente le taux de majoration de ces entreprises qui était jusqu'alors fixé à 10 %.

La mise en place de ce dispositif sur les heures supplémentaires a eu un impact fort sur le volume d'heures supplémentaires *déclarées* par les entreprises au dernier trimestre 2007, particulièrement dans l'industrie, alors que ce volume stagnait depuis la fin 2004. Ainsi, le nombre d'heures supplémentaires déclarées (cf. encadré) a augmenté de 32 % par salarié à temps complet entre le quatrième trimestre 2006 et le quatrième trimestre 2007).

La mesure TEPA sur les heures supplémentaires est deux fois plus utilisée par les entreprises de 10 salariés ou plus que par les autres. Comme la part de ces entreprises est plus élevée dans l'industrie que dans l'ensemble de l'économie, dans chaque secteur industriel la part d'entreprises utilisatrices de la mesure au quatrième trimestre 2007 y est plus élevée (37,1 %). Cette part est particulièrement élevée dans l'automobile (71,3 %), la métallurgie et la transformation des métaux (71,1 %), les équipements mécaniques (67,4 %). En glissement annuel, par rapport au dernier trimestre 2006, le nombre d'heures supplémentaires déclarées augmente fortement dans tous les grands secteurs industriels : + 38 % dans les biens intermédiaires, + 42,2 % dans les biens d'équipement, + 51,8 % dans les biens de consommation, + 53 % dans l'automobile et + 26 % dans les IAA. Il diminue cependant dans le secteur de l'énergie (- 16,6 %).

3. Nombre moyen d'heures supplémentaires déclarées par salarié à temps complet dans l'ensemble de l'économie et dans l'industrie



Note : La hausse du nombre d'heures supplémentaires déclarées à partir du troisième trimestre 2007 reflète pour partie une modification des comportements déclaratifs des entreprises à l'enquête (cf. encadré).

Champ : industrie manufacturière, y compris IAA et énergie.

Source : Dares, enquête Acemo.

Une augmentation des heures supplémentaires partiellement surévaluée

Ces informations proviennent de l'enquête Acemo. Cette enquête trimestrielle porte sur les entreprises de 10 salariés ou plus des secteurs concurrentiels (hors agriculture et hors emplois publics). L'enquête collecte notamment les effectifs salariés à temps complet en fin de trimestre et le nombre total d'heures supplémentaires déclarées par les entreprises pour leurs salariés à temps complet au cours du trimestre. Le nombre moyen d'heures supplémentaires par salarié est calculé ici comme le rapport entre le nombre total d'heures supplémentaires trimestrielles déclarées à l'enquête par chaque entreprise et ses effectifs salariés à temps complet en fin de trimestre.

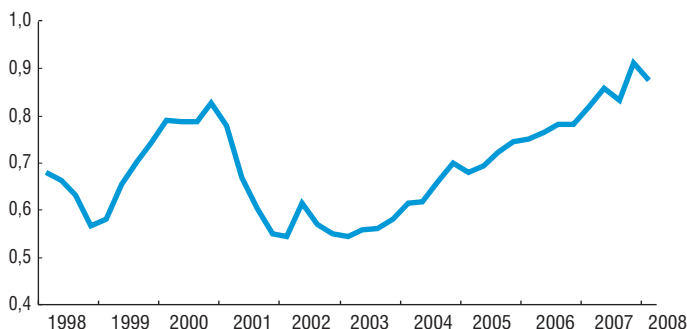
Des travaux d'analyse menés par la Dares montrent que les heures supplémentaires effectuées régulièrement tout au long de l'année, dites « structurelles », n'étaient pas toutes déclarées par les entreprises à l'enquête Acemo. En particulier, les entreprises, déclarant une durée hebdomadaire collective de plus de 35 heures, omettaient lors des années récentes de déclarer à l'enquête une partie de ces heures supplémentaires « structurelles ». L'entrée en vigueur, à partir du 4^e trimestre 2007, des mesures sur les heures supplémentaires de la loi en faveur du travail, de l'emploi et du pouvoir d'achat (TEPA) a vraisemblablement réduit ce biais de sous-déclaration à l'enquête : les allègements de cotisations sociales qui y sont liés amènent désormais les entreprises à recenser avec plus de précision les heures supplémentaires (y compris les heures supplémentaires « structurelles »). Ainsi, à partir du quatrième trimestre 2007, la hausse des heures supplémentaires déclarées par salarié à temps complet peut refléter pour partie une modification des comportements déclaratifs des entreprises à l'enquête ACEMO.

Tensions accrues sur le marché du travail pour les métiers de l'industrie

Parallèlement aux mesures favorisant le recours aux heures supplémentaires, les entreprises industrielles ont nettement augmenté le volume de leurs offres déposées à l'ANPE au second semestre 2007. Ce volume progresse de + 8,4 % par rapport au second semestre 2006, après le repli observé au cours des deux années antérieures. Les offres d'emploi durables (plus de six mois) évoluent à un rythme très proche (+ 8,2 %) et représentent plus de 55 % des contrats proposés. À titre de comparaison, ces offres ont augmenté de 7,5 % dans les secteurs non industriels.

Conjuguée à cette hausse des offres d'emploi enregistrées, la diminution des inscriptions de demandeurs d'emploi a accentué les tensions sur le marché du travail pour les métiers de l'industrie.

4. Rapport entre les offres et les demandes d'emploi enregistrées dans les métiers de l'industrie



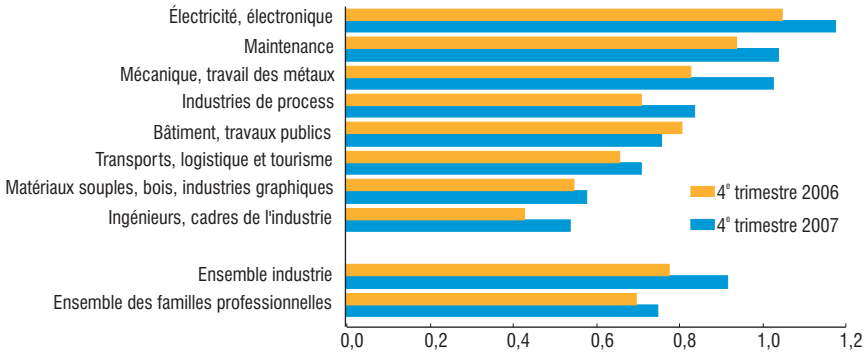
Note : toutes les offres et les demandes d'emploi ne passent pas par l'ANPE. Cependant, en évolution, l'indicateur reste pertinent en termes de tension sur le marché du travail.

Champ : France métropolitaine.

Sources : ANPE - Dares, séries trimestrielles, CVS.

Entre le quatrième trimestre 2006 et le quatrième trimestre 2007, l'indicateur de tensions (rapport entre les offres et les demandes d'emploi enregistrées) a plus nettement augmenté pour les métiers de l'industrie que dans l'ensemble de l'économie. Les plus fortes hausses de l'indicateur dans l'industrie concernent les métiers de la mécanique et du travail des métaux, de l'électricité et l'électronique, et des industries de process. Elles touchent surtout les ingénieurs et cadres industriels.

5. Indicateur⁽¹⁾ de tensions par domaine professionnel⁽²⁾



⁽¹⁾ L'indicateur de tensions est le rapport entre les offres et les demandes d'emploi enregistrées.

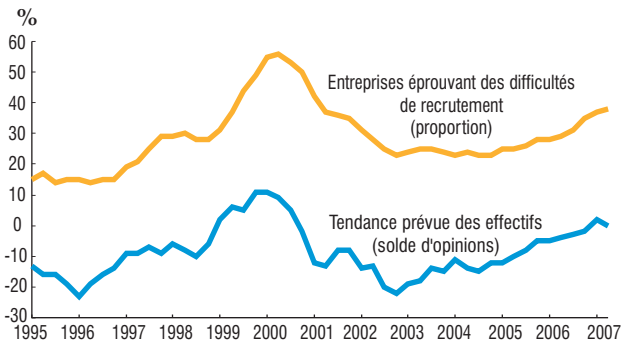
⁽²⁾ Élaborée par la DARES, cette nomenclature permet le rapprochement des « professions et catégories socioprofessionnelles » (PCS) de l'Insee et du Répertoire opérationnel des métiers et des emplois (ROME) de l'ANPE.
Champ : France métropolitaine.

Sources : ANPE - Dares, séries trimestrielles CVS.

Alors que le niveau d'emploi ne cesse de reculer d'année en année dans l'industrie, ces tensions sur le marché du travail résultent, pour une part, du manque d'attractivité de ce secteur auprès des demandeurs d'emploi. Ainsi, en 2007, le flux des demandes d'emploi a régressé chez les ingénieurs et cadres de l'industrie de la mécanique et du travail des métaux alors que les offres d'emplois augmentaient.

Avec le retournement de la conjoncture en 2001, les recrutements étaient devenus moins difficiles. Ainsi, depuis le point haut du premier trimestre 2001, la part des entreprises industrielles déclarant avoir des difficultés de recrutement avait baissé continûment jusqu'au troisième trimestre 2003. Depuis début 2006, les difficultés de recrutement s'accroissent dans l'industrie. Après avoir varié autour de 23 à 25 % jusqu'à la fin 2005, la part des entreprises industrielles déclarant avoir des difficultés de recrutement n'a cessé de progresser : 25 % au dernier trimestre 2005, 28 % un an après et 37 % fin 2007.

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



Source : Insee - enquête trimestrielle de conjoncture.

Ces difficultés de recrutement restaient les plus aiguës dans les industries des biens d'équipement et, dans une moindre mesure, dans les industries des biens intermédiaires, avec un accroissement important de ces difficultés en fin d'année. Moins prégnantes dans le secteur automobile (qui recourt massivement à l'intérim), les difficultés de recrutement se sont accrues, là aussi, au quatrième trimestre.

Fin 2007, pour la première fois depuis la fin de l'année 2001, les entreprises industrielles qui prévoyaient des créations nettes d'emplois étaient un peu plus nombreuses que celles qui ne l'envisageaient pas.

Les salaires de base sont restés dynamiques

Dans l'industrie, les salaires de base sont restés dynamiques en 2007, bénéficiant notamment de l'amélioration du marché du travail. Le salaire mensuel de base (SMB) a progressé de + 2,6 % en glissement annuel. Le salaire horaire de base des ouvriers (SHBO) a progressé légèrement plus que le SMB (+ 2,7 % en glissement annuel), à un rythme proche de celui de l'année précédente (+ 2,8 %).

La fin de la convergence des minima salariaux issus de la réduction du temps de travail a induit un ralentissement de la hausse des rémunérations minimales - garanties mensuelles de rémunération (GMR) et smic horaire - depuis 2006. En effet, entre juillet 2003 et juillet 2005, leur revalorisation avait été de + 4,4 % par an en moyenne. Ces relèvements ont conduit à d'importants effets de diffusion aux salaires supérieurs au smic. En 2006, l'indexation du smic est revenue au mode inscrit dans le Code du travail. Le 1^{er} juillet 2006, le smic a été revalorisé de + 3,05 % (contre + 5,5 % au 1^{er} juillet 2005), puis la revalorisation a été limitée à + 2,1 % le 1^{er} juillet 2007. La fin des fortes hausses du smic et la faible croissance des prix à la consommation jusqu'à la mi-2007 ont entraîné une stabilisation du rythme de croissance des salaires de base en 2006-2007. Au quatrième trimestre 2007, l'inflation a cependant accéléré, limitant les gains de pouvoir d'achat du salaire moyen par tête à + 0,8 % en glissement annuel au quatrième trimestre 2007, après + 2 % au troisième trimestre.

7. Les salaires dans l'industrie manufacturière

Glissement annuel en fin d'année, en %

	2004	2005	2006	2007
Smic horaire	5,8	5,5	3,05	2,1
Salaire horaire de base des ouvriers	2,7	2,9	2,8	2,7
Salaire mensuel de base :				
Ouvriers	2,7	2,9	2,8	2,7
Employés	2,6	2,7	2,6	2,5
Professions intermédiaires	2,5	2,6	2,7	2,6
Cadres	2,3	2,3	2,5	2,5
Ensemble des salariés	2,6	2,7	2,7	2,6
Salaire moyen par tête	3,7	2,0	3,9	3,2
Indice général des prix	2,1	1,5	1,5	2,5

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

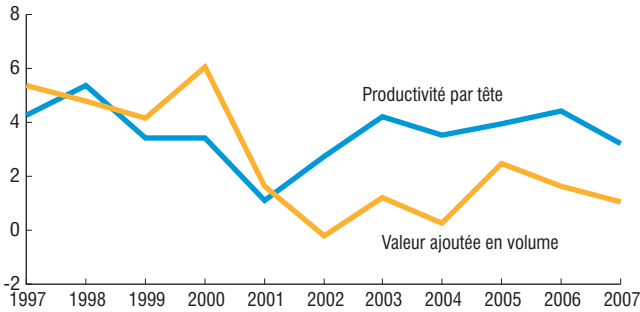
Sources : Insee, Dares - enquête Acemo.

Poursuite des gains de productivité du travail

Au cours de l'année 2007, la croissance de la valeur ajoutée en volume de l'industrie manufacturière s'est poursuivie : + 1,1 % en moyenne annuelle, après + 1,6 % en 2006. Cependant, les gains annuels de productivité ont été légèrement inférieurs à ceux de 2006 : la productivité par personne a progressé en moyenne annuelle de + 3,2 %, après + 4,4 % en 2006. Ces gains demeurent proches de leur tendance de moyen terme (+ 3,5 % par an, en moyenne, au cours des dix dernières années), bien que l'activité industrielle soit moins dynamique depuis le retournement conjoncturel de 2001.

8. La productivité dans l'industrie manufacturière

Évolution en moyenne annuelle, %



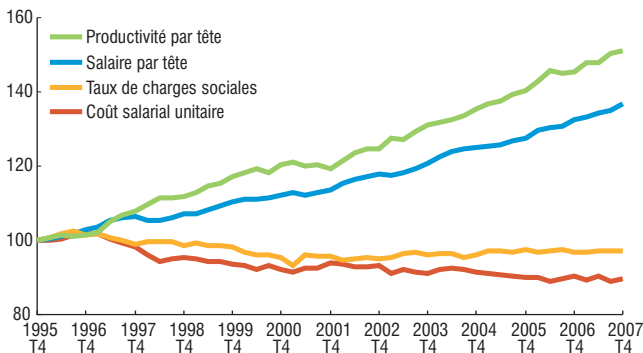
Source : Insee - Comptes nationaux trimestriels.

Léger recul des coûts salariaux unitaires

En 2007, le coût salarial unitaire, mesuré par le rapport des salaires bruts (augmenté des charges sociales patronales) à la valeur ajoutée, a légèrement reculé dans l'industrie manufacturière (- 0,1 % en moyenne annuelle). Ce coût est aussi égal au salaire moyen par tête rapporté à la productivité. Il apparaît ainsi que les gains de productivité, malgré leur décélération en 2007 (+ 3,2 %), ont permis de compenser une hausse des salaires moyens par tête pourtant dynamique (+ 3,1 % sur l'année), les taux de charges sociales demeurant stables pour la deuxième année consécutive.

9. Le coût salarial unitaire et ses composantes dans l'industrie manufacturière

base 100 au 4^e trimestre 1995



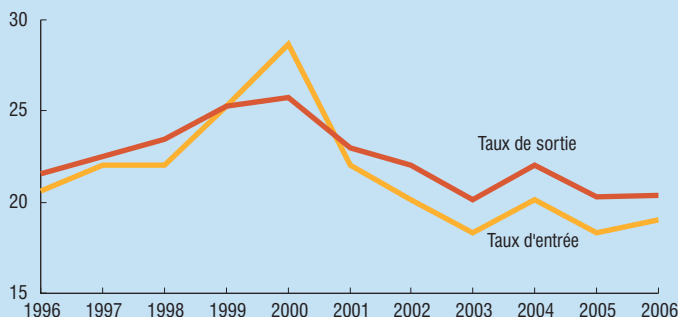
Source : Insee - comptes nationaux trimestriels.

Les mouvements de main-d'oeuvre restent faible

Les mouvements de main-d'œuvre dans l'industrie restent peu dynamiques, avec un *taux de rotation*¹ de 19,7 % en 2006. Ce taux de rotation est en effet plus du double dans l'ensemble de l'économie. Les *taux d'entrée* restant inférieurs aux *taux de sortie* en 2006, le repli des effectifs se poursuit. Pour le premier semestre 2007, le taux de rotation dans l'industrie reste à peu près constant. Cependant, les taux d'entrée tendent à converger vers les taux de sortie.

Rotation des effectifs dans l'industrie

% (taux annualisé CVS hors intérim)



Champ : établissements industriels (y compris IAA et énergie) de 10 salariés ou plus.

Source : Dares-DMMO, EMMO.

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. Depuis la fin de l'année 2000, leur part avait diminué, en lien avec de faibles perspectives d'embauches. Mais cette baisse s'est infléchie à partir de la mi-2004 et la part des démissions a augmenté en 2006 et 2007, dans un contexte de progression sensible des offres d'emplois.

Au deuxième trimestre 2007, 56,5 % des entrées en emploi dans l'industrie (y compris les transferts entre établissements d'une même entreprise) se faisaient par des CDD. Fin 2007, la proportion des salariés sous CDD a poursuivi sa lente progression depuis 2005, atteignant 4 % des effectifs.

Proportion de salariés en CDD en fin d'année

	%			
	2004	2005	2006	2007
Industries agroalimentaires	6,2	6,2	6,3	6,4
Biens de consommation	4,4	4,3	4,6	4,5
Industrie automobile	3,0	2,7	2,3	2,5
Biens d'équipement	3,2	3,1	3,1	3,2
Biens intermédiaires	3,1	3,0	3,4	3,3
Énergie	2,2	1,9	2,0	2,1
Industrie	3,7	3,6	3,9	4,0

Champ : établissements de 10 salariés ou plus.

Source : Dares - enquête Acemo.

¹Le taux de rotation est la demi-somme du taux d'entrée et du taux de sortie. Pour une période donnée (trimestre, année), le taux d'entrée (respectivement « de sortie ») est le rapport du nombre total d'entrées (respectivement « de sorties ») pendant la période à l'effectif de début de période.

4 - Les échanges extérieurs de produits manufacturés

Faits marquants en 2007

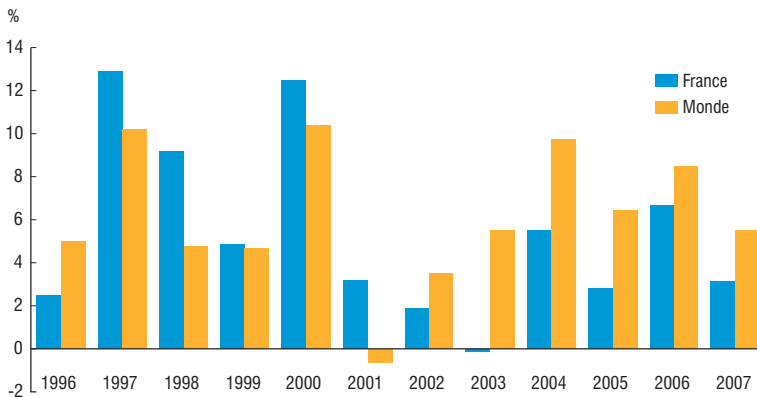
- La croissance des exportations françaises reste en deçà de celle du commerce mondial
- Les échanges manufacturiers deviennent déficitaires ; l'excédent des échanges d'automobiles disparaît
- Le déficit se creuse avant tout avec la zone euro, particulièrement avec l'Allemagne
- Le déficit s'accroît encore avec la Chine

La croissance des exportations françaises reste inférieure à celle des échanges mondiaux

La croissance économique mondiale, très vive depuis plusieurs années, s'accompagne d'une progression soutenue des échanges internationaux de marchandises : + 5,5 % en moyenne annuelle en volume depuis 2000.

Les pays émergents accroissent leur position au sein du commerce mondial : ils ont réalisé 35 % des exportations en 2007 (exprimées en dollar) contre 28 % en 2000. Devenue deuxième exportateur mondial en 2007, la Chine a quadruplé la valeur de ses exportations entre 2000 et 2007, avec des taux de croissance annuelle de 25 % en moyenne.

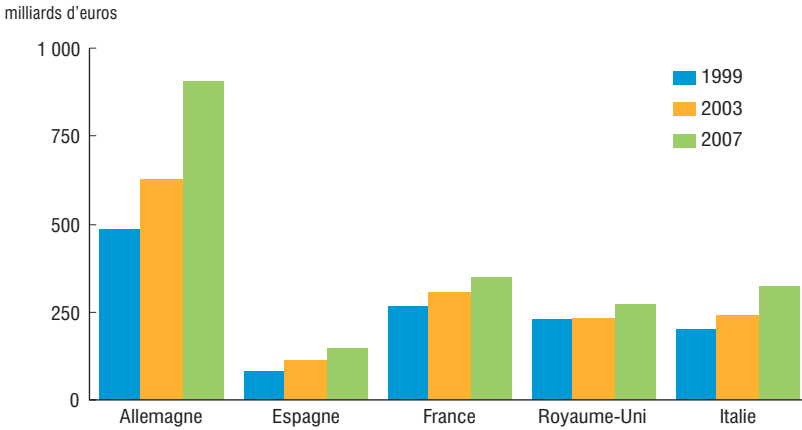
1 - Croissance en volume du commerce mondial et des exportations françaises de produits manufacturés



Champ : produits de l'agriculture, produits manufacturés et énergie.
Sources : OMC, Insee.

Les pays développés gardent toutefois un poids important dans les échanges mondiaux : neuf d'entre eux figurent parmi les dix premiers pays exportateurs et six sont européens. L'Allemagne reste le premier exportateur mondial en 2007, avec 9,8 % de parts de marché.

2 - Exportations de produits manufacturés en valeur entre 1999 et 2007



Champ : produits manufacturés y c. IAA.
Source : Eurostat.

La France est le cinquième exportateur mondial en 2007, derrière l'Allemagne, la Chine, les États-Unis et le Japon. Toutefois, elle est en perte de vitesse : depuis 2003, le rythme annuel de croissance de ses exportations est inférieur de trois points en moyenne à celui du commerce mondial. Les exportations françaises sont non seulement moins dynamiques que celles des pays émergents mais aussi que celles des principaux pays de l'Union européenne, notamment l'Allemagne.

En 2007, les échanges extérieurs de biens manufacturés sont devenus déficitaires

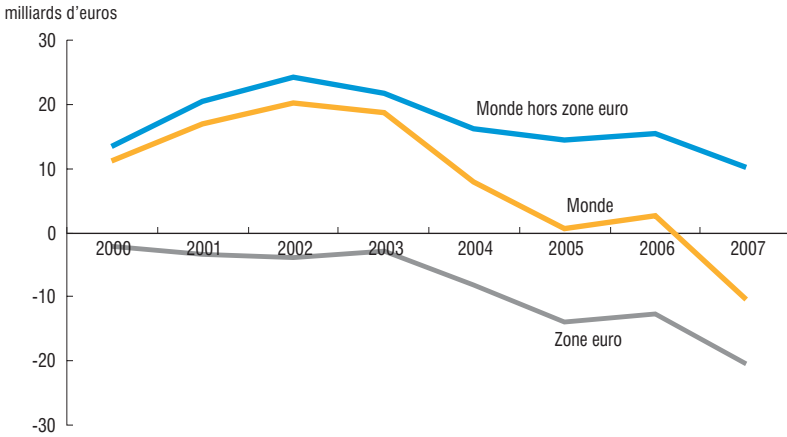
En 2007, dans le contexte d'un ralentissement progressif de l'activité des pays avancés mais d'une demande intérieure toujours dynamique, les exportations françaises de produits manufacturés ont beaucoup plus fortement ralenti (+ 2,7 % en valeur, contre + 9 % en 2006) que les importations (+ 6,3 % en valeur, contre + 8,4 % en 2006).

Globalement, ce constat reste valable en volume : selon les résultats des comptes nationaux, la croissance des prix des importations comme des exportations serait restée très modérée en 2007, avec toutefois des disparités sectorielles. Ainsi, les prix des IAA ont fortement augmenté, à l'exportation comme à l'importation, alors que les prix des biens de consommation ont sensiblement baissé, là encore à l'exportation comme à l'importation.

La conjoncture mondiale a amplifié l'effet, plus structurel, d'un manque de compétitivité des produits français dans un contexte de mondialisation des échanges. En conséquence, en 2007, les échanges manufacturiers (y compris IAA, hors énergie et matériel militaire) sont devenus déficitaires pour la première fois depuis 1991, avec plus de 10 milliards d'euros de déficit (en valeur, CAF-FAB). Hors IAA, le solde s'établit même à près de - 17 milliards d'euros, après - 5 milliards d'euros en 2005 et - 4 milliards d'euros en 2006.

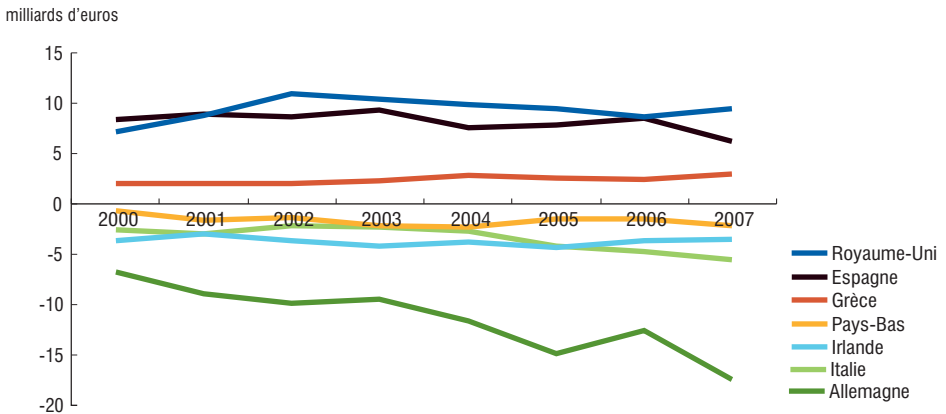
Cette forte détérioration du solde des échanges de produits manufacturés provient d'abord d'une aggravation des déficits avec la zone euro, pour l'essentiel avec l'Allemagne.

3 - Solde des échanges français de produits manufacturés avec et hors zone euro



Champ : produits manufacturés y compris IAA, hors énergie, CAF-FAB.
Source : Douanes.

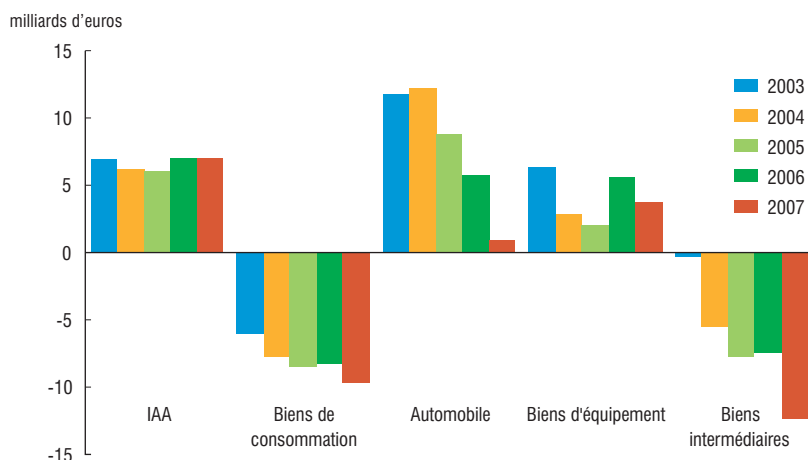
4 - Solde des échanges français de produits manufacturés avec les principaux pays de la zone euro et le Royaume-Uni



Champ : produits manufacturés y compris IAA, hors énergie.
Source : Douanes.

Hormis celui des IAA, les soldes de tous les grands postes se sont détériorés : les biens intermédiaires, avec le renchérissement des matières premières importées, mais aussi les biens de consommation, dont les importations augmentent fortement en volume. Pour l'automobile, le déclin persistant des exportations conduit à une quasi-disparition de l'excédent. Le solde des biens d'équipement - seul solde significativement excédentaire derrière celui des IAA - se dégrade nettement. Les exportations de produits des IAA, bien que dynamiques, ne permettent pas d'équilibrer l'ensemble des échanges.

5 - Solde des échanges de produits manufacturés entre la France et la zone euro



Source : Douanes.

Alors qu'il permettait de le contrebalancer auparavant, le solde des échanges de l'industrie manufacturière accroît dorénavant le déficit des produits énergétiques. De 50 dollars environ en janvier 2007, le prix du baril de pétrole est passé à près de 100 dollars en fin d'année ; il a même atteint 133,5 dollars en moyenne en juillet 2008, avant de se replier. Toutefois, la forte appréciation de l'euro a amorti cette hausse. En outre, comme le prix du pétrole avait baissé au second semestre 2006, le prix moyen du baril en euros est resté stable à 53 euros entre 2006 et 2007 alors que, exprimé en dollars, il a augmenté de 10 % sur la même période. Les achats des produits énergétiques ayant diminué en volume, le déficit énergétique s'est légèrement réduit : 45 milliards d'euros en 2007, contre 46,5 milliards en 2006.

Au total, le déficit global des échanges extérieurs français est passé de 42 milliards d'euros en 2006 à 54 milliards d'euros en 2007 (données CAF-FAB, hors matériel militaire, y c. IAA et énergie).

Une pénétration accrue du marché intérieur français des produits manufacturés

Les importations françaises de produits manufacturés (y c. IAA, hors énergie, CAF-FAB) ont progressé de 6,3 % en valeur en 2007, s'élevant à 375 milliards d'euros. La demande intérieure, relativement dynamique, a davantage profité aux produits importés, notamment d'Allemagne, premier partenaire économique de la France. La politique de désinflation compétitive - modération salariale - menée en Allemagne a, en effet, permis aux exportateurs de ce pays d'accroître leur compétitivité-prix. La pénétration des biens allemands a donc progressé, les importations françaises en provenance d'Allemagne augmentant de 6,5 % en moyenne annuelle entre 2003 et 2007.

En 2007, la croissance des importations de biens de consommation a été un peu plus modérée qu'en 2006 (+ 4,5 %), du fait notamment de la décélération des achats d'équipements du foyer. Ce secteur reste très perméable aux importations asiatiques et allemandes : en dépit d'une consommation solide de produits industriels par les ménages français (+ 2,5 % en volume en 2007), la production de biens de consommation n'a augmenté que de 0,7 % en volume.

Les importations d'automobiles depuis les deux premiers pays fournisseurs de la France - Allemagne et Espagne - ont fortement augmenté (respectivement + 11 % et + 9 % en valeur). Les importations d'automobiles en provenance des nouveaux États membres ont augmenté plus vivement encore (+ 33 % en un an). Les constructeurs français y ont installé de nouvelles chaînes de production, dédiées aux petits modèles, pour lesquels la demande française demeure bien orientée.

La croissance des importations de biens d'équipement a ralenti (+ 2,7 %), essentiellement du fait de la contraction des achats de matériels électroniques.

Les achats de biens intermédiaires sont, par contre, en forte hausse (+ 7,9 %), notamment pour les produits sidérurgiques ainsi que pour les produits agroalimentaires, lait et céréales particulièrement. La hausse des importations en valeur résulte pour partie d'un fort « effet prix ». Dans les technologies de l'information et de communication (TIC), l'industrie française a perdu pied face à la concurrence asiatique. Alors que dans ces produits de haute technologie la consommation française reste bien orientée (+ 5,5 % en taux de croissance annuel moyen depuis 2002), la production ne représentait plus que 12 % de la valeur des importations en 2007, majoritairement en provenance d'Asie.

Ainsi, la pénétration des importations s'amplifie : les achats de produits manufacturés étrangers sont désormais équivalents à la moitié de la demande intérieure française, contre 36 % en 1990.

6 - Importations françaises de produits industriels

	Valeur 2007 (G€)	Taux de croissance en valeur 2006/2005 (%)	Taux de croissance en valeur 2007/2006 (%)
Ensemble des produits manufacturés	374,8	8,4	6,3
Industries agricoles et alimentaires	27,7	6,3	8,4
Habillement, cuir	19,2	4,6	3,9
Édition, imprimerie, reproduction	2,3	-2,6	2,2
Pharmacie, parfumerie et entretien	21,0	5,1	6,7
Industries des équipements du foyer	27,4	8,2	3,6
Industrie automobile	50,1	4,6	10,7
Construction navale, aéronautique et ferroviaire	19,4	10,9	9,1
Industries des équipements mécaniques	35,6	7,3	11,7
Industries des équipements électriques et électronique	34,8	13,7	-8,2
Industries des produits minéraux	8,8	7,3	9,6
Industrie textile	8,3	2,3	2,0
Industries du bois et du papier	13,3	4,4	9,0
Chimie, caoutchouc, plastiques	49,7	6,6	8,7
Métallurgie et transformation des métaux	39,3	25,1	10,8
Industries des composants électriques et électroniques	17,7	3,0	1,1

Source : Douanes, juillet 2008.

7 - Importations françaises de produits industriels par zone de provenance

	Valeur 2007 (G€)	Taux de croissance en valeur 2006/2005 (%)	Taux de croissance en valeur 2007/2006 (%)
Ensemble des pays	374,8	8,4	6,3
Zone euro	201,1	5,8	6,7
Europe	271,7	7,6	6,4
Afrique	8,4	7,3	7,8
Amérique	33,9	15,0	2,6
Asie	58,4	8,8	7,9
Océanie	1,0	5,6	14,5
Proche et Moyen-Orient	1,4	5,5	9,9

Champ : produits manufacturés, y c. IAA, hors énergie.

Source : Douanes, juillet 2008.

Les exportations françaises de produits manufacturés ralentissent fortement

Les exportations manufacturières françaises ont atteint 364 milliards d'euros en 2007. Elles n'ont progressé que de 2,7 % en valeur, contre 9 % en 2006. Les causes de cette décélération sont multiples et ne sauraient se réduire à la question de l'euro fort, ni aux difficultés conjoncturelles de l'économie américaine (les exportations françaises à destination des États-Unis ont reculé de 1,7 %).

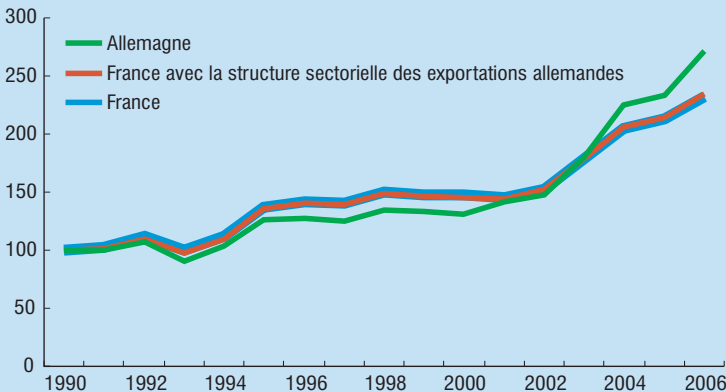
Face à la hausse de l'euro les entreprises industrielles françaises doivent réduire leurs marges à l'exportation pour maintenir leurs positions là où le dollar est la référence ainsi qu'en zone euro vis-à-vis des pays tiers. Mais ce contexte ne peut expliquer les différences de performances à l'exportation entre l'Allemagne et la France depuis 2003. Elles ne tiennent pas non plus à des différences de structure géographique ou sectorielle de leurs exportations mais au plus grand dynamisme des exportations allemandes pour les mêmes produits ou sur les mêmes marchés (*cf. encadré*).

Le contraste entre les performances à l'exportation de la France et de l'Allemagne ne tient pas à des différences de structure géographique ou sectorielle de leurs exportations

Dans le graphique 8, les évolutions des exportations françaises ont été recalculées pour la période 1990-2006 en prenant chaque année la structure sectorielle des exportations allemandes, mais en conservant, pour chaque produit, le taux de croissance des exportations françaises. Il apparaît ainsi que, si les exportations de la France avaient la même structure sectorielle que les exportations allemandes, elles ne seraient pas plus élevées. De même (*cf. graphique 9*), si les exportations de la France avaient la structure géographique des exportations allemandes, elles ne seraient guère plus élevées.

8 - Exportations de la France avec la structure sectorielle des exportations allemandes

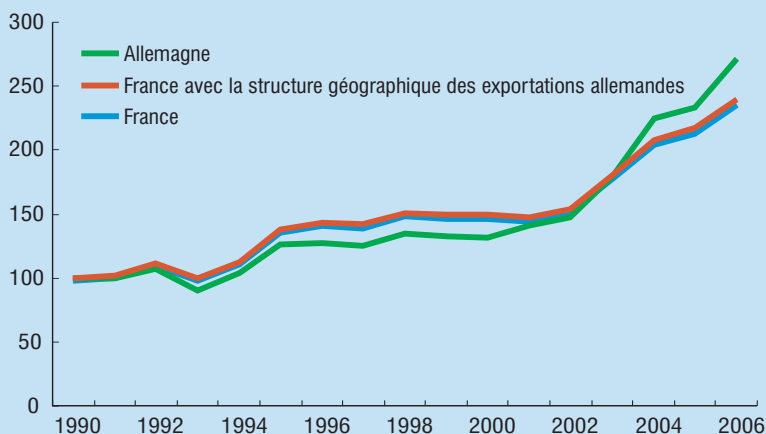
Indices base 100 en 2000



Sources : Cepii - Chelem, calculs Sessi.

9 - Exportations de la France avec la structure géographique des exportations allemandes

Indices base 100 en 2000



Sources : Cepii - Chelem, calculs Sessi.

Les exportations françaises d'automobiles ne progressent plus depuis trois ans, conséquence des difficultés qui touchent les constructeurs français mais aussi de leurs stratégies d'implantation à l'étranger. En effet, pour réduire leurs coûts et conquérir les marchés émergents d'Europe de l'Est, les constructeurs y implantent directement leurs chaînes de production. Ces nouvelles productions se substituent en partie aux exportations françaises (et nourrissent, pour partie, les importations). Les constructeurs ont aussi appliqué cette stratégie pour pénétrer le marché asiatique. Dès lors, la mesure classique du solde commercial prend mal en compte ce phénomène de délocalisations ou d'implantations à l'étranger de nouveaux sites de production d'entreprises à capital français. Une approche neutralisant les importations en provenance des filiales à l'étranger des groupes français et, *a contrario*, enregistrant les ventes sur les marchés locaux des filiales des groupes français implantées à l'étranger, serait plus adaptée (cf. annexe). En dehors des exportations de produits agroalimentaires, qui restent dynamiques (+ 6,7 %, après 7,9 % en 2006), les exportations de biens intermédiaires sont les mieux orientées, quoique en net ralentissement (4,6 %, contre 11,2 %). Elles sont portées par les ventes de produits métallurgiques et de la transformation des métaux. Par contre, pour la chimie française, le déficit s'aggrave de 2,5 milliards d'euros en 2007, sous la poussée des importations asiatiques (chimie organique et plastique) et européennes (chimie organique).

Les exportations de biens d'équipement ont marqué une pause en 2007, après la vive croissance de 2006. Cette pause est essentiellement imputable au recul des ventes d'équipements électroniques et, dans une moindre mesure, de la construction navale, aéronautique et ferroviaire.

Enfin, les exportations de biens de consommation sont moins dynamiques elles aussi (2,6 %, contre 7,1 %), bien que portées encore par celles de la pharmacie-parfumerie-entretien et, dans une moindre mesure, de l'habillement-cuir, notamment vers l'Italie et l'Espagne. En revanche, les exportations d'appareils d'enregistrement du son et de l'image reculent encore très fortement.

10 - Exportations françaises de produits industriels

	Valeur 2007 (G€)	Taux de croissance en valeur 2006/2005 (%)	Taux de croissance en valeur 2007/2006 (%)
Ensemble des produits	364,4	9,0	2,7
Industries agricoles et alimentaires	34,7	7,9	6,7
Habillement, cuir	11,5	8,3	5,5
Édition, imprimerie, reproduction	2,0	-2,6	2,4
Pharmacie, parfumerie et entretien	32,6	8,3	4,8
Industries des équipements du foyer	14,0	5,1	-4,0
Industrie automobile	51,0	-2,2	0,1
Construction navale, aéronautique et ferroviaire	31,6	18,1	2,5
Industries des équipements mécaniques	36,0	11,3	7,0
Industries des équipements électriques et électroniques	25,8	16,3	-10,2
Industries des produits minéraux	6,1	5,6	2,9
Industrie textile	6,1	-0,4	-0,2
Industries du bois et du papier	9,4	5,8	4,4
Chimie, caoutchouc, plastiques	47,0	9,5	3,1
Métallurgie et transformation des métaux	35,9	21,8	8,6
Industries des composants électriques et électroniques	20,8	7,6	3,4

Source : Douanes, juillet 2008.

11 - Exportations françaises de produits industriels par zone de destination

	Valeur 2007 (G€)	Taux de croissance en valeur 2006/2005 (%)	Taux de croissance en valeur 2007/2006 (%)
Ensemble des pays	364,4	9,0	2,7
Afrique	19,7	3,2	4,9
Amérique	34,4	9,0	-1,3
Asie	33,0	12,3	7,7
Europe	263,4	9,0	2,5
Proche et Moyen-Orient	11,4	18,0	0,4
Océanie	2,6	-14,5	3,3
Zone euro	180,7	7,0	2,7

Champ : produits manufacturés, y c. IAA, hors énergie.

Sources : Douanes, juillet 2008.

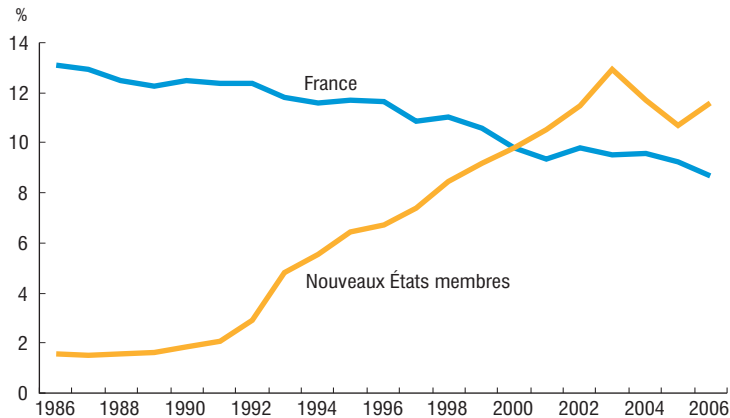
La concurrence des nouveaux États membres de l'Union européenne sur le marché de la zone euro devient de plus en plus rude

Avec la zone euro, qui concentre la moitié des échanges extérieurs français, le déficit atteint le montant record de 20 milliards d'euros en 2007.

Cette mauvaise performance s'explique, en partie, par le fait que les deux principaux partenaires commerciaux de la France - l'Italie et l'Allemagne - ont substitué aux importations françaises des achats en provenance d'autres pays, notamment des nouveaux États membres de l'Union européenne (cf. graphique 12).

La majorité des secteurs industriels sont touchés mais la concurrence des nouveaux États

12 - Parts des exportations françaises et des nouveaux États membres¹ dans les importations allemandes de produits industriels²



⁽¹⁾ Nouveaux États membres : Estonie, Lettonie, Lituanie, Bulgarie, République tchèque, Slovaquie, Hongrie, Pologne, Roumanie, Slovénie.

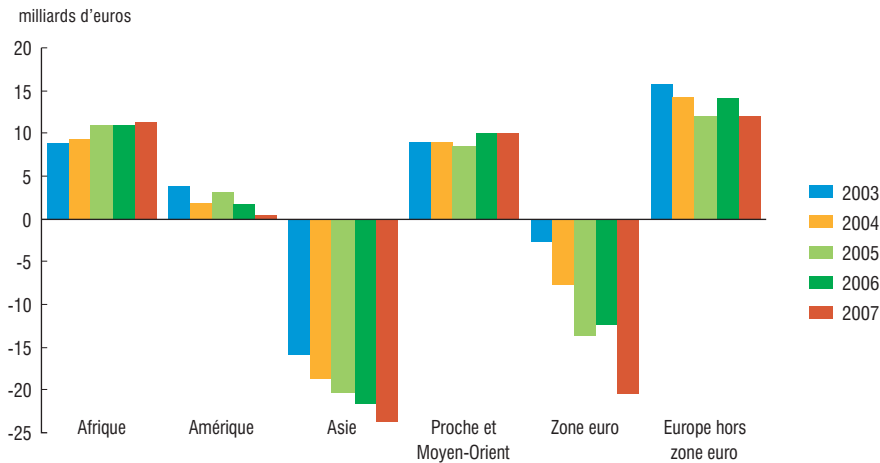
⁽²⁾ y c. IAA et hors énergie.

Source : Cepii – Chelem.

membres s'accroît plus spécifiquement dans l'automobile, la chimie et les machines-outils, les trois premiers secteurs d'exportations de la France vers l'Allemagne.

Ainsi, les pays vis-à-vis desquels la France garde un solde excédentaire se situent à l'extrême ouest (Espagne, Portugal et Royaume-Uni) où la concurrence des nouveaux États membres est moins intense, notamment du fait de la distance.

13 - Solde des échanges de produits manufacturés par zone géographique



Champ : produits manufacturés y c. IAA.

Source : Douanes.

Aggravation des déficits avec l'Asie

Le déficit des échanges français de produits manufacturés avec l'Asie (25 milliards d'euros en 2007) dépasse celui enregistré avec la zone euro. Toutefois, alors que la zone euro absorbe (fournit) plus de la moitié des exportations (importations) françaises, l'Asie ne représente que 9 % des exportations et 16 % des importations françaises.

L'Asie consolide sa position dans la fabrication de produits des TIC : elle est devenue le premier fournisseur mondial pour ces produits, avec plus de la moitié des parts de marché. Ses échanges avec la France se concentrent dans les biens électriques-électroniques et dans l'habillement. Ainsi, en 2007, le déficit s'est encore accru dans les biens de consommation.

Alors que le solde des échanges de la France s'améliore avec la plupart des pays asiatiques, le déficit avec la Chine s'est creusé de près de 3 milliards d'euros en 2007, atteignant 17 milliards d'euros. À travers les filiales de groupes étrangers, la Chine importe de plus en plus de composants des pays voisins pour en assurer l'assemblage et réexporter les produits finis dans le monde entier, se substituant ainsi progressivement aux autres pays asiatiques. Le déficit du commerce avec la Chine résulte aussi de la stratégie des entreprises européennes qui ont choisi d'investir en Chine plutôt que de recourir à des exportations de produits européens. Elles profitent ainsi de la compétitivité de la zone pour couvrir ce marché très concurrentiel.

Le solde reste excédentaire vers les autres zones

La France dégage ses excédents les plus importants avec l'Europe hors zone euro (notamment le Royaume-Uni, avec lequel les échanges de produits manufacturés sont en excédent), l'Afrique et le Moyen-Orient. Afrique et Moyen-Orient restent très faiblement industrialisés et doivent importer la majorité des produits industriels. La France y bénéficie de relations commerciales assez anciennes mais elle est maintenant fortement concurrencée par l'Allemagne et la Chine. Vers l'Amérique, zone où les échanges s'effectuent essentiellement en dollars, les exportations françaises se sont contractées (- 1,3 %) en 2007, pénalisées par l'envolée de l'euro et surtout par le ralentissement de l'économie nord-américaine. Ainsi, régressant avec l'Amérique du Nord (États-Unis, Canada) mais s'améliorant avec l'Amérique du Sud (Brésil, Argentine, Chili), le solde reste encore faiblement positif en 2007 (+ 0,5 milliard d'euros).

Annexe

Mondialisation et mesure des échanges extérieurs - Le cas des États-Unis

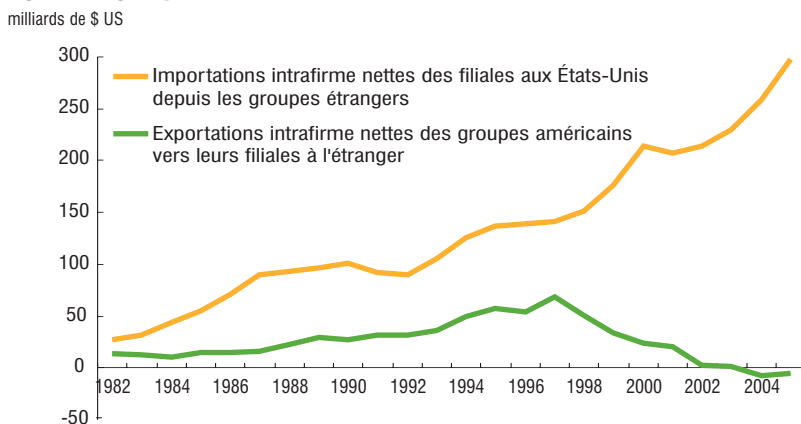
Cette annexe a été réalisée à partir d'une étude du Centre d'analyse stratégique¹ (note de veille n° 94, mars 2008, « Réalités et apparences du déficit extérieur américain », Schaff C., Passet O. et Lemoine K).

Avec la mondialisation, se développe le partage de l'activité économique au sein de groupes multinationaux entre des filiales situées dans différents pays. Les stratégies des groupes sont motivées par des considérations de coût de la main-d'œuvre, de taux de change, d'optimisation fiscale, de proximité physique des marchés, etc. Cette évolution recouvre aussi bien les délocalisations que les implantations à l'étranger en vue de conquérir des marchés². Il en résulte qu'une partie importante des échanges de biens et services entre un pays et le reste du monde recouvre des flux intragroupe. Ceux-ci peuvent expliquer une part significative du solde commercial d'un pays. Il s'agit :

1. Des échanges (importations et exportations) entre les entreprises nationales et leurs filiales à l'étranger
2. Des échanges (importations et exportations) entre les entreprises étrangères et leurs filiales sur le sol national

Le graphique 1 met en évidence la part grandissante de cette contribution au solde extérieur américain : dans le cas des États-Unis, le solde des échanges de type 1, structurellement excédentaire jusqu'en 2001, est devenu légèrement déficitaire en 2004, alors que les échanges de type 2 sont de plus en plus déficitaires.

1. Échanges intragroupe entre les États-Unis et le reste du monde



Source : Bureau of economic analysis.

¹ Le Sessi demeure cependant responsable des résultats et conclusions présentés dans cette annexe.

² Cf. Riedinger N. et Pliquet E. : « Les implantations à l'étranger des entreprises industrielles françaises - Entre délocalisations et conquête de nouveaux marchés », *Le 4 Pages*, Sessi, n° 246, mai 2008.

Par ailleurs, une partie grandissante des échanges avec le reste du monde des groupes dont le capital est détenu par un pays est réalisée à l'extérieur du territoire national. C'est une autre conséquence de cette stratégie de conquête de parts de marchés des groupes, évoquée précédemment, qui substitue aux exportations les ventes de filiales implantées localement, proches des importateurs, disposant de coûts de transport réduits, d'une main-d'œuvre moins onéreuse et de taux de change plus avantageux. Ces ventes ne sont pas comptabilisées dans les exportations d'un pays. Symétriquement, les achats dans le pays aux filiales de groupes étrangers basées sur le territoire national ne sont pas comptabilisés en importations. L'ampleur de ces deux types de flux :

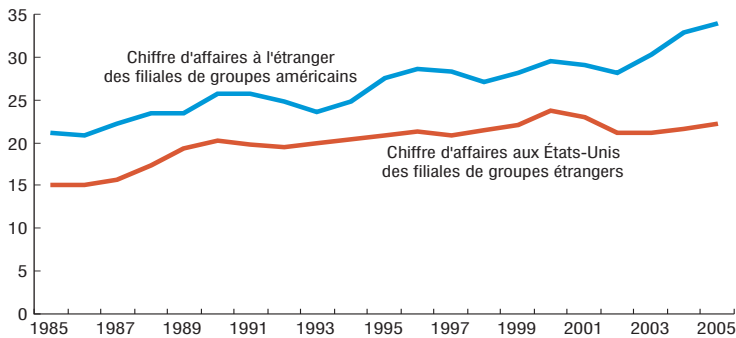
3. Ventes des filiales implantées à l'étranger de groupes nationaux

4. Achats à des filiales de groupes étrangers basées sur le territoire national

apparaît sur le graphique 2 dans le cas des États-Unis.

2. Chiffre d'affaires des filiales des groupes américains et étrangers

% du PIB des États-Unis

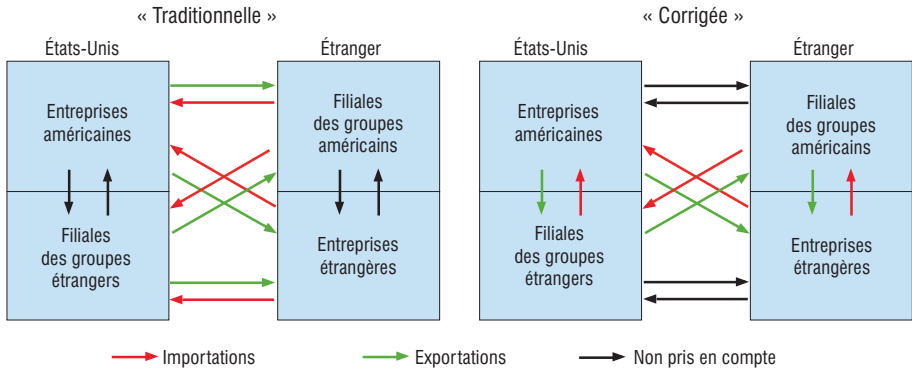


Source : Bureau of economic analysis.

Ces éléments amènent à reconsidérer la mesure des flux de biens et services basée sur la localisation géographique des unités impliquées dans l'échange, sur laquelle repose l'analyse traditionnelle des échanges extérieurs (développée notamment dans ce chapitre). Cette approche est utile, si l'on s'intéresse par exemple à la situation de l'emploi dans un pays : peu importe alors l'origine du capital des entreprises dans le décompte de ces emplois. Par contre, cette approche purement géographique des échanges perd de sa pertinence dès lors que l'on souhaite intégrer à l'analyse des flux les stratégies de conquête de marché des groupes dans le cadre de la mondialisation. C'est alors la propriété des entreprises entre lesquelles s'effectuent ces échanges qui devient pertinente.

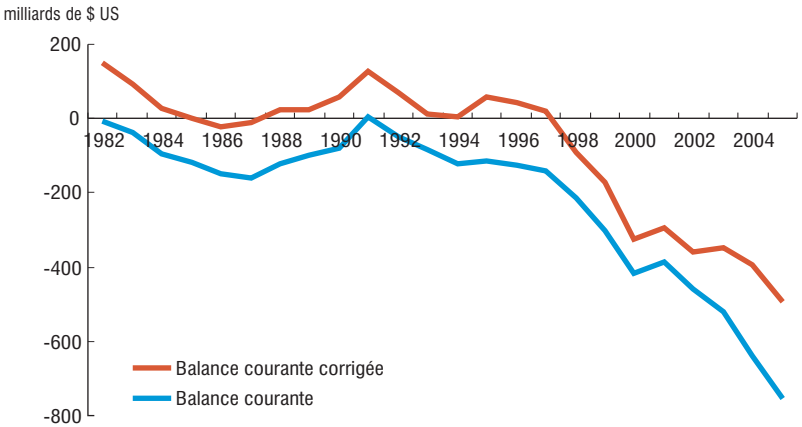
Dans cette approche « corrigée », les flux de type 1 et 2 ne sont plus pris en compte alors que les échanges de type 3 et 4 sont, au contraire, intégrés comme des exportations et des importations. Le graphique 3 représente, dans le cas des États-Unis, les différences de traitement des flux de biens et services entre l'approche géographique traditionnelle et cette approche « corrigée ».

3. Représentation des échanges entre les États-Unis et le reste du monde



Ainsi, un pays qui développe une stratégie d'implantations extérieures en investissant massivement à l'étranger sous la forme d'investissement direct à l'étranger (IDE) aura une balance « corrigée » beaucoup plus favorable. C'est ce que met en évidence l'examen du cas américain. Le graphique 4 montre que l'effet du retraitement est particulièrement important puisqu'il conduit à diminuer de plus d'un tiers le déficit courant américain (la correction de la balance courante vient essentiellement de la correction effectuée sur la balance commerciale).

4. Balance courante traditionnelle et corrigée des États-Unis



Source : Bureau of economic analysis.

5 - La compétitivité de l'industrie manufacturière

Faits marquants en 2007

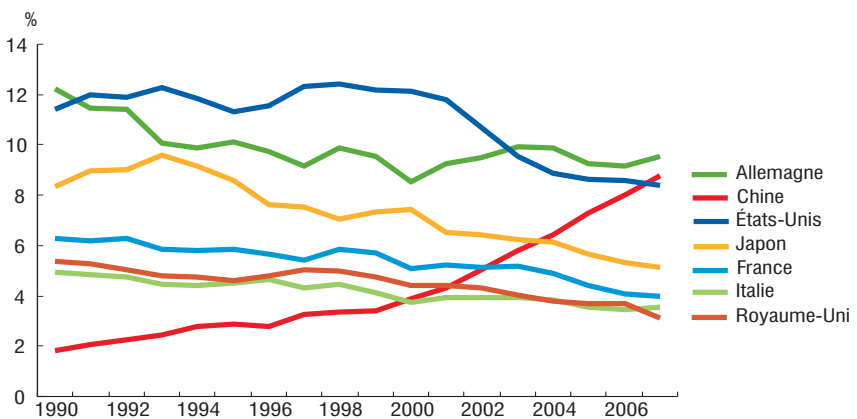
- Forte appréciation de l'euro à partir de la mi-2007
- Diminution des parts de marché de la France en 2007, confirmant la tendance régulière à la baisse engagée depuis vingt ans
- Recul de la « compétitivité-coût »* de l'industrie française depuis 2006, au bénéfice des produits allemands
- Dégradation de la « compétitivité-prix »*, à l'exportation comme à l'importation, des produits français

Les parts de marché des pays développés dans le commerce mondial ont de nouveau reculé en 2007

Les parts de marché de la France dans les échanges mondiaux diminuent tendanciellement, en valeur comme en volume. Cette érosion, commencée il y a une vingtaine d'années, s'est accélérée avec l'irruption des pays émergents dans les échanges mondiaux. Mis à part l'Allemagne, tous les grands pays industrialisés ont connu une baisse sensible de leurs parts de marché à l'exportation. Celles du Japon, durement touché par la crise du début des années quatre-vingt-dix, ont même été divisées par deux en quinze ans en dollars courants. Ainsi, la mondialisation a profondément modifié la hiérarchie des pays exportateurs : l'Allemagne est devenue le premier d'entre eux et la Chine, classée seulement quinzième en 1990, est devenue, en 2007, le deuxième exportateur mondial, juste devant les États-Unis dont les parts de marché ont chuté depuis le début des années 2000.

1. Parts de marché mondial des exportateurs de produits manufacturés

en dollars courants



Champ : produits manufacturés, y compris IAA.

Source : OMC.

* Voir « Définitions » en annexe.

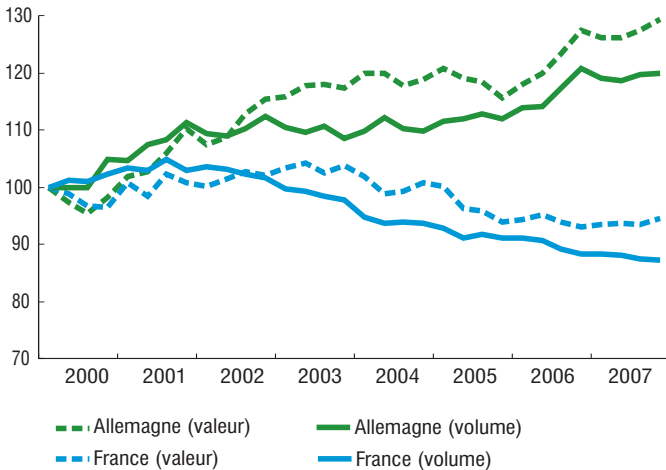
La France continue de perdre des parts de marché alors que l'Allemagne maintient les siennes

Les parts de marché des pays de la zone euro ont continué d'évoluer de façon différenciée en 2007. Celles de la France et de l'Italie se sont de nouveau réduites en volume, de façon plus marquée pour cette dernière. Les parts de marché des exportateurs italiens se sont toutefois maintenues en valeur. Ils auraient donc partiellement compensé leurs pertes en volume par des hausses de prix des marchandises exportées. L'Italie perd, certes, des parts de marché dans les secteurs traditionnels (habillement, chaussure, travail du cuir) mais garde des atouts dans d'autres secteurs, notamment les biens d'équipement : la fabrication d'équipements mécaniques représentait 22 % des exportations italiennes en 2006, contre 16 % pour l'Allemagne et 10 % pour la France.

Seule l'Allemagne réussit à la fois à gagner des parts de marché au sein de l'union monétaire et à maintenir ses positions hors zone euro. Ses exportations d'automobiles battent des records et les pays émergents achètent les équipements mécaniques allemands pour développer leurs industries.

2. Parts de marché en volume et en valeur parmi les 24 pays de l'OCDE

indices, base 100 au premier trimestre 2000



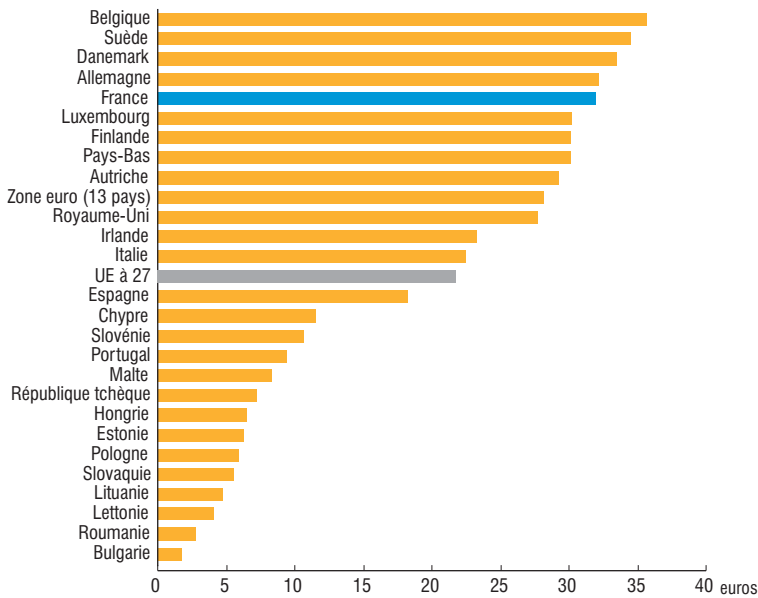
Champ : biens et services.

Sources : OCDE – DGTPE.

La « compétitivité-coût » de l'industrie française recule, au bénéfice des produits allemands

Les coûts salariaux horaires* au sein de la zone euro s'harmonisent lentement. Très inférieurs initialement à la moyenne européenne, ils ont fortement augmenté en Espagne et en Italie. Ils restent cependant encore très compétitifs par rapport aux coûts salariaux horaires en France et en Allemagne.

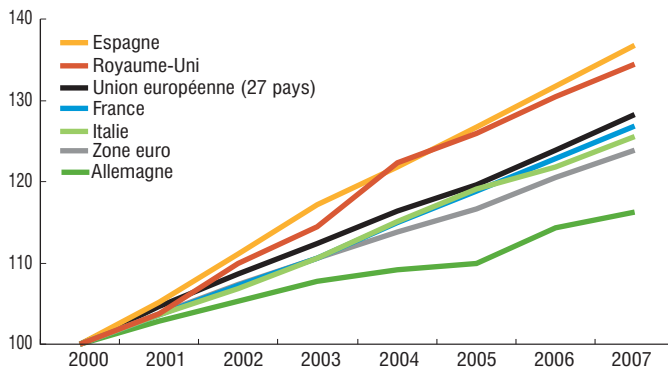
3. Coûts salariaux horaires des pays de l'Union européenne en 2007



Source : Eurostat.

4. Évolution des coûts salariaux horaires de l'industrie manufacturière⁽¹⁾

indices, base 100 en 2000

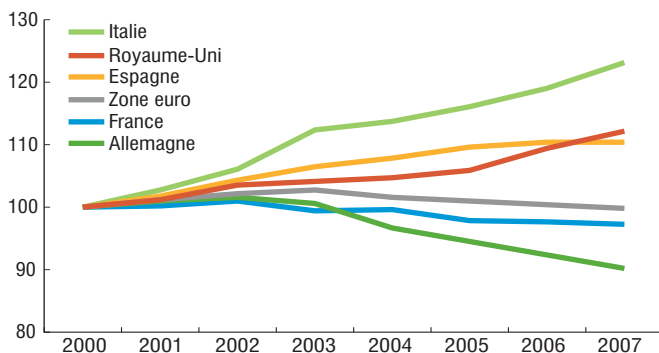


⁽¹⁾ Pour le Royaume-Uni, les coûts salariaux sont exprimés en euros au taux de change courant. En livres sterling, l'augmentation des coûts salariaux horaires est beaucoup plus importante en 2007 compte tenu de la forte appréciation de la monnaie européenne à partir du milieu de l'année.
Sources : Eurostat, calculs Sessi.

Les coûts salariaux horaires allemands, les plus élevés en 2000 au sein de la zone euro, ont modérément augmenté depuis. Concomitamment à cette politique de modération salariale allemande, en France, le passage aux 35 heures a eu pour effet de les revaloriser fortement.

5. Coûts salariaux unitaires*

indices, base 100 en 2000



Champ : produits manufacturés.

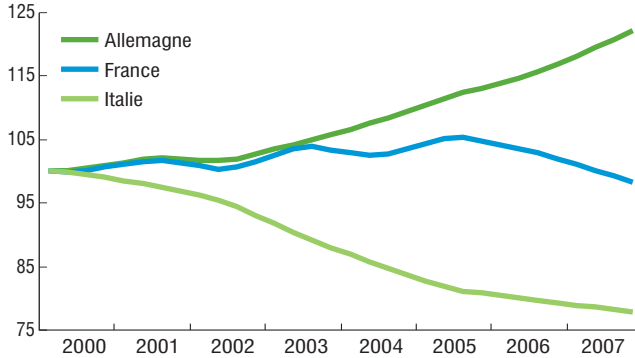
Source : OCDE.

Toutefois, en termes de compétitivité, ce sont les coûts salariaux unitaires (c'est-à-dire par unité produite) qui importent. Entre 2000 et 2005, ils ont baissé de près de 3 % en France, alors qu'ils sont restés stables dans la zone euro considérée dans son ensemble. En effet, en France, la hausse des coûts salariaux horaires a été plus que compensée pendant cette période par celle de la productivité horaire du travail - en hausse de + 3,3 % par an depuis 2000 - dans le contexte d'une baisse importante du temps de travail (- 1 % en moyenne annuelle entre 2000 et 2007) résultant du « passage aux 35 heures ». Cependant, ensuite, en 2006 et 2007, les coûts salariaux unitaires se sont stabilisés. En Allemagne, l'évolution modérée des coûts salariaux horaires, conjuguée aux gains de productivité, a permis de réduire continûment les coûts salariaux unitaires. Les gains ainsi réalisés sont très supérieurs à ceux observés en France : plus de 10 % entre 2003 et 2007, contre seulement 3 % pour la France. À l'opposé, en Italie, les coûts salariaux unitaires se sont fortement accrus du fait de la stagnation de la productivité. Ils ont aussi augmenté au Royaume-Uni et en Espagne mais dans une moindre mesure. Au Royaume-Uni et en Espagne, en dépit de la forte hausse des coûts salariaux horaires, l'augmentation de la productivité a permis une progression des coûts salariaux unitaires plus limitée qu'en Italie. En conséquence, les coûts salariaux unitaires sont restés globalement stables, entre 2000 et 2007, pour l'ensemble de la zone euro.

Au sein de la zone euro, l'indicateur de « compétitivité-coût à l'exportation » permet de positionner chaque pays par rapport à l'ensemble de ses concurrents de la zone : une hausse de l'indicateur correspond à une amélioration de la compétitivité en terme de coûts salariaux unitaires. La compétitivité-coût française s'est améliorée au début des années 2000, puis s'est dégradée.

6. Compétitivité-coût allemande, française et italienne par rapport à la zone euro

indices, base 100 au premier trimestre 2000



Champ : produits manufacturés.

Sources : OCDE, DGTFE.

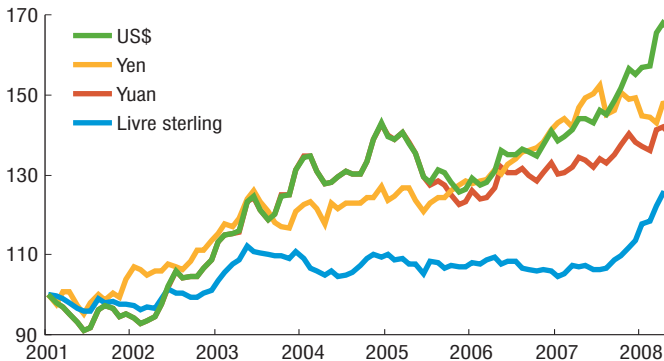
La situation est beaucoup plus mauvaise pour l'industrie italienne dont la compétitivité-coût a chuté de plus de 20 % depuis 2000 par rapport à celle de la zone euro. Par comparaison, la perte de compétitivité française reste modeste. Cette chute de la compétitivité-coût italienne résulte surtout de gains de productivité quasiment nuls au cours de la période.

L'euro s'est à nouveau fortement apprécié à partir de la mi-2007

L'évolution des parts de marché d'un pays, tant à l'exportation que sur le marché intérieur, est fortement tributaire de celle des taux de change.

7. Taux de change nominal de différentes monnaies par rapport à l'euro

indices, base 100 en janvier 2001



Source : BCE

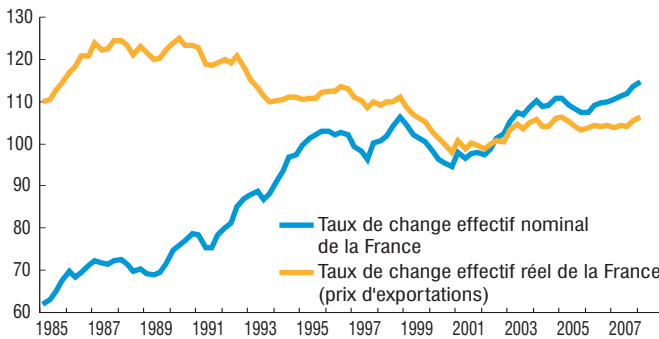
De fait, la monnaie européenne s'est fortement appréciée depuis 2002 par rapport à celles des principaux pays exportateurs extérieurs à la zone euro : dollar (+ 8,2 % par an en moyenne depuis 2002), livre sterling (+ 3 % par an) , yuan (+ 5,5 %) et yen (+ 5,6 %).

La « compétitivité-prix à l'exportation »* des produits français s'est de nouveau dégradée en 2007 en dépit des efforts de marge des exportateurs

Cette appréciation de l'euro à partir de 2002, et plus encore à partir de mi-2007, a pesé sur la compétitivité à l'exportation des produits français, non seulement dans les pays hors zone euro (par rapport auxquels la monnaie européenne s'est renchériée), mais aussi au sein de la zone, vis-à-vis des exportateurs des pays tiers dont les prix des produits en euros s'en sont trouvés amoindris. Cette baisse de la « compétitivité-change » est importante : le « taux de change effectif nominal* de l'euro pour la France » s'est apprécié de 17 % depuis 2002 et de 3 % à 4 % en 2007.

8. Taux de change effectif nominal et réel de la France

indices, base 100 en 2002



Note : une hausse de l'indice correspond à une baisse de la compétitivité-prix à l'exportation des produits français par rapport à ses concurrents.
 Champ : produits manufacturés.
 Sources : Insee, DGTFE.

Mais les producteurs français ont réduit leurs marges à l'exportation : ils ne répercuteraient qu'entre 60 % et 80 % de la hausse des prix de production (cf. *Note de conjoncture de l'Insee, juin 2008*). Une fois pris en compte cet effet, il apparaît que le taux de change effectif réel*, qui mesure la totalité de la perte de « compétitivité-prix à l'exportation », s'est encore accru, mais dans une moindre mesure : + 8 % depuis 2002 et de l'ordre de 2,5 % en 2007.

L'effet de la perte de compétitivité-prix à l'exportation sur les parts de marché (en volume) serait par ailleurs nettement plus important pour la France que pour l'Allemagne : une baisse de 1 % de la compétitivité-prix à l'exportation induirait un recul de 0,7 point du volume des exportations françaises, contre seulement 0,3 point pour les exportations allemandes (cf. *Note de conjoncture de l'Insee, juin 2008*). Ces différences en termes d'« élasticité-prix » des exportations pourraient résulter notamment de différences de compétitivité hors-prix : les produits allemands bénéficient

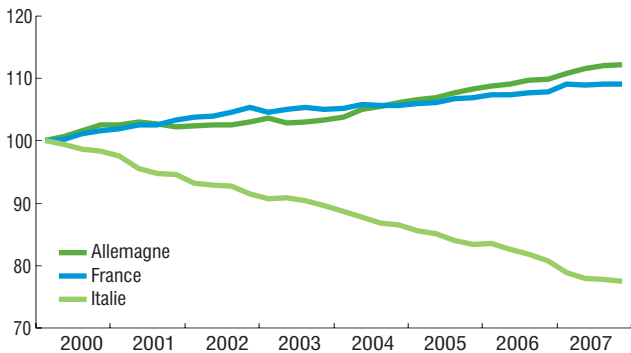
* Voir « Définitions » en annexe.

d'une meilleure image de marque et d'un positionnement plus prononcé sur les segments du haut de gamme que les produits français, ce qui leur permet de soutenir plus facilement une hausse de leurs prix à l'exportation.

L'examen de la compétitivité-prix à l'exportation entre les pays de la zone euro (cf. graphique 9) montre que son évolution est fortement conditionnée par celle de la compétitivité-coût (cf. graphique 6). Toutefois, la France, qui présente une évolution de sa compétitivité-coût moins favorable depuis deux ou trois ans, réussit à maintenir une compétitivité-prix orientée à la hausse. Les entreprises françaises n'auraient donc pas reporté entièrement sur leurs prix à l'exportation la hausse de leurs coûts unitaires. L'effort de marge des producteurs français sur les prix des produits exportés a été relativement plus important que celui des producteurs allemands.

9. Compétitivité-prix à l'exportation allemande, française et italienne (biens et services) par rapport à la zone euro

indices, base 100 au premier trimestre 2000



Note : le calcul de cet indicateur rapporte les prix à l'exportation de la zone euro aux prix à l'exportation français, à l'inverse de ce qui est fait dans le calcul du taux de change effectif réel (cf. graphique 8). Ainsi, sur le graphique 9, une amélioration de l'indice correspond à une amélioration de la compétitivité-prix à l'exportation des produits français par rapport aux produits de la zone.

Champ : Biens et Services.

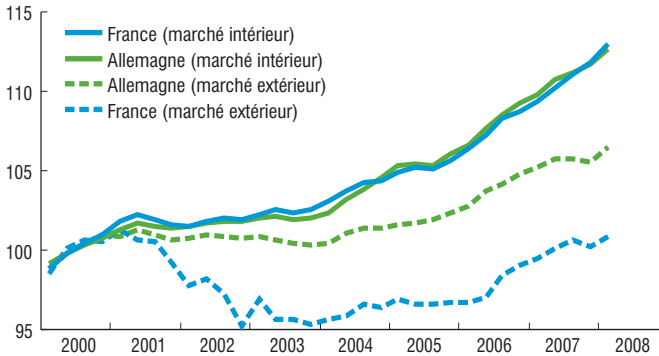
Sources : OCDE, DGTPE.

En 2007, la « compétitivité-prix à l'importation »* des produits français s'est de nouveau fortement dégradée

La France et l'Allemagne ont comprimé leurs prix à la production plus fortement sur les marchés extérieurs que sur le marché intérieur (cf. graphique 10). En France, les prix à la production sur les marchés extérieurs se sont maintenus entre 2000 et 2007, alors qu'ils augmentaient de 12 % sur le marché intérieur.

10. Évolution des prix à la production sur le marché intérieur et sur le marché extérieur pour l'industrie manufacturière

indices, base 100 en 2000



Source : Eurostat.

Cela pourrait expliquer la plus forte pénétration des produits allemands en France. Cet effet a été accentué par la stabilisation en 2007 des prix à l'exportation allemands. Les exportations allemandes en France ont augmenté de 9,2 % en valeur en 2007 et de 34,5 % entre 2000 et 2007.

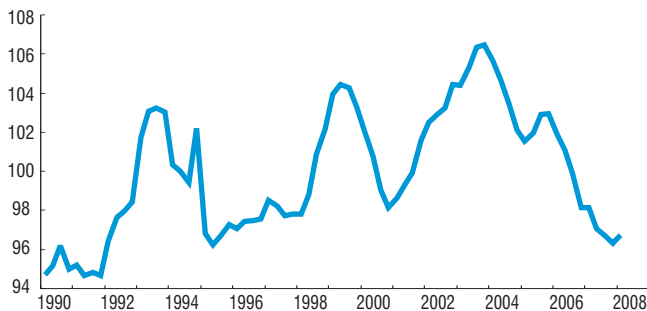
A contrario, malgré l'effort de marge des industriels français à l'exportation, notamment sur la période 2001-2004, les parts du marché allemand détenues par la France n'ont pas progressé tandis que l'Allemagne gagnait des parts de marché françaises.

Lors de la période 2004-2007, les exportations allemandes en France ont augmenté de 19 %. Au cours de cette même période, alors que les prix à la production étaient en forte hausse sur le marché intérieur allemand, les exportations des produits français en Allemagne ont été peu dynamiques (+ 2 % en valeur). L'atonie de la consommation intérieure allemande (+ 1,6 % en volume par an entre 2004 et 2007, contre + 4,4 % en France) a limité en partie la progression des exportations de produits français en Allemagne.

En outre, la compétitivité-prix à l'importation des produits français a souffert de l'évolution défavorable du taux de change de l'euro. Une appréciation de l'euro entraîne une baisse des prix d'importation plus ou moins forte selon la part des différents biens sur le marché. Globalement, dans le cas de la France, 50 % environ de l'appréciation de l'euro se transmettrait sur les prix d'importation. Ainsi, l'appréciation de l'euro aurait fait baisser les prix des importations de 1 % par an depuis 2002 (*cf. Note de conjoncture de l'Insee, juin 2008*).

11. Compétitivité-prix à l'importation des produits manufacturés français

indices, base 100 en 2000



Source : Insee - note de conjoncture de juin 2008.

6 - Résultats comptables et situation financière des PME de l'industrie manufacturière

Faits marquants en 2007

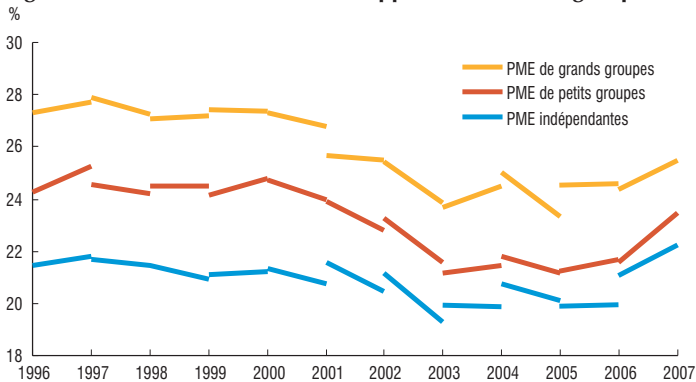
- La rentabilité économique et financière des PME industrielles s'améliore fortement
- Les PME industrielles, notamment celles adossées à des petits groupes, améliorent leur taux de marge, les charges de personnel augmentant modérément
- L'endettement financier, majoritairement bancaire, demeure maîtrisé
- L'investissement est orienté à la hausse, notamment dans les PME adossées à de grands groupes
- Légère hausse des incidents de paiement mais diminution des défaillances

En 2007, les PME industrielles améliorent nettement leur rentabilité

En 2007, la croissance du **chiffre d'affaires** des petites et moyennes entreprises (PME, cf. encadré) de l'industrie manufacturière confirme la reprise entamée en 2006. La croissance de l'activité des PME dans les biens d'équipement et dans les biens intermédiaires est la plus forte. Elle est tirée par une hausse des volumes plus que par une hausse des prix, sauf pour les industries agroalimentaires (IAA), secteur dont les prix augmentent nettement¹.

La **valeur ajoutée** augmente plus faiblement que le chiffre d'affaires, en raison de la progression des consommations intermédiaires, principalement des achats de matières premières et approvisionnements, qui augmentent de plus de 10 %. C'est notamment le cas dans les biens intermédiaires et les biens d'équipement. La valeur ajoutée s'accroît néanmoins de près de 6 % dans l'ensemble des PME.

1. Taux de marge des PME industrielles selon l'appartenance à un groupe



Champ : industrie manufacturière, PME présentes par périodes successives de deux ans.

