

Préface

Regroupant à parité les présidents des grandes fédérations industrielles et les représentants des principaux services de l'Administration concernés, la Commission permanente de concertation pour l'industrie (CPCI) assure depuis près de six ans deux missions essentielles :

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

Dans le cadre de cette concertation, nous retiendrons surtout trois axes sur lesquels les actions du gouvernement rejoignent celles des fédérations industrielles :

- soutenir les efforts des industriels en matière de recherche et d'innovation,
- dynamiser notre industrie en offrant aux jeunes des débouchés attractifs dans des activités porteuses d'avenir,
- favoriser un " développement industriel durable ", pour lequel une nouvelle section a été créée en 2001, qui permettra d'orienter de façon constructive les incitations des pouvoirs publics en la matière.

Sur ces grands thèmes, comme sur bien d'autres, la concertation entre les pouvoirs publics et les industriels devra se poursuivre. Elle se déroule au sein des assemblées plénières de la Commission où le dialogue enrichit nos points de vue dans un esprit d'ouverture et d'écoute réciproques, comme au sein des sections spécialisées où des analyses et des études spécifiques permettent de mieux évaluer et orienter les mesures ayant un impact sur le développement de notre industrie.

Au vu des travaux déjà réalisés, nous tenons donc à remercier vivement le président Dewavrin et les présidents des six sections de la CPCI, madame Clément et messieurs Deleuze, Gautier-Sauvagnac, Jacomet, Mer et Sarkozy, ainsi que tous leurs collaborateurs, pour les efforts qu'ils ont déployés. Désireux comme les industriels d'établir un cadre propice au développement économique en France, nous avons beaucoup apprécié leurs suggestions sur les aménagements à apporter à terme à la taxe professionnelle, sur le renouveau des soutiens publics à l'innovation, sur l'assouplissement des dispositifs sociaux ou pour la promotion des produits français dans le monde.

La Commission se doit aussi d'éclairer l'opinion publique sur la situation de l'industrie française.

Tel est l'objet de ce cinquième rapport. Une fois de plus, notre industrie a été au cœur du développement économique du pays en 2000. Ses performances ont été les meilleures de la décennie, en particulier marquées par un développement exceptionnel de l'emploi industriel. Ainsi, avec plus de 70 000 emplois créés, notre industrie réalise son meilleur score depuis plus de 25 ans.

Ce rapport jette aussi un nouveau regard sur l'imbrication croissante entre l'industrie et les services qui lui sont liés, qu'ils soient internes ou externes aux entreprises industrielles, et sur l'importance d'un meilleur développement de l'économie des connaissances et de l'information.

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

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



Laurent Fabius

Le secrétaire d'État à l'Industrie



Christian Pierret

La commission permanente de concertation pour l'industrie

Les mandats de la Commission : éclairer, débattre, étudier, proposer

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

À cet effet, la Commission :

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

Composition de la commission : souplesse et partenariat

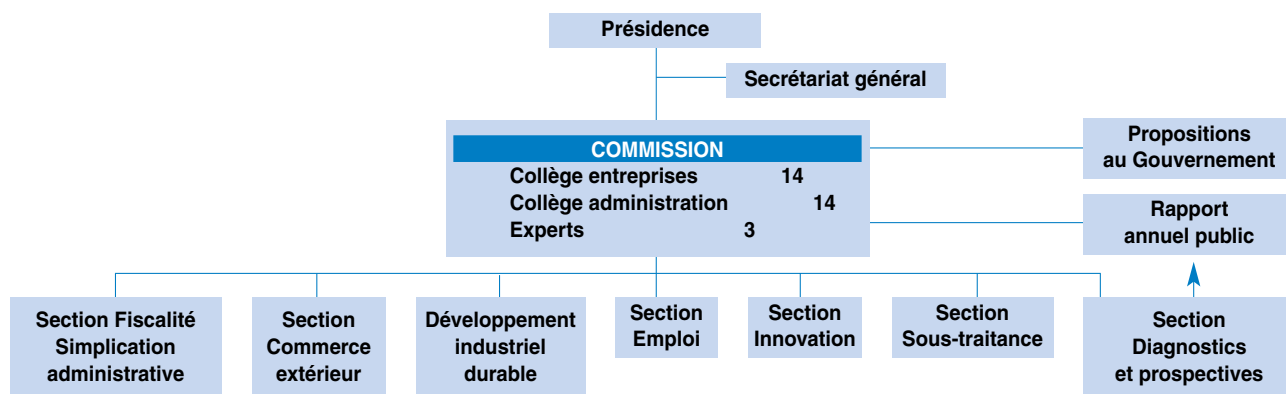
La CPCI est présidée par le ministre chargé de l'Industrie. Son vice-président est M. Dewavrin, président du Groupe des fédérations industrielles.

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

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

- La section **"fiscalité"** est présidée par Mme Clément (Fim), le rapporteur étant M. Magné (Digitip). De plus, Mme Clément a animé une section sur la **"sous-traitance"**, dont M. Parcy (DARPMI) était le rapporteur.
- La section **"innovation"** est présidée par M. Mer (FFA), le rapporteur étant M. Borot (Digitip).
- La section **"commerce extérieur"** est présidée par M. Jacomet (UIT), le rapporteur étant M. Battistelli (Digitip).
- La section **"emploi"** est présidée par M. Gautier-Sauvagnac (UIMM), le rapporteur étant Mme Arcier (Digitip).
- La section **"diagnostics et prospective"**, est présidée par M. Sarkozy (UIT), le rapporteur étant M. Honoré (Digitip). Elle est chargée d'établir le rapport annuel de la CPCI sur l'industrie.

De plus, une nouvelle section sur le **"développement industriel durable"** vient d'être créée. Elle est présidée par M. Deleuze (UIC), le rapporteur étant M. Pesson (Digitip).



Liste des membres de la CPCI(*)

L'industrie est représentée par les personnalités suivantes :

- M. Claude Tétard, président de l'Union française des industries de l'habillement ;
- M. Jean-Paul Béchat, président du Groupement des industries françaises aéronautiques et spatiales ;
- M. Yves de Belabre, président du Comité des constructeurs français d'automobile ;
- Mme Martine Clément, présidente de la Fédération des industries mécaniques ;
- M. René Deleuze, président de l'Union des industries chimiques ;
- M. Daniel Dewavrin, président de l'Union des industries métallurgiques et minières ;
- M. Henri Griffon, président de l'Union nationale des industries de l'ameublement ;
- M. Guillaume Sarkozy, président de l'Union des industries textiles ;
- M. François Mauduit, président de la Fédération des industries électriques, électroniques et de communication ;
- M. Francis Mer, président de la Fédération française de l'acier ;
- M. Jean-Jacques Tchikladze, président de la Fédération de la plasturgie ;
- M. Victor Scherrer, président de l'Association nationale des industries alimentaires ;
- M. François Gutlé, président de la Fédération de l'imprimerie et de la communication graphique ;
- M. Philippe Trépant, président de l'Union française des industries pétrolières.

L'Administration est représentée à parité :

- par un directeur pour chacun des neuf départements ministériels chargés respectivement de la Défense, des Affaires étrangères, du Travail et des Affaires sociales, de l'Économie, du Budget, de l'Environnement, de l'Agriculture, des PMI, de la Recherche ;
- ainsi que par le commissaire au Plan, le directeur général de l'Industrie, le secrétaire général à la Coopération européenne (SGCI), le directeur général de l'Insee, le délégué à la Datar.

La CPCI comprend trois personnalités qualifiées :

- M. Michel Didier (Rexecode),
- M. Jacques Fontagné (Cepii),
- M. Christian de Perthuis (Bipe).

(*) cf. arrêté du 23 juin 99.

La commission a été renouvelée en juin 1999. Les membres sont nommés pour 3 ans.

La situation de l'industrie française

Rapport réalisé pour la CPCI par le
Sessi en collaboration avec l'Insee

De bons résultats, des créations d'emplois exceptionnelles, mais des adaptations structurelles à favoriser

Progressivement confrontées au ralentissement américain...

L'activité industrielle française était exceptionnelle fin 1999 et début 2000. Mais la hausse du prix du pétrole et la volonté des autorités américaines d'éviter tout risque de surchauffe ont entraîné un tassement progressif de la croissance mondiale à partir de l'été 2000 (cf. chapitre 1). Parti des États-Unis, ce ralentissement mondial a particulièrement affecté les secteurs industriels liés aux technologies de l'information en mettant un terme à leur surévaluation boursière. Ainsi, le " e-krach " a ajouté son impact financier aux effets classiques d'une fin de cycle conjoncturel.

... les industries européennes et française restent assez dynamiques courant 2000

Très dynamique début 2000, l'industrie européenne ralentit progressivement à partir de l'été 2000, en particulier en Allemagne. Déclenché par la baisse de la demande extérieure, ce retournement est accentué par une montée des tensions inflationnistes due à la hausse des prix du pétrole et des matières premières, accentuée par celle du dollar et par le maintien des taux d'intérêt à court terme à des niveaux élevés.

L'industrie française, dont l'expansion avait été remarquable fin 1999, a marqué un léger palier au premier trimestre 2000 en raison du plafonnement des achats d'automobiles en Europe. Dans un contexte de fortes tensions sur les capacités de production et de difficultés de recrutement élevées, elle se fait ainsi momentanément rattraper par l'Allemagne et l'Italie, puis renoue avec la croissance à partir du printemps. Bénéficiant du soutien de la demande intérieure, la croissance se poursuit ainsi jusqu'à la fin de l'année, mais avec des perspectives pour 2001 qui se dégradent fortement.

La compétitivité de l'industrie française s'est maintenue

Avec le doublement de la facture énergétique (de 0.8 à 1.7 point de PIB), l'excédent commercial global disparaît en 2000. L'excédent industriel se détériore aussi mais de façon temporaire, en raison de la hausse des prix des biens intermédiaires et d'une vigueur exceptionnelle des importations, notamment pour les produits liés aux technologies de l'information. Dès la fin de l'année 2000, l'excédent industriel se redresse et retrouve des niveaux proches de ceux de 1998-99 (cf. chapitre 2).

La compétitivité de l'industrie française semble s'être maintenue, comme l'attestent la stabilité de nos parts de marché en volume et le montant élevé des grands contrats engrangés en 2000. Hors zone euro, elle a été favorisée par la hausse du dollar. Mais, au sein de la zone euro, la situation serait moins favorable, avec une légère dégradation relative de nos coûts unitaires.

Les exportations progressent de façon spectaculaire, notamment vers l'Amérique, l'Asie et l'Afrique, et surtout dans les secteurs de l'aéronautique, de l'automobile et des télécommunications. Les déficits commerciaux avec la Chine, le Japon et l'Allemagne s'accroissent.

La mondialisation de l'industrie française s'accélère

Même en excluant certaines grandes opérations liées au secteur des télécommunications, les investissements directs à l'étranger ont fait un nouveau bond en 2000. Cette progression illustre le dynamisme des industriels français, soucieux de pénétrer les marchés porteurs à l'étranger et de se positionner dans les mouvements de restructuration en Europe. Cette montée des placements à l'étranger conforte les implantations en Amérique du Nord, sans négliger des marchés comme la Chine et le Brésil. En contrepartie, elle favorise la délocalisation de certains pôles d'expansion et génère des sorties de capitaux très importantes, les prises de participation étrangères en France augmentant bien plus modérément que celles de la France à l'étranger.

L'investissement, au cœur de la croissance

Le dynamisme de l'industrie française repose sur ses investissements. Bénéficiant de perspectives de production favorables depuis trois ans, et confrontés à des tensions exceptionnelles sur les capacités de production, les industriels ont investi à un rythme soutenu en 2000 (cf. chapitre 3). L'accélération a été forte, avec une hausse des investissements matériels approchant les 15 % dans l'industrie manufacturière et les 30 % dans le secteur automobile. Au printemps, les industriels continuaient à prévoir un maintien de leurs efforts pour 2001 (+6 %).

La bonne conjoncture générale a aussi bénéficié aux investissements immatériels. Sur les dernières années, les dépenses de publicité ont crû très rapidement, et depuis deux ans les dépenses de recherche et de développement ont augmenté un peu plus vite que le PIB, grâce au financement privé qui a pris le relais des financements publics. Mais, en matière de brevets, la position relative de la France continue de se dégrader, notamment dans les secteurs de haute technologie.

De plus, la France n'occupe qu'une place moyenne en matière d'innovation en Europe. À cet égard, le manque de personnels qualifiés apparaît comme un obstacle de plus en plus gênant en matière d'innovation.

Les efforts des entreprises industrielles en matière de formation marquent le pas. De plus, ils se focalisent sur les personnes les plus jeunes et les mieux formées, ce qui risque d'accentuer les déséquilibres actuels dus au manque de qualification et au vieillissement des salariés dans l'industrie.

L'emploi industriel augmente de façon exceptionnelle, mais la productivité ralentit

Déjà stabilisé depuis 3 ans, l'emploi industriel rebondit en 2000 et début 2001, avec la création de plus de 70 000 postes salariés en un an (cf. chapitre 4). Les emplois créés sont aussi plus stables, comme en témoigne la faible croissance du volume de l'emploi intérimaire depuis l'été. Dans un marché du travail devenu plus fluide, les difficultés de recrutement ont atteint en 2000 des niveaux élevés et sont devenues aiguës pour certains métiers.

Spécifique à la France, cette forte croissance de l'emploi industriel souligne l'impact de la réduction du temps de travail. Dans un contexte de ralentissement de la croissance, qui entraîne de plus faibles gains de productivité horaire et une stagnation du volume d'heures travaillées, elle favorise les créations d'emplois mais pèse sur les gains de productivité par personne.

Les salaires par tête augmentent à un rythme voisin de celui observé l'an passé, mais la réduction de la durée légale du travail induit une accélération mécanique des salaires horaires et, par entraînement, du double Smic. La contribution publique à la baisse de charges limite la hausse des coûts salariaux horaires ; ils augmentent cependant un peu plus rapidement qu'en Allemagne et en Italie, et les coûts salariaux par unité produite cessent de baisser.

Des résultats excellents en 2000

Dans un contexte économique favorable, le résultat net comptable aurait augmenté de plus de 50 % en 2000 (cf. chapitre 5). Rapporté au chiffre d'affaires, il augmente de 2,4 % à 3,4 %. Cette excellente performance confirme l'amélioration depuis 1996 des rentabilités économique et commerciale des entreprises manufacturières. Ainsi, le partage de leur valeur ajoutée évolue depuis plusieurs années en faveur des investissements et de la rémunération des capitaux. Cependant, avec la réduction progressive des gains de productivité et le retournement conjoncturel récent, cette situation devrait s'inverser en 2001. Au niveau sectoriel, et une fois de plus en 2000, les secteurs de l'automobile et de la pharmacie-parfumerie jouent un rôle moteur dans l'industrie manufacturière, tant par leur poids que par leur dynamisme et leurs bons résultats.

Pour financer le développement de leurs investissements matériels et plus encore de leurs implantations à l'étranger, les entreprises industrielles ont davantage emprunté (cf. étude Banque de France). Si les PMI ont eu un comportement assez prudent et ont conforté leur solvabilité, ce sont surtout les grandes entreprises industrielles qui ont nettement accru leur recours à l'emprunt, notamment bancaire, dans un contexte de hausse du coût du crédit aux entreprises. Cette situation augmente la vulnérabilité de certaines entreprises, ce qui interrompt le mouvement d'amélioration globale de leur cote bancaire, à l'œuvre depuis 1996.

Des améliorations structurelles à favoriser

Ainsi, dans la phase actuelle de restructuration de l'industrie européenne et mondiale, l'industrie française tient son rang. Le retour de la croissance et l'assainissement financier de ces dernières années lui permettent d'affronter sans handicaps majeurs les turbulences récentes.

Mais, à plus long terme, certaines insuffisances subsistent, souvent partagées avec nos partenaires et concurrents européens. Dans une économie où les diverses fonctions économiques sont de plus en plus imbriquées et où les frontières classiques entre l'industrie et les services s'estompent (cf. dossier 1), ces problèmes doivent faire l'objet d'une attention particulière, dans l'industrie comme dans les services associés. Ainsi, les efforts de recherche ou d'innovation sont à accroître, de même qu'il faut favoriser le rattrapage en matière d'utilisation des technologies de l'information. La maîtrise de l'information et de la connaissance joue en effet un rôle primordial, en interne comme au sein des réseaux.

Le manque de main-d'œuvre qualifiée devient un obstacle de plus en plus gênant, et le vieillissement général de la main-d'œuvre en Europe risque d'accentuer ces déséquilibres. L'attractivité du territoire est sans doute à encourager davantage, afin de favoriser les investissements, gages de la croissance future, et de ne pas pénaliser les secteurs les plus exposés à la concurrence mondiale.

Malgré le ralentissement mondial, la croissance industrielle reste dynamique jusqu'à la fin 2000

Après une expansion mondiale exceptionnelle fin 1999 et début 2000, la hausse du prix du pétrole et la volonté des autorités américaines d'éviter tout risque de surchauffe ont pesé sur la croissance à partir de l'été 2000. Le ralentissement mondial est ainsi parti des États-Unis. Très accentué dans les secteurs industriels liés aux technologies de l'information, il entraîne un rééquilibrage des marchés boursiers et met fin à la spéculation sur les valeurs technologiques (e-krach).