Source : Banque de France - Centrale des bilans, juillet 2008.

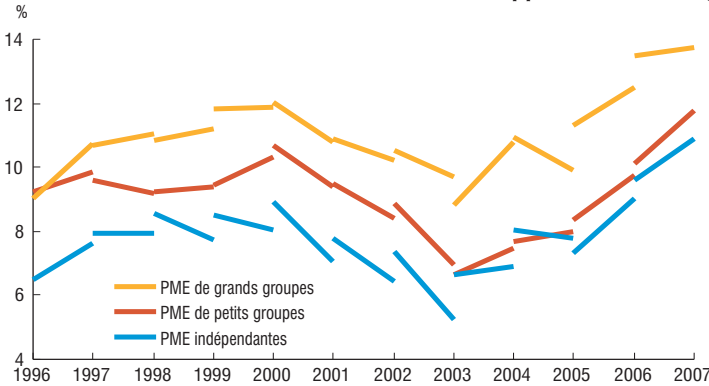
¹ Les chiffres d'affaires en volume sont obtenus à partir des chiffres d'affaires en valeur, déflatés par la variation des prix à la production publiée par l'Insee.

Le **taux de marge*** (23,6 %) gagne 1,5 point par rapport à 2006. Tous les secteurs² améliorent leur taux de marge, celui des PME des biens intermédiaires progressant le plus. Le taux de marge est, en moyenne, plus élevé dans les PME de grands groupes (plus de 25 %) que dans les autres PME. Globalement, leur résultat brut d'exploitation croît plus rapidement (+ 13,3 %) que la valeur ajoutée (+ 5,9 %), les charges de personnel augmentant modérément (+ 4 %).

En 2007, la **rentabilité économique nette*** des PME, qui mesure le rendement de leur capital productif, s'améliore, notamment dans les biens d'équipement et les biens intermédiaires, en continuité avec le redressement engagé depuis 2004. Elle atteint 8,6 %, retrouvant les niveaux antérieurs à l'année 2000.

Les PME améliorent fortement leur **rentabilité financière nette*** (qui mesure la performance des seuls capitaux investis par les propriétaires de l'entreprise - les capitaux propres), surtout dans les biens intermédiaires et les biens d'équipement. Elle baisse en revanche dans les biens de consommation. Dans l'ensemble des PME, elle gagne 1,1 point, pour s'établir à 12,1 %, meilleure performance depuis dix ans. La capacité nette d'autofinancement augmente en effet beaucoup plus rapidement que les capitaux propres (+ 19 %, contre + 7 %).

2. Rentabilité financière nette des PME industrielles selon l'appartenance à un groupe



Champ : industrie manufacturière, PME présentes par périodes successives de deux ans.
Source : Banque de France - Centrale des bilans, juillet 2008.

3. Taux de marge, rentabilité économique et rentabilité financière des PME industrielles selon les secteurs d'activité

	Taux de marge		Rentabilité économique nette		Rentabilité financière nette	
	2006	2007	2006	2007	2006	2007
Industrie agroalimentaire	24,0	24,9	5,8	6,1	8,3	8,6
Biens de consommation	20,1	21,1	6,8	7,6	9,4	8,9
Industrie automobile (a)	20,5	19,0	7,6	6,9	10,0	8,1
Biens d'équipement	19,0	20,3	11,3	12,7	12,9	15,2
Biens intermédiaires	24,0	26,0	7,4	8,4	11,5	13,1
Ensemble des PME	22,1	23,6	7,7	8,6	11,0	12,1

Champ : industrie manufacturière, PME présentes par périodes successives de deux ans.
(a) Compte tenu de leur faible poids, les PME du secteur automobile sont peu représentatives.
Source : Banque de France - Centrale des bilans, juillet 2008.

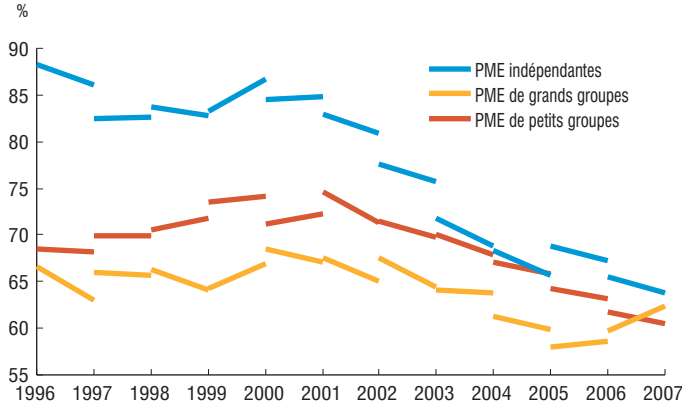
* Voir « Définitions » en annexe.

² Les données relatives aux PME du secteur automobile sont publiées mais, compte tenu de leur faible poids dans ce secteur, elles sont peu représentatives et ne sont pas commentées.

L'endettement financier, majoritairement bancaire, augmente modérément

En 2007, l'endettement financier des PME croît à un rythme proche de celui des capitaux propres, respectivement 6,7 % et 7,1 %. Pour l'ensemble des PME, le taux d'endettement* évolue peu et passe de 62 % en 2006, à 61,8 % en 2007. Il baisse cependant dans les PME indépendantes et les filiales de petits groupes. Il augmente dans les PME de grands groupes mais reste le plus élevé dans les indépendantes. Le taux d'endettement moyen des PME des industries agroalimentaires augmente.

4. Taux d'endettement financier des PME industrielles selon l'appartenance à un groupe



Champ : industrie manufacturière, PME présentes par périodes successives de deux ans.
Source : Banque de France - Centrale des bilans, juillet 2008.

5. Taux d'endettement financier des PME industrielles

	%	
	2006	2007
Par secteur		
Industrie agroalimentaire	76,0	77,5
Biens de consommation	61,3	61,0
Industrie automobile (a)	67,6	80,8
Biens d'équipement	46,4	45,0
Biens intermédiaires	64,7	64,1
Par catégorie d'entreprise		
PME de petits groupes	61,6	60,6
PME de grands groupes	59,7	62,4
PME indépendantes	65,6	63,8
Ensemble des PME	62,0	61,8

Champ : industrie manufacturière, PME présentes par périodes successives de deux ans.
(a) Compte tenu de leur faible poids, les PME du secteur automobile sont peu représentatives.
Source : Banque de France - Centrale des bilans, juillet 2008.

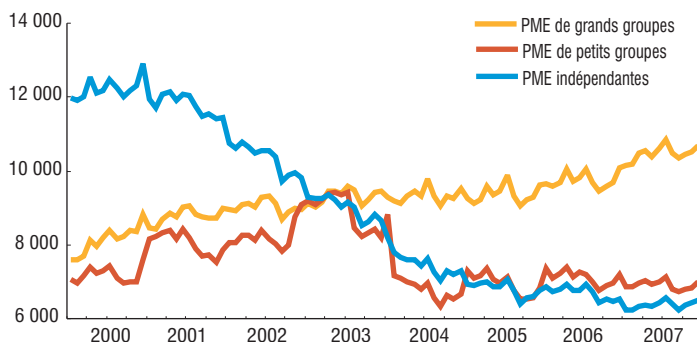
Le coût apparent de l'endettement progresse de nouveau pour les PME, passant de 4,3 % à 4,7 %, dans un contexte de renchérissement du coût du crédit. Il reste cependant à un niveau historiquement bas.

Pour les PME, la part des dettes bancaires dans l'endettement financier (73,8 %) reste largement prépondérante. Les encours de dettes bancaires augmentent de 6,4 % par rapport à 2006, au même rythme que l'endettement financier dans son ensemble.

* Voir « Définitions » en annexe.

6. Évolution des encours de prêts bancaires aux PME industrielles

millions d'euros



Champ : industrie manufacturière, PME présentes par périodes successives de deux ans.

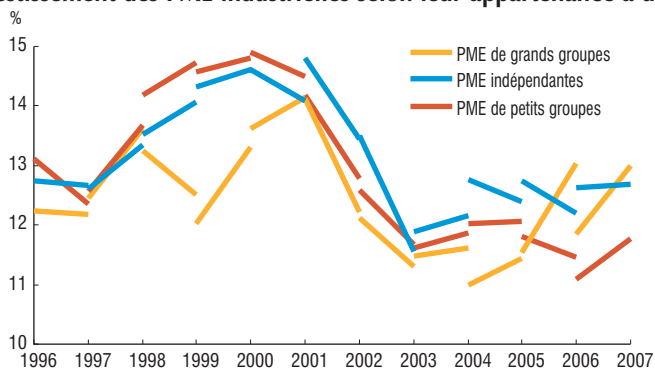
Source : Banque de France - Centrale des risques, juillet 2008.

Les PME indépendantes bénéficient de peu de financement en provenance de leurs associés (un peu plus de 10 %). Celles appartenant à un petit groupe sont davantage financées par leur « groupe et associés » (à hauteur de 20 % des dettes financières). Mais c'est nettement moins que les PME de grands groupes. Pour ces dernières, plus de 30 % des dettes financières sont constituées d'emprunts et d'avances de trésorerie en provenance de leur groupe.

L'investissement est orienté à la hausse

Globalement pour l'ensemble des PME, l'investissement augmente deux fois plus rapidement que la valeur ajoutée, d'où un taux d'investissement* en hausse. Les PME appartenant à un groupe bénéficient de la plus forte hausse, notamment les PME de grands groupes où le taux d'investissement approche 13 %. Pour les PME indépendantes, le taux d'investissement stagne.

7. Taux d'investissement des PME industrielles selon leur appartenance à un groupe



Champ : industrie manufacturière, PME présentes par périodes successives de deux ans.

Source : Banque de France - Centrale des bilans, juillet 2008.

* Voir « Définitions » en annexe.

Par secteur, la part de l'investissement dans la valeur ajoutée des PME des biens de consommation diminue, alors que celle des PME des biens intermédiaires augmente. L'année 2007 confirme par conséquent le regain d'investissement observé depuis 2004, même si celui-ci ne concerne pas tous les secteurs d'activité ou toutes les catégories d'entreprises.

8. Taux d'investissement des PME industrielles selon le secteur et l'appartenance à un groupe %

	2006	2007
Par secteur		
Industrie agroalimentaire	16,1	16,7
Biens de consommation	12,3	11,4
Industrie automobile (a)	9,7	10,7
Biens d'équipement	7,2	7,3
Biens intermédiaires	12,7	14,3
Par catégorie d'entreprise		
PME de petits groupes	11,1	11,8
PME de grands groupes	11,8	13,0
PME indépendantes	12,6	12,7
Ensemble des PME	11,6	12,3

Champ : industrie manufacturière, PME présentes par périodes successives de deux ans.
(a) Compte tenu de leur faible poids, les PME du secteur automobile sont peu représentatives.
Source : Banque de France - Centrale des bilans, juillet 2008.

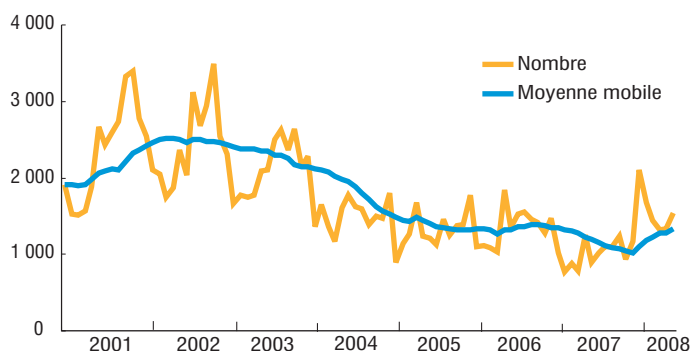
Légère hausse des incidents de paiement mais diminution des défaillances

Les défauts de paiement⁽³⁾ des PME industrielles s'accroissent légèrement à partir du quatrième trimestre 2007, notamment dans les biens d'équipement et les biens intermédiaires. Mais, dans ces deux secteurs, les pics de défaut pour incapacité de payer enregistrés récemment correspondent aux difficultés d'un nombre restreint d'entreprises et ne relèvent pas d'un comportement généralisé. La situation apparaît par conséquent relativement favorable dans les PME, y compris au vu des données disponibles en juillet 2008.

S'agissant des défaillances (ouverture de procédures collectives), pour l'ensemble des PME de l'industrie manufacturière, la baisse observée depuis 2003 se poursuit en 2007 ainsi que sur les premiers mois de 2008. En avril 2008, le cumul au cours des douze derniers mois du nombre d'entreprises défaillantes est en baisse de 9,5 % par rapport à avril 2007. Cette tendance contraste avec les hausses observées depuis quelques mois dans la construction, les activités immobilières et, dans une moindre mesure, les services. Mais ces secteurs ont aussi bénéficié ces dernières années d'un volume important de créations d'entreprises, ce qui est moins le cas de l'industrie manufacturière. Or le nombre de défaillances tel qu'il apparaît aujourd'hui est en partie lié au dynamisme des créations d'entreprises observé ces dernières années dans certains secteurs.

³ appréciés à partir des incidents de paiement sur effets de commerce.

9. Évolution du nombre des incapacités de payer pour les PME industrielles



Champ : industrie manufacturière, PME présentes par périodes successives de deux ans.

Source : Banque de France - Centrale des incidents de paiement sur effets de commerce (CIPE), juillet 2008.

Définition des PME retenue dans cette étude

Pour l'exploitation des données comptables, le champ des PME est défini selon trois critères de taille : entreprises de 20 à 249 salariés dont le chiffre d'affaires est inférieur à 50 millions d'euros et le total de bilan à 43 millions d'euros.

Trois catégories d'entreprises sont ensuite distinguées :

- les *indépendantes* : seules vraies PME au sens de la Commission européenne ;
- celles faisant partie d'un *petit groupe*, i.e. composé de moins de 5 filiales, de moins de 500 salariés, avec un chiffre d'affaires inférieur à 50 millions d'euros ;
- celles appartenant à un *grand groupe*.

En 2007, près de la moitié des PME sont des entités liées à un petit groupe, près d'une sur cinq appartient à un grand groupe tandis qu'un tiers sont indépendantes.

Pour en savoir plus

- « La situation des PME de l'industrie manufacturière : un exercice 2007 satisfaisant, mais des perspectives plus incertaines en 2008 », Bulletin de la Banque de France, n° 174, juillet-août 2008 : <http://www.banque-france.fr/fr/publications/bulletin/bul174.htm>

7. La protection de l'environnement

Faits marquants

- Croissance modérée de la dépense de protection de l'environnement des entreprises depuis 2000
- Progression de la R & D environnementale mais stagnation de la proportion d'entreprises réalisant des innovations favorables à l'environnement
- Forte croissance de l'emploi lié à la récupération, à l'efficacité énergétique et aux énergies renouvelables

La dépense de protection de l'environnement des entreprises croît à un rythme modéré depuis 2000

Selon le rapport de l'Ifen sur les comptes de l'environnement en 2006, les dépenses de protection de l'environnement réalisées à l'initiative des entreprises* se sont élevées à 10 milliards d'euros, soit 0,6 % du PIB. En valeur, elles ont crû à un rythme annuel moyen de 1,9 % entre 2000 et 2006, proche de celui de la production industrielle (2,1 %) mais moins rapide que celui du PIB (3,8 %).

Les dépenses en capital représentent près du quart de ce total, soit 1 % de la formation brute de capital fixe (FBCF) totale des sociétés et entreprises individuelles non financières. La grande majorité de ces investissements est imputable à l'industrie (y compris énergie). La part de l'investissement corporel consacré par ce secteur à la protection de l'environnement oscille depuis une dizaine d'année autour de 5 %, niveau auquel elle s'établit en 2006.

Les entreprises ont financé* davantage de dépenses qu'elles n'en ont initiées en 2006, le montant des redevances et des contributions acquittées ayant excédé le montant des aides reçues. Ainsi, les financements des entreprises ont représenté 12,4 milliards d'euros en 2006, soit autant que ceux des administrations publiques et un peu plus que ceux des ménages (11,3 milliards d'euros). La dépense financée par les entreprises et la dépense réalisée à leur initiative ont crû sensiblement au même rythme entre 2000 et 2006.

1. Dépenses de protection de l'environnement initiée et financée par les entreprises

millions d'euros courants

	2000	2004	2005	2006
Dépense réalisée à l'initiative des entreprises	8 995	9 444	9 702	10 080
dont Eau	1 354	1 466	1 318	1 270
Air	1 112	1 181	1 469	1 483
Déchets non radioactifs	3 898	3 620	3 731	3 961
Déchets radioactifs	514	565	549	558
Bruit	683	812	837	1 013
Biodiversité et paysages	573	521	554	561
R & D	860	1278	1 244	1 234
Dépense financée par les entreprises	11 087	11 870	12 073	12 433

Source : Ifen

La gestion des déchets représente plus de 40 % de la dépense initiée par les entreprises. Dans ce domaine, la dépense des entreprises, qui avait globalement baissé depuis 2000, a fortement crû en 2006. Les entreprises externalisent de plus en plus leur gestion des déchets, n'en réalisant plus en interne qu'une faible part. Leurs déchets sont par ailleurs de plus en plus souvent triés et recyclés.

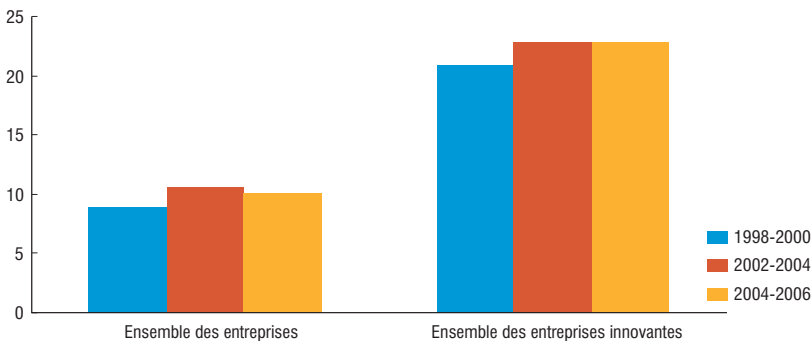
* Voir « Définitions » en annexe.

Les entreprises financent la quasi-totalité de leurs dépenses de gestion des déchets. Elles participent en particulier au financement de filières existantes comme les emballages, les pneus, les déchets d'équipements électriques et électroniques par le biais des contributions versées aux organismes agréés, qui progressent assez nettement. De nouvelles filières (les imprimés « non sollicités » et les textiles) sont en voie de création. Les entreprises acquittent aussi des redevances lorsqu'elles font appel aux communes ou communautés de communes pour gérer leurs déchets. La lutte contre la pollution de l'air constitue le second poste de dépense de protection de l'environnement des entreprises, avec 1,5 milliard d'euros en 2006. Les trois quarts sont liés aux efforts des entreprises industrielles pour réduire les émissions issues de leurs processus de production, et le quart restant à des produits « adaptés ou connexes » (filtres à particules, contrôles techniques, fuel désulfuré, carburants « propres » etc.). Globalement, cette dépense est en hausse de 5 % en moyenne annuelle depuis 2000.

La dépense de gestion des eaux usées des entreprises est, quant à elle, en baisse depuis 2002, en particulier la dépense en capital. Comme pour les déchets, les dépenses financées par les entreprises excèdent celles dont elles sont responsables, du fait notamment des redevances versées aux agences de l'eau.

La R & D constitue le poste le plus dynamique de dépense de protection de l'environnement des entreprises : depuis 1990, la dépense de R & D environnementale des entreprises croît de 7 % en moyenne annuelle, atteignant 1,2 milliard d'euros en 2006. Elle excède la dépense exécutée par les administrations publiques. La R & D environnementale privée bénéficie de soutiens publics, notamment dans le cadre de la politique des pôles de compétitivité. En effet, beaucoup d'entre eux incluent des thématiques environnementales et plusieurs sont spécifiquement axés sur la protection de l'environnement, comme Axelera, spécialisé dans la chimie verte, le pôle « Risques » ou encore Derbi et Tenerrdis, dont l'activité est liée aux énergies renouvelables¹. Par ailleurs, dans le cadre du lancement du plan « Écotech 2012 », les secrétaires d'État chargés respectivement de l'écologie et de l'industrie ont installé, en juillet 2008, le « Comité stratégique des éco-industries* ». Il est chargé d'élaborer des propositions visant notamment à soutenir plus efficacement la R & D environnementale ainsi que la diffusion des écotecnologies*.

2. Part des entreprises innovant avec un effet positif fort sur l'environnement, la sécurité ou la santé



Champ : entreprises industrielles de 20 salariés ou plus.

Sources : enquêtes communautaires sur l'innovation (CIS).

* Voir « Définitions » en annexe.

¹ Les énergies renouvelables, comme la maîtrise de l'énergie, sont hors du champ des activités de protection de l'environnement défini par Eurostat.

La proportion d'entreprises industrielles innovant en faveur de l'environnement stagne

Entre 2004 et 2006, une entreprise industrielle de 20 salariés ou plus sur dix a réalisé une innovation technologique ayant eu un impact important pour la protection de l'environnement, la santé ou la sécurité. Cette proportion a stagné entre les périodes 2002-2004 et 2004-2006, après avoir légèrement augmenté par rapport à la période 1998-2000.

L'innovation est ici entendue au sens du « manuel d'Oslo »* et ne se limite donc pas au produit de la R & D. Elle inclut en particulier tout produit ou procédé nouveau « pour l'entreprise », sans qu'il le soit nécessairement « pour le monde ».

De fait, parmi les entreprises ayant réalisé une innovation avec une dimension environnementale importante, 71 % visaient à s'adapter aux règlements et aux normes, ce qui suggère que, dans beaucoup de cas, le respect des prescriptions légales en matière de produits ou de procédés est à l'origine de l'innovation. Une proportion de ces entreprises, nettement plus élevée que dans l'ensemble de toutes les entreprises innovantes, déclare des effets importants de leurs innovations sur leur offre de produits (élargissement ou renouvellement de la gamme de produits : 71 % ; gain de parts de marché : 66 % ; amélioration de la qualité : 70 %). Les innovations favorables à l'environnement s'accompagnent un peu moins souvent d'une amélioration significative de l'efficacité des procédés (production plus flexible : 40 % ; plus grande capacité de production : 46 % ; coûts unitaires plus faibles : 47 % ; moindre consommation de matériaux et d'énergie : 45 %). Très peu d'entreprises innove avec un objectif exclusivement environnemental.

Les innovations en faveur de l'environnement, de la santé ou de la sécurité sont d'abord réalisées dans les secteurs de l'énergie (notamment la production de combustibles et de carburants), la chimie et l'industrie des produits minéraux, activités où les enjeux environnementaux sont particulièrement importants. L'effet taille est fort : si près de la moitié des entreprises industrielles de 2 000 salariés ou plus ont innové en faveur de l'environnement, de la santé ou de la sécurité, seules 7 % des petites entreprises (entre 20 et 49 salariés) sont dans ce cas.

3. L'innovation liée à l'environnement dans l'Union européenne

		%				
		France	Allemagne	Italie	Roy.-Uni	Union européenne
Part des entreprises ayant innové avec un effet positif fort sur l'environnement, la sécurité ou la santé entre 2002 et 2004 :	- dans l'ensemble des entreprises	7,4	9	6,3	8,4	6,8
	- parmi celles ayant innové	20,5	12,3	16,7	18,9	16,3
Poids relatif de l'environnement, de la santé et de la sécurité parmi les objectifs des innovations ⁽¹⁾		6,2	6	9,3	8,9	7,7

Champ : entreprises industrielles de 10 salariés ou plus.

⁽¹⁾ rapport entre le nombre d'entreprises déclarant un effet fort de leurs innovations sur l'environnement, la santé ou la sécurité et le nombre total d'effets forts déclarés.

Sources : enquêtes communautaires sur l'innovation (CIS).

Dans l'Union européenne, 7 % des entreprises industrielles de 10 salariés ou plus ont réalisé une innovation avec un effet favorable important sur l'environnement, la santé ou la sécurité entre 2002 et 2004. Suivant cet indicateur, la France se situe légèrement au-dessus de la moyenne européenne, bien qu'elle compte une proportion d'entreprises innovantes relativement faible. Néanmoins, cette comparaison doit être interprétée avec prudence. En effet, les entreprises françaises ont tendance à attribuer à leurs innovations un plus grand nombre d'effets importants que les entreprises du reste de l'Union européenne. De fait, si l'on rapporte le nombre d'entreprises déclarant un effet important sur l'environnement, la santé ou la sécurité au nombre total d'effets importants déclarés, la France apparaît en fait en retrait au sein de l'Union

* Voir « Définitions » en annexe.

européenne. L'environnement semble donc peser relativement moins dans les objectifs des entreprises innovantes françaises que dans ceux de leurs homologues européennes.

Forte croissance de l'emploi lié à la récupération, à l'efficacité énergétique et aux énergies renouvelables

Si la protection de l'environnement engendre des dépenses pour les entreprises, elle est aussi source d'emplois. Ainsi, selon l'IFEN, 248 000 emplois privés, soit 1 % des emplois privés nationaux, étaient directement liés à l'environnement en 2006. Environ la moitié d'entre eux se trouvaient dans le secteur des services (essentiellement ceux liés à l'eau et aux déchets) et 27 % dans la construction, principalement de stations d'épuration. La part de l'industrie dans l'emploi environnemental recensé par l'IFEN est plus modeste. Elle recouvre le secteur de la récupération (28 000 emplois), l'essentiel des 17 000 emplois affectés à des services environnementaux en interne, la fabrication de certains équipements (12 000) et produits (1 000) ainsi qu'une part des 10 000 emplois induits par l'investissement des entreprises ayant une activité environnementale. La récupération apparaît comme la composante la plus dynamique de cet ensemble, du fait de l'envolée des prix des matières premières ainsi que de l'apparition de nouvelles filières de valorisation de produits en fin de vie : ses effectifs ont crû de 2,5 % en moyenne entre 2003 et 2006 et de 4 % en 2007 d'après les premiers résultats de l'enquête annuelle d'entreprise (EAE). Par ailleurs, les exportations sont à l'origine de 6 % de l'emploi environnemental privé, soit 14 000 personnes.

4. L'emploi environnemental privé en France

	2003	2004	2005	2006
milliers				
Services privés vendus	103	105	108	113
Services internes	19	18	17	17
Récupération ⁽¹⁾	26	26	27	28
Fabrication d'équipements	13	12	13	12
Travaux publics, construction ⁽²⁾	66	66	69	68
Fabrication de produits	1	1	1	1
Autres emplois	10	10	11	10
Emploi environnemental privé (au sens d'Eurostat)	237	239	246	248
<i>Hors définition Eurostat :</i>				
Énergies renouvelables	n.d.	n.d.	n.d.	10
Isolation thermique ou phonique	n.d.	n.d.	n.d.	21
dont fabrication de matériaux et fournitures d'isolation	n.d.	n.d.	n.d.	7

⁽¹⁾ la récupération est ici isolée, contrairement au rapport de l'Ifen qui la comptabilise avec les services privés vendus.

⁽²⁾ hors travaux d'isolation thermique ou phonique.

Source : Ifen (estimation provisoire pour 2006).

Hors du périmètre des activités environnementales tel que défini par Eurostat, les énergies renouvelables employaient près de 10 000 personnes en 2006, chiffre qui a plus que triplé depuis 2004. L'emploi lié à l'efficacité énergétique se développe également. Il reste cependant difficile à délimiter et donc à mesurer. L'Ifen dénombre 21 000 emplois liés à l'isolation (7 000 dans l'industrie et 15 000 dans la construction). Une étude de l'Ademe, qui adopte une définition large de l'emploi lié à la maîtrise de l'énergie, l'estime à 170 000 personnes en 2007, en croissance de 14 % par rapport à 2006.

Pour en savoir plus

- Ademe (2008), « Maîtrise de l'énergie et développement des énergies renouvelables : déjà 33 milliards d'euros et 220 000 emplois en France », Ademe & vous, Stratégie et études n° 13.
- <http://www2.ademe.fr/servlet/getBin?name=8F243FB0B92B5807D18C96429578352A1216383221181.pdf>
- Ifen (2008), « L'économie de l'environnement en 2006 » <http://www.ifen.fr/uploads/media/comptes2008.pdf>

Dossier

L'industrie européenne et la mondialisation*

La situation de l'industrie européenne fait débat. Mesurée à l'aide des indicateurs traditionnels - la valeur ajoutée, l'emploi ou les échanges extérieurs -, sa part relative décroît et cette « désindustrialisation » est une tendance lourde. De fait, l'industrie européenne souffre d'un certain nombre de handicaps.

Certains lui sont imputables, notamment un effort de recherche et développement insuffisant au regard de celui des États-Unis et du Japon. Or, cet effort conditionne l'innovation, composante essentielle de la compétitivité des produits industriels européens. En effet, leurs coûts rivalisent difficilement avec ceux des pays émergents, en dépit, d'une part, de gains de productivité importants et, d'autre part, de l'élargissement de l'Union européenne (*tableau 1*) aux nouveaux États membres, dont les coûts salariaux sont encore très bas. L'objectif fixé en termes d'effort de recherche et développement dans le cadre de la « stratégie de Lisbonne »¹ est encore loin d'être atteint.

1. Évolution des contours de l'Union européenne

Nombre d'États membres	États (*)	Date d'adhésion à l'UE
6	France, Allemagne, Italie, Belgique, Luxembourg, Pays-Bas	18 avril 1951
9	Angleterre, Danemark, Irlande	1 ^{er} janvier 1973
10	Grèce	1 ^{er} janvier 1981
12	Espagne, Portugal	1 ^{er} janvier 1986
15	Suède, Finlande, Autriche	1 ^{er} janvier 1995
25	<i>Pologne, Hongrie, République tchèque, Slovaquie, Slovénie, Estonie, Lettonie, Lituanie, Chypre, Malte</i>	1 ^{er} mai 2004
27	<i>Roumanie, Bulgarie</i>	1 ^{er} janvier 2007

(*) en gras, les pays appartenant à la zone euro ; en italique, les nouveaux États membres (NEM).

L'industrie européenne pâtit également de la situation monétaire mondiale qui confère implicitement à l'euro le statut de « monnaie d'ajustement » face au dollar. Dès lors, les vastes mouvements de change de la monnaie américaine pèsent sur sa compétitivité. L'enjeu est de taille car l'industrie européenne réalise le cinquième du commerce mondial de produits manufacturés. Toutefois, elle maintient ses parts de marché vis-à-vis des deux autres grandes zones économiques avancées - États-Unis et Japon - face à la montée en puissance des pays émergents, au premier rang desquels, la Chine. En outre, avec son grand marché unique, la construction européenne génère une vigoureuse demande intérieure. Ainsi, l'ensemble de ces débouchés - intérieurs et extérieurs - permet à l'Union européenne de demeurer une grande puissance industrielle.

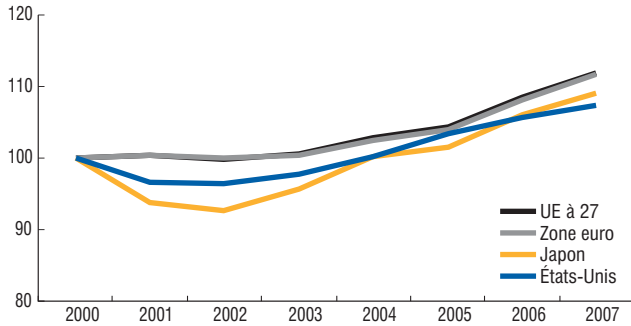
Comme le montrent les graphiques 2 et 3, si la croissance de la production industrielle européenne n'a rien à envier à celles des États-Unis et du Japon, elle subit la concurrence d'une industrie chinoise en plein essor. Toutefois, la concurrence des pays émergents doit être relativisée dans le contexte de la mondialisation : une part grandissante des échanges extérieurs concerne des entités appartenant à des groupes internationaux dont la tête est située dans les pays d'industrialisation ancienne ou bien est liée à la sous-traitance, par ces industries, des segments les moins rémunérateurs de la chaîne de valeur.

* Ce dossier a été réalisé à partir d'études publiées par divers organismes. Elles sont généralement mentionnées dans le texte et systématiquement dans la rubrique « Pour en savoir plus » en précisant la partie du dossier où elles sont utilisées. Le Sessi demeure cependant responsable de l'ensemble des résultats et conclusions présentés dans ce dossier.

¹ Un objectif de 3 % du PIB consacré aux dépenses de R & D (*partie 3 de ce dossier*).

2. Production industrielle des économies mondiales avancées

Indices, base 100 en 2000



Champ : industrie manufacturière, y compris IAA et énergie.

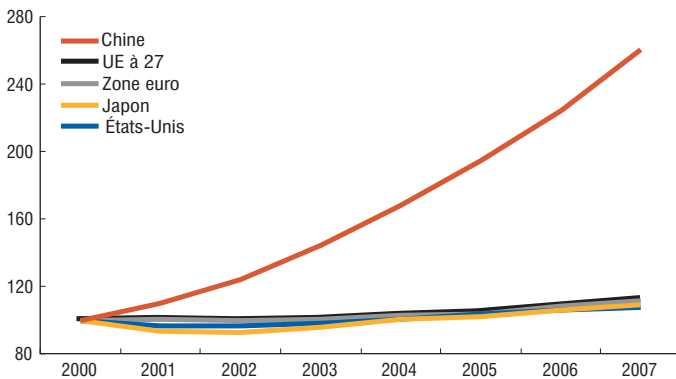
Source : OCDE.

Les performances de l'industrie européenne ne reflètent pas celles d'un ensemble homogène : les disparités au sein de l'Union sont importantes et son dynamisme dans les échanges mondiaux doit beaucoup à la puissante industrie allemande. Mais c'est aussi une des réussites de la construction européenne, et de la monnaie unique, que de permettre la coexistence d'économies dont les modes de développement diffèrent autant : l'Allemagne, dont la croissance est tirée par les exportations, et la France ou l'Espagne, où la croissance repose sur la demande intérieure, ou encore des pays avancés et des pays en rattrapage. La construction européenne a ainsi permis l'intégration des nouveaux États membres (NEM), dont le potentiel de croissance commence à produire ses effets au sein de l'Union.

Toutefois, la gouvernance économique de l'Europe reste inachevée : outre l'absence d'une véritable politique de change, la politique budgétaire demeure l'apanage de chaque État membre, certes encadrée par le Pacte de stabilité et de croissance². De fait, seules les politiques

3. Production industrielle des économies mondiales avancées et de la Chine

Indices, base 100 en 2000



Champ : industrie manufacturière, y compris IAA et énergie (hors énergie pour la Chine).

Source : OCDE.

² Cf. partie 2 de ce dossier.

monétaire et de la concurrence sont explicitement du ressort de la Communauté. La première a contribué à maintenir un environnement favorable au développement des entreprises. La seconde a permis l'émergence d'un vaste marché intérieur. Toutefois, la politique de la concurrence ne règle pas certaines difficultés liées aux limites géographiques de son application et à certaines déficiences des mécanismes de marché. Une prise de conscience, au niveau communautaire, de l'importance d'une politique industrielle affirmée s'est ainsi fait jour, fondée sur un cadre économique clair précisant son articulation avec la politique de la concurrence. La question n'est pas simple : faut-il une « politique industrielle européenne » ou des « politiques industrielles nationales en Europe » ?

Enfin, les « nouvelles contraintes environnementales » constituent un véritable enjeu pour l'industrie européenne. Concernée par de multiples régulations, au premier rang desquelles le système de quotas échangeables de CO₂ et le règlement Reach, elle y voit un risque réel pour sa compétitivité. Pour autant, la protection de l'environnement offre d'importants leviers de croissance, avec l'émergence des « écotecnologies »*, et ainsi de nouveaux marchés et produits pour l'industrie.

Le présent dossier explicite l'ensemble de ces questions complexes.

1 - L'industrie européenne : un bilan en demi-teinte

L'industrie européenne garde une place importante, à la fois par son effet d'entraînement sur l'ensemble de l'économie et par le poids qu'elle occupe dans l'industrie mondiale. L'innovation est une des clés de sa compétitivité. L'élargissement à de nouveaux États membres est un autre facteur de dynamisme important.

1.1 Le poids de l'industrie reste important dans l'économie européenne

Au cours de la période 1995-2006, la valeur ajoutée de l'Union européenne (UE à 25) a crû, *en valeur*, nettement moins rapidement dans l'industrie³ que dans l'ensemble de l'économie : + 2,9 % par an, en moyenne, contre + 4,7 %. L'écart de croissance a été plus marqué au cours des années 2000 que durant la seconde moitié des années quatre-vingt-dix. Ce différentiel de croissance est variable au sein des pays de l'UE. Il a été particulièrement fort au Royaume-Uni, avec une stagnation de l'activité industrielle mais une expansion vigoureuse de l'économie globale. Au contraire, en Allemagne, le dynamisme de l'industrie a été beaucoup plus important, surtout au cours des années 2000.

La part de l'industrie dans la valeur ajoutée totale de l'UE à 25 s'est donc réduite en euros courants : elle est passée de 20,5 % à 17 % entre 1995 et 2006⁴. Aujourd'hui, notamment du fait d'évolutions différenciées entre 1995 et 2007, cette part varie fortement entre pays : 23,9 % en 2007 en Allemagne, où elle s'est légèrement accrue (22,6 % en 1995), 12,2 % en France où elle s'est sensiblement réduite (16,5 % en 1995), tout comme en Italie (18,4 %, contre 22,2 %) et plus encore au Royaume-Uni (12,6 %, contre 21,2 %).

Au cours des dernières décennies, l'emploi industriel a évolué encore plus défavorablement que la valeur ajoutée en Europe : entre 1995 et 2007, il a baissé de 0,6 % en moyenne annuelle (y compris IAA et énergie), alors qu'il a augmenté dans l'ensemble de l'économie (+ 1,1 % pendant la même période).

La part de l'emploi industriel dans l'emploi total a donc reculé, prolongeant un mouvement tendanciel à l'œuvre depuis le début des années soixante-dix. Entre 1995 et 2007, cette part est passée de 21 % à 17 % dans l'UE à 25. Fin 2007, le secteur industriel y occupait près de 35 millions

* Voir « Définitions » en annexe.

³ Sauf mention contraire, l'industrie s'entend y compris IAA mais hors énergie.

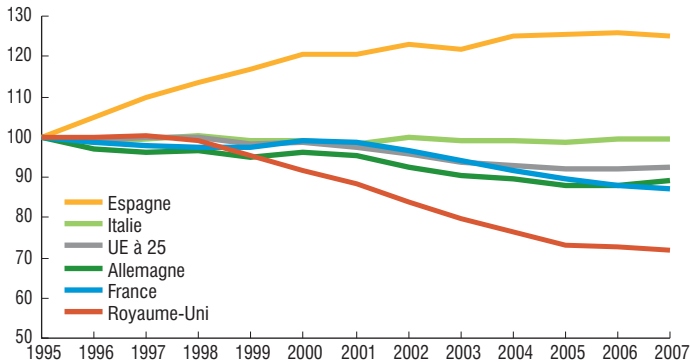
⁴ La donnée pour 2007 n'est pas encore disponible au niveau européen. Par ailleurs, il s'agit de la valeur ajoutée de l'industrie manufacturière y compris IAA, produits de la cokéfaction, du raffinage et des industries nucléaires.

de personnes. Ce recul a affecté tous les grands pays européens, y compris l'Allemagne, à l'exception de l'Espagne (*graphique 4*). Il a été particulièrement marqué au Royaume-Uni. En France, le repli a été un peu plus accusé que dans la moyenne de l'UE à 25.

Selon les secteurs, le recul de l'emploi industriel est également très contrasté. Il a fortement touché le textile et l'habillement, ainsi que les équipements de radio, télévision et communication (sauf en Irlande, en Finlande et en Suède où il a considérablement progressé dans ces secteurs des TIC). L'emploi a également accusé un net fléchissement lors de la dernière décennie dans le secteur de l'informatique (à l'exception de l'Irlande). Par contre, il est resté relativement stable dans plusieurs autres secteurs, en particulier dans les IAA, le papier-carton, la chimie et l'automobile. La forte demande de produits pharmaceutiques et de matériel de transport a

4. L'emploi industriel en Europe

Indices, base 100 au 4^e trimestre 1995



Champ : industrie manufacturière, y compris IAA et énergie.

Source : Eurostat.

contribué au maintien de l'emploi dans l'Union européenne.

Au-delà des fluctuations de la conjoncture, cette « désindustrialisation » résulte de plusieurs facteurs dont les effets s'ajoutent :

- l'externalisation croissante de fonctions auxiliaires, auparavant intégrées aux entreprises industrielles ;
- la perte de compétitivité dans certains secteurs d'activité, qui se traduit par des pertes de parts de marché – aussi bien à l'intérieur qu'à l'extérieur – et au final par des pertes d'emplois ;
- la mondialisation, avec les délocalisations d'entreprises dans les pays à bas coût de main-d'œuvre et aux marchés en forte croissance ;

Il faut y ajouter un élément peut-être plus important encore :

- les forts gains de productivité réalisés dans l'industrie.

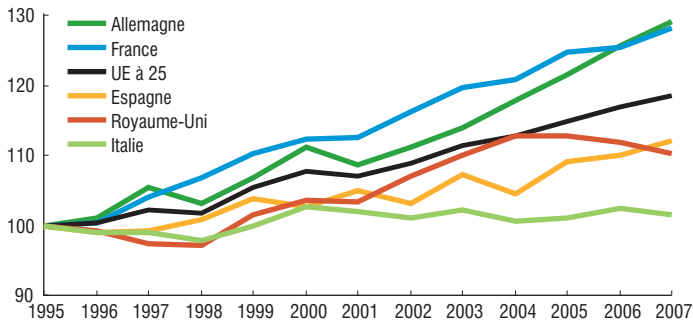
En effet, au cours de la période 1995-2007, dans l'UE à 25, les gains de productivité du travail ont été nettement plus soutenus dans l'industrie que dans l'ensemble de l'économie : + 2 %, contre + 1,4 % par an en moyenne. Là encore, les situations sont contrastées : à l'opposé de l'Allemagne et de la France, où les gains de productivité *relatifs* ont été importants, en Italie, la productivité n'a pas évolué plus favorablement dans l'industrie que dans les autres secteurs (*graphique 5*).

Ces gains de productivité élevés ont permis de fortes baisses de prix des produits industriels de l'Union européenne : pendant la période 1995-2007, le différentiel de hausse des prix entre l'industrie et l'ensemble des biens et services s'est creusé d'environ 10 points de pourcentage. En conséquence, si, *en valeur*, la part de la valeur ajoutée industrielle dans la valeur ajoutée

totale a sensiblement reculé en Europe, *en volume*, elle est restée stable à 19 % pour l'UE à 25 (graphique 6). Cette stabilité résulte notamment du dynamisme de l'industrie allemande, qui a plus que contrebalancé le recul important de la valeur ajoutée industrielle dans le PIB au Royaume-Uni.

5. Productivité du travail dans l'industrie par rapport à celle de l'ensemble de l'économie

Indices, base 100 au 4^e trimestre 1995

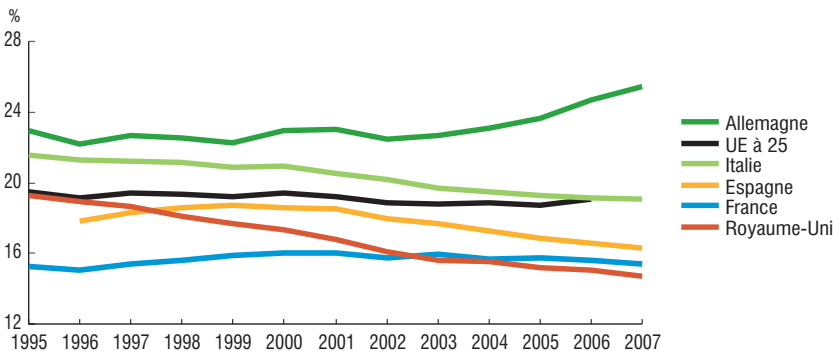


Champ : industrie manufacturière, y compris IAA, hors énergie.

Source : Eurostat.

L'industrie européenne garde un effet d'entraînement important sur le reste de l'économie, notamment sur le secteur des services aux entreprises, auxquels elle recourt largement. En effet, au-delà du phénomène classique d'externalisation de services auxiliaires (informatique, nettoyage, comptabilité, etc.), ce sont certains « segments » du processus même de production (conception, études, etc.) qui peuvent être sous-traités auprès d'entreprises de service. Mais ces « transferts » n'expliquent qu'une partie du surcroît de gains de productivité de l'industrie par rapport au reste de l'économie. Celui-ci provient aussi des innovations industrielles, l'industrie réalisant les quatre cinquièmes de la dépense intérieure de R & D des entreprises (DIRDE) en Europe. C'est ce surcroît de gains de productivité de l'industrie qui mesure son effet d'entraînement sur l'ensemble de l'économie.

6. Part en volume de l'industrie dans la valeur ajoutée totale



Note : en volume prix 2000. Les données de 1995 ne sont pas disponibles pour l'Espagne et celles de 2007 pour l'Union européenne.

Champ : branche de l'industrie manufacturière (y compris IAA, produits de la cokéfaction, du raffinage et des industries nucléaires).

Source : Eurostat - Comptes nationaux annuels.

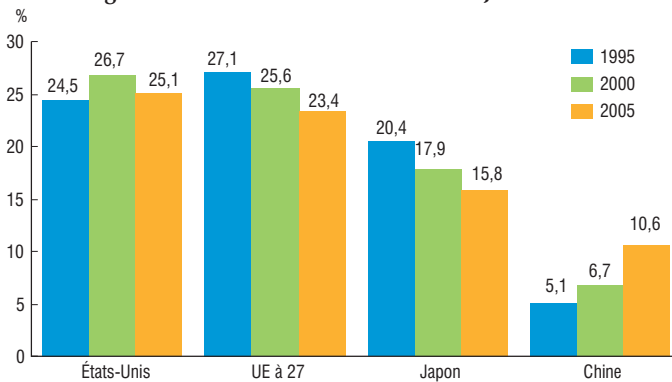
1.2 L'Europe demeure un acteur majeur de l'industrie mondiale

La construction européenne (*parties 2 et 3 de ce dossier*) est, en elle-même, une réponse au défi de la mondialisation. En effet, l'existence d'un vaste marché intérieur capable de générer une forte demande a permis à l'industrie manufacturière européenne de préserver certaines positions, du moins d'en ralentir l'érosion, face à la montée en puissance des pays émergents, en premier lieu, la Chine.

L'Union européenne et les États-Unis sont les deux premières puissances industrielles : leur poids dans la valeur ajoutée industrielle mondiale est assez proche - environ le quart. Ensemble, ces deux puissances créent donc la moitié de la richesse industrielle de la planète.

Elles devancent le Japon, dont la position décline (15,8 % de la valeur ajoutée industrielle mondiale en 2005, contre 20,4 % dix ans plus tôt), fragilisé par la dure crise des années quatre-vingt-dix, et la Chine, dont le poids a, au contraire, doublé pendant la même période, avec 10,6 % en 2005, contre 5,1 % dix ans plus tôt (*graphique 7*).

7. Part en volume des grandes économies dans la valeur ajoutée industrielle mondiale



Note : US dollars constants 2000.

Champ : industrie manufacturière y compris IAA et énergie.

Sources : Coe-Rexecode - ONU.

Au sein de l'Union européenne, les industries des États membres sont assez différentes. Outre que leur poids dans l'économie nationale est très variable, entre une Allemagne très industrielle et un Royaume-Uni tourné vers les services financiers et d'assurance, les unes, telle l'industrie allemande, sont largement tirées par les exportations, les autres (les industries française et espagnole notamment) par le marché intérieur. Par ailleurs, la structure sectorielle de leur activité industrielle est également contrastée, entre des pays spécialisés comme l'Allemagne ou l'Italie, à l'image du Japon, et des pays généralistes comme la France ou l'Espagne, à l'image des États-Unis (*encadré 1*).

Globalement, le poids de l'industrie européenne se réduit : sa part de la valeur ajoutée industrielle mondiale est passée de 27,1 % en 1995 à 23,4 % en 2005. Ce poids, néanmoins élevé, ne s'explique pas seulement par la taille du marché intérieur européen. Réalisant les trois quarts des exportations de l'Union, l'industrie européenne est aussi le principal acteur de la mondialisation : en dollars courants, sa part de marché⁵ s'élevait à 20,7 % du commerce mondial de marchandises⁶ en 2006 (hors échanges intra-européens) contre 15,4 % pour l'industrie chinoise, 13,5 % pour l'industrie américaine et 9,7 % pour l'industrie japonaise.

⁵ Il s'agit de l'UE à 27.

⁶ y compris IAA, hors énergie.

Encadré 1 - La spécialisation industrielle en Europe, aux États-Unis et au Japon⁷

La *spécialisation* mesure le poids relatif d'un secteur particulier dans une économie autour d'une dimension caractéristique : exportations, emploi, valeur ajoutée, etc. L'essentiel de la littérature économique sur ce thème privilégie la première variable à partir de données portant sur les échanges commerciaux entre pays. Dans cet encadré, on retient la *valeur ajoutée*. La spécialisation est toujours une mesure « relative » dont il faut préciser le périmètre et les éléments de comparaison. Ici, l'échantillon de référence regroupe sept « puissances industrielles » : États-Unis, Japon, Allemagne, France, Royaume-Uni, Italie, Espagne. L'industrie (secteurs manufacturiers, agroalimentaires et énergie) est décomposée au niveau 2 de la classification internationale CITI en 29 segments d'activité. Cette représentation met, certes, en parallèle des secteurs de poids économique très différents mais a l'intérêt de composer une vue complète de la variété des productions industrielles. La spécialisation d'un pays dans un secteur particulier est alors mesurée par le ratio égal à la part dans le PIB national de la valeur ajoutée de ce secteur, rapportée à la part moyenne du même secteur dans le PIB des sept pays de l'étude. Un ratio supérieur à 1 dénote une spécialisation du pays dans ce secteur. Le degré de spécialisation de l'industrie d'un pays peut alors être apprécié au moyen d'un indice agrégé qui pondère le degré de spécialisation de chaque secteur industriel par sa valeur ajoutée. Un indice supérieur à 1 signifie que l'industrie du pays est spécialisée, cette spécialisation étant d'autant plus marquée que la valeur de l'indice est élevée. Le tableau suivant retrace l'évolution de cet indice dans les pays de l'échantillon pendant la période 1995-2005.

	2005	1995	Variation (%)
Japon	1,57	1,31	20
Italie	1,65	1,44	15
Allemagne	1,66	1,30	27
Royaume-Uni	1,12	1,41	- 21
Espagne	1,18	1,12	5
France	0,91	0,93	- 2
États-Unis	0,97	0,94	3

Une forte hétérogénéité entre les principaux États membres de l'UE apparaît : en France, comme au Royaume-Uni et en Espagne, l'industrie est plutôt généraliste : peu de secteurs se distinguent de la moyenne internationale et l'intensité productive dans les secteurs de spécialisation n'y est que légèrement supérieure à la moyenne. Au contraire, l'Italie et l'Allemagne se caractérisent par une forte spécialisation productive de leur industrie, aussi bien par le nombre des secteurs concernés que par l'intensité de cette spécialisation. Au-delà de l'Europe, les États-Unis sont généralistes, le Japon est, au contraire, très spécialisé. On notera enfin que les pays spécialisés ont accentué de façon significative l'intensité de leurs spécialisations au cours de la décennie étudiée, tandis que la situation a très peu évolué au sein des pays généralistes.

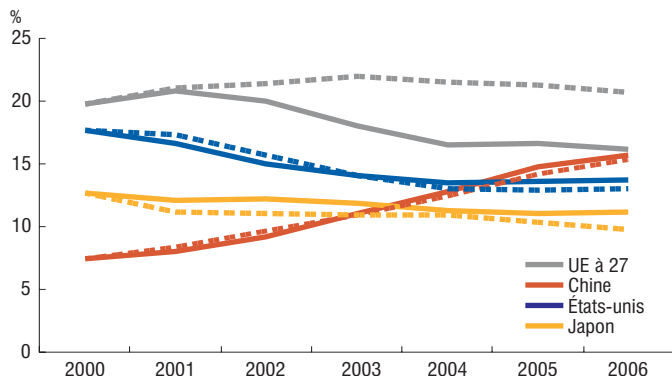
Cependant, deux limites doivent être apportées à ces résultats. En premier lieu, il convient de rappeler le poids des exportations de l'industrie allemande dans cette « performance » européenne sur les marchés mondiaux. Par ailleurs, en valeur, celle-ci tient pour une large part à la forte appréciation de l'euro depuis 2002. En effet, en dollars constants (*graphique 8*), les parts de marché de l'industrie européenne se sont réduites, comme celles des États-Unis et du Japon, sous la pression de la concurrence chinoise.

Il convient toutefois de mettre cette montée en puissance des industries émergentes dans la perspective du phénomène de « mondialisation ». En effet, l'activité économique des pays

⁷ Cet encadré reprend et actualise les travaux de G. Le Blanc (cf. « Pour en savoir plus »).

d'industrialisation ancienne se développe de plus en plus au sein de groupes multinationaux. Les stratégies de ces groupes sont motivées par des considérations de coût de la main-d'œuvre, de taux de change, d'optimisation fiscale, de proximité physique des marchés, etc. Elles recouvrent aussi bien les mouvements de délocalisation que d'implantation à l'étranger, particulièrement dans les industries émergentes. Ces éléments relativisent la menace que fait peser sur la production industrielle du Nord la pression concurrentielle du Sud. L'appréciation de cette menace repose en effet sur la mesure traditionnelle du commerce extérieur, basée sur la localisation géographique des unités impliquées dans les échanges. Or, celle-ci ne prend que très imparfaitement en compte le phénomène de la mondialisation⁸.

8. Parts de marché des exportations de produits manufacturés des grandes économies



En valeur, dollars courants (pointillé).

En volume, dollars constants 2000 (trait plein).

Note : les parts de marché en dollars constants ne doivent pas être appréciées en niveau, celui-ci dépendant de la date retenue pour fixer le cours du dollar avec l'euro, le yen et le yuan. En 2000, le cours du dollar était élevé, ce qui contribue, sur le graphique, à une sous-estimation de la part de marché de l'Union européenne. Toutefois, les évolutions de ces parts traduisent bien une réalité économique en termes réels.

Champ : produits manufacturés y compris IAA, hors énergie. Échanges intra-UE exclus.

Source : Cepii - base de données Chelem.

L'appréciation de la concurrence des pays émergents n'est donc pas si simple qu'elle peut paraître. En particulier, le schéma selon lequel ces économies échangeaient des produits de base (comme l'habillement) contre des produits plus élaborés (typiquement des machines et des équipements) est aujourd'hui dépassé. En termes de secteurs industriels, les exportations des pays émergents sont désormais proches de celles des pays avancés, caractérisées par l'importance des biens d'équipement, avec de plus en plus de produits technologiques. C'est ce que montre le graphique 9 dans le cas de la Chine.

Ainsi, selon une étude du Cepii⁹, la montée des exportations chinoises vers les États-Unis se serait surtout faite sur les produits de haute technologie*, alors que les exportations européennes ou japonaises seraient majoritairement constituées de produits de moyenne technologie.

Cependant, la concurrence entre industries émergentes et avancées est complexe. Il y a bien une spécialisation, mais à un niveau plus fin que celui des produits (et bien sûr des secteurs) : celui des *variétés* ou *gammes* au sein des produits. De fait, l'analyse des prix unitaires montre¹⁰ que, pour les mêmes produits, les pays émergents se positionnent plutôt sur des gammes inférieures alors que les pays d'industrialisation ancienne réalisent leurs parts de marché sur les gammes supérieures. L'examen des exportations vers les États-Unis conforte cette analyse, quel que soit le niveau

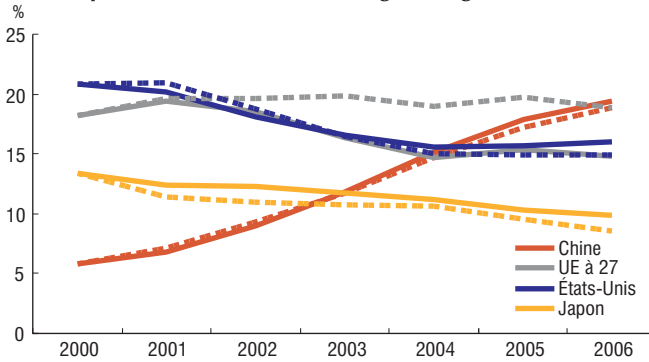
* Voir « Définitions » en annexe.

⁸ Une analyse détaillée de cette question est développée dans le chapitre 4 de la « Vue d'ensemble ».

⁹ « La Lettre du Cepii », n°270, septembre 2007.

¹⁰ Cf. document du Cepii mentionné supra.

9. Parts de marché des produits de haute technologie des grandes économies



En valeur, dollars courants (pointillé).

En volume, dollars constants 2000 (trait plein).

Note : les parts de marché en dollars constants ne doivent pas être appréciées en niveau, celui-ci dépendant de la date retenue pour fixer le cours du dollar avec l'euro, le yen et le yuan. En 2000, le cours du dollar était élevé, ce qui contribue, sur le graphique, à une sous-estimation de la part de marché de l'Union européenne. Toutefois, les évolutions de ces parts traduisent bien une réalité économique en termes réels.

Champ : produits manufacturés y compris IAA, hors énergie. Échanges intra-UE exclus.

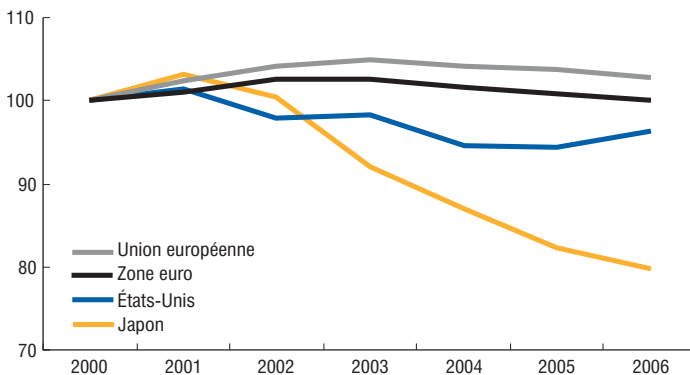
Source : Cepii - base de données Chelern.

technologique (bas, moyen ou haut) des produits. C'est donc à ce niveau de finesse - celui des variétés - que joue la théorie traditionnelle du commerce international, s'appuyant sur le paradigme de l'avantage comparatif.

Les coûts salariaux unitaires dont disposent les pays émergents, très inférieurs à ceux des pays avancés, ne sont pas étrangers à cette analyse. Leur réduction est, pour les pays d'industrialisation ancienne, un enjeu majeur car le risque d'une montée en gamme des industries émergentes est inévitable. Le graphique 10 montre que les économies avancées ont entrepris d'importants efforts dans cette direction. Toutefois, dans cette voie, l'Union européenne est en retard par rapport aux États-Unis et surtout au Japon, dont les coûts salariaux unitaires se sont réduits de 20 % depuis 2000. Cette diversité de situations reflète les divergences dans la répartition des gains, dans tous les cas substantiels, de productivité du travail : alors qu'au Japon ils ne sont pas répercutés sur les salaires horaires, ils le sont largement aux États-Unis et totalement dans l'Union européenne.

10. Coûts salariaux unitaires dans l'industrie

Indices, base 100 en 2000

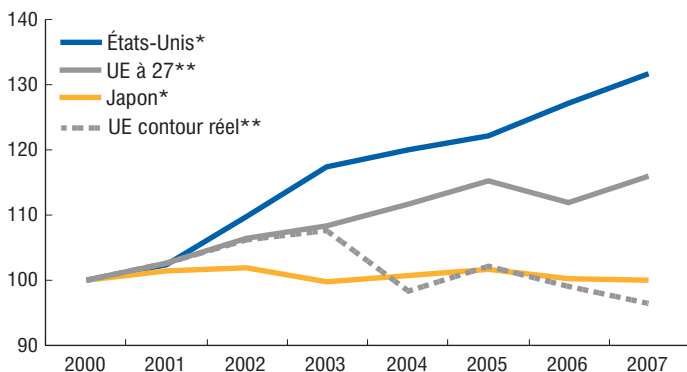


Champ : industrie manufacturière, y c. IAA, hors énergie.

Source : OCDE.

11. Coûts salariaux horaires dans l'industrie

Monnaie nationale, indices, base 100 en 2000



Note : alors que la courbe grise en trait plein correspond à l'ensemble des 27 membres de l'UE pour toute la période 2000-2007, la courbe en pointillé correspond à la composition réelle de l'Union européenne pour chaque année considérée (tableau 1).

Champ : industrie manufacturière, y c. IAA et hors énergie.

Sources : * Bureau of Labor Statistics, ** Eurostat.

On notera (courbe en pointillés sur le *graphique 11*) que l'intégration des nouveaux États membres a permis à l'Union européenne de réduire ses coûts salariaux horaires moyens. En effet, d'une part, ces coûts sont dans les NEM d'environ le quart de ceux observés en zone euro et, d'autre part, les NEM représentent le quart de l'effectif salarié de l'industrie européenne alors que leur part dans la valeur ajoutée ou les exportations de l'UE ne dépasse pas 10 %.

1.3 Le retard de l'Europe sur les États-Unis et le Japon en termes de dépenses privées de R & D est à la fois important et persistant

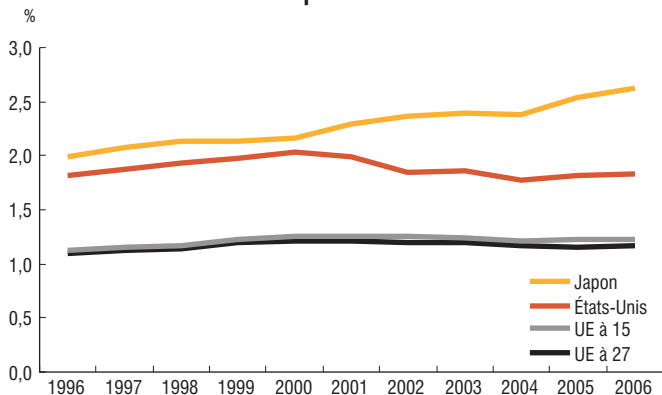
Pour l'Union européenne, comme pour l'ensemble des pays d'industrialisation ancienne, handicapés par des coûts de production élevés, la compétitivité repose essentiellement sur l'innovation, permettant seule de disposer d'un avantage comparatif assurant un meilleur positionnement en gamme vis-à-vis des industries émergentes. L'effort de recherche et développement des entreprises est donc un enjeu majeur. Or, là aussi, l'industrie européenne est en retard sur les États-Unis et le Japon. Ce retard est à la fois important et persistant.

Rapportée au PIB, la dépense intérieure de recherche et développement des entreprises (DIRDE) ne s'élevait en effet qu'à 1,22 % pour l'UE à 15 en 2006, contre 1,84 % pour les États-Unis et 2,62 % pour le Japon (*graphique 12*).

Les causes de ce retard sont d'ordre structurel. Elles peuvent tenir à un mauvais positionnement sectoriel - une activité moindre dans les secteurs intenses en R & D - ou bien, au sein des activités technologiques, à un moindre effort de recherche. Plus précisément, la part de la dépense de R & D dans le PIB peut se décomposer comme la somme des intensités de R & D propres à chaque secteur d'activité (intensités « intrasectorielles » de R & D) pondérées par le poids respectifs des secteurs dans la valeur ajoutée totale. Ainsi, le différentiel d'intensité de R & D entre l'Europe et les États-Unis peut provenir de deux types d'écart (l'un n'excluant pas l'autre) :

- soit l'Europe est spécialisée dans des secteurs moins intenses en R & D que les États-Unis (effet de composition sectorielle de la valeur ajoutée) ;
- soit l'intensité de R & D dans chaque secteur est moins importante en Europe qu'aux États-Unis (effet intrasectoriel).

12. Intensité de l'effort de R & D des entreprises dans les économies avancées



Note de lecture : la dépense intérieure de R & D des entreprises par rapport au PIB est passée de 1,99 % à 2,62 % entre 1996 et 2006 au Japon alors qu'elle passait de 1,13 % à 1,22 % dans l'UE à 15.

Champ : ensemble des secteurs de l'économie.

Source : OCDE.

Des données de l'OCDE (relatives à l'année 2003, dernière année disponible) permettent une telle décomposition pour l'Europe, les États-Unis et le Japon, fondée sur la distinction de neuf grands secteurs (hors secteur agricole) dans l'économie marchande¹¹ (cf. *rapport sur la valorisation de la recherche*). Cette décomposition met tout d'abord en évidence des différences de spécialisation sectorielle entre ces grandes économies. En particulier, les trois secteurs les plus intenses en R & D - les produits des TIC, les équipements de transport et les produits pharmaceutiques - représentent une part plus importante de la valeur ajoutée du secteur privé en Europe (près de 13 %) qu'aux États-Unis (moins de 11 %). L'Europe est cependant derrière le Japon, où ces secteurs à forte intensité de R & D représentent près de 16 % de la valeur ajoutée totale. La faiblesse du niveau de dépenses privées de R & D en Europe par rapport aux États-Unis n'est donc pas due à une trop faible spécialisation dans les secteurs technologiques mais à une intensité de R & D moindre dans chaque secteur. La structure sectorielle peut en revanche expliquer une partie de l'écart d'intensité globale de R & D entre l'Europe et le Japon, puisque ce dernier est davantage spécialisé que l'Europe dans les secteurs qui consacrent la part la plus importante de leur valeur ajoutée à la R & D.

Afin de quantifier l'importance relative des facteurs « structure industrielle » et « intensité intra sectorielle de R & D » dans l'explication de l'écart d'intensité globale de R & D des entreprises entre l'Europe et les États-Unis, l'OCDE a estimé l'intensité de R & D du secteur privé en Europe :

1. d'une part, si elle présentait la même structure industrielle que les États-Unis (à intensité de R & D inchangée pour chacun des secteurs) ;
2. d'autre part, si elle présentait, dans chaque secteur, la même intensité de R & D qu'aux États-Unis (à structure sectorielle inchangée).

Ce travail confirme que la différence de composition sectorielle du secteur privé entre les deux blocs n'explique pas l'écart d'intensité de R & D entre l'Europe et les États-Unis : dans le cas (1), l'intensité de l'Europe ne s'accroîtrait pas : elle diminuerait au contraire légèrement. Au contraire, à structure industrielle inchangée, mais avec, dans chaque secteur, le même effort de R & D qu'aux États-Unis - cas (2) -, l'intensité de R & D privée en Europe s'accroîtrait fortement, dépassant même légèrement celle des États-Unis.

¹¹ Ces secteurs sont : les services commerciaux, la construction, l'eau-gaz-électricité, les industries métallurgiques, les produits alimentaires-textile-cuir-bois et papier, l'industrie pharmaceutique et produits minéraux hors métaux, les équipements de transport, les industries des TIC, les autres industries.

Consciente de la gravité du problème, l'Union européenne a mis en place la « stratégie de Lisbonne », destinée notamment à accroître l'intensité de R & D en Europe. Tardant à produire ses effets, cette politique a été relancée en 2005 (section 3.5).

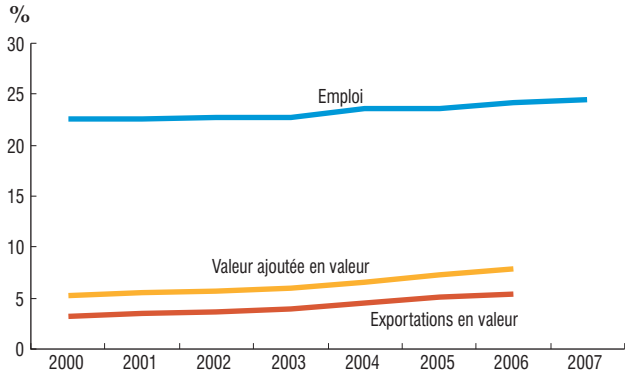
1.4 Les « nouveaux États membres » : un dynamisme stimulé par l'adhésion à l'UE

Les nouveaux États membres (NEM) - les pays d'Europe centrale et orientale avec Chypre et Malte - constituent une entité spécifique au sein de l'Union européenne. Leur poids économique est encore faible, sauf en termes d'emploi – le quart de l'UE à 27 –, ce qui illustre bien le gap économique qui les sépare de l'UE à 15. Ils se caractérisent cependant par une forte croissance industrielle, et leur poids au sein de l'UE s'accroît, comme le montre le graphique 13.

Après la récession qui a suivi l'effondrement des systèmes à planification centralisée au début des années quatre-vingt-dix, les pays d'Europe centrale et orientale se sont en effet engagés sur la voie d'une croissance rapide (tableau 14). Cette croissance a été soutenue par des réformes structurelles et institutionnelles, dans la perspective d'une adhésion à l'Union européenne, dont le processus a été lancé fin 1997, effective en mai 2004 pour dix d'entre eux et en janvier 2007 pour les deux derniers (tableau 1).

L'industrie de ces nouveaux États membres est compétitive et gagne des parts de marché : en 2006, les NEM représentaient 5,4 % des exportations de l'UE à 27, contre 3,2 % en 2000. Depuis leur adhésion à l'UE, les NEM sont prisés des investisseurs. Ainsi, entre 2003 et 2006, ils ont accueilli 4,6 % des flux d'investissements directs étrangers* (IDE) mondiaux, contre 2,3 % entre 1999 et 2002. En 2006, 3,6 % des stocks d'IDE mondiaux étaient localisés dans les NEM, principalement en Pologne, en République tchèque et en Hongrie, ces pays concentrant à eux trois les deux tiers des exportations des NEM. Ces capitaux sont, en grande partie, d'origine européenne.

13. Poids économique des NEM dans l'industrie de l'Union européenne



Note : les données 2007 pour la valeur ajoutée et les exportations ne sont pas disponibles.

Champ : industrie manufacturière, y compris IAA, hors énergie.

Source : Eurostat.

Pays le plus peuplé, avec plus de 40 millions d'habitants, la Pologne est aussi le NEM le plus dynamique économiquement. Ses exportations ont été multipliées par 2,5 entre 2003 et 2006. Premier pays pour l'accueil d'investissements étrangers, la Pologne a développé une industrie assez homogène avec, toutefois, une dominante dans l'automobile (18 % des exportations en 2006) et une faiblesse dans l'informatique (0,5 %).

* Voir « Définitions » en annexe.

14. Croissance du PIB en volume dans les nouveaux États membres*

Taux de croissance annuel moyen, en %

	1991-1995	1996-2000	2001-2005
Bulgarie	-2,6	-0,8	5,0
République tchèque	-1,0	1,1	3,3
Estonie	-6,2	5,6	7,3
Lettonie	-11,8	5,4	7,8
Lituanie	-10,0	4,2	7,7
Hongrie	-2,4	4,0	4,1
Pologne	2,2	5,1	2,9
Roumanie	-2,1	-1,3	5,9
Slovénie	-0,6	4,4	3,4
Slovaquie	-1,7	3,7	4,8
Ensemble	-1,0	3,5	3,9
Zone euro	1,5	2,8	1,5

* hors Chypre et Malte.

Source : BCE.

Quatre fois moins peuplée que la Pologne, la République tchèque réalise pourtant des exportations d'un niveau comparable. Son industrie est spécialisée dans l'automobile (20 % des exportations en 2006) et dans les machines-outils (14 %).

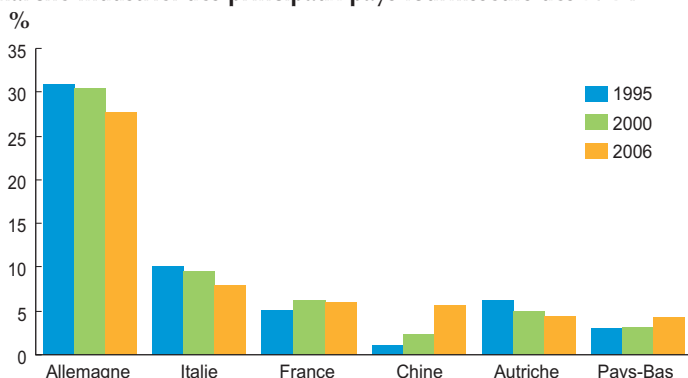
La Hongrie est au deuxième rang en termes de stock d'IDE parmi les NEM. Ce pays s'est fortement spécialisé dans les secteurs des TIC (télévision, informatique et équipement électrique), qui représentent 37 % de ses exportations, contre 20 % en moyenne dans les NEM.

Enfin, entrée plus tardivement dans l'Union européenne, la Roumanie est encore en retrait quant aux exportations (8 % de l'ensemble des exportations des NEM en 2006), mais elle est en passe de rattraper son retard : en 2006, elle était le deuxième pays d'accueil d'IDE étrangers en termes de flux, juste derrière la Pologne.

Les grandes firmes européennes, notamment dans le secteur automobile, ont investi dans l'industrie des NEM afin de s'implanter sur de nouveaux marchés en forte croissance. Plus généralement, l'industrie des NEM est intégrée à une grande réorganisation de la chaîne de production européenne dans les secteurs les plus intensifs en main-d'œuvre, où elle possède des avantages comparatifs importants. Ainsi, outre les implantations industrielles étrangères, les entreprises industrielles locales des NEM sont sous-traitantes d'une part grandissante de la production européenne, notamment dans les secteurs des TIC.

L'Allemagne reste de loin le premier partenaire des NEM, avec 28 % de parts de marché à l'exportation en 2006 (*graphique 15*), loin devant l'Italie (8 %) et la France (6 %). Elle est aussi,

15. Parts de marché industriel des principaux pays fournisseurs des NEM



Champ : produits manufacturés, y compris IAA.

Source : Cepii - base de données Chelem.

de loin également, le premier importateur de produits industriels des NEM (25 % de leurs exportations, contre 7 % pour l'Italie et 6 % pour la France). Les liens unissant les NEM à l'Allemagne sont plus étroits en raison de leur proximité géographique et d'une implantation allemande assez ancienne.

2 - La zone euro : un environnement favorable à l'industrie européenne¹² ?

La monnaie unique - l'euro - a permis, avec la politique de la concurrence, la création d'un vaste marché intérieur au sein de l'Union européenne. Le bilan pour l'industrie est cependant contrasté, entre les « vertus intégratrices » de la monnaie européenne et l'absence d'une véritable politique de change et des politiques de stabilisation conjoncturelle - monétaires et budgétaires - aux effets différenciés.

2.1 L'euro, monnaie d'intégration

En dépit de sa forte appréciation par rapport au dollar et des problèmes de compétitivité que cela soulève pour l'économie européenne, l'euro, conçu pour être la monnaie des européens, apparaît comme une réussite technique, exemple de fédéralisme et de délégation de souveraineté. Au-delà des quinze États membres de la zone euro (*encadré 2*), l'influence de la monnaie « européenne » s'étend par l'adhésion de nouveaux membres, par le Système monétaire européen (SME bis) préparant ces adhésions, par l'ancrage des pays de l'Est ou de l'Afrique à l'euro. L'euro apparaît donc aujourd'hui comme la monnaie commune de l'Europe et de ses marches géographiques.

Ainsi s'est créée une vaste zone de stabilité de taux de change, tous ces pays utilisant entre eux largement l'euro dans leurs échanges commerciaux. Les écarts de taux d'intérêt ont disparu, facilitant le financement des entreprises. L'euro permet que coexistent des économies dont les modes de développement diffèrent (*cf. section 1.2*) : l'Allemagne, dont la croissance est tirée par les exportations, et la France ou l'Espagne où elle repose sur la demande intérieure ; des pays avancés et des pays en rattrapage, donc déficitaires. Les excédents de la balance des paiements des uns compensent les déficits des autres sans désordre monétaire et pénalités de taux d'intérêt.

Encadré 2 - La zone euro

La zone euro (ou Union économique et monétaire - UEM) est l'ensemble géographique constitué par les 15 pays de l'Union européenne qui ont adopté l'euro comme monnaie nationale : l'Allemagne, l'Autriche, la Belgique, Chypre, l'Espagne, la Finlande, la France, la Grèce, l'Irlande, l'Italie, le Luxembourg, Malte, les Pays-Bas, le Portugal et la Slovaquie. Plusieurs critères sont nécessaires pour rejoindre la zone euro, notamment un déficit public inférieur à 3 % du PIB, une dette publique ne dépassant pas 60 % du PIB, une inflation maîtrisée (à savoir un taux d'inflation ne dépassant pas de plus de 1,5 point celui des trois pays ayant la plus faible inflation), une variation contenue du taux d'intérêt à long terme (ne dépassant pas de plus de 2 points celui des trois pays les plus stables en matière de prix), des marges de fluctuation du SME devant être respectées et une indépendance de la banque centrale du pays.

La zone euro a été créée en 1999 par 11 des 15 pays que l'UE comptait alors, rejoints par la Grèce en 2001, la Slovaquie en 2007 ainsi que par Chypre et Malte en 2008. La Suède et le Danemark ont décidé lors de référendums qu'ils n'adoptaient pas l'euro pour l'instant ; le Royaume-Uni ne participe pas à la monnaie unique.

¹² Les sections 2.1 et 2.2 (respectivement 2.3) reprennent une partie des analyses développées dans B. Majnoni D'Intignano (2008) (respectivement A. Benassi-Quéré, B. Carton (2007)).

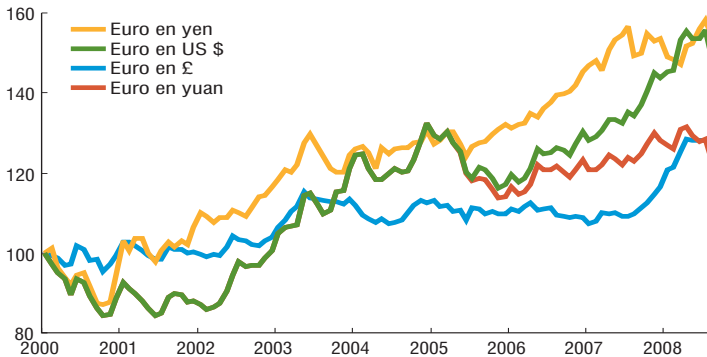
2.2 L'instabilité du change euro dollar constitue un handicap pour l'industrie européenne

L'euro est devenu la deuxième monnaie internationale, derrière le dollar, marginalisant le sterling, le franc suisse et le yen : plus de 80 % des opérations internationales (commerce, placements, réserves de change) se font en dollars ou en euros. Cette position reflète la puissance économique de l'Europe. Toutefois, deux zones monétaires se sont finalement constituées : une zone « Europe », structurée mais régionale, à faible croissance potentielle, et une zone « dollar », par adhésion volontaire, où la croissance est très forte. Lorsque le dollar baisse, les monnaies asiatiques, du Moyen-Orient et d'Amérique centrale et latine baissent aussi.

L'euro est né en 1999, au milieu d'une phase de hausse du dollar amorcée en 1995. Les pays européens ont ainsi bénéficié de l'équivalent d'une dévaluation compétitive : après sa création, l'euro est tombé de 1,17 à 0,83 dollar (- 30 %). Il a ensuite commencé à s'apprécier en 2002, pour dépasser les 1,5 dollar en 2008, soit une appréciation de 80 % (graphique 16). Le débat sur l'euro fort a alors pris toute son ampleur. Or, la balance des paiements de la zone euro étant équilibrée, sa situation économique n'explique ni l'appréciation, ni la dépréciation de l'euro. Ses fluctuations font, tour à tour, des gagnants et des perdants. Les importateurs, les commerçants, les industriels qui importent des matières premières et de l'énergie, les consommateurs, les touristes à l'étranger sont gagnants lorsque la monnaie européenne s'apprécie ; *a contrario*, les exportateurs sont perdants.

16. Évolution des taux de change de l'euro par rapport au dollar, à la livre sterling, au yen et au yuan

Indices, base 100 en janvier 2000



Source : Insee.

La vraie question est donc le rôle international de l'euro à l'avenir. Créé pour permettre l'essor d'un grand marché intérieur européen, l'euro n'est pas devenu une monnaie de cotation, de transaction et de règlement sur les grands marchés internationaux. L'euro a la fonction de monnaie d'ajustement aux fluctuations du dollar entre les deux zones du système monétaire international. Or, l'instabilité du change euro dollar met en risque de change permanent les grands groupes européens mondialisés, représentant pour eux un grave handicap.

2.3 Une politique monétaire favorable à l'environnement des entreprises

Pour autant, la monnaie unique a permis la mise en place d'une politique monétaire à l'échelle de la zone euro. Celle-ci a pour objectif de favoriser l'environnement des entreprises, notamment industrielles, en facilitant les conditions de leur investissement, donc de leur compétitivité. Avec

la politique budgétaire, ces mesures constituent les politiques macroéconomiques de stabilisation conjoncturelle en zone euro. Elles sont encadrées par le traité de Maastricht et le Pacte de stabilité et de croissance (PSC) (*encadré 3*).