Début 2000, l'industrie en Europe était très dynamique grâce à la vigueur de la demande extérieure. Progressivement touchée par le ralentissement américain, elle ralentit modérément en 2000, puis de façon plus accentuée en 2001, en particulier en Allemagne.

Très performante depuis le printemps 1999, l'industrie française marque un léger palier au premier trimestre 2000, sous l'impact du plafonnement des achats d'automobiles en Europe. Malgré une certaine saturation de ses capacités de production et des difficultés de recrutement croissantes, elle renoue avec la croissance au printemps grâce au soutien de la demande intérieure, et n'est touchée par la crise qu'en fin d'année.

Bien que perturbée par les hausses des prix du pétrole et des matières premières importées, l'industrie ne va les répercuter que partiellement sur ses prix de vente, confirmant ainsi par les gains de productivité élevés qu'elle réalise, et ceci depuis vingt ans, le rôle central qu'elle joue dans la croissance économique française.

Économie mondiale : hausse du pétrole et freinage américain tempèrent la croissance

Dopée par la croissance américaine, la reprise mondiale de 1999 avait effacé la crise asiatique, et tous les pays ou presque étaient en expansion rapide au début de l'année 2000. Mais cette accélération a entraîné des tensions croissantes, en particulier sur les marchés pétroliers, et a accentué certains déséquilibres de l'économie américaine. Face au déficit accru de leurs échanges, à la spéculation boursière et à la baisse de l'épargne, les États-Unis ont mené dès 1999 une politique monétaire restrictive. Associée à la hausse des prix du pétrole, la montée des taux d'intérêt ralentit progressivement la croissance américaine. Accentuée par la chute des valeurs boursières, la crise s'étend progressivement à l'ensemble de l'économie mondiale.

Flambée, puis dégrègement des prix du pétrole et des matières premières

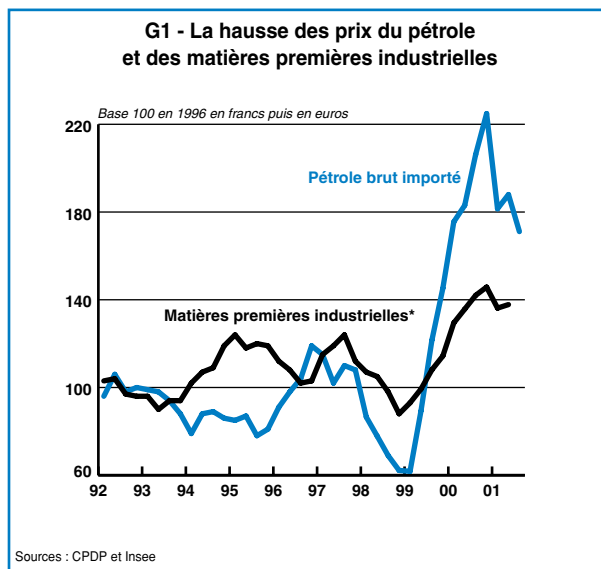
Après avoir triplé aux États-Unis et quadruplé en Europe, les prix du pétrole retrouvent à la fin de l'année 2000 un niveau plus proche des équilibres à moyen terme du marché, avant de remonter légèrement au printemps 2001. On observe un mouvement similaire, mais de moindre ampleur, sur les cours des principales matières premières. Cette flambée des prix du pétrole a ralenti la croissance mondiale. Proche de 1 % du PIB, en Europe comme aux États-Unis, la ponction pétrolière a réduit le pouvoir d'achat des ménages des grands pays industrialisés, et elle ne sera que partiellement et tardivement compensée par une hausse des exportations vers les pays pétroliers.

États-Unis : après la surchauffe, coup de frein et " e-krach "

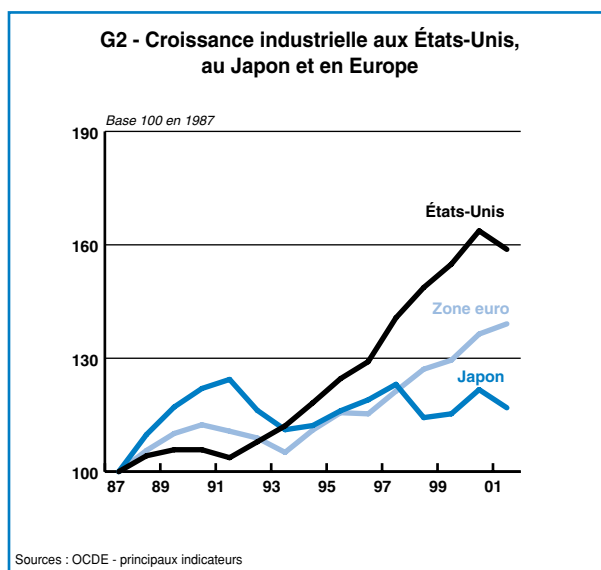
Le ralentissement mondial trouve ses origines aux États-Unis. Ce pays souffrait depuis deux ou trois ans de certains déséquilibres liés à une croissance un peu trop rapide, et dont témoignaient la spéculation boursière sur les valeurs technologiques, l'endettement excessif des ménages et le déséquilibre croissant du commerce extérieur, le tout amplifié par un afflux important de capitaux extérieurs. Dès 1999, la Banque fédérale a donc resserré sa politique monétaire (cf. graphique 3). Les taux courts ont progressivement rejoint, puis dépassés les taux longs. L'investissement fléchit et le marché boursier se rééquilibre progressivement en 2000, entraînant en fin d'année le Nasdaq dans une chute à la mesure de sa hausse antérieure (" e-krach ").

La production industrielle commence à stagner en fin d'année. Elle diminue pour les matériels informatiques et de télécommunication. Mais le ralentissement reste modéré. La consommation des ménages reste dynamique. L'activité résiste dans la construction et dans les services. Bien qu'en baisse régulière en 2000, les immatriculations se maintiennent à des niveaux élevés.

De plus, le dollar reste pour de nombreux pays émergents une valeur refuge et les capitaux étrangers continuent d'affluer en 2000 et début 2001. Le fléchissement de l'activité a donc mis un terme à certains excès de la demande intérieure, mais ceci sans résoudre les problèmes liés au déséquilibre des



* Non compris les métaux précieux



Nota : année 2001 = valeur estimée au premier semestre 2001

échanges et au financement de l'économie américaine par des capitaux provenant de l'étranger.

Touchée par le ralentissement, l'Asie reste assez dynamique

Hors Alena, c'est dans une Asie émergente, déjà perturbée par la hausse du pétrole, que le ralentissement américain aura le plus d'impact.

Au Japon, malgré une croissance industrielle proche de 10 % en deux ans, l'économie restait fragilisée par un système bancaire toujours grevé par d'importantes créances douteuses. De plus, les plans de relance successifs ont mis à mal les finances publiques, et ceci sans réussir à relancer la consommation des ménages. En effet, faute d'une protection sociale suffisante, l'épargne de précaution s'est accrue avec le chômage. Reposant surtout sur les exportations, la reprise a donc été arrêtée par le repli des achats américains. Les autorités ont dû baisser les taux d'intérêt début 2001, entraînant une baisse du yen, dont la surévaluation sapait la compétitivité de l'industrie japonaise.

De même, les nouveaux pays industrialisés, tigres ou dragons, subissent successivement les effets de la hausse du pétrole, du ralentissement des achats américains et de la mé-

De l'impact d'une crise boursière sur la croissance économique

Une baisse de la Bourse ralentit l'économie.

Les cheminements en sont variés :

- **Elle tarit certains financements et favorise les faillites et les restructurations.** En effet, une crise boursière affecte directement les entreprises faisant appel au marché pour financer leurs investissements (cf. disparition de nombreuses "start-up"). Les moins-values peuvent s'assimiler à une forme de destruction monétaire au sens large (en assimilant les actions à de la monnaie) qui affecte les transactions financières de nombreux opérateurs financiers. Cette dévalorisation favorise les concentrations, qu'elles soient amicales ou hostiles (OPA).

- **La baisse des anticipations freine les investissements.** Des perspectives d'activité et de profits réduites induisent des comportements récessifs affectant la croissance économique : reports d'investissement, recherche d'une hausse des marges.

- **La perte de richesse incite les ménages à reconstituer leur "épargne de précaution".** Qu'ils soient actionnaires ou intéressés aux résultats des entreprises, les ménages cherchent à reconstituer leur épargne en limitant leurs achats courants (cet effet est parfois atténué par un report de l'épargne financière sur la construction et sur certains achats de biens durables).

Cependant, les crises boursières récentes n'ont eu qu'un impact d'une durée et d'une ampleur limitées.

Associées dans la mémoire collective au krach de 1929, les crises boursières font peur. Les plus récentes n'ont pourtant eu qu'un faible impact. Elles se résorbent bien plus rapidement que celles des marchés immobiliers.

Ainsi, l'effondrement boursier de 1987 a surtout entraîné une politique monétaire très libérale, débouchant sur un excès de liquidités et sur la surchauffe mondiale des années 1988-90.

vente des matériels informatiques. Ainsi, après une hausse de +20 % du PIB de 1997 à 1999, la Corée se retrouve confrontée à la fragilité financière de ses conglomérats.

Ce coup de frein ne doit cependant pas masquer la vigueur de la plupart de ces pays industriels, dont la croissance avoisinait les 6 % de 1997 à 1999.

De leur côté, l'Inde et la Chine continueraient de voir leur PIB progresser d'environ 6 % en 2001, tout en s'ouvrant progressivement au commerce international.

L'Amérique latine traverse une zone de turbulence

Si le Mexique se retrouve aux premières loges de la crise américaine, son expansion a frôlé les 7 % en 2000, et ses revenus pétroliers restent importants.

Le reste de l'Amérique latine est un peu moins exposé aux fluctuations des importations américaines. Mais, avec le ralentissement mondial, les instabilités politiques et économiques de plusieurs pays refont surface (monnaie surévaluée en Argentine et au Venezuela, instabilité politique dans plusieurs pays andins). Cependant, le Chili reste assez dynamique, alors que le Brésil, principale puissance industrielle du continent, maîtrise mieux son inflation et préserve une certaine croissance, et ceci en dépit des graves difficultés de son voisin et partenaire argentin.

Dans les pays proches de l'Union européenne, l'expansion reste vive

À l'Est, la Russie, en croissance de 7 % en 2000, bénéficie du regain des cours du pétrole et d'une stabilité politique retrouvée. Depuis deux ans, le rebond industriel y a été exceptionnel.

Les autres pays d'Europe centrale et orientale, après une forte croissance en 2000 (+4 %), modèrent le rythme. Ainsi, la Pologne ralentit légèrement, afin de contrôler une inflation proche de 9 % en 2000.

Plus au sud, la Turquie est entrée en récession, la forte inflation ayant dégénéré en crise de change. Au Moyen-Orient et en Méditerranée, les situations restent contrastées. Hormis les gains des pays de l'Opep, le Maghreb reste dynamique (+5 % en 2001). En Afrique, la croissance serait de 3 % pour la zone franc, de 2 % au Nigeria et de 3 % en Afrique du Sud.

T1 - La croissance dans le monde

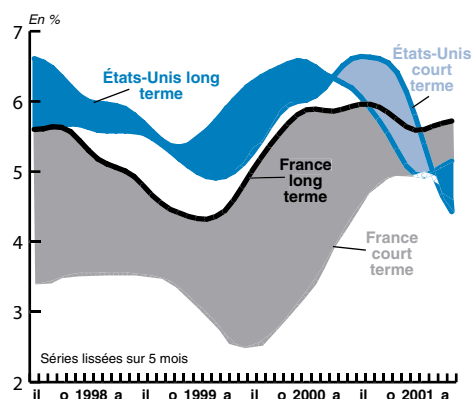
| Croissance du PIB, en moyennes annuelles | 1998 à 1999 | 1999 à 2000 | 2000 à 2001 |
|--|-------------|-------------|--------------|
| États-Unis | 4.2 | 5.0 | 1.6 |
| Japon | 0.8 | 1.5 | 0.0 □ |
| Royaume-Uni | 2.3 | 3.0 | 2.1 |
| Zone euro | 2.5 | 3.4 | 2.1 □ |
| dont Allemagne | 1.6 | 3.0 | 1.3 □□ |
| Italie | 1.4 | 2.9 | 2.1 |
| Espagne | 4.0 | 4.1 | 2.5 |
| Total OCDE | 3.0 | 3.8 | 1.6 □ |
| Europe centrale | 3.0 | 4.1 | 2.6 □ |
| Russie | 3.2 | 7.7 | 3.4 □□ |
| Asie (hors Japon) | 6.5 | 7.1 | 5.8 |
| Amérique latine | 0.4 □ | 4.4 | 1.8 □□ |
| Méditerranée Sud & Est | -0.2 | 4.9 □□ | 0.6 □□ |
| Afrique | 1.7 | 2.8 □ | 3.0 □□ |
| Monde | 3.6 | 4.8 | 2.7 □ |

Source : DP - note de conjoncture internationale de juin 2001

Note : les carrés signalent des révisions de plus de 0.5 % (□)

ou 1 % (□□) depuis la note précédente de décembre

G3 - Le resserrement des taux d'intérêt aux États-Unis puis en Europe



Sources : Insee

Note de lecture : plus élevés qu'en Europe, les taux court et long américains voient leur écart se réduire, puis s'inverser en 2000.

Les taux européens se resserrent depuis l'automne.

En 2000, l'Union européenne subit progressivement l'impact du ralentissement mondial

L'Europe avait renoué avec une croissance assez régulière depuis trois ans, et elle serait maintenant proche de son potentiel de croissance. À l'inverse des États-Unis, elle ne souffre pas de déséquilibres structurels importants. Mais, très ouverte sur l'extérieur, elle reste sensible aux fluctuations de la conjoncture mondiale.

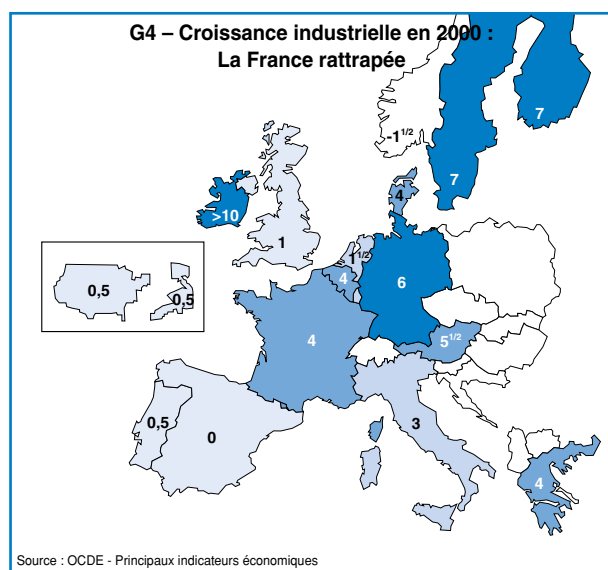
Fin 1999 et début 2000, ses exportations vont bénéficier de la reprise de la demande mondiale et d'une baisse de l'euro favorisée par d'importantes sorties de capitaux. Mais les effets de la hausse des prix du pétrole et du ralentissement de l'économie mondiale vont progressivement freiner la croissance à partir de l'été 2000. Ce fléchissement de l'activité sera amplifié par la baisse des marchés financiers et par le maintien des taux d'intérêt à des niveaux relativement élevés.

Début 2000, l'Allemagne et l'Italie rattrapent la France et l'Espagne

Si, hors zone euro, l'industrie anglaise reste handicapée par la surévaluation de la livre, la croissance va devenir un peu plus homogène en 2000 au sein de la zone euro. Très dynamiques en 1999, les industries espagnole et française se font momentanément rattraper par celles de l'Allemagne et de l'Italie au premier semestre 2000.

L'industrie allemande, spécialisée dans les biens d'équipement, a en effet profité à plein de la croissance exceptionnelle de la demande mondiale au premier semestre 2000. Malgré des niveaux de salaires ouvriers plus élevés qu'en France, sa compétitivité s'améliore grâce à une inflation modérée et à des investissements dynamiques. Mais la demande des ménages stagne, dans l'automobile comme dans le bâtiment, et la croissance industrielle ralentit dès l'été 2000.

En Italie, la reprise industrielle a aussi été assez rapide. Mais, à l'inverse de l'Allemagne, les tensions inflationnistes persistent (+4 % de hausse annuelle des prix en mars 2000) et la balance commerciale se détériore régulièrement depuis 1996.

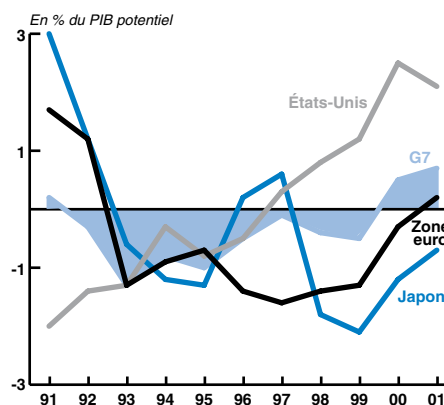


Glissement lissé de l'IPI sur un an (1e trim. 2001/1e trim. 2000)
Champ : "manufacturing" (cf. nomenclature en dernière page)

En Espagne, la croissance industrielle bénéficie certes d'un effet structurel de rattrapage amplifié par la baisse régulière du chômage. Mais les tensions inflationnistes augmentent. L'envolée de la construction immobilière et certains excès de la demande intérieure au cours des dernières années débouchent sur des taux d'expansion plus modérés.

De plus, de nombreux pays situés en périphérie de l'Union, comme l'Autriche ou l'Irlande, affichent des taux de croissance industrielle élevés (cf. carte), et ceci souvent depuis plusieurs années.

G5 - La zone euro, proche de son potentiel de croissance (cf. "output gap" des grands pays du G7)



Source : DP - note de conjoncture trimestrielle, mars 2001

La reprise et les licences UMTS réduisent l'endettement public

Les déficits publics et l'endettement des États membres de l'Union diminuent de 3 points de PIB en 2000. Cette réduction est assez faible, compte tenu de l'ampleur de la reprise, car elle s'explique pour près de 1 point par les ventes de licences UMTS. La France réduit sa dette de 0,7 point, et son déficit public (-1,3 % du PIB) contraste avec l'excédent moyen de l'Union (1,2 %).

T2 - Les déficits et la dette publique en Europe en 2000

| En points de PIB | France | All. | RU | Ital. | Esp | UE |
|-------------------------|-------------|------------|-------------|--------------|-------------|-------------|
| Soldes publics | -1.3 | 1.3 | 4.4 | -0.3 | -0.3 | 1.2 |
| Dette en 2000 | 58 | 60 | 43 | 111 | 60 | 64.5 |
| Variations | | | | | | |
| - de 98 à 99 | -0.7 | 0.4 | -2.4 | -1.4 | -1.9 | -1.5 |
| - de 99 à 2000 | -0.9 | -1.1 | -2.8 | -4.9 | -3.1 | -3.0 |
| Totale depuis 96 | -2.4 | 0.2 | -9.4 | -12.1 | -5.0 | -6.0 |

Note : y c. recettes UMTS, estimées à 1 pt de PIB en 2000
Source : Commission européenne (mars 2001)

Une faiblesse de l'euro due aux sorties de capitaux

Les échanges internationaux ne peuvent se développer que sur des bases monétaires solides. Ainsi, après l'éclatement du SME en 1993, la création de l'euro était une des conditions nécessaires à la poursuite de la construction européenne. Depuis trois ans, l'euro a permis de développer les échanges de biens et de capitaux des pays européens. Mais, à la surprise de la plupart des économistes, il n'est pas devenu la monnaie forte qui devait rivaliser avec le dollar. Depuis sa création, il a perdu le quart de sa valeur par rapport au dollar.

L'euro sous l'influence des mouvements de capitaux

Cette faiblesse de l'euro ne trouve pas d'explication dans les modèles classiques de prévision des taux de change basés sur les soldes commerciaux, les niveaux relatifs des taux d'intérêt et les évolutions comparées de la productivité et des prix. En effet, les transactions financières dépassent largement celles liées aux échanges courants. En 1999 et début 2000, les capitaux semblaient attirés par la solidité de la croissance américaine et par des taux d'intérêt américains élevés. On aurait pu penser que la situation s'inverserait avec le retournement conjoncturel américain. Il n'en a rien été, du moins jusqu'à l'été 2001. Face à cet attrait persistant, il est souvent fait référence à l'impact de la nouvelle économie, et ceci malgré la crise actuelle du secteur des nouvelles technologies. Nouvelle économie ou non, l'instabilité des taux de change persiste entre les deux rives de l'Atlantique.

Cette instabilité n'est pas propre à l'euro

Dans de nombreux pays industriels, les taux de change restent tout aussi fluctuants. Les fluctuations du yen se sont accrues ces dernières années et ne font que déstabiliser l'économie japonaise. De même, la surévaluation de la livre sterling handicape l'industrie anglaise. À l'inverse, la faiblesse du dollar canadien est étonnante, au vu de l'intégration des économies américaine et canadienne.

A fortiori, dans les pays émergents, les crises monétaires sont un des handicaps majeurs à la croissance (cf. Turquie, Argentine).

Depuis la crise dite asiatique, des progrès notables ont pourtant été réalisés :

- le flottement des monnaies offre moins de prise à la spéculation ;
- la transparence bancaire et la coopération monétaire ont progressé ;
- l'utilisation de devises fortes dans les transactions internes s'accroît ;
- l'hyperinflation régresse en Europe orientale et Amérique latine.

Cependant, les écarts de change sont encore importants, comme en témoigne le tableau ci-joint. Certes, ces écarts ont souvent des explications objectives : recettes pétrolières (surévaluation actuelle des monnaies des pays de l'Opep), difficultés politiques (Indonésie, Pays de l'Est jusqu'en 1999...), lutte

contre l'inflation interne (Argentine, Brésil en 1998...). Mais l'instabilité des mouvements de capitaux reste une menace permanente à un développement régulier des échanges mondiaux.

T3 - Pays dont les taux de change réels sont " excentrés "

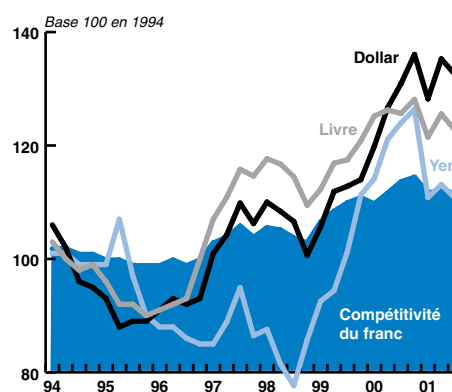
(comparaison des taux de change réels actuels avec leur moyenne au cours des dix dernières années)

| Sous-évalué #20 % et + | Plutôt faible #10 % | Centré | Plutôt fort #10 % | Sur évalué #20 % et + |
|------------------------|---------------------|------------|-------------------|-----------------------|
| Europe | | | | |
| | Zone euro | Suisse | | |
| | Suède | Danemark | Roy-Uni | |
| Est et Sud | | | | |
| | Turquie | Hongrie | R. tchèque | Pologne |
| | | Russie | Roumanie | |
| OCDE | | | | |
| Canada | | Japon | États-Unis | Mexique |
| A. latine | | | | |
| | Brésil | Chili | Argentine | Venezuela |
| | Colombie | | | |
| Asie | | | | |
| Indonésie | Thaïlande | Philippine | Inde | |
| | Taïwan | Corée | Chine | |
| | Malaisie | Singapour | Hongkong | |

Sources : graphiques Rexecode et calculs Sessi

Nota : ce classement dépend de la fiabilité des indices de prix, souvent médiocre dans les pays ayant eu une forte inflation (Turquie, Russie, Venezuela, Roumanie, Brésil, Colombie...).

G6 - Taux de change réels des grandes monnaies



Sources : Insee BDM

L'industrie : un des secteurs les plus dynamiques de l'économie française

En matière de gains de productivité, l'industrie se classe en tête de l'économie française.

Des gains de productivité supérieurs à ceux des autres grands secteurs de l'économie

La valeur ajoutée industrielle par tête a augmenté à un rythme annuel moyen dépassant 4 % depuis 1980. L'industrie manufacturière se place ainsi en tête des grands secteurs de l'économie (seules l'agriculture et l'énergie ont des taux comparables).

Certes, les gains de productivité des services sont probablement sous-évalués, car l'amélioration de la qualité de certains services reste difficile à mesurer (comme, par exemple, dans la santé, dans le traitement de l'information ou dans les activités financières). Cependant, avec un écart proche de 3 points, les différences de gains de productivité entre l'industrie et les services restent très significatives, et la réintégration des emplois intérimaires ne modifierait pas l'importance de cet écart. La " montée des services " reflète ainsi, pour une grande part, la modicité de leurs gains de productivité. Ainsi, la croissance des " services aux particuliers " est bien inférieure à 1 % par an, alors que ce secteur est souvent cité en exemple, car il a créé près de 170 000 emplois en sept ans.

Certes, la productivité globale des facteurs dans l'industrie serait deux fois plus faible que la productivité apparente du travail. Pourtant, ces gains de productivité ne s'accompagnent pas d'un taux d'investissement très élevé. Avec 13 % de la FBCF totale, l'industrie manufacturière investit à peine plus que la moyenne des autres secteurs d'activité.

Une désindustrialisation plus apparente que réelle

En fait de " désindustrialisation ", les économies des pays développés n'ont jamais autant produit, consommé et investi en biens industriels. Mais cette création de richesse, ou surplus, est redistribuée aux autres secteurs grâce à la baisse relative des prix industriels.

De plus, l'industrie transfère progressivement vers le secteur tertiaire diverses fonctions autrefois intégrées au sein des entreprises industrielles (services généraux, comptabilité, logistique...). La croissance du chiffre d'affaires des services aux entreprises, en forte hausse depuis cinq ans, témoigne bien de ce processus.

Même pour leur cœur de métier - la fabrication -, les entreprises industrielles recourent de plus en plus à la location des personnels (intérim) et des matériels (location ou leasing des équipements), voire à la sous-traitance totale de la fabrication en France ou à l'étranger.

Ainsi, en raison de ses gains de productivité et de l'externalisation de certaines activités, le poids relatif de l'industrie manufacturière diminue. De 1980 à 2000, hors IAA, sa valeur ajoutée régresse, de 21 % à 15 % du total, et ses effectifs diminuent, de 20 % à 13,5 %.

Cependant, depuis cinq ans, les effectifs sont à peu près stabilisés. Ils augmentent même légèrement depuis 1997, témoignant ainsi de la vigueur de la croissance industrielle et des retombées des politiques favorables à l'emploi.

T4 - Croissance du volume de la valeur ajoutée par branches d'activité de 1980 à 2000

| Évolution en % annuels | de 80 à 85 | de 85 à 90 | de 90 à 95 | de 95 à 2000 | de 1980 à 2000 |
|-----------------------------------|------------|------------|------------|--------------|----------------|
| Agriculture | 2,5 | 0,6 | 0,9 | 2,3 | 1,6 |
| Ind. agroalimentaires | -1,9 | 2,2 | 0,3 | -0,4 | 0,0 |
| Ind. manufacturée hors IAA | 2,1 | 2,6 | 1,3 | 3,5 | 2,4 |
| - biens de consommation | 1,7 | 0,8 | -0,2 | 1,4 | 0,9 |
| - automobile | -1,6 | 1,5 | 0,3 | 9,3 | 2,3 |
| - biens d'équipement | 1,9 | 3,5 | 2,6 | 3,5 | 2,9 |
| - biens intermédiaires | 3,4 | 3,4 | 1,6 | 3,3 | 2,9 |
| Énergie | -4,8 | 1,5 | 2,7 | 2,1 | 0,3 |
| Construction | -1,6 | 3,6 | -1,6 | -2,0 | -0,4 |
| Services marchands | 3,0 | 4,1 | 0,5 | 2,8 | 2,6 |
| Services administrés | 3,0 | 2,3 | 2,3 | 1,6 | 2,3 |
| Ensemble | 1,9 | 3,2 | 1,1 | 2,5 | 2,2 |

Source : Insee - Comptes de la Nation

T5 - Croissance des effectifs par branches depuis 1980

| Évolution en % annuels | de 80 à 85 | de 85 à 90 | de 90 à 95 | de 95 à 2000 | de 1980 à 2000 |
|-----------------------------------|-------------|-------------|-------------|--------------|----------------|
| Agriculture, | -3,4 | -3,8 | -3,5 | -1,7 | -3,1 |
| Ind. agroalimentaires | 0,2 | 0,1 | -1,9 | 0,6 | -0,3 |
| Ind. manufacturée hors IAA | -2,9 | -0,8 | -2,8 | -0,6 | -1,8 |
| - biens de consommation | -2,6 | -0,7 | -3,1 | -2,5 | -2,2 |
| - automobile | -3,6 | -1,7 | -2,5 | -0,1 | -2,0 |
| - biens d'équipement | -2,2 | -0,7 | -2,9 | 0,0 | -1,5 |
| - biens intermédiaires | -3,2 | -0,7 | -2,5 | -0,1 | -1,7 |
| Énergie | 0,9 | -1,8 | -1,2 | -1,8 | -1,0 |
| Construction | -3,7 | 1,0 | -2,4 | -0,1 | -1,3 |
| Services marchands | 0,7 | 2,4 | 0,7 | 2,4 | 1,6 |
| Services administrés | 2,3 | 1,3 | 1,4 | 0,9 | 1,5 |
| Ensemble | -0,3 | 0,9 | -0,2 | 1,1 | 0,4 |

Source : Insee - Comptes de la Nation

T6 - Gains de productivité par branches depuis 1980 (productivité = VA en volume/personne employée)

| Évolution en % annuels | de 80 à 85 | de 85 à 90 | de 90 à 95 | de 95 à 2000 | de 1980 à 2000 |
|-----------------------------------|------------|------------|------------|--------------|----------------|
| Agriculture, | 6,2 | 4,5 | 4,5 | 4,0 | 4,8 |
| Ind. agroalimentaires | -2,1 | 2,1 | 2,3 | -1,0 | 0,3 |
| Ind. manufacturée hors IAA | 5,2 | 3,4 | 4,2 | 4,2 | 4,2 |
| - biens de consommation | 4,5 | 1,4 | 3,1 | 4,0 | 3,2 |
| - automobile | 2,1 | 3,2 | 2,9 | 9,4 | 4,3 |
| - biens d'équipement | 4,2 | 4,3 | 5,7 | 3,5 | 4,4 |
| - biens intermédiaires | 6,9 | 4,1 | 4,2 | 3,4 | 4,7 |
| Énergie | -5,7 | 3,4 | 3,9 | 4,0 | 1,3 |
| Construction | 2,2 | 2,6 | 0,9 | -2,0 | 0,9 |
| Services marchands | 2,2 | 1,7 | -0,2 | 0,4 | 1,0 |
| Services administrés | 0,8 | 0,9 | 0,8 | 0,7 | 0,8 |
| Ensemble | 2,2 | 2,2 | 1,3 | 1,4 | 1,8 |

Source : Insee - Comptes de la Nation

En France, une forte demande soutient la croissance industrielle

Pour plus de détails sur la demande de produits industriels en 1999-2000, telle qu'elle est estimée par la comptabilité nationale, le lecteur se reportera à l'annexe présentée en fin de chapitre.

Soutenue par une demande extérieure dynamique au premier semestre, puis relayée par l'investissement et la consommation, la croissance industrielle a bénéficié d'un environnement porteur tout au long de l'année 2000. Selon l'indice de la production industrielle, et à l'exception d'un léger palier en début d'année 2000, la croissance a été forte et régulière du printemps 1999 à la fin 2000. Elle génère plus de 70 000 créations d'emplois dans l'industrie, soit un niveau record depuis 1974 (pour partie dû aux effets de la réduction de temps de travail et à l'abaissement des charges sur les bas salaires).

Faisant suite à une fin d'année 1999 exceptionnelle, le léger palier du premier trimestre 2000 s'explique surtout par le plafonnement, à haut niveau, de l'industrie automobile. Occupant une place importante en France, ce secteur a subi de plein fouet la hausse des prix des carburants et la baisse des immatriculations en Europe. On peut aussi y voir les effets de la saturation des capacités de production et des difficultés de recrutement qui ont pu limiter les exportations ou entraîner un recours accru aux importations (cf. encadré).

Une demande extérieure exceptionnelle début 2000...

Nos exportations industrielles ont progressé de façon exceptionnelle, en particulier pour les biens d'équipement et les matériels de transport. Dépassant 15 %, et ceci même en fin d'année, cette progression souligne la bonne compétitivité de l'industrie française.

Mais la hausse des prix du pétrole et des matières premières ont fortement réduit notre excédent commercial global. Notre excédent industriel diminue de moitié sous les effets conjugués d'un certain plafonnement de la production dû à des contraintes d'offres, d'une demande intérieure supérieure à celle de nos voisins et d'une évolution des prix défavorable aux échanges industriels. Cet " effet prix " pénalise surtout les biens intermédiaires dont le déficit se creuse de 5 Md€ en 2000, puis se résorbe au premier trimestre 2001 avec la baisse des prix pétroliers.

... relayée par la demande intérieure en fin d'année

Les ménages sont restés optimistes en 2000 et ont continué à consommer et à investir. Bien qu'érodé par la hausse des prix des carburants, leur pouvoir d'achat a bénéficié de plus 500 000 créations d'emplois et d'un certain allègement de la pression fiscale.

Parallèlement, l'investissement des entreprises s'accélère en cours d'année. Pour les bureaux et les bâtiments industriels et commerciaux, les mises en chantier dépassent souvent de moitié celles de 1999.

De fortes tensions sur les facteurs de production, surtout dans l'automobile

La croissance a été vive depuis la reprise conjoncturelle de 1999, mais elle s'est accompagnée de tensions accrues sur les facteurs de production qui ont pu peser sur l'activité. Ainsi, les enquêtes de conjoncture signalent :

- une forte hausse dans l'utilisation des capacités de production, en particulier dans la construction automobile, ce qui explique l'envolée des investissements dans ce secteur (voir chapitre 3) ;
- des difficultés de recrutement accentuées et qui dépassent, fin 2000, le niveau élevé atteint en 1990 (voir chapitre 4).