Les autorités monétaires (la Banque centrale européenne - BCE) et budgétaires (les gouvernements des États membres) disposent toutefois de marges de manœuvre. La BCE a pour objectif la stabilité des prix¹³, respecté depuis la création de l'euro. Elle contribue ainsi à la croissance :

- dans le long terme, en favorisant l'investissement par une stabilité monétaire et de faibles taux d'intérêt réels ;
- au cours du cycle, en réagissant à un fléchissement de l'activité par une baisse de taux, et inversement en phase de reprise.

De leur côté, les États membres peuvent utiliser la politique budgétaire, dans le respect des règles du PSC, pour stabiliser l'activité au cours du cycle.

Une analyse comparative des politiques monétaires et budgétaires menées dans la zone euro et aux États-Unis, où n'existe pas d'équivalent au PSC et où la banque centrale a un mandat différent, apporte des éléments sur leur efficacité en termes de stabilisation conjoncturelle.

Encadré 3 - Le Pacte de stabilité et de croissance

Le Pacte de stabilité et de croissance (PSC) a été adopté au Conseil européen d'Amsterdam en juin 1997. Il prolonge l'effort de réduction des déficits publics engagé en vue de l'adhésion à l'Union économique et monétaire (UEM). Il impose aux États de la zone euro d'avoir à terme des budgets proches de l'équilibre ou excédentaires.

Le PSC comporte deux types de dispositions :

- *La surveillance multilatérale*, disposition préventive : les États de la zone euro présentent leurs objectifs budgétaires à moyen terme dans un programme de stabilité actualisé chaque année. Un système d'alerte rapide permet au Conseil Ecofin, réunissant les ministres de l'Économie et des Finances de l'Union, d'adresser une recommandation à un État en cas de dérapage budgétaire ;

- *La procédure des déficits excessifs*, disposition dissuasive. Elle est enclenchée dès qu'un État dépasse le critère de déficit public fixé à 3 % du PIB, sauf circonstances exceptionnelles. Le Conseil Ecofin adresse alors des recommandations pour que l'État mette fin à cette situation. Si ce n'est pas le cas, le Conseil peut prendre des sanctions : dépôt auprès de la BCE qui peut devenir une amende (de 0,2 à 0,5 % PIB de l'État en question) si le déficit excessif n'est pas comblé.

Depuis 1999, la politique monétaire a été « contracyclique », tant aux États-Unis qu'en zone euro. Dans les deux cas, elle a été restrictive lors du pic conjoncturel de 2000 et début 2001, puis une détente des taux est intervenue lors du ralentissement qui a suivi. Selon une étude du Cepii, sur l'ensemble du cycle, la FED se serait révélée plus réactive que la BCE : pour une baisse de 1 point de « l'écart de production »¹⁴, la baisse des taux d'intérêt réels aurait été plus élevée aux États-Unis.

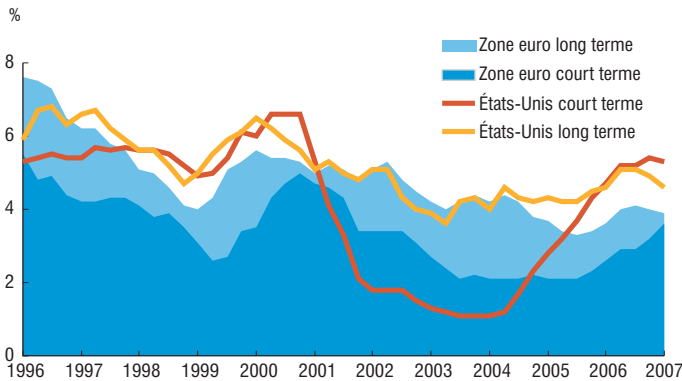
La transmission des taux courts vers les taux longs n'a pas été automatique. En zone euro et aux États-Unis, les taux longs réels ont peu baissé lorsque la conjoncture s'est retournée (ils étaient déjà faibles en haut de cycle). Après 2003, en dépit du redressement de la croissance,

¹³ La BCE vise un taux d'inflation « en dessous et proche de 2 % en glissement annuel à moyen terme ».

¹⁴ La « production potentielle » représente le niveau de la production de l'économie en l'absence de fluctuations conjoncturelles. L'écart de production (entre l'activité constatée et la production potentielle) retrace au cours du temps le cycle économique.

les taux longs américains ne sont remontés que très peu du fait de l'abondance de liquidité mondiale. La mondialisation semble ainsi avoir distendu le lien entre la politique monétaire et le taux d'intérêt à long terme.

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



Source : OCDE.

Alors que la politique monétaire a été contracyclique aussi bien en zone euro qu'aux États-Unis, l'orientation de la politique budgétaire s'est nettement différenciée au cours du dernier cycle. Si on exclut l'effet des stabilisateurs automatiques¹⁵, la politique budgétaire « agrégée » de la zone euro apparaît largement procyclique entre 1999 et 2006. La dégradation des finances publiques en 2000 et 2001, lors de la phase haute du cycle, a privé les pays de la zone euro des marges de manœuvre nécessaires pour stabiliser l'activité lorsque la conjoncture s'est retournée en 2002.

Pendant la même période, la politique budgétaire a été très contracyclique aux États-Unis : aux baisses d'impôts avant le ralentissement économique a succédé la relance budgétaire en 2001 et 2002, au moment où l'écart de production se creusait. Toutefois, le caractère contracyclique de la politique budgétaire américaine, du fait du poids des dépenses militaires, a été en partie fortuit.

3 - Quelle politique industrielle dans le cadre du marché unique ?

La politique européenne de concurrence s'enracine dans la création même de l'Union : elle est indissociable du grand marché unique - à l'origine, le « marché commun ». Elle vise à accroître le bien-être des consommateurs en favorisant l'efficacité économique par l'allocation optimale des ressources, l'efficacité des producteurs et le progrès technique. La concurrence ne constitue donc pas une fin en soi. Elle n'est qu'un moyen, certes privilégié, pour atteindre des objectifs économiques.

3.1 Une politique de concurrence affirmée au niveau communautaire

Dès le Traité de Rome en 1958, la politique de concurrence a été définie comme une politique commune, avec un ensemble de règles strictes et des pouvoirs propres importants de la Commission. La politique industrielle, qui repose avant tout sur la compétence des États, doit respecter ce cadre. Comme le dispose l'article 3 du Traité de Rome, la Communauté établit un « régime assurant que la concurrence n'est pas faussée dans le marché commun ».

¹⁵ Les stabilisateurs automatiques représentent l'évolution automatique du solde budgétaire du fait de la position de l'économie dans le cycle : le solde s'améliore en haut de cycle grâce aux rentrées fiscales et, symétriquement, se détériore en bas de cycle, à législation fiscale inchangée.

La justification de la compétence de l'Union pour élaborer et mettre en œuvre une politique communautaire de la concurrence est triple :

- la construction d'un marché unique appelle la création d'un régulateur à l'échelle de ce marché, les autorités de concurrence et les juridictions nationales n'étant pas en mesure d'apprécier les atteintes à la concurrence de dimension européenne ;
- une harmonisation des politiques nationales de concurrence est nécessaire ;
- c'est à l'Union européenne que revient la mission de contrôler les entraves à la concurrence.

Ces entraves sont de trois natures : les pratiques anticoncurrentielles, les concentrations et les aides d'État. L'article 81 du Traité de Rome interdit les *accords entre entreprises* qui ont pour objet ou pour effet d'empêcher, de restreindre ou de fausser le jeu de la concurrence à l'intérieur du marché commun, notamment lorsqu'ils visent à fixer les prix sur le marché, répartir géographiquement les marchés ou définir les quantités produites. L'article 82 du Traité interdit, quant à lui, aux entreprises d'exploiter de façon abusive une *position dominante* sur un marché pertinent¹⁶, c'est-à-dire d'agir indépendamment du comportement de ses concurrents, de ses clients et, au final, des consommateurs. En corollaire, la Commission possède le pouvoir de contrôler les concentrations, mission plus délicate puisqu'il s'agit de déceler *a priori* et, de surcroît, dans un délai très court, les risques de position dominante induits par de telles opérations. S'agissant des *aides d'État* (articles 87 à 89 du Traité de Rome), il revient à la Commission européenne de déterminer si elles sont ou non contraire à la norme du Traité (la Direction générale de la concurrence gère le système de notification et d'autorisation). La Commission définit une aide d'État par quatre critères cumulatifs. Elle doit :

- engendrer un avantage net pour son bénéficiaire ;
- être sélective, au sens où elle vise un bénéficiaire spécifique¹⁷ ;
- être directement financée par des ressources publiques¹⁸ ;
- affecter les échanges entre les États membres.

La Commission évalue le bilan entre la distorsion de concurrence due à l'aide et la contribution de celle-ci à l'intérêt communautaire. Elle décide alors si l'aide est compatible avec le marché commun.

3.2. Les États ont cependant conservé des politiques industrielles nationales

Parallèlement à la politique de la concurrence de l'Union européenne, les États ont conservé des politiques industrielles nationales. Selon les pays, elles occupent une place plus ou moins importante, reflétant des conceptions différentes des mérites de l'intervention publique. Ainsi, en Allemagne, le terme de « politique industrielle » est employé avec prudence. L'accent est mis sur le libre fonctionnement des marchés, le rôle de l'État se limitant à la garantie de conditions cadres favorables à la compétitivité de l'industrie, au plan juridique, fiscal ou budgétaire. Toutefois, il est considéré comme stratégique que les centres de recherche et de décision restent dans le pays (politique du « *Standort Deutschland* », « site-Allemagne »). En France, la plupart des grands succès industriels actuels sont le fruit d'une politique industrielle volontariste, déployée à partir des années soixante, avec le lancement de grands projets industriels et technologiques, dans le nucléaire, l'espace, l'aéronautique, l'électronique. Cette politique s'est

¹⁶ Un marché pertinent est défini comme le lieu de confrontation entre l'offre et la demande de produits substituables entre eux mais non substituables à d'autres biens. Ce marché sert de cadre à l'analyse des Autorités de concurrence.

¹⁷ Une mesure générale, comme un crédit d'impôt pour l'ensemble d'un secteur industriel, n'est donc pas une aide d'État.

¹⁸ Au sens large toutefois, puisque des conditions préférentielles accordées par une entreprise publique à des acteurs sur le marché peuvent être considérées comme une aide d'État.

appuyée sur les organismes publics de recherche, ainsi que sur les grandes entreprises, qu'elles soient nationalisées ou privées, qui ont bénéficié de prêts ou de commandes publiques. Quel que soit leur rôle, en Europe ou dans des zones plus traditionnellement enracinées dans le libéralisme économique comme les États-Unis, les politiques industrielles s'articulent autour de trois axes principaux :

- le soutien à la recherche et à l'innovation ;
- le soutien aux PME ;
- l'intervention dans les secteurs stratégiques.

La politique de recherche et d'innovation s'organise de diverses façons. Outre les dispositifs d'allègement de charges, fiscales notamment, en lien direct avec les dépenses de R & D - tel le crédit impôt recherche (CIR), que l'on retrouve dans beaucoup de pays -, de façon permanente des « agences » soutiennent des projets plus ou moins lourds à partir d'initiatives publiques ou privées. Elles procèdent généralement par l'octroi de subventions ou d'avances remboursables. À côté de ces dispositifs, les pouvoirs publics développent de grands programmes, « initiatives » ou politiques structurées autour d'objectifs sectoriels, thématiques ou territoriaux. Ainsi, en France, la politique des pôles de compétitivité vise à renforcer, sur un même territoire, les synergies entre entreprises, centres de formation et unités de recherche. En Allemagne, l'initiative « *High Tech Strategie* » prévoit un financement public de dix à vingt milliards d'euros sur plusieurs années dans près d'une vingtaine de domaines d'innovation prioritaires. Aux États-Unis, « *l'Advanced Energy Initiative* » prévoit une augmentation importante des crédits de recherche alloués aux nouvelles technologies de l'énergie.

Un soutien spécifique aux PME est un dénominateur commun aux politiques industrielles nationales. Les vecteurs sont les mêmes : agences (OSEO en France), allègements de charges, initiatives (tel le programme TIC-PME 2010 pour la France).

Au plan sectoriel, la nécessité d'une intervention publique est reconnue pour la Défense, dans l'aéronautique, le spatial, ou le nucléaire, en raison des risques élevés des investissements. Les États peuvent limiter, voire interdire, la prise de participation dans certaines entreprises ou fixer des règles très strictes en matière d'accès aux marchés publics pour des motifs de sécurité publique ou de défense nationale.

3.3 Politique industrielle et politique de la concurrence sont complémentaires

Pour autant, la politique industrielle a longtemps été critiquée au sein de l'Union européenne parce qu'on considérait qu'elle faisait peser un risque sur le marché unique. Cependant, la crainte d'une « désindustrialisation » en Europe (*partie 1 de ce dossier*) a relancé le débat sur la pertinence de la politique de la concurrence, telle qu'elle est menée, et sur la nécessité d'une politique industrielle européenne. Il existerait pour certains¹⁹, au plan communautaire, un déséquilibre important entre la politique industrielle et la politique de concurrence.

Pourtant, la politique industrielle et celle de la concurrence visent l'une et l'autre le même objectif d'efficacité économique, qu'elles s'efforcent simplement d'atteindre par des moyens différents, mais complémentaires. Il existe en effet des fondements économiques à la politique industrielle, et donc des arguments économiques susceptibles d'être utilisés pour défendre sa place à côté d'une politique de la concurrence qui ne garantit pas systématiquement des décisions optimales. Ces arguments reposent sur l'existence de « défaillances de marché », c'est-à-dire de circonstances dans lesquelles certaines des hypothèses qui fondent l'optimalité économique de la concurrence pure et parfaite ne sont pas satisfaites.

¹⁹ Cf. Assemblée nationale, 2007.

Ainsi, l'une des hypothèses qui sous-tend le caractère optimal de l'équilibre concurrentiel est la *présence sur le marché d'un grand nombre de concurrents*. Si la politique de la concurrence prend en compte cet aspect lors du contrôle des fusions - une concentration excessive du marché est jugée néfaste -, elle peut aussi parfois pénaliser le maintien d'un certain degré de concurrence en empêchant les plans destinés à soutenir la présence de tel ou tel compétiteur sur le marché. Bien sûr, il ne faut pas soutenir artificiellement la présence d'entreprises peu performantes et sanctionnées par le marché. La politique industrielle ne peut donc être justifiée que pour des actions de soutien ponctuelles, accompagnées de plans de redressement.

La *nature des rendements d'échelle* de certaines activités doit également être examinée de près. Quand les rendements sont croissants, la production à moindre coût exige, en théorie, qu'une seule entreprise soit présente sur le marché. La concurrence n'est alors pas souhaitable. La solution préconisée consiste, dans ce cas, à créer un monopole régulé. En pratique, il est difficile de réguler un monopole. La politique industrielle en faveur d'un deuxième ou troisième producteur est alors justifiée dès lors qu'elle arbitre correctement entre l'efficacité productive (qui exige qu'il n'y ait qu'un petit nombre, voire un seul producteur) et les gains que permet la concurrence (meilleure qualité, prix plus bas, incitation à l'innovation, etc.). Le duopole Boeing - Airbus en constitue un exemple à l'échelle mondiale.

Le caractère optimal de l'équilibre concurrentiel suppose que l'investissement dans certaines *activités à risque, mais à potentiel de croissance et effet d'entraînement importants* ne soit pas pénalisé de façon excessive. Or, en dépit de l'existence des mécanismes traditionnels de partage du risque (assurance, marchés financiers, etc.), la rentabilité économique peut être trop incertaine pour engendrer un niveau suffisant d'investissement, ce qui peut justifier une intervention publique soit sur les mécanismes de financement et le partage des risques, soit sur le secteur considéré lui-même. Le souhait de faire émerger certaines activités peut ainsi justifier des programmes industriels (par exemple, en France, dans le domaine du nucléaire).

D'autres défaillances du marché légitiment la mise en place de politiques industrielles correctrices, notamment les *effets externes*, les *biens publics*, les problèmes de *coordination*.

Il y a des *effets externes* lorsque des acteurs ne tiennent pas pleinement compte des conséquences de leurs activités sur les autres acteurs de la société, qu'il s'agisse d'un coût (effets externes négatifs), comme dans le cas de la pollution industrielle, ou d'un bénéfice que d'autres acteurs peuvent partager sans effort d'investissement (effets externes positifs), comme dans les domaines de la recherche et de l'innovation. Diverses formes d'intervention sont possibles, comme « l'internalisation » de l'effet externe (création de marché de quotas de CO₂) ou bien l'octroi de subventions ou d'aides fiscales (le CIR relève de cette démarche).

Les *biens publics* sont des biens qui profitent à la société dans son ensemble, mais qui ne sont généralement pas fournis par le marché car il est difficile, voire impossible, d'empêcher quiconque de les utiliser (et, partant, de les faire payer). Il s'agit typiquement de la défense nationale, domaine dans lequel la présence d'opérateurs nationaux se justifie.

L'efficacité des marchés peut également pâtir d'un *problème de coordination* entre acteurs. C'est ce qui justifie l'intervention de la Commission dans les domaines de la normalisation, des infrastructures de transport, ou dans celui de l'innovation.

Enfin, si la concurrence conduit à un *optimum au niveau mondial*, rien ne garantit que le bilan net pour l'Europe ne se traduise pas par une perte. Ainsi, on pourrait justifier la politique industrielle communautaire par l'incapacité à répartir correctement, entre l'Europe et le reste du monde, les gains que procure la concurrence mondiale. Toutefois, l'industrie n'est que l'un des secteurs soumis à concurrence et susceptible de redistribuer le surplus entre États au niveau mondial. Des pertes dans un secteur peuvent être compensées par des gains dans d'autres et c'est cet espoir qui légitime la levée des barrières protectionnistes.

3.4 « Politique industrielle européenne » et « politiques industrielles nationales en Europe »

Il faut distinguer les succès de la « politique industrielle européenne » en tant que telle de ceux des « politiques industrielles en Europe ». Les premiers sont partiellement ou totalement attribuables à une intervention des institutions de l'Union. Les autres relèvent plutôt d'initiatives nationales, isolées ou communes à plusieurs pays.

Dans la première catégorie, figure le succès de la téléphonie mobile dite de « deuxième génération », celle du GSM. Les institutions européennes ont joué un rôle déterminant en encourageant la recherche et, surtout, la définition de normes harmonisées pour ce qui est devenu un standard reconnu au niveau mondial. Les fabricants européens de terminaux et d'équipements (Nokia, Ericsson, Alcatel, etc.) en ont tiré profit pendant deux décennies, même si aujourd'hui leur situation concurrentielle est devenue plus précaire.

Dans la seconde, on mentionnera évidemment les industries aéronautique (Airbus, dont les déboires récents ne doivent pas faire oublier l'incontestable réussite technique et commerciale) et spatiale (Ariane, qui contrôle la plus grande partie du marché mondial des lanceurs de satellites). De fait, conformément au principe de *subsidiarité*, une action au niveau communautaire n'est justifiée que si ses objectifs ne peuvent pas être réalisés de façon suffisante par les États membres et le seront de façon plus efficace dans le cadre d'une politique communautaire. Dans le contexte du marché intérieur, l'existence de réglementations nationales différentes peut ainsi générer des coûts importants pour les entreprises qui, dès lors qu'elles opèrent au niveau communautaire, doivent se conformer à chacune des législations²⁰. Dans ces situations, une politique industrielle communautaire est justifiée. Elle ne l'est pas lorsque les enjeux sont locaux et que les situations ou les préférences divergent trop au sein de l'Union. Une approche décentralisée est alors préférable.

3.5 Une prise de conscience au niveau communautaire de la nécessité de la politique industrielle

Pratiquement absente du débat communautaire depuis le début des années quatre-vingt-dix, la politique industrielle est réapparue en 2002, dans le contexte du ralentissement économique lié à l'éclatement de la « bulle internet » et d'une accélération de la mondialisation. La Commission a en effet publié une série de « communications »²¹ abordant le risque de désindustrialisation, le poids de la réglementation, l'impact de l'élargissement et de la mondialisation sur l'industrie, ainsi que les conséquences des différentes politiques communautaires sur la compétitivité industrielle.

Dans le contexte de la relance de la « stratégie de Lisbonne » (*encadré 4*), la communication d'octobre 2005 intitulée « Mettre en place le programme communautaire de Lisbonne : un cadre politique pour renforcer l'industrie manufacturière de l'Union européenne - vers une approche plus intégrée de la politique industrielle » analyse vingt-sept secteurs industriels et introduit sept initiatives sectorielles et sept initiatives horizontales (*encadré 5*). Ces initiatives ont fait l'objet d'un suivi spécifique selon l'approche jugée la plus appropriée : des groupes de haut niveau réunissant des décideurs politiques, ainsi que les groupes d'experts et les groupes de travail internes de la Commission chargés d'améliorer la synergie entre les différentes politiques de la Commission.

²⁰ Ainsi, les frais de traduction et de renouvellement d'un brevet européen dans chaque État membre de l'Union le rendait deux à trois fois plus cher à obtenir qu'un brevet américain ou japonais.

²¹ Notamment, en décembre 2002, « La politique industrielle dans une Europe élargie » (COM (2002) 714) et en avril 2004, une communication intitulée « Accompagner les mutations structurelles : une politique industrielle pour une Europe élargie » (COM (2004) 274).

Encadré 4 - La « stratégie de Lisbonne » pour la croissance et l'emploi

En mars 2000, les États membres de l'UE se sont donné pour but de faire de l'Europe « l'économie de la connaissance la plus compétitive et la plus dynamique du monde d'ici à 2010 ». De nombreux objectifs ont été fixés : renforcer l'innovation et la recherche-développement (objectif de 3 % du PIB consacré aux dépenses de R & D), accélérer les réformes structurelles, notamment par l'achèvement du marché intérieur ; moderniser le modèle social européen en vue de porter le taux d'emploi à 70 % ; réduire l'excès de bureaucratie ; doser judicieusement les politiques macroéconomiques.

Cette stratégie a été relancée en 2005, après que son évaluation eut estimé qu'elle n'était pas suffisamment ciblée, et que les progrès accomplis étaient limités. Elle est désormais plus axée sur la croissance et l'emploi. La plupart des objectifs chiffrés définis dans la première version ont été abandonnés, seuls sont maintenus des objectifs quantitatifs pour l'emploi et les dépenses de R & D. Outre le resserrement des priorités, la gouvernance de la stratégie a été améliorée, avec une répartition plus précise des compétences au niveau communautaire et au niveau national. Les États membres ont établi des programmes nationaux de réforme exposant leurs intentions stratégiques pour la période 2005-2008. Les réformes devant être entreprises au niveau communautaire ont été présentées dans le programme communautaire de Lisbonne.

Si elle a le mérite d'exister, cette approche est cependant très prudente. La conception communautaire de la politique industrielle consiste à favoriser la compétitivité des entreprises par des conditions cadres favorables. C'est donc essentiellement le discours qui a évolué par rapport au passé. Il est à cet égard significatif que la « stratégie de Lisbonne », décidée en 2000 par le Conseil européen dans le but de faire de l'Union européenne d'ici 2010 « l'économie de la connaissance la plus compétitive et la plus dynamique du monde », intègre, depuis sa révision à mi-parcours en 2005, l'objectif du renforcement de la base industrielle.

4 - L'industrie européenne au cœur des préoccupations environnementales

L'Europe joue un rôle majeur en matière de protection de l'environnement. Aujourd'hui, 80 % des textes applicables au niveau national dans ce domaine sont en effet d'origine communautaire. L'industrie est concernée par un ensemble important de réglementations, au premier rang desquelles le système de quotas échangeables de CO₂ et le règlement « Reach » (Registration, Evaluation, and Autorisation of CHemicals).

4.1. Lorsqu'elles sont suffisamment flexibles, les réglementations environnementales encouragent l'innovation

L'exigence de réglementations environnementales est souvent suspectée de nuire à la compétitivité des entreprises et, par suite, de conduire à un déplacement de la production vers les pays les moins exigeants en la matière. Il ne semble pas, cependant, que les politiques environnementales européennes aient jusqu'à présent un impact significatif sur le commerce international ou la localisation des centres de production²². D'une part, les coûts liés à la protection de l'environnement sont actuellement trop faibles pour influencer la localisation des entreprises dans la plupart des secteurs. D'autre part, les industries les plus polluantes sont souvent géographiquement peu mobiles, en raison du niveau élevé des coûts fixes d'installation des nouvelles unités de production et/ou des coûts de transport des biens produits.

²² Bureau et Mougeot, 2004.

Encadré 5 - Les initiatives lancées par la Commission dans sa communication de 2005

Sept initiatives sectorielles ont été prises. Il s'agit la plupart du temps de groupes de réflexion associant des industriels. Elles visent à identifier les forces et les faiblesses des différents secteurs et à réfléchir à l'impact des politiques horizontales :

- Forum sur les produits pharmaceutiques ;
- Revue à mi-parcours de la stratégie sur les biotechnologies et les sciences de la vie ;
- Groupes à haut niveau sur l'industrie chimique et l'industrie de défense ;
- Programme européen de l'espace ;
- « Taskforce » sur la compétitivité des TIC ;
- Dialogue sur la politique dans le domaine de la construction mécanique ;
- Études sur la compétitivité, notamment dans les secteurs suivants : TIC, industrie alimentaire, mode et *design*.

Parallèlement ont été lancées sept initiatives horizontales :

- Droits de propriété intellectuelle et contrefaçon ;
- Groupe de haut niveau sur la compétitivité, l'énergie et l'environnement ;
- Aspects externes de la compétitivité et accès aux marchés ;
- Nouveau programme de simplification de la réglementation ;
- Amélioration des compétences sectorielles ;
- Gestion des mutations structurelles ;
- Approche intégrée de la recherche et de l'innovation.

De plus²³, lorsqu'elles sont suffisamment flexibles, les réglementations environnementales encouragent l'innovation. Il en résulte que les coûts des réglementations environnementales observés *ex post* sont le plus souvent sensiblement inférieurs à ceux estimés *ex ante* à partir des technologies préexistantes²⁴. En outre, l'avance technologique prise par les entreprises des pays précurseurs peut leur conférer un avantage de compétitivité à long terme par rapport à celles de pays adoptant des législations similaires plus tardivement. Ainsi, l'industrie chimique européenne pourrait profiter à terme d'une généralisation internationale de Reach (*cf. infra*). Le développement de l'éolien au Danemark fournit une illustration des gains économiques qui peuvent être tirés de l'adoption précoce d'une politique environnementale. L'avance technologique prise par ce pays dans les années soixante-dix, à la suite de l'instauration des prix garantis en faveur de l'électricité d'origine éolienne - pratique qui s'est ensuite répandue dans d'autres pays -, lui permet de rester encore aujourd'hui le premier exportateur d'éoliennes (5 % des exportations danoises).

L'initiative de la Commission européenne sur les « marchés porteurs » (lead markets) s'inscrit largement dans cette logique. Elle vise à faire en sorte que les entreprises européennes se positionnent les premières sur les marchés mondiaux en expansion rapide, notamment en facilitant l'acceptation des normes et approches communautaires par les marchés des pays tiers²⁵. Quatre des six marchés identifiés pour la phase initiale de l'initiative sont directement liés à des problématiques environnementales : construction durable, bioproduits, recyclage et énergies renouvelables.

4.2. Le système communautaire de quotas de CO₂ : un impact modéré sur la compétitivité

Depuis 2005, les émissions de CO₂ de plus de 12 000 installations industrielles européennes sont régulées par le système communautaire d'échange de quotas d'émission (SCEQE). Ce système,

²³ Jaffe et al., 2002.

²⁴ Commission européenne, 2007a.

²⁵ Commission européenne, 2007b.

qui a fonctionné en phase d'apprentissage entre 2005 et 2007, est désormais entré dans la phase 2008-2012, qui correspond à la période d'engagement du protocole de Kyoto. Les quotas ont été alloués par chaque État suivant des plans nationaux d'affectation des quotas (PNAQ), sous contrôle de la Commission européenne.

Du fait de l'absence de dispositif comparable dans le reste du monde, ce système porte *a priori* préjudice à la compétitivité des entreprises européennes concernées. Il peut donc faire craindre un phénomène de « fuite de carbone », c'est-à-dire le déplacement de la production, et des émissions de CO₂ liées, de l'Union européenne vers le reste du monde. Dans le cas le plus défavorable, cela pourrait conduire à une hausse des émissions mondiales de CO₂, du fait de la moindre sobriété énergétique des entreprises extracommunautaires.

Cette crainte doit cependant être relativisée, compte tenu des possibilités limitées de déplacement de la production des entreprises soumises à quotas. En particulier, les secteurs de l'électricité et de la production de chaleur, responsables de plus de la moitié des émissions des installations soumises au système, sont presque entièrement protégés de la concurrence extracommunautaire en raison des limites techniques au transport de ces biens.

La compétitivité de certains secteurs est susceptible d'être particulièrement affectée par le SCEQE : ciment, raffinage, acier, papier, pétrochimie, verre et aluminium²⁶. Ce dernier secteur, bien que non couvert par les deux premières phases du SCEQE, consomme beaucoup d'électricité et est donc vulnérable en cas de répercussion des prix du CO₂ sur les prix de l'électricité. Mais, ces secteurs représentant moins de 3 % du produit intérieur brut de l'UE et un pourcentage encore plus faible de l'emploi, il convient d'éviter de tirer des conclusions macroéconomiques à partir de leur cas. Par ailleurs, l'examen de leurs performances au cours de la période 2005-2007 ne permet pas d'établir une corrélation entre les prix européens du carbone et une perte de compétitivité dans les secteurs de l'industrie²⁷. Néanmoins, ces conclusions ont été obtenues dans un contexte où les allocations avaient été généreuses pour les secteurs concernés. Elles ne préjugent donc pas de l'impact du système pendant la deuxième phase 2008-2012, au cours de laquelle les installations assujetties recevront des quotas en quantité sensiblement réduite par rapport à la période 2005-2007, ni *a fortiori* à l'horizon 2020, période pour laquelle la récente proposition de directive de la Commission prévoit une réduction d'au moins 20 % des émissions de gaz à effet de serre (*encadré 6*).

D'après l'évaluation de la Commission, l'adoption de cette directive entraînerait une baisse modérée de la production industrielle européenne par rapport à un scénario au fil de l'eau fondé sur la prolongation des tendances passées (8,5 % dans les métaux ferreux, 6,5 % dans les métaux non ferreux et moins de 5 % dans les autres secteurs). D'autres études confirment que le durcissement de la « contrainte carbone » envisagé par la Commission devrait avoir un impact modéré. C'est le cas de l'estimation de Hourcade et al. (2007), qui porte sur les secteurs de l'acier et du ciment, industries jugées *a priori* les plus sensibles. Ils estiment, qu'avec un prix de 30 euros la tonne de CO₂, compatible avec l'objectif de réduction de 20 % fixé par la Commission à horizon 2020, et sous l'hypothèse la plus défavorable de répercussion complète dans les prix de production de celui du quota, la part des importations extracommunautaires dans la consommation européenne de ciment passerait à 18 %, contre 7 % en l'absence de contrainte carbone. L'impact serait plus faible pour l'acier, la part des importations extracommunautaires passant de 17 % à 21 %.

4.3. Reach pourrait affecter la compétitivité de l'industrie chimique européenne ainsi que celle des secteurs en aval

Le règlement Reach (Registration, Evaluation, and Autorisation of CHemicals), entré en vigueur le 1^{er} juin 2007, vise à améliorer la connaissance des propriétés des substances chimiques produites ou

²⁶ Convery et al., 2008.

²⁷ Convery et al., 2008.

importées dans l'Union européenne, à assurer la maîtrise des risques liés à leurs usages et, si besoin est, à restreindre ou interdire leur emploi. En outre, il transfère la responsabilité de l'évaluation des risques des pouvoirs publics vers les entreprises.

Ce transfert de responsabilité entraîne, pour l'industrie chimique, des coûts correspondant aux tests devant être réalisés sur les substances ainsi qu'au dispositif administratif à mettre en place pour gérer en interne la procédure. En outre, la recherche de produits de substitution aux substances les plus dangereuses, qui est un objectif du règlement Reach, nécessitera d'engager des dépenses de R & D. L'impact de Reach sur la compétitivité des entreprises européennes dépendra fortement de l'ampleur de ces coûts, dont l'évaluation est très controversée.

Encadré 6 - « Fuites de carbone », compétitivité et modes d'allocation des quotas de CO₂

En mars 2007, le Conseil européen a approuvé l'établissement d'un objectif pour l'UE consistant à réduire ses émissions de gaz à effet de serre de 20 % d'ici à 2020, voire de 30 % en cas d'accord international global sur le changement climatique. Dans ce cadre, la Commission a présenté une proposition de directive²⁸ visant à améliorer le SCEQE. Ce projet prévoit, outre une diminution progressive des quotas alloués destinée à respecter cet objectif quantitatif, une modification des règles d'allocation. Le principe général consisterait à mettre les quotas aux enchères, et non plus à les attribuer gratuitement au prorata des émissions passées (*grandfathering*). La mise aux enchères présente l'avantage d'une plus grande efficacité que le *grandfathering* pratiqué aujourd'hui concernant les décisions d'investissement de long terme des entreprises. En effet, le mode d'allocation actuel peut conduire à retarder la fermeture ou à encourager la création d'installations très émettrices dans la mesure où les installations qui cessent leurs activités perdent leurs quotas tandis que les nouvelles s'en voient attribuer gratuitement.

Suivant la proposition de directive, l'électricité devrait payer 100 % de ses quotas dès 2013 tandis qu'une transition progressive serait appliquée dans les autres secteurs, l'objectif étant une mise aux enchères intégrale à horizon 2020. Les secteurs à forte intensité d'énergie et susceptibles d'être exposés à des fuites de carbone²⁹ pourraient cependant faire l'objet d'une exception, en continuant à recevoir jusqu'à 100 % de quotas gratuits. Dans ce cas, les quantités de quotas pourraient être attribuées suivant d'autres critères que le *grandfathering*. En effet, ce mode d'allocation n'offre pas de garanties contre un déplacement de la production vers des zones géographiques dénuées de contrainte carbone³⁰. Il incite certes à ne pas fermer les installations soumises au système (afin de continuer à recevoir les allocations qui y sont attachées) mais ne protège pas contre une baisse de la production de ces installations ni contre la délocalisation des étapes du processus de production les plus polluantes. À cet égard, il serait préférable de distribuer les quotas proportionnellement à la production (des biens, éventuellement intermédiaires, intensifs en CO₂) plutôt qu'au prorata des émissions historiques. Allouer les quotas au prorata de la production diminue cependant l'incitation à remplacer les biens les plus intensifs en CO₂ par d'autres qui le sont moins.

Une autre solution envisagée par la Commission pour lutter contre les fuites de carbone consisterait à imposer aux importateurs la restitution de quotas correspondant au contenu en carbone des produits importés, dans les secteurs les plus exposés. La mise en œuvre d'un tel mécanisme d'ajustement aux frontières se heurte néanmoins à deux obstacles. Le premier, de nature technique, est celui de la mesure du contenu en carbone des produits importés. Le second, de nature politico-juridique, est lié au risque que des pays contestent la mesure devant l'OMC.

²⁸ cf. Commission, 2008.

²⁹ La liste de ces secteurs serait arrêtée par la Commission au 30 juin 2010.

³⁰ Bureau et Mougeot, 2004 et Hourcade et al., 2007.

Au-delà de cette incertitude quantitative, on peut faire trois observations générales. La première est que Reach n'affecte pas seulement l'industrie chimique mais aussi les secteurs en aval. Leurs coûts pourraient en effet augmenter par le biais, d'une part, de l'éventuelle répercussion dans leurs prix de vente des coûts subis par les entreprises de l'industrie chimique et, d'autre part, de l'adaptation des *process* aux produits de substitution.

En second lieu, la question de compétitivité ne se pose pas de manière symétrique sur les marchés intérieur et extracommunautaire. C'est à l'exportation qu'elle est le plus aiguë car Reach concerne l'ensemble de la production des entreprises européennes, qu'elle soit destinée à l'exportation ou au marché domestique, mais ne s'applique évidemment pas aux biens produits et consommés hors de l'Union européenne.

En ce qui concerne la concurrence sur le marché européen, il convient de distinguer les « substances » (éléments chimiques ou leurs composés à l'état naturel ou obtenus par un processus de fabrication) selon qu'elles sont isolées ou contenues dans des « articles » (objets dont la fonction dépend plus de la forme, de la surface ou du dessin que de la composition chimique). Le règlement Reach s'applique aux substances isolées de la même manière, qu'elles soient importées ou produites sur le sol européen, et n'entraîne donc pas de distorsion de concurrence au détriment de ces dernières. Au contraire, il risque de jouer un rôle de barrière à l'entrée et donc de favoriser les entreprises européennes sur le marché domestique, contrebalançant ainsi l'effet négatif sur leurs exportations. Il en va de même pour les substances intégrées à des articles et destinées à être rejetées, comme l'encre des stylos à bille par exemple.

En revanche, les producteurs européens d'articles incorporant des substances non destinées à être rejetées peuvent être pénalisés par rapport aux producteurs étrangers de biens comparables, sur le marché européen. De tels articles doivent faire l'objet d'une notification lorsqu'ils contiennent, pour plus de 0,1 % de leur poids, une substance identifiée comme potentiellement dangereuse. La contrainte est plus forte pour un bien produit dans l'UE puisque la règle s'applique non seulement au bien pris dans son ensemble mais aussi aux différents biens intermédiaires qui le composent, ce qui n'est pas le cas si le bien est produit hors UE. Cette différence de traitement pourrait avoir un impact important sur la compétitivité d'entreprises produisant des biens formés de multiples composants, comme les automobiles par exemple.

La dernière observation est que le désavantage de compétitivité à court terme pourrait se transformer en avantage à long terme. En effet, comme les obligations issues de Reach s'imposent à toutes les entreprises exportant vers le marché européen, et compte tenu de la taille de ce dernier, Reach pourrait progressivement s'imposer comme un standard mondial. En Suisse, le Conseil fédéral a été chargé d'examiner les moyens d'adapter les exigences nationales en matière de produits chimiques à celles de Reach. De manière peut-être plus significative, deux États américains, le Maine et la Californie, envisagent également de mettre en place une réglementation s'en inspirant. Si les normes mondiales s'alignent effectivement sur Reach, les entreprises européennes auront l'avantage de s'y être préparées plus tôt que leurs concurrentes étrangères. L'objectif de porter Reach au niveau mondial a d'ailleurs été inscrit dans le projet de loi de programme relatif à la mise en œuvre du Grenelle de l'environnement.

Pour en savoir plus

Partie 1

- « Rapport sur la valorisation de la recherche », réalisé par l'Inspection générale des finances et l'Inspection générale de l'Éducation nationale et de la Recherche, janvier 2007.
- Le Blanc G. : « La France souffre-t-elle d'une mauvaise spécialisation industrielle ? », Centre de recherche en économie de l'école des mines, avril 2007. <http://www.institut-entreprise.fr/index.php?id=883>
- Henriot A. : « L'industrie : une ambition pour l'Europe », *Euren*, juillet 2008.
- « Les déterminants de la croissance dans les États membres de l'UE d'Europe centrale et orientale », *Bulletin mensuel de la BCE*, mai 2007.
- Fontagné L. et Paillacar R. : « La Chine vend plus de produits aux États-Unis que l'Allemagne », *La Lettre du Cepii*, n° 270, septembre 2007.

Partie 2

- Majnoni D'Intignano B. : « L'Europe : notre monnaie, notre problème », *Commentaire*, n° 121, 2008.
- Benassi-Quéré A. et Carton B. : « Zone euro : les politiques macroéconomiques sous contrainte », *La lettre du Cepii*, n° 266, 2007.

Partie 3

- « La politique industrielle européenne », Rapport d'information, Assemblée nationale, février 2007.
- « L'Europe et la politique industrielle : la fin d'un tabou ? », *Le Bulletin de l'ILEC*, n° 390, mai 2008.
- « Politique industrielle et politique de la concurrence », DGTPÉ, Document de travail, juillet 2005.
- « La politique de la concurrence dans l'Union européenne », Fondation Robert Schuman, *Questions d'Europe* n° 52, février 2007.
- « La politique industrielle de l'Union Européenne », Fondation Robert Schuman, *Questions d'Europe* n° 15, janvier 2006.
- « Union européenne », *Études économiques de l'OCDE*, volume 2007/11, septembre 2007.

Partie 4

- Bureau D. et Mugeot M. (2004) : « Politiques environnementales et compétitivité », rapport du Conseil d'analyse économique, n° 54.
- Convery F., Ellerman D. et de Perthuis C. (2008) : « Le marché européen du carbone en action : enseignements de la première phase », rapport intermédiaire.
- Commission européenne (2007a), Rapport concernant le plan d'action en faveur des écotechnologies, SEC(2007) 413.
- Commission européenne (2007b), « Marchés porteurs : une initiative pour l'Europe », SEC(2007) 1729.
- Commission européenne (2008), Analyse d'impact, document accompagnant le train de mesures pour la réalisation des objectifs fixés par l'Union européenne en matière de changement climatique et d'énergies renouvelables, SEC(2008) 85.
- Hourcade J.-C., Demailly D., Neuhoﬀ K., Sato M., Grubb M., Matthes F. et Graichen V. (2007) : « Climate Strategies Report : Differentiation and Dynamics of EU ETS Industrial Competitiveness Impacts », *Climate Strategies*.
- A.B. Jaffe, Newell R., R.N. Stavins (2002) : « Technological change and the environment », *Environmental and Resource Economics*, 22 : 41-69.

Fiches thématiques

1.1 La croissance mondiale

Depuis 1960, la croissance mondiale a été relativement rapide. Estimée sur la base des parités de pouvoir d'achat (PPA), le produit intérieur brut mondial a crû, en moyenne, de 3,8 % par an. La population mondiale ayant augmenté de 1,7 % par an, la richesse par habitant a progressé de 2 % par an. Cette croissance n'a été ni régulière, ni uniforme sur l'ensemble du globe :

- jusqu'au début des années soixante-dix, l'expansion a été rapide, centrée sur l'industrie de la « Triade » (États-Unis, Europe et Japon) ;
- les chocs pétroliers de 1973 et 1979 ont ensuite provoqué un net ralentissement de la croissance des grands pays industriels. La hausse du prix du pétrole a transféré une partie de la richesse vers les pays producteurs ;
- du milieu des années quatre-vingt jusqu'en 2001, la reprise est restée contrastée selon les zones, entrecoupée de crises financières ;
- depuis, la croissance s'accélère, tirée par les pays émergents, notamment la Chine.

Jusqu'aux années quatre-vingt-dix, la zone euro, les États-Unis et le Japon ont contribué à plus de la moitié de la croissance mondiale. Ce dynamisme des pays les plus riches a amplifié les inégalités dans le monde. En 1990, le PIB d'un Américain était 4,8 fois plus élevé que la moyenne mondiale (contre 4,4 en 1960) et celui d'un Européen, 3,5 fois plus (contre 2,6 en 1960).

Mais la croissance des pays riches s'est progressivement essoufflée. Elle n'a été que de 2,2 % en moyenne dans la Triade entre 2001 et 2007, contre 4,1 % dans le monde. Les pays émergents ont pris le relais. Ainsi, depuis 2001, la Chine et l'Inde contribuent au tiers de l'accroissement du PIB mondial. Ce nouveau cycle de croissance est porté par la mondialisation des échanges et le développement des investissements internationaux, attirés par la main-d'œuvre à faible coût. Ainsi, plusieurs pays - Chine, Inde, Brésil, Mexique, Indonésie, etc. - s'industrialisent rapidement. Cette croissance génère une forte demande de matières premières (pétrole, gaz, métaux, etc.) bénéficiant aux pays disposant de ces ressources.

Si cette accélération, mesurée en taux de croissance, est spectaculaire, les progrès restent plus limités en niveau. Ainsi, en Chine, et surtout en Inde, le niveau de vie moyen demeure encore très bas : le PIB par habitant y est encore respectivement deux et quatre fois plus faible que la moyenne mondiale. En 2007, avec 11 % seulement de la population mondiale, la « Triade » (zone euro, États-Unis et Japon) a produit encore plus de 40 % de la richesse mondiale (exprimée en PPA), en dépit du ralentissement de l'activité à partir du second semestre.

Les autres grandes zones ont éprouvé, à des degrés divers, d'importantes difficultés dans leur développement. L'Amérique du Sud, longtemps affectée par l'instabilité politique, amorce son redressement économique, bénéficiant à présent des hausses de prix des matières premières, agricoles et minérales. De profonds bouleversements, notamment d'ordre économique, ont affecté la Russie et les États voisins après l'effondrement du bloc soviétique dans les années quatre-vingt-dix. L'Afrique reste largement à l'écart de la croissance mondiale, même si, selon les États et leur dotation en matières premières, les situations sont très contrastées.

La mesure du PIB est un indicateur partiel du bien-être d'une population. Ainsi, les États-Unis, largement en tête en termes de PIB par tête, sont devancés par plusieurs pays quand on prend en compte certaines données sociales (espérance de vie, alphabétisation, etc.). Ces indicateurs du développement humain (IDH) ne font, cependant, que nuancer les diagnostics économiques : les pays africains restent les plus mal classés ; les pays d'Asie rattrapent peu à peu les pays d'Amérique latine grâce à leurs efforts pour scolariser leur population. ■

Comparer en *volume* les PIB de différents pays relatifs à une même année nécessite de neutraliser les écarts de prix existant entre ces pays. Pour cette raison, on exprime les PIB en parités de pouvoir d'achat (PPA).

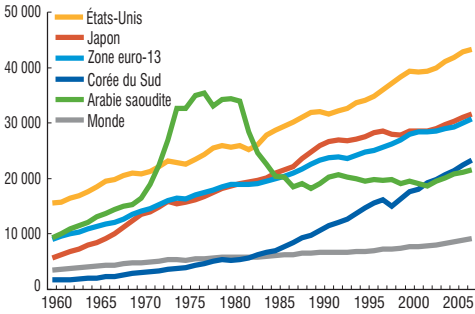
Pour en savoir plus

- Rapport sur le développement humain : <http://hdr.undp.org/en/statistics>
- Rexecode : comparaisons internationales 1960-2006 : www.coe-rexecode.fr

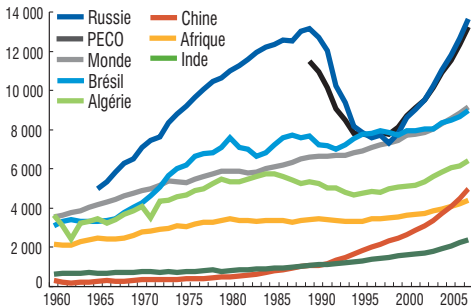
1. Évolution du PIB par habitant depuis 1960 dans le monde

en dollars, corrigée des parités de pouvoir d'achat

Plus de 20 000 \$ par habitant en 2007



Moins de 20 000 \$ par habitant en 2007



Source : Coe-Rexecode.

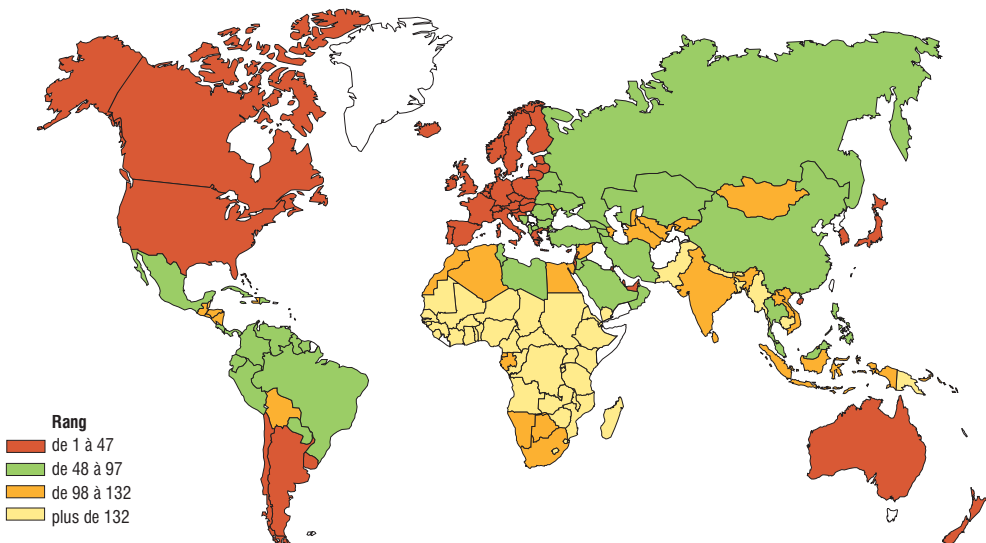
2. Population et PIB par habitant en 2007

	Part du PIB mondial en PPA (%)	Population en millions d'habitants	PIB par habitant (k\$ PPA)
Monde	100,0	6 671	9,2
Triade			
États-Unis	21,4	302	43,3
Japon	6,6	128	31,6
Zone euro (15 pays)	16,0	319	30,6
Allemagne	4,3	82	32,2
France	3,2	64	30,4
Italie	2,8	59	28,6
Espagne	2,1	44	28,7
Autres pays d'Europe			
Royaume-Uni	3,3	61	33,1
PECO	2,6	103	15,3
Russie	3,2	142	13,6
Pays émergents			
Chine	10,8	1 329	5,0
Inde	4,6	1 169	2,4
Brésil	2,8	192	9,0
Mexique	2,1	106	11,9
Pays pauvres (plus de 100 millions d'habitants)			
Indonésie	1,3	232	3,4
Pakistan	0,7	164	2,5
Nigeria	0,5	148	1,9

Sources : Banque mondiale, Coe-Rexecode.

3. Indicateur de développement humain (IDH)

pays répartis selon leur rang de classement



Source : Nations unies (UNDP).

1.2 Les échanges industriels mondiaux

Le volume des échanges mondiaux de biens (y compris IAA et énergie) progresse de manière soutenue depuis 2000 : + 5,5 % en moyenne annuelle en volume. Le poids des pays émergents au sein du commerce mondial s'accroît : 35 % des exportations (exprimées en dollars) en 2007, contre 28 % en 2000.

Toutefois, au second semestre 2007, la croissance des échanges mondiaux (+ 5,5 % en volume) a ralenti. Cette décélération est la conséquence de plusieurs facteurs : difficultés de l'économie américaine, nées de la crise immobilière, qui a induit une crise financière internationale et un resserrement du crédit ; hausses de prix de l'énergie et des matières premières (cf. fiche 1.7) qui ont pesé sur le pouvoir d'achat des ménages. Selon l'OMC, la croissance des échanges devrait encore ralentir en 2008 et s'établir aux alentours de 4,5 % en volume.

Aux États-Unis, pour la deuxième année consécutive, la croissance des exportations de produits manufacturés (+ 7 % en volume en 2007 et + 10,5 % en 2006) est supérieure à celle des importations (+ 1 % en 2007 et + 5,5 % en 2006). Les exportations de biens intermédiaires ont progressé de 15 % en valeur entre 2007 et 2006, essentiellement dans les secteurs des produits métalliques ainsi que dans la chimie : les exportateurs ont répercuté les hausses de prix des matières premières. Les exportations se sont aussi fortement accrues dans les secteurs de la construction aéronautique grâce à de bonnes ventes de Boeing (+ 20 %), de l'automobile (+ 13 %) et dans les produits pharmaceutiques (+ 14 %). Ces bonnes performances, liées à la faiblesse du dollar, ont permis une réduction du déficit extérieur pour la première fois après six années de forte hausse : il est passé de 838 milliards de dollars en 2006 à 819 milliards en 2007.

La Chine est devenue le deuxième exportateur mondial en 2007, juste devant les États-Unis : elle a exporté pour 1 218 milliards de dollars de biens. Ses exportations sont en hausse de 25 % en volume, en moyenne annuelle, depuis 2000. En 2007, elles représentent environ

37 % du PIB, contre 8,4 % pour les États-Unis et 10,1 % pour l'Union européenne à 27 (hors échanges intra-UE à 27). Le solde des échanges chinois de produits manufacturés (y compris IAA et énergie) est excédentaire de 262 milliards de dollars (176 milliards en 2006).

L'Europe est le premier exportateur mondial, devant la Chine et les États-Unis (cf. fiche 1.3). Toutefois, au sein de l'Union européenne, les deux tiers des échanges extérieurs s'effectuent à l'intérieur de la zone. En excluant les échanges intrazone, il apparaît que :

- L'Asie vient en tête, avec 45 % des exportations vers les autres zones en 2006. Elle réalise à elle seule plus de 60 % des exportations extrazone dans l'informatique, le textile, les télécommunications et l'ameublement ;

- L'Europe (y c. Russie) arrive en deuxième position (32 % des exportations extrazone). Elle garde l'avantage dans la fabrication de médicaments (63 % des exportations intercontinentales), d'équipements mécaniques (45 %), d'appareils médicaux (41 %) et dans la chimie (37 %). Dans l'automobile (35 %), sa position se détériore face à la poussée des exportations asiatiques ;

- loin derrière (19 % des exportations extrazone), les parts de marché du *continent américain* reculent de 4 points entre 1996 et 2006. Ses exportations restent toutefois importantes dans la construction aéronautique (40 %), les IAA (36 %), le secteur du bois-papier-imprimerie (31 %) et les appareils médicaux. Les États-Unis réalisent 75 % des exportations hors du continent américain. Le Brésil augmente ses exportations, notamment dans les IAA (un tiers des exportations extrazone) et dans l'habillement-cuir (un quart des exportations extrazone) ;

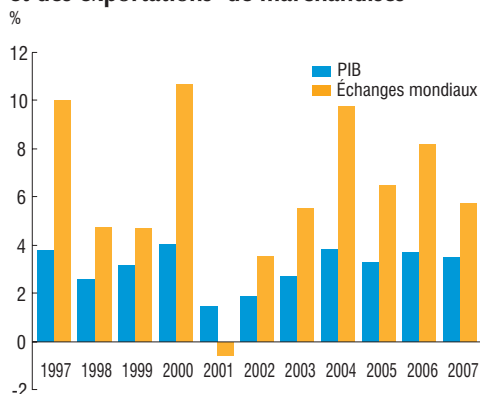
- L'Afrique (4 % des exportations extrazone, y c. le Moyen-Orient) n'a pas encore réussi à prendre place dans le commerce international. Elle n'est en bonne position que pour les minerais et la métallurgie de base (15 % des exportations extrazone) : elle a largement bénéficié des hausses de prix des matières premières. ■

Pour en savoir plus

- Statistiques du commerce extérieur des États-Unis : <http://www.census.gov/foreign-trade/www/>
- Rapport annuel de l'OMC sur le commerce mondial : <http://www.wto.org/>

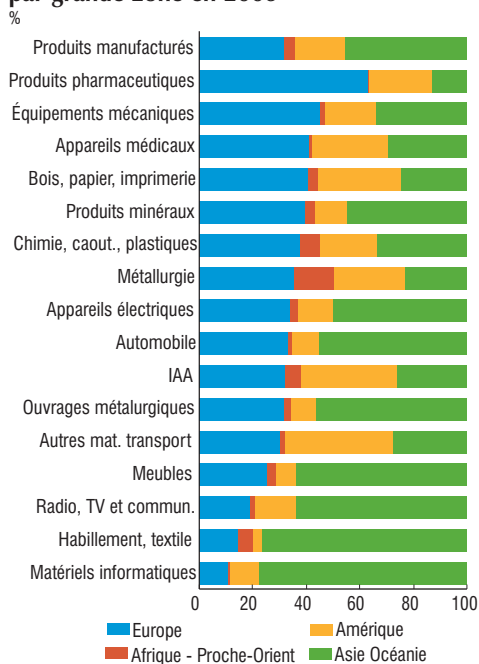
Les échanges industriels mondiaux 1.2

1. Taux de croissance en volume du PIB et des exportations de marchandises



Note : PIB mondial évalué aux taux de change courants.
 Champ : industrie manufacturière, y compris IAA et énergie.
 Source : OMC.

2. Échanges de produits manufacturés par grande zone en 2006



Note : commerce intrazone exclu.
 Champ : industrie manufacturière, y compris IAA et hors énergie.
 Source : Cepii - base Chelem.

3. Évolution annuelle, à prix constants, du PIB et des échanges de marchandises

	PIB			Exportations			Importations		
	2005	2006	2007	2005	2006	2007	2005	2006	2007
Amérique du Nord	3,1	3,0	2,3	6,0	8,5	5,5	6,5	6,0	2,5
dont États-Unis	3,1	2,9	2,2	7,0	10,5	7,0	5,5	5,5	1,0
Amérique centrale et australe	5,6	6,0	6,3	8,0	4,0	5,0	14,0	15,0	20,0
Europe	1,9	2,9	2,8	4,0	7,5	3,5	4,5	7,5	3,5
dont Union européenne à 27	1,8	3,0	2,7	4,5	7,5	3,0	4,0	7,0	3,0
Communauté des états indépendants (ex-URSS)	6,7	7,5	8,4	3,5	6,0	6,0	18,0	21,5	18,0
Afrique et Moyen-Orient	5,6	5,5	5,5	4,5	1,5	0,5	14,5	6,5	12,5
Asie	4,2	4,7	4,7	11,0	13,0	11,5	8,0	8,5	8,5
dont Chine	10,4	11,1	11,4	25,0	22,0	19,5	11,5	16,5	13,5
Japon	1,9	2,4	2,1	5,0	10,0	9,0	2,5	2,5	1,0
Inde	9,0	9,7	9,1	21,5	11,0	10,5	28,5	9,5	13,0
Monde	3,3	3,7	3,4	6,5	8,5	5,5	6,5	8,5	5,5

Champ : industrie manufacturière, y compris IAA et énergie.
 Source : OMC.

1.3 Le poids de l'industrie dans l'économie

L'industrie demeure une composante très importante de l'économie française. Les quatre cinquièmes des dépenses de R & D lui sont consacrées et les produits industriels représentent également les quatre cinquièmes des exportations de biens et services.

Cependant, en France, comme dans la plupart des pays développés, le poids des **branches** industrielles (y compris IAA et énergie) se réduit en valeur : la part dans le PIB de leur valeur ajoutée est passée de 18,4 % à 12,1 % entre 1997 et 2007. Mais l'essentiel du recul de la valeur ajoutée industrielle est dû à la baisse des prix relatifs de l'industrie manufacturière. En effet, entre 2000 et 2007, la hausse des prix des services a été deux fois plus élevée que celle des prix à la production dans l'industrie. Ainsi, en volume, la part de la valeur ajoutée des branches industrielles se maintient autour de 17 %.

Cette baisse des prix relatifs a été permise par des gains de productivité très élevés dans l'industrie : + 4 % par an entre 1997 et 2006. Au cours de la même période, les gains de productivité ont été bien plus faibles dans les services aux entreprises (+ 1 % par an). Ces forts gains de productivité ont aussi réduit les besoins en main-d'œuvre : l'emploi industriel a diminué de plus de 10 % entre 2000 et 2007. Mais l'analyse des seules branches industrielles n'est pas suffisante pour apprécier le poids réel de l'industrie dans l'économie, car les entreprises industrielles exercent, de diverses façons, un effet d'entraînement sur l'ensemble de l'activité, en particulier sur les services et le commerce.

D'abord, elles produisent des services pour leurs besoins propres. En 2005, un cinquième des effectifs de l'industrie réalisaient un large

éventail de services en interne : un quart de ces effectifs effectuaient de la R & D, un autre quart des services commerciaux. Ces services, qui se situent respectivement en amont et aval de la production, sont pour certaines industries plus stratégiques que la fonction de production elle-même, au point que certains industriels évoluent progressivement du statut de fabricants à celui de donneurs d'ordres (*fabless*), faisant ainsi de la conception et de la commercialisation leur « cœur de métier ».

Ensuite, les entreprises industrielles ont un rôle d'entraînement sur d'autres branches de l'économie. Ainsi, les services aux entreprises, qui représentent 16,6 % du PIB, sont largement achetés par les entreprises industrielles. En 2005, celles-ci ont consacré près de 10 % de leur chiffre d'affaires à l'achat de services. La logistique et le transport sont les premiers services achetés par l'industrie (un tiers des achats de services). Puis, viennent les services d'administration générale (comptabilité, assurances, intérim) et les services généraux (maintenance, nettoyage). Les entreprises des **secteurs** des biens de consommation et de l'automobile achètent en outre des services de marketing (publicité, communication). Enfin, les entreprises consacrent un dixième de leurs achats de services à la recherche et développement.

Les activités de services dépendent donc de celles de l'industrie. En outre, l'accroissement important de leur poids dans l'activité économique doit beaucoup au mouvement « d'externalisation » : une large part des fonctions auxiliaires de services antérieurement intégrées aux entreprises industrielles est aujourd'hui réalisée au sein des entreprises de services. ■

Définitions

Une **branche** regroupe des unités de production homogènes, c'est-à-dire qui fabriquent des produits relevant du même item de la nomenclature d'activité économique considérée.

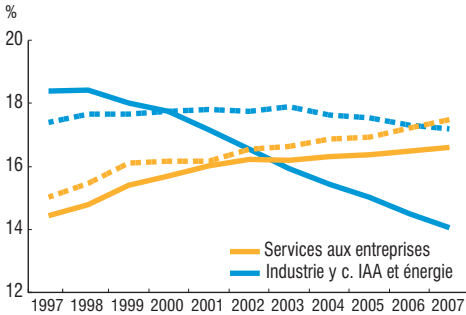
Un **secteur d'activité** regroupe des entreprises qui ont la même activité principale (au regard de la nomenclature d'activité économique considérée). La production d'un secteur n'est donc pas homogène : elle comprend des biens ou services qui ne relèvent pas de l'activité principale.

Pour en savoir plus

- « Rapport sur les comptes des services », Insee : www.insee.fr/fr/nom_def_met/methodes/doc_travail/liste_doc_travail.asp?simple=services&ok=OK
- « 4 Pages » du Sessi sur le recours aux services : <http://www.industrie.gouv.fr/sessi/4pages/242/index.html>
- <http://www.industrie.gouv.fr/sessi/4pages/247/index.html>

Le poids de l'industrie dans l'économie 1.3

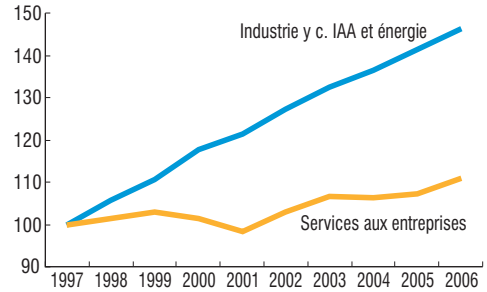
1. Part de la valeur ajoutée dans l'ensemble de l'économie



en pointillé : volume prix 2000.
en trait plein : valeur prix courants.
Source : Insee - Comptes de la nation.

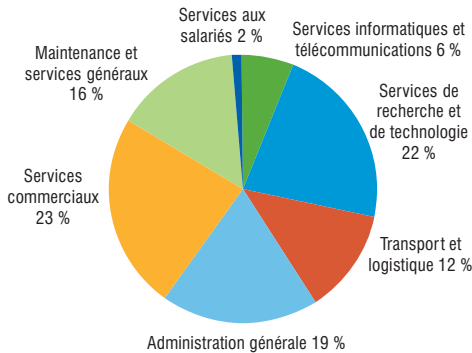
2. Productivité horaire du travail par branche

indices, base 100 en 1997



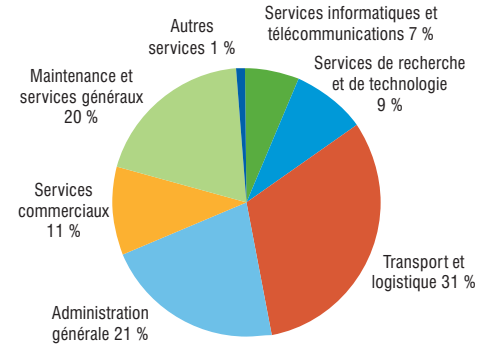
Source : Insee - Comptes de la nation.

3. Les effectifs des entreprises industrielles assurant des services en interne par grande fonction



Note : en 2005, 19 % des effectifs consacrés à la production interne de service ont assuré des services d'administration générale.
Champ : entreprises de 20 salariés ou plus de l'industrie manufacturière hors IAA.
Source : Sessi - Enquête sur le recours aux services par l'industrie en 2005.

4. Les achats de services des entreprises industrielles par grande fonction



Note : en 2005, 31 % des achats de services ont été consacrés à des services de transport et de logistique.
Champ : entreprises de 20 salariés ou plus de l'industrie manufacturière hors IAA.
Source : Sessi - Enquête sur le recours aux services par l'industrie en 2005.

1.4 La production industrielle en 2007

En 2007, la production de l'industrie manufacturière s'est accrue de 1,5 %. Ce rythme de croissance reste en retrait de celui de la zone euro (+ 4 %). Son évolution a été plus régulière qu'en 2006. Fait majeur : le recul de l'automobile semble enrayé. Par contre, la production de biens de consommation a été moins allante que les années passées.

La reprise de la production de l'industrie agroalimentaire se poursuit (+ 2,3 %, après + 1,5 % en 2006) dans un contexte de flambées des prix des céréales, des oléagineux et du lait. Les secteurs des viandes, après la crise de la grippe aviaire en 2006, et ceux des produits laitiers repartent. La croissance reste très forte pour les huiles raffinées, portée par les biocarburants, mais fléchit dans les boissons, pénalisée par les conditions climatiques défavorables de l'été.

La production de biens de consommation a ralenti (+ 0,4 %, contre + 2 % en 2006). L'industrie pharmaceutique fléchit quelque peu (+ 4,4 %, après + 6,8 % en 2006). Les cosmétiques et les produits de luxe bénéficient toujours de la demande mondiale. Dans les autres secteurs, la production a de nouveau reculé devant les importations. Dans l'habillement-cuir, les industriels se transforment progressivement en donneurs d'ordres ou en gestionnaires de marque. La production de biens d'équipement du foyer recule également. Ainsi, en dépit du regain de la demande, la production de meubles ne fait que se stabiliser, tout comme la production d'appareils domestiques. Les ventes d'électronique « grand public » progressent au profit quasi exclusif des produits asiatiques.

La production automobile, bien que légèrement inférieure à celle de 2006 (- 0,2 %, après - 7,1 %), est repartie à la hausse (+ 6,9 % en glissement annuel). Ce rebond reste fragile et l'excédent commercial a pratiquement disparu. La production en France est limitée par la localisation croissante des nouvelles unités de production en Europe centrale. Amorcé dès 2006, le redressement de la production des équipementiers s'est consolidé en 2007.

Les biens d'équipement contribuent toujours le plus à la croissance de la production manufacturière. La croissance de leur production est restée forte quoique en retrait par rapport à 2006 (+ 3,2 %, après + 5,5 %), les exportations marquant une pause. La croissance de la production de matériel de transport a été élevée, portée par l'aéronautique. Les chantiers navals ont reçu d'importantes commandes, avec la forte demande mondiale de transport de fret. La production d'équipements mécaniques est soutenue par le redressement des investissements en France et par la demande internationale. 2007 est une année de stagnation pour les biens d'équipement électrique et électronique, marqués par un net reflux des exportations : nouveau recul du matériel informatique, stabilisation pour les équipements de transmission, plafonnement des appareils de mesure, mais très forte progression du matériel médical.

La production de biens intermédiaires accélère progressivement : + 1,2 %, après + 0,9 % en 2006 et une stagnation en 2005. L'impact des hausses de prix des matières premières reste fort. Les produits minéraux, comme le ciment, le verre et les divers produits de base destinés à la construction, ne bénéficient plus de la croissance des mises en chantier de logements, qui restent cependant à un haut niveau. De nouveaux débouchés ont permis de limiter le déclin du textile. Le secteur du bois et papier-carton manque de dynamisme. La production de la branche chimie-caoutchouc-plastiques rebondit, la chimie organique, la parachimie et le secteur des peintures et vernis se redressant nettement. Dans la métallurgie et la transformation des métaux, la production sidérurgique recule, fluctuante et dominée, pour les produits courants, par la production chinoise. Les secteurs du travail des métaux et des produits métalliques continuent de progresser, tirés par les industries mécaniques, les matériels de transport et le redressement récent de l'automobile. Le secteur des composants électriques et électroniques se porte mieux. ■

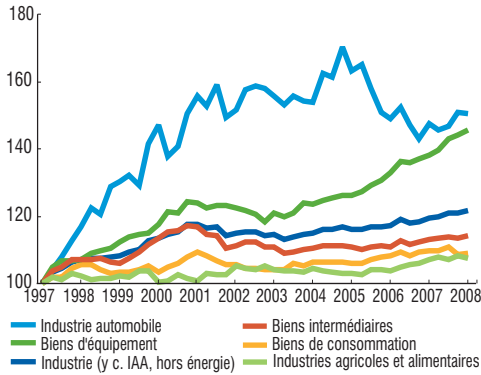
Pour en savoir plus

- Honoré G. : « La production industrielle en 2007 », *Le 4-Pages*, Sessi, n° 244, avril 2008 : <http://www.industrie.gouv.fr/sessi/4pages/244/index.html>
- Fiches et notes de conjoncture industrielle du Sessi : www.industrie.gouv.fr/observat/conjonct/pdf/fiches.htm
- Indice de production industrielle : www.insee.fr/fr/indicateur/indic_conj/liste_indice.asp

La production industrielle en 2007 1.4

1. Production industrielle : grandes branches

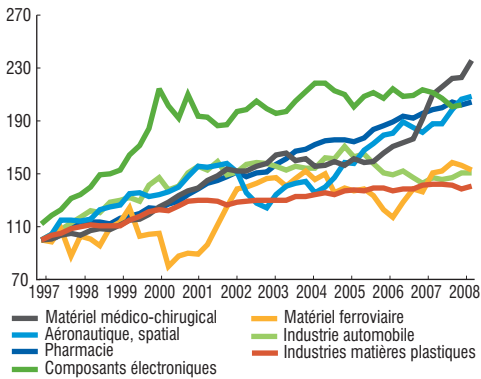
indices, base 100 en 1997



Source : Insee - indices de la production industrielle.

2. Branches en forte croissance

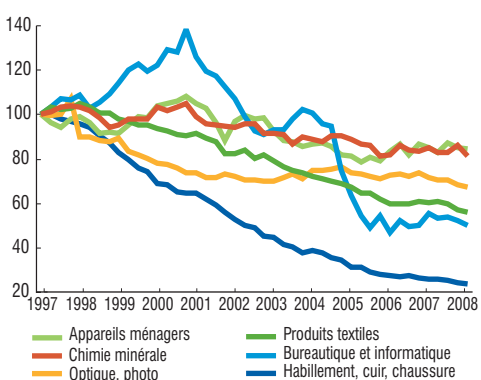
indices, base 100 en 1997



Source : Insee - indices de la production industrielle.

3. Branches en déclin accentué

indices, base 100 en 1997



Source : Insee - indices de la production industrielle.

4. Croissance de la production industrielle par branche

	07/06	07/97	07/97 en rythme annuel
Industrie manufacturière	1,5	15,7	1,5
Industries agricoles et alimentaires	2,3	5,9	0,6
Biens de consommation	0,4	7,1	0,7
Habillement, cuir, chaussure	-8,3	-74,7	-12,8
Habillement	-13,4	-83,1	-16,3
Cuir, chaussure	-3,0	-52,2	-7,1
Édition, imprimerie	-4,3	0,6	0,1
Pharmacie, parfum., entretien	4,6	74,5	5,7
Pharmacie	4,4	94,7	6,9
Parfumerie, entretien	5,2	30,5	2,7
Équipements du foyer	-3,4	-8,1	-0,8
Ameublement	-0,8	-1,0	-0,1
Appareils ménagers	0,2	-12,5	-1,3
Image, son	-24,2	8,3	0,8
Optique, photo	-4,3	-31,3	-3,7
Industrie automobile	-0,2	39,0	3,4
Construction automobile	-1,4	39,8	3,4
Équipement automobile	2,7	37,5	3,2
Biens d'équipement	3,2	33,8	3,0
Matériel de transport	7,7	64,1	5,1
Construction navale	12,4	18,3	1,7
Matériel ferroviaire	18,6	56,4	4,6
Aéronautique, spatial	6,0	79,8	6,0
Cycles, motocycles	-0,4	-16,3	-1,8
Équipements mécaniques	4,6	33,9	3,0
Éléments de construction	2,7	7,8	0,8
Chaudronnerie	3,6	67,2	5,3
Fabrications mécaniques	4,2	26,7	2,4
Machines d'usage général	7,7	61,3	4,9
Machines agricoles	10,0	39,0	3,4
Machines-outils	1,7	-10,6	-1,1
Machines à usage spécifique	0,8	3,2	0,3
Équipement électriques-électroniques	-2,0	16,4	1,5
Bureautique et informatique	-4,1	-54,3	-7,5
Moteurs électriques	6,6	27,1	2,4
Émission, transmission	-9,7	10,4	1,0
Matériel médico-chirurgical	3,1	74,8	5,7
Appareils de mesure	-1,6	28,1	2,5
Biens intermédiaires	1,2	8,9	0,9
Produits minéraux	0,7	10,5	1,0
Mines et carrières	2,8	13,0	1,2
Verre	-0,3	3,3	0,3
Matériaux de construction	0,5	14,4	1,4
Produits textiles	-1,2	-41,5	-5,2
Filature	-4,2	-47,1	-6,2
Articles textiles	-1,4	-22,9	-2,6
Maille	9,0	-58,6	-8,4
Bois, papier, carton	0,5	7,2	0,7
Travail du bois	0,8	11,8	1,1
Pâte, papier, carton	-0,3	3,9	0,4
Papeterie, cartonnerie	1,3	7,4	0,7
Chimie, plasturgie, caoutchouc	2,1	11,5	1,1
Chimie minérale	0,1	-17,6	-1,9
Chimie organique	3,2	12,0	1,1
Parachimie	5,5	-5,5	-0,6
Fibres artificielles	-16,3	-22,6	-2,5
Industrie du caoutchouc	-0,7	1,4	0,1
Ind. des matières plastiques	1,4	34,9	3,0
Sidérurgie, métallurgie	0,2	9,2	0,9
Sidérurgie	-1,3	1,1	0,1
Métaux non ferreux	-6,0	-15,8	-1,7
Fonderie	-0,4	3,5	0,3
Travail des métaux	2,3	19,3	1,8
Produits métalliques	-0,5	10,2	1,0
Composants électriques	2,9	31,8	2,8
Matériels électriques	4,7	18,0	1,7
Composants électroniques	-1,2	82,9	6,2

Source : Insee - indices de la production industrielle.

1.5 Les prix à la production dans l'industrie en 2007

Sur l'ensemble des marchés, français et extérieurs, les prix à la production* dans l'industrie manufacturière (hors IAA et énergie) ont évolué en moyenne annuelle de 2,2 % en 2007, rythme proche de celui de 2006 (+ 2 %).

Les prix en euros de l'ensemble des matières premières industrielles* (+ 0,5 %) et du pétrole importé (+ 1,4 %) ont augmenté beaucoup plus modérément qu'en 2006 (respectivement + 18 % et + 37 %). Cela a permis, sur l'ensemble des marchés, un ralentissement des prix à la production de l'énergie (+ 1,4 % en moyenne annuelle en 2007, après + 9,1 % en 2006) et des biens intermédiaires (+ 3,3 % en 2007, après + 4,3 %).

Les prix des produits de l'industrie automobile ont augmenté plus faiblement (+ 0,5 %, après + 0,8 % l'année précédente) et ceux des biens de consommation ont légèrement baissé (- 0,1 %, après - 0,8 %). En revanche, les prix des biens d'équipement, portés par le dynamisme de la demande adressée aux industries de l'aéronautique et des biens d'équipements mécaniques, ont augmenté plus sensiblement qu'en 2006 (+ 3 %, après + 0,2 %).

Toujours sur l'ensemble des marchés, les prix des produits des industries agroalimentaires progressent bien plus rapidement en 2007 qu'en 2006 (+ 4,4 %, contre + 1,7 % en moyenne annuelle). Cette accélération est essentiellement due à la hausse des céréales transformées et aliments pour animaux (+ 16,4 %, après + 3,2 % en 2006) et dans une moindre mesure à celle des produits laitiers (+ 3,9 %, après + 0,3 %). Les industriels des IAA répercutent l'envolée des prix agricoles des céréales et la forte hausse du prix du lait (respectivement + 56 % et + 6,6 % en moyenne annuelle entre 2006 et 2007).

Sur le marché français, en 2007, les prix à la production des produits manufacturés (hors IAA) ont évolué en moyenne annuelle de 2,3 %, rythme proche de celui de 2006 (+ 2,4 %). En revanche, les prix des IAA ont augmenté plus sensiblement que l'année précédente (+ 4,5 %, après + 2,1 %) et la hausse des prix de l'énergie a nettement décéléré (+ 8,1 %, après + 1,6 %). Entre 2000 et 2004, les prix sur le marché français ont été dans l'ensemble relativement

stables. Depuis 2004, les prix ont évolué différemment selon les branches : ils ont continué de stagner dans les biens de consommation, ont augmenté modérément dans l'automobile et les biens d'équipement, ont progressé vivement dans les biens intermédiaires en raison de la hausse des prix des matières premières.

Dans un contexte de vive concurrence mondiale et d'appréciation de l'euro, les industriels français ont cherché à garder, voire développer, leurs parts de marchés extérieurs en modérant leurs prix à l'exportation : ainsi, alors que les prix des produits manufacturés (hors IAA et énergie) ont augmenté de 0,8 % en moyenne annuelle entre 2000 et 2006 sur le marché français, les prix à l'exportation ont diminué de 1,2 % en moyenne annuelle au cours de la même période.

Cependant, en 2007, sur l'ensemble des produits manufacturés (hors IAA), les prix à l'exportation (+ 2,1 %) ont évolué à un rythme proche des prix sur le marché français (+ 2,3 %). De même, la hausse des prix des IAA a été quasiment la même sur les marchés extérieurs et sur le marché intérieur (respectivement + 4,4 % et + 4,5 %). Ce constat général recouvre des réalités différentes selon les branches : les prix des biens de consommation ont été stables sur le marché français alors qu'ils ont continué de décliner à l'exportation en 2007 (- 1,2 %). *A contrario*, la vigoureuse demande asiatique en biens d'équipements mécaniques a tiré à la hausse les prix à l'exportation de l'ensemble des biens d'équipement (+ 4,8 %).

Du fait de l'appréciation de l'euro, les prix d'achat à l'importation sur le marché français des biens issus de l'activité industrielle hors IAA ont baissé de 0,6 % entre décembre 2006 et décembre 2007 alors qu'ils avaient augmenté de 2,1 % entre décembre 2005 et décembre 2006. La hausse des prix des IAA à l'importation s'est dans le même temps fortement accélérée, passant de + 1,3 % entre décembre 2005 et décembre 2006 à + 8,8 % entre décembre 2006 et décembre 2007 du fait de l'envolée du prix des huiles et de la forte hausse des prix des produits laitiers. ■

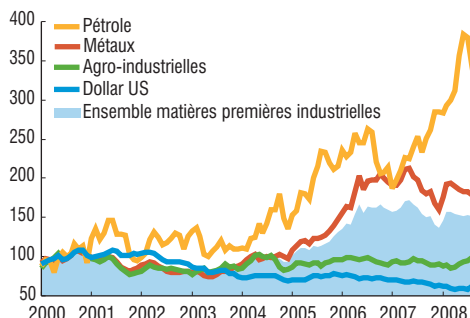
Pour en savoir plus

- * Voir « Définitions » en annexe.
- Insee - base de données sur les indices : www.indices.insee.fr

Les prix à la production dans l'industrie en 2007 1.5

1. Prix du pétrole et des matières premières importées, en euros

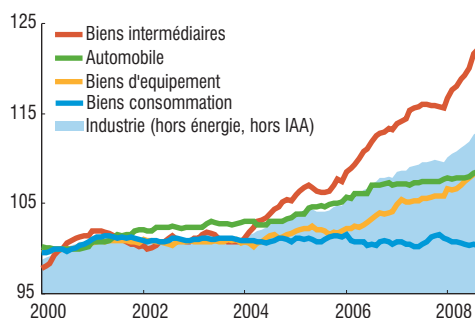
Indices, base 100 en 2000



Source : Insee, prix du pétrole et des matières premières.

2. Prix à la production sur le marché français

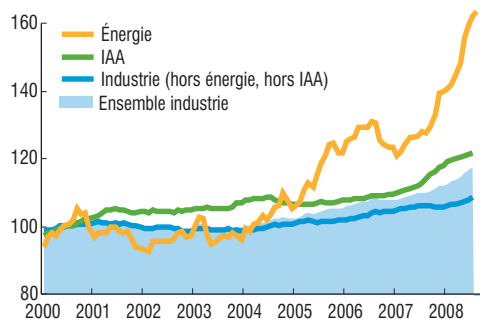
Indices, base 100 en 2000



Source : Insee, indices des prix à la production.

3. Prix à la production, ensemble des marchés

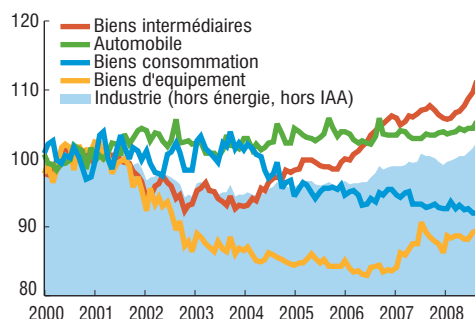
Indices, base 100 en 2000



Source : Insee, indices des prix à la production.

4. Prix à la production sur les marchés étrangers

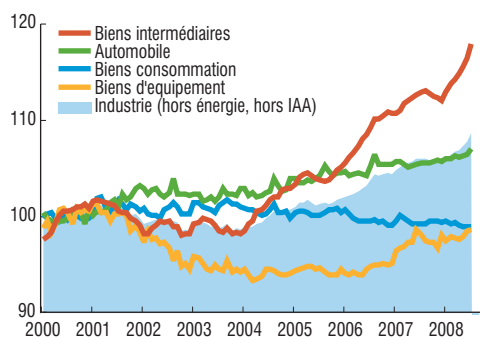
Indices, base 100 en 2000



Source : Insee, indices des prix à la production.

5. Prix à la production, ensemble des marchés

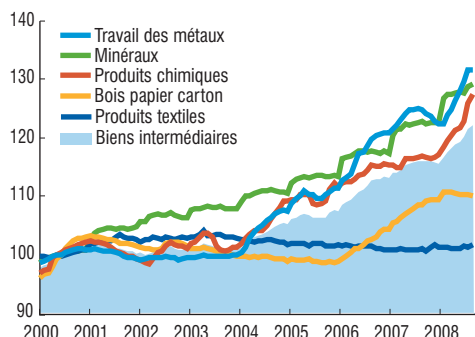
Indices, base 100 en 2000



Source : Insee, indices des prix à la production.

6. Prix à la production des biens intermédiaires sur le marché français

Indices, base 100 en 2000



Source : Insee, indices des prix à la production.

1.6 Matières premières minérales : prix et approvisionnement

La Chine est aujourd'hui au centre du marché mondial des matières premières* minérales. Longtemps, ce pays a pu satisfaire ses besoins en matières premières minérales avec ses propres ressources, avec un impact marginal sur les marchés mondiaux. À partir de 2001-2002, du fait de sa vive croissance économique, la Chine devient importateur systématique pour les matières intrinsèquement rares - les métaux essentiellement. Dès lors, les prélèvements sur les disponibilités minières mondiales situées hors de Chine ne cessent d'augmenter.

La crise de la demande s'est ainsi transformée en une crise de l'offre : l'industrie minière occidentale, déstabilisée pendant toutes les années quatre-vingt-dix par les énormes surplus miniers de l'ex-URSS, et de ce fait plongée dans des restructurations en cascades, n'était pas du tout préparée à faire face à la soudaine envolée de la demande des pays émergents.

Or, les marchés des métaux sont particulièrement sensibles à tout déséquilibre de l'offre et de la demande. L'envol des prix de l'acier a pris naissance en 2002 et celui des principaux métaux non ferreux en 2003. Les hausses les plus fortes ont eu lieu essentiellement à partir de 2004, année où les prix moyens annuels de l'acier et du cuivre ont augmenté de 60 % environ. Mais l'année 2006 est marquée par des hausses encore plus fortes qu'en 2004, avec + 135 % pour les prix moyens du zinc et + 90 % pour le cuivre. Au total, les prix de ces deux métaux ont quadruplé de 2001 à 2006.

Quant à la filière de l'acier, elle n'a pas non plus été épargnée en 2006 : les prix moyens du minerai de fer et du charbon à coke ont tous deux augmenté de 15 % et celui du nickel, principal métal d'alliage des aciers inoxydables, s'est envolé de 60 %, quadruplant lui aussi de 2001 à 2006.

L'année 2007 est dans le droit fil des années précédentes. Deux métaux de base ont été particulièrement affectés par des hausses de prix : le nickel et le plomb. Leurs prix moyens ont augmenté respectivement de 100 % et 155 %. Seul le prix du zinc a baissé (- 8 %), juste après sa hausse record de 2006 (+135 %).

Les fonds spéculatifs sont très présents sur les marchés des métaux. Ils y exploitent les situations de pénurie. Toutefois, il est difficile de faire la part de la spéculation dans les hausses de prix, même lorsque celles-ci semblent particulièrement excessives. En effet, dans les secteurs très capitalistiques comme l'industrie des matières premières minérales, les niveaux de prix doivent être tels qu'ils puissent réellement restreindre la demande, promouvoir le développement de substituts ou des alternatives techniques au niveau de la demande finale.

La Chine cherche à sécuriser ses approvisionnements en développant une politique active d'accès aux ressources minières au niveau mondial, notamment sur le continent africain. Elle s'efforce, parallèlement, de se doter des capacités de production métallurgiques correspondant à ses besoins. En France, dans un contexte mondial de hausse générale du prix des matières premières, le déficit extérieur des échanges de matières premières minérales s'est de nouveau fortement accru, passant de 5,3 à 8,7 milliards d'euros (+ 64 %). Les exportations françaises de demi-produits sont pour la première fois déficitaires. Le recyclage des métaux prend naturellement une importance croissante. Les taux apparents de recyclage au niveau français ne reflètent qu'une partie de la réalité car la France est structurellement exportatrice de déchets ferreux et non ferreux qui s'incorporent dans les productions de métaux et de demi-produits des pays voisins. ■

Pour en savoir plus

- * Voir « Définitions » en annexe.
- « Chiffres clés des matières premières minérales », DGEMP : www.industrie.gouv.fr/energie
- *Revue Écomine*, DGEMP et BRGM.
- « Cyclope, les marchés mondiaux », *Économica*, 2006.
- http://www.industrie.gouv.fr/energie/publi/f1e_pub.htm
- « Minéraux et métaux », rapport d'activité, Fedem : www.fedem.fr

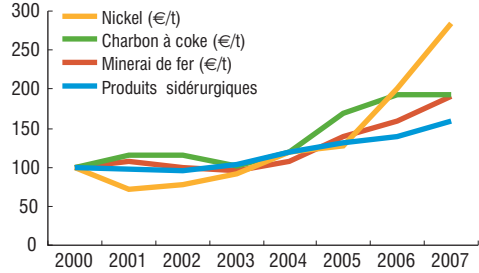
Matières premières minérales : prix et approvisionnement 1.6

1. Échanges extérieurs de matières premières

milliards d'euros			
En 2007	Import	Export	Solde
Minerais			
ferreux	0,93	n.s.	- 0,93
non ferreux	0,48	0,10	- 0,38
minéraux chimiques	0,12	0,05	- 0,07
minéraux industriels	0,11	0,11	0
Déchets			
ferreux	0,84	2,02	+ 1,18
non ferreux	1,12	1,94	+ 0,82
Métaux bruts			
ferreux	0,14	0,13	- 0,01
non ferreux	6,28	2,06	- 4,22
ferro-alliés	0,71	0,23	- 0,48
Demi-produits			
ferreux	13,18	12,65	- 0,53
non ferreux	6,54	4,56	- 1,98
Autres produits			
chimie minérale de base	2,86	1,95	- 0,91
matériaux de construction	2,47	1,24	- 1,23
Total	35,78	27,04	- 8,74
Évolution 2007/ 2006(%)	+ 18 %	+ 8 %	+ 64 %

Source : Douanes.

2. Prix dans la filière de l'acier



Sources : Insee, Eurostat et LME - prix à l'importation (UE) du fer et du charbon, cours LME à 3 mois du nickel, indice des prix à la production pour les produits sidérurgiques.

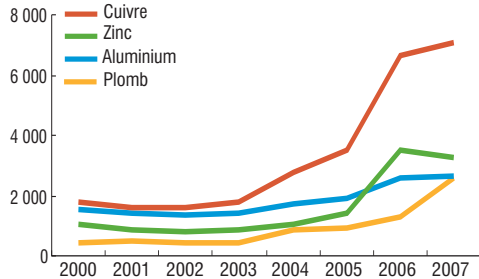
3. Pays fournisseurs de la France en 2007

Part en % des approvisionnements en quantité		
Principal pays fournisseur	Pays en 2 ^e position	
Minerai de fer	Brésil (70)	Mauritanie (15)
Bauxite	Guinée (70)	Grèce (15)
Alumine	Suriname (30)	Jamaïque (30)
Min. manganèse	Brésil (70)	Afrique du Sud (15)
Phosphate	Maroc (65)	Algérie (25)
Aluminium	Norvège (20)	Pays-Bas (15)
Cuivre	Chili (65)	Pologne (10)
Étain	Indonésie (45)	Pérou (10)
Nickel	Nlle-Calédonie (35)	Russie (25)
Plomb	Allemagne (50)	Belgique (25)
Titane	Royaume-Uni (20)	États-Unis (15)
Zinc	Pays-Bas (25)	Belgique (20)

Source : Douanes.

4. Prix des principaux métaux non ferreux

cours en \$ par tonne



Source : LME (London Metal Exchange) à 3 mois.

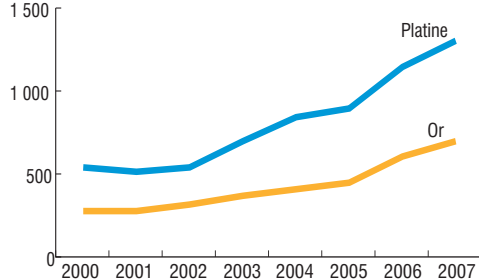
5. Taux de recyclage apparent

en 2006	Production (millions de tonnes)	dont recyclé	Taux de recyclage (%)
Aluminium	1,16	0,43	37
Cuivre	0,44	0,11	25
Fer	19,8	8,30	42
Plomb	0,10	0,10	100
Zinc	0,12	0,03	25

Sources : Ademe, Fedem, FFA.

6. Prix des métaux précieux directeurs

cours en \$ par once, au comptant



Source : LBMA (London Bullion Market Association).

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

Les prix des énergies fossiles sur les marchés internationaux se sont envolés courant 2003. Ils semblent avoir changé structurellement de niveau : depuis le début des années 2000, les prix moyens en dollars ont plus que doublé. Ainsi, le prix moyen annuel du pétrole brut de référence pour l'Europe (Brent daté) est passé de 28,5 dollars par baril en 2000 à 65,1 dollars par baril en 2006, puis à 72,5 dollars par baril en 2007.

L'effet sur l'économie de la zone euro a été atténué par la dépréciation du dollar face à la monnaie européenne. Sur la période 2003-2004, le dollar a perdu 30 % de sa valeur par rapport à l'euro. Il s'est ensuite stabilisé, de sorte que les hausses massives en dollars des prix des énergies fossiles en 2005 et 2006 (+ 42 % et + 19 % respectivement pour le pétrole brut) ont alors pesé de tout leur poids sur l'industrie. La hausse de 2007 (+ 11 %) a, par contre, été en large partie neutralisée par une nouvelle dépréciation importante du dollar (- 8,3 %).

Le prix moyen d'achat de l'électricité par l'industrie française a, comparativement, peu augmenté sur la période (+ 30 % environ entre 2003 et 2007). En fait, ce prix moyen recouvre des situations très contrastées selon que les entreprises ont exercé ou non leur éligibilité au marché dérégulé, issu de la libéralisation européenne de l'électricité à partir de 2000. En effet, depuis cette date, les prix sur le marché libre ont doublé tandis que ceux des contrats traditionnels d'EDF sont restés assez stables. Cette hausse est due au très fort renchérissement des énergies fossiles alors même que, en France, l'électricité est majoritairement d'origine nucléaire (cf. *Pour en savoir plus*). Le risque pesant sur la compétitivité des secteurs « électro-intensifs » a conduit les pouvoirs publics à autoriser en

2007 les entreprises sorties du tarif régulé à y revenir (pour une durée maximale de deux ans) moyennant une majoration (tarif dit « Tartam »).

La hausse généralisée des prix de l'énergie affecte en premier lieu les industries grosses consommatrices, c'est-à-dire les industries en amont de la chaîne de production des biens industriels. Paradoxalement, nombre d'entre elles, grâce à des conditions de marché leur permettant de répercuter en aval l'essentiel de leur hausse de coût, n'ont que peu souffert de la situation. Il s'agit typiquement de la sidérurgie, de la métallurgie et de la chimie de base, qui ont vu les prix de leurs produits s'envoler parallèlement à ceux des énergies. À l'inverse, nombre de secteurs situés en milieu de filière, peu ou pas intensifs en énergie, sont indirectement victimes de la situation, subissant les hausses de prix de l'amont sans pouvoir nécessairement les répercuter sur leur propre aval, soit du fait de leurs propres difficultés structurelles (par exemple, le papier-carton), soit en raison du niveau élevé de contraintes sur les prix de l'industrie en aval (comme la fonderie et la transformation des matières plastiques en tant que fournisseurs de l'industrie automobile).

Contrairement aux deux premiers chocs pétroliers (1973 et 1979), dus à une rupture de l'offre de pétrole donnant lieu à une hausse brutale des prix, on assiste depuis 2000 à une hausse continue de la demande, que l'offre peine à suivre. L'ensemble des énergies est concerné. Jusque-là sans effet sur la croissance mondiale, qui en est la cause principale, cette flambée des prix de l'énergie contribue désormais (avec d'autres facteurs) à sa décélération depuis le second semestre 2007. ■

Pour en savoir plus

- Dossier du rapport 2007 de la CPCI : « De la hausse des énergies fossiles à celle de l'électricité » : <http://www.industrie.gouv.fr/sessi/cpci/cpci2007/dossier.pdf>

L'impact de la hausse des prix de l'énergie 1.7

1. Évolution des prix d'achat annuels moyens HT des énergies par l'industrie française

	Unité	2000	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Charbon	€/ tonne	52,3	66,7	58,8	65,2	90,5	91,0	87,6
Fioul lourd	€/ tonne	181,7	174,4	185,8	173,4	228,3	279,7	288,4
Vapeur	€/ tonne	13,1	12,5	13,0	13,0	18,1	22,0	21,8
Gaz naturel	€/ MWh	14,7	15,6	16,8	16,4	20,4	25,6	26,6
Électricité	€/ MWh	37,7	39,1	39,2	41,6	44,7	50,2	49,6

Champ : établissements industriels, hors IAA et énergie, ayant des matériels consommant de l'énergie.

Source : Sessi-EACEI.

2. Consommation finale (CVS) de l'ensemble de l'industrie, y compris les usages de l'énergie en tant que matière première

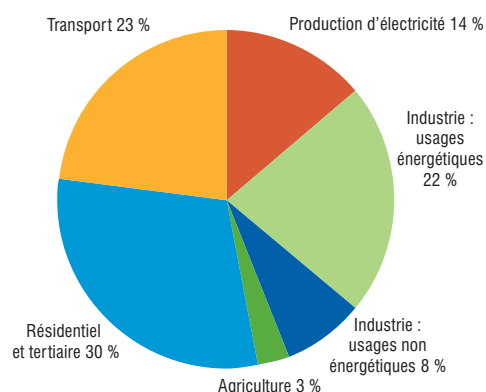
millions de tep	1973	1979	1985	1990	1995	2000	2005	2006	2007 ⁽¹⁾
Charbon	12,3	10,3	10,0	8,7	7,1	6,9	6,3	6,5	6,3
Produits pétroliers	33,2	30,4	19,1	19,6	21,4	22,0	19,5	20,1	19,9
Gaz naturel	5,4	9,5	10,6	11,6	12,7	15,2	14,6	14,0	14,3
Électricité	7,2	8,2	8,3	9,9	10,7	11,9	11,8	11,7	11,6
Total	58,9	59,3	49,3	51,0	53,4	56,8	52,2	52,3	52,1
Électricité (MkWh)	84,0	95,1	96,5	115,5	124,5	138,6	137,2	135,9	135,1

⁽¹⁾ provisoire

Champ : établissements industriels, y compris IAA , énergie et entreprises du BTP, ayant des matériels consommant de l'énergie.

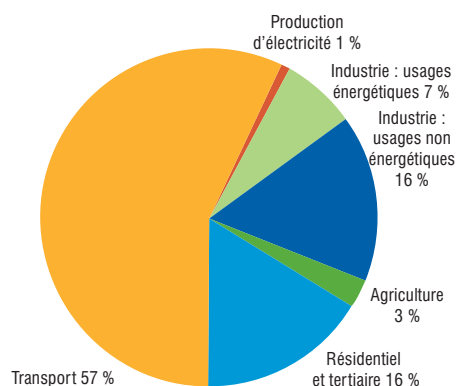
Source : Observatoire de l'énergie.

3. Répartition de la consommation finale de pétrole en France par secteur en 1973



Source : Observatoire de l'énergie.

4. Répartition de la consommation finale de pétrole en France par secteur en 2007



Source : Observatoire de l'énergie.

2.1 L'investissement corporel dans l'industrie manufacturière

En 2007, l'investissement corporel des entreprises de 20 salariés ou plus de l'industrie manufacturière (hors IAA) atteint 21 milliards d'euros, soit une augmentation de 1,4 % en valeur et une stagnation en volume. La reprise de l'investissement corporel engagée en 2005 s'essouffle donc.

Cette tendance globale recouvre des évolutions très contrastées selon la taille des entreprises : l'investissement progresse à un rythme très soutenu dans les PME (+ 10 %) tandis qu'il est en repli dans les grandes entreprises (- 2 %). Ce contraste est dû au poids de l'industrie automobile et de la construction aéronautique dans les grandes entreprises et à la forte baisse que connaissent les dépenses d'investissement dans ces deux secteurs.

Dans l'industrie automobile, la chute des investissements corporels s'accroît en 2007 : - 14 %, après - 7 % en 2006. Premier investisseur industriel devant la chimie et la métallurgie, ce secteur est engagé dans une stratégie de mondialisation de son appareil de production. Les constructeurs et les équipementiers automobiles privilégient les investissements à l'étranger, au détriment de nouvelles dépenses d'investissement en France.

Dans les biens d'équipement, l'investissement se retourne après trois années de reprise (- 4 % en 2007, contre + 10 % en 2006). Cela provient essentiellement de la forte baisse des investissements dans la construction aéronautique, d'une part, en raison de leur niveau exceptionnellement élevé en 2006, d'autre part, du plan d'économie « Power 8 ». En revanche, l'investissement croît à un bon rythme dans les équipements mécaniques et les équipements électriques et électroniques qui avaient amorcé une extension de leurs capacités de production en 2006.

Dans les biens de consommation, les investissements décélèrent un peu (+ 6 %, après + 9 % en 2006). Ils sont particulièrement dynamiques dans l'industrie pharmaceutique et l'habillement-cuir. Par contre, ils reculent à

nouveau très nettement dans l'édition-impression-reproduction.

Dans le secteur des biens intermédiaires, qui représente la moitié des investissements corporels de l'industrie, les investissements corporels progressent à un rythme soutenu (+ 8 %). Les entreprises continuent en effet de moderniser leurs équipements et d'augmenter leurs capacités de production dans les produits minéraux, la métallurgie et la chimie.

Après une progression marquée en 2006, l'investissement est en un net recul (- 9 %) dans les activités de haute technologie*, à l'exception du secteur de la pharmacie. En particulier, l'investissement dans les secteurs des TIC diminue de 10 % (composants électriques et électroniques). En revanche, dans les secteurs de faible technologie ou de moyenne-faible technologie, l'investissement s'accroît nettement (respectivement + 8 % et + 7 %). Le taux d'investissement* des entreprises de l'industrie manufacturière, qui n'avait cessé de diminuer après avoir atteint la valeur de 14,6 % en 2001, devrait rester inférieur à 12 % en 2007.

Avec la persistance d'une faible croissance de l'investissement corporel, l'industrie française risque de souffrir d'un retard technologique par obsolescence des matériels, des techniques et des savoir-faire. À terme, sa compétitivité pourrait en souffrir.

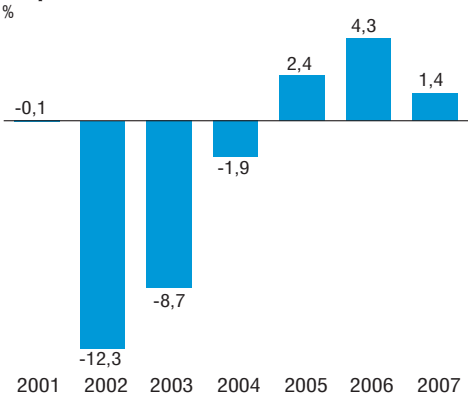
Par ailleurs, les investissements corporels sont désormais indissociables d'un ensemble de facteurs qualifiés « d'immatériels » qui occupent une place croissante dans les processus productifs. Les dépenses en R & D, en formation, en logiciels et en publicité sont indispensables pour dégager des avantages compétitifs et peuvent être assimilées à des investissements. Depuis de nombreuses années, ces dépenses « immatérielles » progressent et dépassent largement, en niveau, les investissements corporels de l'industrie manufacturière (y compris IAA). En 2006, ils représentent 43 milliards d'euros, contre 25 milliards d'euros pour les seconds. ■

Pour en savoir plus

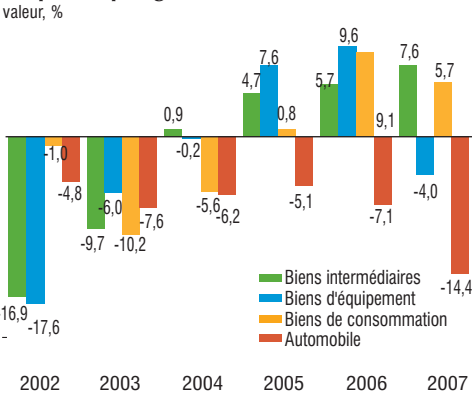
- * Voir « Définitions » en annexe.
- Jacod C. et Pliquet E. : « L'industrie manufacturière en 2007 : la croissance de l'activité se maintient mais l'investissement ralentit », *Le 4 Pages*, Sessi, n° 249, juillet 2008 / <http://www.industrie.gouv.fr/sessi/index.htm>

L'investissement corporel dans l'industrie manufacturière 2.1

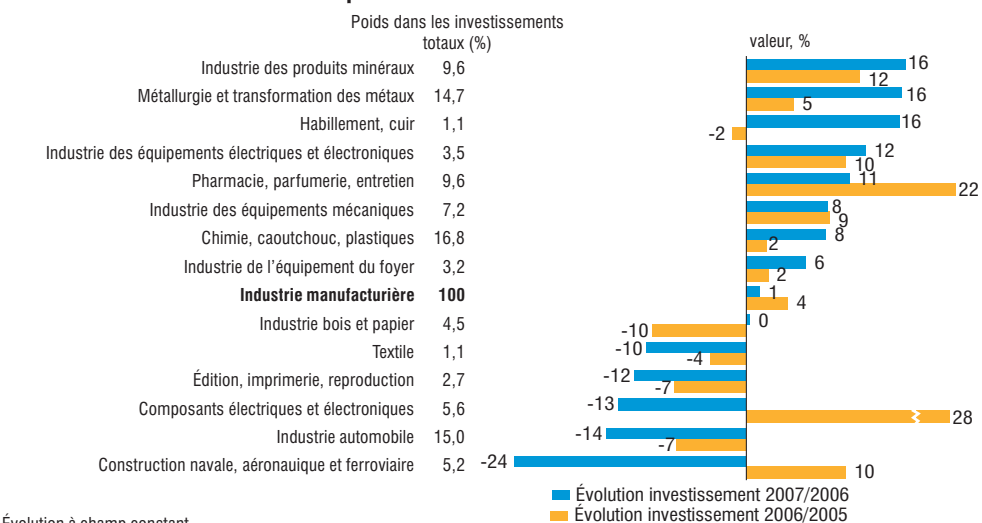
1. Variation annuelle des investissements corporels dans l'industrie manufacturière



2. Variation annuelle des investissements corporels par grand secteur



3. Évolution de l'investissement par secteur en 2006 et 2007



4. Taux d'investissement en valeur par secteur d'activité

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Biens de consommation	9,2	9,3	8,9	9,1	9,1	8,0	7,7	7,7	8,3
Industrie automobile	16,8	19,8	24,8	26,8	24,3	22,6	19,6	19,5	20,2
Biens d'équipement	8,1	8,1	8,5	9,6	7,7	7,2	7,3	7,5	8,1
Biens intermédiaires	15,6	15,8	17,4	17,0	14,4	13,3	12,9	13,5	13,9
Industrie manufacturière (hors IAA)	12,5	13,1	14,4	14,6	12,8	11,7	11,3	11,5	11,8

Champ : entreprises de 20 salariés ou plus de l'industrie manufacturière, hors IAA.
Source : Sessi - enquête annuelle d'entreprise.

2.2 L'utilisation des TIC dans l'industrie manufacturière

Dans l'industrie manufacturière, presque toutes les entreprises de 10 salariés ou plus sont connectées à l'internet, avec une connexion à haut débit neuf fois sur dix. Près de six entreprises industrielles françaises sur dix ont développé un site sur la Toile. Les autres outils organisant le partage de l'information et la communication de l'entreprise, tels l'intranet en interne et l'extranet avec des partenaires extérieurs privilégiés, sont plus diversement répandus dans les entreprises. Ces réseaux électroniques sont plus souvent utilisés dans les grandes entreprises de 250 salariés ou plus, ainsi que dans les entreprises de plus petite taille lorsqu'elles appartiennent à un groupe. Les types de réseaux informatiques plus traditionnels, comme les échanges de données informatisés (EDI) se maintiennent : plus du tiers des entreprises industrielles les utilisent, dont huit grandes entreprises sur dix. La sécurité et la rapidité offertes par l'EDI ainsi que le coût élevé de mise en place initiale en expliquent la permanence.

Par ailleurs, les entreprises industrielles adoptent également progressivement des outils informatiques plus diversifiés et plus spécialisés pour améliorer leur fonctionnement interne et automatiser leurs processus d'affaires. Ces nouveaux outils ne sont présents que dans moins d'une entreprise sur cinq. Pour les outils informatiques automatisant des processus d'affaires, comme les logiciels de gestion de la relation client (CRM) ou les systèmes de gestion de commandes faisant partie d'un progiciel de gestion intégré (ERP), ce sont surtout les grandes entreprises ou les entreprises appartenant à des groupes qui les adoptent pour augmenter leur efficacité et leur réactivité.

Les entreprises des secteurs de l'automobile, des composants électriques et électroniques, de la chimie, de la pharmacie ainsi que de la construction aéronautique sont les mieux équipées en TIC. Elles peuvent se comparer en termes de numérisation aux entreprises des secteurs financiers ou des services informatiques.

Par rapport aux entreprises industrielles des pays de l'Union européenne, les entreprises françaises rattrapent une partie de leur retard. En particulier, l'évolution la plus marquante est la forte progression des connexions à l'internet à haut débit. Celui-ci constitue un élément indispensable pour toute entreprise qui entend exploiter efficacement les autres technologies de pointe, comme les sites sur la Toile, les réseaux intranet et extranet et pour faire de la vente en ligne. En revanche, un certain retard persiste dans la proportion d'entreprises industrielles disposant d'un site sur la Toile : cette part se situe en dessous de la moyenne européenne en 2007. Il en est de même, mais à un degré nettement moindre, pour les réseaux intranet et extranet.

Le bilan du plan d'action *i2010 (initiative société de l'information 2005-2010)*, dressé à mi-parcours par la Commission européenne, à partir des données de la dernière enquête TIC 2007, montre que les entreprises françaises se distinguent surtout par leur large accès aux connexions à haut débit (troisième rang). En revanche, pour l'usage d'outils des TIC plus évolués, le positionnement français se situe souvent en dessous de la moyenne européenne. C'est le cas en particulier pour l'usage de progiciels, de système de signature électronique ou de protocole sécurisés pour l'internet.

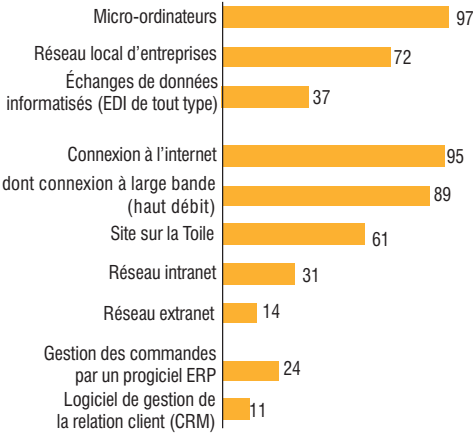
D'une façon plus globale, la Commission européenne a établi, à partir d'une douzaine d'indicateurs issus de l'enquête communautaire sur les TIC, deux indicateurs synthétiques (*e-Business Readiness Index*) permettant de classer le degré d'avancement des différents pays européens. Le premier indicateur porte sur l'adoption des TIC, le second sur l'usage des TIC. Il apparaît que les entreprises françaises dans leur ensemble se placent au septième et au huitième rangs dans l'UE à 27. Elles sont au même niveau que les entreprises britanniques mais nettement distancées par les entreprises scandinaves ou allemandes. ■

Pour en savoir plus

- Besnard S., Biré C. et Victor P. : « L'intégration des TIC est encore incomplète dans les entreprises », *Insee Première*, n°1184, avril 2008. <http://insee.fr>
- The 2007 European e-Business Readiness Index – JRC Scientific and technical Reports http://ec.europa.eu/enterprise/ict/policy/ebi/ebizreadinessindex_2007.pdf
- Preparing Europe's digital future : *i2010* mid-term review http://ec.europa.eu/information_society/eeurope/i2010/mid_term_review_2008/index_en.htm

L'utilisation des TIC dans l'industrie manufacturière 2.2

1. Technologies de l'information et de la communication utilisées dans l'industrie manufacturière en 2007



Champ : entreprises de 10 salariés ou plus de l'industrie manufacturière (y c. industries agroalimentaires et hors énergie).
Sources : Insee, enquête TIC 2007.

2. Classement 2007 des pays de l'Union européenne en fonction de l'adoption et de l'usage des TIC par les entreprises

Adoption des TIC	Index	Classement	Usage des TIC	Index	Classement
Finlande	78,1	1	Danemark	41,4	1
Suède	77,3	2	Pays-Bas	35,2	2
Danemark	75,7	3	Irlande	33,2	3
Pays-Bas	72,6	4	Allemagne	33,0	4
Belgique	71,7	5	Finlande	32,4	5
Allemagne	70,1	6	Autriche	30,7	6
France	69,1	7	Suède	30,6	7
Roy.-Uni	68,4	8	France	30,1	8
Autriche	67,9	9	Belgique	28,4	9
Irlande	64,4	10	Roy.-Uni	27,9	10
Espagne	63,2	11	Italie	23,9	11
Italie	60,5	12	Espagne	22,9	12
UE à 27	63,9		UE à 27	26,5	

Note : les deux index synthétiques (adoption et usage) sont calculés à partir de six indicateurs chacun, tirés des enquêtes TIC 2006.
Champ : entreprises de 10 salariés ou plus de l'économie marchande.
Sources : Commission européenne-JRC - The 2007 European e-Business Readinessindex » calculés à partir des enquêtes TIC 2006 (Insee - CEE).

3. Outils de base des TIC : comparaison européenne des taux d'équipement dans l'industrie européenne en 2007

% des entreprises industrielles						
Pays	Connexion à l'internet	Connexion à haut débit	Site sur la Toile	Réseau internet	Réseau extranet	Pourcentage des salariés utilisant l'informatique
UE à 15	94	80	67	33	15	51
Finlande	99	92	89	37	22	66
Suède	96	89	88	48	25	66
Pays-Bas	99	90	83	29	11	53
Allemagne	93	76	74	41	21	58
France	95	89	61	31	14	51
Royaume-Uni	95	82	77	32	8	54
Espagne	93	88	55	26	12	43
Italie	94	74	63	29	11	38

Champ : entreprises de 10 salariés ou plus de l'industrie manufacturière, y c. industries agroalimentaires et hors énergie.
Sources : Eurostat et Insee, enquêtes communautaires sur les TIC 2007.

4. Outils avancés des TIC adoptés par les entreprises européennes en 2007

% des entreprises et classement européen											
Pays	UE 27	Allemagne	Rang	Pays-Bas	Rang	Espagne	Rang	Royaume-Uni	Rang	France	Rang
Entreprises ayant une connexion large bande	77	80	10	87	6	90	2	78	13	89	3
Usage d'un progiciel de gestion intégré (ERP) pour la gestion des commandes	17	24	8	24	10	13	21	8	25	16	16
Usage de logiciel de gestion de la relation client (CRM)	17	30	1	14	14	15	9	13	19	9	25
Usage d'un système de signature électronique	16	15	14	34	2	26	6	0	27	15	15
Usage d'un système d'exploitation libre (Linux)	12	17	6	9	19	7	27	7	26	12	13

Champ : entreprises de 10 salariés ou plus des secteurs marchands.
Sources : Eurostat et Insee - enquêtes communautaires sur les TIC 2007.

2.3 Dépenses de publicité dans l'industrie manufacturière

En 2006, les investissements publicitaires de l'industrie manufacturière ont atteint 18,3 milliards d'euros. Plus de la moitié de ces dépenses sont effectuées par des entreprises de 1 000 salariés ou plus, les PME de moins de 250 salariés pesant pour moins d'un cinquième dans les dépenses publicitaires.

Les entreprises de toutes tailles justifient d'abord leur actions de communication par le souci de faire connaître leurs produits auprès d'une nouvelle clientèle. Accroître la notoriété de la marque, lancer de nouveaux produits ou moderniser l'image de marque sont les raisons essentiellement évoquées par les grandes entreprises (250 salariés ou plus).

Plus de 82 % des dépenses de publicité sont réalisées par des entreprises des industries agroalimentaires (56 %) et des biens de consommation (26 %), dont les produits sont d'abord destinés aux ménages. Ce sont les entreprises qui fabriquent des parfums et des produits de toilette qui ont dépensé le plus en 2006 : 1,6 milliard d'euros. Le niveau élevé de ces dépenses tient au coût des supports utilisés à destination des ménages, les entreprises de ces secteurs faisant plus fortement appel aux grands médias. En revanche, les industries produisant des biens intermédiaires et d'équipement, à destination des autres entreprises, ont moins recours aux grandes campagnes publicitaires et utilisent d'autres supports, comme le *marketing* direct, les foires et les salons.

La part du chiffre d'affaires consacrée aux dépenses publicitaires se maintient pour les entreprises agroalimentaires : 8 % en 2006, contre 1,2 % en moyenne pour l'industrie manufacturière hors IAA. Dans le secteur des biens de consommation, ce ratio s'élève à 3,5 %. La part des dépenses de publicité du secteur automobile dans le chiffre d'affaires (1,4 %) reste dans la moyenne des industries hors IAA alors que ces dépenses sont en baisse par rapport à 2005. Les dépenses publicitaires

dans les industries des biens d'équipement et des biens intermédiaires augmentent légèrement moins rapidement que leur chiffre d'affaires. En 2006, le montant global des dépenses publicitaires a stagné (+ 0,7 %), retrouvant à peine le niveau atteint en 2003. Cela résulte surtout du recul continu de ces dépenses dans l'industrie manufacturière hors IAA (- 2,7 %). Les dépenses de publicité continuent de baisser dans les industries des biens de consommation (- 2,6%) et dans l'automobile (- 1 %) après une forte hausse en 2004 et une stabilisation en 2005. En revanche, dans les industries produisant des biens intermédiaires et des biens d'équipement, les dépenses publicitaires augmentent de 4 %. Dans les industries agroalimentaires, les dépenses publicitaires rebondissent (+ 3,5 %) après trois années de stagnation.

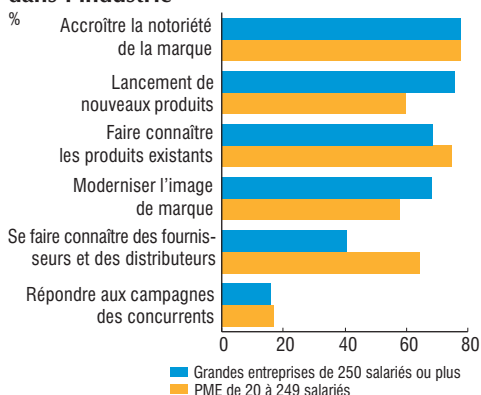
Sur plus longue période, la progression des dépenses publicitaires s'est nettement ralentie : alors qu'entre 1998 et 2002 les investissements publicitaires avaient augmenté fortement (+ 37 %), tirés surtout par les secteurs des IAA et de l'automobile, entre 2002 et 2006 ces dépenses ont diminué de 2 %, surtout du fait de leur baisse dans les industries des biens de consommation. Cette évolution pourrait être la conséquence de deux effets. D'une part, les dépenses de publicité sont très sensibles aux fluctuations de la conjoncture : en cas de retournement, les entreprises réduisent les dépenses de communication, les plus faciles à diminuer. *A contrario*, en phase d'accélération, la croissance de ces dépenses est forte, les entreprises cherchant à s'approprier des parts de marché supplémentaires. Les dépenses de publicité subissent donc le contrecoup du retournement de l'activité du début des années 2000. D'autre part, le marché publicitaire est en pleine mutation, les entreprises réservant une place de plus en plus importante à l'internet dans leur budget publicitaire.■

Pour en savoir plus

- Kremp E. et Tessier L. : « L'immatériel, au cœur de la stratégie des entreprises », *Le 4 Pages*, Sessi, n° 217, mai 2006.
- 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.

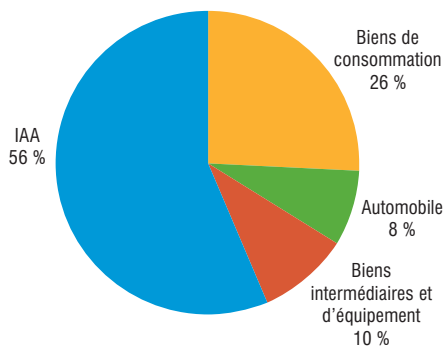
Dépenses de publicité dans l'industrie manufacturière 2.3

1. Motifs des dépenses publicitaires dans l'industrie



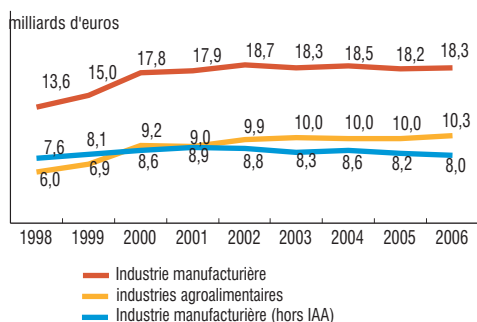
Champ : entreprises de l'industrie manufacturière y c. IAA et hors énergie de 20 salariés ou plus ou ayant un chiffre d'affaires supérieur à 5 millions d'euros.
Sources : Sessi-Insee - enquête immatérielle 2005.

2. Répartition des dépenses publicitaires selon les secteurs industriels



Champ : entreprises de l'industrie manufacturière y c. IAA et hors énergie de 20 salariés ou plus ou ayant un chiffre d'affaires supérieur à 5 millions d'euros.
Sources : Sessi et Scees - enquête annuelle d'entreprise 2006.

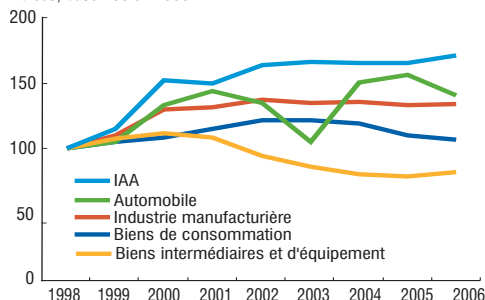
3. Dépenses publicitaires dans l'industrie manufacturière



Champ : entreprises de l'industrie manufacturière y c. IAA et hors énergie de 20 salariés ou plus ou ayant un chiffre d'affaires supérieur à 5 millions d'euros.
Sources : Sessi et Scees - enquêtes annuelles d'entreprise.

5. Dépenses de publicité selon les secteurs industriels

indices, base 100 en 1998



Champ : entreprises de l'industrie manufacturière y c. IAA et hors énergie de 20 salariés ou plus ou ayant un chiffre d'affaires supérieur à 5 millions d'euros.
Sources : Sessi et Scees - enquêtes annuelles d'entreprise.

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

	Dépenses de publicité en M€	Dépenses de publicité en % du CA	Nombre d'entreprises en %
Produits agroalimentaires	10 317	8,0	81
Biens de consommation	4 704	3,5	79
Habillement, cuir	323	2,2	68
Édition, imprimerie	847	3,2	80
Pharmacie, parfumerie, entretien	2 888	4,2	85
Équipement du foyer	645	2,4	84
Industrie automobile	1 498	1,4	86
Biens d'équipement	540	0,3	85
Const. navale, aéronautique	115	0,2	83
Équipements mécaniques	289	0,4	84
Équip. électriques et électron.	136	0,4	86
Biens intermédiaires	1 221	0,4	81
Produits minéraux	216	0,7	88
Textile	103	1,0	72
Bois et papier	189	0,7	84
Chimie, caoutchouc et plast.	456	0,5	81
Métallurgie et transf. métaux	138	0,2	80
Composants élect. et électro.	118	0,3	79
Ensemble	7 963	1,2	82
<i>Taille des entreprises</i>			
Moins de 250 salariés	3 129	1,3	80
250 salariés ou plus	15 150	2,7	92

Champ : entreprises de l'industrie manufacturière y c. IAA et hors énergie de 20 salariés ou plus ou ayant un chiffre d'affaires supérieur à 5 millions d'euros.
Sources : Sessi et Scees - enquête annuelle d'entreprise 2006.

2.4 L'effort de recherche et développement des entreprises

En 2006, la dépense intérieure de recherche et développement* (DIRD) s'élève, en France, à 37,9 milliards d'euros, contre 36,2 milliards d'euros en 2005, soit une augmentation de 4,6 %. Avec ce montant, la France se place au cinquième rang dans le monde, derrière les États-Unis, le Japon, la Chine et l'Allemagne mais devant la Corée du Sud. Sa dépense globale de R & D représente 5 % du total des pays de l'OCDE.

L'intensité de cet effort global de R & D (2,10 % du PIB en 2006, contre 2,23 % en 2002) semble s'éroder lors de la période récente. Avec ce ratio, la France se situe, certes, au-dessus de la moyenne de l'UE à 27 (1,76 %) mais très en retrait de ceux du Japon (3,39 %), de la Corée du Sud (3,4 %), des États-Unis (2,62 %) et de l'Allemagne (2,53 %). Comme la plupart des pays de l'UE à 27, la France reste bien en deçà de l'objectif de 3 % en 2010 fixé dans le cadre de la « stratégie de Lisbonne ». La dépense intérieure de R & D des administrations (DIRDA*) dans la DIRD atteint en France un niveau relativement élevé (37 %) par rapport aux autres pays. La dépense intérieure de R & D des entreprises* (DIRDE) représente, en revanche, une part de la DIRD en recul et comparativement plus faible qu'à l'étranger. Toutefois, en 2006, la DIRDE s'élève à 23,9 milliards d'euros, montant en nette progression de 6,3 % par rapport à celui de 2005. Le ratio d'intensité de l'effort de recherche des entreprises atteint 1,32 % du PIB, contre 1,30 % en 2005, soit un niveau supérieur à la moyenne (1,10 % du PIB) des pays de l'UE à 27. Il place la France au dixième rang au sein des pays de l'OCDE, nettement distancée par le Japon (2,62 %), les États-Unis (1,84 %) et l'Allemagne (1,77 %). Pendant la période 1995-2005, la France se retrouve avant-dernière au sein de l'OCDE pour la croissance de la R & D des entreprises. Cette stagnation est de nature à fragiliser, à terme, la capacité d'innovation des entreprises françaises.

L'industrie manufacturière représente une part largement prépondérante des dépenses de R & D des entreprises : 85,6 % de ces dépenses,

soit 20,5 milliards d'euros en 2006. L'industrie automobile, la pharmacie, les matériels et composants électroniques ainsi que la construction aéronautique et spatiale réalisent ensemble 52,5 % de la DIRDE en 2006 et chacune de ces branches, plus de 10 %. Les dépenses de R & D dans l'industrie restent concentrées dans un petit nombre d'entreprises. Ainsi, les entreprises de plus de 100 chercheurs, qui ne représentent que 2 % des entreprises, réalisent près des deux tiers de la DIRDE.

En France, la R & D industrielle est effectuée à plus de 52 % par les secteurs de haute technologie, contre 62 % au Royaume-Uni. En sens inverse, en Allemagne, qui est spécialisée sur les secteurs industriels de moyenne-haute technologie (chimie, automobile, mécanique), ces secteurs de haute technologie ne représentent que 33 % de la R & D industrielle.

En 2006, l'effort français de R & D dans les secteurs des TIC* marque le pas (-3,7 %), notamment dans le secteur des matériels et composants électroniques. Il ne représente plus que 24,3 % de la DIRDE, contre 26,6 % en 2005 et près de 30 % en 2002. Cette évolution pourrait, à terme, remettre en cause le bon positionnement de la France (sixième rang) dans l'UE, où celle-ci est distancée par les pays les plus spécialisés dans le domaine des TIC (Finlande, Suède, Pays-Bas, etc.).

En matière de ressources humaines mobilisées pour la R & D, le nombre de chercheurs en France est relativement important en comparaison des principaux pays européens du fait de l'importance de la recherche publique. Toutefois, la part des chercheurs dans les entreprises privées reste faible (53 % en 2006) par rapport aux pays classés en tête où cette part dépasse les deux tiers (États-Unis, Japon et Suède). Cette caractéristique est de nature à limiter la capacité d'innovation des entreprises françaises. Toutefois, la part des chercheurs dans l'emploi des entreprises industrielles est plus élevée en France qu'en Allemagne et au Royaume-Uni. ■

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 des entreprises 2.4

1. Les dépenses de R & D des entreprises industrielles en France

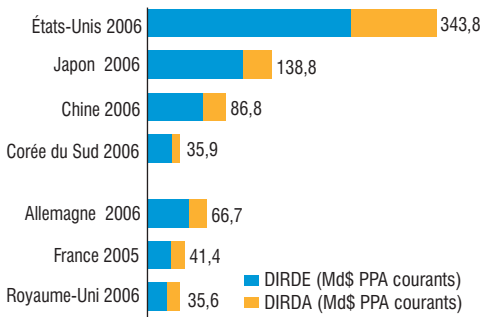
millions d'euros

	Dépense intérieure de R & D			% du total 2006	Financements publics reçus	
	2004	2005	2006		% du total des aides	% du budget total de R & D
Dépenses intérieures de R & D	22 523	22 503	37 909	-	-	-
Dépenses intérieures de R & D des entreprises	22 523	22 503	23 915	100,0	100,0	9,2
dont branches industrielles :	19 361	19 197	20 471	85,6	93,8	10,1
automobile	3 363	3 562	4 207	17,6	0,6	0,3
pharmacie	3 062	3 096	3 311	13,8	1,4	0,9
matériels et composants électroniques	2 794	2 599	2 608	10,9	15,0	13,1
construction aéronautique et spatiale	2 641	2 794	2 425	10,1	44,4	33,0
instruments de mesure, radio-détection	1 439	1 292	1 506	6,3	12,3	18,3
chimie	1 394	1 325	1 291	5,4	3,3	6,3
machines et d'équipements	1 077	1 111	1 180	4,9	13,5	26,2
dont services informatiques	1 019	1 082	1 091	4,6	1,9	4,4

Source : ministère délégué à l'Enseignement supérieur et à la Recherche (MEN-DEPP-C2), 2008.

2. Dépenses intérieures de R & D par pays (DIRDE et DIRDA)

milliards de \$ PPA courants



Source : OCDE - Principaux indicateurs de la science et de la technologie, volume 1, 2008.

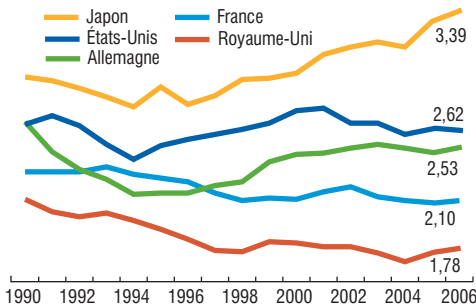
3. Nombre de chercheurs dans les entreprises des principaux pays industrialisés de l'OCDE en 2006

	Total des chercheurs milliers	Chercheurs en entreprise % total national	Chercheurs en entreprise pour 1 000 emplois dans l'industrie
États-Unis	1 097,7	79,1	10,6
Japon	483,3	68,1	10,9
Allemagne	171,1	60,6	5,8
France (2005)	108,8	53,2	6,2
Corée du Sud	155,5	77,8	7,8
Royaume-Uni	93,8	51,1	4,1
Suède	37,7	67,6	12,9
UE à 27	646,9	48,6	3,9

Source : OCDE - Principaux indicateurs de la science et de la technologie, volume 1, 2008.

4. Intensité de l'effort global de R & D (DIRD/PIB)

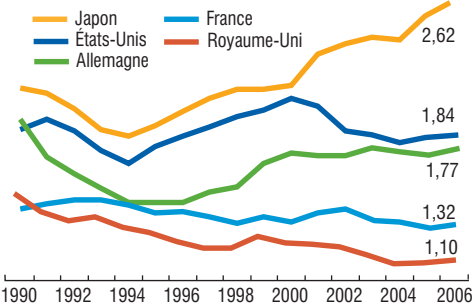
% du PIB



Source : OCDE - Principaux indicateurs de la science et de la technologie, volume 1, 2008.

5. Intensité de l'effort de R & D des entreprises (DIRDE/PIB)

% du PIB



Source : OCDE - Principaux indicateurs de la science et de la technologie, volume 1, 2008.

2.5 L'effort de R & D des petites et moyennes entreprises

En 2006, les petites et moyennes entreprises (PME - entreprises de moins de 250 salariés) ont effectué 18 % des dépenses intérieures de R & D des entreprises (DIRDE*), soit 4,3 milliards d'euros, contre 17 % dans les entreprises comprenant entre 250 à 1 000 salariés et 65 % dans les plus grandes entreprises. Parallèlement, les PME emploient un peu plus d'un chercheur en entreprise sur quatre (la proportion reste la même pour les personnes travaillant en R & D dans les entreprises, à savoir chercheurs et personnels de soutien technique et administratif). Les 31 000 chercheurs salariés de PME représentent 60 % des personnels de R & D des PME (toutes entreprises confondues, ce taux est de 56 %). Les PME ont une propension forte à développer leur activité de R & D en interne. Les dépenses de R & D externalisées (DERDE*) ne représentent que 14,6 % du budget de R & D des PME (soit 729 millions d'euros), contre 13,8 % pour les entreprises comprenant entre 250 et 1 000 salariés et 22,6 % pour les plus grandes entreprises.

Les comparaisons internationales ne permettent pas de conclure que la faiblesse de la dépense privée de R & D en France s'expliquerait par une plus faible contribution des PME. La part des PME dans l'effort de R & D privée (indépendamment du niveau de cet effort) serait en effet supérieure en France (17 % en 2006) à ce qu'elle est aux États-Unis (14 %) ou en Allemagne (9 % en 2005). Il en va de même pour la part des entreprises de 250 à 500 salariés (8 %, contre respectivement 4 % et 5 %). Il convient néanmoins d'interpréter ces chiffres avec précaution dans la mesure où la définition des PME retenue dans cette comparaison considère comme telles des filiales de grands groupes.

Alors que les branches d'activité de l'automobile, de la pharmacie et de

l'aéronautique concentrent une part importante de la recherche des entreprises de 250 salariés ou plus (respectivement 21 %, 13,9 % et 12,3 %), la recherche des PME présente une spécialisation sectorielle différente, résultant notamment de l'externalisation croissante vers les PME des services aux entreprises, et du développement des PME de biotechnologie. La moitié de la DIRDE des PME est concentrée dans quatre branches : les services informatiques (15,3 %), l'industrie pharmaceutique (13,6 %), la fabrication d'équipements radio, télévision et communications (11,4 %), et la production d'instruments médicaux, de précision ou d'optique (8,2 %).

Les PME ont été à l'origine de 35 % des brevets, de tous types, déposés en 2005. D'après la quatrième enquête communautaire sur l'innovation (CIS4), la propension à breveter est croissante avec la taille des entreprises. Alors que 16 % seulement des entreprises françaises de 10 à 49 salariés, innovantes en produits ou procédés, ont déposé des brevets entre 2002 et 2004, ce taux passe à 30 % pour les entreprises de 50 à 249 salariés et atteint 48 % pour celles de 250 salariés ou plus. Les entreprises allemandes présentent des propensions à breveter comparables par taille d'entreprises, mais un effet de structure (plus d'entreprises de taille moyenne) conduit à une propension globale supérieure.

Les PME pourraient être davantage incitées que les grandes entreprises à rechercher des innovations « de rupture », ces dernières privilégiant souvent l'innovation incrémentale. Il est souhaitable de maintenir un équilibre entre ces deux types d'innovation complémentaires. Le développement d'un tissu de PME, intensives en R & D et souvent porteuses d'innovations majeures, constitue donc un moteur important de la croissance. ■

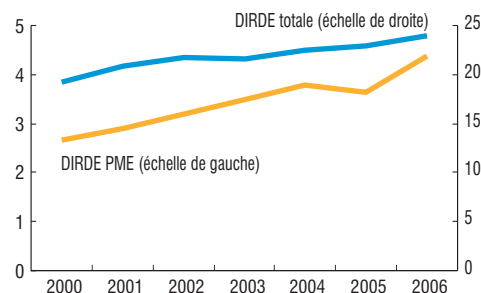
Pour en savoir plus

- * Voir « Définitions » en annexe.
- « Principaux indicateurs de la science et de la technologie », ministère de la Recherche, enquête R & D, 2006 - édition 2007.
- Lelarge C., « Les dépôts de brevets des entreprises industrielles française », *Le 4 Pages*, Sessi, n° 237, septembre 2007.

L'effort de R & D des petites et moyennes entreprises 2.5

1. Évolution de l'effort de R & D des petites et moyennes entreprises (DIRDE)

milliards d'euros



Source : ministère de l'Enseignement supérieur et de la Recherche, DEPP, Enquête R & D 2006.

2. Dépenses intérieures et extérieures de R & D des entreprises selon leur taille

millions d'euros

	DIRDE	DERDE
moins de 250 salariés	4 265	729
entre 250 et 500 salariés	1 931	277
entre 500 et 1 000 salariés	2 137	375
plus de 1 000 salariés	15 582	4 561
Total	23 915	5 942

Source : ministère de l'Enseignement supérieur et de la Recherche, DEPP, Enquête R & D 2006.

3. Comparaison internationale des dépenses intérieures de R & D des entreprises selon la taille

	États-Unis (2004)	Royaume-Uni (2005)	Suède (2005)	Japon (2005)	Italie (2003)	Allemagne (2005)	France (2006)
moins de 10 salariés		2		0	1	0	1
10 à 49	6	4	8		4	2	5
50 à 249	8	13	12	8	12	7	11
250 à 499	4	10	6		10	5	8
500 à 1 000	5		6	11			
plus de 1 000 salariés	77	72	67	81	73	85	74

Source : OCDE.

4. Dépenses intérieures de R & D des entreprises selon la taille et le secteur (DIRDE)

millions d'euros

Secteur	Moins de 250 salariés	%	Plus de 250 salariés	%	Ensemble des entreprises	%
Services informatiques	670	15,3	421	2,1	1 091	4,6
Industrie pharmaceutique	570	13,6	2 740	13,9	3 311	13,8
Fabrication d'équipements radio, télé et communication	512	11,4	2 096	10,7	2 608	10,9
Fab. d'instruments médicaux, de précision, d'optique	370	8,2	1 135	5,8	1 506	6,3
Fabrication de machines et équipements	319	7,2	861	4,4	1 180	4,9
Industrie chimique	303	7,1	988	5,0	1 291	5,4
Ingénierie, études et contrôles techniques	296	6,5	49	0,3	346	1,4
Agriculture, sylviculture, pêche, aquaculture	189	4,6	163	0,8	353	1,5
Industries agricoles et alimentaires	118	3,5	380	1,9	497	2,1
Fabrication de machines et appareils électriques	117	3,0	857	4,4	974	4,1
Travail des métaux	90	2,7	127	0,6	218	0,9
Fabrication de matériaux de construction	86	2,3	39	0,2	125	0,5
Fabrication de machines de bureau et matériel informatique	85	2,0	86	0,4	171	0,7
Industrie automobile	84	1,9	4 122	21,0	4 207	17,6
Caoutchouc et plastiques	69	1,8	710	3,6	779	3,3
Textiles, habillement, cuirs et chaussures	66	1,5	90	0,5	156	0,7
Autres extractions et métallurgie	52	1,3	251	1,3	303	1,3
Industries manufacturières diverses	51	1,1	187	1,0	238	1,0
Services de transport et de communications	46	1,0	758	3,9	804	3,4
Fabrication de verre et articles en verre	42	0,9	130	0,7	172	0,7
Énergie et extraction de produits énergétiques	38	0,9	720	3,7	758	3,2
Industrie du bâtiment et du génie civil	34	0,8	59	0,3	93	0,4
Bois, papier, carton, édition, imprimerie	32	0,7	43	0,2	75	0,3
Construction navale et matériels de transport terrestre	15	0,3	220	1,1	235	1,0
Construction aéronautique et spatiale	11	0,3	2 414	12,3	2 425	10,1
Total	4 265	100,0	19 650	100,0	23 915	100,0

Source : ministère de l'Enseignement supérieur et de la Recherche, DEPP, Enquête R & D 2006.

2.6 Le financement public de la R & D des entreprises

En 2006, les entreprises ont financé 80 % de leurs propres travaux de recherche (la DIRDE*). Les autres financements émanent des administrations (11,5 %), sous la forme de contrats de recherche ou de subventions, le complément (soit 8,6 %) provenant de l'étranger (entreprises et autres organismes). L'autofinancement assure l'essentiel (près de 85 %) du financement par les entreprises.

Depuis de nombreuses années, ce sont les entreprises qui financent l'accroissement de la DIRDE : la part de leur financement a augmenté de 4,8 points entre 1996 et 2006 alors que celle des administrations a reculé de 2 points et celle des financements étrangers de 2,8 points.

L'évolution du financement public de la DIRDE recouvre une période de net reflux entre 1992 et 1998, puis une phase de lente remontée. En 2006, le financement public s'élève à 2,74 milliards d'euros, soit une progression de 6,8 % par rapport à 2005.

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

- les contrats militaires de R & D (1,84 milliard d'euros en 2006, contre 1,75 milliard d'euros en 2005) ;
- les contrats civils de R & D (0,46 milliard d'euros) 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 (0,36 milliard d'euros en 2006, contre 0,28 milliard d'euros en 2005).

Le financement public concerne surtout la construction aéronautique et spatiale : en 2006, les entreprises de cette branche d'activité ont bénéficié, à elles seules, de 44 % du financement public, part en légère progression par rapport à 2005. Les branches de fabrication d'instruments de mesure et de précision, d'équipement de communication et de machines et équipements reçoivent chacune entre 12 % et 15 % des financements publics. Ces quatre branches se partagent ainsi 85,4 %

du financement public total alors qu'elles ne réalisent que 32 % de la DIRDE. Leur activité est liée à la défense nationale et relève des domaines privilégiés des grands programmes technologiques (aéronautique et spatial mais aussi électronique et nucléaire). En revanche, les deux principales branches de recherche en termes de DIRDE (l'automobile et la pharmacie) ne reçoivent quasiment pas de financements publics (respectivement 0,6 % et 1,4 % du total en 2006).

Proportionnellement à leurs dépenses de recherche, les entreprises les plus financées par l'État sont, d'une part, les plus grandes (2 000 salariés ou plus) et, d'autre part, les plus petites (moins de 20 salariés). Néanmoins, elles ne bénéficient pas des mêmes types de financement. Les financements publics reçus par les entreprises de très grande taille sont constitués, pour plus des trois quarts, de financements du ministère de la Défense alors que les petites entreprises reçoivent essentiellement des crédits incitatifs des ministères, des agences (OSEO innovation, ANR, Ademe, etc.) et les financements des régions.

Depuis les années quatre-vingt-dix, les grands pays de l'OCDE ont réduit le montant des financements publics alloués à la recherche réalisée en entreprise. Ce recul a été particulièrement marqué en France et aux États-Unis, sous l'impact de la baisse des financements militaires en direction des entreprises. L'évolution récente ne montre aucun signe de redressement : la part du financement public en France est supérieure à celles des pays anglo-saxons, déjà élevée. Elle est très nettement supérieure à celles de l'Allemagne et du Japon. ■

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

Outre le financement public de la R & D, analysé dans cette fiche, il existe des mesures fiscales destinées à dynamiser l'effort de recherche et d'innovation des entreprises telles que le crédit impôt recherche (CIR) et le statut de « jeune entreprise innovante » (JEI) (cf. fiche 2.7).

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>
- Note d'information n° 07.40 de novembre 2007.

Le financement public de la R & D des entreprises 2.6

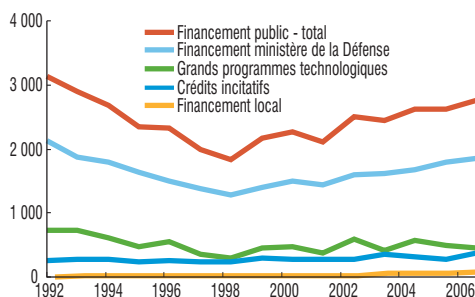
1. Financement de la dépense intérieure de R & D des entreprises

Origines des financements	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Entreprises :	75,1	78,0	80,5	79,8	79,6	81,6	78,6	78,4	77,5	79,4	79,9
autofinancement	56,3	59,9	64,5	62,9	61,7	63,8	61,0	61,2	59,2	60,5	66,8
financement privé	18,8	18,0	16,0	16,9	17,8	17,8	17,6	17,2	18,3	18,9	13,1
Financement étranger	11,4	10,6	9,3	8,8	9,0	8,7	10,2	10,4	10,8	9,1	8,6
Financement public	13,5	11,4	10,2	11,4	11,4	9,8	11,2	11,2	11,7	11,5	11,5
DIRDE (G€)	17,1	17,3	17,6	18,6	19,3	20,8	21,8	21,6	22,2	22,8	24,0

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

2. Modes du financement public de la R & D en entreprise (y compris CIR)

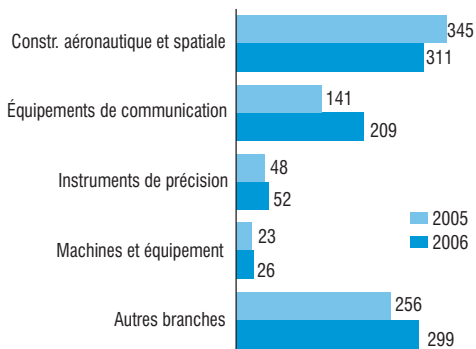
millions d'euros



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

3. Programmes de recherche civile en 2005 et 2006

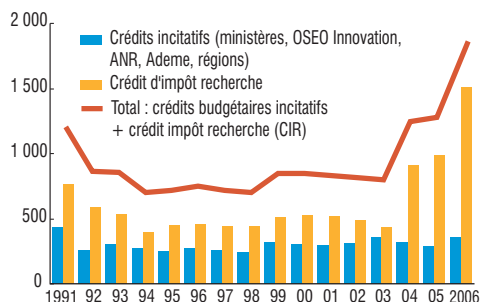
millions d'euros



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

4. Crédits incitatifs des ministères et organismes et mesures fiscales (crédit impôt recherche)

millions d'euros



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

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

	Part de la DIRDE financée par des crédits publics				
	États-Unis	Roy.-Uni	France ⁽¹⁾	Allemagne	Japon
1992	19,2	12,5	16,4	10,7	1,1
2000	8,6	8,8	10	6,9	1,7
2001	8,4	7,8	8,4	6,7	1,4
2002	8,5	7,1	10,3	6,2	1,5
2003	8,9	9,6	11,1	6,1	1,4
2004	9,7	10,2	11,4	5,9	1,3
2005	9,7	8,3	10,1	4,5	1,2
2006	9,3	7,6	n. d.	4,5	1,0

⁽¹⁾ déduction faite des avances remboursées et hors le crédit impôt recherche.

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

2.7 Le soutien public à la R & D et à l'innovation

À l'instar de ses partenaires européens, la France s'est engagée, lors du Conseil européen de Lisbonne de 2000, à augmenter ses dépenses de R & D de manière à porter leur montant à 3 % du PIB, le secteur privé prenant en charge les deux tiers de cet investissement. Or, avec environ 2,10 % de son PIB consacré à la R & D en 2006, dont 52 % financé par le secteur privé, l'effort de R & D de la France reste globalement insuffisant. Dans ce contexte, le pays a renforcé les instruments visant à soutenir l'effort de R & D des entreprises.

Le Crédit d'impôt recherche (CIR) est le principal dispositif fiscal de soutien à la recherche privée en France. Le dispositif a été considérablement renforcé et simplifié par la loi de finances pour 2008. Le montant de CIR auquel peut prétendre une entreprise est désormais égal à 30 % de ses dépenses de R & D pour les 100 premiers millions d'euros de dépense (ce taux est porté à 50 % l'année d'entrée dans le dispositif, et à 40 % la deuxième année), auxquels s'ajoutent 5 % des dépenses engagées au-delà de 100 millions d'euros. La mesure devrait inciter les entreprises à augmenter leur effort de R & D et pourrait rendre la France beaucoup plus attractive dans le choix de localisation des laboratoires de recherche. Selon le scénario retenu concernant l'effet d'entraînement du dispositif sur la dépense privée de recherche, le coût annuel du CIR pour l'État devrait être compris entre 4,6 et 5,1 milliards d'euros en 2013 (en euros constants 2005), soit un surcoût par rapport au scénario sans réforme compris entre 2,3 et 3,3 milliards d'euros. L'intensité de la dépense de R & D devrait augmenter à l'horizon 2013 entre 0,13 et 0,33 point de PIB.

Par ailleurs, les PME indépendantes de moins de huit ans, dont l'effort de R & D représente au moins 15 % des charges fiscalement déductibles, peuvent bénéficier du statut de « Jeune entreprise innovante » (JEI). Ce dispositif, mis en place en 2004, ouvre droit à des allègements de charges sociales patronales et à des avantages fiscaux, notamment des exonérations d'impôt sur les bénéfices et d'imposition forfaitaire annuelle (IFA). En 2006,

1 721 entreprises ont bénéficié du statut de JEI. Le volet « exonération de charges » représente un coût total pour l'État d'environ 88 millions d'euros (9 650 salariés concernés). Le volet « exonération d'impôt sur les bénéfices et d'IFA » présente un coût annuel estimé à 5 millions d'euros pour 2006. Il apparaît que le critère d'éligibilité au dispositif lié à l'effort minimal de R & D est structurellement plus difficile à atteindre pour les entreprises industrielles que pour celles de services : environ 80 % des JEI appartiennent au secteur des services aux entreprises (logiciel et biotechnologie notamment). Les JEI sont, par ailleurs, des PME particulièrement jeunes et petites (la moitié comptent 5 salariés ou moins en 2006). Une première étude semble confirmer l'existence d'un effet d'entraînement des aides JEI sur l'effort de R & D des entreprises. OSEO Innovation soutient les projets des PME innovantes (365 millions d'euros d'aides octroyées en 2007). Suite au rapprochement d'OSEO Innovation et de l'Agence de l'innovation industrielle (AII), OSEO Innovation verra son budget d'intervention augmenter de 520 millions d'euros en 2008 (dont 300 millions pour le programme Innovation stratégique industrielle 2008 dédié plus particulièrement aux entreprises employant entre 250 et 5 000 salariés et 220 millions d'euros pour le programme d'aide à l'innovation).

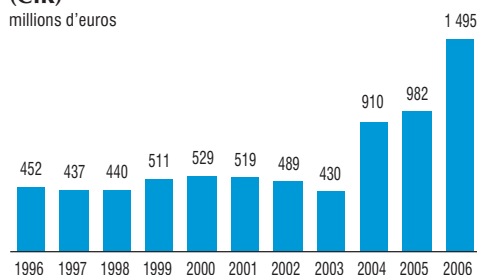
Enfin, les fonds communs de placement dans l'innovation* (FCPI) constituent une variété de fonds communs de placement à risque* (FCPR), créée en 1997 pour orienter l'épargne des particuliers vers les PME innovantes, en contrepartie d'avantages fiscaux. Entre 1997 et 2005, environ 560 PME innovantes ont bénéficié d'une enveloppe globale de 1,3 milliard d'euros. La mesure ISF-PME (incitation fiscale pour les particuliers soumis à l'impôt sur la fortune à souscrire au capital de PME, notamment par l'intermédiaire d'un FCPI), mise en œuvre début 2008, devrait accélérer le développement des FCPI et faciliter le financement des PME innovantes. ■

Pour en savoir plus

- * Voir « Définitions » en annexe.
- Lelarge C. : « Le dispositif Jeune entreprise innovante a dynamisé les jeunes entreprises de services de R & D », *Le 4 Pages*, Sessi, n° 245, mai 2008.
- « Investissements des FCPI dans les entreprises innovantes (1997-2005) », OSEO-AFIC, 2007.

1. Montant annuel du crédit impôt recherche (CIR)

millions d'euros



Source : ministère de l'Économie, de l'Industrie et de l'Emploi - DGTPE.

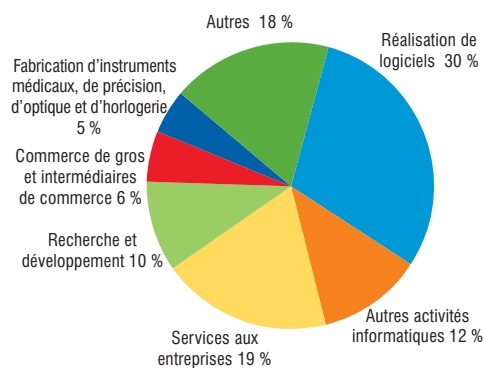
2. Nombre de jeunes entreprises innovantes (JEI) et montants d'exonérations de charges sociales patronales

	2004	2005	2006
Nombre de JEI	1 239	1 539	1 721
dont appartenant au secteur des services aux entreprises	987	1 212	1 306
Exonérations de charges sociales patronales (M€)	61	78	88

Source : Sessi.

3. Investissements des fonds communs de placement dans l'innovation (FCPI) par secteur d'activité

cumul au cours de la période 1997 - 2005



Sources : OSEO, AFIC.

2.8 Les pôles de compétitivité

La politique des pôles de compétitivité, lancée en 2005, vise à accroître la compétitivité de l'industrie en favorisant une identité territoriale et en mobilisant en réseau les entreprises, les centres de recherche publics et privés et les organismes de formation autour de projets communs à fort contenu en valeur ajoutée et en innovation. Suite à la labellisation de cinq nouveaux pôles en juillet 2007, leur nombre a été porté à 71 (dont 7 pôles mondiaux et 10 à vocation mondiale).

Les 66 pôles existants au 31 décembre 2006 regroupent près de 5 000 établissements, appartenant à 4 600 entreprises (dont les dix plus grandes de l'industrie française). L'ensemble de ces établissements membres emploie 650 000 salariés, dont 30 % de cadres ou professions intellectuelles supérieures.

Plus de sept personnes sur dix sont employées dans l'industrie manufacturière (y compris IAA et énergie) et près de 15 % dans les activités de services aux entreprises. Logiquement, les pôles sont davantage présents dans les secteurs industriels à haute intensité technologique et dans les services à forte intensité de connaissance. Ils couvrent ainsi plus de la moitié de l'emploi dans l'aéronautique et environ un cinquième dans l'automobile et les équipements électriques et électroniques. Ils regroupent aussi beaucoup d'établissements dans l'informatique, souvent de petite taille. Certaines industries traditionnellement peu orientées vers la R & D (agroalimentaire et textile, par exemple) sont toutefois aussi représentées dans les pôles.

Les pôles sont inégalement répartis sur le territoire français. Si beaucoup des salariés des pôles travaillent dans les grandes régions (Île-de-France ou en Rhône-Alpes), c'est en Franche-Comté, Alsace et Midi-Pyrénées que les pôles couvrent les plus grandes parts de l'emploi régional.

Quatre établissements membres sur cinq appartiennent à des petites ou moyennes entreprises, mais ils ne représentent que 19 %

de salariés impliqués dans les pôles, du fait de la présence massive des plus grandes entreprises françaises. Ces PME présentes dans les pôles sont par ailleurs plus exportatrices que la moyenne. 40 % des établissements des pôles appartiennent à des entreprises filiales de groupes français, représentant 65 % des effectifs. Les groupes étrangers (européens et nord-américains surtout) détiennent un établissement membre sur dix (27 % des effectifs) et sont plus nombreux dans les pôles mondiaux, plus impliqués sur le marché international.

Entre 2006 et 2008, l'État a prévu de consacrer aux pôles 1,5 milliard d'euros sous forme d'aides des ministères et des agences (essentiellement pour la R & D et l'innovation) ainsi que d'exonérations fiscales. Ces exonérations, d'un montant total de 50 millions d'euros en 2007, sont accordées dès lors que l'entreprise est installée dans une zone de R & D (délimitée par décret) et qu'elle y réalise ses travaux dans le cadre d'un projet de R & D agréé.

Les financements ministériels regroupés dans un fonds unique interministériel (FUI) sont distribués sur la base de deux appels à projets par an. Depuis la mise en place des pôles, le FUI s'est engagé à financer 301 projets à hauteur de 430 millions d'euros. Les collectivités locales ont émis l'intention de participer au cofinancement de ces projets pour 230 millions d'euros.

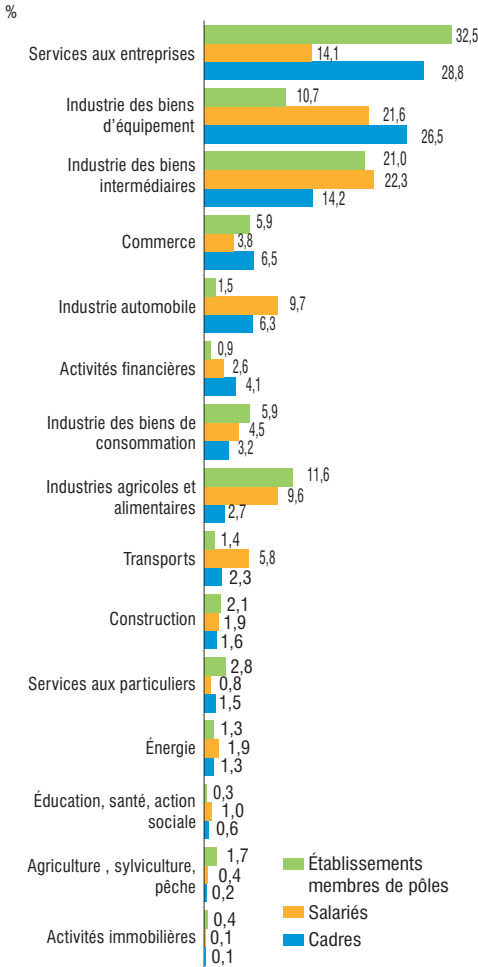
Le reste du dispositif d'accompagnement financier comprend l'Agence nationale de la recherche (ANR), l'Agence de l'innovation industrielle (AII) et OSÉO, qui ont aidé les pôles pour plus d'un milliard d'euros entre 2005 et 2007.

Les PME bénéficient d'une part importante de ces aides : elles ont reçu plus du tiers des financements du FUI destinés aux entreprises en 2006 et ont constitué en outre la cible exclusive des aides d'OSÉO jusqu'en 2007. ■

Pour en savoir plus

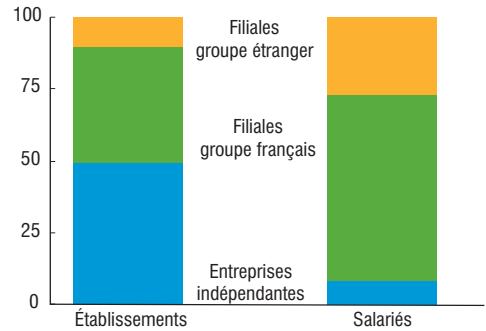
- Lezec F. et Riedinger N. : « Plus d'un salarié de l'industrie sur dix travaille au sein d'un pôle de compétitivité », *Le 4 Pages*, Sessi, n° 238, décembre 2007 : <http://www.industrie.gouv.fr/sessi/4pages/238/index.htm>
- *Tableau de bord des pôles de compétitivité*, édition 2007 : <http://www.competitivite.gouv.fr/spip.php?rubrique177>

1. Répartition par secteur des établissements membres des pôles, de leurs salariés et de leurs cadres



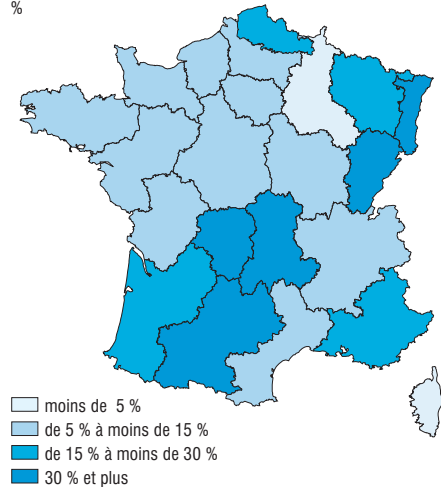
Sources : Sessi - recensement auprès des pôles, Insee - CLAP 2005.

2. Poids des établissements membres en fonction de l'origine de leur capital



Sources : Sessi - recensement auprès des pôles, Insee - CLAP 2005, Insee - LIFI 2005.

3. Part de l'emploi industriel de la région se trouvant dans des établissements d'un pôle



Sources : Sessi - recensement auprès des pôles, Insee - CLAP 2005.

4. Financement des projets des pôles de compétitivité par le fonds unique interministériel et les agences

Année	FUI				ANR		AII		OSÉO	
	Nombre de projets	Taux de sélection (%)	Engagements (M€)	Intentions de financement des collectivités locales (M€)	Nombre de projets	Montants engagés (M€)	Nombre de projets	Montants engagés (M€)	Nombre de projets	Montants engagés (M€)
2005	19	n.d.	42	0	330	202	0	0	n.d.	32
2006	108	37	154	103	242	175	2	80	280	84
2007	174	50	234	127	285	194	4	162	290	83
2008	123	60	147 ⁽¹⁾	78	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Total (2005-2007)	301	43	430	230	857	571	6	242	570	199

⁽¹⁾ intentions de financement pour le premier appel à projets de l'année seulement.

Sources : DGE et agences.

2.9 La propriété intellectuelle

Dans un contexte où le savoir est au cœur de la création de richesse, la propriété intellectuelle (brevets*, marques, dessins et modèles) est devenue un outil stratégique pour les entreprises afin de protéger leurs innovations. Entre les différentes méthodes de protection utilisées, la plus répandue parmi les entreprises innovantes européennes (UE à 27) est celle du dépôt d'une marque commerciale : un tiers d'entre elles y ont eu recours entre 2002 et 2004, selon l'enquête communautaire sur l'innovation réalisée en 2006 sous l'égide d'Eurostat. Les demandes de brevets et les dessins et modèles industriels enregistrés sont utilisés dans la même proportion (28 % des entreprises innovantes) alors que la méthode la moins utilisée est celle des droits d'auteur, spécifique à certaines activités, avec 11 %. Par ailleurs, une minorité d'entreprises utilisent des modes d'appropriation non institutionnels : secret industriel, complexité à la conception et avance technologique sur les concurrents. Souvent, les entreprises utilisent conjointement plusieurs méthodes d'appropriation de leurs innovations, qu'elles associent de façon complémentaire. Dans l'industrie manufacturière, plus d'un quart des entreprises innovantes françaises ont demandé un brevet et un tiers d'entre elles ont enregistré une marque commerciale entre 2002 et 2004.

En France, les entreprises utilisent de plus en plus les outils de propriété industrielle. Selon l'INPI, les dépôts de brevets ont augmenté de 3,3 % en 2007, avec 12 113 dépôts protégeant les innovations technologiques. Mais ce sont les marques qui font preuve du plus fort dynamisme (+ 4,6 %), avec 74 411 nouvelles marques recensées en 2007. Enfin, la protection de l'apparence des produits, matérialisée par des dessins et modèles, est en augmentation de 2 %.