Ces tensions ont été très fortes dans l'automobile.

Elles sont peut-être à l'origine du plafonnement de la production en début d'année. Notons cependant que, ni la saturation exceptionnelle des capacités de production, ni les fortes difficultés de recrutement n'ont empêché ce secteur d'augmenter son excédent commercial de plus d'un milliard d'euros en 2000.

Les tensions restent cependant assez souvent localisées.

Elles concernent surtout des activités, des bassins d'emploi ou des métiers spécifiques. Elles ne s'accompagnent pas d'une inflation interne importante, et devraient trouver un certain apaisement avec le ralentissement conjoncturel de 2001.

L'évolution des stocks soutient la croissance, en particulier en fin d'année où la reconstitution des stocks matières renforce la demande de biens intermédiaires.

La reprise s'accompagne d'une baisse des déficits publics

La demande publique augmente moins rapidement que le PIB. Les déficits publics ne représentent plus que 1,3 % du PIB en 2000 (contre 1,7 % en 1999 et 4 % en 1996). La disparition du déficit primaire permet ainsi, depuis deux ans, de réduire légèrement le taux d'endettement des administrations. Mais les perspectives économiques deviennent moins favorables, et l'objectif initial d'un déficit limité à 1 % du PIB en 2001 et à 0,6 % du PIB en 2002 sera difficile à atteindre.

T7 - Compte des administrations publiques

| | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 |
|---------------------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| Dépenses totales (en % du PIB) | 55,5 | 55,0 | 54,0 | 53,7 | 53,2 |
| Évolutions en € courants | | | 2,2 % | 2,9 % | 2,6 % |
| - dont dép. de fonctionnement | 4,6 % | 3,4 % | 7,8 % | 3,1 % | 3,7 % |
| - dont FBCF des APU | 1 % | -5 % | +2 % | 4,6 % | 6,6 % |
| Recettes | | | | | |
| Prélèvements obligatoires | 44,8 | 44,9 | 44,9 | 45,7 | 45,5 |
| Autres financements | 10,7 | 10,9 | 9,1 | 8,0 | 7,7 |
| Solides (cap. de financement) | | | | | |
| État (en Md€) | -45,1 | -44,7 | -39,2 | -33,4 | -33,1 |
| Organismes divers (Odac) | 0,3 | 9,1* | 1,5 | 3,0 | 2,4 |
| Administrations locales | 0,6 | 2,9 | 4,0 | 4,7 | 3,8 |
| Org. de sécurité sociale | -6,1 | -5,3 | -1,4 | 3,7 | 8,2 |
| Déficit total en Md€ | -49,4 | -37,9 | -34,8 | -21,6 | -18,3 |
| en % du PIB | 4,1 % | 3,0 % | 2,7 % | 1,7 % | 1,3 % |

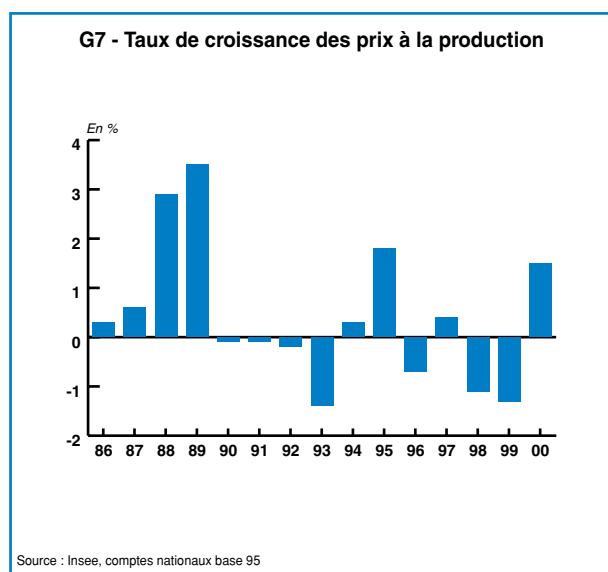
(*) dont 5,6 Md€ de soultte France Télécom

Sources : Insee - DP mars 2001

La hausse des prix de l'énergie et des matières premières entraîne, avec retard, celle des prix industriels...

L'année 2000 reste cependant marquée par la hausse des prix de l'énergie et des matières premières, elle-même amplifiée par celle du dollar. Ainsi, le prix des importations augmente de 0,5 % entre 1999 et 2000, contrastant avec les diminutions des années antérieures (-1,5 % et -1,9 % en 1998 et 1999).

Cette hausse entraîne celle des prix à la production. Elle est particulièrement marquée dans l'agroalimentaire (2,5 %) et dans les biens intermédiaires (3,7 %) où elle atteint son apogée au deuxième trimestre 2000. Les prix sont pratiquement stables dans les biens de consommation, et, dans les biens d'équipement, ils baissent un peu moins qu'en 1999 (-1,1 % contre -2,1 %).



La hausse des prix des produits énergétiques et des matières premières importées n'est pas répercutée de manière uniforme sur les différentes composantes de la demande. Elle se diffuse tout au long des filières de production. L'essentiel de la hausse des prix se retrouve dans les emplois intermédiaires (2 %, après -2 % en 1999). Le prix de la consommation des ménages continue à diminuer significativement (-0,7 %, contre -1,1 % l'année précédente). Le prix de la formation brute de capital fixe ne baisse que très légèrement (-0,3 %, contre -1,2 % en 1999) et celui des exportations est en légère hausse (0,2 %, après -1,5 % en 1999).

... comme le montre la baisse des prix de la valeur ajoutée

Les variations du prix de la valeur ajoutée (VA) reflètent les écarts des prix industriels à la production (P) et des prix des consommations intermédiaires (CI) pondérés par leurs poids respectifs.

$$\text{Var}(\text{prixVA}) = \text{var}(\text{prixP}) * (\text{P/VA}) - \text{var}(\text{prixCI}) * (\text{CI/VA}).$$

Si la variation des prix à la production est inférieure à celle des prix des consommations intermédiaires (pondérée par leur poids relatif), le prix de la valeur ajoutée va donc diminuer.

Dans le contexte actuel, une variation négative des prix

de la valeur ajoutée témoigne donc d'une "mauvaise" répercussion de la hausse des prix du pétrole et des matières premières sur les produits industriels (ceci bien sûr sans tenir compte des gains de productivité).

Ces retards se constatent dans les industries des biens de consommation, des biens d'équipement et de l'automobile. Les baisses des prix de la valeur ajoutée y sont proches de -6 % courant 2000, mais se réduiraient en fin d'année. Les industriels auraient donc limité la hausse de leurs prix en 2000, ce qui explique probablement certains rattrapages constatés début 2001.

Par contre, le prix de la valeur ajoutée augmente faiblement dans les biens intermédiaires (+0,5 %). Il est surtout en hausse dans l'agroalimentaire (+2,8 %, contre +4,6 % en 1999), témoignant des difficultés spécifiques à la branche et de la forte demande festive de ces deux dernières années.

Des évolutions sectorielles assez homogènes, automobile exceptée

La croissance de l'industrie irrigue la majorité des secteurs industriels.

Le raffinage, face à un marché tendu

L'activité des raffineurs a été dynamique en 2000. Elle a surtout dégagé des marges importantes en raison d'une insuffisance des capacités de production ayant son origine aux États-Unis. Ces pénuries ont accentué la montée des prix à la fin de l'été.

Des aléas dans l'agroalimentaire

La croissance dans les industries alimentaires s'est stabilisée en 2000, après un 4^e trimestre 1999 excellent. Cette pause était un peu inévitable après les achats importants liés aux festivités du millénaire.

Mais la fin de l'année a été ternie par les retombées de la crise de la vache folle, relayées début 2001 par les méventes entraînées par l'épidémie de fièvre aphteuse.

Une demande de biens de consommation mieux orientée

Bien que très hétérogènes, les industries de biens de consommation ont bénéficié d'une assez bonne tenue de la demande en 2000.

Ainsi, l'année 2000 est excellente dans l'imprimerie et l'édition. La pharmacie et la parfumerie restent toujours très dynamiques. Pour les biens d'équipement du foyer, la production est très bien orientée grâce au dynamisme immobilier et à la hausse des prix des biens importés.

Malgré de réelles embellies, les industries de l'habillement et de la chaussure n'ont pas réussi à enrayer leurs pertes de marché. Mais l'industrie textile résiste mieux et effectue des percées notables sur les marchés des textiles techniques. À l'inverse, la fabrication de produits d'entretien diminue en France, suite à diverses restructurations industrielles en Europe.

Après trois années excellentes, l'automobile marque le pas et investit

Très sensible aux retournements parfois brutaux de la demande, la croissance du secteur de l'automobile, malgré des

performances exceptionnelles depuis trois ans, reste très satisfaisante en 2000. Pourtant les immatriculations de voitures se sont tassées début 2000, surtout en Allemagne. Mais les marchés des véhicules utilitaires légers, des poids lourds et des équipementiers sont restés dynamiques, et l'année a été satisfaisante pour les pneumatiques.

La production se maintient donc à un niveau très élevé, et souffre de la saturation des moyens de production. Aussi, le secteur de l'automobile a-t-il augmenté de près de 50 % ses investissements en deux ans.

Les biens d'équipement, confortés par la vigueur de la demande

Soutenue par l'investissement et les exportations, ce secteur reste très dynamique en 2000.

Dans la construction aéronautique et spatiale, le marché mondial aurait été un peu moins porteur en 2000, mais les prises de commandes bénéficient de la faiblesse de l'euro face au dollar. L'activité reste intense, et de grands projets européens voient le jour dans un paysage industriel en pleine recomposition.

La construction de bateaux de plaisance et de navires de croisières s'accélère, et la construction ferroviaire donne quelques signes de reprise.

Bénéficiant toujours de la vigueur des investissements, les industries mécaniques sont bien orientées, et la croissance est très vive dans la construction électrique.

Très cycliques, les industries liées à l'informatique se dé-

veloppent en début d'année dans un contexte de tension sur les prix et de pénurie de composants, suivi d'un retournement du marché lié à la crise américaine. De même, la téléphonie mobile, après une croissance rapide, se retrouve en surproduction fin 2000.

Depuis deux ans, l'expansion des biens intermédiaires se poursuit

Dans ces secteurs assez hétérogènes selon les filières, mais qui avaient bénéficié dès 1999 d'une forte reprise, la croissance aurait pu s'infléchir dès l'été, suite au ralentissement de la demande extérieure. Mais la production a été soutenue par la reconstitution des stocks en fin d'année.

Les matériaux de construction et le verre progressent à un rythme soutenu. Les industries du bois et du papier, outre le surcroît d'activité dû aux tempêtes de décembre 1999, bénéficient du regain de la construction et de la hausse mondiale des cours du papier.

La chimie lourde subit les fluctuations des cours du pétrole. Parfois génératrices de gains spéculatifs, ces hausses ont aussi entraîné des surcoûts et des pertes de marchés. Ainsi, en aval, la hausse des prix a freiné la montée du secteur de la plasturgie.

Les filières métalliques ont été bien orientées, pour le travail des métaux comme dans la métallurgie des non ferreux. Seule la sidérurgie accuse le retournement des marchés européens et mondiaux fin 1999.

T8 - Tableau récapitulatif : principales caractéristiques de l'activité industrielle et de ses composantes en 2000
(production en valeur, et évolutions moyennes en volume au prix de l'année précédente)

| Par produits | Production de la branche Niveau en valeur (Md€) | Production de la branche croissance en volume en % | Valeur ajoutée évol. en % | Consommation totale évol. en % | FBCF évol. en % | Exports évol. en % | Imports évol. en % |
|--|--|---|------------------------------|-----------------------------------|--------------------|-----------------------|-----------------------|
| Produits manufacturés (y c. IAA) | | | | | | | |
| Viande et lait | 48 | 0,7 | 1,3 | 0,0 | | 2,5 | 4,2 |
| Autres industries alimentaires | 67 | 0,6 | -1,9 | 1,2 | | 2,8 | 3,8 |
| Habillement et cuir | 16 | -1,9 | -3,3 | 2,0 | | 9,4 | 8,7 |
| Édition, imprimerie, reproduction | 34 | 2,0 | 0,7 | 1,0 | | 7,6 | 10,5 |
| Pharmacie, parfumerie, entretien | 41 | 4,8 | 5,0 | 5,2 | | 12,5 | 19,8 |
| Équipement du foyer | 27 | 2,4 | 1,3 | 7,2 | 4,5 | 15,0 | 19,9 |
| Construction et équipements automobiles | 92 | 7,1 | 6,6 | 1,7 | 11,4 | 11,3 | 12,1 |
| Construction navale, aéronautique et ferroviaire | 39 | 5,4 | 0,6 | 2,1 | 13,7 | 17,9 | 14,1 |
| Équipements mécaniques | 61 | 2,4 | 2,6 | 1,1 | 6,4 | 6,2 | 16,0 |
| Équipements électriques et électroniques | 50 | 10,0 | 9,9 | 38,6 | 10,7 | 34,2 | 28,9 |
| Produits minéraux | 25 | 3,4 | 3,1 | 2,3 | | 6,6 | 10,4 |
| Industrie textile | 16 | -1,0 | -1,2 | 1,6 | | 9,8 | 6,9 |
| Bois et papier | 31 | 3,0 | 3,0 | 3,2 | | 10,8 | 10,3 |
| Chimie, caoutchouc, plastiques | 73 | 4,3 | 4,9 | 1,6 | | 11,8 | 13,5 |
| Métallurgie et transformation des métaux | 75 | 4,6 | 3,7 | 0,0 | 3,1 | 15,9 | 23,7 |
| Composants électriques et électroniques | 29 | 5,5 | 8,5 | 3,6 | 1,8 | 21,2 | 39,9 |
| Énergie | | | | | | | |
| Combustibles et carburants | 45 | 0,3 | 0,3 | -2,0 | | 13,7 | 3,0 |
| Eau, gaz, électricité | 54 | 2,6 | 2,9 | 1,0 | | 6,8 | -30,0 |
| Ensemble de l'économie | 2 472 | 3,6 | 2,9 | 2,3 | 6,1 | 12,6 | 14,2 |

Source : Insee, comptes nationaux base 95

Un net ralentissement en 2001, dont l'ampleur et la durée sont encore incertaines

Au niveau mondial, de nombreuses incertitudes subsistent, en particulier sur les évolutions du dollar, les risques de crises financières dans certains pays émergents ou les prix du pétrole... Mais la question principale porte actuellement sur l'ampleur du ralentissement américain.

Une incertitude sur certains aspects de la crise américaine

Les opinions divergent sur l'ampleur et la durée du ralentissement actuel de la croissance américaine et mondiale. En effet, la pause actuelle revêt des aspects conjoncturels classiques (cycle des composants et des matériels informatiques, effets de stocks, épargne de précaution, effet amplificateur des investissements, taux d'intérêt et correction boursière...), pour lesquels les rebonds pourraient être assez rapides.

Surtout, le dollar ne faiblit pas et le déficit des échanges reste élevé, ce qui fragilise la conjoncture américaine, la stabilité des entrées de capitaux n'étant pas garantie.

Cependant, au-delà des scénarios plus ou moins optimistes, force est de constater que les autorités américaines ont su mener des politiques de régulation monétaire et budgétaire favorisant une croissance rapide et régulière. Les crises n'ont pas manqué depuis quinze ans (crise boursière de 1987, crise des caisses d'épargne, guerre du Golfe, crises mexicaines, crise asiatique...). Chaque fois, les États-Unis ont toujours su leur trouver une parade efficace. Actuellement, les possibilités de relance des autorités américaines restent importantes, que ce soit en matière de relance budgétaire ou de baisse des taux d'intérêt.

Un net ralentissement en Europe

De son côté, l'Europe n'est certes pas à l'abri du ralentissement américain et de ses conséquences sur le commerce mondial. Son taux de croissance s'infléchit, mais elle ne souffre pas de déséquilibres graves et semblait renouer avec une croissance plutôt durable. La pause actuelle n'est-elle due qu'à un affaiblissement momentané de la demande extérieure ? Quelles seront les réactions de la Banque centrale européenne ? Des politiques locales viendront-elles soutenir la demande intérieure ?

La France, certes légèrement favorisée par une bonne compétitivité et une faible inflation en Europe, ne devrait pas se différencier fortement de ses voisins. Dans le moule européen, ses marges de manœuvre sont limitées. Pour 2001-2002, les conjoncturistes prévoient généralement le maintien d'une expansion notable soutenue par l'investissement et l'emploi. Mais l'ampleur du ralentissement actuel semble un peu plus marquée que prévu.