Parallèlement, la contrefaçon* ne cesse de croître, générant une production de masse qui touche désormais tous les secteurs d'activité et

pas seulement les industries du luxe. Elle conduit à un manque à gagner pour les entreprises lésées, qui se traduit par des pertes d'emplois. En France, la contrefaçon touche 8 % des entreprises dans l'ensemble de l'économie mais 17 % des entreprises de l'industrie manufacturière. Elle concerne essentiellement les marques : deux tiers des entreprises propriétaires de marques et six entreprises sur dix qui utilisent des licences de marques sont victimes de contrefaçon, contre seulement 1 % des entreprises utilisant un autre dispositif de propriété intellectuelle. La propriété de marques étant plus répandue parmi les plus grandes entreprises, la proportion d'entreprises victimes de contrefaçon croît avec la taille.

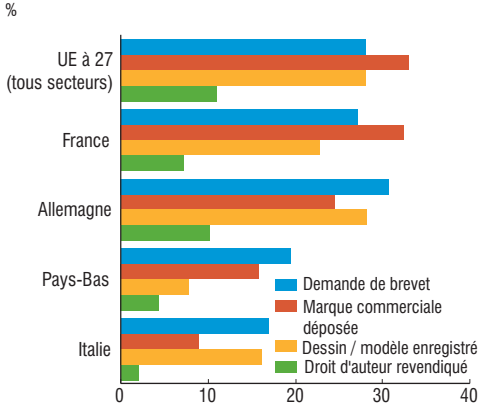
Parmi les indicateurs de dépôts de brevets traditionnellement utilisés, l'indicateur relatif aux familles de brevets triadiques* paraît le moins biaisé puisqu'il ne comptabilise que les brevets qui ont fait l'objet d'un dépôt aussi bien auprès de l'office européen (OEB) que des offices américain (US PTO) et japonais (JPO). De ce fait, ces brevets protègent le plus souvent des inventions de grande valeur économique. En 2005, sur environ 53 000 brevets triadiques dénombrés, l'économie américaine en détenait moins d'un tiers (31 %), le Japon et l'Europe plus d'un quart (29 % et 28%). La France en détenait 4,7 %, nettement moins que l'Allemagne (11,9 %) mais plus que le Royaume-Uni (3 %). La France figure en cinquième position dans le monde, devancée depuis 2004 par la Corée du Sud, qui détient 6 % des brevets triadiques. Entre 1995 et 2005, le taux de croissance annuel moyen des brevets triadiques français s'est élevé à 2,7 %, comme celui de l'Union européenne (UE à 25), un taux inférieur à celui de la Corée (+ 25%), du Japon (+ 5,2%) et des États-Unis (+ 3%).

En rapportant le nombre de brevets déposés à la dépense de R & D financée par les entreprises, le Japon et l'Allemagne arrivent en tête (cf. la vue 2 de ce rapport relative à la R & D). ■

Pour en savoir plus

- * Voir « Définitions en annexe ».
- Pliquet E. et Riedinger N. : « Deux tiers des entreprises propriétaires de marques subissent des contrefaçons », *Le 4 pages*, Sessi, n° 235, juillet 2007 : <http://www.industrie.gouv.fr/sessi/4pages/235/index.htm>
- Lelarge C. : « Les dépôts de brevets des entreprises industrielles française », *Le 4 Pages*, Sessi, n° 237, septembre 2007 : <http://www.industrie.gouv.fr/sessi/4pages/237/index.htm>
- Félix B. : « Les entreprises innovantes et l'utilisation des brevets et autres droits de la propriété intellectuelle », *Science et technologie, Statistiques en bref*, Eurostat, n° 91, 2007.

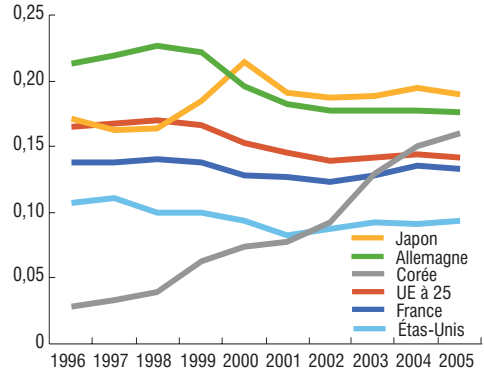
1. Dispositifs de protection utilisés par les entreprises manufacturières engagées dans l'innovation



Source : Eurostat - enquête communautaire sur l'innovation, 2006.

2. Nombre de familles triadiques de brevets rapportées aux dépenses intérieures de R & D des entreprises

Nombre pour un million de dollars (PPA).



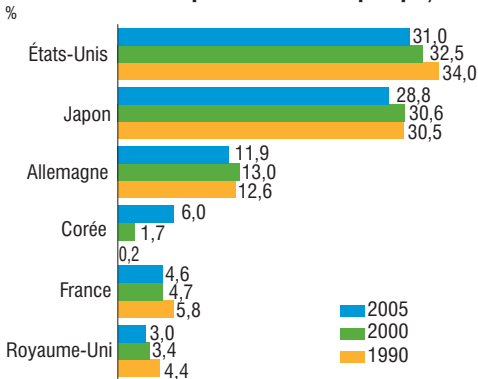
Source : OCDE - Compendium statistique sur les brevets 2007.

3. Part du chiffre d'affaires couvert par les marques et part du chiffre d'affaires soumis à contrefaçon

	Entreprises propriétaires de marques	Part du CA couvert par une marque	Proportion d'entreprises subissant la contrefaçon	Part du CA réalisé sur des produits ayant fait l'objet de contrefaçons
Biens de consommation	24	82	28,0	4,5
Automobile	7	98	5,0	12,0
Biens d'équipements	20	29	17,0	3,0
Biens intermédiaires	15	51	12,0	3,4
Industrie manufacturière hors IAA	20	59	17,3	5,6
Industries agroalimentaires	6	50	3,4	2,2
Ensemble de l'industrie manufacturière	10	49	7,8	3,3

Source : Sessi - enquête immatériel 2005.

4. Familles triadiques de brevets par pays



Source : OCDE Compendium statistique sur les brevets 2007.

2.10 Le tableau de bord européen de l'innovation

En février 2008, le tableau de bord européen de l'innovation*, mis au point par la Commission européenne pour évaluer les performances et les progrès des pays membres en termes de capacité d'innovation, met en évidence les évolutions suivantes :

- un maintien du *leadership*, en matière d'innovation, des pays scandinaves (Suède, Finlande et Danemark), de l'Allemagne et du Royaume-Uni ;

- un effritement de la position de certains pays « innovateurs » comme les Pays-Bas, la Belgique et la France ;

- une convergence lente des performances d'innovation des États membres de l'UE, avec des performances stationnaires des pays en pointe et un rattrapage des autres pays membres, notamment le Portugal et la République tchèque.

La France se place au dixième rang européen, avec un indice synthétique de l'innovation se situant au-dessus de la moyenne des pays de l'UE à 27 mais s'effritant légèrement. Depuis cinq ans, régulièrement distancée par l'Allemagne (quatrième rang) et le Royaume-Uni (cinquième rang), la France se maintient dans le deuxième groupe de pays innovants, composé de l'Irlande, de l'Autriche, des Pays-Bas et de la Belgique. Les 25 indicateurs d'innovation, choisis pour cerner les différents aspects des processus d'innovation, sont répartis en cinq domaines : les moteurs de l'innovation, la création de connaissances, l'innovation et l'esprit d'entreprise, les applications et, enfin, la propriété intellectuelle. La France se distingue par un septième rang dans le domaine des « moteurs de l'innovation » mais un médiocre treizième rang dans le domaine de « l'innovation et esprit d'entreprise ». Pour les autres domaines, la France se situe autour du dixième rang.

Au total, pour une quinzaine d'indicateurs, la France se situe au-dessus de la moyenne de l'UE à 27. Parmi les indicateurs les plus favorables figurent :

- le nombre de diplômés en sciences et ingénierie ;

- le niveau des dépenses publiques de R & D ;
- le nombre de brevets triadiques ;
- la part des PME ayant innové en coopération.

En revanche, par rapport à la précédente édition du tableau de bord européen, les performances françaises sont en recul relatif concernant les connexions à haut débit et le capital-risque dans sa phase initiale, qui s'étaient développés très favorablement en 2006.

Un certain nombre d'indicateurs continuent d'évoluer favorablement :

- dans le domaine de la « création de connaissances », avec notamment la progression de la part des dépenses de R & D dans les secteurs industriels de moyenne et haute technologie ;

- dans le domaine de la « propriété intellectuelle », avec une progression du nombre de brevets triadiques ainsi que du nombre de dépôts de brevets européens (UEB). Une dizaine d'autres indicateurs ont une évolution peu satisfaisante, persistant à se situer nettement en dessous de la moyenne européenne, certains de façon très marquée :

- la formation permanente au long de la vie ;
- la part des entreprises recevant une aide publique pour innover, même si une certaine progression est observée pendant la dernière période ;

- les indicateurs de propriété intellectuelle relatifs aux nouvelles marques et aux nouveaux *designs* communautaires.

Selon la Commission européenne, quatre grands défis sont à relever par la France pour faire progresser ses performances en matière d'innovation :

- développer les liens entre les systèmes de recherche public et privé ;

- renforcer la culture de propriété industrielle pour dynamiser les dépôts de brevets ;

- augmenter la part, encore modeste, des ventes de produits innovants pour le marché ;

- augmenter le nombre d'entreprises procédant à l'introduction de changements organisationnels ou de marketing. ■

Pour en savoir plus

- * Voir « Définitions » en annexe.

- European Innovation Scoreboard 2007 avec dossiers, voir : www.proinno-europe.eu/inno-metrics.html

Le tableau de bord européen de l'innovation 2.10

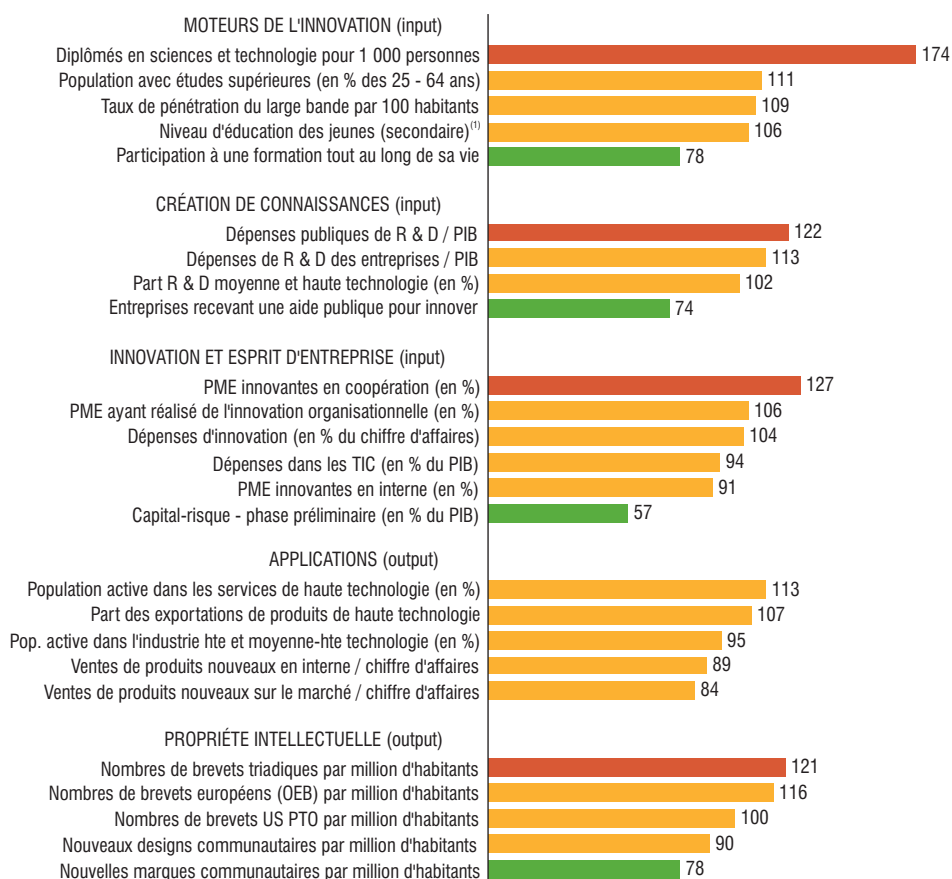
1. Évolution de l'indice synthétique d'innovation des principaux pays européens entre 2003 et 2007

Pays leaders	2003	2007	Deuxième groupe de pays	2003	2007	Troisième groupe de pays	2003	2007
Suède	82	73	Irlande	50	49	R. tchèque	32	36
Finlande	69	64	Pays-Bas	50	48	Italie	32	33
Danemark	68	61	Autriche	47	48	Espagne	32	31
Allemagne	59	59	Belgique	51	47	Portugal	21	25
Royaume-Uni	57	57	France	48	47	Pologne	21	24
UE à 27	45	45	UE à 27	45	45	UE à 27	45	45

Note de lecture : un pays qui aurait les 25 meilleurs indicateurs aurait un indice synthétique de 100.

Source : Commission de l'Union européenne - Tableau de bord européen de l'innovation 2007.

2. Performances de la France par rapport à la moyenne des pays de l'Union européenne (UE à 27)



⁽¹⁾ en % des 20-24 ans ayant un diplôme de fin de second cycle secondaire.

Note : pour chaque indicateur, la moyenne de l'Union européenne est de 100.

Source : Commission de l'Union européenne - Tableau de bord européen de l'innovation 2007.

2.11 L'innovation dans l'industrie manufacturière

Selon la toute dernière enquête sur l'innovation réalisée en 2007, 44 % des entreprises industrielles de 20 salariés ou plus déclarent avoir introduit des innovations de produit ou de procédé* dans leur activité entre 2004 et 2006. C'est un peu moins qu'entre 2002 et 2004 (47 %). Un tiers des entreprises industrielles ont introduit un produit nouveau pour elles. Cette pratique est restée stable dans le temps : 34 % des entreprises étaient innovantes en produits entre 1998 et 2000, 32 % l'étaient entre 2002 et 2004. En revanche, l'innovation en produits totalement nouveaux sur le marché progresse. Ces innovations concernent 22 % des entreprises pour les périodes 2002-2004 et 2004-2006, contre 18 % entre 1998 et 2000. L'innovation de procédé est en léger repli au cours de la période récente : 37 % des entreprises avaient réalisé ce type d'innovation entre 2002 et 2004, contre 33 % entre 2004 et 2006. En incluant les innovations d'organisation ou de marketing*, près de deux tiers des entreprises innovent. La taille de l'entreprise influence fortement son comportement d'innovation. Alors que plus des trois quarts des entreprises de 250 salariés ou plus sont engagées dans des activités d'innovation de produit ou de procédé, à peine plus d'un tiers des entreprises de 20 à 49 salariés le sont. Les grandes entreprises sont notamment trois fois plus nombreuses que les petites à introduire des produits nouveaux pour leur marché : 53 % des entreprises de 250 salariés ou plus, contre un sixième seulement entre 20 et 49 salariés. Alors que deux tiers des entreprises de petite taille innovantes en produits renouvellent leur gamme par l'introduction de produits qui n'avaient pas de précédents sur le marché, ce taux dépasse les trois quarts pour les entreprises innovantes de grande taille. L'effet de la taille est également important pour l'innovation de procédé, puisque 62 % des entreprises de 250 salariés

ou plus déclarent avoir introduit ce type d'innovation, contre 27 % entre 20 et 49 salariés. La pharmacie et l'industrie des TIC sont en pointe. Les taux d'innovation sont très élevés dans les secteurs de la pharmacie, des équipements et des composants électriques et électroniques. Les entreprises de la pharmacie-parfumerie-entretien se déclarent particulièrement dynamiques, avec 85 % d'entreprises innovantes au sens large (produit, procédé, organisation, marketing). 58 % ont introduit des innovations de produit, dont deux tiers sans précédent sur le marché ; 51 % des entreprises de ce secteur ont innové en procédés. Le secteur de la construction navale, aéronautique et ferroviaire est celui dont la part de chiffre d'affaires en produits nouveaux pour le marché (18 %) est la plus forte. Ce secteur compte 74 % d'entreprises innovantes au sens large, 42 % en produits, 41 % en procédés.

En 2006, les principales dépenses engagées pour innover en produits ou procédés ont représenté 4 % du chiffre d'affaires des entreprises industrielles de 20 salariés ou plus. La part du chiffre d'affaires réalisée en 2006 en produits innovants introduits sur le marché entre 2004 et 2006 s'élevait à 21 %, dont 11 % pour les produits nouveaux sur le marché.

Là encore, la taille de l'entreprise différencie le montant des efforts consentis et des ventes découlant des innovations. Moins nombreuses à innover, les petites et moyennes entreprises ne consacrent globalement que 1,6 % de leur chiffre d'affaires à des dépenses innovantes, contre 5,4 % pour les grandes. L'effet taille est tout aussi marqué sur la capacité à convertir ces dépenses en chiffre d'affaires : pour les grandes entreprises (250 salariés ou plus), la part de chiffre d'affaires issu de la vente de produits innovants est plus de trois fois plus grande que pour les petites (20 à 49 salariés). ■

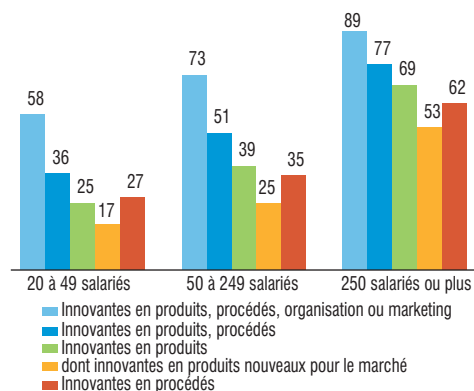
Pour en savoir plus

- * Voir « Définitions » en annexe.
- Les résultats de l'enquête CIS 2006 sont disponibles sur les sites du Sessi et d'Eurostat :
<http://www.industrie.gouv.fr/sessi/enquetes/innov/cis2006/cis.htm>
<http://ec.europa.eu/eurostat/>, rubrique science et technologie.

L'innovation dans l'industrie manufacturière 2.11

1. Les différentes formes de l'innovation dans l'industrie manufacturière entre 2004 et 2006

% des entreprises

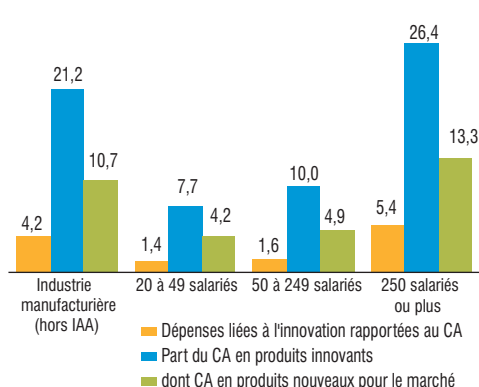


Champ : entreprises de 20 salariés ou plus de l'industrie manufacturière (hors IAA).

Source : Sessi - enquête innovation (CIS 2006).

2. L'effort d'innovation et son impact sur l'activité selon la taille des entreprises

%



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

Source : Sessi - enquête innovation (CIS 2006).

3. L'innovation par secteur industriel entre 2004 et 2006

% des entreprises industrielles

	Innovantes en produits, procédés, organisation, marketing, activités en cours	dont innovantes en produits et procédés	dont			Part du CA en produits nouveaux pour le marché (%)
			innovantes en procédés	innovantes en produits	innovantes en produits nouveaux pour le marché	
Pharmacie, parfumerie et entretien	85	69	51	58	37	8
Indus. des équipements électriques et électroniques	73	60	39	54	36	14
Indus. des composants électriques et électroniques	73	59	44	49	34	13
Construction navale, aéronautique et ferroviaire	74	55	41	42	29	18
Chimie, caoutchouc, plastique	74	55	39	45	32	10
Industrie automobile	69	52	39	44	31	15
Industries des équipements du foyer	74	50	37	37	24	13
Industrie textile	71	47	38	38	28	17
Industries des produits minéraux	62	44	34	30	21	8
Industries des équipements mécaniques	61	42	27	33	24	8
Métallurgie et transformation des métaux	58	37	31	22	14	6
Habillement, cuir	57	34	24	23	15	10
Industries du bois et du papier	58	34	26	22	12	4
Édition, imprimerie, reproduction	61	27	21	17	9	3
Ensemble de l'industrie manufacturière hors IAA	65	44	33	33	22	11

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

Source : Sessi - enquête innovation (CIS 2006).

3.1 L'emploi industriel en France

Alors que, depuis 2005, l'emploi a fortement progressé dans l'ensemble de l'économie (création nette de 184 000 emplois en 2005, de 283 000 en 2006 et de 384 000 en 2007), le recul de l'emploi salarié industriel s'est poursuivi, mais à un rythme moindre : l'emploi « direct »* (hors intérim) a diminué de 1,5 % entre décembre 2006 et décembre 2007, soit une perte nette de 40 700 emplois, après des pertes de 60 600 emplois en 2006 et de 88 300 en 2005. L'intérim* a augmenté de 5,8 % entre décembre 2006 et décembre 2007, ce qui représente la création nette de 16 000 emplois (après + 5 900 en 2006). Ainsi, au total, l'industrie n'a perdu que 24 700 emplois entre décembre 2006 et décembre 2007, après en avoir perdu 54 700 l'année précédente et près de 100 000 en 2005.

L'intérim est très sensible à la conjoncture : les emplois intérimaires sont les premiers touchés pour ajuster la demande de main-d'œuvre au ralentissement de l'activité ; de même, lorsque celle-ci repart, dans un premier temps, ce sont ces effectifs qui sont mobilisés. Le secteur automobile est typique de ce mouvement. Dans l'ensemble de l'industrie, le poids de l'intérim (7,3 %) s'est accru au cours des deux dernières années : sa part n'était que de 6,6 % fin 2005 et de 6,9 % fin 2006.

Sur plus longue période - depuis 2000 - ce sont près de 500 000 emplois salariés directs qui ont disparu en France dans l'industrie, de sorte que, fin 2007, l'emploi industriel ne représentait plus que 13,3 % de l'emploi total dans l'Hexagone, contre 15,9 % en 2000. Cette diminution résulte de plusieurs facteurs structurels : l'externalisation croissante de fonctions auxiliaires auparavant intégrées aux entreprises industrielles, les gains de productivité importants réalisés dans l'industrie et la perte de compétitivité de certains secteurs d'activité. Celle-ci se traduit, dans certains cas, par des délocalisations d'entreprises, qui induiraient la suppression de 10 000 à 15 000 emplois industriels par an (cf. *fiche 5.4*).

Selon l'importance de ces différents facteurs, les évolutions de l'emploi sont contrastées par grand secteur industriel.

Dans les biens d'équipement, l'emploi direct (+ 1 100) et plus encore l'intérim (+ 3 100) se sont accrus en 2007. Les biens d'équipement enregistrent une nette amélioration depuis 2005, alors qu'ils perdaient des emplois depuis 2000.

Dans le secteur automobile, l'emploi direct recule de nouveau fortement en 2007 (-10 000, après -11 000 en 2006). Le rebond de l'activité profite à l'intérim, dont les effectifs augmentent de 2 200 postes, après un recul de 4 300 en 2006.

Dans les biens de consommation, l'emploi diminue de nouveau fortement. Le manque de compétitivité de ce secteur face aux produits importés notamment en provenance d'Asie en est la cause essentielle. L'effectif direct du secteur s'est replié de près de 20 % depuis 2000.

Dans les biens intermédiaires, les pertes nettes d'emploi restent substantielles. Depuis 2000, l'emploi direct du secteur s'est replié de près de 15 %.

À un niveau plus détaillé, quelques secteurs seulement sont créateurs nets d'emplois. En premier lieu, les industries des équipements mécaniques (+ 4 400 emplois directs), dont l'activité est tirée aussi bien par une demande intérieure dynamique que par des exportations en forte croissance, notamment à destination de l'Allemagne. Les secteurs de la construction navale, aéronautique et ferroviaire tirent également profit des exportations, de même que la pharmacie-parfumerie-entretien. Mais les créations nettes sont modérées : moins d'un millier et un peu plus de 500 respectivement.

Au contraire, les pertes sont importantes dans le textile (-3 900) et l'habillement-cuir (-3 500), où le recours à la sous-traitance étrangère s'accroît, les équipements du foyer, qui manquent de compétitivité face aux produits asiatiques, (-8 200), les équipements électriques et électroniques (-4 200), l'édition-imprimerie-reproduction (-5 200), la chimie caoutchouc-plastique (-7 500) engagée dans un long processus de restructuration. ■

Pour en savoir plus

- * Voir « Définitions » en annexe.
- Statistiques de l'Acos : www.acoss.fr/
- Tableau de bord de l'emploi, Sessi : http://www.industrie.gouv.fr/sessi/tableau_bord/tbei/tbei.htm.

L'emploi industriel en France 3.1

1. Emploi salarié industriel en France

En fin d'année	2006/2005	2007/2006	milliers 2007
Emploi direct (1)			
Industries agroalimentaires	-6,2	0,9	559,1
Biens de consommation	-14,3	-16,3	573,8
Industrie automobile	-11,0	-10,0	268,1
Biens d'équipement	-0,2	1,1	767,7
Biens intermédiaires	-26,8	-16,6	1 277,9
Énergie	-2,1	0,3	232,1
Industrie	-60,6	-40,7	3 678,6
Volume d'intérim (2)			
Industries agroalimentaires	1,5	4,4	46,4
Biens de consommation	-0,1	1,0	32,2
Industrie automobile	-4,3	2,2	28,2
Biens d'équipement	5,4	3,1	61,3
Biens intermédiaires	2,8	4,8	115,1
Énergie	0,7	0,5	7,1
Industrie	5,9	16,0	290,3
Emploi total (1 + 2)			
Industries agroalimentaires	-4,8	5,3	605,5
Biens de consommation	-14,4	-15,3	606,0
Industrie automobile	-15,3	-7,8	296,3
Biens d'équipement	5,2	4,2	829,0
Biens intermédiaires	-24,0	-11,8	1 393,0
Énergie	-1,4	0,8	239,2
Industrie	-54,7	-24,7	3 968,9

Sources : (1) Insee, nombre d'emplois, CVS ; (2) Dares, volume d'emplois en équivalent temps plein, CVS et lissé.

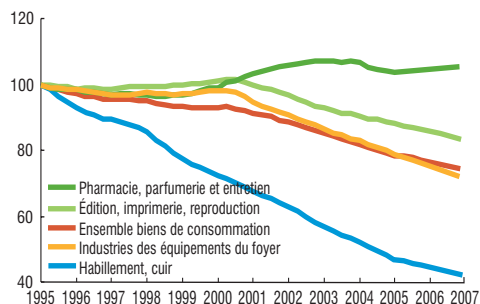
3. Évolution de l'emploi salarié industriel direct en France depuis 2000

En fin d'année	2000 à 2007 milliers	%
Industries agroalimentaires	-16,7	-2,9
Biens de consommation	-140,6	-19,7
Industrie automobile	-25,3	-8,6
Biens d'équipement	-69,9	-8,3
Biens intermédiaires	-221,3	-14,8
Énergie	-13,7	-5,6
Industrie	-487,4	-11,7

Source : Insee, nombre d'emplois, CVS.

5. Emploi salarié direct dans les biens de consommation

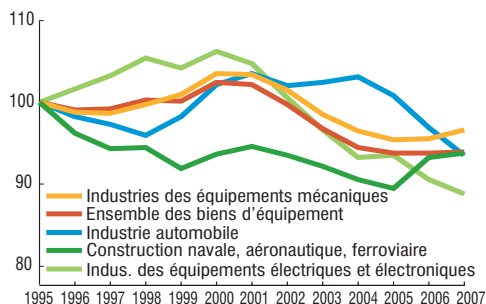
Décembre 1995 = 100



Source : Insee, données CVS.

2. Emploi salarié direct dans l'automobile et les biens d'équipement

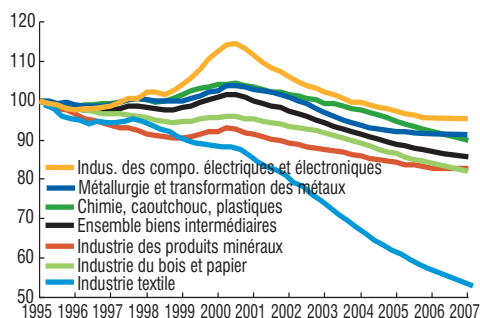
Décembre 1995 = 100



Source : Insee, données CVS.

4. Emploi salarié direct dans les biens intermédiaires

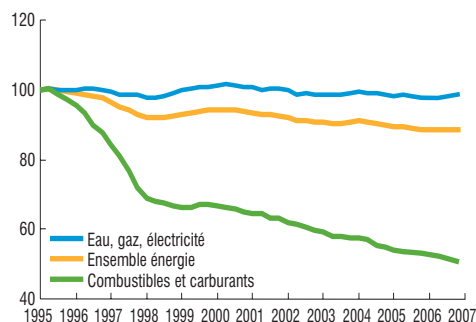
Décembre 1995 = 100



Source : Insee, données CVS.

6. Emploi salarié direct dans l'énergie

Décembre 1995 = 100



Source : Insee, données CVS.

3.2 L'emploi industriel dans les régions

Au 31 décembre 2006, le nombre total d'emplois salariés en France métropolitaine était de 21,7 millions de personnes, en progression de 2 % de 2003 à 2006. Avec plus 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 établissements industriels emploient 3,6 millions de salariés, soit 16,7 % de l'emploi total, en recul de 1,7 point de 2003 à 2006. Les régions industrielles se situent plutôt au nord d'une ligne Nantes-Grenoble. Ainsi, dans des régions de tradition industrielle ancienne, comme la Champagne-Ardenne, 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 11 % 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.

Un emploi industriel sur six est localisé en Île-de-France, notamment dans l'édition-imprimerie-reproduction, la pharmacie, la construction automobile, le matériel de mesure et de contrôle et la construction aéronautique et spatiale.

Rhône-Alpes est la deuxième région industrielle française, avec 12 % des effectifs industriels. Les secteurs les plus représentés sont la transformation des matières plastiques, les services industriels du travail des métaux et la fabrication de matériel électrique.

Troisième région industrielle en termes d'effectifs, les Pays de la Loire regroupent plus

de 7 % de l'emploi industriel, principalement dans les IAA, la fabrication d'équipements automobiles, la construction navale, la transformation des matières plastiques et les services industriels du travail des métaux.

Suit le Nord - Pas-de-Calais, où cinq secteurs dominent : les IAA, la construction automobile, le verre, la transformation des matières plastiques et la sidérurgie.

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 et spatiale en Aquitaine et en Midi-Pyrénées, la fabrication de matériel électrique dans le Limousin.

Les secteurs industriels présentent souvent une spécificité régionale. Ainsi, 30 % des effectifs des entreprises des biens de consommation sont situés en Île-de-France. La Bretagne et les Pays de la Loire emploient plus de 22 % des effectifs des IAA. L'automobile est surtout présente en Île-de-France et dans le Nord - Pas-de-Calais et les biens d'équipement en Île-de-France et en Rhône-Alpes.

À l'inverse, toujours en termes d'emplois, les biens intermédiaires sont beaucoup moins concentrés géographiquement : 38 % de leurs effectifs sont répartis dans les quatre premières régions, alors que 42 % des effectifs industriels y sont localisés.

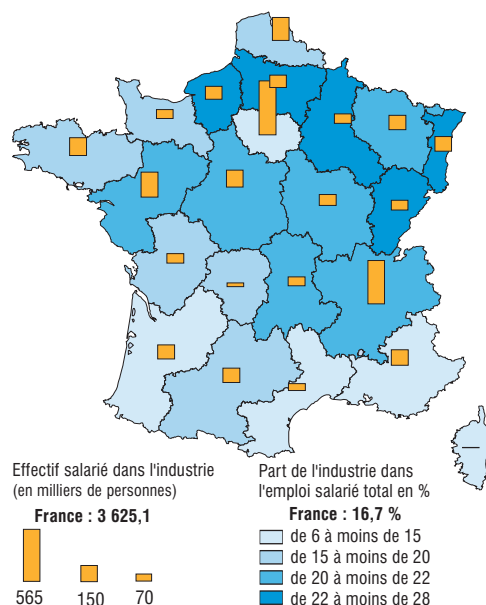
L'emploi industriel a baissé de 6,5 % entre 2003 et 2006. Le recul est le plus marqué en Lorraine (- 12 %) et dans le Nord - Pas-de-Calais (- 10 %), tandis que la Bretagne et Midi-Pyrénées ont perdu moins de 1 % de leur emploi industriel pendant cette période.■

Pour en savoir plus

- sur le site du Sessi : http://www.industrie.gouv.fr/sessi/regions/so_region.htm
- sur le site de l'Insee : <http://www.insee.fr/fr/regions>
- « Sessi régions », CD-Rom, *Chiffres clés Référence*, Sessi, 2007.

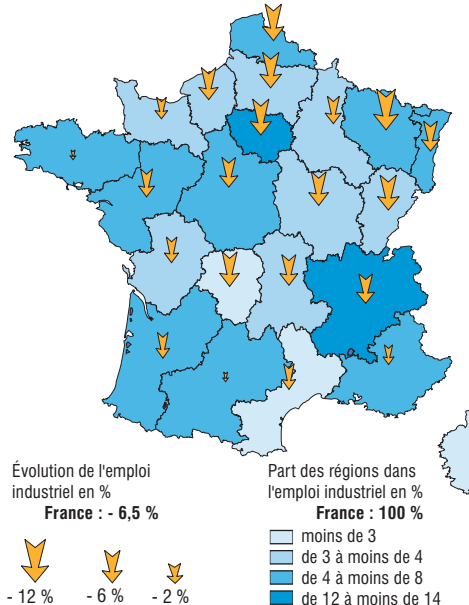
L'emploi industriel dans les régions 3.2

1. Emploi industriel au lieu de travail par région en 2006



Champ : établissements industriels (toutes tailles).
Source : Insee, estimation au 31/12/2006.

2. Évolution 2003 - 2006 de l'emploi industriel régional



Champ : établissements industriels (toutes tailles).
Source : Insee, estimations au 31/12/2003 et 31/12/2006.

3. L'emploi industriel régional par secteur d'activité en 2006

	IAA	Biens de consommation	Automobile	Biens d'équipement	Biens intermédiaires	Énergie	Total
Alsace	23,2	18,9	18,1	35,2	49,4	8,4	153,2
Aquitaine	29,1	19,1	4,3	35,6	48,1	11,1	147,4
Auvergne	14,4	12,3	1,7	10,0	51,1	3,4	92,9
Bourgogne	15,7	14,2	6,0	21,0	52,2	4,2	113,3
Bretagne	67,5	21,0	10,8	35,8	43,7	6,7	185,6
Centre	20,0	36,1	9,5	36,8	63,5	12,0	178,0
Champagne-Ardenne	17,2	12,3	5,6	13,2	46,1	4,9	99,2
Corse	2,1	0,4	0,0	0,9	1,1	1,1	5,7
Franche-Comté	10,3	13,7	23,1	15,2	38,3	2,2	102,9
Île-de-France	48,6	168,4	56,1	134,0	106,5	50,9	564,5
Languedoc-Roussillon	16,7	9,3	0,8	14,0	20,8	9,2	70,8
Limousin	6,9	6,2	1,5	4,8	18,9	2,4	40,7
Lorraine	18,7	15,9	19,4	20,3	66,1	11,1	151,6
Midi-Pyrénées	24,6	15,8	3,1	49,3	45,8	10,7	149,4
Nord - Pas-de-Calais	36,3	23,2	28,4	36,8	101,4	11,9	238,0
Basse-Normandie	20,1	12,0	10,4	14,0	28,7	7,5	92,7
Haute-Normandie	14,3	16,5	13,9	24,8	54,5	11,0	135,0
Pays de la Loire	57,1	39,3	14,7	60,3	80,8	9,2	261,5
Picardie	18,8	16,4	6,2	20,8	63,5	3,9	129,6
Poitou-Charentes	17,9	12,3	6,1	23,8	34,1	5,0	99,2
Provence - Alpes - Côte d'Azur	27,4	20,5	1,4	43,1	51,5	18,2	162,0
Rhône-Alpes	47,2	57,8	22,8	96,5	197,0	30,6	451,9
Ensemble	554,3	561,7	263,7	746,3	1 263,4	235,7	3 625,1

Champ : établissements industriels (toutes tailles).
Source : Insee, estimation au 31/12/2006.

3.3 L'emploi industriel dans les pays de l'OCDE en 2007

Fin 2007, le secteur de l'industrie (y compris IAA et énergie) occupe près de 36 millions de personnes dans l'Union européenne à 25 (UE à 25). Cela représente 17 % des emplois de l'économie européenne.

Le poids de l'industrie dans l'emploi de l'ensemble de l'économie est plus faible en France que dans l'ensemble de l'UE à 25. Il est inférieur à celui 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'emploi industriel a augmenté de 0,4 % dans l'UE à 25. Cette hausse confirme celle observée en 2006 (+ 0,2 %), après plusieurs années de baisse. En effet, après le retournement de la conjoncture industrielle début 2001, l'activité avait rebondi de la mi-2003 à la mi-2004 mais avait ensuite stagné jusqu'au début de l'année 2005. Après un début d'année encourageant, l'activité a stagné au second trimestre et le dernier trimestre a enregistré un léger recul, en écho à la dégradation de l'économie mondiale, sous l'effet de la crise des *subprimes*.

En Espagne, après trois années de croissance, l'emploi industriel a reculé (- 0,9 %) malgré un bon dernier trimestre atténuant les effets d'un premier semestre en net recul. Au cours de l'année, le retournement du marché immobilier s'est diffusé à l'ensemble de l'économie et le taux de chômage est en hausse.

En Italie, les effectifs de l'industrie sont demeurés quasiment stables. La hausse acquise au premier semestre s'est contractée par la suite.

En Allemagne, après six années consécutives de recul de l'emploi industriel, 2007 est une année de renouveau avec une croissance de + 1,5 % des effectifs. Cette embellie, observée au second semestre 2006, s'est confirmée tout au long de l'année à l'image de l'économie allemande.

En France, la diminution des effectifs de l'industrie reste prononcée (- 1,5 %) et confirme la tendance observée depuis 2001. Pendant

ces six années, la chute des effectifs a été régulière et constante : chaque trimestre on observe une baisse de l'emploi dans l'industrie française.

Au Royaume-Uni, l'emploi industriel continue de décroître, comme en 2006, mais beaucoup moins rapidement qu'auparavant.

Aux États-Unis, après une légère croissance des effectifs en 2006, le recul observé les années précédentes a repris en 2007. Le pays est en effet confronté à une grave crise de l'immobilier, renforcée par une crise financière affectant l'ensemble de l'économie.

Le Japon a traversé une décennie de difficultés économiques, l'emploi industriel reculant systématiquement chaque année, parfois très fortement (- 6,3 % en 2002). L'activité manufacturière est redevenue dynamique depuis l'automne 2005, et la progression de l'emploi a repris (+ 1,7 % en 2006). Cependant, elle reste très modérée en 2007 (+ 0,3 %).

Dans l'industrie manufacturière, les parts des effectifs des tranches d'âge extrêmes, les 55 ans ou plus et, dans une moindre mesure, les moins de 25 ans, sont plus faibles en France, mais aussi en Italie, que dans l'ensemble de l'UE à 25. Les 55 ans ou plus pèsent en particulier beaucoup moins en France qu'au Royaume-Uni (respectivement 9 % et 17,7 % en 2006). En revanche, la proportion des salariés âgés de 50 à 55 ans est plus élevée en France qu'à l'étranger. Quant aux moins de 25 ans, ils sont proportionnellement un peu moins nombreux en France (8,7 %) qu'au Royaume-Uni (9,7 %), mais un peu plus nombreux qu'en Italie (7,2 %).

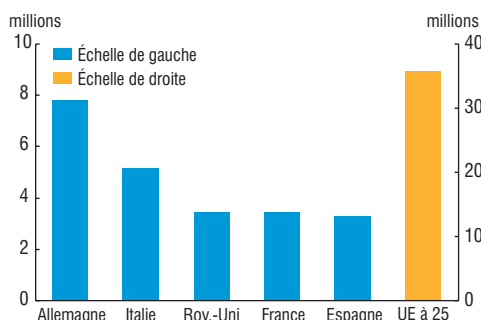
Les femmes s'orientent moins souvent vers l'industrie manufacturière en France que dans l'ensemble de l'UE à 25 (respectivement 9,5 % et 14,6 % en 2007). La part de l'emploi féminin dans l'industrie manufacturière en France est nettement plus faible qu'en Italie (17,5 %) et qu'en Allemagne (16,6 %) mais identique à celle du Royaume-Uni (9,5 %).■

Pour en savoir plus

- <http://ec.europa.eu/eurostat>
- <http://www.bls.gov/fls/flscomparelf.htm>

L'emploi industriel dans les pays de l'OCDE en 2007 3.3

1. Emploi industriel en Europe fin 2007

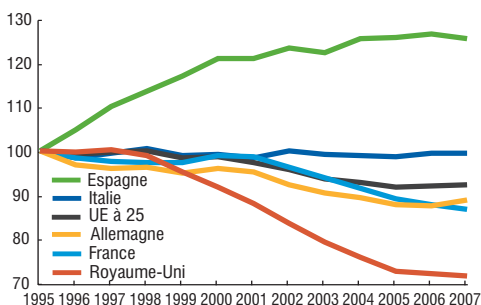


Données désaisonnalisées sauf pour le Royaume-Uni.

Source : Eurostat - Comptes nationaux.

2. Emploi industriel en Europe

4^e trimestre 1995 = 100

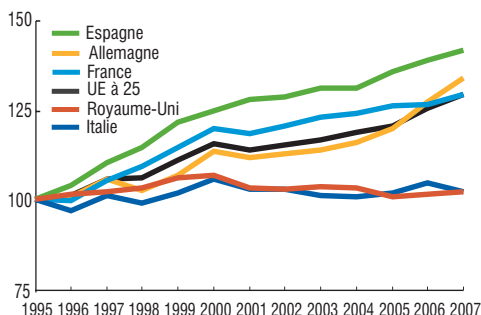


Données désaisonnalisées sauf pour le Royaume-Uni.

Source : Eurostat - Comptes nationaux.

3. Valeur ajoutée industrielle en volume en Europe

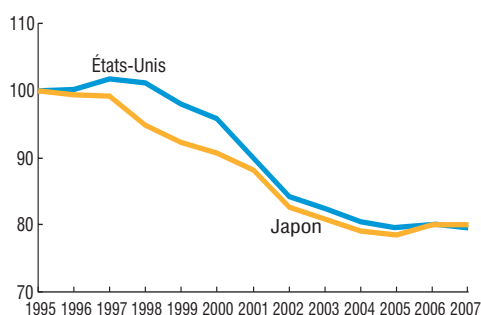
4^e trimestre 1995 = 100



Source : Eurostat - Comptes nationaux.

4. Emploi manufacturier⁽¹⁾ aux États-Unis et au Japon

4^e trimestre 1995 = 100



Note : la classification utilisée pour l'emploi aux États-Unis change en 2000, conduisant à réduire l'emploi manufacturier après 2000.

⁽¹⁾ y compris IAA.

Source : Bureau of Labor Statistics.

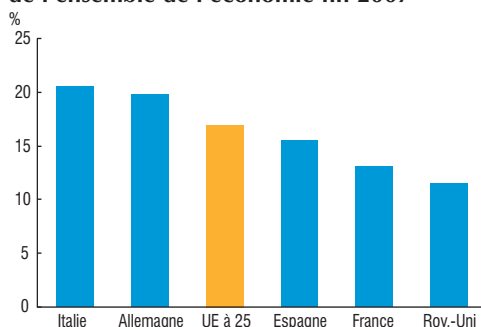
5. Structure par âge de l'emploi manufacturier en Europe en 2007

	15-24 ans	25-39 ans	40-49 ans	50 ans ou plus	55 ans ou plus
UE à 25	10,0	39,5	27,7	22,8	11,5
Allemagne	11,6	32,1	31,1	25,2	13,5
Espagne	9,6	45,8	23,4	21,2	11,5
France	8,7	40,8	28,6	21,9	9,0
Italie	7,2	45,0	28,7	19,1	8,4
Royaume-Uni	9,7	34,3	27,2	28,8	17,7

Champ : industrie manufacturière y compris IAA.

Source : Eurostat - Enquête sur les forces de travail.

6. Part de l'emploi industriel dans l'emploi de l'ensemble de l'économie fin 2007



Source : Eurostat - Comptes nationaux.

3.4 La durée du travail

Fin 2007, la durée hebdomadaire conventionnelle* du travail des salariés à temps complet (hors salariés sous le régime du forfait jours) était de 35,4 heures en moyenne dans les entreprises industrielles de 10 salariés ou plus. Elle n'a pas varié depuis la fin de l'année 2002. 5,6 % des salariés des entreprises industrielles de 10 salariés ou plus travaillaient à temps partiel fin 2007. Cette part a très légèrement reculé au cours des dernières années. Elle est très inférieure à celle de l'ensemble des secteurs concurrentiels (15,7 %).

L'entrée en vigueur de la loi dite « TEPA* » au 1^{er} octobre 2007 a engendré une forte augmentation du volume d'heures supplémentaires déclarées par salarié, particulièrement dans l'industrie (+ 36 % pour les salariés à temps complet entre le quatrième trimestre 2006 et le quatrième trimestre 2007) alors qu'il stagnait depuis la fin 2004 (cf. encadré de la vue 3 sur l'emploi).

Cependant, la durée hebdomadaire de travail habituelle* à temps complet est restée stable entre le quatrième trimestre 2006 et le quatrième trimestre 2007 (39,2 heures). Le ralentissement de la baisse des effectifs a entraîné un ralentissement de la baisse du nombre total d'heures travaillées entre 2005 et 2007, le taux de temps partiel ainsi que la durée hebdomadaire habituelle du travail étant quasi stables.

La mesure TEPA est deux fois plus utilisée par les entreprises de 10 salariés ou plus que par les moins de 10 salariés. Aussi, comme l'industrie compte relativement plus de grandes entreprises, la part d'entreprises industrielles utilisatrices de la mesure au quatrième trimestre 2007 est plus élevée que la moyenne de l'ensemble de l'économie (37,1 %) dans tous les secteurs. Cette part est particulièrement élevée dans l'automobile (71,3 %), la métallurgie et la transformation des métaux (71,1 %), les

équipements mécaniques (67,4 %).

Les entreprises des équipements mécaniques ainsi que de la métallurgie et la transformation des métaux utilisent le plus intensément le dispositif : respectivement 14,9 et 14,3 heures supplémentaire par salarié au quatrième trimestre 2007 ; les autres secteurs de l'industrie ont utilisé nettement moins intensément ce dispositif. Ce recours important au dispositif se situe dans un contexte où les équipements mécaniques sont une des rares activités à créer des emplois dans l'industrie en 2007 : selon l'ANPE, ce secteur est confronté à des difficultés d'embauche. En revanche, dans la métallurgie et la transformation des métaux, les effectifs sont en baisse en 2007 (- 0,5 %).

Au sein de l'Union européenne, les salariés à temps complet de l'industrie manufacturière ont la durée hebdomadaire de travail habituelle la plus courte en France (39,2 heures) puis en Allemagne (40,4 heures). La durée hebdomadaire habituelle du travail est bien plus élevée en Pologne (41,3 heures), en République tchèque (41,4 heures) et au Royaume-Uni (42,5 heures).

Cependant, dans l'industrie, temps complet et temps partiel confondus, la durée hebdomadaire habituelle du travail en France est supérieure à celle de l'Allemagne. Deux raisons expliquent ce phénomène : en Allemagne, la part des emplois à temps partiel est plus élevée et la durée moyenne des temps partiels est plus courte.

Dans l'ensemble de l'économie, temps complet et temps partiel confondus, la durée annuelle du travail est d'environ 1 560 heures en France. Elle est supérieure à celle de l'Allemagne et des Pays-Bas mais inférieure à celle du Royaume-Uni, de l'Espagne, du Japon, de l'Italie et des États-Unis et, plus encore, de plus de 20 % à celle déclarée en République tchèque ou en Pologne. ■

Pour en savoir plus

- * Voir « Définitions » en annexe.

1. Durée hebdomadaire conventionnelle du travail par secteur

	heures	Variations en niveau			
		2007	2007/2000	2007/2001	2007/2002
IAA	35,3		-0,8	-0,4	-0,1
Biens de consommation	35,3		-0,8	-0,2	0,0
Automobile	35,1		-0,5	0,0	0,1
Biens d'équipement	35,6		-1,2	-0,4	0,0
Biens intermédiaires	35,4		-1,2	-0,3	0,0
Énergie	34,9		-0,2	0,0	0,0
Industrie	35,4		-1,0	-0,3	0,0

Champ : salariés à temps complet des entreprises de 10 salariés ou plus, en fin d'année.

Source : Dares - enquête Acemo.

3. Évolution du nombre moyen d'heures supplémentaires trimestrielles par salarié à temps complet en 2007

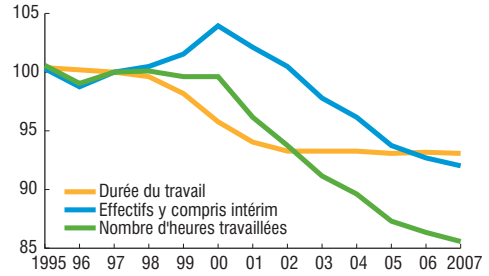
	4 ^e trim. 2006	4 ^e trim. 2007	Glissement annuel (%)
IAA	6,1	7,7	26,0
Biens de consommation	4,5	6,8	51,8
Automobile	4,4	6,8	53,0
Biens d'équipement	6,5	9,2	42,2
Biens intermédiaires	6,7	9,2	38,1
Énergie	7,8	6,5	-16,6
Ensemble industrie	6,1	8,3	35,8

Champ : entreprises de 10 salariés ou plus.

Source : Dares, enquête Acemo.

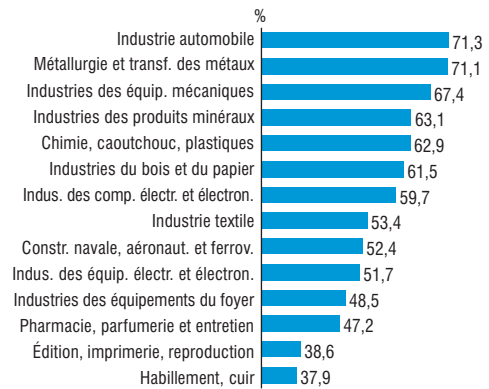
2. Effectifs, durée du travail et nombre d'heures travaillées dans l'industrie

déc.1997 = 100



Sources : Insee et Dares.

4. Part des entreprises ayant déclaré une exonération TEPA⁽¹⁾ au 4^e trimestre 2007



(1) Loi n° 2007-1223 du 21 août 2007 en faveur du travail, de l'emploi et du pouvoir d'achat (dite loi « TEPA »).

Source : Acof - Urssaf (exploitation des bordereaux de cotisations).

5. Durée hebdomadaire habituelle du travail des salariés à temps complet

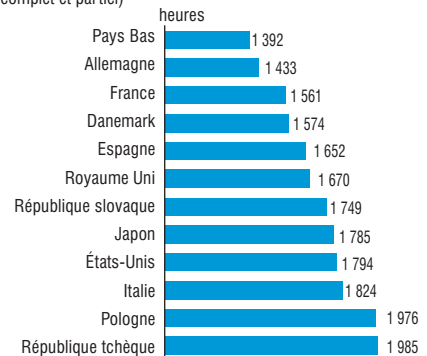
	2004	2005	2006	2007	2006T4	2007T4
UE à 25	40,3	40,4	40,5	40,5	40,5	40,4
UE à 15	40,2	40,3	40,3	40,3	40,3	40,3
France	38,9	39,1	39,1	39,2	39,2	39,2
Allemagne	39,8	40,0	40,3	40,3	40,4	40,4
Italie	39,2	39,3	39,3	39,2	39,2	39,1
Roy.-Uni	42,8	42,6	42,4	42,5	42,5	42,5
Espagne	40,4	41,0	40,9	40,8	40,9	40,7
Pologne	41,3	41,4	41,2	41,3	41,4	41,3
Rép. tchèque	41,3	41,4	41,3	41,4	41,4	41,4
Slovaquie	40,5	40,8	40,9	40,9	40,9	40,9

Champ : industrie manufacturière.

Source : Eurostat - enquête force de travail.

6. Nombre annuel moyen d'heures travaillées par actif occupé en 2007

(Temps complet et partiel)



Champ : ensemble de l'économie.

Source : OCDE.

3.5 La formation des salariés

Les filières « industrielles »* des baccalauréats technologique et professionnel se sont fortement développées entre 1995 et 2001 : le nombre d'admis au baccalauréat y a progressé plus rapidement que dans l'ensemble des filières (technologique, professionnelle et générale). En conséquence, leur part parmi les admis au baccalauréat est passée de 13 % en 1995 à 16,8 % en 2001. Depuis 2001, cette part s'est stabilisée un peu au-dessous de 17 % (16,8 % en 2007). La part de bacheliers de la filière générale scientifique*, après avoir atteint son plus haut niveau en 2006 (28 %), retombe à 27 % en 2007.

Dans l'enseignement supérieur, le nombre d'étudiants des filières « industrielles » et scientifiques (hors santé)* a diminué de 1,2 % entre 2005 et 2006, mais leur part, à 23 % de l'ensemble des étudiants, est stable depuis 2004. Le nombre d'étudiants inscrits dans les formations d'ingénieurs (écoles d'ingénieurs et universités) a continué de progresser en 2006, mais à un rythme ralenti (+ 1 %). Après une baisse importante entre 2000 et 2004, les effectifs des IUT ont augmenté en 2005 et 2006 (respectivement + 0,2 % et + 1 %).

En France, les jeunes se tournent davantage que leurs voisins européens vers des formations supérieures en mathématiques, sciences et technologie* : en 2005, 22,5 % des jeunes de 20 à 29 ans avaient un tel diplôme en France, contre 12,9 % dans l'UE à 27.

En 2006, 37 % des salariés de l'industrie avaient un diplôme d'une spécialité « industrielle ». Mais, les filières « industrielles » ne mènent pas uniquement à des emplois dans l'industrie. Ainsi, 20 % des salariés des autres secteurs étaient aussi titulaires d'un diplôme d'une spécialité « industrielle ».

Les salariés de l'industrie ont moins fréquemment que leurs collègues des autres secteurs un diplôme de niveau bac ou plus : en 2006, leur part était de 39 %, contre 47 % pour les salariés de l'ensemble des secteurs concurrentiels non agricoles (SCNA). Mais

l'écart est nettement plus réduit pour les moins de 35 ans : respectivement 59 % et 63 %.

En 2006, 277 000 nouveaux contrats d'apprentissage ont été enregistrés dans le secteur marchand. La hausse reste soutenue (+ 5 %, après + 6 % en 2005). La part des IAA dans ces embauches continue de décliner sensiblement ; elle est stable, voire en légère augmentation dans les autres secteurs industriels. Au total, l'industrie a accueilli 20,5 % de ces nouveaux apprentis.

Le contrat de professionnalisation s'est progressivement substitué aux anciens contrats en alternance - contrats de qualification, d'adaptation et d'orientation - à partir du 1^{er} octobre 2004. Il vise à favoriser l'insertion ou la réinsertion professionnelle par l'acquisition d'une qualification répertoriée. En 2006, 144 000 nouveaux contrats ont été enregistrés par les directions départementales du travail, de l'emploi et de la formation professionnelle, soit 50 % de plus qu'entre octobre 2004 et décembre 2005. Les entrées dans le dispositif se développent plus fortement dans le secteur tertiaire et la construction que dans l'industrie, laquelle rassemble 13 % du total des entrées en 2006, contre 14,5 % d'octobre 2004 à décembre 2005.

En 2005, les entreprises de l'industrie manufacturière ont consacré, comme l'année précédente, 2,9 % de leur masse salariale à la formation professionnelle continue. Ce taux est nettement plus élevé que le minimum légal (1,6 % pour les entreprises de 10 salariés ou plus depuis la loi du 4 mai 2004). En 2005, les salariés de l'industrie manufacturière ont été nettement plus nombreux qu'au cours des années précédentes à participer à des stages de formation. La part des stagiaires a ainsi atteint 41,3 %, après 38,6 % en 2004 et 35 % en 2002. Cette part est désormais supérieure à celle de l'ensemble de l'économie. La durée moyenne des stages est restée stable entre 2005 et 2006 (29 heures). ■

Pour en savoir plus

- * Voir « Définitions » en annexe.
- <http://www.education.gouv.fr/publication/default.htm>
- <http://ec.europa.eu/eurostat/>
- http://www.insee.fr/fr/themes/detail.asp?ref_id=fd-eec06
- <http://www.travail.gouv.fr/>
- <http://www.cereq.fr/2483/2483.htm>

1. Nombre d'admis au baccalauréat (France métropolitaine et DOM) - Évolution de la part des filières scientifiques et industrielles

	1995	2001	2006	2007
Bac technologique				
à compétence industrielle	8,1	8,4	7,6	7,8
Bac professionnel secteur de la production	5,3	8,4	8,9	9,0
Total filières industrielles	13,4	16,8	16,5	16,8
Bac général scientifique	28,3	25,4	27,9	27,0
Total filières industrielles et scientifiques	41,7	42,2	44,3	43,8
Nombre total d'admis au baccalauréat (milliers)	492	499	524	524

Source : ministère de l'Éducation nationale.

2. Salariés par niveau de diplôme en 2006

	Ensemble des SCNA ⁽¹⁾		Secteur industriel	
	Total	Moins de 35 ans	Total	Moins de 35 ans
Aucun diplôme ou CEP	18,4	9,8	20,9	10,1
Brevet des collèges	8,0	6,4	6,9	5,8
CAP, BEP ou autre diplôme de ce niveau	26,3	20,3	33,1	25,2
Bac., brevet professionnel ou autre diplôme de ce niveau	17,8	24,3	14,4	22,1
Baccalauréat + 2 ans	14,2	19,1	13,3	20,0
Diplôme supérieur	15,3	20,1	11,4	16,8
Ensemble	100,0	100,0	100,0	100,0

⁽¹⁾ Secteurs concurrentiels non agricoles.

Source : Insee - enquête emploi 2006.

3. Part de l'industrie dans l'apprentissage

	2003	2004	2005	2006 ⁽¹⁾
Industrie	21,5	21,1	20,9	20,5
dont :				
agroalimentaire	9,4	10,4	10,1	9,3
biens de consommation	2,1	2,0	2,0	2,0
biens d'équipement	3,6	3,6	3,6	3,7
biens intermédiaires	3,9	3,6	3,6	3,7
Flux de nouveaux apprentis dans le secteur marchand (milliers)	233	247	263	277

⁽¹⁾ Les répartitions sont estimées sur 80 % des contrats enregistrés en 2006.

Source : Dares.

4. Principales données de la formation continue en 2005

Secteurs	Taux de participation financière ⁽¹⁾ (%)	Taux d'accès ⁽²⁾ (%)	Durée moy. stages (heures)
Agroalimentaire	2,4	37,5	22,7
Industrie textile	2,0	23,7	31,8
Habillement	1,9	23,4	29,9
Cuir et chaussure	1,9	17,2	30,8
Travail du bois	1,8	19,5	22,7
Papier et carton	2,4	32,9	24,8
Édition et imprimerie	2,1	28,2	24,5
Raffinage et ind. nucléaire	4,3	62,8	34,8
Industrie chimique	3,3	57,0	26,1
Caoutchouc et plastiques	2,7	40,0	28,5
Fab. prod. minéraux non métal.	2,7	39,0	24,6
Métallurgie	2,8	40,3	29,7
Travail des métaux	2,1	28,4	26,7
Fab. machines et équipements	2,6	39,9	26,8
Fab. équip. électriq. et électroniques	3,9	58,5	37,3
Fab. machines et appar. électriques	2,7	37,9	30,9
Fab. équip. radio télévision	2,9	47,4	30,6
Fab. instrum. méd., optique, horlog.	2,6	37,4	29,0
Fab. mat. transport	5,2	64,8	39,3
Fab. autres matériels transport	3,4	56,5	34,2
Autres industries manufacturières	2,0	25,1	24,8
Récupération	1,8	27,2	26,6
Industrie manufacturière	2,9	41,3	29,3
Tous secteurs	2,9	40,4	30,4

⁽¹⁾ Dépenses de formation déductible / masse salariale.

⁽²⁾ Nombre de stagiaires / nombre de salariés.

Source : Cereq - déclarations fiscales 24-83.

3.6 Les salaires bruts

La progression du smic s'était accélérée entre 2003 et 2005, en raison de l'application de la loi « Fillon » de janvier 2003. En effet, la loi « Aubry 2 » (janvier 2000) 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. Ensuite, la loi « Fillon » avait programmé la convergence du smic et des GMR, mises successivement en place, sur le niveau de la GMR la plus élevée. Ainsi, la hausse du smic a été de 5,7 % en moyenne annuelle entre 2003 et 2005, après + 3,3 % en moyenne au cours des trois années précédentes. Le processus de convergence ayant pris fin le 1^{er} juillet 2005, le smic horaire a ralenti par la suite : son augmentation a été de 2,5 % en glissement annuel moyen entre 2005 et 2007 et s'est élevée à 2,1 % au 1^{er} juillet 2007.

Les augmentations soutenues du smic entre 2003 et 2005 ont conduit à une hausse mécanique de la part des bénéficiaires sur cette période. Ensuite, sa décélération a eu l'effet inverse. Ainsi, en 2006, la hausse du smic horaire n'a bénéficié qu'à 15,1 % des salariés des entreprises non agricoles et hors intérim, contre 16,3 % en 2005. En 2007, le faible relèvement du smic et le dynamisme des salaires de base ont amplifié ce recul : 12,9 % seulement des salariés ont bénéficié de la hausse du smic en juillet 2007. Pour l'ensemble de l'économie, le salaire horaire de base des ouvriers a augmenté de 2,8 % entre fin 2006 et fin 2007. Dans l'industrie, cette hausse a été de 2,7 %. La part des salariés concernés par la revalorisation du smic dans l'industrie a aussi nettement baissé entre 2005 et 2007. En 2007, cette part varie de 0,4 % dans le secteur énergétique à 20 % dans les industries agroalimentaires.

En 2006, le salaire horaire brut moyen des salariés à temps complet de l'industrie s'élevait à 17,4 euros, supérieur de 5 % à celui de l'ensemble de l'économie et à tous les autres secteurs sauf à ceux des activités financières (24,5 euros), des services aux entreprises et de

l'administration. L'écart avec les activités financières s'explique par des salaires supérieurs par catégorie socioprofessionnelle (CSP) dans les activités financières ainsi que par une part beaucoup plus élevée de cadres. Par CSP, le salaire horaire brut moyen dans l'industrie est parmi les deux ou trois plus élevés des grands secteurs. Il vient en seconde position pour les cadres et les ouvriers non qualifiés, juste après celui des activités financières et constitue le salaire le plus élevé pour les professions intermédiaires.

En 2006, dans l'industrie, le salaire horaire brut moyen des femmes s'élevait à 15,1 euros, celui des hommes à 18,2 euros. Cet écart de 17 % est dû pour partie au fait que les femmes occupent moins fréquemment des emplois de cadres que les hommes. Toutefois, au sein d'une même CSP, l'écart demeure, bien que sensiblement plus faible : entre 16 % chez les cadres et 9 % pour les professions intermédiaires. Plus généralement, selon une étude de la Dares, un peu moins de la moitié de l'écart de salaires dans l'industrie entre hommes et femmes s'explique par le fait que, en moyenne, les hommes et les femmes n'ont pas les mêmes « caractéristiques individuelles », qu'ils n'occupent pas les mêmes emplois et qu'ils ne travaillent pas dans les mêmes établissements. Les femmes sont certes aussi diplômées que les hommes mais elles justifient d'une expérience professionnelle et d'une ancienneté dans l'entreprise plus faibles, en raison notamment d'interruptions de carrière plus fréquentes et plus longues. Elles sont moins nombreuses à occuper les postes les plus rémunérateurs et à travailler dans les établissements qui versent les salaires les plus élevés. Lorsqu'on raisonne « toutes choses égales par ailleurs », l'écart salarial non expliqué par les caractéristiques citées plus haut reste cependant très important puisqu'il représente un peu plus de la moitié de l'écart salarial total. Cet écart non expliqué est, selon cette étude, « une évaluation possible de la discrimination salariale ». ■

Pour en savoir plus

- * Voir « Définitions » en annexe.
- Étude de la Dares : « Les écarts de salaires entre hommes et femmes en 2002, une évaluation possible de la discrimination salariale » : <http://www.travail.gouv.fr/>
- Rignols E. : « L'emploi des femmes dans l'industrie - La qualité plutôt que la quantité », *Le 4 Pages*, Sessi, n° 200, janvier 2005 : <http://www.industrie.gouv.fr/sessi/4pages/pdf/4p200.pdf>

1. Évolution des salaires dans l'industrie

	Évolution en glissement par an		
	2002/2000	2005/2003	2007/2005
Smic horaire	3,3	5,7	2,5
Salaire horaire de base des ouvriers	3,8	2,8	2,7
Salaire mensuel de base			
Ouvriers	2,6	2,8	2,7
Employés	2,4	2,6	2,5
Professions intermédiaires	2,5	2,5	2,6
Cadres	2,3	2,3	2,5
Ensemble des salariés	2,5	2,7	2,6

Champ pour les salaires de base : établissements de 10 salariés ou plus.
Source : Dares - enquête Acemo.

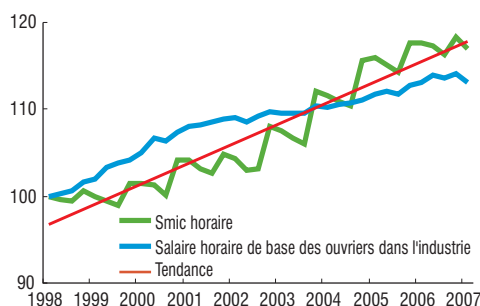
2. Part des salariés rémunérés sur la base du smic au 1^{er} juillet 2007 par secteur industriel

	2005	2006	2007
Industries agroalimentaires	23,3	22,1	20,0
Biens de consommation	14,2	11,1	10,2
Industrie automobile	2,2	2,5	1,3
Biens d'équipement	5,5	5,4	3,7
Biens intermédiaires	12,2	10,3	8,6
Énergie	0,4	0,5	0,4

Champ : ensemble des salariés sauf apprentis et intérim.
Source : Dares - enquête Acemo.

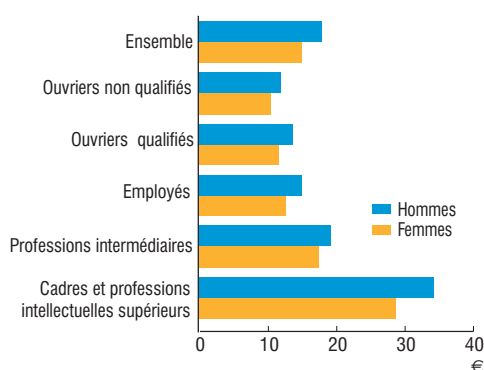
3. Pouvoir d'achat du smic et du salaire horaire de base des ouvriers dans l'industrie

décembre 1998 = 100



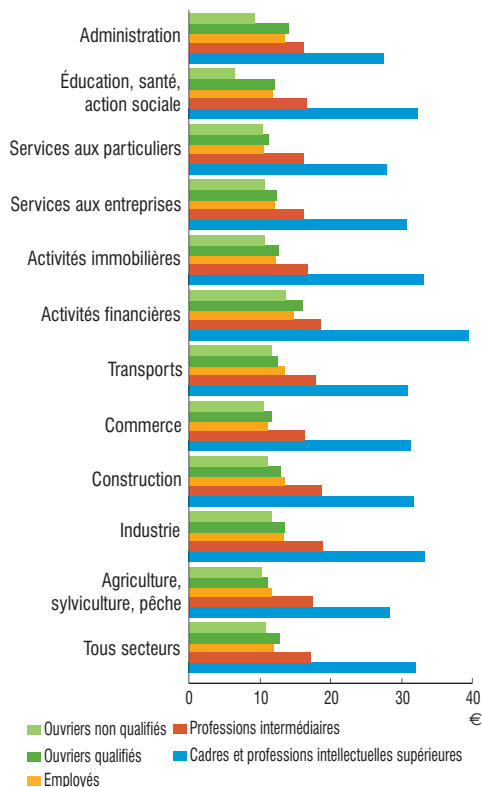
Sources : Insee, Dares.

5. Salaire brut horaire moyen des salariés à temps complet par sexe et catégorie socioprofessionnelle dans l'industrie



Champ : salariés hors apprentis, stagiaires et chefs d'entreprise.
Source : Insee - DADS 2006.

4. Salaire brut horaire moyen des salariés à temps complet par catégorie socioprofessionnelle et par secteur



Champ : salariés hors apprentis, stagiaires et chefs d'entreprise.
Source : Insee - DADS 2006.

3.7 Productivité et coûts salariaux des pays de l'OCDE

En France, en 2007, le coût salarial horaire* dans l'industrie manufacturière atteint 31,9 euros. Comparable à celui de l'Allemagne (32 euros), il se situe parmi les plus élevés de l'UE, largement supérieur au coût salarial horaire moyen de la zone euro (28,1 euros). Les douze derniers États entrés dans l'Union ont tous des coûts salariaux horaires inférieurs à 12 euros en 2007.

Entre 2000 et 2007, le coût salarial horaire français a augmenté de 28 %, au même rythme que dans l'ensemble de la zone euro. Il s'accroît plus rapidement que chez les principaux concurrents de la zone euro, l'Allemagne (+ 16 %) et l'Italie (+ 22 %). Il progresse beaucoup moins que dans d'autres pays comme l'Espagne (+ 33 %), le Portugal (+ 35 %), l'Irlande (+ 42 %) et la Grèce (+ 56 %). Dans les nouveaux États membres, le coût salarial horaire a parfois doublé durant ces sept années, témoignant d'un important effet de « rattrapage ».

En France, le coût salarial horaire a fortement progressé avec le passage aux 35 heures. Au Japon, la crise économique persistante a arrêté la progression des salaires depuis 2000. En Allemagne, le gouvernement a freiné les hausses salariales pour gagner en compétitivité à l'exportation. À l'inverse, les coûts salariaux ont beaucoup augmenté au Royaume-Uni.

L'évolution du coût salarial horaire français se situe dans la moyenne des évolutions en monnaie nationale observées dans les pays de l'OCDE, avec une croissance accentuée partout, hormis au Japon. En revanche, lorsque l'on exprime les coûts salariaux des pays de l'OCDE en euros, la France accuse l'une des progressions les plus fortes et se retrouve nettement au-dessus de ses concurrents. En effet, du fait de l'appréciation de la monnaie européenne, les coûts salariaux horaires exprimés en euros diminuent très fortement

entre 2000 et 2007 au Japon (- 40 %) et sensiblement aux États-Unis (- 10 %).

Depuis 1990, la productivité horaire du travail* a augmenté plus rapidement aux États-Unis que dans les autres grands pays industrialisés. La diffusion massive et rapide des technologies de l'information et de la communication (TIC) a permis des gains de productivité élevés dans l'industrie. Depuis 2000, ces derniers se sont maintenus, mais au prix d'une forte contraction de l'emploi industriel.

En France, la croissance de la productivité horaire est restée assez élevée pendant la période 1990-2007, dans le sillage des grandes nations industrielles. Depuis 2000, elle a toutefois décéléré, malgré la baisse de l'emploi industriel. L'Allemagne, le Japon et le Royaume-Uni bénéficient désormais d'une croissance de la productivité horaire du travail supérieure à celle de la France. Au cours de la seule année 2007, la performance de la France est comparable à celles du Royaume-Uni et du Japon (+ 2,6 %), mais l'Allemagne creuse l'écart (+ 5 %). Entre 2000 et 2007, l'Italie affiche, en revanche, des pertes de productivité.

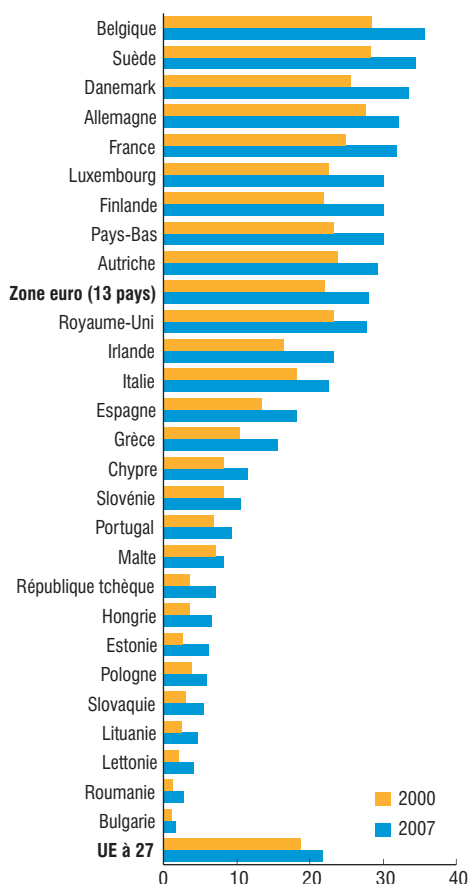
Entre 2000 et 2007, les coûts salariaux unitaires* ont légèrement baissé en France : les gains de productivité élevés ont permis d'absorber en totalité la hausse des coûts salariaux. Depuis 2005, les coûts salariaux unitaires se sont stabilisés. En Allemagne, l'évolution modérée des coûts salariaux horaires, conjuguée aux gains de productivité, a permis de réduire les coûts salariaux unitaires de plus de 10 % depuis 2003. À l'opposé, en Espagne et au Royaume-Uni, la hausse des coûts salariaux horaires a induit une forte augmentation des coûts salariaux unitaires. Ces derniers se sont encore plus fortement accrus en Italie en raison des pertes de productivité. ■

Pour en savoir plus

- * Voir « Définitions » en annexe.
- <http://ec.europa.eu/eurostat>
- <http://www.bls.gov/>

Productivité et coûts salariaux des pays de l'OCDE 3.7

1. Coûts salariaux horaires en euros en 2007



Champ : industrie manufacturière, y compris IAA et hors énergie, entreprises de 10 salariés ou plus.
Source : Eurostat.

3. Productivité horaire du travail dans les pays de l'OCDE

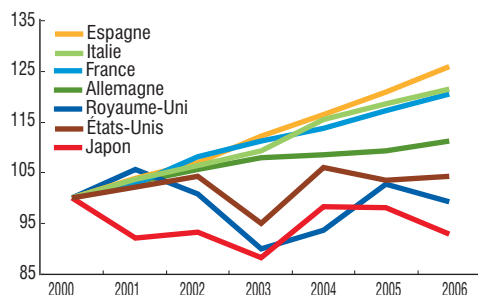
	1995/1990	2000/1995	Moyenne annuelle (%) 2007/2000
États-Unis	3,7	5,6	4,6
Japon	3,3	3,4	3,8
Allemagne ⁽¹⁾	2,9	3,7	3,8
Espagne	3,1	0,8	2,1
France	3,4	4,6	3,5
Italie	3,8	1,4	- 0,2
Royaume-Uni	2,8	2,7	3,9

⁽¹⁾ Allemagne de l'Ouest avant 1991.

Champ : industrie manufacturière, y compris IAA et hors énergie.
Source : Bureau of Labor statistics.

2. Coûts salariaux horaires en euros dans les pays de l'OCDE

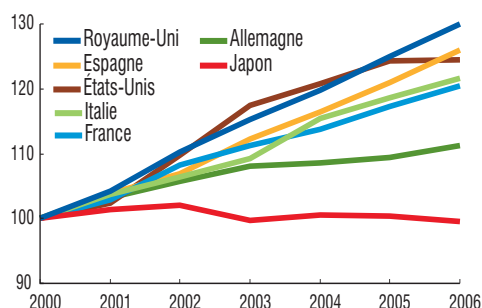
indices, base 100 en 2000



Champ : industrie manufacturière, y compris IAA et hors énergie.
Source : Bureau of Labor statistics.

4. Coûts salariaux horaires en monnaie nationale dans les pays de l'OCDE

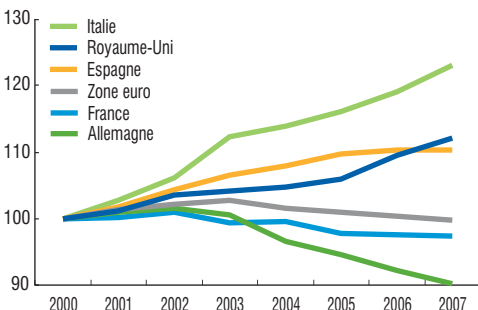
indices, base 100 en 2000



Champ : industrie manufacturière, y compris IAA et hors énergie.
Source : Bureau of Labor statistics.

5. Coûts salariaux unitaires en monnaie nationale des pays de l'OCDE

indices, base 100 en 2000



Champ : industrie manufacturière, y compris IAA et hors énergie.
Source : Bureau of Labor statistics.

3.8 L'immigration économique

En France, l'immigration économique représente une faible part des flux totaux d'immigration. En 2006, 15,5 % des entrées sur le territoire, hors ressortissants de l'Espace économique européen* (EEE), sont motivées par l'exercice d'une activité professionnelle. Parmi ces 38 000 travailleurs étrangers salariés accueillis sur le territoire français, 10 000 sont des travailleurs permanents, 11 000 des travailleurs temporaires et 17 000 des travailleurs saisonniers. 70 % d'entre eux sont des hommes, originaires principalement du Maroc et de Pologne pour les permanents et les saisonniers, des États-Unis pour les temporaires.

Cependant, le nombre d'entrées de travailleurs étrangers en provenance des pays extérieurs à l'EEE ne rend pas compte de l'ensemble de l'impact de l'immigration sur la demande d'emploi en France. En effet, d'une part, la majorité des titres de séjour, notamment ceux liés au regroupement familial, autorisent le travail. D'autre part, les entrées des ressortissants de l'EEE et le recours à la prestation de services internationale ne sont pas comptabilisés dans les données administratives. Au total, la Direction des populations et migrations estime à 88 000 environ le nombre d'actifs étrangers entrés sur le territoire en 2006 (hors prestation de services internationale).

D'après l'enquête emploi de l'Insee de 2006, la France compte 2,3 millions d'actifs immigrés, soit 8,2 % de la population active. Le taux d'activité des immigrés est proche de celui des Français de naissance, même s'ils sont davantage touchés par le chômage. Les salariés immigrés sont surreprésentés, notamment dans le secteur de la construction et des services aux particuliers ainsi que parmi les ouvriers et les employés.

Une immigration par le travail répond, à court et long terme, à certains besoins de main-

d'œuvre de l'économie. En effet, une immigration aux compétences élevées ou complémentaires à celle des autochtones accroît la productivité du travail, donc le PIB par tête. Aussi, la plupart des politiques migratoires en Europe s'orientent vers une ouverture aux immigrés très qualifiés ou susceptibles d'occuper les emplois vacants à tout niveau de qualification.

Depuis le 1^{er} mai 2006, la France ouvre progressivement son marché du travail aux ressortissants des Nouveaux États membres (NEM). L'opposabilité de la situation de l'emploi, qui ne leur était déjà plus appliquée pour 150 métiers représentant environ 40 % des offres d'emploi, est entièrement abandonnée depuis le 1^{er} juillet 2008 pour les pays ayant adhéré en 2004.

Par ailleurs, la nouvelle législation sur l'immigration (lois du 24 juillet 2006 et du 23 octobre 2007) ouvre des possibilités nouvelles aux étrangers qui souhaitent travailler en France :

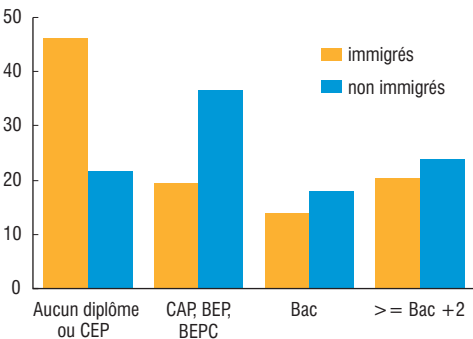
- pour certains métiers connaissant des difficultés de recrutement, la situation locale de l'emploi n'est pas opposable aux travailleurs étrangers en provenance de pays extérieurs à l'EEE ;
- la durée de travail autorisée pour les étudiants étrangers est portée à 60 % de la durée légale du travail. De plus, les titulaires d'un master obtenu en France bénéficient d'une autorisation de séjour de six mois pour trouver un emploi correspondant à leurs qualifications et ne se voient pas opposer la situation de l'emploi ;
- une carte « compétences et talents », valable trois ans et autorisant le regroupement familial, est créée afin d'attirer les travailleurs hautement qualifiés. Un titre spécifiquement accordé aux salariés détachés favorise également la mobilité des cadres dans les groupes internationaux. ■

Pour en savoir plus

- * Voir « Définitions » en annexe.
- « Immigration sélective et besoins de l'économie française », DGTPE, 2006
- <http://www.ladocumentationfrancaise.fr/rapports-publics/064000160/index.shtml>
- « Immigration et présence étrangère en France en 2005 », Rapport annuel de la direction de la population et des migrations, 2007 : http://www.travail-solidarite.gouv.fr/IMG/pdf/rapport_immigration_2005.pdf
- www.anaem.social.fr

1. Niveau de diplôme de la population immigrée et non immigrée en 2006

% de la population âgée de 15 à 64 ans



Note de lecture : environ 46 % des immigrés entre 15 et 64 ans ne sont pas diplômés, contre 22 % chez les non immigrés. Les résultats sont en moyenne annuelle.