T9 - Comptes prévisionnels pour 2000-2001 (CVS-CJO)

| Évolutions annuelles CVS-CJO en % | Résultats | | Prévisions | | |
|---|------------|------------|-------------------|--------------|---------------|
| | 1999 /1998 | 2000 /1999 | 2001/2000 DP mars | Insee (juin) | 2002 /2001 DP |
| PIB | 3,2 | 3,2 | 2,9 | (2,3) | 3,0 |
| dont val. aj. manif. | 2,9 | 4,3 | nd | nd | nd |
| Importations | 4,0 | 14,7 | 8,7 | (4,5) | 5,5 |
| Dép. des ménages | 2,7 | 2,3 | 2,7 | (2,9) | 3,1 |
| FBCF | 7,3 | 6,7 | 5,6 | (4,2) | 3,8 |
| - dont sociétés | 7,7 | 7,2 | 8,1 | (5,4) | 5,6 |
| Exportations | 4,0 | 13,6 | 7,4 | (3,9) | 5,5 |
| Contributions à la croissance (en points de PIB) | | | | | |
| Demande intérieure (dont FBCF) | 3,4 | 3,0 | 3,0 | (3,0) | 2,8 |
| Variation des stocks | -0,3 | 0,2 | 0,1 | (-0,6) | 0,1 |
| Commerce extérieur | 0,1 | 0,1 | -0,2 | (-0,1) | 0,1 |

Sources : Insee et Direction de la prévision " Budgets économiques " de mars 2001 (prévisions Insee de juin 2001 entre parenthèses)

POUR EN SAVOIR PLUS :

- (1) Comptes de la Nation 2000 – Livre de poche Références n° 581
- (2) Comptes de l'industrie 2000 - Insee Première N° 781
- (3) Les industries agroalimentaires en 2000 - Insee Première N° 799
- (4) Notes de conjoncture du Sessi, de l'Insee, de la Banque de France

Où trouver des fiches sectorielles

Au-delà de quelques analyses et tableaux par secteurs détaillés, ce rapport ne traite pas des secteurs industriels pris séparément. Pour en savoir plus, on peut se reporter aux " Chiffres clés " de l'industrie (Sessi) et aux fiches sectorielles (Digitip)

La demande adressée à l'industrie reste soutenue en 2000 (extrait des Comptes de la Nation*)

La production manufacturée (y c. IAA) augmente de 4,3 % de 1999 à 2000, et de 3,6 % au cours de l'année 2000. Selon les Comptes de la Nation, cette croissance a été assez régulière en 2000 et le ralentissement conjoncturel ne se manifeste qu'au premier trimestre 2001.

Courant 2000, la demande intérieure relaye les exportations

Les principaux postes de la demande de produits industriels sont d'importances inégales, mais varient d'autant plus qu'ils sont d'un faible poids. L'impact des exportations est le plus élevé, mais difficile à séparer de celui des importations.

T10 - Évolution des composantes de la demande en produits manufacturés (y c. IAA)

| Composantes (% production) | Glissement 4 t 99 à 4 t 00 | Variation 99 à 2000 | Impact sur la production (4.3 %) |
|-------------------------------|----------------------------|---------------------|----------------------------------|
| Production (100 %) | 3,6 % | 4,3 % | (4,3 %) |
| Emplois intermédiaires (70 %) | 4 % | 5 % | 3,3 % |
| Exportations (37 %) | 14 % | 15 % | 5,2 % |
| - Importations (-35 %) | -17 % | -18 % | -5,9 % |
| Consommation (37 %) | 1,7 % | 3 % | 1,2 % |
| FBCF (14 %) | 10 % | 9 % | 1,2 % |
| Var. stocks (# 0 %) | Non signif. | Non signif. | -1,3 % |

Source : Insee, comptes nationaux trimestriels de juin 2001

Les composantes de la croissance industrielle ont évolué en cours d'année. On peut distinguer quatre périodes :

- en début d'année 2000, sur la lancée de 1999, la demande mondiale est forte, et le taux de change de l'euro favorise la compétitivité des exportations. La demande intérieure finale (consommation des ménages et investissement des entreprises) reste bien orientée ;

- ensuite, la ponction pétrolière entraîne un ralentissement de la consommation, en France comme chez ses partenaires ;

- en fin d'année, les effets conjugués de la baisse du prix de l'énergie et des baisses d'impôts renforcent la consommation des ménages, à l'exception des achats d'automobiles et de produits alimentaires. Toujours soutenue par un investissement vigoureux en fin d'année, et moins concurrencée par les importations, la production s'en trouve stimulée ;

- mais ce rebond n'est que temporaire, et, en début d'année 2001, la croissance de la production n'est plus soutenue que par la consommation (tout en bénéficiant de l'effacement des importations).

Avant de s'infléchir, la demande intérieure s'est ainsi substituée aux exportations comme moteur d'une croissance.

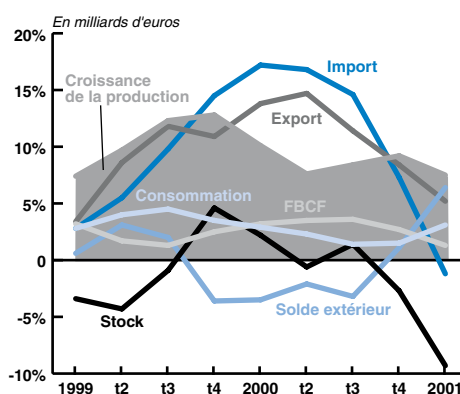
Les évolutions par produits sont assez heurtées. La croissance annuelle, faible pour les produits agroalimentaires (0,6 % de 1999 à 2000), en recul au quatrième trimestre, est assez soutenue pour les biens de consommation (4,6 % en moyenne annuelle).

T11 - Les composantes de la croissance manufacturière depuis 1999 (ERE ou équilibres ressources-emplois)

| Variations en milliards d'euros | 1999 | | 2000 | | 2001 | Montant total en 2000 |
|---------------------------------|--------|--------|--------|--------|---------|-----------------------|
| | 1e sem | 2e sem | 1e sem | 2e sem | 1e trim | |
| Ressources | | | | | | |
| Production brute | 3,2 | 5,1 | 3,1 | 3,7 | 1,2 | 747 |
| Impôts, marges... | 1,0 | 1,6 | 0,9 | 0,8 | 0,1 | 223 |
| Emplois | | | | | | |
| Empl. intermédiaires | 2,7 | 3,5 | 2,6 | 3,0 | 1,1 | 524 |
| Consom. des ménages | 1,2 | 1,5 | 1,0 | 0,3 | 1,1 | 305 |
| Csm. administration | 0,2 | 0,2 | 0,1 | 0,2 | 0,0 | 17 |
| FBCF totale | 1,1 | 0,7 | 1,3 | 1,3 | 0,1 | 107 |
| Variations de stocks | -1,4 | 1,2 | -0,7 | 0,8 | -2,8 | 6 |
| Solde extérieur | 0,4 | -0,4 | -0,3 | -1,2 | 1,9 | 10 |
| - dont exportations | 1,7 | 4,2 | 6,4 | 3,8 | 0,6 | 304 |
| - dont importations | -1,3 | -4,6 | -6,7 | -5,0 | 1,3 | -294 |

Source : Insee, comptes nationaux trimestriels de juin 2001

G8 Évolution des contributions à la demande



Source : Insee, comptes nationaux trimestriels base 95, après lissage afin de rendre les évolutions trimestrielles plus lisibles.

Les effets croisés des exportations et des importations

Par leur poids et leur évolution, les exportations ont été le facteur principal de la croissance de la production industrielle en début d'année. Mais leur impact décline au deuxième semestre en raison du ralentissement mondial, puis disparaît début 2001. À l'exception des produits alimentaires, la croissance des exportations a été forte pour tous les produits, variant de 12 % pour l'automobile à 21 % pour les biens d'équipement.

Mais les importations décélèrent plus rapidement que les exportations, et l'impact du commerce extérieur évolue à contre-courant des exportations, soulignant ainsi les difficultés des industriels à satisfaire la demande en début d'année 2000.

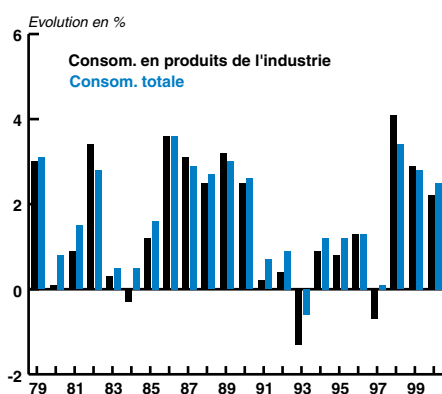
Certaines des variations de la demande extérieure et des emplois intermédiaires sont liées à des effets de stocks. Mais, les stocks servant pour partie de variable d'ajustement des comptes, leurs évolutions doivent être interprétées avec prudence. En particulier, la forte décélération du premier tri-

mestre 2001 est due à d'importantes livraisons d'Airbus, mais aussi à des effets de stocks sur les biens intermédiaires, qui demandent à être confirmés.

La consommation des ménages reste assez bien orientée

La consommation des ménages enregistre un creux en cours d'année, en raison de la baisse des immatriculations en début d'année, de la ponction pétrolière et des fluctuations des achats alimentaires. Mais elle reste finalement assez dynamique, en particulier pour les biens d'équipement du foyer, et elle se redresse plutôt en fin d'année malgré la crise des industries de la viande et le coup de frein sur la téléphonie mobile. Son taux de croissance, légèrement inférieur à ceux de 1998 et 1999, est largement au-dessus de celui constaté au début de la décennie et avoisine les niveaux élevés de la période 1986-1990.

G9 - La consommation des ménages
(évolutions en % depuis 1979)



Source : Insee, comptes nationaux base 95

La FBCF dynamise la demande, mais chute au 1^{er} trimestre 2001

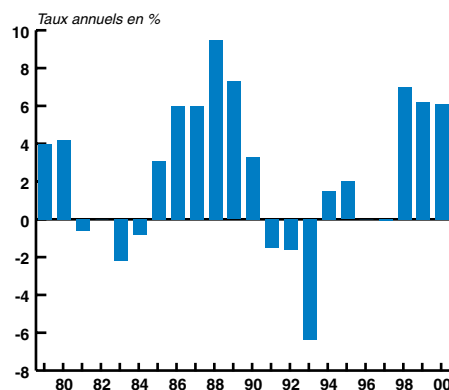
Composante influente de la demande finale, car sujette à de fortes variations cycliques, la formation brute de capital fixe (FBCF) est en croissance rapide depuis 1998, ceci après sept années de recul et de stagnation au début de la décennie quatre-vingt-dix.

Elle s'accroît tout au long de l'année 2000, puis se stabilise début 2001 au niveau élevé atteint en fin d'année. En effet, avec le ralentissement mondial, les chefs d'entreprise sont moins optimistes. Bien que toujours croissante, la demande de l'industrie manufacturière s'infléchit aussi, et son poids dans la FBCF totale se limite à 12 % (cf. encadré suivant).

(*) Les analyses de cette annexe ont été réalisées à partir des données de la comptabilité nationale. Par rapport aux statistiques brutes, celle-ci permet une approche synthétique et exhaustive.

G10 - La formation brute de capital fixe depuis 1978

(évolutions de la FBCF en volume, en %)



Source : Insee, comptes nationaux trimestriels base 95

Le poids modéré de la FBCF industrielle

Le poids de l'investissement industriel reste limité. Les produits industriels ne constituent qu'un tiers de l'ensemble de la FBCF. De même, la FBCF des entreprises industrielles ne représente que 12 % du total de l'investissement de l'économie française.

T12 - La FBCF par produits et par branches

Répartition par produits en 2000

| En Md€ | Sociétés | Ménages | Banques Admin. | Total |
|--------------------------|------------|-----------|-------------------|------------|
| Biens agroalimentaires | 1 | | | 1 |
| B. de consommation | 3 | | 2 | 5 |
| Véh. automobiles | 20 | | 1 | 21 |
| Biens d'équipement | 61 | | 6 | 68 |
| Biens intermédiaires | 6 | | | 6 |
| Biens industriels | 92 | | 10 | 102 |
| Constructions | 35 | 52 | 37 | 124 |
| Serv. immobiliers | 3 | 8 | 0 | 11 |
| Autres services | 24 | 8 | 7 | 39 |
| Total | 154 | 69 | 54 | 277 |

Répartition par branches en 1999

| Branches d'activité | FBCF Md€ | Branches | FBCF Md€ |
|--------------------------|-------------|------------------------|--------------|
| Ind. agroalimentaires | 4,4 | Commerce | 13,7 |
| B. consommation | 4,0 | Transports | 13,6 |
| Équipement du foyer | 3,1 | Activités financières | 9,9 |
| Biens d'équipement | 4,4 | Act. immobilières | 89,6 |
| Biens intermédiaires | 14,0 | Serv. aux entreprises | 31,1 |
| Ind. manufacturée | 29,9 | Serv. aux particuliers | 12,5 |
| Énergie | 7,0 | Educat-santé-social | 15,4 |
| Construction | 3,7 | Administration | 20,7 |
| Total industrie | 40,6 | Ensemble | 257,4 |

Source : Insee, comptes nationaux base 95

Vigueur des échanges industriels et des investissements directs à l'étranger

L'année 2000 s'est caractérisée à la fois par la grande vitalité des échanges et par un net recul du solde commercial français, ce dernier se situant à 0,8 Md€ (5,5 MdF y c. militaire Fab/Fab) au lieu de 16,2 Md€ en 1999. Celui-ci s'explique par des facteurs conjoncturels, liés notamment à l'augmentation du prix du pétrole. La forte contraction du solde de l'industrie civile, qui s'élève à 10,9 Md€ (71,6 MdF, y compris IAA), relève avant tout de l'exceptionnelle croissance des importations stimulées par la forte demande intérieure et bénéficiant des tensions sur les capacités de production. Toutefois, l'industrie française n'a pas connu d'effritement de sa compétitivité, comme en témoignent la forte progression des exportations et le montant des grands contrats. Au total, elle maintient sa part de marché relative (en volume) par rapport aux pays de l'OCDE.

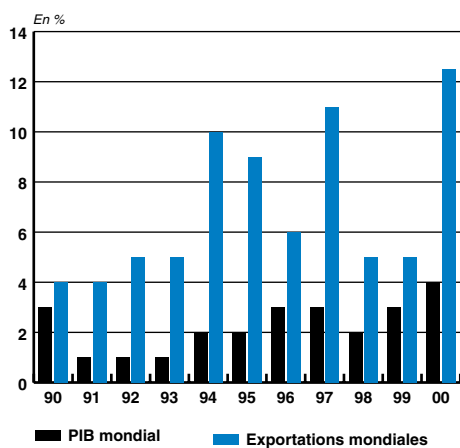
Parallèlement, la présence de l'industrie française dans le monde s'accroît par l'importance sans précédent des investissements directs à l'étranger^(). Devançant les États-Unis, en partie sous l'effet d'opérations exceptionnelles, la France devient le deuxième investisseur dans le monde. Dans l'industrie, les investissements à l'étranger sont supérieurs à l'investissement sur le sol national. Les entreprises françaises sont parties prenantes des mouvements de restructuration en Europe, notamment dans le secteur des télécommunications, et assoient leur implantation en Amérique du Nord. Des marchés porteurs, comme la Chine et le Brésil, ne sont pas pour autant oubliés. Les investissements directs étrangers en France croissent de manière nettement plus modérée pour la deuxième année consécutive.*

(*) prises de participation dans le capital d'entreprises étrangères à hauteur de 10 %

Commerce mondial : la meilleure performance de la décennie

Durant l'année 2000, la croissance économique mondiale a été très soutenue ; le PIB mondial a augmenté de 4 %, alors que sa progression avait été de 3 % en 1999. La production et le commerce mondial ont connu leur plus forte progression de la décennie. La croissance de la production s'est accélérée dans toutes les régions, les États-Unis cessant d'être le seul moteur de l'économie mondiale comme dans les années précédentes. La reprise économique des pays en développement en Amérique latine et en Asie ainsi que la croissance des autres pays industrialisés ont contribué à ce dynamisme.

G1 - Croissance en volume de la production mondiale et des exportations mondiales de marchandises



Source : OMC rapport annuel 2001

Un environnement international très porteur en début d'année 2000...

Le dynamisme de la production mondiale a permis au commerce international des marchandises d'enregistrer sa meilleure performance de la décennie. Le commerce mondial a en effet connu une progression exceptionnelle de 12,5 % en valeur, alors qu'en moyenne elle a été de 6 % sur la période 1990-2000, et de seulement 4 % en 1999. Les échanges internationaux ont également bénéficié d'une baisse des prix internationaux des produits manufacturés. Ceux-ci ont diminué pour la cinquième année consécutive, tombant à leur plus bas niveau depuis dix ans.

T1 - Croissance des exportations de marchandises et de services

| | Valeur (Md \$) | Croissance annuelle (en %) | | |
|--------------|----------------|----------------------------|------|------|
| | | 90-2000 | 1999 | 2000 |
| marchandises | 6 180 | 6,0 | 4,0 | 12,5 |
| services | 1 415 | 6,0 | 1,5 | 5,0 |

Source : OMC rapport annuel 2001

Comme en 1999, les produits des technologies de l'information et de la communication et les produits pétroliers ont été les secteurs les plus dynamiques du commerce mondial, se développant deux ou six fois plus rapidement que la moyenne globale. En particulier, la demande mondiale a été très forte pour les semi-conducteurs et le téléphone mobile. Le commerce mondial de l'automobile est resté également assez soutenu.

T2 - Croissance du commerce mondial de marchandises

| Exportations | Valeur Md\$ | Variation annuelle en % | |
|--------------------|----------------|-------------------------|---------|
| | | 90-2000 | 99-2000 |
| Monde | 6 180 | 6,0 | 12,5 |
| Amérique du Nord | 1 060 | 7,3 | 13,4 |
| Amérique latine | 360 | 9,4 | 20,8 |
| Europe occidentale | 2 427 | 4,0 | 2,4 |
| Afrique | 146 | 3,4 | 27,0 |
| Moyen-Orient | 266 | 7,1 | 51,4 |
| Asie | 1 649 | 8,4 | 18,4 |

Source : OMC rapport annuel 2001

Un aspect important de l'évolution du commerce mondial durant l'année 2000 provient de l'augmentation en valeur des échanges pétroliers dans le monde. Avec un prix du baril se situant, en moyenne au cours de l'année 2000, à 29 \$, soit une augmentation de 60 % par rapport à 1999, le prix réel du pétrole a atteint son niveau le plus élevé depuis 1985. Les échanges pétroliers ont retrouvé ainsi la part relative qu'ils avaient (10 %) dans le commerce mondial de marchandises en 1990. Les économies importatrices ont subi de ce fait un prélèvement direct sur leurs revenus. Au total, la hausse de la facture énergétique aurait entamé la croissance du PIB de 0,5 % dans les pays de l'OCDE

... qui se dégrade ensuite du fait du ralentissement nord-américain

Après avoir culminé au premier semestre 2000, l'activité mondiale s'est infléchie graduellement par la suite, sous l'effet surtout du retournement de conjoncture opéré en cours

Diffusion du ralentissement nord-américain

L'effet de transmission du ralentissement américain affecte tout particulièrement les pays de l'Aléna, notamment le Canada, qui réalise 80 % de ces exportations vers les États-Unis, ainsi que le Mexique, dont 87 % des exportations sont absorbées par les États-Unis.

L'Asie de l'Est, où certains signes de ralentissement sont déjà perceptibles, devrait être la deuxième grande zone affectée par le ralentissement américain. Les premiers pays concernés sont ceux qui sont fortement spécialisés dans l'électronique, en raison de leur exposition aux importations américaines pour ces produits. Puis, par contagion, l'ensemble de cette zone est susceptible de connaître un ralentissement marqué.

La zone euro serait quant à elle relativement épargnée, compte tenu de l'orientation de son commerce extérieur. En effet, le commerce intrazone occupe une place prépondérante. Les exportations vers l'extérieur de la zone ne représentent que 16,6 % du PIB de la zone euro. De plus, seulement 16,9 % de ces exportations sont dirigées vers les États-Unis. D'après une étude de l'Insee (Note de conjoncture de mars 2001), l'effet direct est donc relativement faible (-0,07 point dans le cas d'un ralentissement de 1 % du PIB américain), alors que l'effet indirect serait deux fois plus fort (-0,13 point).

On constate que l'effet indirect dépend essentiellement du degré d'ouverture de chaque pays, mesuré par la part de ses exportations dans son PIB. L'effet direct dépend quant à lui de la structure des échanges du pays, c'est-à-dire, plus précisément, du poids de ses exportations vers les États-Unis dans l'ensemble de ses exportations.

d'année par l'économie américaine et de la hausse du prix du pétrole. Annualisée, la croissance du PIB américain est passée, en effet, de 5 % au premier semestre à seulement 1,5 % au second.

| T3 - Impact d'une baisse de 1 % de la croissance américaine | | |
|---|--------------|--------------------------|
| En % du PIB | Effet direct | Effet direct et indirect |
| États-Unis | -1 | -1,13 |
| Canada | -0,75 | -0,88 |
| Mexique | -0,72 | -0,84 |
| Asie hors Japon | -0,28 | -0,39 |
| Japon | -0,14 | -0,24 |
| Allemagne | -0,08 | -0,21 |
| Zone euro | -0,07 | -0,2 |
| France | -0,06 | -0,19 |

Source : Insee - Note de conjoncture mars 2001

Vigueur exceptionnelle des exportations et des importations françaises

Pour l'industrie française, l'impact de la vive activité mondiale a été amplifié par la position très compétitive de l'euro (-13 %) vis-à-vis du dollar, ainsi que du yen et de la livre.

La croissance des échanges a été particulièrement importante au cours de l'année 2000. Les exportations ont augmenté de 14 %, ce qui constitue la plus forte hausse de la décennie après le record de 1997. Les importations ont progressé de +21 %, enregistrant ainsi leur plus forte croissance depuis 1980.

La croissance des importations a été plus forte que celle des exportations. Cette croissance exceptionnelle des importations, manufacturées notamment (+16 %), s'explique par le dynamisme de la consommation des ménages et par les besoins d'investissement des entreprises. Il est également possible que les tensions apparues sur l'appareil productif au premier semestre 2000 aient induit un surcroît d'importations.

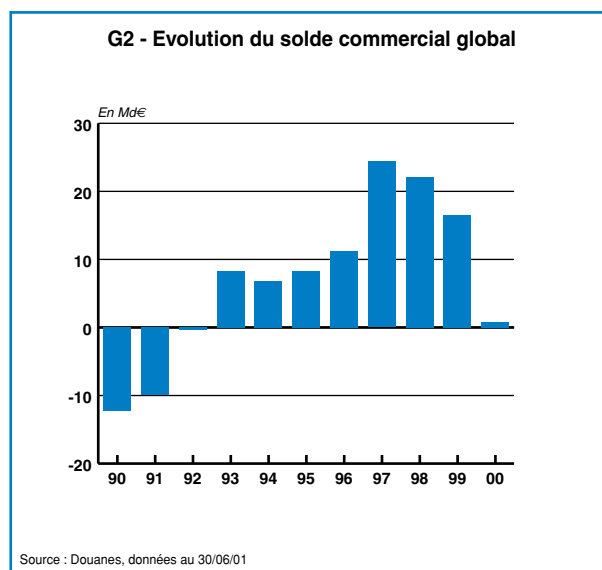
| En % par rapport à l'année précédente | 1999 | | 2000 | |
|---------------------------------------|--------|--------|--------|--------|
| | export | import | export | import |
| Total FAB/FAB | 3 | 5 | 14 | 21 |
| Agriculture | 2 | -2 | 3 | 4 |
| Énergie | 6 | 17 | 40 | 79 |
| Industrie manufacturière | 4 | 5 | 14 | 17 |
| Ind. agroalimentaire | -1 | -1 | 5 | 5 |
| Industrie civile | 3 | 4 | 15 | 18 |
| Automobile | 7 | 12 | 12 | 11 |
| Biens de consommation | 6 | 5 | 13 | 18 |
| Biens d'équipement | 5 | 7 | 19 | 17 |
| Biens intermédiaires | 1 | 1 | 15 | 21 |
| Armement (chiffres bruts) | -39 | 2 | -22,3 | 6,5 |

Source : Douanes, données au 30/06/01

Un solde commercial français en net recul

L'excédent commercial français a connu une réduction très brutale : il tombe de 16,2 Md€ en 1999 (106 MdF) à 0,8 Md€ (5,5 MdF Fab/Fab, y c. militaire) en 2000. En

données Caf/Fab hors militaire, la France est passée d'un excédent de 6 Md€ (39 MdF) à un déficit de -10,5 Md€ (68,6 MdF).



Champ : solde Fab-Fab (y compris militaire)

Les facteurs explicatifs de cette forte détérioration sont l'effet pétrole ainsi que la forte croissance domestique et étrangère, qui a entraîné une importante demande de biens de consommation des ménages et une forte demande de biens intermédiaires par les entreprises. Enfin, l'effet dollar a quant à lui contribué à la fois à l'augmentation des exportations en volume, en améliorant la compétitivité des entreprises, et à l'augmentation des importations en valeur.

Une lourde facture pétrolière

La hausse du prix du pétrole et la hausse du dollar au cours de l'année 2000 ont conduit à une augmentation de 12 Md€ (78,7 MdF) de la facture énergétique par rapport à 1999.

L'augmentation du déficit énergétique explique en grande partie la réduction de l'excédent du solde commercial (-16 Md€) de l'année 2000. L'impact de ces turbulences pétrolières sur l'activité économique n'a été que légèrement récessif ; son ampleur a été bien moindre que lors des chocs pétroliers des années 70 et 80. Le poids de la facture énergétique dans le PIB a très fortement diminué depuis 1980, passant de 5 % environ à 1,6 % en 2000.

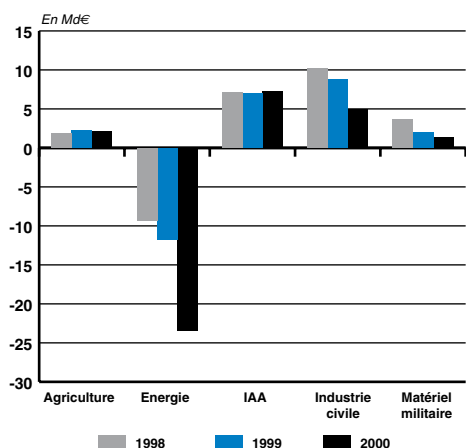
Une nouvelle contraction du solde industriel

Pour l'année 2000, l'excédent (Caf/Fab) du secteur de l'industrie civile hors IAA s'élève à 3,7 Md€ (24,3 MdF) au lieu de 8,4 Md€ (54,9 MdF) en 1999. La dégradation du solde industriel n'est pas liée à un fléchissement des exportations - qui ont fortement progressé - mais à une accélération très forte des importations, qui reflète la vigueur de la demande intérieure française.

Si l'on y ajoute les produits des industries agroalimentaires, l'excédent des produits manufacturés s'élève à 10,9 Md€ Caf-Fab au lieu de 15,4 Md€ en 1999.

Le solde du matériel militaire atteint seulement 1,3 Md€ à la fin de l'année 2000, du fait d'une nette diminution des exportations.

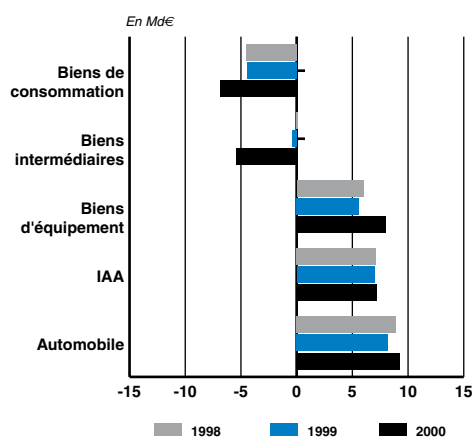
G3 - Soldes par groupes de produits



Source : Douanes, données au 30/06/01

La forte utilisation de l'appareil productif a induit une consommation accrue des intrants, et la consommation des ménages a stimulé la vigueur des importations de biens de consommation. Ces importations sont à l'origine de certains déficits. Par contre, les secteurs où la France dispose d'avantages comparatifs reconnus (automobile et biens d'équipement) ont vu leur excédent s'amplifier.

G4 - Evolution des soldes des différents secteurs industriels



Source : Douanes : données au 30/06/01 en Caf-Fab

Champ : industrie hors énergie et y compris IAA

Biens d'équipement : année record

La branche des biens d'équipement connaît un solde record (7,4 Md€), en progression notable (+2 Md€) après deux années de recul. Ce résultat est d'autant plus satisfaisant qu'il est dû à une très forte croissance des exportations (+19 %), supérieure à celle des importations (+17 %).

Ce succès relève, tout d'abord, de l'industrie des transports, qui voit ses exportations progresser de 24 % et ses importations de seulement 14 %. Ainsi, la construction aéronautique bat un nouveau record pour les ventes d'Airbus (164 appareils vendus). Les ventes progressent à destination des États-Unis et de l'Afrique aux dépens du Proche et du Moyen-Orient et de l'Asie. La construction navale connaît également une année active, avec six grandes opérations d'un

Grands contrats en hausse

En 2000, le montant des grands contrats atteint 27,3 Md€ (179 MdF), approchant le record historique atteint en 1998, avec un montant de 29,4 Md€ (192,8 MdF). Mesurée en dollars, qui est la monnaie dans laquelle sont libellés l'essentiel des grands contrats, la hausse s'élève à seulement 4 %. Cette progression résulte du dynamisme de quatre zones géographiques.

L'Asie en développement rapide connaît une forte augmentation des contrats civils hors aéronautique (+61 %). Ces montants se rapprochent ainsi de ceux enregistrés avant la crise asiatique. La hausse des contrats civils hors aéronautique est également très forte (+75 %) avec le Proche et le Moyen-Orient, qui bénéficient d'une augmentation de leur pouvoir d'achat, avec la hausse des cours du pétrole. Celle-ci profite également à l'Afrique, notamment au Nigéria et surtout à l'Algérie, qui a ainsi signé de nombreux contrats dans le secteur parapétrolier.

Enfin, l'Amérique du Nord reste le principal client, représentant à elle seule 43 % du total des montants des grands contrats. Les commandes aéronautiques ont été particulièrement dynamiques (+74 %). A l'inverse, les contrats réalisés avec l'Amérique latine ont été stables, et ceux avec l'Union européenne se sont tassés.

montant supérieur à un milliard de francs, constituées de quatre paquebots et de deux plates-formes pétrolières pour le Libéria.

T5 - Flux et soldes commerciaux 2000-1999

| INDUSTRIES | Solde 2000 Md€ | écart 00/99 Md€ | Expor 2000 Md€ | % | Impor 2000 Md€ | % |
|----------------------|-------------------|--------------------|-------------------|----|-------------------|----|
| AUTOMOBILE | 9,3 | 1,1 | 43 | 11 | 33,7 | 11 |
| Equip. autom. | 5,8 | 1,1 | 14,3 | 16 | 8,6 | 11 |
| Const. automobile | 3,5 | -0,1 | 28,7 | 9 | 25,2 | 11 |
| BIENS EQUIPEMENT | 7,4 | 2,4 | 82,6 | 19 | 75,2 | 17 |
| Avions, trains, bat. | 10,8 | 3,2 | 25,5 | 24 | 14,7 | 14 |
| Electri. Electroniq. | -1,7 | 1,0 | 31 | 27 | 32,7 | 21 |
| Equip. mécaniques | -1,6 | -1,7 | 26,1 | 7 | 27,7 | 15 |

Source : Douanes, données au 30/06/01

Les biens d'équipement mécanique connaissent de nouveau un déficit (-1,6 Md€). La forte croissance des importations (+15 %), notamment en machines-outils et en équipements frigorifiques, témoigne de l'investissement soutenu des entreprises. En 2000, les biens d'équipement professionnel électrique et électronique connaissent une réduction du déficit, qui atteint -1,7 Md€ au lieu de -2,5 Md€ en 1999, liée à forte croissance des exportations (+27 %). Ce résultat s'explique notamment par la bonne performance de la téléphonie mobile : les exportations de ce produit ont augmenté de 102 % et les importations de 44 %, conduisant à un solde positif de 3 Md€, alors qu'il s'élevait à 1 Md€ en 1999. Néanmoins, le déficit concernant les machines de bureau et le matériel informatique continue de s'alourdir, pour atteindre -6,4 Md€.

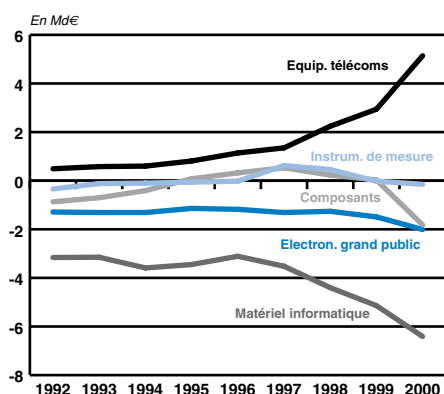
Automobile : le plus fort excédent de l'industrie

En 2000, l'industrie automobile retrouve un solde commercial en progression (+1 Md€), qui s'établit à 9,3 Md€ (60,7 MdF). Proche du niveau record de l'année 1997, il s'agit

L'essor des importations de produits TIC

La place grandissante des TIC dans l'économie française contribue à l'aggravation du déficit extérieur du solde industriel pour un montant de 1 Md€ en 2000. La forte progression de la demande des ménages en biens finaux de TIC a conduit à une augmentation de nos importations en biens d'équipement du foyer, comptabilisés en biens de consommation, et en matériel informatique. De plus, le fort contenu en importations en TIC de notre production a mécaniquement entraîné une progression des importations des entreprises en biens intermédiaires, notamment en composants électroniques et électroniques, et en biens d'équipement, comme en machines de bureau et en matériel informatique.

G5 Evolution des soldes des différents secteurs TIC



Source : Douanes, données au 30/06/01

Ainsi, le déficit vis-à-vis du Royaume-Uni se dégrade fortement en raison de nos importations en matériel informatique, en composants électroniques. Avec l'Italie, notre déficit s'accroît légèrement, notamment dans les secteurs des télécommunications et de l'informatique. Enfin, le déficit avec l'Allemagne s'est stabilisé grâce à la progression de nos ventes de bureautique, d'ordinateurs et en télécommunication. Les télécommunications sont le seul secteur des TIC dans lequel la France dégage des excédents ; ceux-ci sont en forte augmentation, notamment avec la téléphonie mobile, attestant du succès de la France dans la production de certains produits en TIC.

du plus fort excédent de l'industrie, précédant celui des biens d'équipement.