Source : Insee, enquêtes emploi du premier au quatrième trimestre 2006.

2. Taux de chômage par niveau de diplôme

% des actifs

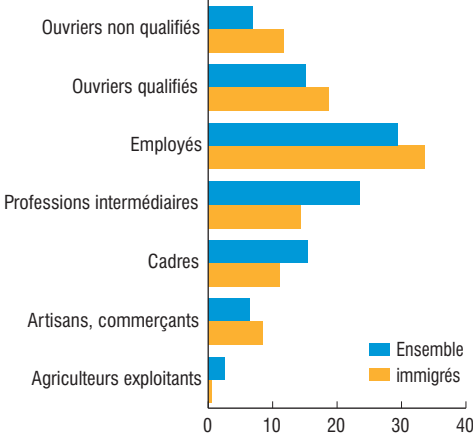
Année 2002	Sans diplôme	CAP, BEP, BEPC	Bac	>= Bac +2
Immigrés	18	17	15	12
Non immigrés	13	8	8	5

Note de lecture : en 2002, environ 18 % des actifs immigrés sans diplôme sont au chômage, contre 13 % pour les non immigrés.

Source : Insee, enquête emploi 2004.

3. Répartition des actifs occupés selon la catégorie socioprofessionnelle en 2006

% de la population active occupée de 15 ans et plus



Note de lecture : environ 11 % des immigrés occupés sont cadres, contre 15 % pour l'ensemble des actifs occupés. Les résultats sont en moyenne annuelle.

Source : Insee, enquêtes Emploi du 1er au 4e trimestre 2006.

4. Part des actifs immigrés dans les principaux secteurs d'activité en 2006

% des actifs occupés dans chaque secteur

Secteurs d'activité	Part des immigrés dans le secteur		
	Hommes	Femmes	Ensemble
Agriculture	4	4	4
Industrie	6	6	6
industries agricoles	5	5	5
biens de consommation	7	7	7
automobile	9	9	9
biens d'équipement	6	4	5
biens intermédiaires	7	6	6
Énergie	3	5	4
Construction	14	4	13
Tertiaire	8	7	8
commerce et réparations	8	6	7
transports	8	8	8
activités financières	5	4	4
activités immobilières	10	16	13
services aux entreprises	10	10	10
services aux particuliers	13	15	14
éducation, santé...	6	5	5
administrations	4	5	4
Ensemble	8	7	8

Note de lecture : environ 4 % des actifs occupés dans le secteur de l'agriculture sont immigrés, contre 8 % en moyenne dans l'ensemble des secteurs de l'économie. Les résultats sont en moyenne annuelle. Champ : France métropolitaine, actifs occupés immigrés de 15 ans ou plus.

Source : Insee, enquêtes Emploi du premier au quatrième trimestre 2006.

4.1 Les échanges industriels de la France par produit

En 2007, pour la première fois depuis quinze ans, le solde du commerce extérieur* de l'industrie manufacturière de la France (y compris les IAA) est négatif en fin d'année. Le déficit atteint presque 10 milliards d'euros, contre un excédent de 3,7 milliards d'euros l'année précédente.

Ce déficit provient tout d'abord de la quasi-disparition du large excédent des échanges de l'industrie automobile, qui était encore de 5,6 milliards d'euros en 2006. Depuis trois ans, les exportations sont en panne : après deux années de baisse, elles se stabilisent en 2007 alors que les importations rebondissent. Cette détérioration des échanges automobiles est la conséquence de deux facteurs. D'une part, l'attractivité des modèles français par rapport aux modèles allemands et japonais a été plus faible lors de la période récente. D'autre part, la stratégie des constructeurs français a consisté, au cours des années récentes, à construire de nouvelles chaînes de production à l'étranger, notamment dans les PECO, essentiellement pour les petits modèles, qui sont actuellement les plus dynamiques. Plus d'un véhicule sur deux de marque française est désormais produit à l'étranger.

Le déficit des échanges de biens de consommation se creuse également, sous l'effet des importations en provenance d'Asie. La France importe, en effet, de plus en plus d'ordinateurs, de téléviseurs, de matériel hi-fi et de vêtements, secteurs dans lesquels l'Asie a développé une industrie très compétitive au niveau mondial. Néanmoins, les exportations françaises progressent encore de 2,6 % en 2007. La croissance des ventes reste forte dans les secteurs de l'hygiène et des produits d'entretien, de la bijouterie et de l'habillement, tirée par la filière du luxe. La pharmacie demeure un des fleurons du commerce extérieur français.

Parallèlement, le déficit des échanges de biens intermédiaires, qui persiste depuis dix ans, s'amplifie du fait de la croissance marquée des importations. En un an, le solde a encore diminué de près de 5 milliards d'euros. Les

exportations demeurent bien orientées mais de façon différenciée. Ainsi, alors que les exportations du secteur de la chimie stagnent en 2007, n'ayant pas su s'adapter à la hausse des produits pétroliers, le secteur des ventes de matériels électriques est le seul à améliorer son solde en 2007 grâce à des exportations dynamiques.

L'excédent des échanges de biens d'équipement diminue. Dans un contexte mondial de forte demande, les exportations françaises de biens d'équipement stagnent, après une très bonne année 2006 (+ 10 %). Cette évolution résulte en grande partie d'un fort repli (de moitié entre 2006 et 2007) des exportations dans la téléphonie. Les importations de machines-outils sont en forte croissance (+ 11,6 % en 2007), signe de la reprise de l'investissement dans les entreprises, mais les exportations sont moins dynamiques (+ 6,5 % en 2007), réduisant l'excédent de 1 milliard d'euros. Par ailleurs, l'excédent du secteur aéronautique, en restructuration, reste important : 12 milliards d'euros, après 13,4 milliards d'euros en 2006.

L'excédent des échanges extérieurs des industries agroalimentaires se maintient à un niveau élevé en 2007, avec une accélération à la fois des ventes et des achats.

Le positionnement sectoriel de la France n'est plus aussi bon que par le passé. Ainsi, la fabrication de machines ne représente que 10 % des biens industriels exportés par la France, contre 16 % pour l'Allemagne et 22 % pour l'Italie. Or, ces produits, encore peu concurrencés au niveau mondial, offrent des sources d'excédent confortable pour les pays très exportateurs : 97 milliards d'euros pour l'Allemagne, 54 milliards pour l'Italie, contre 0,8 milliard d'euros de déficit pour la France. Enfin, la facture énergétique s'allège de 1,3 milliard d'euros en dépit du renchérissement des prix du pétrole, en raison de la forte réduction des achats de pétrole brut au premier semestre 2007 et de l'appréciation de l'euro.■

Pour en savoir plus

- * Voir « Définitions » en annexe.
- « Le chiffre du commerce extérieur », DGDDI : www.minefi.gouv.fr/douanes
- « Les résultats du commerce extérieur », DGTPE, dossiers : <http://www.exporter.gouv.fr/>

Les échanges industriels de la France par produit 4.1

1. Commerce extérieur français de produits manufacturés en valeur

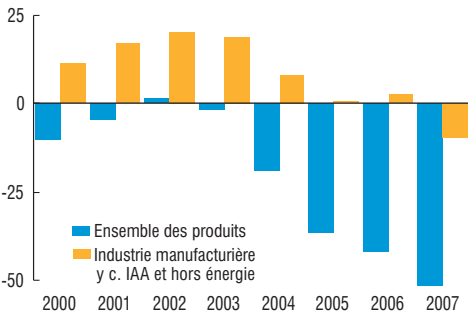
	Valeurs 2007 en G€			Taux de couverture (%)	Évolution 2007/2006 (%)	
	Exportations	Importations	Solde		Exportations	Importations
Industries agroalimentaires	34,6	27,6	7,0	126	6,5	8,1
Biens de consommation	60,0	69,4	- 9,5	86	2,6	4,2
Industrie automobile	51,0	50,0	1,0	102	0,2	10,5
Biens d'équipement	93,3	89,8	3,5	104	0,0	2,6
Biens intermédiaires	125,3	137,0	- 11,8	91	4,6	7,8
Industrie manufacturière	364,1	373,8	- 9,7	97	2,6	6,2
Énergie	16,7	61,8	- 45,1	27	- 3,0	- 3,0
Total des échanges CAF - FAB*	380,8	435,6	- 54,8	87	2,4	4,8

Champ : produits manufacturés y compris IAA et énergie.

Source : Douanes, mai 2008.

2. Évolution du solde des échanges extérieurs

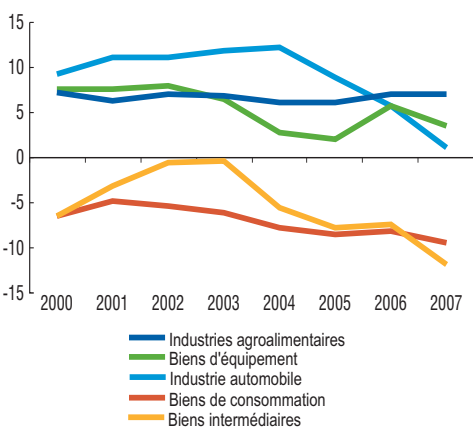
milliards d'euros



Source : Douanes, mai 2008.

3. Évolution du solde par branche industrielle

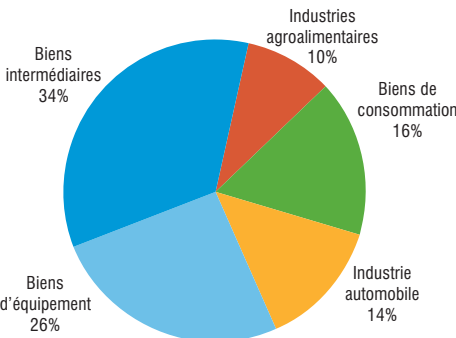
milliards d'euros



Champ : produits manufacturés y compris IAA et hors énergie.

Source : Douanes, mai 2008.

4. Structure des exportations de l'industrie manufacturière en 2007



Champ : produits manufacturés y compris IAA et hors énergie.

Source : Douanes, mai 2008.

5. Parts de marché et solde manufacturier en 2006

Pays	Part de marché à l'exportation	milliards d'euros
		Solde manufacturier
Allemagne	11,5	309,5
Chine	10,9	475,8
États-Unis	9,2	- 576,9
Japon	6,9	267,6
France	4,9	3,3
Italie	4,3	59,2
Royaume-Uni	4,1	- 75,0

Champ : produits manufacturés y compris IAA et hors énergie.

Sources : Cepii - base de données Chelem.

4.2 Les échanges industriels de la France par zone

En 2007, les exportations industrielles de la France vers l'Asie continuent à se distinguer par leur vigueur (+ 7,4 %) alors qu'elles ralentissent vers l'Union européenne (UE à 25) (+ 2 %) et reculent vers les États-Unis (- 5,9 %). Malgré la mondialisation des échanges, l'UE à 25 absorbe toujours deux tiers des exportations françaises en produits manufacturés et l'Europe, dans son ensemble (y c. la Russie), plus de 70 %. Encore largement excédentaire il y a trois ans, le commerce avec l'Europe est devenu déficitaire en 2007 et le solde avec la zone euro s'est réduit d'environ 20 milliards d'euros en quatre ans. La France n'a pas réussi à profiter de la reprise économique de la zone euro et surtout de celle de l'Allemagne, son premier partenaire commercial. Le déficit bilatéral s'amplifie encore en 2007 : plus de 17 milliards d'euros, après 12 milliards en 2006.

L'Asie devient la deuxième zone d'exportation en 2007, captant environ 10 % des exportations françaises. Le dynamisme des exportations (+ 7,4 % en 2007) ne suffit pas toutefois à réduire le déficit, qui atteint 24 milliard d'euros en 2007. En effet, les importations en provenance d'Asie sont encore en hausse de 8 % en 2007, après trois années de croissance à 12 % en moyenne. Les importations se concentrent dans les ordinateurs, le matériel hi-fi vidéo et l'habillement. La Chine est devenue la plate-forme d'exportation de la zone asiatique vers les destinations lointaines. Ainsi, le déficit bilatéral s'amplifie avec la Chine, mais se maintient ou se réduit avec les autres pays de la zone.

Le commerce avec l'Amérique reste dominé par les échanges avec les États-Unis (65 %). Pénalisées par la faiblesse du dollar, les exportations françaises reculent de 1 % en 2007. Tous les secteurs sont touchés, sauf l'aéronautique (+ 7 %). Les importations

américaines présentent une spécialisation sectorielle semblable aux exportations françaises, tournées vers l'aéronautique et les IAA. Elles aussi sont peu dynamiques (+ 2,5 % en 2007). Le ralentissement économique aux États-Unis n'a pas eu d'incidence sur les échanges avec la France en 2007.

L'Afrique et le Moyen-Orient restent les dernières zones vers lesquelles le commerce de la France est fortement excédentaire. Très faiblement industrialisées, ces régions importent l'essentiel de leurs biens manufacturés. Encore bien positionnée dans ces deux zones, la France est néanmoins fortement concurrencée par d'autres acteurs, principalement l'Allemagne et les pays asiatiques, notamment la Chine.

La structure géographique des exportations françaises fait l'objet d'un débat : la France serait défavorisée par l'importance de la part de ses exportations vers ses marchés traditionnels (zone euro et Afrique) qui sont en retrait dans la croissance mondiale. Les entreprises françaises seraient par contre moins présentes que leurs concurrentes sur les nouveaux marchés émergents très dynamiques d'Europe centrale et, surtout, de l'Asie. Toutefois, plusieurs études récentes (cf. « *Pour en savoir plus* » ainsi que la vue d'ensemble « *Les échanges extérieurs de produits manufacturés* ») montrent que la structure, tant géographique que sectorielle, des exportations françaises n'est pas en cause. Ainsi, en recalculant la croissance des exportations françaises avec, année après année, une structure géographique identique à celle des exportations allemandes, on obtient, certes, un taux de croissance plus élevé, mais l'écart avec le taux effectif est trop faible - de l'ordre de 6 % au bout de dix ans (entre 1997 et 2007) - pour expliquer les différences de performances entre les deux pays. ■

Pour en savoir plus

- Les statistiques du commerce extérieur de l'Union européenne : <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/>
- Artus P. et Fontagné L. : « Évolution récente du commerce extérieur français », Rapport du Conseil d'analyse économique, n° 64, novembre 2006 : <http://www.cae.gouv.fr/rapports/064.htm>
- Viletelle J. P. et Nivat D. : « Les mauvaises performances du commerce extérieur de la France sont-elles liées à un problème de demande ? *Bulletin de la Banque de France*, n° 146, février 2006 : <http://www.banque-france.fr/fr/publications/bulletin/listetu06.htm>
- « Évaluation de l'impact des structures géographiques et sectorielles des exportations françaises sur les performances françaises à l'exportation » annexe du document de travail « La compétitivité française en 2006 » de COE-Rexecode, décembre 2006 : <http://www.coe-rexecode.fr>

Les échanges industriels de la France par zone 4.2

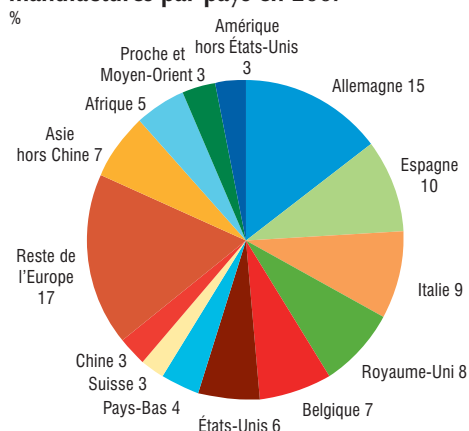
1. Échanges extérieurs de la France en produits manufacturés avec ses principaux partenaires en 2007

	Valeurs 2007 en G€			Taux de couverture (%)	Évolution 2007/2006 (%)	
	Exportations	Importations	Solde		Exportations	Importations
Europe	263,3	271,0	-7,7	97	2,6	6,2
dont UE à 25	237,5	247,6	-10,1	96	2,3	5,8
dont zone euro	180,5	200,6	-20,1	90	2,7	6,5
dont Allemagne	53,4	70,8	-17,4	75	2,0	8,9
Amérique	34,4	33,9	0,5	101	-1,3	2,5
dont États-Unis	22,6	24,4	-1,8	93	-5,9	0,7
Asie et Océanie	35,6	59,3	-23,7	60	7,4	7,9
dont Japon	5,6	10,1	-4,6	55	1,9	-0,5
dont Chine	11,4	28,6	-17,2	40	5,9	15,2
Proche et Moyen-Orient	11,4	1,4	10,0	838	0,4	9,9
Afrique	19,7	8,4	11,3	235	4,9	7,8
Ensemble des pays	364,4	373,9	-9,6	97	2,7	6,2

Champ : produits manufacturés y c. IAA, hors énergie.

Source : Douanes, mai 2008.

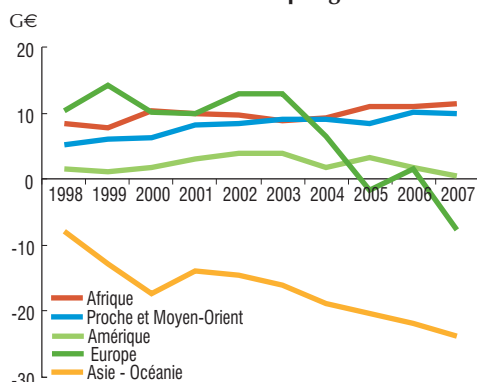
2. Exportations françaises de produits manufacturés par pays en 2007



Champ : produits manufacturés y c. IAA, hors énergie.

Source : Douanes, mai 2008.

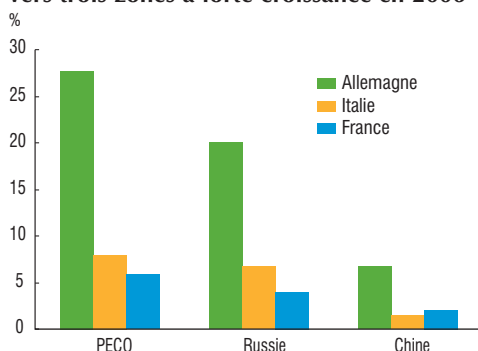
4. Solde des échanges en produits manufacturés de la France par grande zone



Champ : produits manufacturés y c. IAA, hors énergie.

Source : Douanes.

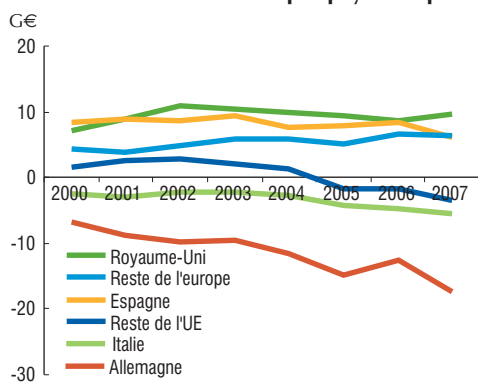
3. Parts de marché à l'exportation vers trois zones à forte croissance en 2006



Champ : produits manufacturés y c. IAA et hors énergie.

Source : Cepii, base de données Chelem.

5. Solde des échanges en produits manufacturés de la France par pays européen



Champ : industrie hors énergie.

Source : Douanes.

4.3 Les échanges industriels avec les nouveaux États membres

L'industrie des nouveaux États membres (NEM) pèse encore peu au sein de l'Union européenne (UE à 27) : son chiffre d'affaires n'en représente que 8,2 %. Toutefois, cette industrie est compétitive et gagne des parts de marché : en 2006, les NEM représentaient 3,7 % des exportations mondiales, contre 2,3 % en 2000. Depuis leur adhésion à l'UE en 2003, les NEM sont devenus un terrain prisé des investisseurs. Ainsi, entre 2003 et 2006, ils ont accueilli 4,7 % des flux d'investissements directs étrangers* (IDE) mondiaux, contre 2,3 % entre 1999 et 2002. En 2006, 3,6 % des stocks d'IDE mondiaux étaient localisés dans les NEM, principalement en Pologne, en République tchèque et en Hongrie, qui réalisent les deux tiers des exportations des NEM. Ces capitaux sont, en grande partie, d'origine européenne. Pays le plus peuplé, avec plus de 40 millions d'habitants, la Pologne est aussi le NEM le plus dynamique économiquement. Ses exportations ont été multipliées par 2,5 entre 2003 et 2006. Premier pays pour l'accueil d'investissements étrangers, la Pologne a développé une industrie assez homogène avec, toutefois, une dominante dans l'automobile (18 % des exportations en 2006) et une faiblesse dans l'informatique (0,5 %).

Quatre fois moins peuplée que la Pologne, la République tchèque réalise des exportations d'un niveau comparable. Son industrie est spécialisée dans l'automobile (20 % des exportations en 2006) et dans les machines-outils (14 %).

La Hongrie est au deuxième rang en termes de stock d'IDE parmi les NEM. Ce pays s'est fortement spécialisé dans les secteurs TIC : 37 % de ses exportations, contre 20 % en moyenne dans les NEM.

Entrée plus tardivement dans l'Union européenne, la Roumanie est encore en retrait quant aux exportations (8 % de l'ensemble des NEM en 2006), mais elle est en passe de rattraper son retard : en 2006, elle était le deuxième pays d'accueil d'IDE étrangers en termes de flux, juste derrière la Pologne.

Les grandes firmes européennes, notamment dans le secteur automobile, ont investi dans l'industrie des NEM afin de s'implanter sur de

nouveaux marchés en forte croissance. Plus généralement, l'industrie des NEM est intégrée à une grande réorganisation de la chaîne de production européenne dans les secteurs les plus intensifs en main-d'œuvre, où elle possède des avantages comparatifs importants. Ainsi, outre les implantations étrangères, les entreprises industrielles locales des NEM sont sous-traitantes d'une part grandissante de la production européenne, notamment dans les secteurs des TIC.

L'Allemagne reste de loin le premier partenaire des NEM, avec 28 % de parts de marché à l'exportation, loin devant l'Italie (8 %) et la France (6 %). Elle est aussi, de loin également, le premier importateur de produits industriels des NEM (25 % de leurs exportations, contre 7 % pour l'Italie et 6 % pour la France). Les liens unissant les NEM à l'Allemagne sont plus étroits en raison de leur proximité géographique et d'une implantation allemande assez ancienne.

En dix ans, les échanges industriels de la France avec les NEM ont triplé, pour atteindre 20,2 milliards d'euros à l'exportation et 20 milliards d'euros à l'importation en 2007. Toutefois, l'année 2007 a été plutôt mauvaise pour les exportations françaises, qui n'ont crû que de 2 %, contre 19 % en moyenne entre 2003 et 2006, date d'adhésion des NEM à l'Union européenne. L'excédent manufacturier s'est réduit à 200 millions d'euros, contre 2 milliards d'euros en 2006.

L'automobile devient le premier poste d'importations françaises en provenance des NEM, en raison notamment des délocalisations des pays d'Europe occidentale vers cette zone, qui offre une main-d'œuvre à bas coûts. Jusqu'ici excédentaire, le solde des échanges dans l'automobile devient pour la première fois déficitaire en 2007. Deuxième poste d'importations, le secteur des équipements du foyer est fortement déficitaire. Les principales forces à l'exportation de la France se situent dans la pharmacie et la chimie. La montée en puissance des importations en provenance des NEM exerce cependant une influence favorable sur les coûts de production français et améliore sa compétitivité. ■

Pour en savoir plus

- * Voir « Définitions » en annexe.
- <http://www.cepii.fr/francgraph/publications/eointern/rev80/rev80a.htm>

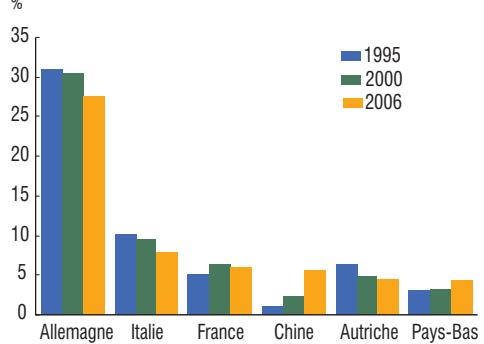
Les échanges industriels avec les nouveaux États membres 4.3

1. Échanges industriels de la France avec les NEM en 2007

	millions d'euros		
	Exportations	Importations	Solde
Pologne	6 221	5 314	907
République tchèque	3 271	4 470	-1 199
Hongrie	2 735	3 113	-378
Roumanie	2 436	1 972	464
Slovaquie	1 849	2 589	-740
Slovénie	1 197	1 151	46
Malte	612	274	338
Bulgarie	567	496	71
Lituanie	522	429	93
Estonie	286	101	185
Lettonie	262	76	186
Chypre	262	17	245
Ensemble des pays	20 219	20 003	216

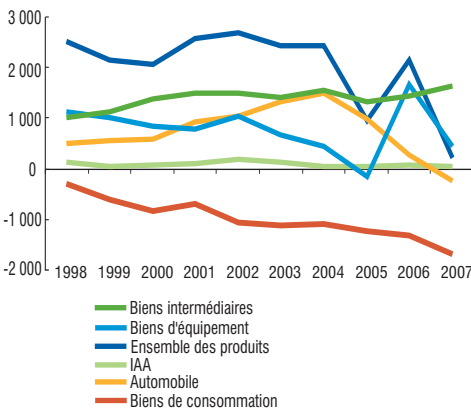
Champ : produits manufacturés, y compris IAA.
Source : Douanes (juin 2007).

2. Parts de marché industriel des principaux pays fournisseurs des NEM



Champ : produits manufacturés, y compris IAA.
Source : Cepii - base Chelem.

3. Évolution du solde de la France avec les NEM



Champ : produits manufacturés, y compris IAA.
Source : Douanes.

4. Principaux secteurs exportateurs des NEM en 2006

	1 ^{er} secteur	2 ^e secteur	3 ^e secteur
Pologne	Automobile	Fabrication de machines	Métallurgie de base
Rép. tchèque	Automobile	Fabrication de machines	Appareils électriques
Hongrie	RadioTV Communication	Automobile	Fabrication de machines
Slovaquie	Automobile	Métallurgie de base	RadioTV Communication
Roumanie	Habillement	Métallurgie de base	Appareils électriques

Champ : produits manufacturés y c. IAA.
Source : Chelem.

5. Principaux postes d'échanges industriels français avec les NEM en 2006

	Valeurs 2007 en G€			Évolution 2007/2006 (%)	
	Exportations	Importations	Solde	Exportations	Importations
Pharmacie, parfumerie et entretien	1 971	415	1 556	8	56
Chimie, caoutchouc, plastiques	3 045	1 675	1 370	12	17
Équipements mécaniques	2 234	1 633	601	18	7
Métallurgie	1 787	1 444	343	26	1
Composants électriques et électro.	1 862	1 889	-27	3	9
Automobile	4 276	4 513	-237	17	33
Autres secteurs	3 194	3 551	-357	11	12
Équipements électriques et électroniques	1 117	1 537	-420	-61	-16
Équipements du foyer	733	3 346	-2 613	1	18
Ensemble	20 219	20 003	216	2	14

Source : Douanes (juin 2007)

4.4 Les échanges industriels France - Russie

À partir de 2000, les échanges de la Russie avec le reste du monde ont repris, après la période de repli qui a suivi l'éclatement de l'ex-URSS. Entre 2001 et 2006, les exportations russes de produits manufacturés ont été multipliées par deux et les importations par trois. Ce différentiel de croissance creuse donc le déficit manufacturier de la Russie mais celui-ci est largement résorbé par les exportations de produits énergétiques.

La Russie n'est plus une puissance industrielle de premier ordre ; elle n'exporte pratiquement pas de produits de haute technologie. Appartenant à ses domaines d'excellence traditionnels, les produits métallurgiques de base représentent, en valeur, la moitié de ses exportations de produits manufacturés et les produits chimiques environ 15 %.

Les exportations françaises de produits industriels, qui ont doublé entre 2001 et 2006, dépassent 5 milliards d'euros en 2007, en progression de 21 % par rapport à 2006. La Russie devient en 2007 le douzième client de la France en produits manufacturés. En revanche, les importations de produits industriels russes ne parviennent pas à s'imposer en France et stagnent autour d'un milliard d'euros depuis une dizaine d'années. Le solde bilatéral des échanges de produits manufacturés est fortement en faveur de la France : il atteint 4 milliards d'euros en 2007. Tous les grands secteurs sont bénéficiaires. En 2007, les soldes par secteur progressent, tirés par les bonnes performances dans l'automobile (+ 53 %), la chimie (+ 21 %), les produits des industries agroalimentaires (+ 20 %) et la pharmacie (+ 15 %). En structure, le premier secteur d'exportations françaises est la pharmacie (15 % des exportations), suivi par la chimie (13 %), les équipements mécaniques (13 %) et l'automobile (11 %).

La balance commerciale globale reste cependant déficitaire pour la France. En effet, la Russie exporte du gaz et d'autres produits énergétiques dont la France est peu dotée. La

Russie, grande puissance énergétique mondiale, fournit le quart du gaz consommé en Europe et produit autant de pétrole que l'Arabie Saoudite. Ainsi, malgré la hausse des exportations manufacturières de la France, le déficit s'amplifie avec la hausse de la facture gazière, qui atteint 5,5 milliards d'euros en 2007.

Entre 2002 et 2006, les parts de marché de la France en Russie se sont légèrement repliées, passant de 4,5 % à 4 %. Dépassée par le Japon en 2005, la France est le septième exportateur de produits industriels en Russie, derrière l'Italie, l'Ukraine, la Finlande et, surtout, l'Allemagne, qui reste de très loin le premier exportateur, avec environ 20 % des parts de marché en Russie, suivie par la Chine (9 %), qui profite de sa proximité.

Les exportations françaises sont fortement concentrées autour des grandes entreprises, plus compétitives pour des exportations vers les marchés lointains. Les entreprises de 250 salariés ou plus, qui appartiennent presque toutes à des groupes d'entreprises, représentent 12 % des exportateurs et la moitié des exportations. *A contrario*, les entreprises indépendantes de moins de 20 salariés représentent 44 % des exportateurs en Russie, pour seulement 15 % des exportations.

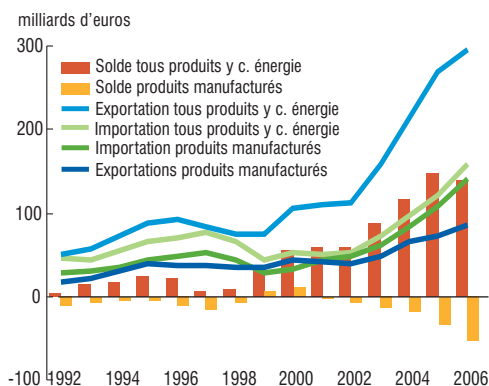
La Russie constitue un marché majeur pour les entreprises européennes en raison de sa taille, de sa richesse en matières premières, du bon niveau de formation et du coût relativement bas de sa main-d'œuvre. Par ailleurs, les besoins en investissements sont importants dans de nombreux secteurs industriels en cours de modernisation. La France occupe la huitième place des investisseurs directs en Russie, avec un montant cumulé évalué à 2,5 milliards d'euros en 2005, dont 674 millions d'euros, soit 28 % du total, pour l'industrie. L'automobile est, de loin, le premier investisseur avec plus d'un tiers des investissements industriels. La Russie est le vingt-quatrième pays d'accueil des IDE français à l'étranger. ■

Pour en savoir plus

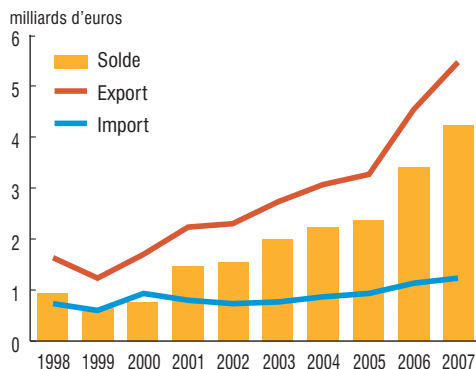
- Rapport de la mission économique France-Russie : http://www.missioneco.org/Russie/documents_new.asp?V=1_PDF_136421
- Rapport parlementaire sur les investissements en Russie : http://www.larevueparlementaire.fr/pages/DS_russie05/DS_russie_economie.htm

Les échanges industriels France - Russie 4.4

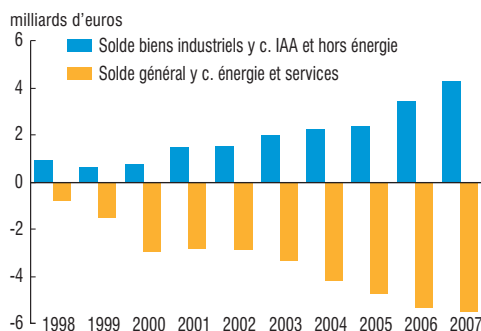
1. Échanges extérieurs de la Russie



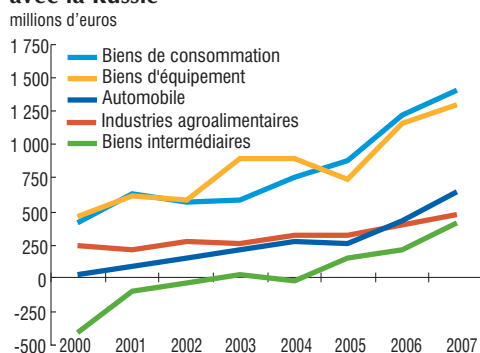
2. Échanges industriels de la France vers la Russie



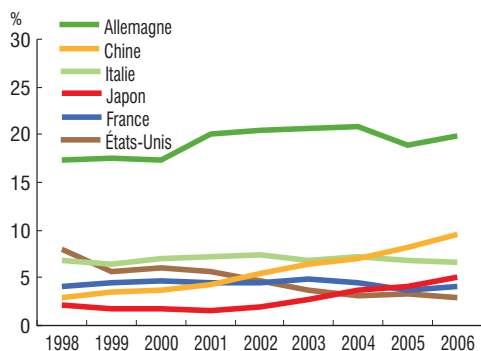
3. Solde des échanges France-Russie



4. Solde des échanges de la France avec la Russie



5. Parts de marché de quelques pays exportateurs en Russie



6. Échanges de la France vers la Russie en 2007

	millions d'euros		
	Export	Import	Solde
Fabrication de machines	744	40	704
Automobile	648	5	643
Chimie, caoutchouc, plastiques	748	191	557
Savons, parfums et produits d'entretien	549	1	548
IAA	526	50	475
Équip. électriques et électroniques	430	15	415
Habillement, cuir, textile	356	7	349
Produits pharmaceutiques	346	1	346
Comp. électriques et électroniques	277	7	270
Autres secteurs	531	262	269
Équipements du foyer	244	23	222
Coke et uranium	50	418	-368
Métallurgie	194	718	-524
Pétrole, gaz naturel	5	9 437	-9 432
Ensemble des produits	5 648	11 174	-5 526

Champ : tous secteurs, y c. IAA et énergie.
Source : Cepii - base de données Chelem.

4.5 Les échanges de la France avec l'Asie

La forte demande des économies asiatiques, en plein essor, l'importance de leur marché intérieur, qui abrite plus de la moitié de la population mondiale, et la diversification de leur production industrielle génèrent un dynamisme des échanges commerciaux, aussi bien avec le reste du monde qu'au sein de la zone. En 2006, hors échanges intrazone, les échanges de l'Asie gardent un rythme de progression élevé : + 17 % à l'exportation et + 12 % à l'importation.

En progression rapide, les échanges industriels entre la France et l'Asie restent profondément déséquilibrés : 9 % des exportations françaises, contre 16 % des importations en 2007. Le solde des échanges de produits manufacturés est déficitaire et s'aggrave d'année en année : il s'est accru de dix milliards d'euros entre 2001 et 2006, et dépasse 25 milliards d'euros en 2007.

Les exportations françaises ont été assez dynamiques en 2007, avec une hausse de plus de 7,7 % en valeur, du fait de la bonne tenue des exportations aéronautiques. L'Asie est la deuxième destination d'exportation des entreprises françaises, devant l'Afrique et l'Amérique du Nord. Hors échanges intra-asiatiques, la France est le troisième exportateur vers cette zone, avec 6 % de parts de marché, contre 32 % pour les États-Unis et 15 % pour l'Allemagne. Les exportations des États-Unis se répartissent entre les composants électriques, les produits chimiques, l'aéronautique et les machines-outils. L'Allemagne est spécialisée dans l'exportation de machines-outils (26 % des exportations). La France exporte principalement son aviation civile (25 % des exportations) ainsi que des produits chimiques. L'offre française reste peu diversifiée et très dépendante des grands contrats.

Le rebond des exportations françaises en 2007 est encore trop faible pour rattraper les importations asiatiques, qui progressent en

moyenne de 8 % par année entre 2002 et 2007, et même de 19 % en moyenne pour la Chine. Les achats de la France progressent très rapidement avec la Chine et Singapour en 2007, alors qu'ils ont tendance à stagner avec les autres pays d'Asie.

Avec, en 2006, un total de plus de 6 milliards de dollars d'investissement directs étrangers (IDE), la France occupe le dixième rang mondial des pays investissant en Chine. Le marché chinois ne constitue cependant que la 26^e cible des investissements français à l'étranger. Pour autant, la présence française est en progression : plus de 600 entreprises françaises étaient implantées en Chine en 2005, avec plus de 1 400 établissements. Ces investissements sont surtout le fait de grands groupes, notamment dans les secteurs de l'eau, du gaz, de l'électricité, de la distribution, de la finance et de l'automobile.

Au départ, le développement industriel asiatique était tourné vers l'exportation. Les pays asiatiques ont attiré les investissements étrangers grâce à de nombreuses zones économiques spéciales situées à proximité des grandes voies de navigation. Maintenant, les investissements se sont diversifiés, séduits par un très bas coût de la main-d'œuvre ainsi que par l'essor du marché intérieur.

Le développement chinois a, en outre, profondément réorganisé la chaîne de production asiatique. Les pays avancés de la zone (Japon, Corée du Sud, Taïwan, etc.) assurent la recherche et développement dans l'informatique, la téléphonie et le matériel hi-fi vidéo, puis livrent leurs composants à la Chine qui en assure l'assemblage final et réexporte les produits finis vers le monde entier. Le déficit des échanges de la Chine en produits manufacturés avec le reste de l'Asie se creuse d'année en année (100 milliards de dollars en 2006). ■

Pour en savoir plus

- « La Chine, un marché à conquérir », Le Cedef, ministère de l'Économie, de l'Industrie et de l'emploi : http://www.minefe.gouv.fr/directions_services/cedef/synthese/chine/synthese.htm
- « Les zones franches économiques », rapport de la DREE : <http://www.mafhoum.com/press6/161E62.pdf>

Les échanges de la France avec l'Asie 4.5

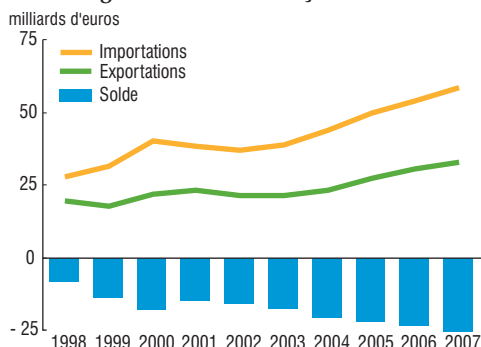
1. Échanges extérieurs France-Asie par pays en 2007

	millions d'euros		
	Exportations	Importations	Solde
Chine, Macao, Hong Kong	11 356	28 619	- 17 263
Japon	5 573	10 163	- 4 590
Corée du Sud	2 917	3 957	- 1 040
Singapour	3 536	3 134	402
Inde	3 274	2 395	879
Taiwan	1 627	2 614	- 987
Autres pays d'Asie	1 342	1 960	- 618
Malaisie	1 423	1 570	- 147
Thaïlande	979	1 666	- 687
Indonésie	535	1 159	- 624
Vietnam	446	1 159	- 712
Ensemble de l'Asie	33 009	58 396	- 25 387

Champ : produits manufacturés, y c. IAA et hors énergie.

Source : Douanes.

2. Échanges industriels français avec l'Asie



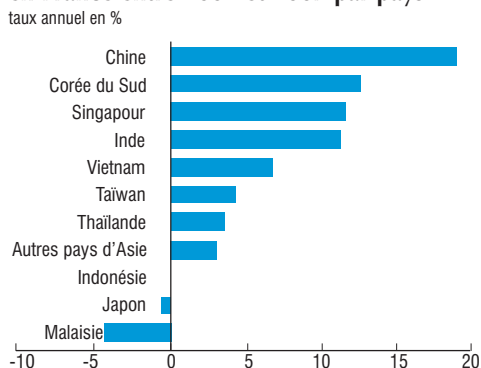
Source : Douanes.

3. Parts de marché de l'Asie en France en 2007

	Parts de marché de l'Asie en France	Poids du produit dans les importations françaises
Articles de sport, de jeux	59	1
Antennes et téléphonie	58	2
Informatique	53	4
TV, radio, télécommunication	51	2
Textile, habillement, cuir	40	7
Cycles, motocycles	37	1
Composants électroniques	35	1
Appareils domestiques	27	1
Photographie, optique	26	1
Moteurs, génératrices et transfo.	22	1
Bijoux, instruments de musique	21	1
Meubles	20	2
Matériel électrique	18	3
Produits métalliques	16	2
Matériel de mesure et de contrôle	13	1
Chimie, plastique	12	13
Machines, équipements mécaniques	11	9
Matériel médico-chirurgical	9	2
Produits minéraux	9	2
Édition, imprimerie, reproduction	8	1
Automobile	6	13
Bois, papier, carton	5	4
IAA	4	7
Pharmacie, produits d'entretien	4	6
Trains, avions, bateaux	3	5
Métaux, sidérurgie	3	8
Ensemble des produits	16	100

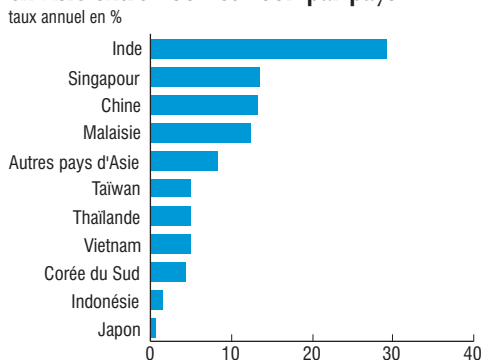
Source : Douanes.

4. Évolution des importations asiatiques en France entre 2002 et 2007 par pays



Source : Douanes.

5. Évolution des exportations françaises en Asie entre 2002 et 2007 par pays



Source : Douanes.

5.1 Les parts de marché de la France

La France est le cinquième pays exportateur de produits manufacturés dans le monde et le deuxième dans l'Union européenne (UE à 27). Toutefois, ses parts de marché sont en recul : de 5,2 % en 2001, elles sont passées à 4 % en 2007. En effet, le commerce mondial, stimulé par le développement économique des pays émergents, croît en moyenne de 14 % par an depuis 2001 (en valeurs nominales exprimées en dollars), et rares sont les pays industrialisés arrivant à atteindre de tels taux. Ainsi, tous les pays industrialisés, à l'exception de l'Allemagne, ont connu un tassement de leurs parts de marché.

L'Allemagne reste en 2007 le premier exportateur mondial, avec 9,5 % de parts de marché. Elle est talonnée par la Chine, qui a doublé ses parts de marché en six ans. Les États-Unis, premiers exportateurs jusqu'en 2002, se situent maintenant au troisième rang. Les parts de marché de la France se replient également au sein de l'Union européenne à Quinze. En valeur, elles sont passées de 13,7 % en 1996 à 11,9 % en 2006. Ce recul, comparable à celui de l'Italie, est l'un des plus accentués. Au contraire, l'Allemagne signe la plus forte progression, gagnant deux points, pour atteindre 28 % de parts de marché dans l'UE à 15. Quant aux petits pays d'Europe du Nord (Belgique, Pays-Bas, Autriche et Irlande), ils gagnent des parts de marché au détriment des plus grands (Italie, France et Royaume-Uni).

Depuis 2003, l'affaiblissement des parts de marché françaises s'est amplifié. La France souffre d'un manque de compétitivité, ses coûts salariaux restant parmi les plus élevés (*fiche 3.7*). En outre, si ses prix à l'exportation restent serrés, ils évoluent plus vite en 2007. Toutefois, selon les enquêtes périodiques menées auprès des importateurs européens par Coe-Rexecode (*fiche 5.4*), la compétitivité hors prix des produits français se maintient : leur qualité, leur contenu en innovation, l'ergonomie et le *design* des produits offerts

mais également la notoriété des marques et la performance des réseaux de distribution restent des atouts importants. Cependant, leur contenu en innovation technologique apparaît de façon récurrente moins bien apprécié et plutôt en retrait par rapport aux autres critères de compétitivité hors prix.

La France perd des parts de marché pour les produits en forte croissance. Elle a ainsi été distancée dans la fabrication de produits à base d'électronique, apparaissant au quinzième rang des exportateurs dans l'informatique, au treizième rang dans la fabrication de téléviseurs et au neuvième rang dans les appareils médicaux. Sa position fléchit dans la chimie (sixième rang mondial), secteur en forte restructuration. Dans les équipements mécaniques, la France a une part de marché assez faible. Ce secteur sert de courroie de transmission aux exportations allemandes, entraînant celles de la métallurgie et des appareils électriques. La faiblesse française dans ce secteur, encore assez peu concurrencé par les pays émergents, pèse donc sur la croissance des autres secteurs. Ainsi, si la France maintient son rang dans les machines-outils (elle n'est cependant que sixième), elle recule fortement dans la métallurgie.

Toutefois, la France conserve des atouts à l'exportation : elle reste le deuxième exportateur de produits aéronautiques, avec plus de 11 % de parts de marché, et le troisième exportateur de produits des industries agroalimentaires (le deuxième hors tabac). Son savoir-faire et sa renommée mondiale dans ce secteur lui permettent d'exporter des produits à forte valeur ajoutée (champagne, vin, foie gras, etc.). La France est le cinquième exportateur de produits pharmaceutiques, grâce à ses laboratoires performants et aussi le cinquième exportateur d'automobiles, même si les constructeurs français traversent une période difficile depuis 2005.■

Pour en savoir plus

- Analyse des parts de marché de la France sur longue période :

<http://www.coe-rexecode.fr/fr/statique/RENCONTRES/documents/compet/fiches-compet.pdf>

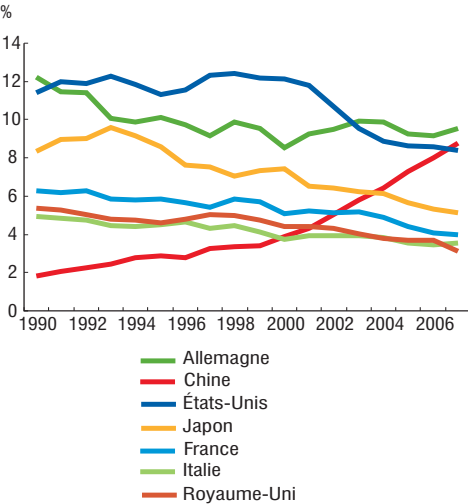
1. Rang des pays exportateurs par produit en 2006

	Rang de la France		Part de marché en 2006 (%)		Trois premiers exportateurs en 2006		
	2006	1996	de la France	du 1 ^{er} exportateur	1	2	3
Autres véhicules de transport	2	2	11,3	27,6	États-Unis	France	Allemagne
IAA - tabac	3	2	7,5	8,3	Allemagne	Pays-Bas	France
Automobile	5	5	6,5	20,3	Allemagne	Japon	Canada
Produits pharmaceutiques	5	5	8,0	14,8	Allemagne	États-Unis	Suisse
Textile, habillement, cuir	5	7	3,4	30,1	Chine	Italie	Allemagne
Minerais non métalliques	6	3	5,2	13,3	Chine	Allemagne	Italie
Produits chimiques	6	4	5,6	11,6	Allemagne	États-Unis	UEBL ⁽¹⁾
Appareils électriques	6	4	4,6	15,9	Chine	Allemagne	États-Unis
Machines, machines-outils	6	6	4,7	17,6	Allemagne	États-Unis	Japon
Métallurgie	7	4	4,1	10,4	Allemagne	Chine	États-Unis
Bois, papier, carton, édition	7	6	4,5	12,4	Allemagne	Canada	États-Unis
Appareils médicaux de précision	9	6	4,5	15,8	États-Unis	Allemagne	Japon
Meubles	9	10	2,6	26,7	Chine	Italie	Allemagne
Radio, TV, communication	13	9	2,6	17,4	Chine	Japon	Corée du Sud
Matériel informatique	15	10	1,7	29,2	Chine	Pays-Bas	États-Unis

⁽¹⁾ UEBL : Union économique Belgique Luxembourg.

Sources : Cepii - base Chelem, calcul Sessi.

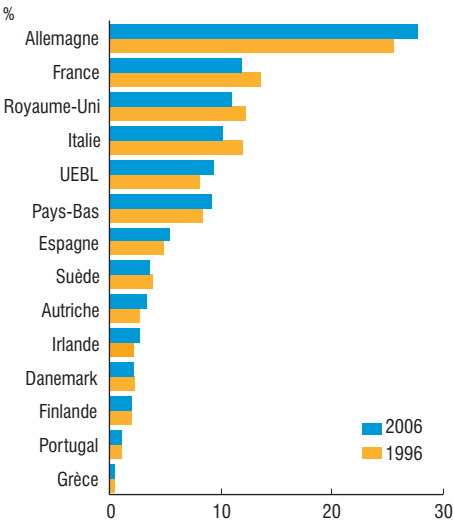
2. Parts de marché mondial des principaux exportateurs



Champ : produits manufacturés y c. IAA.

Source : Cepii - base de données Chelem.

3. Parts de marché des pays au sein de l'UE à 15 (UE à 15 = 100)



Champ : produits manufacturés y c. IAA.

Source : Cepii - base de données Chelem.

5.2 La compétitivité-coût et la compétitivité-prix

Les parts de marché de la France dans les échanges mondiaux diminuent tendanciellement, traduisant un déficit de compétitivité des produits industriels français. Cette compétitivité dépend de nombreux facteurs, notamment des coûts de fabrication et des prix sur les différents marchés.

Depuis 2000, les coûts salariaux unitaires* ont baissé de 2 % à 3 % en France, alors qu'ils ont stagné dans la zone euro. La hausse des coûts salariaux horaires a été plus que compensée par celle de la productivité horaire du travail. En 2006 et 2007, les coûts salariaux unitaires sont restés stables. En Allemagne, l'évolution modérée des coûts salariaux horaires, conjuguée aux gains de productivité, a permis de réduire continûment les coûts salariaux unitaires. Avec 10 % entre 2003 et 2007, les gains ainsi réalisés sont très supérieurs à ceux observés en France. À l'opposé, en Italie, les coûts salariaux unitaires se sont fortement accrus du fait de la stagnation de la productivité. Au Royaume-Uni et en Espagne, en dépit de la forte hausse des coûts salariaux horaires, l'augmentation de la productivité a permis une progression des coûts salariaux unitaires plus limitée qu'en Italie. Aux États-Unis et au Japon, du fait de l'appréciation de l'euro par rapport au dollar et au yen, les coûts salariaux unitaires en euros ont baissé, respectivement de 8 % et 20 % entre 2000 et 2007.

Après s'être améliorée jusqu'au milieu des années 2000, la compétitivité-coût à l'exportation* de la France par rapport aux pays de la zone euro s'est ensuite dégradée. L'écart de compétitivité s'est sensiblement creusé avec l'Allemagne. La situation est beaucoup plus mauvaise pour l'industrie italienne dont la compétitivité-coût a chuté de plus de 20 % depuis 2000 par rapport à celle de la zone euro. Par comparaison, la perte de compétitivité française reste modeste. Vis-à-vis des pays de l'OCDE, la

compétitivité-coût de la France se dégrade depuis 2000.

L'appréciation de l'euro à partir de 2002, et plus encore à partir de mi-2007, a pesé sur la compétitivité à l'exportation des produits français, non seulement dans les pays hors zone euro (la monnaie européenne s'est renchérie par rapport à ces pays), mais aussi au sein de la zone, vis-à-vis des exportateurs des pays tiers dont les prix des produits en euros s'en sont trouvés amoindris. Cette baisse de la « compétitivité-change » est importante : le taux de change effectif nominal* de l'euro s'est apprécié pour la France de 17 % depuis 2002 et de 3 % à 4 % en 2007.

En conséquence, les producteurs français ont réduit leurs marges à l'exportation. La baisse de la compétitivité-prix à l'exportation est donc moindre, le taux de change effectif réel* ne s'étant accru que de 8 % depuis 2002 et d'environ 2,5 % en 2007.

La compétitivité-prix à l'importation des produits français a aussi souffert de l'évolution défavorable du taux de change de l'euro. Une appréciation de l'euro entraîne une baisse des prix d'importation plus ou moins forte selon la part des différents biens sur le marché. Globalement, dans le cas de la France, 50 % environ de l'appréciation de l'euro se répercuterait sur les prix d'importation. Ainsi, l'appréciation de l'euro les aurait fait baisser de 1 % par an depuis 2002.

Or, alors que les prix à la production de l'industrie française sur les marchés extérieurs se sont maintenus entre 2000 et 2007, ils ont augmenté de 12 % sur le marché intérieur. Cet effort moins important, qui contraste avec la stabilité des prix à l'exportation des produits allemands en 2007, pourrait expliquer la plus forte pénétration des produits allemands en France. Les exportations allemandes en France ont augmenté de 9,2 % en valeur en 2007 (34,5 % entre 2000 et 2007).■

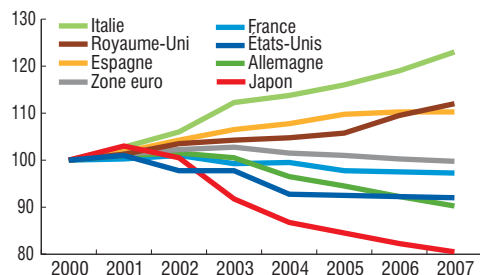
Pour en savoir plus

- * Voir « Définitions » en annexe.
- « Compétitivité et part de marché », *L'économie française, comptes et dossiers 2007*, Insee, 2007 : www.insee.fr
- « La compétitivité de l'industrie manufacturière » partie 5 de la vue d'ensemble de ce rapport.

La compétitivité-coût et la compétitivité-prix 5.2

1. Coûts salariaux unitaires de l'industrie manufacturière

indices, base 100 en 2000

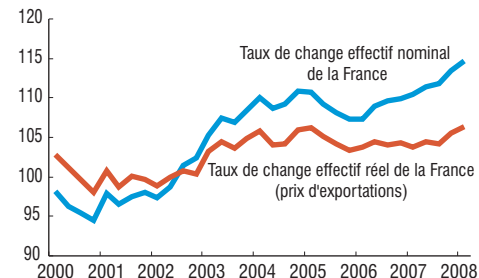


Champ : produits manufacturés.

Sources : OCDE, DGTPÉ.

2. Taux de change effectif nominal et réel de la France

indices, base 100 en 2002



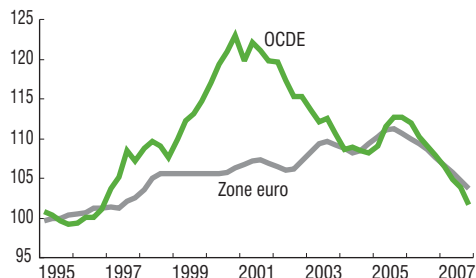
Note : une hausse de l'indice correspond à une baisse de la compétitivité-prix à l'exportation des produits français par rapport à leurs concurrents.

Champ : produits manufacturés.

Sources : Insee, DGTPÉ.

3. Compétitivité-coût de l'industrie française par rapport aux pays de l'OCDE et de la zone euro

indices, base 100 en 1995

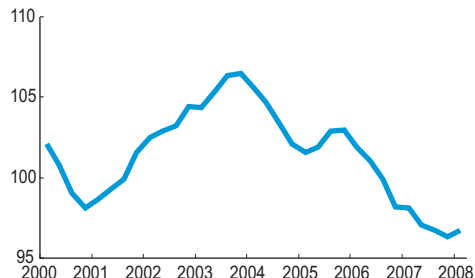


Champ : produits manufacturés.

Sources : OCDE, DGTPÉ.

4. Compétitivité-prix à l'importation des produits manufacturés français

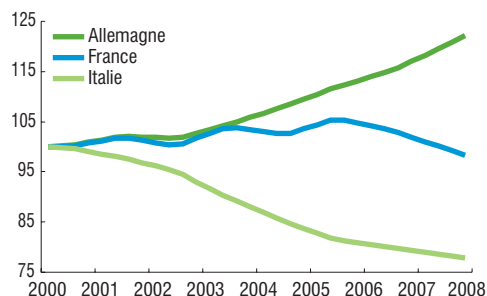
indices, base 100 en 2000



Source : Insee - Note de conjoncture de juin 2008.

5. Compétitivité-coût des industries française, allemande et italienne par rapport à la zone euro

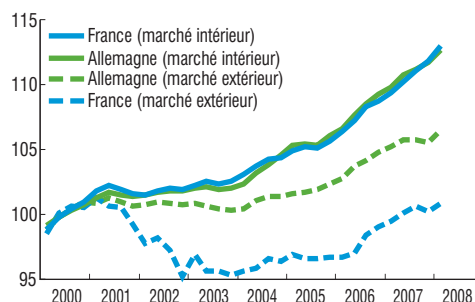
indices, base 100 en 2000



Sources : OCDE, DGTPÉ.

6. Évolution des prix à la production, sur le marché intérieur et sur le marché extérieur pour l'industrie manufacturière

indices, base 100 en 2000



Source : Eurostat.

5.3 L'image des produits français auprès des importateurs

Une bonne image des produits est déterminante face à la concurrence internationale. La qualité, le contenu en innovation, l'ergonomie et le *design* des produits offerts mais également la notoriété de la marque et la performance des réseaux de distribution sont des atouts de nature à maintenir ou à faire gagner des parts de marché. Coe-Rexecode réalise régulièrement des enquêtes sur l'image des produits importés sur le marché européen. Ces enquêtes permettent de classer les pays en termes d'image de leurs produits manufacturés auprès des importateurs européens (cf. encadré). Il en ressort que les biens d'équipement allemands restent les plus appréciés pour les aspects « hors prix » et que leur image en termes de prix n'a pas souffert de « l'euro fort », contrairement aux produits français, italiens et espagnols. Concernant les biens intermédiaires, les produits japonais restent leaders.

La compétitivité « hors prix » des biens d'équipement et des biens intermédiaires français se maintient mais ils sont rattrapés par les produits américains avec lesquels ils partagent désormais la troisième position, derrière les produits allemands et japonais. En fait, à l'exception de la qualité des produits, qui s'améliore très significativement, et du service client, les biens d'équipement et les biens intermédiaires français reculent pour l'ensemble des autres critères, en particulier pour la notoriété des marques. De même, on observe un recul sur les délais de livraison et une faiblesse en matière de service après-vente, notamment pour les biens mécaniques. S'agissant des prix, les biens français, comme les produits italiens et espagnols, pâtissent d'un recul de leur image, notamment avec l'appréciation de l'euro. Au total, leur rapport qualité-prix recule de la deuxième à la quatrième place entre 2005 et 2007 : ils sont dépassés par les produits allemands et japonais. Sur le segment des biens électriques et électroniques, les produits français tirent leur épingle du jeu en arrivant deuxièmes pour le

rapport « qualité-prix » grâce notamment à des prix concurrentiels et certains critères « hors prix » jugés les meilleurs : qualité, service commercial, service client et notoriété.

S'agissant de l'image des biens de consommation, les travaux de Coe-Rexecode mettent en évidence l'avance des biens de consommation allemands par leurs aspects « hors prix ». Pour les quatre secteurs considérés - habillement-textile, équipement du logement, hygiène-beauté et agroalimentaire -, les produits allemands devancent les biens français et plus encore les produits italiens.

En dépit d'un recul marqué, c'est dans le secteur de l'hygiène-beauté que les biens de consommation français obtiennent leurs meilleurs scores « hors prix ». Ils y recueillent la plus forte notoriété et rivalisent avec les biens allemands pour la qualité et avec les biens italiens pour le *design*. En revanche, ce sont les produits d'équipement du logement qui sont les moins bien positionnés, la qualité et le contenu en innovation technologique leur faisant défaut et leur notoriété étant en nette baisse. ■

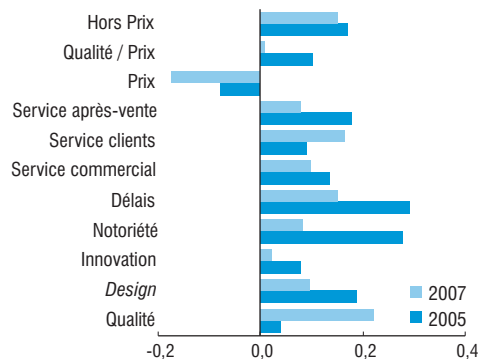
L'enquête Coe-Rexecode sur l'image des produits importés sur le marché européen

L'institut Coe-Rexecode réalise tous les ans une enquête d'opinion auprès d'un échantillon d'importateurs européens sur l'image en termes de compétitivité hors prix des produits importés. L'enquête porte alternativement, un an sur deux, soit sur les biens de consommation, soit sur les biens intermédiaires et les biens d'équipement. Les importateurs évaluent, relativement à l'ensemble des produits concurrents présents sur le marché (y compris les produits nationaux), les produits, sous leurs différents aspects : rapport qualité/prix, prix, service client, service commercial, délais, notoriété, innovation, *design*, qualité. Pour chaque critère, des scores sont calculés. On en déduit ensuite des scores moyens relatifs pour chacun des pays d'origine.

Pour en savoir plus

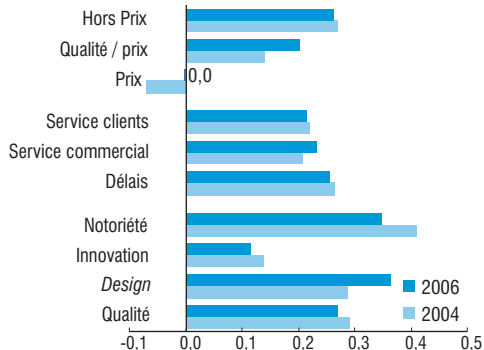
- Enquêtes sur l'image des produits sur le marché européen de 2002 à 2007 : <http://www.coe-rexecode.fr/index.jsv>

1. Image des biens intermédiaires et des biens d'équipement français



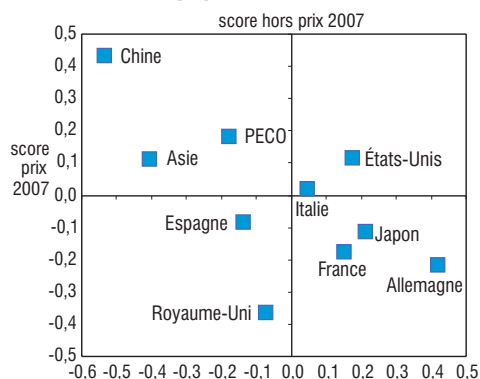
Source : Coe-Rexecode enquêtes Image 2005 et 2007.

2. Image des biens de consommation français



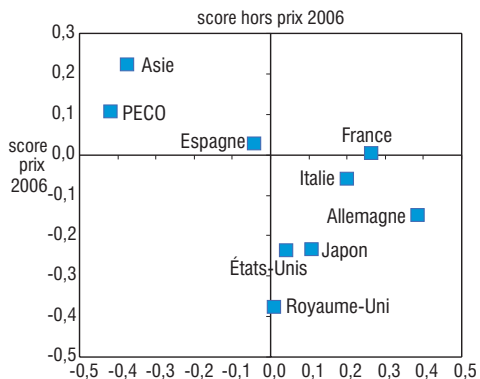
Source : Coe-Rexecode - enquêtes Image des biens de consommation 2004 et 2006.

3. Positionnement relatif de l'image-prix et hors prix des biens intermédiaires et des biens d'équipement



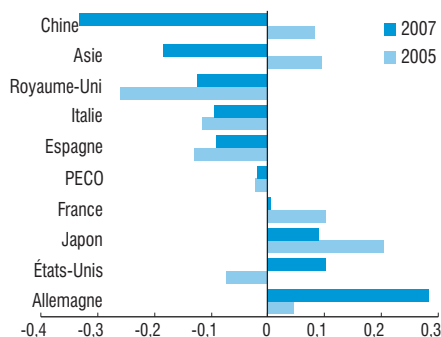
Source : Coe-Rexecode enquête Image 2007.

4. Positionnement relatif de l'image prix et hors prix des biens de consommation



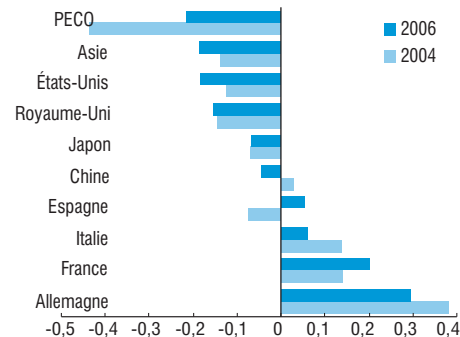
Source : Coe-Rexecode enquête Image 2006.

5. Évolution de l'image du ratio qualité prix des biens intermédiaires et des biens d'équipement



Source : Coe-Rexecode enquêtes Image 2005 et 2007.

6. Évolution de l'image du rapport qualité prix des biens de consommation



Source : Coe-Rexecode enquêtes Image 2004 et 2006.

5.4 Les implantations à l'étranger des entreprises industrielles

Face aux défis de la mondialisation, de plus en plus d'entreprises s'implantent à l'étranger, qu'il s'agisse de délocalisations ou d'implantations de nouveaux sites à l'étranger sans réduction d'activité en France en contrepartie. D'après l'enquête « Changements organisationnels et technologies de l'information et de la communication » (cf. encadré), entre début 2003 et fin 2005, 5 % des entreprises manufacturières de dix salariés ou plus ont délocalisé une partie de leur activité à l'étranger et 6 % y ont implanté un nouveau site, sans réduction d'activité en France.

Les délocalisations concernent la filière textile-habillement, dont la production, fortement utilisatrice de main-d'œuvre peu qualifiée, se déplace vers les pays à bas salaires depuis les années soixante-dix, mais aussi des industries à plus haute intensité technologique comme l'automobile. Les constructeurs se sont en effet redéployés dans les pays d'Europe centrale et orientale (PECO) pour bénéficier de faibles coûts de production mais aussi afin de se situer à proximité de marchés locaux à forte croissance. La pharmacie et la chimie sont, quant à elles, les industries qui s'implantent le plus à l'étranger pour y conquérir des marchés. Ces IDE « horizontaux »* se dirigent d'abord vers de grands pays développés géographiquement proches : l'Europe de l'Ouest est leur destination principale, devant les PECO et l'Amérique du Nord.

Au-delà du secteur, les décisions d'implantation à l'étranger des entreprises peuvent être influencées par de multiples facteurs. Ainsi, toutes choses égales par ailleurs, ces implantations, de quelque nature qu'elles soient, sont plus fréquentes parmi les grandes entreprises et celles qui appartiennent à un groupe. Les entreprises peu profitables, soumises à une forte concurrence ou détenues par un groupe étranger, délocalisent davantage. En revanche, le cours de l'euro, qui s'est apprécié de 26 % par rapport au dollar entre début 2003 et fin 2005, n'a pas eu d'impact significatif. Cela pourrait s'expliquer par le fait que le taux de change pèse relativement peu

comparativement aux écarts entre les salaires pratiqués en France et dans les principaux pays de délocalisation mais ne préjuge pas de l'impact de l'évolution plus récente de l'euro. Il existe aussi des freins aux délocalisations : elles touchent moins les entreprises qui axent leur stratégie sur la qualité des produits ainsi que celles qui accordent une importance particulière à l'amélioration des compétences de leur personnel.

Les implantations à l'étranger en vue de conquérir des marchés sont plus fréquentes parmi les entreprises qui appartiennent à des groupes français, qui pratiquent des salaires moyens élevés (signe probable d'une haute qualification de la main-d'œuvre) et qui mettent l'accent sur le développement de nouveaux produits. L'influence de cette dernière caractéristique peut s'interpréter de plusieurs façons. Elle peut notamment refléter le fait que l'implantation à l'étranger constitue un moyen d'accéder à de nouveaux réseaux de connaissances susceptibles d'accroître la capacité d'innovation des entreprises. Mais la causalité peut être inverse : proposer de nouveaux produits est nécessaire pour conquérir certains marchés dans un contexte de forte concurrence mondiale. L'innovation constitue en effet une composante essentielle de la compétitivité hors prix, souvent déterminante. D'ailleurs, les entreprises qui, à l'inverse, veulent atteindre en priorité des prix compétitifs s'implantent relativement peu à l'étranger pour conquérir des marchés. ■

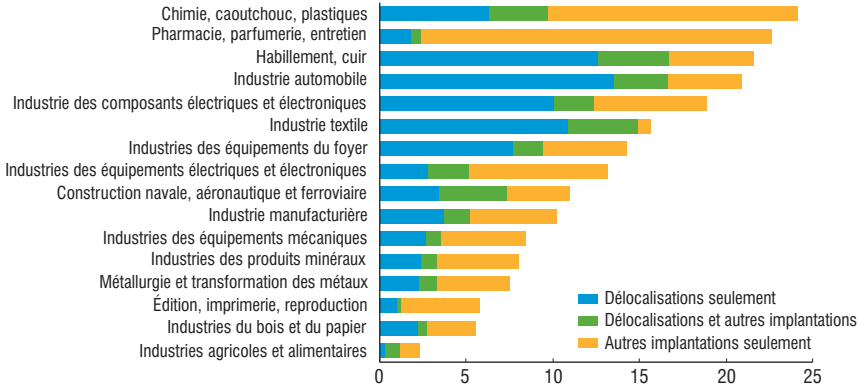
L'information présentée sur les implantations à l'étranger provient de l'enquête « Changements organisationnels et technologies de l'information et de la communication » (COI-TIC 2006), réalisée par l'Insee, la Dares et le CEE. Elle distingue les « délocalisations » et les « implantations à l'étranger de nouveaux sites (sans délocalisation) ». L'analyse des déterminants de ces deux types d'implantation s'appuie sur des techniques statistiques appropriées (cf. « Pour en savoir plus »).

Pour en savoir plus

- * Voir « Définitions » en annexe.
- Pliquet E. et Riedinger N. : « Les implantations à l'étranger des entreprises industrielles françaises - Entre délocalisations et conquête de nouveaux marchés », *Le 4 Pages*, Sessi, n° 246, mai 2008 : <http://192.168.101.225/sessi/4pages/246/index.html>

1. Délocalisations et autres implantations par secteur d'activité

% d'entreprises concernées



Champ : entreprises de l'industrie manufacturière de 10 salariés ou plus.

Sources : COI-TIC 2006, FICUS 2002, LIFI 2002.

2. Déterminants des implantations à l'étranger

Effets moyens en points de pourcentage		Délocalisations	Implantations sans délocalisations
Taille des entreprises (référence = PME)	Médiane	+ 4,1	+ 4,8
	Grande	+ 9,2	+ 11,9
Origine du capital (référence = indépendante)	Groupe français	+ 4,7	+ 10,4
	Groupe étranger	+ 7,3	+ 5,8
Forte ou très forte importance accordée aux caractéristiques des produits suivants	La variété	n.s.	n.s.
	La nouveauté	+ 4,4	+ 5,0
	La qualité	- 2,2	n.s.
	Des prix compétitifs	n.s.	- 2,4
	La personnalisation	n.s.	- 2,1
Forte ou très forte importance accordée aux moyens suivants	La modernisation technologique (y compris informatique)	n.s.	n.s.
	L'amélioration et/ou le maintien des compétences dans l'entreprise	- 3,2	n.s.
	La standardisation des procédés et des méthodes de travail	n.s.	n.s.
	L'offre de prestations annexes	n.s.	n.s.
	La réduction des coûts	+ 4,6	+ 4,5
	La réduction des délais	+ 3,3	+ 2,5
Facteurs ayant fortement ou très fortement affecté l'activité de l'entreprise	Un changement dans la réglementation, les normes (sanitaires, environnementales, droit du travail, etc.)	n.s.	n.s.
	Une évolution dans les technologies ou les procédés disponibles	n.s.	n.s.
	L'incertitude du marché	n.s.	n.s.
	Des variations de taux de change ou des coûts des matières premières	n.s.	+ 3,7
	L'apparition de nouveaux concurrents	+ 3,0	n.s.
Augmentation d'un point de la profitabilité		- 0,3	+ 0,2
Augmentation d'un point du taux d'exportation		+ 0,1	+ 0,1
Augmentation de 1% du salaire moyen		n.s.	+ 0,1

Lecture : toutes choses égales par ailleurs, les entreprises médianes ont en moyenne une probabilité d'avoir délocalisé pendant la période 2003-2005 de 4,1 points supérieure aux PME. Une augmentation d'un point de la profitabilité entraîne une baisse de cette probabilité de 0,3 point. Seuls les paramètres significativement différents de zéro au seuil de 5 % sont indiqués, la mention «n.s.» figure pour les autres.

Champ : entreprises de l'industrie manufacturière de 10 salariés ou plus.

Sources : COI-TIC 2006, FICUS 2002, LIFI-Diane 2002.

5.5 Les investissements directs étrangers (IDE)

Les flux mondiaux d'**investissements directs étrangers** (IDE) sont en forte hausse depuis 2003 : ils dépassent 1 500 milliards de dollars en 2007. Ce nouveau record est lié tout d'abord à la reprise des grandes opérations de fusions et d'acquisitions (plus de la moitié des flux en 2007). Les flux à destination des pays émergents, qui représentent le tiers des flux, progressent davantage (+ 19 % entre 2006 et 2007) que ceux vers les pays développés (+ 17 %). La Chine (y compris Macao et Hong Kong) est le premier pays d'accueil des flux vers les pays émergents, suivie par la Russie. L'OCDE prévoit une baisse des IDE mondiaux en 2008, du fait du ralentissement économique mondial et de la forte chute des places boursières. On retrouverait ainsi la même situation qu'en 2000, le « dégonflement de la bulle internet » ayant alors entraîné une forte diminution des IDE.

Les flux d'IDE en France ont bondi en 2007, atteignant 115 milliards d'euros (+ 85 % entre 2006 et 2007). Cette hausse intervient alors que les niveaux d'IDE en 2005 et 2006 étaient déjà les plus élevés jamais enregistrés en France. Parallèlement, les investissements directs français à l'étranger ont augmenté de 70 % entre 2006 et 2007 pour s'établir à 164 milliards d'euros. Les sorties d'IDE dépassent ainsi largement les flux entrants. Ce dynamisme des investissements directs en 2007, aussi bien étrangers en France que français à l'étranger, s'explique essentiellement par une forte hausse des prêts et avances de court terme entre sociétés affiliées. Ces opérations passent de 28 à 68 milliards d'euros entre 2006 et 2007 de la France vers l'étranger, et de 31 à 73 milliards d'euros de l'étranger vers la France.

En 2007, les investissements directs étrangers dans l'industrie manufacturière française se sont appréciés de 24 à 35 milliards d'euros. Toutefois, la hausse globale des IDE est telle

que la part réalisée dans l'industrie recule de 38 % à 31 % entre 2006 et 2007. L'industrie chimique recueille un cinquième des flux d'investissement industriel, suivie par le secteur des IAA et des industries mécaniques.

En 2007, la moitié des investissements industriels directs français à l'étranger sont réalisés dans le secteur des IAA. Ces investissements sont liés à l'essor de la filière du bioéthanol et à la hausse des prix des matières premières agricoles.

Les trois quarts des stocks d'IDE dans l'industrie française sont détenus par des investisseurs européens, les États-Unis possédant pratiquement le reste. Les Pays-Bas sont les premiers investisseurs européens dans l'industrie française, les *holdings* de ce pays disposant d'une fiscalité favorable. L'Allemagne et le Royaume-Uni se situent aux deuxième et troisième rangs des investisseurs européens.

De même, les stocks d'investissements directs français dans l'industrie étrangère se situent d'abord en Europe (deux tiers du stock), ensuite aux États-Unis (un quart). Enfin, l'industrie asiatique prend progressivement place dans le stock d'investissements industriels directs français à l'étranger (7 % du stock en 2006). Selon le « Baromètre Ernst & Young de l'attractivité du site France 2008 », les investissements étrangers seraient à l'origine de la création de près de 15 000 emplois en France en 2007, contre environ 20 000 en 2006. La France se classerait ainsi au cinquième rang européen en termes d'emplois créés grâce aux IDE, derrière le Royaume-Uni, la Pologne, la République tchèque et la Russie. Environ 40 % de ces créations d'emploi se situent dans l'industrie, principalement dans les secteurs des équipements (de l'ordre de 1 300 emplois créés), de l'automobile (1 100 emplois créés) et des autres moyens de transports (700 emplois créés). ■

Définitions

Investissements directs étrangers (IDE) : opération concernant au moins 10 % du capital d'une entreprise (sinon, le transfert est classé en simple opération de portefeuille).

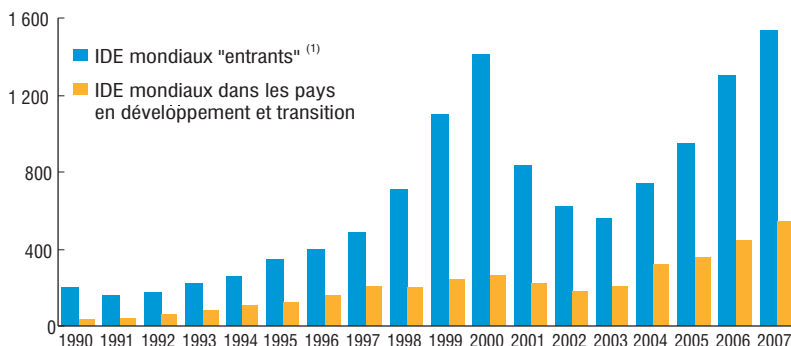
Pour en savoir plus

- Agence française pour les investissements internationaux : www.afii.fr
- Baromètre Ernst & Young de l'attractivité du site France 2008 : <http://www.ey.com/global/content.nsf/France/Attractivite-publications-2008>
- CnuCED : www.unctad.org
- « La balance des paiements de la France en 2007 », *Rapport annuel*, Banque de France : www.banque-france.fr

Les investissements directs étrangers (IDE) 5.5

1. Investissements directs étrangers dans le monde

milliards d'euros



(1) leur mesure statistique - délicate - diffère légèrement du total des IDE « sortants ».

Source : Cnuced - World Investment Report 2006.

2. Stock d'IDE dans l'industrie manufacturière en 2006

	milliards d'euros	
	Étranger en France	France à l'étranger
Monde	181,1	271,0
Europe	136,2	180,5
dont Suisse	11,0	18,7
dont UE à 25	123,8	156,0
dont Irlande	9,0	11,3
dont Belgique	15,1	12,2
dont Royaume-Uni	15,7	30,7
dont Allemagne	21,3	35,8
dont Pays-Bas	35,0	32,6
Amérique	41,2	67,7
dont États-Unis	36,4	53,3
Asie	3,0	19,2
Afrique	0,2	1,8

Source : Banque de France.

3. Flux d'investissements directs entre la France et l'étranger

	milliards d'euros		
	2005	2006	2007
Français à l'étranger	92,5	96,7	164,1
Capital social	27,6	58,3	56,5
Bénéfices réinvestis	21,7	24,5	27,2
Autres opérations ⁽¹⁾	43,2	13,9	80,4
Part de l'industrie manufacturière	36,3 %	34,4 %	21,8 %
Étrangers en France	68,3	62,3	115,4
Capital social	18,4	21,8	21,6
Bénéfices réinvestis	14,2	9,6	17,6
Autres opérations ⁽¹⁾	35,7	30,9	76,2
Part de l'industrie manufacturière	43,6 %	38,5 %	30,8 %
Solde (investissements français à l'étranger net des investissements étrangers en France)	24,2	34,4	48,7

(1) prêts et avances de trésorerie intragroupe de courts et longs termes.

Source : Banque de France.

4. Investissements directs français et étrangers dans les différents secteurs industriels

	Français à l'étranger ⁽¹⁾			Étrangers en France ⁽²⁾		
	2005	2006	2007	2005	2006	2007
IAA	11,0	3,0	15,4	6,6	4,3	5,2
Habillement, textile	0,9	0,6	0,4	0,5	0,1	1,5
Bois, édition, imprimerie	0,3	1,7	1,2	2,2	2,0	1,6
Raffinage du pétrole	0,4	0,9	0,1	1,0	0,3	0,2
Industrie chimique	2,8	4,9	4,4	8,5	6,7	7,2
Caoutchouc et matières plastiques	0,3	1,0	0,8	0,5	0,7	1,2
Métallurgie et travail des métaux	0,1	0,4	0,3	0,4	-0,4	0,4
Industries mécaniques	0,7	-1,2	-1,7	2,4	1,8	3,7
Matériel de bureau, informatique	-1,1	0,0	5,6	0,2	1,1	1,8
Radio, TV et communication	-0,4	9,5	-0,5	0,7	0,0	1,1
Automobile	3,4	3,1	-0,5	0,9	-0,9	1,1
Autres matériels de transport	4,4	1,8	2,9	1,8	0,9	1,0
Total industrie manufacturière	33,6	33,3	35,8	29,8	24,0	35,5

(1) un montant négatif traduit une diminution nette des avoirs des résidents français à l'étranger.

(2) un montant négatif traduit une diminution nette des avoirs étrangers en France.

Source : Banque de France.

5.6 L'implantation étrangère dans l'industrie en France

L'implantation étrangère en France correspond aux entreprises localisées sur le territoire national mais contrôlées par un groupe étranger*. L'implantation d'une unité productive dans un pays peut répondre à deux objectifs :

- fabriquer et diffuser plus facilement des produits adaptés à la demande locale, et ainsi conquérir des parts de marché ;
- profiter des avantages comparatifs du pays dans la fabrication du produit (coûts salariaux, qualification des salariés, normes environnementales, fiscalité, environnement en termes de R & D, etc.).

Début 2006, une entreprise industrielle sur six de vingt salariés ou plus était sous contrôle étranger. Les filiales industrielles de groupes étrangers emploient, en France, un tiers de l'effectif salarié du secteur de l'industrie, soit environ un million de personnes. Elles contribuent à hauteur de 40 % au chiffre d'affaires et à la valeur ajoutée de l'industrie française. Cette ouverture aux capitaux étrangers est en augmentation : la part des effectifs des entreprises industrielles localisées en France et contrôlées par l'étranger est passée de 26 % en 1994 à 35 % en 2006. Les filiales industrielles des groupes étrangers importent à hauteur de 30 % de leur chiffre d'affaires, contre seulement 13 % pour les filiales de groupes français, conséquence de l'importance des échanges intragroupe.

La présence étrangère concerne surtout les entreprises « médianes », c'est-à-dire de 250 à 2 000 personnes, dont plus de la moitié des effectifs sont sous contrôle étranger. À l'inverse, les PME et les grandes entreprises

restent encore majoritairement sous contrôle français.

Les États-Unis sont le premier pays investisseur dans l'industrie française : ils emploient directement 250 000 personnes, soit le quart des effectifs contrôlés par des groupes étrangers. Ils investissent surtout dans des secteurs de moyenne et de haute technologie : équipements électriques et mécaniques, pharmacie et chimie notamment.

Viennent ensuite, les groupes européens : l'Allemagne (15 % des emplois), les Pays-Bas (8 %), le Royaume-Uni (6 %), l'Italie (6 %) et la Suisse (6 %). L'Allemagne est bien implantée dans la fabrication d'équipements pour l'automobile, la mécanique et la fabrication de matériels électriques.

Les investisseurs étrangers se sont surtout implantés dans les secteurs de moyenne et de haute technologie : 44 % des emplois y sont sous contrôle étranger, contre 28 % pour les secteurs de faible technologie.

En nombre d'emplois, l'implantation étrangère en France est importante dans les équipements mécaniques (144 000 postes), la métallurgie (132 000 postes) et la chimie (131 000 postes). Cependant, la part des filiales étrangères dans l'emploi total du secteur domine dans les industries du bois et papier (45 % de l'emploi total), la pharmacie (44 %) et les équipements mécaniques (40 %).

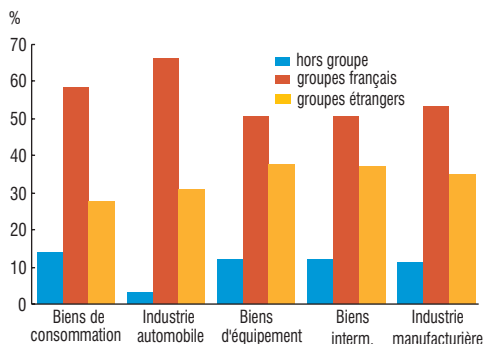
Dans le quart nord-est de la France, l'implantation étrangère représente une part importante de l'emploi régional, la forte présence de capitaux allemands en Alsace et en Lorraine étant largement liée à des effets de proximité. ■

Pour en savoir plus

- * Voir « Définitions » en annexe.
- « L'implantation étrangère en France » : www.industrie.gouv.fr/observat/chiffres/sessi/enquetes/ief07.htm

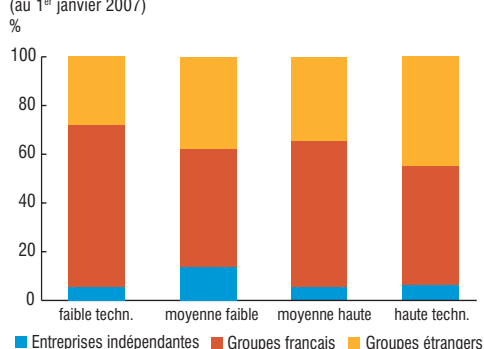
L'implantation étrangère dans l'industrie en France 5.6

1. Effectifs sous contrôle étranger par secteur (au 1^{er} janvier 2007)



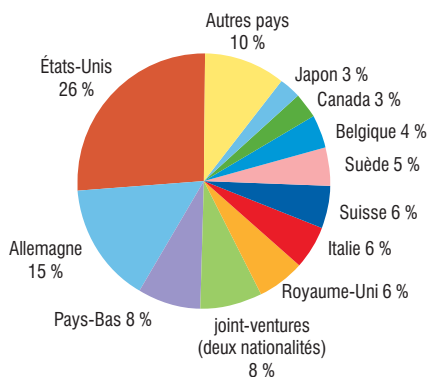
Champ : industrie hors IAA et énergie, entreprises de 20 salariés ou plus.
Sources : interclassement de l'enquête annuelle d'entreprise (EAE) avec l'enquête sur les liaisons financières (LIFI) ; plus de 500 salariés ou 1,2 M€ de participations ou 60 M€ de CA) complétée par le fichier Diane (coédition du Bureau Van Dijk - Éd. électroniques et de la Coface - SCRL).

2. Effectifs sous contrôle étranger selon l'intensité technologique (au 1^{er} janvier 2007)



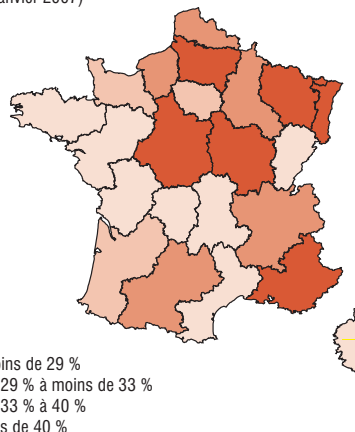
Champ : industrie hors IAA et énergie, entreprises de 20 salariés ou plus.
Sources : interclassement LIFI - Diane, Sessi - EAE.

3. Effectifs sous contrôle étranger selon le pays investisseur (au 1^{er} janvier 2007)



Champ : industrie hors IAA et énergie, entreprises de 20 salariés ou plus.
Sources : interclassement LIFI - Diane, Sessi - EAE.

4. Effectifs sous contrôle étranger par région (au 1^{er} janvier 2007)



Champ : industrie hors IAA et énergie, entreprises de 20 salariés ou plus.
Sources : interclassement LIFI - Diane, Sessi - EAE.

5. Répartition des entreprises sous contrôle étranger selon les secteurs (au 1^{er} janvier 2007)

	Nombre d'entreprises		Effectif		Chiffre d'affaires		Valeur ajoutée		Chiffre d'affaires à l'exportation	
		%	milliers	%	M€	%	M€	%	M€	%
Biens de consommation	535	13,1	145	28,1	49 539	36,6	12 945	33,0	16 009	38,6
Industrie automobile	143	28,9	88	30,9	26 876	24,3	5 574	30,6	13 731	22,2
Biens d'équipement	828	17,3	254	37,9	80 559	50,8	18 034	41,1	53 064	63,2
Biens intermédiaires	1 791	18,3	452	37,3	130 033	47,4	33 187	44,8	56 493	55,4
Total	3 297	17,2	939	35,0	287 007	42,3	69 740	39,7	139 297	48,2

Champ : industrie hors IAA et énergie, entreprises de 20 salariés ou plus.
Sources : Sessi-EAE 2006, LIFI-Diane 2006.

6.1 Les résultats comptables des secteurs industriels en 2007

La reprise de l'activité industrielle se poursuit en 2007. Le chiffre d'affaires des entreprises de l'industrie manufacturière* augmente de 4,6 % en valeur, croissance comparable à celle de 2006 (+ 4,5 %). Les prix ayant augmenté plus modérément qu'en 2006, la croissance en volume est légèrement plus importante (+ 3,1 % en 2007, contre + 2,7 % en 2006). La profitabilité* des entreprises manufacturières s'accroît sensiblement, pour atteindre 3,6 % (+ 3 % en 2006). En revanche, la reprise de l'investissement s'essouffle (+ 1,4 %, contre + 4,3 % en 2006).

Le chiffre d'affaires de l'industrie automobile repart à la hausse en 2007 (+ 4 % en valeur, + 5 % en volume). Ce rebond, après une stagnation en valeur en 2006 (- 0,2 %), prend en compte une partie de l'activité des filiales étrangères des constructeurs automobiles. Toutefois, la chute des investissements du secteur s'accroît.

Dans les biens d'équipement, le chiffre d'affaires augmente de nouveau à un rythme soutenu en 2007 (+ 6 % en valeur, + 4 % en volume). Dans ce contexte favorable, les effectifs du secteur ont même légèrement augmenté. Dans l'aéronautique, les performances sont très contrastées selon les constructeurs. Globalement, la croissance du chiffre d'affaires et surtout celle des exportations sont moins dynamiques qu'en 2006. Dans les équipements mécaniques, le chiffre d'affaires et l'investissement continuent de croître à un rythme élevé (+ 8 %). Dans les équipements électriques et électroniques, la croissance de l'activité se stabilise à + 3 % et l'investissement progresse de nouveau fortement (+ 12 %).

La croissance du chiffre d'affaires fléchit dans le secteur des biens intermédiaires, que ce soit

en valeur (+ 5,1 %, contre + 6,8 % en 2006) ou en volume (+ 2 %, contre + 3,3 %). Les exportations soutiennent l'activité, leur croissance en volume restant forte, particulièrement dans la métallurgie. Comme les deux années précédentes, l'investissement progresse à un rythme soutenu (+ 8 %). Les entreprises continuent en effet de moderniser leurs équipements et d'augmenter leurs capacités de production dans les produits minéraux, la chimie, la métallurgie et le matériel électrique.

Dans le secteur des biens de consommation, le taux de croissance du chiffre d'affaires augmente d'un point en 2007, pour atteindre 2 %. Il diminue dans l'industrie pharmaceutique, particulièrement à l'exportation, du fait, notamment, de l'ouverture de plates-formes de production à l'étranger. La croissance du chiffre d'affaires des industries des équipements du foyer s'améliore légèrement. Dans l'habillement-cuir, la spécialisation des entreprises du secteur dans le haut de gamme et le luxe assure une forte croissance des exportations. Seul le secteur de l'édition, imprimerie et reproduction connaît une baisse de son chiffre d'affaires, qui s'accompagne d'une chute des investissements.

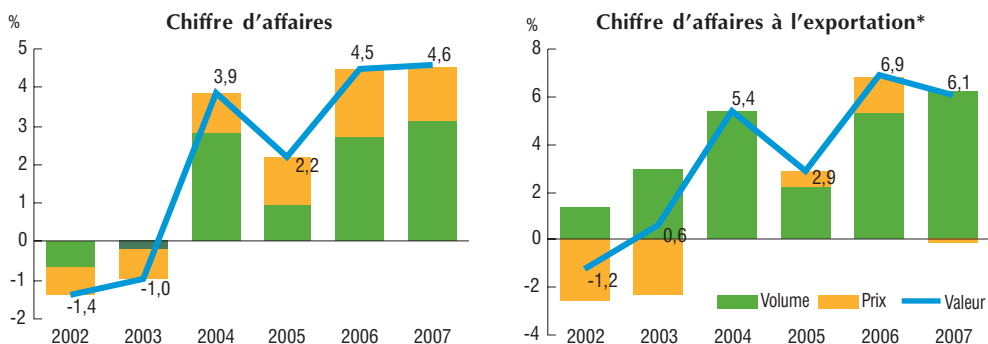
L'évolution du chiffre d'affaires des PME est légèrement plus favorable que celle des grandes entreprises (+ 5 %, contre + 4 %). Comme en 2006, les exportations des PME augmentent plus vite que celles des grandes entreprises, mais l'écart de croissance se réduit. L'investissement croît à un rythme très soutenu dans les PME (+ 10 %), tandis qu'il baisse dans les grandes entreprises (- 2 %), essentiellement du fait de quelques constructeurs automobiles et aéronautiques.■

Pour en savoir plus

- * Voir « Définitions » en annexe.
- Jacod C. et Pliquet E. : « L'industrie manufacturière en 2007 – La croissance de l'activité se maintient mais l'investissement ralentit », *Le 4 Pages*, Sessi, n° 249, juillet 2008 : <http://www.industrie.gouv.fr/sessi/4pages/249/index.html>
- Résultats de l'EAE 2007 : <http://www.industrie.gouv.fr/sessi/>

Les résultats comptables des secteurs industriels en 2007 6.1

1. Évolution et partage volume-prix

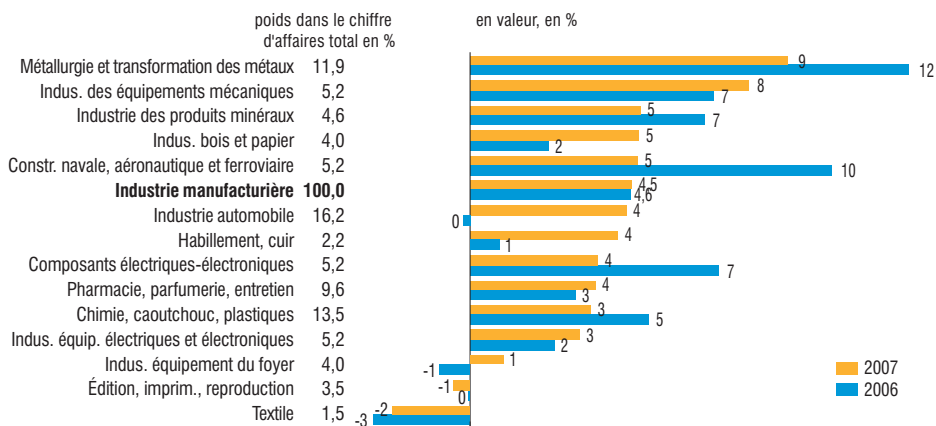


Champ : entreprises de 20 salariés ou plus de l'industrie manufacturière hors IAA.

Lecture : en 2007, le chiffre d'affaires des entreprises de 20 salariés ou plus de l'industrie manufacturière a augmenté de 4,6 % en valeur.

Sources : Sessi-EAE 2007, Insee (déflateur des prix).

2. Évolution du chiffre d'affaires

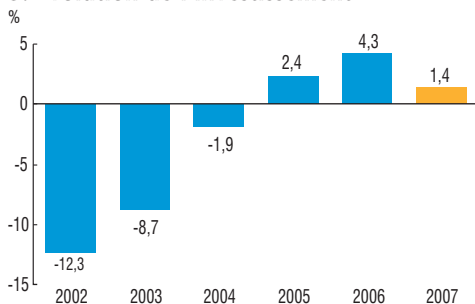


Champ : entreprises de 20 salariés et plus de l'industrie manufacturière hors IAA.

Lecture : en 2007, le chiffre d'affaires des entreprises de 20 salariés ou plus de la métallurgie, transformation des métaux a augmenté de 9 %.

Source : Sessi-EAE 2007.

3. Évolution de l'investissement



Champ : entreprises de 20 salariés ou plus de l'industrie manufacturière hors IAA.

Lecture : en 2007, l'investissement des entreprises de 20 salariés ou plus de l'industrie manufacturière a augmenté de 1,4 %.

Source : Sessi-EAE 2007.

6.2 Vulnérabilité et solvabilité des entreprises industrielles

Le nombre des défaillances* d'entreprises est un indicateur de la santé économique d'un secteur. En 2007, dans l'industrie manufacturière, il est à son niveau le plus bas depuis quinze ans (moins de 5 000 défaillances). Le mouvement de baisse entamé à partir de 2004 s'est ainsi poursuivi, grâce au renforcement de la situation financière des entreprises industrielles. À la différence des autres secteurs de l'économie, les premiers mois de 2008 ne montrent pas, dans l'industrie, de changement de tendance.

En 2006, pour la troisième année consécutive, la vulnérabilité, i.e. le risque de défaillance, des entreprises industrielles a décliné. La Banque de France mesure le degré de vulnérabilité d'une entreprise par la méthode des scores*. Les entreprises sont réparties en dix classes de risque. Les classes dites neutres comportent les entreprises dont le risque associé est proche du risque moyen du secteur. L'équilibre entre les classes favorables et les classes risquées explique donc à lui seul l'évolution du risque de défaillance.

Au vu des dernières données de bilan disponibles, la part des classes aux scores les plus favorables gagne 0,6 point par rapport à 2005, atteignant son meilleur niveau depuis six ans. Celle des classes risquées n'est plus que de 15,4 %. Entre 2003 et 2006, le poids des classes aux scores favorables gagne ainsi 2,7 points, celui des classes les plus favorables augmentant le plus (+ 3 points). La proportion des entreprises en classe neutre recule, pour sa part, de 13,2 % à 12,5 % entre 2003 et 2006. Entre 2001 et 2003, le poids des entreprises les plus vulnérables avait augmenté, d'abord avec la part des entreprises « très risquées » en 2002, puis avec celle des entreprises « risquées » en 2003.

Depuis 2005, les entreprises améliorent leur solvabilité, c'est-à-dire leur capacité à honorer leurs engagements financiers. La Banque de France mesure le degré de solvabilité des entreprises par la cotation* qu'elle leur attribue. À fin 2007, les entreprises dont la cotation est qualifiée de faible (5 + et 5) ne représentaient plus que 23,7 % des entreprises de l'industrie manufacturière, soit une baisse de plus de deux points depuis 2004. La proportion des entreprises dont la capacité à honorer les engagements financiers est jugée très faible ou dont la situation est menacée, voire compromise, se situe à 3,7 %, niveau également en baisse depuis 2004. Au cours des cinq dernières années, les entreprises qui bénéficient d'un jugement acceptable (classes 4 + et 4) sont plus nombreuses : 40,8 % de la population des entreprises cotées en 2007, contre 36 % en 2003. Enfin, la part des entreprises les mieux notées (cotées 3 à 3++) est stable par rapport à 2006 : 31,8 %. Si cette part est inférieure de trois points à ce qu'elle était en 2003 (34,8 %), c'est essentiellement le fait d'une plus grande sélectivité des règles d'attribution des cotes 3. ■

La cotation Banque de France a été modifiée en 2004. Elle est désormais adaptée aux nouvelles règles internationales concernant le calcul des ratios de solvabilité bancaire. La nouvelle échelle est plus précise, avec 11 positions possibles. Elle reflète la situation financière des entreprises analysées sur la base de leurs documents financiers. Cette nouvelle échelle de cotation a été appliquée rétrospectivement depuis 1999.

Pour en savoir plus

- * Voir « Principales sources statistiques » en annexe.
- La cotation Banque de France : <http://www.banque-france.fr/fr/instit/services/fiben/cotation/index.htm>
- « Les scores de la Banque de France : méthodes, résultats, applications » : 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

1. Vulnérabilité des entreprises selon leur score

% des entreprises

Classes de risque	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Très risquée (1+2)	4,4	5,3	5,3	4,9	4,9	4,5
Risquée (3+4)	11,5	11,6	12,1	11,2	11,1	10,9
Total risquée	15,9	16,9	17,4	16,1	16,0	15,4
Neutre (5+6)	14,2	13,5	13,2	12,7	12,5	12,5
Favorable (7+8)	39,4	38,3	37,6	38,0	37,3	37,3
Très favorable (9+10)	30,5	31,3	31,8	33,2	34,2	34,8
Total favorable	69,9	69,6	69,4	71,2	71,5	72,1
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

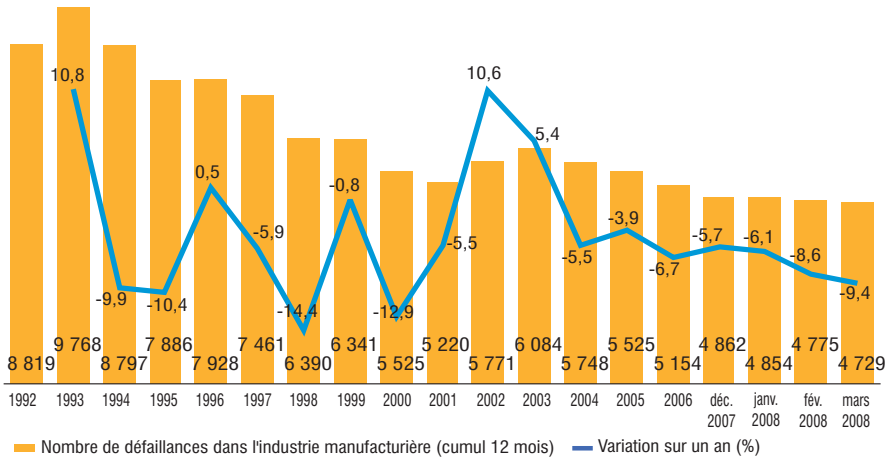
Les classes sont ici regroupées 2 par 2 pour faciliter la synthèse des résultats.

Les données du rapport précédent diffèrent en raison du changement de nomenclature d'activités. Les bilans de 2007 n'étant pas encore tous disponibles, les classes de scores les plus récentes sont celles de 2006.

Champ : industrie manufacturière y compris IAA.

Source : Banque de France - Direction des entreprises (scores industrie BDFI2).

2. Nombre de défaillances dans l'industrie manufacturière



Note : sont recensées ici les procédures judiciaires ouvertes, à la date de jugement, y compris pour les entreprises individuelles. De 1992 à 2007 les défaillances sont observées en décembre.

Champ : industrie manufacturière y compris IAA.

Source : Banque de France - Observatoire des entreprises.

3. Solvabilité des entreprises selon leur cotation

% des entreprises

Échelle	déc. 03	déc. 04	déc. 05	déc. 06	déc. 07
3+ + excellente	7,8	6,3	6,2	5,9	6,0
3+ très forte	14,9	12,9	12,3	12,1	11,9
3 forte	12,1	13,6	13,6	13,8	13,9
Total 3	34,8	32,8	32,1	31,8	31,8
4+ assez forte	22,8	21,9	23,5	24,0	24,9
4 acceptable	13,2	14,6	15,0	15,4	15,9
Total 4	36,0	36,5	38,5	39,4	40,8
5+ assez faible	14,7	12,7	12,8	12,8	12,5
5 faible	10,5	13,2	12,3	11,8	11,2
Total 5	25,2	25,9	25,1	24,6	23,7
6 très faible	3,2	4,0	3,7	3,6	3,2
8 menacée	0,5	0,5	0,4	0,4	0,3
9 compromise	0,3	0,3	0,2	0,2	0,2
Total 6 à 9	4,0	4,8	4,3	4,2	3,7
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Champ : industrie manufacturière y compris IAA.

Source : Banque de France - Direction des entreprises.

6.3 Les crédits à l'industrie en 2007 et au début de 2008

Après un minimum atteint en 2005, les taux moyens des prêts aux entreprises ont régulièrement augmenté en 2006 et 2007. Tous les types de prêts sont concernés : en l'espace de deux ans, le coût moyen des crédits à moyen et long terme et des autres crédits à court terme gagne ainsi plus de 200 points de base ; celui des découverts et de l'escompte augmente dans de moindres proportions.

Les taux moyens avaient fortement baissé de décembre 2000 à juin 2004. La reprise observée en 2006 et 2007 ramène les taux aux niveaux de début 2002. Ils ont de nouveau baissé au premier trimestre 2008. Néanmoins, dans le contexte de reprise de la hausse des prix et de plus grande sélectivité des établissements de crédit, les conditions pratiquées sur les crédits tendent à se durcir selon l'enquête de la Banque de France auprès des établissements de crédit sur les conditions d'octroi des prêts aux entreprises.

Les encours de crédits octroyés aux entreprises industrielles s'élevaient à 64,4 milliards d'euros en décembre 2007, niveau équivalent à celui atteint en décembre 2006. Les grandes entreprises mobilisaient 46 % de ces encours, les PME 40 % et les TPE 14 %. Au cours des premiers mois de 2008, les crédits bancaires ont plus fortement augmenté, notamment pour les grandes entreprises : en mai 2008, les encours de prêts bancaires mobilisés en faveur de l'industrie manufacturière atteignaient 68,9 milliards d'euros (+ 9,2 % par rapport à mai 2007), dont 32,3 milliards d'euros pour les grandes entreprises (+ 16 %). Ils augmentent plus modérément dans les TPE et PME (respectivement + 3,6 % et + 3,8 %). Ces montants sont à rapprocher des crédits mobilisés pour l'ensemble des entreprises non financières résidentes : 768 milliards d'euros en mai 2008 selon les déclarations à la « centrale des risques » (cf. encadré).

Les entreprises adossées à un groupe portent la majorité des concours octroyés à l'industrie : plus de 71 % des encours moyens mobilisés

déclarés pour l'ensemble de l'année 2007. Cette tendance se confirme sur la période récente puisque, en mai 2008, cette part atteignait 72 %. Pour les seules PME, elle est pratiquement de 70 %. Elle est beaucoup plus faible en revanche pour les TPE : autour de 8 % seulement. En outre, une part importante de l'endettement bancaire des entreprises adossées à un groupe est portée par des entités de type *holding* qui ne sont pas classées dans l'industrie manufacturière. Les encours de crédits dont ces dernières bénéficient augmentent rapidement : ils atteignaient plus de 116 milliards d'euros en mai 2008, en hausse de plus de 24 % sur un an. L'endettement de ces entités est à rapprocher également des opérations de fusions et d'acquisitions.

En 2007 et au début de 2008, la part des crédits à moyen et long terme s'est accrue. Cette tendance avait déjà été observée de 2000 à 2003.

Sur longue période, la structure des engagements bancaires mobilisés est néanmoins assez stable. Les entreprises de l'industrie se financent principalement par concours bancaires courants et par crédits à moyen et long terme. La part des financements par crédit-bail, sans être négligeable, est plus modeste. ■

La Centrale des risques

La Banque de France centralise les crédits bancaires. En fin de mois, chaque guichet des établissements de crédit résidents déclare les encours de crédits par emprunteur lorsque ces derniers dépassent le seuil de 25 000 euros. Les encours sont décomposés en différentes catégories de concours utilisés ou disponibles.

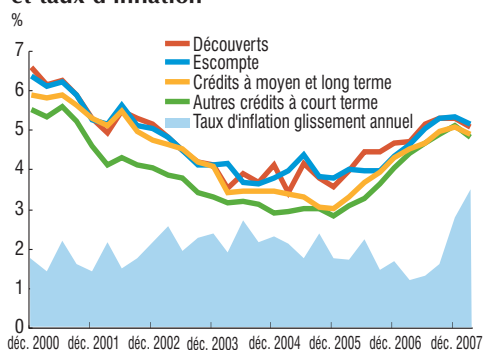
Cette source d'information permet un suivi rapproché de l'endettement des entreprises sur une base individuelle (encours par emprunteur) ou agrégée (analyse des encours consolidés).

Pour en savoir plus

- 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/credbanc.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

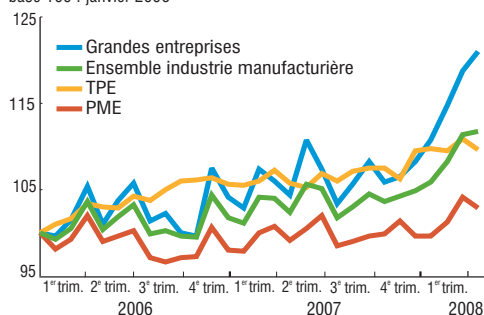
Les crédits à l'industrie en 2007 et au début de 2008 6.3

1. Coût du crédit aux entreprises et taux d'inflation

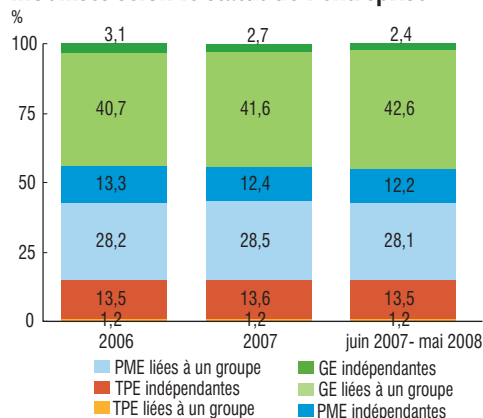


2. Évolution des encours de crédits mobilisés octroyés à l'industrie selon la taille, encours à fin de mois

base 100 : janvier 2006

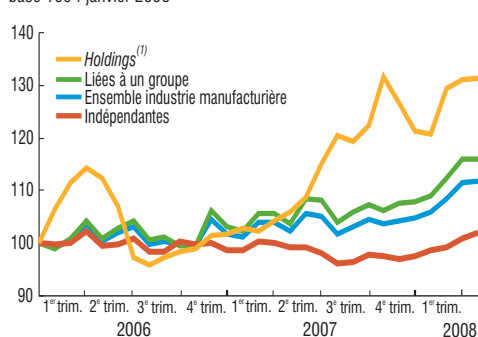


3. Répartition des encours moyens de crédits mobilisés selon le statut de l'entreprise

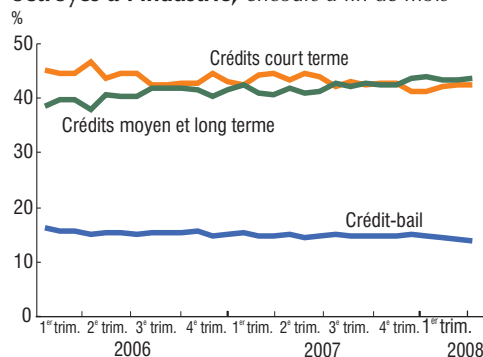


4. Évolution des encours de crédits mobilisés octroyés à l'industrie et aux holdings

base 100 : janvier 2006



5. Structure des encours de crédits mobilisés octroyés à l'industrie, encours à fin de mois



(1) Holdings au sens de l'ancienne nomenclature NAF : classe 741J; ces dernières financent en partie l'industrie manufacturière.

Champ : industrie manufacturière.

6.4 Les délais de paiement dans l'industrie en 2007

En 2007, dans l'ensemble de l'industrie, les délais clients* et les délais fournisseurs* des entreprises diminuent, quelle que soit la taille des entreprises.

Les délais clients des TPE et des PME s'établiraient respectivement à 71 et 72 jours de chiffre d'affaires, soit une baisse d'environ deux jours par rapport à 2006. Dans le même temps, les délais de règlement des fournisseurs se sont améliorés pour ces entreprises : ils diminuent d'environ 3 jours d'achats, s'établissant également à 71 jours pour les TPE et 72 jours pour les PME.

Les entreprises de 250 salariés ou plus ont bénéficié de paiements plus rapides de la part de leurs clients en 2007 (plus de 3 jours) ; symétriquement, elles ont réduit le délai dans lequel elles paient leurs fournisseurs. Pour les entreprises de 250 à 499 salariés, la réduction des délais clients, de près de 6 jours, est particulièrement forte.

Ainsi, en 2007, dans le contexte de la mise en place d'une nouvelle réglementation relative à la réduction des délais de paiement (*cf. encadré*) et d'un environnement économique encore favorable, une partie des entreprises pourraient avoir anticipé la loi qui devrait entrer en vigueur au 1^{er} janvier 2009. Les TPE et PME financent la plus grande part du crédit interentreprises*, leur solde commercial étant environ de 26 jours de chiffre d'affaires, alors que les plus grandes entreprises affichent un solde de 15 jours de chiffre d'affaires. En 2007, ce solde commercial est en baisse sensible dans les secteurs des IAA, de l'automobile et des biens intermédiaires. Il est particulièrement marqué pour les entreprises de grande taille : elles n'ont pas totalement répercuté sur leurs délais fournisseurs la forte baisse de leurs délais clients. Néanmoins, la situation économique dégradée en 2008 et la difficulté que pourraient rencontrer certaines entreprises à accéder au crédit bancaire pourraient redonner plus de poids au crédit interentreprises.

Les secteurs des industries agricoles et alimentaires et de l'automobile sont les seuls à ne pas enregistrer de réduction notable des

délais de paiement. Il est vrai que l'accord dans la filière automobile n'a pris effet qu'au 1^{er} septembre 2007. Cet accord prévoit une réduction de 15 jours en moyenne des délais de paiement dans la filière. Cette diminution est portée à 30 jours (puis 45 au 1^{er} septembre 2008) pour les plus grosses entreprises (plus de 300 millions d'euros de chiffre d'affaires) vis-à-vis des plus petites (moins de 50 millions d'euros de chiffre d'affaires). Les secteurs des biens intermédiaires et des biens de consommation affichent un raccourcissement important de leurs délais de paiement, aussi bien en ce qui concerne les délais clients que les délais fournisseurs. Cette baisse est de l'ordre de 2 à 3 jours. Enfin, les entreprises des biens d'équipement réduisent leurs délais fournisseurs de plus de 3 jours d'achats, alors que leurs délais clients restent stables.

Ces mouvements ne modifient pas les caractéristiques structurelles de paiement des entreprises des différents secteurs de l'industrie. Les entreprises des industries agricoles et alimentaires conservent des délais de paiement très courts, avec un solde du crédit interentreprises très faible, de l'ordre de 3 jours de chiffre d'affaires. Les entreprises des biens d'équipement et des biens intermédiaires restent celles qui ont les délais de paiement les plus longs de l'ensemble de l'industrie. ■

La loi de modernisation de l'économie

La loi de modernisation de l'économie, publiée au Journal officiel le 4 août 2008, comprend une mesure relative à la réduction des délais de paiement des entreprises. L'article 21 décrit une démarche en plusieurs étapes : un plafonnement des délais de paiement à soixante jours, d'éventuelles dérogations limitées dans le temps, puis une phase de négociation secteur par secteur et une possible nouvelle intervention législative à échéance d'un an en cas d'échec des négociations, de telle sorte que la poursuite de la réduction des délais de paiement s'inscrive dans un calendrier précis. La réforme prévoit notamment un renforcement des pénalités exigibles en cas de retard de paiement.

Pour en savoir plus

- * Voir « Définitions » en annexe.
- « Délais de paiement et solde du crédit interentreprises en 2007 », *Bulletin de la Banque de France*, n° 174, juillet-août 2008.
- Betbèze J.-P. : Rapport de l'Observatoire des délais de paiement, décembre 2007.

Les délais de paiement dans l'industrie en 2007 6.4

1. Délais de paiement moyens ⁽¹⁾ dans l'industrie selon la taille des entreprises

		TPE 0-19 salariés	PME 20-249 salariés	Grandes ≥ 250 salariés
Délais clients (en jours de chiffre d'affaires)	2000	73,4	77,2	77,6
	2006	73,0	74,2	70,4
	2007 ⁽²⁾	71,4	72,2	66,2
Délais fournisseurs (en jours d'achats)	2000	77,6	79,3	78,7
	2006	73,1	74,9	74,1
	2007 ⁽²⁾	70,7	72,4	71,2
Solde commercial (en jours de chiffre d'affaires)	2000	23,4	26,7	22,2
	2006	26,3	25,8	17,7
	2007 ⁽²⁾	26,3	25,2	15,3

⁽¹⁾ Il s'agit de moyennes de ratios individuels (cf. définition en annexe) ; ⁽²⁾ Données provisoires, août 2008.

Source : Banque de France - Fiben.

2. Délais de paiement moyens ⁽¹⁾ dans l'industrie selon le secteur d'activité

Secteur	Délais clients (en jours de chiffre d'affaires)			Délais fournisseurs (en jours d'achats)			Solde commercial (en jours de chiffre d'affaires)			Rapport Achats/ CA (%)
	2005	2006	2007 ⁽²⁾	2005	2006	2007 ⁽²⁾	2005	2006	2007 ⁽²⁾	
Industries agricoles et alimentaires	44,2	44,8	43,7	56,1	56,4	56,3	3,6	4,2	3,1	55,4
Industries de biens de consommation	71,3	72,9	70,8	72,5	72,5	69,8	25,6	26,8	26,7	39,1
Industrie automobile	68,2	67,9	66,7	79	78,5	78,4	12,1	11,8	10,2	72,3
Industries des biens d'équipement	82,5	83,8	82,2	78,5	80,1	76,8	33,2	33,3	33,5	40,4
Industries des biens intermédiaires	76,2	77,2	74,7	76,3	76,5	73,5	27,9	28,3	27,6	47,1

⁽¹⁾ Il s'agit de moyennes de ratios individuels (cf. définition en annexe) ; ⁽²⁾ Données provisoires, août 2008.

Source : Banque de France - Fiben.

7.1 Les groupes mondiaux

Les groupes* industriels français sont toujours bien implantés dans l'économie mondiale. En 2007, parmi les 1 000 premiers groupes internationaux, 47 sont de nationalité française. Ils réalisent plus de 1 105 milliards de dollars de chiffre d'affaires dans le monde, ce qui classe la France en quatrième position des nations pour le chiffre d'affaires réalisé par leurs groupes, devant le Royaume-Uni. Avec plus de 305 groupes internationaux, les États-Unis occupent la première place (5 051 milliards de dollars), suivis par le Japon (2 677 milliards de dollars) et l'Allemagne (1 244 milliards de dollars). La part - près du tiers - du chiffre d'affaires des groupes de l'Union européenne dans celui de l'ensemble des groupes mondiaux reste stable par rapport à 2006.

La montée des pays émergents n'est désormais plus un fait nouveau et s'accroît. La Chine, entrée dans le classement des dix pays les mieux implantés dans le monde en 2006, dégage 444 milliards de dollars de chiffre d'affaires grâce à ses 29 groupes. C'est également le cas de Taïwan qui prend pour la première fois en 2007 la dixième position de ce classement (au détriment du Canada) : ses 32 groupes ont réalisé 318 milliards de dollars de chiffre d'affaires. La Russie, le Brésil ou encore l'Inde, dont les groupes occupent une place croissante, surtout dans les secteurs des industries pétrolière et d'extraction, illustrent encore la croissance de ces nouveaux pays sur les marchés internationaux. Quant aux pays de grande tradition financière (États-Unis, Pays-Bas, Grande-Bretagne, etc.), ils restent toujours parmi les mieux représentés en tête du classement.

En 2007, les grands groupes pétroliers et de matières premières prédominent encore, en raison des niveaux records atteints par les prix du pétrole. Les grandes firmes automobiles suivent, juste devant les grands groupes de l'électronique grand public (informatique, télécommunications, etc.).

Les groupes français se placent parmi les premiers dans de nombreux secteurs industriels : Total dans l'industrie pétrolière (sixième groupe mondial), PSA Peugeot-Citroën et Renault dans l'automobile, Sanofi-Aventis dans la pharmacie, Lafarge dans les matériaux de construction, Dior, LVMH et L'Oréal dans la parfumerie et les industries du luxe, EADS dans la construction aéronautique, etc. Ces groupes, traditionnellement présents dans des secteurs où la France est en pointe, ont largement investi à l'étranger depuis une quinzaine d'années.

Fin 2006, 16 % des sociétés de 20 salariés ou plus de l'industrie manufacturière en France appartenaient à un groupe français internationalisé (dont la tête*, située en France, contrôle au moins une société dans un autre pays). L'ouverture sur l'étranger de ces groupes français s'accompagne de bonnes performances sur notre territoire en termes de productivité du travail, de taux de marge, de structure de qualification de la main-d'œuvre ou de rémunération par personne. Ces filiales pèsent pour 40 % dans la valeur ajoutée totale de l'industrie en France et se placent dans des secteurs prédominants de l'activité française comme la construction aéronautique, l'automobile, les équipements électriques et mécaniques, la chimie ou la métallurgie.

Les filiales des groupes français internationalisés réalisent 45 % des exportations de l'industrie française. Les biens exportés par ces entreprises sont majoritairement destinés à des filiales du même groupe, pour être revendus en l'état dans un autre pays. Ce type d'échanges s'inscrit dans une stratégie des grands groupes français internationalisés consistant à spécialiser leurs sites productifs afin de réaliser des économies d'échelles sur le marché international. ■

Pour en savoir plus

- * Voir « Définitions » en annexe.
- Kremp E. et Chanut J.-M. : « Pas de frontières pour les groupes performants », *Le 4 Pages*, Sessi, n° 216, avril 2006 : <http://www.industrie.gouv.fr/bibliotheque/docu/4pages/pdf/4p216.pdf>
- Guanel B. et Plateau C. : « Les échanges au sein des groupes industriels internationaux », *Le 4 Pages*, Sessi, n° 186, janvier 2004 : <http://www.industrie.gouv.fr/bibliotheque/docu/4pages/pdf/4p186.pdf>
- Industry Week*, juin 2008 : <http://www.industryweek.com/section.aspx?sectionID=40>

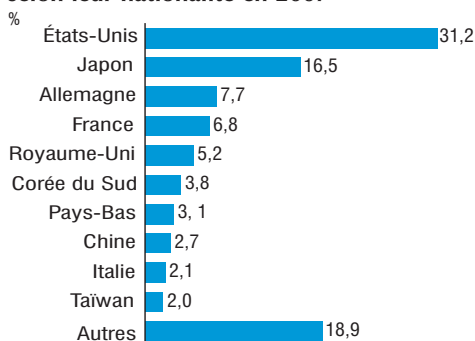
1. Les 40 premiers groupes industriels mondiaux et français classés selon le chiffre d'affaires

Groupes mondiaux			Groupes français		
Rang 2007 (réf. 2006)	CA, en G\$	Raison sociale - Pays	Rang 2007 (réf. 2006)	CA, en G\$	Raison sociale
01 (01)	396	Exxon Mobil Corp - USA	06 (09)	201	Total SA
02 (02)	356	Royal Dutch Shell PLC - Pays-Bas	30 (28)	89	PSA - Peugeot Citroën
03 (03)	289	BP PLC - Grande-Bretagne	37 (36)	79	France Telecom
04 (05)	217	Chevron Corp. - USA	47 (47)	64	Compagnie de Saint-Gobain
05 (08)	214	Toyota Motor Corp. - Japon	52 (51)	60	Renault SA
06 (09)	201	TOTAL SA - France	55 (54)	58	EADS NV
07 (07)	189	ConocoPhillips - USA	75 (72)	44	Sanofi-Aventis
08 (04)	181	General Motors Corp. - USA	101 (106)	32	Vivendi SA
09 (10)	173	General Electric Co. - USA	133 (199)	26	Alcatel-Lucent
10 (11)	172	Ford Motor Co. - USA	135 (135)	26	Lafarge SA
11 (12)	169	Volkswagen AG - Allemagne	138 (171)	25	Schneider Electric SA
12 (13)	166	China Petroleum & Chemical Corp. - Chine	140 (145)	25	Christian Dior SA
13 (06)	146	Daimler AG - Allemagne	142 (147)	25	L'Oréal SA
14 (15)	130	ENI SpA - Italie	143 (141)	25	Cie Generale des Etabl. Michelin
15 (22)	114	PetroChina Co. Ltd. - Chine	150 (152)	24	LVMH Moët Hennessy Louis Vuitton SA
16 (21)	113	E.ON AG - Allemagne	180 (174)	21	Alstom
17 (14)	107	Siemens AG - Allemagne	192 (166)	19	Groupe Danone
18 (17)	105	Samsung Electronics Co. Ltd. - Corée du Sud	195 (215)	19	Esso SAF
19 (44)	105	Arcelor Mittal - Luxembourg	197 (212)	19	Faurecia
20 (19)	104	Hewlett-Packard Co. - USA	205 (238)	18	Thales
21 (23)	99	Honda Motor Co. Ltd. - Japon	211 (225)	17	Air Liquide
22 (20)	99	IBM Corp. - USA	236 (226)	16	Safran SA
23 (34)	97	StatOilHydro ASA - Norvège	263 (246)	14	Valeo SA
24 (29)	96	Petroleo Brasileiro SA-Petrobras - Brésil	281 (163)	13	Lagardere Groupe SCA
25 (18)	95	Valero Energy Corp. - USA	316 (342)	12	Technip
26 (24)	95	Nestlé SA - Suisse	335 (324)	11	Nexans SA
27 (26)	93	Nissan Motor Co. Ltd. - Japon	375 (389)	10	Pernod-Ricard SA
28 (25)	91	Hitachi Ltd. - Japon	378 (394)	9,4	Bolloré SA
29 (50)	90	Gazprom OAO - Russie	388 (408)	9,2	Vallourec Group SA
30 (28)	89	PSA - Peugeot Citroën - France	426 (NA)	8,4	Arkema SA
31 (31)	87	BASF SE - Allemagne	428 (404)	8,3	Thomson
32 (33)	86	Fiat SpA - Italie	438 (443)	8,2	Rhodia
33 (39)	84	Bayerische Motoren Werke AG - Allemagne	439 (NA)	8,2	Wendel Investissement
34 (30)	82	Repsol-YPF SA - Espagne	493 (517)	7,0	Ciments Français
35 (37)	82	Lukoil Oil Co. - Russie	504 (630)	6,8	Dassault Aviation SA
36 (27)	81	Matsushita Electric Industrial Co. Ltd. - Japon	528 (552)	6,5	Sequana Capital
37 (36)	79	France Telecom - France	593 (666)	5,7	Eramet SA
38 (48)	79	Nokia Corp. - Finlande	648 (638)	5,1	Imerys SA
39 (40)	77	ThyssenKrupp AG - Allemagne	660 (633)	5,0	Bongrain SA
40 (35)	76	Procter & Gamble Co. - USA	720 (728)	4,3	Essilor International SA

Champ : industrie manufacturière (y c. IAA), industrie pétrolière et télécommunications.

Source : Industry Week, juin 2008.

2. Répartition du chiffre d'affaires des grands groupes internationaux selon leur nationalité en 2007



Source : Industry Week, juin 2008.

3. Productivité et taux de marge des entreprises selon l'appartenance à un groupe en 2006

	Productivité du travail (k€)	Taux de marge (%)
Entreprises hors groupe		
non exportatrices	44,4	17,2
exportatrices	50,4	21,0
Groupes nationaux		
non exportateurs	47,6	20,5
exportateurs	48,0	21,3
Groupes français internationalisés		
moins de 500 employés (en France)	55,7	26,3
500 employés ou plus (en France)	73,5	26,0
Groupes étrangers		
moins de 500 employés (en France)	66,7	26,7
500 employés ou plus (en France)	74,1	29,7

Champ : entreprises de 20 salariés ou plus de l'industrie manufacturière, hors IAA et hors énergie.

Sources : Sessi - EAE 2006, Insee - LIFI Diane 2006.

7.2 Les filiales industrielles de groupes en France

Début 2007, près de 12 500 entreprises industrielles de 20 salariés ou plus appartenaient à un groupe*. Ces 7 500 groupes sont des acteurs prépondérants de l'industrie manufacturière (hors IAA) : ils concentrent 88 % des effectifs salariés, réalisent 94 % du chiffre d'affaires, produisent 92 % de la valeur ajoutée et réalisent la quasi-totalité (97 %) des exportations.

Depuis une quinzaine d'années, l'organisation en groupes - nationaux ou mondiaux - de l'industrie française a connu une montée en puissance : en 1994, 60 % des entreprises industrielles étaient indépendantes*, en ce sens qu'elles ne dépendaient pas d'un groupe ; en 2006, elles n'étaient plus que 35 %. Cette évolution recouvre plusieurs objectifs : efficacité de l'organisation des processus de production, considérations de nature financière, fiscale, etc. Les entreprises filiales d'un même groupe peuvent notamment tirer profit de collaborations en matière de commercialisation, de services auxiliaires ou encore de recherche et développement.

Au cours des dix dernières années, la pénétration des groupes a été la plus importante dans les secteurs où ils pesaient le moins initialement. Dans ceux où ils étaient déjà très présents, leur poids s'est renforcé, quoique dans une moindre mesure : ils réalisent aujourd'hui près de 95 % de la valeur ajoutée. Les secteurs concernés sont principalement ceux à forte intensité capitalistique ou de haute technologie : industrie automobile, construction navale, aéronautique et ferroviaire, industrie des composants électriques et électroniques et pharmacie, parfumerie, entretien.

L'importance des groupes dans ces secteurs s'explique en partie par la présence d'entreprises de grande taille. En effet, au-

delà de 500 salariés, presque toutes les entreprises appartiennent à un groupe. Pour autant, les groupes ne sont pas nécessairement de grande taille. En fait, deux groupes sur trois emploient moins de 500 salariés. Ces « microgroupes » se sont fortement développés au cours des années quatre-vingt-dix.

Une autre évolution est le développement d'entreprises à capital partagé*, assimilées ici à des filiales de groupes. En 2006, les 160 entreprises de ce type représentaient 7 % du chiffre d'affaires de l'industrie manufacturière. Les secteurs dans lesquels ces *joint-ventures* sont particulièrement présentes sont ceux des produits minéraux, de l'édition, de la chimie et de la construction navale, aéronautique et ferroviaire. Les entreprises qui les détiennent sont principalement françaises ou européennes.

En France, un quart des entreprises filiales appartiennent à un groupe de nationalité* étrangère. Un tiers de celles dont la société mère est française appartiennent à un groupe qui possède au moins une filiale à l'étranger (cf. fiche 7.1). Ces groupes internationalisés emploient 82 % des effectifs de l'industrie, réalisent 90 % du chiffre d'affaires et de la valeur ajoutée et assurent l'essentiel des exportations industrielles. En développant leur présence dans d'autres pays via leurs filiales, les groupes mettent souvent en place des stratégies internationales fondées sur les échanges intragroupe. Les groupes dans les secteurs de l'automobile, de la construction navale, aéronautique et ferroviaire, de la pharmacie ou de la fabrication d'équipements électriques et électroniques illustrent ces comportements et cette « ouverture » sur les marchés extérieurs : ils sont fortement exportateurs, et privilégient les échanges au sein d'un même groupe.■

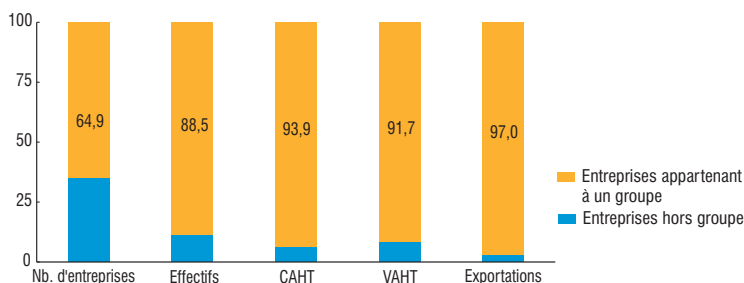
Pour en savoir plus

- * 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/sessi/4pages/219/index.htm>
- Guannel B. et Plateau C. : « Les échanges au sein des groupes », *Le 4 Pages*, Sessi, n° 186, janvier 2004 : <http://www.industrie.gouv.fr/sessi/4pages/pdf/4p186.pdf>
- Des informations plus détaillées sur la situation des entreprises implantées en France jusqu'en 2006 sont disponibles : <http://www.industrie.gouv.fr/sessi/enquetes/ief/presentation.htm>

Les filiales industrielles de groupes en France 7.2

1. Poids des groupes dans l'industrie au 31/12/2006

%



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

Sources : Sessi - EAE 2006, Insee - LIFI Diane 2006.

2. Poids des groupes par secteur au 31/12/2006

%

	Nombre	Effectifs	CAHT	VAHT	Exportations
Biens de consommation	63,5	86,6	93,5	91,9	96,3
Habillement, cuir	53,6	75,6	85,5	82,7	91,0
Édition, imprimerie, reproduction	66,8	82,9	88,2	86,7	90,6
Pharmacie, parfumerie, entretien	79,2	95,7	98,3	97,9	98,6
Industries des équipements du foyer	59,6	85,4	91,0	87,0	94,4
Industrie automobile	68,9	96,6	98,5	97,3	99,0
Biens d'équipement	62,9	87,9	93,2	90,9	97,0
Construction navale, aéronautique et ferroviaire	72,0	94,7	97,5	96,7	98,2
Industries des équipements mécaniques	61,7	84,1	89,2	87,0	95,1
Industries des équip. électriques et électroniques	64,5	90,2	94,1	92,2	97,3
Biens intermédiaires	66,2	87,6	92,8	90,5	96,1
Industries des produits minéraux	69,2	88,3	92,3	92,1	95,5
Industrie textile	65,1	79,7	85,1	81,5	86,8
Industrie du bois et du papier	64,4	83,9	90,5	86,8	94,7
Chimie, caoutchouc, plastique	73,6	91,7	95,1	93,9	96,8
Métallurgie et transformation des métaux	60,0	82,8	90,1	86,0	95,6
Industries des comp. électriques et électroniques	73,2	94,2	96,8	95,7	98,6

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

Sources : Sessi - EAE 2006, Insee - LIFI Diane 2006.

3. Entreprises appartenant à un groupe selon la taille du groupe au 31/12/2006

%

	Microgroupe (< 500 salariés)	Petit groupe (500 - 2 000 salariés)	Groupe moyen (2 000 - 10 000 salariés)	Grand groupe (> 10 000 salariés)
Biens de consommation	66,9	15,4	10,5	7,2
Habillement, cuir	78,5	9,9	6,9	4,6
Édition, imprimerie, reproduction	64,7	14,7	11,7	9,0
Pharmacie, parfumerie, entretien	49,3	24,0	15,0	11,7
Industries des équipements du foyer	72,8	15,1	8,6	3,5
Industrie automobile	51,0	20,8	16,4	11,7
Biens d'équipement	68,2	16,3	7,6	7,9
Construction navale, aéronautique et ferroviaire	54,0	17,0	9,4	19,6
Industries des équipements mécaniques	70,9	16,5	7,3	5,3
Industries des équipements électriques et électroniques	64,4	15,6	7,9	12,2
Biens intermédiaires	64,7	18,1	9,8	7,5
Industries des produits minéraux	50,5	14,2	16,6	18,7
Industrie textile	77,9	16,9	3,9	1,3
Industrie du bois et du papier	64,4	19,7	13,6	2,3
Chimie, caoutchouc, plastique	64,2	19,7	9,6	6,5
Métallurgie et transformation des métaux	69,2	17,5	7,5	5,8
Industries des composants électriques et électroniques	58,2	20,5	9,0	12,3
Industrie manufacturière (hors IAA)	65,6	17,2	9,6	7,6

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

Sources : Sessi - EAE 2006, Insee - LIFI Diane 2006.

7.3 La croissance des PME et les entreprises médianes

Un rapport du Conseil d'analyse économique (CAE) de 2006, sur le commerce extérieur, estime qu'il est nécessaire de faire grossir les PME françaises, afin qu'elles atteignent une taille critique leur permettant d'exporter. En effet, seulement 44 % des PME* (de 20 à 249 salariés) sont **exportatrices**, contre 72 % des entreprises de 250 à 499 salariés. La part des exportatrices passe à 75 % pour l'ensemble des entreprises « médianes »* (250 à 1 999 salariés) et à 83 % pour les grandes entreprises (plus de 2 000 salariés). Il y a donc bien un effet seuil, une taille critique nécessaire, se situant entre 250 et 499 salariés, pour prospecter les marchés internationaux ou pour investir dans la recherche-développement et l'innovation, facteurs de compétitivité face à la concurrence mondiale.

Un tiers de l'activité manufacturière (y compris IAA) en France est le fait des entreprises médianes. En 2005, ces 1 920 entreprises, catégorie intermédiaire entre les PME et les grandes entreprises, représentent plus précisément 29 % de l'effectif total, 33 % du chiffre d'affaires et 36 % des exportations. Elles appartiennent presque exclusivement à des groupes, soit français (48 %), soit étrangers (51 %). La productivité du travail au sein des entreprises médianes est légèrement plus proche de celle des PME que de celle des plus grandes. Mais leur taux d'exportation est nettement plus proche de celui des grandes : les médianes exportent 36 % de leur chiffre d'affaires, contre 45 % pour les plus grandes entreprises et 23 % pour les PME.

La proportion d'entreprises médianes dans l'industrie est un peu plus faible en France que dans l'Union européenne à 25. Le Royaume-Uni et surtout l'Allemagne en comptent

relativement plus que la France. Elles sont aussi en retrait par rapport à leurs homologues européennes en proportion de valeur ajoutée ou de chiffre d'affaires (22 %, contre 25 % pour l'Union européenne).

Afin d'accroître le nombre d'entreprises médianes, il faut disposer d'un vivier important de PME en vue de les faire « grossir ». Un autre rapport du CAE sur les PME estime que le tissu industriel français souffre d'un manque d'entreprises de 50 à 249 salariés : en 2005, la France comptait 3 % d'entreprises de cette classe de taille, contre 3,6 % pour l'ensemble de l'Union européenne, 5,3 % au Royaume-Uni et 8 % en Allemagne. La loi de finances initiale pour 2007 a introduit une mesure fiscale favorisant les PME dites « de croissance » (ou « gazelles »), définies comme les PME indépendantes dont les dépenses de personnel ont crû d'au moins 15 % chacune les deux dernières années. Ces entreprises bénéficient dorénavant d'une réduction d'impôt, destinée à neutraliser une augmentation éventuelle de leur charge fiscale au titre de l'impôt sur les sociétés (IS) et de l'imposition forfaitaire annuelle (IFA). Afin de mobiliser des capitaux en faveur des PME, la loi en faveur du travail, de l'emploi et du pouvoir d'achat (TEPA) a institué, à compter de 2008, un avantage fiscal permettant aux redevables de l'ISF d'imputer 75 % des versements (souscription au capital initial ou augmentation de capital) effectués dans les PME sur leur montant d'ISF, dans la limite annuelle de 50 000 €.

Ces mesures ont pour objectif de soutenir la poursuite d'une croissance élevée dans ces PME et d'accélérer leur passage éventuel dans la catégorie des entreprises médianes. ■

Définitions

Entreprise exportatrice : par convention, une entreprise exportatrice est une entreprise qui exporte au moins 5 % de son chiffre d'affaires.

Pour en savoir plus

- * Voir « Définitions » en annexe.
- Betbèze J.-P. et Saint-Etienne C. : « Une stratégie PME pour la France », *Rapport du CAE*, n° 61, 2006.
- Artus P. et Fontagné L. : « Une analyse de l'évolution récente du commerce extérieur français », *Rapport du CAE*, n° 64, 2006.

1. Poids des entreprises médianes dans l'industrie manufacturière (y compris IAA) en France en 2005

Tranches d'effectif	Très petites entreprises 0-19	PME 20-249	Entreprises médianes			Total médianes 250-1 999	Grandes entreprises 2 000 ou plus
			250-499	500-999	1 000-1 999		
Nombre d'entreprises	179 998	22 754	1 172	513	235	1 920	134
Effectif (en milliers)	632	1 304	406	349	315	1 071	652
Effectif (en % du total)	17,3	35,6	11,1	9,5	8,6	29,3	17,8
Ch. d'affaires H.T. (G€)	101,4	244,1	97,4	94,6	94,0	286,0	235,4
Ch. d'affaires H.T. (en % du total)	11,7	28,2	11,2	10,9	10,8	33,0	27,2
Ch. d'affaires H.T. par employé (k€)	168,9	188,4	242,8	278,8	299,6	271,2	367,6
Valeur ajoutée H.T. (G€)	27,4	68,6	25,6	25,7	26,1	77,4	62,9
Valeur ajoutée H.T. par employé (k€)	43,4	52,6	63,1	73,6	82,8	72,3	96,5
Exportations (G€)	20,6	57,2	32,9	34,9	35,4	103,2	108,1
Exportations (en % du CA)	19,3	23,3	33,3	35,9	37,5	35,5	45,1
% des exportatrices	9,0	43,7	71,9	78,4	82,6	74,9	82,8
Export. (en % du CA) pour les exportatrices	49,9	39,3	44,4	43,5	43,4	43,7	51,8
Dépense intérieure de R & D (G€)	n.c.	1,1	1,1	1,3	1,8	4,2	8,8
Dépense intérieure de R & D (en % de VAHT)	n.c.	1,7	4,4	4,9	6,8	5,4	14,1

Source : Insee Ficus 2005, enquête R & D 2005.

2. Entreprises médianes industrielles selon leur statut en 2005

	Entreprises indépendantes	Groupes français	Groupes étrangers
en nombre	23	893	943
%	1,2	48,0	50,8
en effectif (en milliers)	8	499	535
%	0,8	47,9	51,3
en chiffre d'affaires (G€)	1,7	125,6	151,4
%	0,6	45,1	54,3

Note : le statut de 61 entreprises médianes est inconnu.

Lecture : 23 entreprises médianes sont indépendantes, ce qui représente 1,2 % de l'ensemble des médianes.

Source : Insee, Ficus 2005.

3. Entreprises industrielles des principaux pays européens par classe de taille en 2005 %

		UE à 25	Allemagne	Espagne	France	Italie	Royaume-Uni
Nombre d'entreprises	1 à 19 salariés	89,9	82,0	89,0	90,5	93,1	85,5
	20-49	5,7	8,0	7,7	5,7	4,7	8,0
	50-249	3,6	8,0	2,8	3,0	1,9	5,3
	250 ou plus	0,8	2,0	0,5	0,8	0,3	1,2
Emploi	1 à 19 salariés	22,6	15,9	31,3	18,7	41,1	18,8
	20-49	12,0	7,6	19,6	12,4	15,9	11,9
	50-249	24,8	23,8	23,3	22,2	21,1	25,8
	250 ou plus	40,6	52,7	25,8	46,7	21,9	43,5
Chiffre d'affaires	1 à 19 salariés	10,6	5,5	14,7	11,1	20,9	9,5
	20-49	8,1	4,2	13,4	8,3	14,8	7,3
	50-249	21,0	18,0	23,5	17,6	26,2	21,6
	250 ou plus	60,3	72,3	48,4	63,0	38,1	61,6
Valeur ajoutée	1 à 19 salariés	13,5	8,7	18,4	12,0	26,4	14,0
	20-49	9,4	5,6	15,3	10,1	15,7	9,7
	50-249	22,4	21,1	23,6	19,0	25,8	23,3
	250 ou plus	54,7	64,6	42,7	58,9	32,1	53,0

Champ : industrie manufacturière (y compris IAA), données 2005.

Lecture : les entreprises de 50 à 249 salariés concentrent 22,2 % de l'emploi industriel en France.

Source : Eurostat.

7.4 Les PME

En 2006, 90 % des entreprises industrielles françaises de 20 salariés ou plus sont des petites et moyennes entreprises* (PME). Elles emploient 40 % des salariés et réalisent près de 30 % du chiffre d'affaires, de la valeur ajoutée et de l'investissement. Le poids des PME dans l'industrie se stabilise, après s'être légèrement effrité durant la seconde moitié des années quatre-vingt-dix, la croissance ayant surtout bénéficié aux grandes entreprises. 21 % des PME sont contrôlées par un groupe* employant au moins 250 salariés. Ces entreprises ont des caractéristiques différentes des autres PME. Elles sont notamment plus grandes, avec un effectif moyen presque double (91, contre 52 salariés pour les autres PME). Elles se différencient également par une productivité du travail, un taux d'exportation et un taux d'investissement* supérieurs (mais néanmoins inférieurs à ceux des grandes entreprises). L'influence du groupe est encore plus sensible sur le taux de marge, celui des PME filiales de groupe de plus de 250 salariés excédant de 7 points celui des PME indépendantes ou contrôlées par un groupe de moins de 250 salariés. En revanche, ces dernières, plus intégrées, dégagent une plus forte valeur ajoutée par euro de chiffre d'affaires.

En France, la moitié des PME produisent des biens intermédiaires, activité où leur poids s'est accru depuis le début des années 2000 (en nombre d'entreprises, en effectifs salariés, chiffre d'affaires et exportations). Elles sont notamment très présentes dans le textile et la chimie. Leur poids reste stable dans les biens d'équipement depuis le début de la décennie, mais il baisse dans les biens de consommation.

Dans l'automobile, les PME ne représentent que 75 % des entreprises, contre plus de 90 % dans tous les autres secteurs.

Bien que 85 % des **entreprises exportatrices** emploient moins de 250 salariés, le montant des exportations est principalement réalisé par des entreprises industrielles de 250 salariés ou plus. En effet, les PME ne réalisent que 17 % des exportations en valeur, les contrats qu'elles ont signés à l'étranger en 2006 s'élevant à 50 milliards d'euros. Moins de la moitié des PME sont exportatrices alors que c'est le cas de 79 % des grandes entreprises. Proportionnellement, les PME appartenant à des groupes de 250 salariés ou plus ne sont pas plus nombreuses à exporter que les autres PME ; cependant, celles qui exportent concluent des contrats à l'étranger pour des montants trois fois supérieurs en moyenne à ceux des autres PME exportatrices. Une part importante de ces exportations relèvent d'échanges entre filiales d'un même groupe. En 2006, le taux d'investissement des petites et moyennes entreprises reste stable autour de 10 %, toujours en retrait par rapport à son niveau du début des années 2000 (12 %). Le manque de fermeté de la demande adressée aux PME a pu être un frein important à leurs investissements au cours des dernières années. Elles continuent à utiliser fréquemment un outil de financement qui leur est particulièrement adapté : le crédit-bail. En 2006, près de 95 % des entreprises industrielles qui ont conclu de nouveaux contrats de crédit-bail sont des PME. Ces nouveaux contrats représentent 15 % des investissements de l'ensemble des PME (7 % pour les grandes entreprises).■

Définitions

Entreprise exportatrice : il s'agit, par convention, d'une entreprise qui exporte au moins 5 % de son chiffre d'affaires.

Pour en savoir plus

- * Voir « Définitions » en annexe.
- Picart C., document de travail « Les PME françaises : rentables mais peu dynamiques ? », G 2008 / 1, Insee : http://www.insee.fr/fr/publications-et-services/docs_doc_travail/g2008-01.pdf
- Recommandation de la commission européenne concernant la définition des micro, petites et moyennes entreprises, 2003/361/CE : http://europa.eu/eur-lex/pri/fr/oj/dat/2003/l_124/l_12420030520fr00360041.pdf

1. Principales grandeurs des entreprises industrielles en 2006

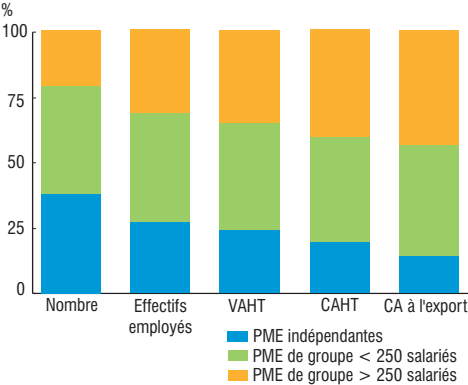
		PME (20 à 249 salariés)			250 salariés ou plus	Ensemble
		autres PME ⁽¹⁾	filiales de groupe de plus de 250 salariés	ensemble		
Nombre d'entreprises		13 597	3 696	17 293	1 838	19 131
Effectifs en milliers		725	335	1 060	1 622	2 682
Chiffre d'affaires hors taxes	G€	114,7	79,3	193,9	484,9	678,9
Exportations/CAHT	%	25,3	28,3	26,5	49,0	42,6
Investissements/CAHT	%	2,8	2,9	2,8	3,2	3,1
Valeur ajoutée hors taxes/CAHT	%	32,0	25,3	29,3	24,5	25,9
Excédent brut d'exploitation/VAHT	%	22,0	28,7	24,4	26,8	26,0
Charges financières/VAHT	%	3,6	6,1	4,5	8,4	7,1
Investissements/VAHT	%	8,7	11,5	9,7	12,9	11,8
Capacité d'autofinancement/VAHT	%	13,4	18,7	15,3	22,3	20,0

Champ : entreprises de 20 salariés ou plus de l'industrie manufacturière, hors agroalimentaire.

(1) Les autres PME regroupent les PME indépendantes et les PME filiales de groupe de moins de 250 salariés.

Sources : Sessi - EAE 2006, Insee - LIFI Diane 2006.

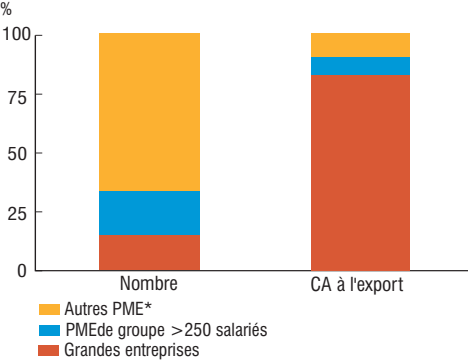
2. PME selon leur appartenance à un groupe en 2006



Champ : entreprises de 20 salariés ou plus de l'industrie manufacturière, hors agroalimentaire.

Sources : Sessi - EAE 2006, Insee - LIFI Diane 2006.

4. Entreprises exportatrices par taille en 2006

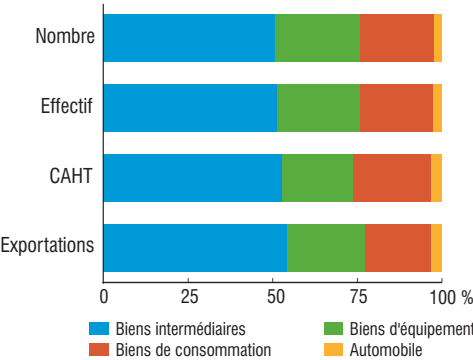


* Les autres PME regroupent les PME indépendantes et les PME filiales de groupe de moins de 250 salariés.

Champ : entreprises de 20 salariés ou plus de l'industrie manufacturière, hors agroalimentaire.

Sources : Sessi - EAE 2006, Insee - LIFI Diane 2006.

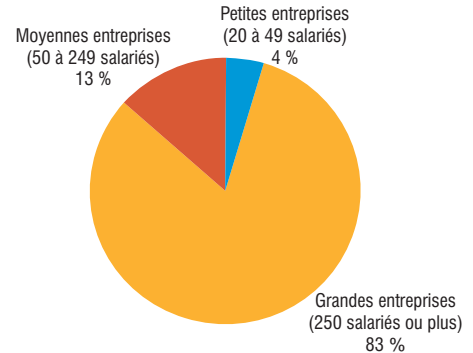
3. PME par secteur en 2006



Champ : entreprises de 20 ou plus de l'industrie manufacturière, hors agroalimentaire.

Sources : Sessi - EAE 2006, Insee - LIFI Diane 2006.

5. Répartition du chiffre d'affaires à l'exportation des entreprises industrielles selon leur taille en 2006



Champ : entreprises de 20 salariés ou plus de l'industrie manufacturière, hors agroalimentaire.

Sources : Sessi - EAE 2006, Insee - LIFI Diane 2006.

7.5 Les créations et les défaillances d'entreprises industrielles

Avec 321 000 entreprises nouvelles en 2007, le nombre de créations d'entreprises* dans l'ensemble des activités marchandes hors agriculture est en hausse de 13 % par rapport à 2006. En 2003 et 2004, le nombre de créations d'entreprises avait très fortement augmenté. Après une année de stabilisation à ce haut niveau, le nombre de créations d'entreprises progresse de nouveau depuis 2006. Cette hausse des créations a pu être favorisée notamment par la loi pour l'initiative économique d'août 2003 qui simplifie la création d'entreprises. Par ailleurs, les conditions d'indemnisation moins favorables à partir de 2004 ont sans doute davantage incité certains chômeurs à s'orienter vers la création d'entreprise.

En 2007, les créations d'entreprises sont en hausse dans tous les secteurs d'activité. Dans l'industrie hors agroalimentaire, la hausse est de 18 %. Les créations d'entreprises sont particulièrement nombreuses dans le secteur spécialisé dans la récupération des matières recyclables.

Les taux de création* sont plus faibles dans l'industrie, particulièrement dans les biens d'équipement et les biens intermédiaires, que dans l'ensemble des secteurs économiques. Au total, les créations d'entreprises dans l'industrie hors IAA ne représentent qu'une faible part du total des créations d'entreprises : 4,5 % en 2007. En 2005, un peu plus des deux tiers (70 %) des entrepreneurs ayant créé une entreprise industrielle trois ans plus tôt étaient toujours à la tête de celle-ci. Cette pérennité se renforce au cours du temps : le taux de survie à trois ans des entreprises créées en 2002 est en effet un peu plus élevé que celui des entreprises créées en 1998 (68,4 %) et plus encore que celui des entreprises créées en 1994 (61,6 %). En outre, dans l'industrie, la part des entreprises pérennes à trois ans est plus élevée que dans l'ensemble des autres secteurs. En effet, les entreprises de l'industrie hors IAA disposent plus

fréquemment de facteurs favorables à leur pérennité : capital initial un peu plus élevé en moyenne ou plus grande expérience du créateur, que ce soit en raison de son âge ou de son parcours professionnel antérieur.

La grande majorité des nouvelles entreprises sont de très petite taille, mais leur nombre génère au départ un volume d'emplois non négligeable. Dans l'industrie hors IAA, trois ans plus tard, il s'est accru : l'augmentation des effectifs au sein des nouvelles entreprises ayant passé le cap des trois années d'activité compense largement les pertes résultant de la cessation des autres.

Mais de plus en plus de créateurs assurent avant tout leur propre emploi : environ 87 % des entreprises, industrielles ou de l'ensemble de l'économie, se créent sans salarié. Depuis 2002, le nombre de créations d'entreprises sans salarié a progressé de 57 % alors que celui des créations avec au moins un salarié n'a augmenté que de 14 %. En outre, parmi les nouveaux entrepreneurs de 2006, 40 % étaient demandeurs d'emploi auparavant ; cette proportion était de 34 % en 2002. Pour les créateurs dans l'industrie, l'accroissement de la part des chômeurs est encore plus important, passant de 37 % à 46 %.

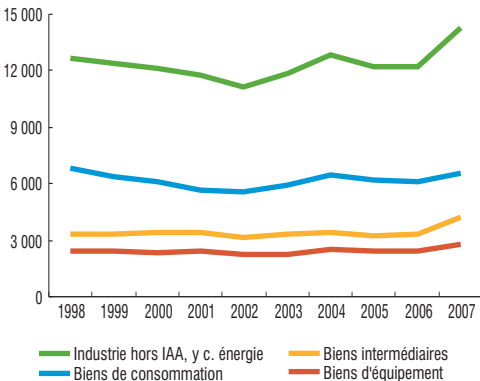
Les défaillances* d'entreprises industrielles hors IAA diminuent de nouveau fortement en 2007 : baisse de 13 % en 2006 et de 15 % en 2007, alors que sur l'ensemble des activités marchandes hors agriculture, la baisse du nombre de défaillances d'entreprises était de 8 % en 2006 et que l'on observe de nouveau une hausse (+ 6,7 %) en 2007. Néanmoins, le taux de défaillance* d'entreprises au cours de l'année 2007 s'élève à 1,5 %. C'est le taux de défaillance le plus faible depuis le début de son calcul (1993). Le taux de défaillance de l'industrie hors IAA passe de 1,9 % en 2006 à 1,6 % en 2007. Il se rapproche ainsi du taux de l'ensemble de l'économie, qui est de 1,5 % en 2007 comme en 2006.■

Pour en savoir plus

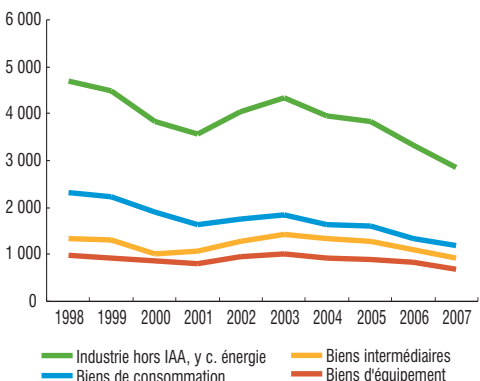
- * Voir « Définitions » en annexe.
- Tellier S. : « Un rythme des créations d'entreprises très élevé en 2007 », *Insee Première*, n° 1 172, janvier 2008. <http://www.insee.fr/fr/ffc/ipweb/ip1172/ip1172.html>
- Kerjosse R. : « Créer son entreprise : assurer d'abord son propre emploi », *Insee Première*, n° 1 167, décembre 2007. <http://www.insee.fr/fr/ffc/ipweb/ip1167/ip1167.html>
- Fabre V. et Kerjosse R. : « Création d'entreprises et emploi : la dynamique sur trois ans », *Insee Première*, n° 1 148, juillet 2007 : <http://www.insee.fr/fr/ffc/ipweb/ip1148/ip1148.html>

Les créations et les défaillances d'entreprises industrielles 7.5

1. Créations d'entreprises dans l'industrie hors IAA



2. Défaillances d'entreprises dans l'industrie hors IAA



3. Taux de création d'entreprises

	2000	2005	2006	2007
Industrie hors agroalimentaire	6,5	6,8	6,8	7,8
dont biens de consommation	8,1	8,5	8,4	8,9
dont biens d'équipement	5,6	5,7	5,7	6,5
dont biens intermédiaires	5,4	5,4	5,6	6,9
Ensemble des activités marchandes hors agriculture	8,8	10,1	10,6	11,0

Source : Insee - Répertoire des entreprises et des établissements (Sirene).

4. Créations d'entreprises et taux de survie

	Créations en 2007 (nombre)	Taux (%) de pérennité à 3 ans des créations de...		
		1994	1998	2002
Industrie hors IAA	14 324	61,6	68,4	70,0
Ensemble des activités marchandes hors agriculture	321 478	57,9	63,4	68,2

Sources : Insee - Répertoire des entreprises et des établissements (Sirene) et deux premières vagues des enquêtes Sine 1994, 1998 et 2002.

5. Situation du créateur juste avant la création de l'entreprise

	Créateurs en 2006 (% en ligne)		
	En activité (1)	Au chômage	Sans activité (2)
Industrie hors IAA	47	46	7
Ensemble des activités marchandes hors agriculture	51	40	9

1. Salarié, indépendant, chef d'entreprise...

2. Sans activité professionnelle : étudiant, personne au foyer, retraité...

Source : Insee - première vague de l'enquête Sine 2006.

7.6 La sous-traitance industrielle

Le poids dans la production de la sous-traitance industrielle confiée* a doublé en l'espace de vingt ans, atteignant 10 % du chiffre d'affaires de l'industrie manufacturière en 2006, soit 69 milliards d'euros. Depuis le milieu des années quatre-vingt, dans un contexte d'intensification de la concurrence et de mondialisation des échanges, les entreprises se sont recentrées sur leur cœur de métier, faisant appel à d'autres entreprises pour leur fournir certains biens ou services.

Les secteurs de la construction automobile et de la construction navale, aéronautique et ferroviaire représentent à eux seuls la moitié de la sous-traitance industrielle. Il s'agit essentiellement, dans l'industrie automobile, d'une sous-traitance de capacité* résultant de l'organisation internationale de la production des entreprises de ce secteur. Au contraire, dans les autres secteurs, la sous-traitance de spécialité* prédomine. En particulier, les entreprises de l'industrie pharmaceutique s'adressent presque exclusivement à des sous-traitants spécialisés.

La sous-traitance industrielle reçue* excède la sous-traitance confiée, atteignant 77 milliards d'euros en 2006, soit 33,6 % du chiffre d'affaires des preneurs d'ordres. L'industrie manufacturière reçoit donc davantage de sous-traitance de la part des autres secteurs de l'économie française et de l'étranger qu'elle n'en confie à ces mêmes acteurs. Les preneurs d'ordres sont principalement des PME, pour lesquelles la prise d'ordres, qui représente au total les deux tiers de leurs ventes, est souvent vitale. Les secteurs de la métallurgie et transformation des métaux et de la chimie, caoutchouc, plastiques réalisent respectivement 29 % et 15 % de leur chiffre d'affaires en sous-traitance reçue. La sous-traitance en cascade est un phénomène fréquent : pratiquement neuf preneurs d'ordres sur dix sont également donneurs d'ordres.