La branche des équipements automobiles voit son solde atteindre le niveau exceptionnel de 5,8 Md€ (37,8 MdF). Cette hausse provient de l'augmentation de l'excédent avec l'Espagne (+1 Md€) et des exportations vers l'Italie (+21 %). Les exportations sont également bien orientées en direction de l'Amérique du Sud (+36 % vers l'Argentine).

Pour la construction automobile, la hausse persistante des achats à l'étranger durant l'année 2000 empêche la progression de l'excédent, qui se maintient au-dessus de 3,5 Md€. Ainsi, les échanges avec l'Espagne et l'Allemagne conduisent à une aggravation de 2 Md€ des déficits bilatéraux (-5 Md€). En revanche, les exportations vers les Peco, la Turquie (doublement) et vers l'Asie progressent fortement.

Industries agroalimentaires (IAA) reprise des échanges

Avec un deuxième trimestre dynamique, le solde de l'année 2000 s'affermi, après une année 1999 où les deux flux commerciaux étaient orientés à la baisse. Après les festivités du passage à l'an 2000, les ventes de boissons alcoolisées sont moins élevées : les ventes de champagne sont en net repli, avec une baisse de 15,5 %, mais elles occupent toujours le premier poste. Après deux années exceptionnelles, les ventes de vins de Bordeaux reculent également, alors que les exportations de Cognac s'amplifient.

T6 - Evolution des flux et des soldes commerciaux

| INDUSTRIES | Solde 2000 Md | Ecart 00/99 Md | Export 2000 Md | % | Import 2000 Md | % |
|-----------------------|------------------|-------------------|-------------------|----|-------------------|----|
| PRODUITS IAA | 7,2 | 0,2 | 28 | 5 | 20,7 | 5 |
| BIENS INTERMEDIAIRES | -5,9 | -4,3 | 103,1 | 15 | 109 | 21 |
| Chimie, caout. Plast | 1,5 | -0,2 | 38,3 | 13 | 36,7 | 15 |
| Composants élect. | -0,2 | -2,2 | 20,7 | 20 | 20,7 | 37 |
| Métaux et prod. mét | -2,0 | -1,5 | 22,3 | 19 | 24,3 | 27 |
| Prod. minéraux | -1,0 | -0,4 | 5,7 | 7 | 6,7 | 12 |
| Prod. indust. textile | -0,8 | -0,1 | 7,7 | 9 | 8,4 | 9 |
| Prod. bois, papier | -3,4 | -0,9 | 8,5 | 16 | 11,9 | 21 |
| BIENS DE CONSOMMATION | -7,0 | -2,6 | 43,6 | 13 | 50,6 | 17 |
| Pharmacie parfum. | 6,5 | 0,1 | 19,7 | 14 | 13,2 | 23 |
| Edition, imprimés | 0,0 | 0,0 | 2,0 | 8 | 2,0 | 8 |
| Habillement, cuir | -6,4 | -0,6 | 8,1 | 10 | 14,5 | 11 |
| Eq. du foyer | -7,0 | -2,0 | 13,8 | 13 | 20,8 | 21 |

Source : Douanes, données au 30/06/01

Biens de consommation : très forte croissance des importations

La forte consommation des ménages s'est traduite par une hausse soutenue des importations (+17 %), dont le rythme est inédit sur les dix dernières années. Bien que les exportations enregistrent une croissance soutenue (+13 %), le déficit de la branche s'alourdit de plus de 2 Md€ et atteint 7 Md€ (soit 45,7 MdF). Ceci est particulièrement sensible pour les biens d'équipement domestiques, dont le déficit se creuse de 2,6 Md€ pour atteindre 7 Md€. Tous les équipements domestiques ont concouru à l'aggravation du déficit, qu'il s'agisse des articles de sport, des jeux ou des achats de produits bruns. De même, le déficit structurel de la branche habillement et cuir s'aggrave, atteignant -6,4 Md€, contre -5,8 Md€ en 1999. Les produits d'habillement connaissent une plus forte progression des importations que des exportations, contrairement aux produits du cuir et de la chaussure. En revanche, la branche de la pharmacie, parfumerie et entretien maintient son excédent à 6,5 Md€, nouveau record pour la branche. Ce sont les parfums et les produits d'entretien qui soutiennent la légère croissance de l'excédent, notamment par les exportations vers l'Amérique du Nord. En revanche, l'ampleur des importations de produits pharmaceutiques (+26 %) fait légèrement reculer l'excédent de ces produits.

Biens intermédiaires : le plus lourd déficit depuis 1992

L'utilisation plus intensive des capacités de production en France au cours de l'année a induit une consommation

accrue d'intrants, générant une augmentation des importations. La vitalité des flux (+21 % d'importations et + 15 % d'exportations) est à l'origine de la forte dégradation du déficit de la branche des biens intermédiaires : -5,9 Md€, au lieu de -0,6 Md€ en 1999. Le solde des composants électriques et électroniques se dégrade de 2 Md€ et devient négatif (-0,2 Md€) pour la première fois depuis neuf ans. La progression de la consommation industrielle de ces biens intermédiaires a entraîné une certaine pénurie sur le marché français, ce qui a conduit les producteurs de ces biens à s'approvisionner sur le marché nord-américain. Le déficit de la branche des métaux et produits métalliques s'aggrave fortement, passant de -0,5 Md€ à -2 Md€, du fait des importations de métaux non ferreux. Les déficits traditionnels de la filière bois et papier et de la branche des produits minéraux se sont aggravés durant l'année 2000. Il en est de même, à un moindre degré, du déficit de l'industrie textile. Enfin, la chimie est la seule branche qui soit excédentaire ; son solde s'élève à 1,5 Md€, en léger repli par rapport à 1999 : 1,7 Md€. Les bons résultats dans les domaines de la chimie sont masqués par une croissance soutenue des importations de biens intermédiaires.

Détérioration des soldes avec le Proche et Moyen-Orient, l'Asie et l'Europe

Durant l'année 2000, les échanges commerciaux français progressent avec l'ensemble des zones géographiques. Les exportations progressent nettement avec l'Amérique du Nord (+26,7 %) et avec l'Asie (grâce à la conjoncture favorable de ces zones) ainsi qu'avec l'Afrique. Mais la croissance des exportations est plus mesurée avec les pays européens et surtout les pays du Moyen-Orient, en dépit de leurs fortes ventes de pétrole.

T7 - Echanges commerciaux par régions

| Evolution par rapport à 1999 en % | Exports | Imports |
|-----------------------------------|---------|---------|
| Europe dans son ensemble | 11 | 17 |
| - dont : Union européenne | 10 | 14 |
| Afrique | 26 | 30 |
| Amérique | 27 | 22 |
| Asie | 22 | 27 |
| Proche et Moyen-Orient | 5 | 70 |
| Divers | 8 | -5 |
| Total FAB-FAB y c. militaire | 14 | 20 |

Source : Douanes, données au 30/06/01

L'évolution des importations (+20,1 %) est dominée par la lourdeur du prélèvement pétrolier (+70 % avec le Proche et Moyen-Orient et +30 % avec l'Afrique), la forte demande française de biens intermédiaires et l'importance des achats de biens de consommation.

L'explosion de la facture énergétique renforce le déséquilibre des échanges avec les pays producteurs de pétrole, alors que l'augmentation des achats de biens de consommation et de biens intermédiaires expliquent notamment l'accroissement des déficits avec la Chine et l'Allemagne.

T8 - Les principaux pays fournisseurs de pétrole

| Rang | Pays en Md | Valeur 1999 | Valeur 2000 | Evolution |
|------|-----------------|-------------|-------------|-----------|
| 1 | Norvège | 2,7 | 6,2 | 126 % |
| 2 | Arabie Saoudite | 1,7 | 3,2 | 87 % |
| 3 | Russie | 1,5 | 2,5 | 73 % |
| 4 | Royaume-Uni | 1,6 | 2,4 | 47 % |
| 5 | Algérie | 1,1 | 2,0 | 74 % |
| 6 | Irak | 0,7 | 1,4 | 89 % |
| 7 | Nigéria | 0,6 | 1,2 | 89 % |
| 8 | Iran | 0,7 | 1,1 | 50 % |
| 9 | Pays-Bas | 0,3 | 0,6 | 69 % |
| 10 | Libye | 0,3 | 0,6 | 107 % |

Source : Douanes, données au 30/06/01

Globalement, la forte chute de l'excédent commercial français se concentre essentiellement sur trois grandes zones géographiques :

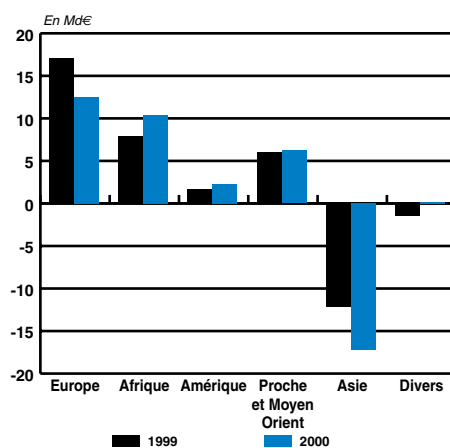
- l'Europe : -10,2 Md€ (-67,1 MdF) par rapport à 1999 ;
- l'Asie : - 4,5 Md€ (-29,4 MdF) ;
- le Proche et Moyen-Orient : -3,1 Md€ (-20,5 MdF).

Inversement, les soldes s'améliorent avec l'Amérique : 1,3 Md€ (+8,8 MdF) et l'Afrique : +0,5 Md€ (+3,6 MdF).

Europe : accélération des échanges mais recul de l'excédent

L'année 2000 est marquée par une progression sensible de nos échanges avec l'Union européenne : +10,4 % à l'exportation et +13,8 % à l'importation. Au sein de l'Union européenne, les échanges avec l'Allemagne et l'Italie connaissent une nette accélération au premier semestre 2000, alors que les flux avaient faiblement augmenté en 1998 et 1999.

G6 - Soldes des échanges de produits manufacturiers par zones géographiques



Source : Douanes - données au 30/06/01

La dégradation du solde avec l'Union européenne est surtout consécutive à la progression des achats de produits énergétiques (Royaume-Uni et Pays-Bas) et, dans une moindre mesure, au différentiel de croissance. Le solde global des échanges de la France avec la "zone euro" devient négatif : -0,8 Md€ (-5,5 MdF) après un excédent de 3 Md€ (19,8 MdF) en 1999.

Les principaux déficits bilatéraux concernent l'Allemagne : -5,2 Md€ (-34 MdF), l'Irlande : -3,8 Md€ (-24,8 MdF) et les Pays-Bas : -1,8 Md€ (-11,6 MdF). Inversement, les meilleurs clients de la France restent l'Espagne : 8,6 Md€ (56,4 MdF), le Royaume-Uni : 5,3 Md€ (34,6 MdF), la Grèce :

2,1 Md€ (13,8 MdF) et le Portugal : 1,6 Md€ (10,4 MdF).

Enfin, les échanges avec les pays candidats à l'Union européenne (PECO et Turquie) augmentent fortement pour les importations (+33,4 %) et pour les exportations (+26,4 %). Les principaux excédents sont dégagés avec la Turquie et la Pologne.

Augmentation du déficit industriel avec l'Allemagne

En 2000, les échanges industriels avec l'Allemagne connaissent une nette reprise. En particulier, les importations françaises de biens intermédiaires (+17 %) et de biens d'équipement progressent fortement (+14 %), alors que les exportations françaises évoluent de façon plus contrastée. Les exportations des produits agroalimentaires et d'automobiles marquent le pas, mais celles concernant les technologies de l'information (téléphone mobile, matériel informatique, électronique grand public) font une percée et dégagent d'importants excédents. Globalement, le déficit commercial de la France vis-à-vis de l'Allemagne double quasiment et atteint -5,4 Md€. Lorsque l'on retranche les produits agricoles, où la France est excédentaire (+1 Md€), et l'énergie (+0,4 Md€), le déficit des échanges du secteur industriel manufacturier (y c. IAA) atteint -6,8 Md€, contre 4,2 Md€ en 1999. Les principaux déficits industriels concernent les secteurs de l'automobile (-3,9 Md€), les biens intermédiaires (-3,4 Md€, soit 22,6 MdF) et les biens d'équipement (-2,5 Md€). La France est déficitaire dans le domaine des biens d'équipement (-2,4 Md€, soit -16 MdF), même si elle dégage d'importants excédents sur certains créneaux, comme les appareils d'émission et de transmission (1,3 Md€) et les machines de bureau et informatique (0,8 Md€). Ces derniers ne parviennent cependant pas à compenser les déficits dans les autres biens d'équipement comme les machines d'usage spécifique (-1,2 Md€), la construction aéronautique (-0,9 Md€), les équipements mécaniques (-0,6 Md€) et les machines-outils (-0,6 Md€).

En revanche, la France dégage un excédent commercial de 1,5 Md€ à la fois dans le domaine des IAA et dans celui des biens de consommation, notamment avec l'industrie pharmaceutique et la parfumerie et produits d'entretien.

T9 - Principaux soldes industriels franco-allemands

Principaux excédents avec l'Allemagne (en Md€)

| | |
|---|------|
| Appareils d'émission et de transmission | +1,3 |
| Boissons | +0,9 |
| Machines de bureau et informatique | +0,8 |
| Produits pharmaceutiques | +0,6 |
| Parfumerie et entretien | +0,5 |
| Produits en caoutchouc | +0,5 |

Principaux déficits avec l'Allemagne

| | |
|---------------------------------------|------|
| Automobile | -3,6 |
| Autres machines d'usage spécifique | -1,2 |
| Construction aéronautique et spatiale | -0,9 |
| Produits en matière plastique | -0,6 |
| Équipements mécaniques | -0,6 |
| Produits de la parachimie | -0,6 |

Source : Douanes, données au 30/06/01

Des déficits alourdis avec les pays du Proche et Moyen-Orient

Les exportations vers cette zone n'augmentent que faiblement (+5,2 %), en raison notamment d'un retour à la normale des exportations d'Airbus, après une année 1999 exceptionnelle. De plus, les pays de cette zone ont consacré une part importante de leurs recettes supplémentaires à des remboursements de dettes ou à des placements bancaires plutôt qu'à des importations industrielles. Du fait des importations de pétrole en provenance du Proche et Moyen-Orient, le déficit commercial avec cette zone s'élève à -0,6 Md€. En 2000, l'excédent commercial avec l'Afrique dépasse 5 Md€. La croissance de nos exportations (25,6 %) concerne surtout les biens d'équipements (transport maritime), alors que celle de nos importations (30,4 %) porte sur l'énergie (Algérie, Nigéria et Libye).

La reprise des échanges avec les pays asiatiques

L'année 2000 confirme la reprise des échanges avec les pays asiatiques. Le raffermissement des ventes (+22 %) compense le retrait de plus de 6 % observé en 1999 et permet de retrouver le montant des exportations de 1997. Particulièrement remarquable est le dynamisme des exportations françaises vers le Japon (+26,3 %), qui fait contraste avec l'évolution modeste durant toute la décennie. Par ailleurs, la croissance des exportations françaises vers la Corée du Sud (notamment du fait de l'augmentation de +55 % des livraisons d'Airbus et de matériel ferroviaire), Taiwan (+32 %) et HongKong (+30 %) est largement supérieure à celle des importations. Néanmoins, le déficit commercial avec la zone Asie est structurel et atteint -17 Md€, contre -13 Md€ en 1999. En fait, ce déficit a plus que quintuplé en quatre ans et doublé en trois ans. L'évolution du solde avec l'Asie s'explique par la dégradation des échanges avec le Japon et la Chine.

Le déficit industriel le plus important avec la Chine

En 2000, la France enregistre une forte dégradation du solde industriel manufacturier avec la Chine (-7 Md€), contre -5 Md€ en 1999. Malgré une hausse des exportations françaises (+6 %), les importations françaises ont augmenté fortement : 10 Md€ contre 8 Md€ en 1999 (+36 %).

Les échanges franco-chinois sont caractérisés par des déficits français dans pratiquement tous les secteurs, sauf celui de l'automobile (+0,1 Md€). Les principaux déficits de la France vis-à-vis de la Chine portent sur les biens de consommation (-5 Md€), notamment dans les secteurs des jouets et articles de sport (-1,3 Md€), les chaussures et les cuirs (-0,9 Md€), l'habillement (-1,2 Md€), et les appareils de réception, enregistrement ou reproduction du son et image (-0,6 Md€). Le déficit pour les biens intermédiaires s'élève à -1,4 Md€, et concerne notamment les produits en matière plastique (-0,4 Md€). Enfin, dans les biens d'équipement, qui représentent autour de 50 % de ses exportations vers la Chine, la France enregistre également un déficit (-0,9 Md€). En effet, les excédents français dans le secteur de l'aéronautique sont largement inférieurs au solde déficitaire en machines de bureau et matériel informatique (-1,2 Md€). La plus grande partie de la production électronique chinoise est le fait de

coentreprises (joint-ventures), au sein desquelles les firmes taiwanaises sont largement représentées.