La sous-traitance industrielle confiée augmente nettement en 2006 (+ 7,7 %), dans un contexte

de croissance du chiffre d'affaires (+ 4,5 %). Ce rebond renforce la hausse entamée en 2004, après un repli en 2002 et 2003. Il est essentiellement porté par la sous-traitance de capacité, vers laquelle les entreprises industrielles se sont davantage orientées, en particulier dans l'industrie automobile. Ainsi, les entreprises du secteur ont délégué 14 % de leur production en sous-traitance de capacité en 2006, contre 12 % en 2005. Au sein de l'industrie manufacturière, la part de la sous-traitance de spécialité dans le chiffre d'affaires reste stable. Entre 2003 et 2005, dans un contexte conjoncturel relativement moins favorable, seule la sous-traitance de spécialité s'était renforcée, notamment dans l'industrie automobile et dans les biens intermédiaires. La baisse de la sous-traitance industrielle en 2002 et 2003 était due, quant à elle, à un moindre recours aux capacités de production des preneurs d'ordres, en période de stagnation de l'activité. En effet, généralement, la sous-traitance de capacité subit les mouvements conjoncturels de façon amplifiée.

Une firme industrielle sur huit entretient au moins une relation jugée importante avec un sous-traitant étranger, même si la préférence reste hexagonale. La proximité géographique étant un critère majeur dans le choix du partenaire, les entreprises s'orientent principalement vers des interlocuteurs européens. Les filiales de groupes internationaux sous-traitent plus souvent à l'étranger. Leurs relations intragroupe relèvent de la stratégie du groupe, tandis que le choix d'autres partenaires étrangers, guidé par la recherche de compétences et d'équipements, est généralement fait de façon indépendante. Faire appel à un sous-traitant étranger est un phénomène plus répandu dans les composants électriques et électroniques, l'habillement et la pharmacie-parfumerie. En revanche, c'est rarement le cas pour les produits minéraux, pondéreux et souvent commercialisés à proximité du lieu de production. ■

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 : <http://www.industrie.gouv.fr/sessi/4pages/pdf/4p209.pdf>
- Souquet C. : « La sous-traitance internationale - l'Europe, partenaire privilégié », *Le 4 Pages*, Sessi, n°205, juin 2005 : <http://www.industrie.gouv.fr/sessi/4pages/pdf/4p205.pdf>

1. Sous-traitance confiée par taille et secteur d'activité en 2006

	Donneurs d'ordres		Sous-traitance industrielle			Sous-traitance de spécialité / sous-traitance industrielle en %
	nombre	%	G€	répartition en %	en % de la production	
Industrie manufacturière	14 164	74,0	69,3	100,0	10,2	57,0
20-249 personnes ⁽¹⁾	12 787	73,1	14,4	20,7	7,0	77,1
250 personnes ou plus	1 377	83,9	54,9	79,3	11,6	51,7
Biens de consommation	3 011	73,6	9,3	13,4	6,9	86,2
Automobile	383	77,4	18,3	26,4	16,5	13,7
Biens d'équipement	3 800	79,5	27,9	40,3	17,6	64,3
Biens intermédiaires	6 970	71,4	13,8	19,9	5,0	79,8

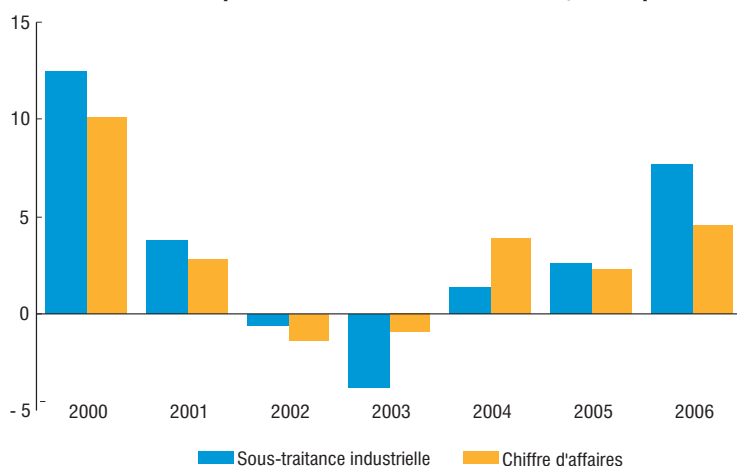
⁽¹⁾ comprend des entreprises de moins de 20 salariés dont le chiffre d'affaires est supérieur à 5 millions d'euros.

Champ : industrie manufacturière hors IAA.

Lecture : en 2006, 74 % des entreprises de l'industrie manufacturière sont donneuses d'ordres. Elles ont confié 69,3 G€ de sous-traitance industrielle, soit 10,2 % du chiffre d'affaires de l'industrie manufacturière.

Source : Sessi-EAE 2006.

2. La sous-traitance évolue en phase avec la conjoncture de façon amplifiée



Champ : industrie manufacturière hors IAA.

Lecture : en 2006, le chiffre d'affaires de l'industrie manufacturière hors IAA a augmenté de 4,5 %, à structure constante et la sous-traitance industrielle confiée de 7,7 %.

Source : Sessi-EAE 2000-2006.

3. Sous-traitance reçue par taille et secteur d'activité en 2006

	Preneurs d'ordres		Chiffre d'affaires concerné			
	nombre	%	G€	répartition en %	en % du CAHT des preneurs d'ordres	% du CAHT total
Industrie manufacturière	6 880	36,0	77,3	100,0	33,6	11,4
20-249 personnes ⁽¹⁾	6 384	36,5	37,2	48,1	65,6	18,0
250 personnes ou plus	496	30,2	40,1	51,9	23,1	8,5
Biens de consommation	1 097	26,8	14,6	18,9	42,4	10,7
Automobile	96	19,4	5,4	7,0	6,9	4,9
Biens d'équipement	1 393	29,1	12,0	15,5	31,6	7,6
Biens intermédiaires	4 294	44,0	45,3	58,6	57,3	16,5

⁽¹⁾ comprend des entreprises de moins de 20 salariés dont le chiffre d'affaires est supérieur à 5 millions d'euros.

Champ : industrie manufacturière hors IAA.

Lecture : en 2006, 36 % des entreprises de l'industrie manufacturière ont été sous-traitantes. Elles ont reçu 77,3 G€ de sous-traitance, ce qui représente 33,6 % de leur chiffre d'affaires, mais ne pèse que pour 11,4 % dans la production de l'industrie manufacturière.

Source : Sessi-EAE 2006.

7.7 Entreprises industrielles et prestations de services

En 2005, les entreprises industrielles ont consacré 9 % de leur chiffre d'affaires à l'achat de services, soit 56 milliards d'euros. Ces dépenses portent avant tout sur la « gestion du quotidien », notamment dans les PME. Les grandes entreprises répartissent leurs dépenses de façon plus équilibrée : elles achètent aussi des services informatiques, commerciaux, de recherche et de technologie ou des services aux salariés. Pratiquement toutes les entreprises industrielles ont recours à des prestataires de services réguliers. Pour chacune des grandes catégories de services, les prestataires occasionnels sont beaucoup moins souvent sollicités.

L'externalisation des services de « gestion du quotidien », dont le contenu est plus répétitif, repose dans la grande majorité des cas sur une relation durable. Ainsi, seulement 22 % des entreprises ont recours à des prestataires occasionnels pour les services aux salariés et 26 % pour les services informatiques et de télécommunications. Dans une entreprise sur deux, des procédures internes de suivi de la qualité des prestations de transport et de logistique sont mises en place. Cette proportion est un peu inférieure pour les autres services de gestion du quotidien.

Le recours à des prestataires occasionnels concerne surtout les services de recherche et de technologie et les services commerciaux (respectivement 46 % et 45 %), services pour lesquels les entreprises industrielles ont également un moindre recours à des prestataires réguliers. Cependant, les entreprises qui s'adressent à des prestataires réguliers y consacrent une part deux fois plus élevée de leur chiffre d'affaires que celles qui ont uniquement recours à des prestataires occasionnels. La difficulté à évaluer la qualité des prestations de recherche et technologie, à fort contenu intellectuel, conduit par ailleurs une entreprise sur deux à consacrer du personnel à cette tâche stratégique.

Plus de 90 % des achats de services sont effectués par des entreprises filiales de groupe. 10 % de ces achats sont réalisés au sein même

du groupe. Seulement 2 % des dépenses en services de recherche et de technologie émanent d'entreprises indépendantes. Il n'est pas rare que les groupes disposent de filiales spécialisées dans ce type de services particulièrement stratégiques : 18 % des besoins externes en services de recherche et de technologie des filiales de groupe sont satisfaits par des achats intragroupe. Pour les services de gestion du quotidien, l'organisation en groupe joue peu.

Dans les industries automobile, pharmaceutique et aéronautique, secteurs particulièrement concentrés au sein desquels dominent de grands groupes, la quasi-totalité des achats de services sont effectués par des entreprises filiales de groupes. Dans les industries pharmaceutique et automobile, ces entreprises s'adressent à des prestataires, filiales du groupe à hauteur de 17 % et 16 % de leurs achats de services. Les achats intragroupe se concentrent sur les services les plus stratégiques pour le secteur. Certains groupes trouvent en effet avantageux de spécialiser des filiales pour gérer leurs besoins en services les plus spécifiques. Ainsi, dans l'industrie pharmaceutique, 54 % des achats réalisés au sein du groupe concernent des services de recherche et de technologie et 25 % des services commerciaux. Dans le secteur automobile, les achats intragroupe sont encore plus ciblés : 85 % d'entre eux sont consacrés aux services de transport et de logistique. Dans la construction aéronautique, les filiales se fournissent au sein du groupe, surtout pour les services commerciaux (57 % des achats intragroupe).

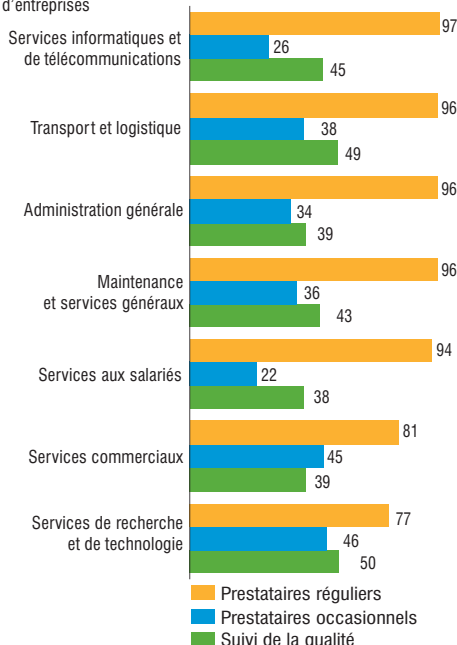
16 % des entreprises industrielles achètent des services combinés, pour un montant d'un milliard et demi d'euros, soit 7 % de leurs dépenses totales en services. Parmi elles, 61 % ont acheté des services juridiques et comptables, 36 % des services d'entreposage et de manutention combinés à des services de transport de marchandises. Les grandes entreprises s'adressent davantage à ce type de prestataires que les PME.■

Pour en savoir plus

- Les résultats détaillés de l'enquête 2005, Sessi.
- Jacod C. : « Les grandes entreprises externalisent une gamme plus variée de services que les PME », *Le 4 Pages*, Sessi, n° 242, mars 2008 : <http://www.industrie.gouv.fr/sessi/4pages/242/index.html>
- Jacod C. : « Entreprises industrielles et prestataires de services : des relations durables », *Le 4 Pages*, Sessi, n° 247, juin 2008 : <http://www.industrie.gouv.fr/sessi/4pages/247/index.html>

1. Politique de choix des prestataires selon les services achetés

% d'entreprises



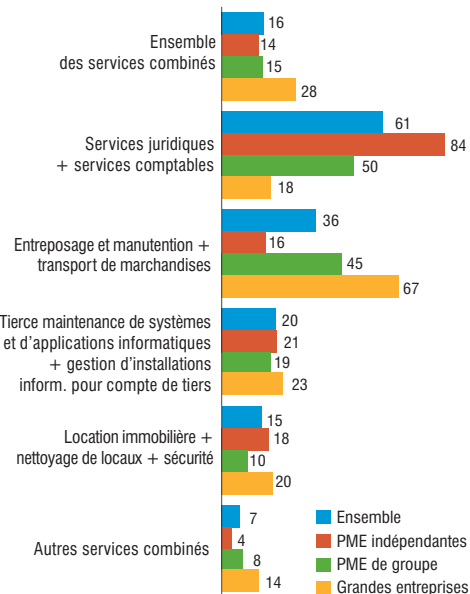
Champ : entreprises de 20 salariés ou plus de l'industrie manufacturière hors IAA ayant recours aux différents services.

Lecture : en 2005, 97 % des entreprises ayant acheté des services informatiques et de télécommunications se sont adressées à des prestataires réguliers et 26 % à des prestataires occasionnels. 45 % des entreprises ayant acheté des services informatiques et de télécommunications ont chargé du personnel du suivi de la qualité de ces prestations.

Source : Sessi - Enquête sur les recours aux services par les entreprises industrielles en 2005.

2. Achats de services combinés

% d'entreprises



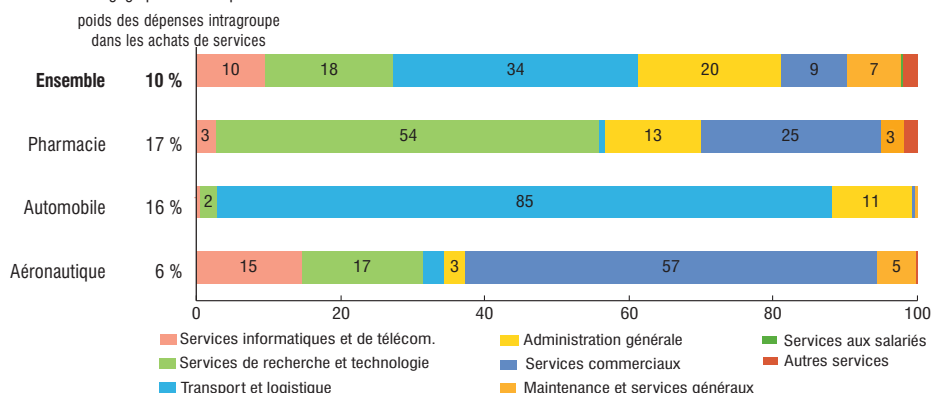
Champ : entreprises de 20 salariés ou plus de l'industrie manufacturière hors IAA.

Lecture : en 2005, 16 % des entreprises industrielles ont acheté des services combinés, et 61 % ont acheté une combinaison de services comptables et de services juridiques.

Source : Sessi - Enquête sur les recours aux services par les entreprises industrielles en 2005.

3. Achats de services au sein d'un groupe des entreprises industrielles filiales

% du montant total engagé par les entreprises concernées



Champ : filiales de groupes de 20 salariés ou plus de l'industrie manufacturière hors IAA.

Lecture : en 2005, les entreprises industrielles filiales de groupes ont réalisé 10 % de leurs achats de services au sein du groupe, dont 34 % portent sur des services de transport et de logistique.

Source : Sessi - Enquête sur les recours aux services par les entreprises industrielles en 2005.

8.1 Les consommations d'énergie dans l'industrie

Poursuivant la tendance des années antérieures, la consommation brute* d'énergie dans l'industrie manufacturière a diminué en 2007. Elle s'établit à 35,2 millions de tep*, soit une baisse de - 0,4 % par rapport à l'année précédente. La consommation nette*, 33,4 millions de tep, est en recul de - 0,3 %. Ces diminutions, moindres qu'en 2006, s'inscrivent cependant dans un contexte de hausse de la production industrielle (+ 1,4 % pour l'industrie, hors énergie et hors IAA).

Mais le fait marquant en 2007 est la quasi-stabilisation, à 11,6 millions d'euros (+ 0,4 % par rapport à 2006), de la facture énergétique de l'industrie manufacturière, après les vives progressions de 2005 (+ 15 %) et 2006 (+ 11 %). En effet, alors que les prix des produits pétroliers ont continué d'augmenter, le prix moyen de l'électricité a baissé en 2007 (- 1 %), pour la première fois depuis 2002, conséquence de la mise en place du tarif de retour dit « Tartam »*. En outre, celui du gaz s'est infléchi. Or, ces deux produits occupent, de loin, respectivement les première et deuxième places dans la consommation d'énergie (hors usage comme matière première) de l'industrie manufacturière.

Pour l'ensemble de l'industrie, le prix moyen de l'électricité s'est établi à 49,6 €/MWh en 2007, contre 50,1 € en 2006 mais 39,1 € en 2002. L'enchérissement depuis cette date (+ 27 %) s'est conjugué à une augmentation de son utilisation.

Après avoir beaucoup augmenté en une dizaine d'années, malgré une pause au cours des années 2000 à 2004, le prix du gaz s'est nettement infléchi en 2007, avec une augmentation de 4,3 % par rapport à l'année précédente. La hausse avait été de + 25 % en 2006. Le prix du gaz naturel s'est établi en moyenne à 26,6 euros le MWh en 2007. La quantité de gaz utilisée a sensiblement diminué ces deux dernières années (- 6 % en 2006 et - 4 % en 2007). Plus de la moitié des sites industriels utilisent cette énergie (contre un

tiers au début des années quatre-vingt-dix). La situation est similaire pour les autres produits pétroliers. Le prix moyen du butane-propane a crû de + 7,3 % en 2007, après + 10 % en 2006 et + 26 % en 2005. Celui du fioul lourd s'est fortement infléchi également : + 3,1 % en 2007, contre + 22,5 % en 2006 et + 31,7 % en 2005. Par contre, le prix du coke de pétrole, qui avait nettement baissé depuis 2000, a crû fortement en 2006 et 2007.

Sur longue période, c'est la hausse des prix des différentes énergies qui explique la hausse de la facture énergétique de l'industrie manufacturière (+ 50 % depuis 1996). En effet, la consommation d'énergie a reculé de 4 % en volume sur la période.

Depuis dix ans, les parts des divers types d'énergie évoluent progressivement en faveur de l'électricité. La part du gaz dans la consommation a fléchi à 36,6 % (hors usage comme matière première) et est inférieure, depuis 2002, à celle de l'électricité (40,9 % en 2007). Les produits pétroliers sont de moins en moins utilisés par les industriels : en dix ans, leur part dans la consommation d'énergie de l'industrie manufacturière (hors usages comme matières premières) a été divisée par deux (de près de 20 % en 1997 à 10,3 % en 2007). Ce repli est très marqué pour tous les secteurs hormis pour les industries des matériaux et produits minéraux, secteur qui en emploie le plus et où la part des produits pétroliers est la plus importante (33 %). Cependant, beaucoup de petits établissements qui utilisaient cette énergie pour le chauffage, l'ont remplacée par le gaz naturel. La part des combustibles minéraux solides reste stable en 2007 (5,6 % de la consommation totale hors usage comme matière première). Après un léger repli en 2006, la part de la vapeur a repris sa progression (6,6 % des énergies en 2007, contre 2 % dix ans plus tôt). Elle est surtout présente dans les industries du bois et du papier ainsi que dans les industries de la chimie, du caoutchouc et des plastiques.■

Pour en savoir plus

- * Voir « Définitions » en annexe.
- Bilan énergétique de la France pour 2007 : http://www.developpement-durable.gouv.fr/IMG/pdf/Bilan_energetique_pour_l_annee_2007_cle2ba984.pdf

Les consommations d'énergie dans l'industrie 8.1

1. Consommation d'énergie par type et secteur en 2007

ktep

NES36	Charbon (CMS) (1)	Gaz de réseau	Produits pétroliers	Autres combus- tibles(2)	Total combus- tibles	Vapeur achetée	Électricité y c. autoproduite	Total brut	Total net(3)
Habillement, cuir	0	15	8	0	24	2	21	47	47
Édition, imprimerie, reproduction	0	86	8	0	95	2	128	224	219
Pharmacie, parfumerie et entretien	0	235	25	5	264	76	247	587	586
Industries des équipements du foyer	3	97	22	29	152	0	130	283	280
Industrie automobile	8	389	24	1	422	49	489	961	947
Constr. navale, aéronautique et ferroviaire	0	141	16	11	168	6	160	334	324
Industries des équipements mécaniques	2	273	51	13	340	2	290	632	631
Équipements électriques et électroniques	0	71	9	0	81	0	136	217	216
Industries des produits minéraux	337	1 630	1 454	940	4 361	45	871	5 278	5 265
Industrie textile	0	208	27	0	235	4	153	392	391
Industries du bois et du papier	85	1 067	165	1 479	2 797	462	1 149	4 408	3 735
Chimie, caoutchouc, plastiques	527	3 607	2 106	1 109	7 349	770	2 616	10 735	9 731
Métallurgie et transformation des métaux	5 705	1 779	353	87	7 925	85	2 639	10 648	10 642
Composants électriques et électroniques	0	127	10	3	140	1	321	462	460
Total hors agroalimentaire	6 667	9 726	4 280	3 678	24 351	1 505	9 352	35 208	33 473

(1) y compris combustibles minéraux solides.

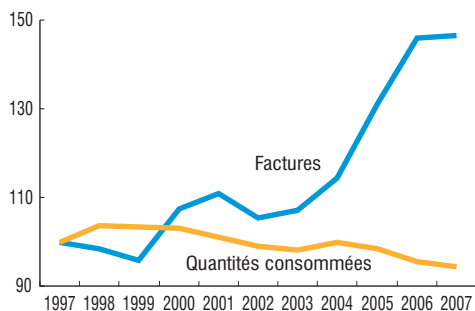
(2) y compris autres produits pétroliers même non marchands, liqueur noire, bois et combustibles spéciaux.

(3) 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.

2. Évolution des factures et des quantités consommées

Indices, base 100 en 1997

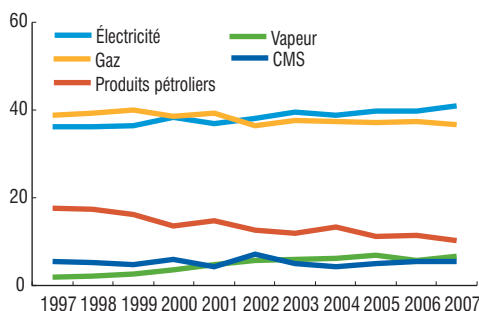


Champ : hors autres produits pétroliers, bois, liqueurs noires et combustibles spéciaux.

Source : Sessi - EACEI.

3. Évolution de la part des grandes familles d'énergie dans la consommation totale⁽¹⁾

%

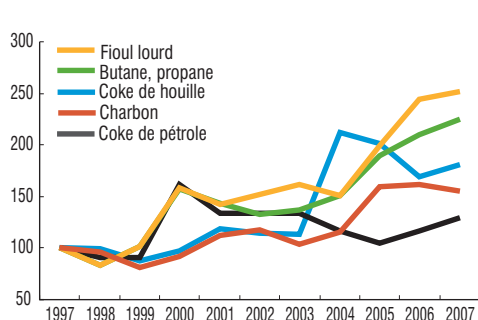


(1) hors usage comme matière première.

Source : Sessi - EACEI.

4. Évolution du prix moyen des combustibles achetés par l'industrie

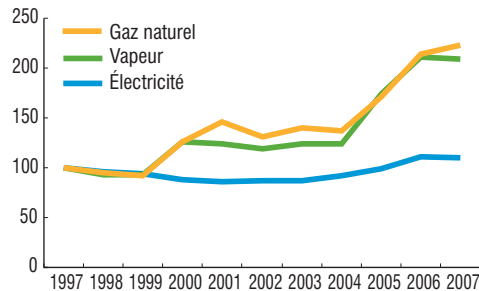
Indices, base 100 en 1997



Source : Sessi - EACEI.

5. Évolution du prix moyen du gaz, de l'électricité et de la vapeur achetés par l'industrie

Indices, base 100 en 1997



Source : Sessi - EACEI.

8.2 Les dépenses de l'industrie en faveur de l'environnement

Les dépenses de l'industrie en faveur de l'environnement s'élèvent à 5 milliards d'euros par an environ. Les dépenses courantes en représentent les deux tiers, les investissements « antipollution »* un gros quart et les études un peu plus de 5 %.

Ces dépenses sont naturellement plus élevées dans les activités fortement génératrices de nuisances environnementales. Les secteurs de l'énergie et de la chimie concentrent ainsi plus de la moitié des investissements antipollution en 2006 alors qu'ils représentent à peine 30 % de la valeur ajoutée industrielle. Viennent ensuite les industries agricoles et alimentaires (13 % des investissements antipollution) et la métallurgie (10 %).

Les investissements antipollution représentent 5 % des investissements corporels de l'industrie en 2006. En valeur, ils ont crû de moins de 1 % en moyenne annuelle entre 1996 et 2006. Cette stabilité masque cependant des évolutions contrastées selon le domaine à protéger dans l'environnement. En pointe dans la deuxième moitié des années quatre-vingt-dix en raison principalement d'une politique active d'enfouissement des lignes électriques, les investissements paysagers sont en déclin depuis. C'est également le cas depuis 2003 des investissements dans le domaine des eaux usées, malgré une légère remontée en 2006. À l'inverse, les investissements visant à limiter les rejets polluants dans les sols ou surtout dans l'air progressent. L'air est ainsi, depuis 2004, le domaine le plus important en termes d'investissements antipollution.

Le partage entre les investissements spécifiques, qui n'impliquent pas de modification du processus de production et ceux, au contraire, intégrés à la technologie a globalement peu varié depuis dix ans, les premiers restant largement prépondérants (82 % en 2006). Néanmoins, inversant la tendance observée depuis 2001, les entreprises sont sensiblement plus enclines à adopter des technologies propres depuis 2005. Ainsi, la

part des investissements environnementaux intégrés dans le domaine de l'air et du climat a plus que doublé depuis 2004, atteignant 162 millions d'euros en 2006. Une partie de cette hausse s'explique probablement par le prix élevé de la tonne de CO₂ en 2005 et au début de 2006, 2005 étant la première année de fonctionnement du système de quotas échangeables (fiche 8.3). Les investissements spécifiques du domaine, qui s'élèvent à 489 millions d'euros en 2006, ont surtout pour objectif de traiter en aval les émissions de polluants atmosphériques locaux comme les oxydes d'azote et les composés organiques volatils.

Contrairement aux investissements, les dépenses courantes de protection de l'environnement sont plus élevées dans les domaines de l'eau et des déchets que dans celui de l'air. Dans le domaine des eaux usées, les entreprises privilégient le traitement en station d'épuration, les actions de réduction de la pollution plus en amont restant limitées. Le traitement est le plus souvent géré en interne. La gestion des déchets est, à l'inverse, majoritairement externalisée, les achats de services et les taxes et redevances versées aux communes pour l'enlèvement des déchets dépassant un milliard d'euros.

Les dépenses relatives aux études environnementales ont fortement crû depuis une dizaine d'années, atteignant 320 millions d'euros en 2006, malgré un tassement des études réglementaires depuis 2004. Ces dernières sont néanmoins prépondérantes par rapport aux études effectuées en vue d'un investissement, pourtant en forte hausse en 2006. Globalement, les études restent aujourd'hui concentrées dans le secteur de l'énergie, et plus particulièrement dans celui de l'électricité. Le règlement européen Reach, entré en application en 2007, devrait accélérer le développement d'études réglementaires dans l'industrie chimique au cours des prochaines années. ■

Pour en savoir plus

- * Voir « Principales sources statistiques et définitions ».
- Sessi - résultats des enquêtes « Antipol » : <http://www.industrie.gouv.fr/sessi/enquetes/antipol/antipol.htm>

Les dépenses de l'industrie en faveur de l'environnement 8.2

1. Dépenses en faveur de l'environnement dans l'industrie en 2006

millions d'euros

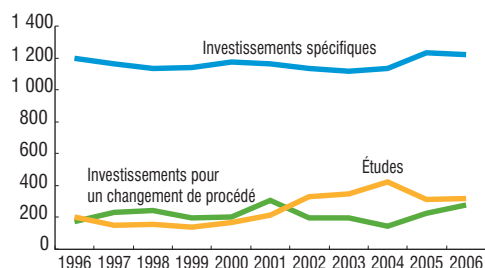
	Investissements pour protéger l'environnement			Études		Dépenses courantes ⁽¹⁾
	Spécifiques	Changement de procédé	Total	En vue d'un investissement	Réglementaires	
Industries agricoles et alimentaires	143	45	189	6	6	356
Habillement, cuir	1	0	1	0	0	14
Édition, imprimerie, reproduction	17	5	22	1	1	135
Pharmacie, parfumerie, entretien	36	9	45	4	4	174
Industries des équipements du foyer	16	2	18	2	2	63
Industrie automobile	31	4	34	4	2	144
Construction navale, aéronautique et ferroviaire	14	7	21	4	2	56
Industries des équipements mécaniques	24	11	35	5	3	89
Équipements électriques et électroniques	7	3	10	2	2	54
Industries des produits minéraux	86	17	102	7	4	131
Industrie textile	8	2	10	2	0	72
Industries du bois et du papier	49	12	60	5	2	192
Chimie, caoutchouc et plastiques	191	32	223	19	16	611
Métallurgie et transformation des métaux	124	26	151	17	8	390
Composants électriques et électroniques	24	11	34	4	3	79
Production de combustibles et de carburants	90	65	154	15	6	217
Production et distribution d'eau, gaz et électricité	364	25	388	47	120	759
Ensemble	1 222	276	1 498	142	178	3 536

⁽¹⁾ Il s'agit des dépenses courantes en 2004, date de la dernière enquête pour ces dépenses. Elles ont été redressées afin de couvrir le champ des établissements industriels de 20 salariés ou plus, qui est celui de l'enquête relative à 2006.

Sources : Sessi, Scees - enquête sur les études et les investissements pour protéger l'environnement (Antipol).

2. Investissements et études antipollution

millions d'euros

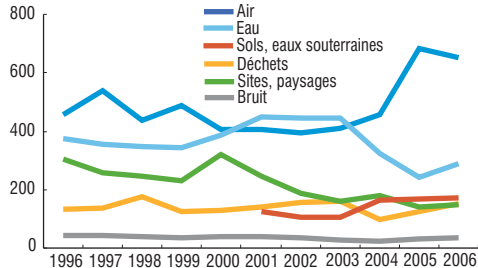


Note : les données des années antérieures à 2006 ont été redressées de manière à couvrir le champ des établissements industriels de 20 salariés ou plus, qui est celui de l'enquête relative à 2006.

Sources : Sessi, Scees - enquête Antipol.

3. Investissements antipollution par domaine

millions d'euros

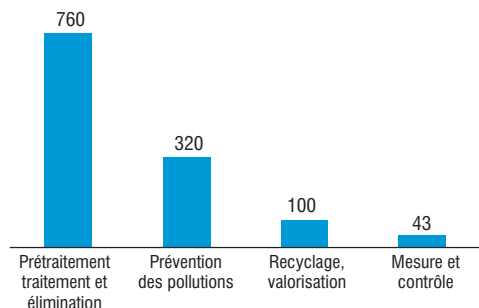


Note : les données des années antérieures à 2006 ont été redressées de manière à couvrir le champ des établissements industriels de 20 salariés ou plus, qui est celui de l'enquête relative à 2006.

Sources : Sessi, Scees - enquête Antipol.

4. Investissements spécifiques par nature en 2006

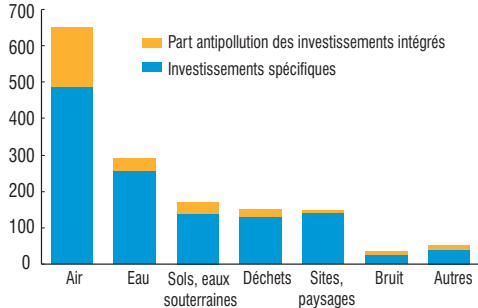
millions d'euros



Sources : Sessi, Scees - enquête Antipol.

5. Investissements spécifiques et intégrés par domaine en 2006

millions d'euros



Sources : Sessi, Scees - enquête Antipol.

8.3 Le système des quotas de CO₂ dans l'Union européenne

Un tiers des émissions françaises de CO₂ résulte de l'activité industrielle (y compris énergie et agroalimentaire). Les trois quarts de ces émissions sont couvertes par un système d'échange de quotas européen, dans une première phase entre 2005 et 2007. Les quotas ont été alloués par chaque État suivant des plans nationaux d'affectation des quotas (PNAQ), sous contrôle de la Commission européenne. Entre 2005 et 2007, ces plans nationaux portent sur le CO₂ émis par 12 000 sites industriels en Europe, dont 10 % en France. En raison de la prépondérance du nucléaire dans la production d'électricité, la part de la France dans les quotas et les émissions réalisées est inférieure à son poids dans la valeur ajoutée industrielle européenne.

Au niveau européen, les émissions de CO₂ des entreprises relevant du système communautaire d'échange de quotas ont atteint 2,05 milliards de tonnes en 2007. Dans un contexte - mis en évidence par le niveau très faible du prix du quota sur le marché spot - où le système n'offrait plus de véritable incitation à réduire les émissions, celles-ci ont augmenté de 1 % en 2007, de même qu'en 2006. Les émissions de 2007 sont restées inférieures de 1 % aux quotas alloués, mais cet excédent est moindre qu'en 2006 (2 %) et qu'en 2005 (4 %).

Parmi les pays européens les plus émetteurs, ceux qui étaient déjà déficitaires en 2005 et 2006 le sont encore en 2007. Le déficit de l'Espagne s'est accru, pour atteindre 17 %, du fait d'une hausse des émissions de 4 %, tandis que ceux du Royaume-Uni et de l'Italie sont restés relativement stables (respectivement 19 % et 11 %). La plupart des pays excédentaires en 2006 le sont également en 2007. C'est le cas notamment de l'Allemagne, malgré une hausse de ses émissions de 2 %. En France, les émissions de CO₂ ont été de 16 % inférieures aux quotas alloués en 2007. Leur niveau est proche de celui de 2006, mais

cette stabilité masque des évolutions contrastées suivant les secteurs. Les émissions ont progressé dans l'électricité (+ 4 %), l'agroalimentaire (+ 4 %) et le ciment (+ 2 %). Elles ont, à l'inverse, fortement diminué dans les secteurs du papier (- 10 %) et du chauffage urbain (- 9 %) en 2007. Ces deux secteurs ont fait des efforts pour produire de manière plus sobre depuis la mise en place du système : l'**intensité en carbone** de leur production a diminué, respectivement de 11 % et 16 % entre 2004 et 2006, contre 3 % pour l'ensemble des entreprises françaises soumises à quotas. Ces réductions des émissions unitaires sont en partie imputables à l'adoption de procédés plus « propres » que ceux employés auparavant. En 2006 comme en 2005, 5 % de l'investissement corporel des installations françaises soumises à quotas a été consacré à des équipements de production visant à réduire les émissions atmosphériques (y compris celles de CO₂). Si elle reste modeste, cette part a cependant augmenté depuis la mise en place du système de quotas, ce qui suggère que ce dernier a eu un effet incitatif. Le secteur du chauffage urbain se distingue, ayant consacré plus de la moitié de son investissement corporel à la lutte contre les émissions en 2005 et en 2006.

Le système des quotas est désormais entré dans la phase 2008-2012, correspondant à la période d'engagement du protocole de Kyoto. Au cours du premier semestre 2008, le prix de la tonne de CO₂, qui était tombé à quelques centimes fin 2007, a varié entre 19 et 29 euros. Les forts excédents d'allocation observés pendant la première phase ont en effet conduit la Commission européenne à se montrer plus exigeante pour la deuxième phase. Les plafonds d'émissions sont ainsi de 7 % inférieurs aux émissions de 2005 pour l'ensemble de l'Union européenne, et de 3 % en particulier pour la France. ■

Définitions

L'**intensité en carbone** est le rapport des émissions de CO₂ à la production de l'entreprise.

Pour en savoir plus

- Plans nationaux d'affectation des quotas : http://ec.europa.eu/environment/climat/2nd_phase_ep.htm
- Clément C. et Riedinger N. : « Les entreprises françaises soumises à quotas de CO₂ en 2006 », *Le 4 Pages*, Sessi, n° 243, mars 2008 : <http://www.industrie.gouv.fr/sessi/4pages/243/index.html>
- « Le marché européen du carbone en action : enseignements de la première phase, rapport intermédiaire » : http://www.aprec.net/documents/08-03-25_interim_report_fr.pdf

Le système des quotas de CO₂ dans l'Union européenne 8.3

1. Bilan 2007 des émissions des installations couvertes par la directive européenne

	Allocation 2007 (Mt CO ₂)	Émissions 2007 (Mt CO ₂)	Excédent ou déficit en 2007 (%)	Évolution des émissions entre 2006 et 2007 (%)	Évolution des émissions entre 2005 et 2006 (%)	Émissions rapportées à la valeur ajoutée (Mt CO ₂) industrielle en 2006 ⁽²⁾ (t/k)
Allemagne	497,3	487,0	2	1,9	0,6	0,79
Pologne	237,5	209,6	12	0,0	3,2	1,62
Royaume-Uni	215,9	256,6	-19	2,2	3,6	0,80
Italie	203,3	226,4	-11	-0,5	0,6	0,71
Espagne	159,7	186,5	-17	3,8	-2,1	0,86
France	149,9	126,6	16	-0,3	-3,3	0,49
République tchèque	96,9	87,8	9	5,0	1,4	1,33
Pays-Bas	86,5	79,9	8	4,1	-4,5	0,78
Grèce	71,1	72,7	-2	3,9	-1,8	1,66
Belgique	60,4	52,8	13	-3,6	-1,1	0,84
Ensemble⁽¹⁾	2 076,4	2 049,9	1	0,8	1,1	0,83

(1) UE hors Malte, la Roumanie et la Bulgarie.

(2) Dernière année disponible pour la valeur ajoutée industrielle.

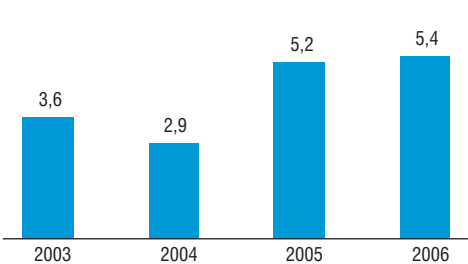
Sources : ministère de l'Écologie, de l'Énergie, du Développement durable et de l'Aménagement du territoire pour la France, Commission européenne pour les autres pays ; OCDE pour la valeur ajoutée industrielle.

2. Émissions en 2007 par secteur d'activité en France

	Allocation 2007 (Mt CO ₂)	Émissions 2007 (Mt CO ₂)	Excédent ou déficit en 2007 (%)	Évolution des émissions entre 2006 et 2007 (%)
Électricité	35,6	30,3	15	4,5
Sidérurgie	28,7	26,9	6	-2,7
Raffinage	19,7	17,7	10	0,4
Ciment	14,2	14,7	-4	1,9
Combustion chimie	11,4	9,1	20	-1,7
Chauffage urbain	7,9	5,3	34	-8,6
Combustion agroalimentaire	7,2	5,1	29	3,5
Papier	5,2	3,1	41	-10,2
Verre	4,0	3,6	10	-1,6
Chaux	3,2	3,0	6	-1,7
Autres secteurs	12,7	7,8	39	-4,7
Ensemble	149,9	126,6	16	-0,3

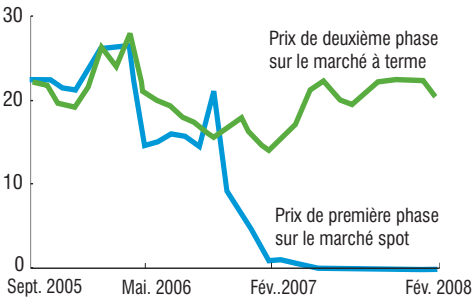
Source : ministère de l'Écologie, de l'Énergie, du Développement durable et de l'Aménagement du territoire.

3. Part de l'investissement corporel des installations françaises soumises à quotas visant en partie à réduire les émissions atmosphériques (y compris celles de CO₂) %



Sources : ministère de l'Écologie, de l'Énergie, du Développement durable et de l'Aménagement du territoire, Sessi-EAE, Sessi-Antipol.

4. Évolution du prix du CO₂ sur le marché européen des permis d'émission



Sources : Bluenext, European Climate Exchange.

Annexes

Principales sources statistiques

Banque de France

Centrale de bilans

Les entreprises adhérentes à la Centrale de bilans de la Banque de France communiquent, sur la base du volontariat, des informations détaillées qui permettent de mieux cerner leur comportement financier. Cet échantillon d'entreprises a un taux de couverture pour les entreprises industrielles de l'ordre de 33 % en termes d'effectifs. Les résultats sont présentés dans un dossier statistique : http://www.banque-france.fr/fr/stat_conjoncture/statent/sei_2007.htm et font l'objet d'un redressement (secteur, taille) par rapport aux données exhaustives de l'Insee. Les critères de taille retenus par la Banque de France sont précisés dans les définitions, à la rubrique « Petites et moyennes entreprises ».

La base « bilans de groupes » du Fichier bancaire des entreprises (Fiben)

Depuis 1992, la Banque de France, en s'appuyant sur son réseau de succursales, recueille les comptes consolidés établis par un peu plus de 4 000 groupes. Il s'agit des comptes consolidés établis en application du plan comptable général, la Banque de France ne collectant pas d'informations complémentaires spécifiques. Une exploitation très complète de l'information (notamment celle des annexes aux comptes) permet de procéder à des retraitements renforçant l'homogénéité des données. Ces comptes consolidés sont diffusés à la profession bancaire via les services en ligne Fiben.

La centralisation des incidents de paiement sur effets de commerce

Les incidents de paiement sur effets de commerce (IPE) doivent être déclarés à la Banque de France par les banques pour toute entreprise impliquée dans un incident portant sur une valeur acceptée d'un montant au moins égal à 1 524 € et d'un montant double s'il s'agit de valeur non acceptée. Toutefois, lorsque la déclaration se fait sous forme automatisée, les incidents déclarés sont pris en compte dès le premier euro dès lors que l'entité est recensée dans Fiben. Les IPE concernent les instruments autres que le chèque. Ces IPE sont ventilés en deux grandes catégories : les « incapacités de payer » et les « contestations de créance ».

Centre d'études de l'emploi (CEE)

L'enquête « Changements organisationnels et technologies de l'information et de la communication » (COI-TIC 2006) résulte de la fusion de l'enquête TIC aux normes européennes et du volet « entreprises » de l'enquête Changements organisationnels et informatiques (COI). L'enquête COI associe le point de vue des entreprises et celui des salariés pour décrire l'organisation interne, l'informatisation et le travail dans les entreprises. Elle est coordonnée par le Centre d'études de l'emploi (CEE), et menée en partenariat entre l'Insee, le Sessi pour l'industrie, le Service central des enquêtes et études statistiques (Scees) pour l'agriculture, le Service économie, statistiques et prospective (SESP) pour l'équipement et les transports, et la Direction de l'animation d'étude, de recherches et des statistiques (Dares) pour le ministère du travail.

Cepii

La base de données Chelem - commerce international contient des statistiques de commerce international couvrant la totalité des flux d'échanges depuis 1967, détaillés par pays/zone exportateur, pays/zone importateur et catégorie de produits. Elle est construite et réactualisée par le Cepii depuis la fin des années soixante-dix, en majeure partie à partir de la base de données Comtrade des Nations unies.

Coe - Rexecode

L'enquête de Coe - Rexecode sur l'image des produits importés sur le marché européen est réalisée tous les ans auprès d'un échantillon d'importateurs européens. Relative à l'image en termes de compétitivité hors prix des produits importés, elle porte alternativement, un an sur deux, sur les biens de consommation et sur les biens intermédiaires et les biens d'équipement. Les importateurs évaluent, relativement à l'ensemble des produits concurrents présents sur le marché (y compris les produits nationaux), les produits, sous leurs différents aspects : rapport qualité/prix, prix, service client, service commercial, délais, notoriété, innovation, design, qualité. Pour chaque critère, des scores sont calculés. On en déduit ensuite des scores moyens relatifs pour chacun des pays d'origine.

Commission européenne

Le tableau de bord européen de l'innovation (TBEI) est l'instrument élaboré par la Commission européenne, dans le cadre de la stratégie de Lisbonne, pour évaluer et comparer les performances des États membres de l'Union européenne en matière d'innovation. Au travers de vingt-cinq indicateurs statistiques, regroupés en cinq domaines, sont mises en évidence les forces et les faiblesses dans la capacité d'innovation de chacun des États membres. Quinze d'entre eux évaluent les ressources de l'innovation (sous-groupes : moteurs de l'innovation, création de connaissances, innovation et esprit d'entreprise) ; les dix autres reposant sur les résultats (sous-groupes : application et propriété intellectuelle). Près du quart des indicateurs analysés reposent sur des données provenant de l'enquête communautaire sur l'innovation (CIS).

<http://www.proinno-europe.eu/metrics>

Dares

L'Enquête sur l'activité et les conditions d'emploi de la main-d'œuvre (Acemo) porte sur les entreprises de dix salariés ou plus des secteurs concurrentiels (hors agriculture, administration, éducation, santé et action sociale). Elle mesure notamment la durée collective du travail.

DEPP

Les enquêtes annuelles sur les moyens consacrés à la R & D dans les entreprises et les administrations

L'enquête auprès des entreprises (privées ou publiques) est exhaustive pour les entreprises ayant des dépenses de R & D supérieures à 0,75 milliard d'euros et échantillonnées pour une partie des petites et moyennes entreprises. Dans les administrations, l'enquête est réalisée auprès des institutions qui financent et/ou exécutent des travaux de recherche.

Outre la dépense nationale de recherche et développement, ces enquêtes mesurent la dépense intérieure de recherche et développement (DIRD). La DIRD correspond à la somme des moyens financiers (nationaux et étrangers) mobilisés pour l'exécution de travaux de R & D sur le territoire national (métropole et départements d'outre-mer) par le secteur des administrations françaises (DIRDA) et le secteur des entreprises (DIRDE). Elle comprend les dépenses courantes (la masse salariale des personnels de R & D et les dépenses de fonctionnement) et les dépenses en capital (les achats d'équipements nécessaires à la R & D).

Douanes

La source Douanes fournit les échanges de marchandises (et non de services) entre la France et les autres pays à un niveau très fin de nomenclature (10 000 rubriques).

L'information sur les échanges de marchandises est collectée sur la base de déclarations d'échanges de biens (DEB) pour les échanges avec les 26 autres États membres de l'UE et des

déclarations en douane (DAU) pour les échanges avec les autres pays (nommés « pays tiers »). Une fois validées, les déclarations sont intégrées dans les bases de données des Douanes qui intègrent pour chaque mois plus de 5 millions d'articles de déclaration.
http://lekiosque.finances.gouv.fr/Appchiffre/portail_default.asp

Insee

L'enquête sur les liaisons financières (LIFI) réalisée par l'Insee permet d'identifier les groupes de sociétés opérant en France et de déterminer leur contour. Elle permet donc 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, ou qui ont été tête de groupe l'année précédente. Depuis 1999, l'Insee complète l'enquête LIFI à partir de la source « Diane » (une coédition Bureau Van Dijk Éditions électroniques/Coface SCRL).

Les sources fiscales

SUSE, Système unifié de statistique d'entreprises, vise à constituer un ensemble cohérent de données individuelles et statistiques sur les entreprises par l'exploitation conjointe de deux sources : l'une fiscale, qui regroupe les bénéfices industriels et commerciaux (BIC) et les bénéfices non commerciaux (BNC) et l'autre statistique, l'enquête annuelle d'entreprises (EAE). SUSE permet d'analyser le système productif sous différents angles : production, facteurs de production, compte de résultat et bilan, performances économiques des entreprises. Afin de faciliter l'utilisation de cette source, un fichier unique a été créé : Ficus (fichier complet unifié de SUSE). Ce fichier qui contient l'ensemble des entreprises, tous régimes d'imposition confondus à l'exception du micro-BIC, du Bénéfice Agricole ainsi que des exploitations agricoles imposées au BIC, permet de disposer d'un nombre réduit de variables économiques et comptables (éléments du compte de résultat simplifié et du bilan simplifié entre autres). Ce fichier couvre l'ensemble des secteurs d'activité hormis l'agriculture pour la France métropolitaine et les DOM.

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.

Depuis le 1^{er} janvier 2007, le champ de la démographie des entreprises a été élargi à l'ensemble des activités marchandes hors agriculture (ou champ de l'industrie, du commerce et de l'ensemble de services). Ce champ inclut désormais les sociétés civiles et les activités financières, les activités de location de biens immobiliers et des catégories juridiques marginales dont certains établissements publics administratifs (par exemple : les établissements pour personnes âgées ou les services d'aide à la personne qui dépendent de la commune).

L'enquête Emploi est au cœur du dispositif statistique de connaissance de l'emploi et du chômage. L'enquête apporte de nombreuses informations sur l'état du marché du travail et son évolution : le volume de la population active, le nombre de chômeurs et le taux de chômage, les caractéristiques des personnes présentes sur le marché du travail, de celles qui arrivent ou le quittent, etc. Elle fournit aussi des données sur la structure par professions, sur l'activité des femmes ou des jeunes, sur la durée du travail et sur les emplois précaires.

<http://www.insee.fr/fr/methodes/>

Meeddat

Les données d'émissions de quotas de CO₂ proviennent du ministère chargé de l'environnement. Elles portent sur les installations soumises au système de quotas. La liste de ces installations est fournie par la Caisse des dépôts et consignations et comprend les montants de quotas alloués à chaque installation.

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 annuelle sur les investissements pour protéger l'environnement (enquête Antipol) couvre les établissements industriels de 20 salariés ou 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 (eau, déchets, air, bruit, sols et eaux souterraines, sites et paysages, autres, etc.) ;
- les investissements intégrés dont la part relevant de la protection de l'environnement est ventilée par domaine ;
- les études : études en prévision d'un investissement et autres études (dossier ICPE, études d'impact, réglementaires, audits, etc.) réparties par domaine ;
- les dépenses courantes, enquêtées tous les trois ans, la dernière fois en 2004.

L'enquête innovation CIS 2006 mesure les différentes composantes de l'activité d'innovation des entreprises. C'est une enquête communautaire. La dernière vague de l'enquête couvre la période 2004-2006. En France, un échantillon de 5 200 entreprises, représentatif de la population des entreprises de 20 salariés ou plus de l'industrie manufacturière, a été interrogé à ce titre.

L'enquête sur le recours aux services par l'industrie en 2005 décrit les services achetés par les entreprises industrielles : services extérieurs, assurés en interne, prestataires multiservices, services en accompagnement de la production de l'entreprise. Au total, 6 000 entreprises ont été enquêtées dans le champ de l'EAE dans l'industrie.

http://www.industrie.gouv.fr/sessi/enquetes/so_enquete.htm

L'enquête annuelle sur les consommations d'énergie dans l'industrie a pour but de mesurer les consommations d'énergie dans l'industrie. Cette mesure fournit les quantités consommées par type d'énergie, et les coûts afférents, ainsi que les usages énergétiques ou non de chaque énergie utilisée. Les résultats fournissent des évaluations par région et par activité fine. Cette enquête a été réalisée pour la première fois en 1983 sur l'année de constat 1982.

Le tableau de bord des pôles de compétitivité résulte de l'engagement pris par chaque pôle de fournir annuellement au groupe de travail interministériel (GTI) des indicateurs statistiques sur ses adhérents. Ces indicateurs ont pour objectif de permettre le suivi et l'évaluation de cette politique publique. Le tableau statistique et les cartographies de chaque pôle identifient l'ensemble des établissements d'entreprises du pôle et leurs emplois, quel que soit leur niveau d'implication dans les projets des pôles. Depuis juin 2008, une seconde version du tableau de bord intègre des données relatives aux cadres tels que définis par la nomenclature « Professions et catégories socioprofessionnelles PCS-2003 » de l'Insee. Ces éléments statistiques, réunis par le Sessi, sont rendus public sous la forme de tableaux et de cartes réalisées par la Diact.

Définitions

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'USPTO ou auprès de l'OEB pour la zone Europe.

Pour améliorer la comparabilité internationale, en neutralisant certains biais statistiques, l'OCDE dénombre les « **familles de brevets triadiques** », brevets déposés simultanément auprès des principaux offices mondiaux de brevets : Office européen des brevets (OEB), Office de brevets japonais (JPO) et américain (USPTO).

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 l'acheminer 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.

Le **chiffre d'affaires à l'exportation** comprend les livraisons intracommunautaires. Il se différencie de données des douanes car il correspond aux seules exportations directes, c'est-à-dire ne passant pas par une société tierce, et parce que les règles de comptabilisation (frais accessoires, droits d'enregistrement) peuvent être différentes.

Entreprise exportatrice : dans le rapport de la CPCI, édition 2008, une entreprise est dite « exportatrice » si elle réalise plus de 5 % de son chiffre d'affaires à l'étranger.

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.

Compétitivité-coût et compétitivité-prix

Les coûts salariaux unitaires sont égaux aux salaires, augmentés des charges sociales, rapportés à la valeur ajoutée. Dans le cas de comparaisons intertemporelles, l'évolution de la valeur ajoutée est mesurée en volume.

La compétitivité-coût (respectivement, la **compétitivité-prix**) **à l'exportation** 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).

La compétitivité-prix à l'importation est égale aux prix d'importation rapportés aux prix de production sur le marché intérieur. Une hausse de l'indicateur correspond à une amélioration de la compétitivité.

Consommation brute et nette d'énergie (voir Énergie)

Contrefaçon

La contrefaçon se définit comme la reproduction, l'imitation ou l'utilisation totale ou partielle d'une marque, d'un dessin, d'un brevet, d'un logiciel ou d'un droit d'auteur sans l'autorisation de son titulaire.

Cotation et scores

Cotation (capacité à honorer ses engagements financiers)

La cotation traduit l'appréciation de la Banque de France sur la capacité d'une entreprise à honorer l'ensemble de ses engagements financiers à 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, etc.).

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 de 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).

Scores (méthode pour la mesure du degré de vulnérabilité)

Le score est fondé sur l'examen statistique, sur plusieurs années, des ratios économiques et financiers des entreprises défaillantes. Les clignotants les plus significatifs des causes de défaillance sont identifiés. Le score est une combinaison linéaire de ces clignotants.

En utilisant les informations apportées par le dernier exercice d'une entreprise, le score estime le risque de défaillance à un horizon de trois ans. L'intensité du risque est évaluée par la probabilité de défaillance associée à la valeur du score.

Le score « BDFI2 » s'applique aux sociétés du secteur industriel ; il associe, à chacune des dix classes de risque, une probabilité de défaillance. Ces classes peuvent être regroupées 2 à 2.

Probabilité de défaillance à trois ans (en %) selon la classe de risque (de la plus forte à la plus favorable) en 2007 :

Classes de risque	1+2	3+4	5+6	7+8	9+10
Probabilité	35,6	19,0	10,1	3,2	0,7

Coûts salariaux unitaires (voir Compétitivité-coût)

Créations d'entreprises (voir Démographie des entreprises)

Délais clients et délais fournisseurs

Ratio « délais clients », en jours de chiffre d'affaires

Créances clients (effets escomptés non échus inclus) rapportées au (chiffre d'affaires TTC / 360).

Ratio « délais fournisseurs », en jours d'achats

Dettes fournisseurs / (achats et autres charges externes TTC / 360).

Solde du crédit interentreprises (ou solde commercial), en jours de chiffre d'affaires

(Créances clients – dettes fournisseurs) rapportées au (chiffre d'affaires TTC / 360). Il reflète la situation prêteuse (solde positif) ou emprunteuse (solde négatif) de l'entreprise.

Moyenne de ratios

La moyenne de ratios individuels donne le même poids à chaque entreprise. Cette approche microéconomique permet de mieux prendre en compte l'hétérogénéité des observations individuelles.

Ratio moyen : moyenne pondérée (par les chiffres d'affaires ou les achats) des ratios individuels.

Cette approche macroéconomique accorde à chaque entreprise un poids proportionnel à sa taille et reflète donc, plus particulièrement, le comportement des grandes entreprises.

Défaillances d'entreprises (voir Démographie des entreprises)

Démographie des entreprises

Depuis le 1^{er} janvier 2007, la définition des **créations d'entreprises** qui sont dénombrées par l'Insee est modifiée. Elle s'appuie dorénavant, pour faciliter les comparaisons, sur les concepts harmonisés au niveau européen : une création d'entreprise correspond à l'apparition d'une unité légale exploitante n'ayant pas de prédécesseur. Il n'y a création d'une entreprise que si elle s'accompagne de la mise en œuvre de nouveaux moyens de production. La nouvelle notion de création d'entreprises est plus large que celle de création *ex nihilo* puisqu'elle inclut notamment les réactivations d'entreprises dont la dernière cessation remonte à plus d'un an et les reprises d'entreprises s'il n'y a pas continuité de l'entreprise. Cette continuité est évaluée à la lumière de la localisation de l'entreprise et de l'activité qui y est exercée.

Le **taux de création d'entreprises** rapporte le nombre de créations observées au cours d'une année au nombre d'entreprises actives au 1^{er} janvier de cette même année.

Une entreprise est en situation de **défaillance** ou de dépôt de bilan à partir du moment où une procédure judiciaire est ouverte à son encontre. Cette procédure intervient lorsqu'une entreprise est en état de cessation de paiement, c'est-à-dire qu'elle n'est plus en mesure de faire face à son passif avec son actif disponible. Les entreprises défaillantes au cours d'une année civile N (en ouverture de procédure judiciaire) sont identifiées grâce à la collecte exhaustive des événements judiciaires par la Banque de France. **L'Insee et la banque de France comptabilisent les défaillances en date du jugement :**

- **les défaillances d'entreprises dénombrées par l'Insee** couvrent l'ensemble des jugements prononçant, soit l'ouverture d'une procédure de redressement judiciaire, soit directement la liquidation judiciaire. Elles ne tiennent pas compte de l'issue des procédures de redressement : continuation de l'activité de l'entreprise, cession ou liquidation. Le **taux de défaillance d'entreprises** calculé à l'Insee rapporte le nombre de défaillances observées au cours d'une année au nombre d'entreprises actives au 1^{er} janvier de cette même année. Les secteurs couverts par l'Insee dans ce rapport sont l'industrie manufacturière hors IAA et y compris énergie ;

- **les statistiques de défaillances de la Banque de France** sont aussi établies en date du jugement. La Banque de France a choisi des sources qui récupèrent les données avant la publication au Bodacc (Bulletin des annonces civiles et commerciales). Ces statistiques présentent une grande fraîcheur mais nécessitent quelques révisions sur les deux derniers mois disponibles. Elles comprennent l'ensemble des redressements et toutes les liquidations judiciaires, qu'il y ait eu ou non au préalable un redressement. Le dénombrement de la Banque de France couvre l'industrie manufacturière y compris IAA et hors énergie.

Dépense (environnementale) financée par les entreprises (voir Dépense de protection de l'environnement)

Dépense de protection de l'environnement

Dans les comptes de l'environnement, l'Ifen retrace la dépense de chaque catégorie d'agents (administrations publiques, entreprises et ménages) suivant deux optiques :

- la dépense par catégorie d'agent responsable (i.e. la dépense réalisée à son initiative) ;
- la dépense par catégorie d'agent financeur (i.e. la dépense qu'il finance).

Pour les entreprises, la dépense qu'elles financent est égale à la dépense dont elles prennent l'initiative, majorée des redevances qu'elles versent aux administrations publiques au titre de la protection de l'environnement et minorée des subventions publiques qu'elle reçoivent pour leurs propres actions dans ce domaine.

Dépense (environnementale) réalisée à l'initiative des entreprises (voir Dépense de protection de l'environnement)

DIRD – DIRDA – DIRDE (voir Recherche et Développement)

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 (voir « Principales sources statistiques », Dares), 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 10 salariés ou 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 10 salariés ou 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 habituelle** du travail est mesurée par l'enquête de l'Insee sur l'emploi réalisée auprès des salariés (voir « Principales sources statistiques », Insee). 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, etc.).

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 régulières.

Écotechnologies

Les écotechnologies ont pour vocation de produire des biens et services visant à mesurer, prévenir, limiter ou corriger les atteintes à l'environnement (eau, air, sol) et les problèmes liés aux déchets, au bruit et aux écosystèmes.

Emploi direct et intérim

Dans les synthèses trimestrielles (et annuelles) sur l'emploi diffusées par l'Insee et la Dares et reprises dans le rapport de la CPCI, édition 2008 :

- 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** est comptabilisé en « équivalent temps plein » et non en nombre de contrats d'intérim, la durée moyenne des missions étant très courte. Cette comptabilisation en « équivalent temps plein » permet notamment d'estimer l'emploi total dans l'industrie ;
- l'**emploi salarié total** est estimé en ajoutant à l'emploi salarié direct le volume d'emploi intérimaire.

Énergie

Les principales **formes d'énergie** sont les combustibles minéraux solides (coke, houilles agglomérées, lignite et charbon), l'électricité (nucléaire ou non), le gaz de réseau (naturel ou autre), les produits pétroliers (coke de pétrole, butane propane, fioul lourd ou domestique) et la vapeur. On élimine usuellement l'autoproduction des statistiques courantes.

La **consommation brute** est égale à la somme de la consommation en combustible et en électricité augmentée des achats de vapeur.

La **consommation nette** est calculée à partir de la consommation brute, diminuée des ventes de vapeur produite par les établissements et de la part de combustibles utilisés par l'autoproduction d'électricité thermique.

Le **tarif réglementé transitoire d'ajustement au marché dit tarif « Tartam »** a été créé fin 2006 dans le contexte de fortes hausses de prix sur le marché dérégulé de l'électricité. Il permet aux entreprises qui l'ont souscrit (la date limite avait été fixée au 1^{er} juillet 2007) de revenir au tarif régulé pour une durée maximale de deux ans, moyennant une majoration (qui ne peut être supérieure de plus de 23 % au tarif réglementé de vente hors taxes applicable à un site de consommation présentant les mêmes caractéristiques).

Espace économique européen (EEE)

L'objectif de l'Espace économique européen (EEE) est d'étendre le marché intérieur de la Communauté européenne à des pays de l'Association européenne de libre-échange (AELE) qui ne veulent pas ou ne sont pas prêts pour entrer dans l'Union européenne. L'EEE vise ainsi à lever les obstacles pour créer un espace de liberté de circulation analogue à un marché national. À ce titre, il inclut :

- les quatre grandes libertés de circulation du marché intérieur : des personnes, des marchandises, des services et des capitaux ;
- des politiques communautaires dites politiques « horizontales », principalement la politique de concurrence.

L'EEE regroupe actuellement les 27 pays membres de l'UE ainsi que 3 pays de l'AELE : l'Islande, le Liechtenstein et la Norvège.

Fonds commun de placement à risques (FCPR)

Les FCPR collectent des capitaux auprès d'épargnants et les emploient en opérations de capital-risque dans des PME non cotées en Bourse. Les FCPR n'ont pas de personnalité juridique : ce sont des copropriétés de valeurs mobilières, gérées par des sociétés *ad hoc* (banques, entreprises d'investissements agréées), ces dernières étant agréées par l'Autorité des marchés financiers (AMF).

Fonds commun de placement dans l'innovation (FCPI)

Les FCPI ont été créés en 1997 pour soutenir plus particulièrement les PME non cotées et innovantes, et labellisées comme telle par OSÉO. Les gérants de FCPI réalisent des opérations de capital-risque à concurrence au moins de 60 % de l'actif du fonds dans des entreprises innovantes. Ces produits d'épargne proposés par les banques et les compagnies d'assurances ont été dotés d'un avantage fiscal supplémentaire par rapport aux autres FCPR : ils bénéficient d'une réduction d'impôt lors de la souscription.

Formation

Filières industrielles des baccalauréats technologique et professionnel

Les filières industrielles du baccalauréat professionnel relèvent du secteur de la production et comprennent comme domaine de spécialités : spécialités pluritechnologiques de la production, agriculture, pêche, forêt et espaces verts, transformations, génie civil, construction, bois, matériaux souples et mécanique, électricité, électronique. Trois séries du baccalauréat technologique dispensent un enseignement de type industriel : sciences et technologies industrielles, sciences et technologies de laboratoire, arts appliqués.

Filière générale scientifique du baccalauréat

Il s'agit de la série S du baccalauréat général.

Filières industrielles et scientifiques dans le supérieur

Les formations industrielles regroupent la discipline « science et technologie – sciences pour l'ingénieur » en université et les disciplines du secteur secondaire en IUT. Les formations scientifiques recouvrent :

- pour les étudiants à l'université : « les sciences et structure de la matière » et les « sciences de la nature et de la vie » ;
- pour tous les niveaux de l'enquête emploi : les spécialités pluriscientifiques, la physique-chimie, la chimie-biologie, la biochimie, les sciences naturelles (biologie-géologie), les mathématiques statistiques, la physique, la chimie, les sciences de la terre, les sciences de la vie.

Formations supérieures en mathématiques, sciences et technologie (pour les comparaisons européennes)

Les comparaisons internationales relatives à l'éducation reposent sur la classification internationale type de l'éducation, la CITE. La CITE-97 classe les programmes éducatifs selon deux axes principaux : le niveau d'éducation (niveaux 5 et 6 pour le supérieur) et le domaine d'étude. Parmi les 25 domaines d'études de la CITE-97, les sciences de la vie, les sciences-physiques, les mathématiques et statistiques, les sciences informatiques composent le groupe « Sciences ».

Groupes

Un **groupe** est un ensemble d'entreprises. Au sens strict, il se définit à partir de sa société mère appelée **tête de groupe**. Il s'agit d'une entreprise :

- dont le capital n'est détenu majoritairement par aucune autre entreprise, ni directement ni indirectement ;
- et qui détient majoritairement le capital d'au moins une autre entreprise.

Les entreprises qui sont détenues directement ou indirectement à plus de 50 % par cette tête de groupe en sont les filiales et constituent avec la société mère un groupe. On parle de noyau dur pour cette définition du groupe.

La notion de groupe retenue ici est cependant plus large puisqu'elle inclut des groupes multitêtes (cf. infra).

Nationalité des groupes

Par convention, la nationalité d'un groupe correspond théoriquement au pays où est situé son centre de décision. La complexité croissante des structures d'actionnariat rend cependant cette notion de plus en plus délicate à appliquer. Pour les statistiques présentées dans ce rapport, la nationalité d'une entreprise désigne le pays de localisation de la tête de groupe, avec quelques retraitements, notamment pour les *holdings* implantées dans certains pays à fiscalité allégée (Luxembourg, Pays-Bas, etc.).

Entreprises à capital partagé, joint-ventures et groupes multitêtes

Les entreprises qui sont contrôlées à un taux compris entre 30 et 50 % (bornes comprises) par au moins deux entreprises têtes de groupes (cf. la définition d'une tête *supra*) sont désignées sous le terme d'**entreprises à capital partagé** (ECP) ou **joint-ventures**. Un **groupe multitêtes** est alors défini comme un ensemble comprenant deux ou trois têtes ainsi que les ECP qu'elles contrôlent conjointement. Ces dernières constituent les filiales du groupe. Par convention, un groupe multitêtes est étranger (cf. fiche 5.6) dès lors qu'au moins une des têtes l'est.

Entreprises indépendantes

Une entreprise indépendante est une entreprise qui n'appartient pas à un groupe au sens large (en particulier, qui n'est pas une entreprise à capital partagé).

Intensité technologique

La classification des activités industrielles selon l'intensité technologique est établie sur la base des taux de dépenses de R & D par rapport au PIB (intensité de R & D). En NES 114, cette classification est résumée dans le tableau suivant :

Industries manufacturières de haute technologie	C31 Industrie pharmaceutique C 45 Fabrication d'appareils de réception, enregistrement, reproduction (son et image) E 13 Construction aéronautique et spatiale E 31 Fabrication de machines de bureau et de matériel informatique E 33 Fabrication d'appareils d'émission et de transmission E 35 Fabrication de matériel de mesure et de contrôle F 62 Fabrication de composants électroniques
Industries manufacturières de moyenne-haute technologie	C 32 Fabrication de savons, de parfums et de produits d'entretien C44 Fabrication d'appareils domestiques C 46 Fabrication de matériel optique et photographique, horlogerie D 01 Industrie automobile D 02 Fabrication d'équipements automobiles E12 Construction de matériel ferroviaire roulant E 14 Fabrication de cycles, motocycles, matériels de transport E 23 Fabrication d'équipements mécaniques E 24 Fabrication de machines d'usage général E 25 Fabrication de machines agricoles E 26 Fabrication de machines-outils E27 Fabrication d'autres machines d'usage spécifique E 28 Fabrication d'armes et de munitions ¹ E 32 Fabrication de moteurs, génératrices et transformateurs électriques E 34 Fabrication de matériel médico-chirurgical et d'orthopédie F41 Industrie chimique minérale F42 Industrie chimique organique F 43 Parachimie F 44 Fabrication de fibres artificielles ou synthétiques F 61 Fabrication de matériel électrique

1. non compris l'activité 296 A : armement

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.

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 immatériel, ainsi que de l'utilisation prévue ou de la facilité d'usage ».

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

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 d'Oslo 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.

Intérim (voir Emploi direct)

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.

On distingue traditionnellement deux types d'IDE :

- les IDE horizontaux, qui répondent à la motivation d'accès au marché, en rapprochant les capacités de production des consommateurs ;
- les IDE verticaux, qui obéissent à une logique de spécialisation des filiales sur différents segments de la chaîne de la valeur ajoutée, en tirant profit des différences de coûts des facteurs.

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.

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.

Le taux d'investissement est la somme des investissements corporels hors apports rapportée à la valeur ajoutée hors taxes.

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 le rapport de la CPCI, édition 2008, on retient comme investissement immatériel les dépenses de recherche et développement et de transferts technologiques (achats de brevets et licences, etc.), la formation professionnelle, les dépenses de publicité et les dépenses en logiciels.

Manuel d'Oslo (voir Innovation)

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, etc.).

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, etc.), soit après avoir subi des traitements plus ou moins complexes (ciment, aluminium, etc.) ; ces matières ne sont en fait « premières » que par leur place en amont dans le procès 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, etc.).

L'Insee établit un indice de prix internationaux des matières premières importées en France.

Matières premières industrielles (voir Matières premières)

Médianes

Les entreprises médianes emploient entre 250 et 1 999 salariés. L'article 51 de la Loi de modernisation de l'économie, du 4 août 2008, introduit la notion d'« entreprise intermédiaire », située entre la PME et la grande entreprise, dont la définition précise fera l'objet d'un décret.

Petites et moyennes entreprises (PME)

Il n'existe pas de définition statistique unique de la **PME**. Le nombre de salariés est un critère qui est toujours retenu.

La Banque de France, notamment, retient une définition qui repose sur trois des critères définis par la Commission européenne : effectifs, chiffre d'affaires (CA) et total du bilan :

-TPE (très petite entreprise) : 10 à 19 salariés, avec CA inférieur à 10 millions d'euros et total de bilan de moins de 10 millions ;
- PME (petite ou moyenne entreprise) : 20 à 249 salariés, avec CA de 10 à 50 millions d'euros et total de bilan de 10 à 43 millions ;
- grande entreprise : 250 salariés ou plus ou CA supérieur à 50 millions d'euros ou total du bilan supérieur à 43 millions d'euros.

Trois catégories d'entreprises sont ensuite distinguées :

- indépendantes ;
- petit groupe : effectifs cumulés inférieurs à 500 salariés avec CA de moins de 50 millions d'euros et nombre de filiales inférieur à 5 ;
- grand groupe : autres cas.

La Commission européenne ajoute en effet un critère d'indépendance, les problématiques des PME filiales de groupes, notamment lorsqu'ils sont de grande taille, pouvant être plus proches de celles des grandes entreprises que de celles de PME indépendantes.

Dans le rapport de la CPCI, édition 2008, les PME ne sont définies en règle générale que par leur taille (de 20 à 249 salariés), sauf pour les fiches ayant pour source la Banque de France où les critères de seuils sur le chiffre d'affaires et sur le total du bilan sont aussi pris en compte. Par ailleurs, afin d'approcher la définition recommandée par la Commission européenne, certaines fiches du rapport distinguent les PME contrôlées au moins à 50 % par un groupe employant, en France (faute de connaître l'effectif mondial du groupe), 250 salariés ou plus.

Prix à la production

Les indices de prix à la production (IPP) dans l'industrie pour le marché français mesurent l'évolution des prix de transaction, hors TVA, de biens issus des activités de l'industrie et vendus sur le marché français.

Les indices de prix à la production dans l'industrie pour les marchés extérieurs traduisent l'évolution des prix de transaction (convertis en euros, donc incluant les effets de change), Franco à bord (FAB), de biens issus des activités de l'industrie française et vendus sur les marchés extérieurs.

La combinaison de ces deux indices détermine les indices de prix à la production dans l'industrie (marché français et marchés extérieurs).

Ces indices sont calculés à partir de relevés de prix mensuels de quelque 24 000 produits recueillis auprès d'un échantillon représentatif de 4 200 entreprises dans le cadre de l'enquête Observation des prix de l'industrie et des services aux entreprises

Productivité du travail

La productivité du travail est usuellement mesurée en rapportant la richesse créée – estimée par la valeur ajoutée en volume – au volume du travail mis en œuvre dans le processus de production.

La productivité horaire du travail est égale à la valeur ajoutée en volume rapportée au nombre d'heures travaillées. **La productivité par tête** est égale à la valeur ajoutée en volume rapportée au nombre de personnes occupant un emploi.

Produits de haute technologie (voir Intensité technologique)

Profitabilité, résultat net comptable (RNC)

Le résultat net comptable correspond aux ressources nettes après amortissement au 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.

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)** qui 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.

Rentabilité économique nette

La rentabilité économique nette est le résultat net d'exploitation (résultat brut d'exploitation - dotations nettes aux amortissements et provisions d'exploitation) rapporté au capital d'exploitation (immobilisations d'exploitation + besoins en fonds de roulement d'exploitation).

Rentabilité financière nette

La rentabilité financière nette est égale à la capacité d'autofinancement nette (capacité d'autofinancement – charges de maintien du potentiel de production destinées au renouvellement de l'outil productif et à la couverture des risques d'exploitation) rapporté aux capitaux propres (capital social + primes d'émissions, de fusion, d'apport, etc. + écarts de réévaluation + réserve légale + réserves statutaires ou contractuelles + réserves réglementées + autres réserves + report à nouveau + résultat de l'exercice + subventions d'investissement + provisions réglementées).

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 ou plus du secteur marchand non agricole.

Le **salaire horaire de base ouvrier (SHBO)** 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 concerne les ouvriers seulement. Il est mesuré par l'enquête Acemo de la Dares pour les salariés des entreprises métropolitaines de dix salariés ou plus du secteur marchand non agricole. Il est obtenu en divisant le salaire mensuel brut par l'horaire mensuel de base du salarié 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.

Les coûts salariaux horaires sont le rapport de la masse salariale (y compris cotisations sociales employeurs) au nombre d'heures travaillées.

La productivité horaire du travail est le rapport de la valeur ajoutée en volume au nombre d'heures travaillées.

Les coûts salariaux par unité produite sont le rapport de la masse salariale (y compris cotisations sociales employeurs) à la valeur ajoutée en volume, soit encore les coûts salariaux horaires rapportés à la productivité horaire du travail.

Score (voir Cotations et score)

Solde du crédit interentreprises (ou solde commercial) : voir Délais clients et délais fournisseurs

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 pallier 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.

Taille des entreprises (voir Petites et moyennes entreprises (PME))

Tarif réglementé transitoire d'ajustement au marché, dit « Tartam » (voir Énergie)

Taux de change effectifs nominal et réel

Le taux de change effectif *nominal* de l'euro pour la France est une moyenne *pondérée* (la pondération étant spécifique à la France) des taux de change de l'euro par rapport aux monnaies des pays concurrents d'une zone donnée (OCDE par exemple). La pondération du taux de change par rapport à un pays de la zone tient compte de la part de marché de la France dans ce pays et des parts de marché de ce pays et de la France dans chacun des marchés tiers.

Le taux de change effectif *réel* de l'euro pour la France tient compte, outre le taux de change, du rapport des prix à l'exportation de la France avec les pays concurrents de la zone considérée. Une hausse du taux de change effectif nominal (resp. réel) correspond à une dégradation de la compétitivité change (resp. prix).

Taux d'endettement

Le taux d'endettement est égal à l'endettement financier (emprunts obligataires + emprunts bancaires, dont immobilisations en crédit-bail non amorties + autres emprunts + crédits bancaires courants, y compris créances cédées non échues + emprunts et avances de trésorerie reçus du groupe et des associés + titres de créances négociables émis hors groupe) rapporté aux capitaux propres.

Taux d'investissement (voir Investissements, immobilisations)

Taux de marge

Le taux de marge est le résultat brut d'exploitation (valeur ajoutée produite + autres produits et charges d'exploitation retraités – impôts, taxes et versements assimilés – charges de personnel) rapporté à la valeur ajoutée (production + ventes de marchandises + subventions d'exploitation en complément de prix – consommation élargie).

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 300 C et 300 A) ;
- 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 313 Z) ;
- la filière électronique au sens large, regroupant les composants électroniques : semi-conducteurs, circuits imprimés (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).

Tep (conversion en tonnes équivalent pétrole)

Les quantités d'énergie consommées sont usuellement agrégées en tonnes équivalent pétrole (tep) à l'aide des coefficients de conversion d'Eurostat calculés sur la base du pouvoir calorifique total de chaque forme d'énergie ; toutefois, les coûts, les rendements propres et les pertes relatifs à chaque forme d'énergie sont très différents selon les usages :

- 1 tonne de coke de houille représente 0,667 tep ;
- 1 tonne de houille et d'agglomérés représente 0,619 tep ;
- 1 tonne de lignite et de charbon représente 0,405 tep ;
- 1 tonne de coke de pétrole représente 0,762 tep ;
- 1 tonne de butane propane représente 1,095 tep ;

- 1 tonne de fioul lourd représente 0,952 tep ;
- 1m³ de fioul domestique représente 0,847 tep ;
- 1 000 kWh d'électricité équivalent à 0,086 tep ;
- 1 000 kWh PCS de gaz (naturel et autres) équivalent à 0,077 tep.

Titrisation

La titrisation est une technique financière qui consiste à transférer à des investisseurs des actifs financiers tels que des prêts en cours, en transformant ces créances en titres financiers, eux-mêmes négociables sur le marché des capitaux.

Très petites entreprises (TPE) : (voir Petites et moyennes entreprises (PME))

Administrations ou organismes

Agriculture et Pêche

Service de la statistique et de la prospective
12, rue Henri Rol-Tanguy, TSA 7300007
93555 Montreuil Cedex
Tél. : 01 49 55 85 06
www.agriculture.gouv.fr

Écologie, Énergie, Développement durable et Aménagement du territoire

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

Direction générale de l'énergie et du climat
(DGEC)
61, boulevard Vincent-Auriol, 75703 Paris Cedex 13
Tél. : 01 44 97 02 25
www.industrie.gouv.fr/energie

Économie, Industrie et Emploi

Direction générale de la concurrence, de la consommation
et de la répression des fraudes (DGCCRF)
59, boulevard Vincent-Auriol, 75703 Paris Cedex 13
Tél. : 01 44 97 27 00
www.dgcrf.bercy.gouv.fr/

Direction générale des douanes et droits indirects
Département des statistiques et des études économiques
2, rue des-deux-communes, 93315 Montreuil Cedex
Tél. : 01 57 53 45 90
www.douane.gouv.fr/

Direction du commerce, de l'artisanat, des services
et des professions libérales (DCASPL)
3, rue Barbet-de-Jouy, 75353 Paris 07 SP
Tél. : 01 43 19 24 24
www.pme-commerce-artisanat.gouv.fr
www.pme.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 50 50
Insee Contact : 08 25 88 94 52
www.insee.fr

**Éducation nationale,
Enseignement supérieur
et Recherche**

Direction de l'évaluation, de la prospective et
de la performance (DEPP)
61-65, rue Dutot, 75732 Paris Cedex 15
Tél. : 01 55 55 77 00
www.education.gouv.fr

**Économie, Industrie
et Emploi
Travail, Relations sociales,
Famille et Solidarité**

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.travail-solidarite.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
5, route d'Olivet, BP 16105, 45061 Orléans Cedex 2
Tél. : 02 38 79 78 78
www.ifen.fr
- INPI** Institut national de la propriété industrielle
26 bis, rue de Saint-Pétersbourg,
75800 Paris Cedex 08
Tél. : 0820 213 213
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-80469 Munich
Tél. : (49 89) 23 99 – 0
www.epo.org/