T10 - Principaux soldes sectoriels franco-chinois

Principaux excédents avec la Chine (Md€)

| | |
|---------------------------------------|------|
| Construction aéronautique et spatiale | +0,4 |
| Autres machines d'usage spécifique | +0,2 |
| Réservoirs, chaudières, chaudronnerie | +0,1 |
| Composants électroniques | +0,1 |
| Equipements pour automobiles | +0,1 |

Principaux déficits avec la Chine

| | |
|--|------|
| Articles de sport, jeux et produits divers | -1,3 |
| Machines de bureau et matériel informatique | -1,2 |
| Articles d'habillement et fourrures | -1,2 |
| Cuir, articles de voyage, chaussures | -0,9 |
| Réception, enregistrement, reproduction (son, image) | -0,6 |

Source : Douanes, données au 30/06/01

Echanges dynamiques avec l'Amérique du Nord

L'Amérique est la seule zone vis-à-vis de laquelle nos exportations progressent plus rapidement que nos importations. C'est le cas notamment avec les États-Unis vers lesquels les exportations françaises augmentent de 30,2 % contre 20,5 % pour les importations.

T11 - Principaux soldes sectoriels franco-américains

Principaux excédents avec les États-Unis (Md€)

| | |
|---------------------------------|------|
| Construction aéronautique | +2,2 |
| Vins et champagnes | +0,9 |
| Boissons alcooliques distillées | +0,6 |
| Équipement pour automobile | +0,6 |
| Produits sidérurgiques | +0,5 |
| Parfums et produits de toilette | +0,4 |

Principaux déficits avec les États-Unis

| | |
|--|------|
| Ordinateurs et équipements informatiques | -1,7 |
| Composants électroniques | -1,3 |
| Instruments de mesure et de contrôle | -1,0 |
| Matériel médico-chirurgical | -0,8 |
| Produits pharmaceutiques de base | -0,6 |
| Appareils d'émission et de transmission | -0,5 |

Source : Douanes, données au 30/06/01

L'appréciation du dollar et le dynamisme de la croissance économique américaine durant la première moitié de l'année expliquent le dynamisme de nos exportations. C'est ainsi que les ventes d'Airbus ont atteint un record avec 51 appareils vendus. Si le solde reste déficitaire avec les États-Unis (-1 Md€), il est excédentaire avec le Canada.

La compétitivité de l'industrie manufacturière se maintient

Pour l'essentiel, le recul de l'excédent industriel est dû à des facteurs conjoncturels liés à la vigueur de la demande intérieure. Il ne paraît donc pas refléter un effritement de la compétitivité de la France sur les marchés mondiaux, compte tenu de la vigueur des exportations industrielles (+14 %) et du bon maintien des grands contrats.

Un taux de change favorable et une bonne tenue de la compétitivité-prix

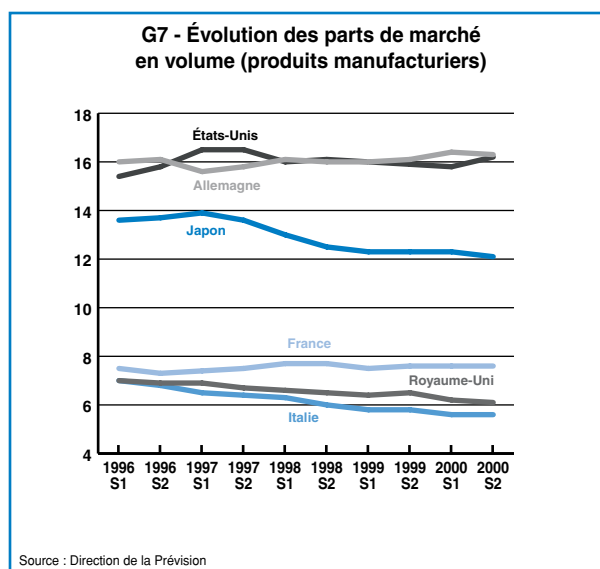
Les conditions de change sont restées favorables aux exportations françaises. En termes réels, le taux de change effectif de la France vis-à-vis de ses 42 principaux partenaires a continué de se déprécier pendant la majeure partie de l'année, avant de connaître un net redressement au cours des deux derniers mois. En décembre 2000, son recul est de 4,2 % en glissement annuel. A la fin de l'année 2000, il est en retrait de 5,1 % par rapport au minimum d'août 1997. Le recul du taux de change s'analyse en une dépréciation nominale du franc de 2,7 % et un différentiel d'inflation de 1,5 % favorable à la France.

Ce sont les mouvements du dollar et des monnaies d'Asie qui expliquent l'essentiel de la dépréciation du taux de change effectif nominal du franc. La compétitivité-prix de la France par rapport à ses 24 partenaires de l'OCDE s'améliore : 3,9 % au premier semestre et 1,5 % au second semestre 2000. Cette évolution traduit un moindre effort de marge de la part des exportateurs français, notamment en fin d'année.

Une part de marché (en volume) stable pour l'industrie manufacturière

En raison de la très bonne tenue de sa compétitivité-prix, la France aurait gagné des parts de marché en volume sur certaines zones. Mais, globalement, la part de marché relative "en volume" de la France vis-à-vis des pays de l'OCDE s'est stabilisée durant l'année 2000 à 7,6 %, niveau atteint fin 1999.

Parallèlement, on constate un tassement des parts de marché manufacturier du Royaume-Uni et du Japon alors que l'Allemagne et surtout les États-Unis voient leur part de marché en volume augmenter. Les États-Unis bénéficient de leur fort engagement commercial sur les zones dynamiques et de leurs bonnes performances en matière de ventes de produits TIC alors que la compétitivité-prix de leurs produits s'est nettement dégradée.



Champ : produits manufacturés

Néanmoins, le poids "en valeur" des échanges européens dans le commerce mondial s'est réduit, durant l'année 2000, du fait de l'appréciation du dollar et du yen ainsi que du moindre dynamisme des échanges intra-européens. Les principaux pays européens enregistrent un recul de leur part de

marché manufacturier "en valeur". Ainsi, par rapport aux pays de l'OCDE, la part de marché relative "en valeur" de la France recule pour la seconde année consécutive, et atteint 6,8 %, niveau historiquement bas. S'agissant de la part de marché mondiale "en valeur" de la France, celle-ci pourrait devenir légèrement inférieure à 5 %.

Parts de marché et compétitivité

L'évolution des parts de marché doit être considérée avec précaution. En effet, cet examen peut être trompeur à plusieurs titres. Tout d'abord, il peut être faussé par les fluctuations des grandes monnaies. Ainsi l'appréciation du dollar conforte notre excédent commercial mesuré en francs, mais diminue légèrement les parts de marché mondiales de la France, mesurée en dollars.

Ensuite, il peut accréditer l'idée que le commerce international est un "gâteau" de taille constante où chacun ne peut que perdre à la croissance des autres. Or, la croissance des pays en voie de développement devrait réduire notre part de marché globale, sans que notre compétitivité soit en cause ou que notre propre niveau de vie en souffre.

Enfin, l'émergence de nouvelles puissances économiques doit logiquement se traduire par une redistribution des parts de marché mondial. La compétitivité de l'industrie française doit donc être appréciée à partir d'une pluralité de facteurs : compétitivité-prix, compétitivité-coût, compétitivité-hors prix, orientation géographique des échanges, spécialisation sectorielle et cela par rapport aux performances de nos concurrents traditionnels.

Année 2001 : flux moins dynamiques et solde en recul ?

En début d'année 2001, la conjoncture mondiale se retourne sous l'effet combiné du ralentissement américain et de l'inflexion de la demande mondiale en produits de nouvelles technologies de l'information. Les économies asiatiques, très tournées vers les États-Unis et fortement productrices de matériel électronique, sont particulièrement touchées par cette fin de cycle. Avec un tel contexte mondial peu porteur et des gains de compétitivité qui tendent à s'estomper (rapport euro/dollar), les exportations de l'industrie française devraient stagner jusqu'à la fin de l'année.

Les exportations manufacturières ont donc marqué le pas au premier semestre 2001, à l'exception du secteur de la construction navale et aéronautique. La baisse est particulièrement marquée pour les biens intermédiaires (composants électroniques) et les biens de consommation, mais elle ne s'accroît plus en mai 2001. Avec celle de l'aéronautique, les branches de l'automobile et de la pharmacie restent bien orientées.

Les importations baissent fortement en début d'année, en particulier dans le secteur des biens intermédiaires du fait de mouvements de déstockage en amont du processus de production. Néanmoins, les importations pourraient bénéficier d'une consommation des ménages encore soutenue (automobile et pharmacie) et progresser à un rythme un peu plus élevé que les exportations.

Dans ce contexte, et avec une amélioration modérée de la facture énergétique sur l'ensemble de l'année, le solde commercial devrait à nouveau se dégrader en 2001. Pour les cinq premiers mois de l'année, l'excédent cumulé s'élève à 1,7 Md€ au lieu de 2,9 Md€ pour la période correspondante de l'année 2000.

Détérioration des transferts courants

Pour l'année 2000, l'excédent des transactions courantes se dégrade fortement : il passe de 34,8 Md€ à 25,7 Md€, soit 1,8 % du PIB (2,6 % en 1999). La situation de la France tranche avec celle des autres grands pays de l'UE-15, qui connaissent des déficits courants.

Sous l'effet du choc pétrolier et du maintien d'un différentiel de croissance en faveur de la France avec ses principaux partenaires, le solde des biens passe de 18,9 Md€ à 3,1 Md€. La moitié de cette dégradation est compensée par l'amélioration des excédents des services et des revenus.

Ainsi, les échanges de services dégagent un excédent croissant (21,9 Md€, contre 18 Md€ en 1999). La France maintient sa position de quatrième exportateur mondial de services derrière les États-Unis, le Royaume-Uni et l'Espagne, qui bénéficie de la progression du tourisme dans les pays méditerranéens.

Deux postes contribuent à l'amélioration de l'excédent des services. Tout d'abord, le poste "voyages" continue de progresser (+1,7 Md€). La France maintient son rang de première destination mondiale, en termes de fréquentation et de troisième destination en termes de recettes touristiques, derrière les États-Unis et l'Espagne. En second lieu, les services d'assurance, qui "bénéficient" des indemnités de réassurances versées suite aux tempêtes, renouent avec l'excédent (+1,6 Md€).

L'excédent des revenus, quant à lui, poursuit son redressement, en atteignant 14,5 Md€ en 2000 (+4,2 Md€). La progression de l'excédent des revenus d'investissements directs, couplée à la réduction du déficit des revenus d'investissements de portefeuille, explique cette amélioration du solde en 2000. Le solde des rémunérations des salariés ne varie pas par rapport à l'année précédente.

Enfin, le déficit des transferts courants se creuse encore (-1,6 Md€), pour atteindre -13,9 Md€ en 2000, du fait essentiellement de la progression des transferts nets des administrations.

T12 - Balance des transactions courantes (2000)

| en Md€ | Solde 2000 | Solde 1999 | Différence 99 et 2000 |
|---------------------|------------|------------|-----------------------|
| Biens * | 3,1 | 18,9 | -15,8 |
| dont pétrole brut | -19,1 | | -9,4 |
| Services | 21,9 | 18,0 | 3,9 |
| dont voyages | 13,8 | | 1,7 |
| Revenus | 14,5 | 10,3 | 4,2 |
| dont salariés | 7,4 | | 0 |
| Transferts courants | -13,9 | -12,3 | -1,6 |
| dont secteur public | -8,3 | | -1,4 |
| Total | 25,7 | 34,8 | -9,1 |
| En % du PIB | 1,8 % | 2,6 % | -0,8 |

Sources : Banque de France et Direction du Trésor

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

Renforcement de la présence de l'industrie française dans le monde

Parallèlement au développement du commerce international, les investissements directs dans le monde ont battu des records historiques. Selon les dernières estimations de la CNUCED, ils auraient progressé de 15 % en 2000, pour atteindre 1 100 Md\$ (1 191 Md€).

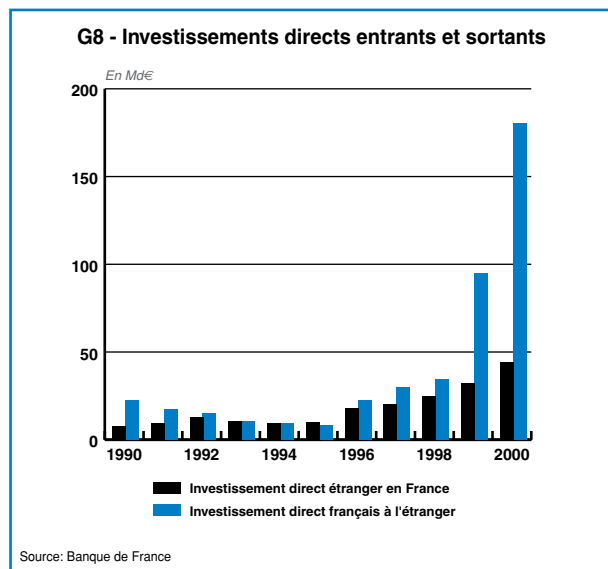
Ainsi, durant la décennie 1990, les volumes d'IDE ont été multipliés par deux sur la période 1990-97 et de nouveau par deux sur la période 1997-99. Cette évolution, bien qu'elle incorpore des doubles comptes, illustre l'accélération de la recomposition internationale des activités des firmes. Celles-ci créent, achètent et vendent des entreprises, souvent afin de se centrer sur un ou deux "cœurs" de métier, tout en recherchant sur ceux-ci une dimension véritablement internationale.

Le moteur principal des flux est constitué par les opérations de fusions-acquisitions entre multinationales. Les États-Unis ont constitué en 1999 la cible principale des opérations, avec un record de 233 Md\$ d'opérations d'achats, dont 80 % conduites par des firmes européennes. Les acquisitions réussies permettent de contrôler rapidement des ressources telles que des circuits de distribution ou des capacités de recherche. L'accès à des capacités de R&D dans les domaines d'excellence des États-Unis, notamment les technologies liées à l'internet, semble avoir joué un rôle important.

Néanmoins, cette vague exceptionnelle d'opérations internationales pourrait provisoirement s'interrompre au vu des instabilités boursières et des signes de ralentissement économique apparaissant depuis plusieurs mois.

La France, au deuxième rang des investisseurs mondiaux

En 2000, les flux d'investissement français à l'étranger ont atteint 187,2 Md€ (1 228 MdF), montant record, qui est plus de quatre fois supérieur au montant atteint en 1998. Les investissements étrangers sortants représentent 13,3 % du PIB, après 8,4 % en 1999 et 3,3 % en 1998.



Champ: ensemble de l'économie

Devançant les États-Unis, la France devenait le deuxième investisseur dans le monde, alors qu'elle était au troisième rang en 1999. Elle est précédée par le Royaume-Uni, qui demeure le premier investisseur mondial en raison de l'acquisition de Mannesmann par Vodafone. Ainsi, à la fin de 1999 la France était détentrice d'un stock d'investissement direct à l'étranger de 920 Md€ en valeur de marché (341 Md€ en valeur comptable).

Ce dynamisme reflète l'ampleur des fusions et acquisitions transfrontalières (+63 Md€ par rapport 1999) et, dans

une moindre mesure, les flux financiers entre groupes (+11 Md€ par rapport à 1999).

Les investissements directs français ont été principalement orientés vers le Royaume-Uni (35 %), l'opération exceptionnelle "France Telecom et Orange" représentant plus de la moitié des opérations en capital social. Venaient ensuite la zone euro (25 %), le Canada (17 %) et les États-Unis, qui attiraient 18 % des investissements en 2000.

Par ailleurs, la centralisation de la gestion de trésorerie ("cash pooling" international) explique l'importance des investissements à destination des Pays-Bas, de la Belgique et du Luxembourg.

En dehors des grands pays industrialisés, les entreprises françaises se tournent également vers les marchés porteurs que sont les pays d'Europe centrale et orientale, en anticipant le futur élargissement de l'Union européenne, ou encore vers la Chine dans la perspective de sa prochaine adhésion à l'OMC. La Chine devient le sixième pays d'accueil des investissements français, le nombre de filiales françaises y augmentant de 40 % entre 1998 et 2000.

Si les transactions effectuées dans les télécommunications (France Telecom-Orange) apparaissent les plus remarquables, les firmes françaises sont également actives dans les activités de conseil (Cap Gemini - Ernst and Young), les médias (Vivendi-Seagram au Canada), la publicité (Publicis-Saatchi au Royaume-Uni et Havas-Snyder aux États-Unis) et dans l'aéronautique, avec la création de EADS, dont le siège social est localisé aux Pays-Bas.

En 1999, les investissements français à l'étranger s'étaient majoritairement orientés vers l'industrie manufacturière, qui représentait 53 % des flux sortants, l'essentiel étant réalisé par l'industrie chimique (29 %), l'activité du raffinage (15 %) et l'industrie automobile (5 %).

Dans l'industrie, des investissements à l'étranger supérieurs à l'investissement sur le sol national

L'investissement des entreprises manufacturières sur le sol national (24,4 Md€ ou 160 MdF en 1999) est devenu à partir de 1999 inférieur aux montants investis par les entreprises françaises à l'étranger (36,4 Md€ ou 239 MdF). Ce dépassement de l'investissement national se produit alors



Champ: industrie manufacturière

Les investissements directs étrangers:

Un investissement direct à l'étranger (IDE) est une opération effectuée par un agent économique dans le but d'acquérir un intérêt durable dans une entreprise exerçant ses activités sur le territoire d'une économie autre que celle de l'investisseur, le but de ce dernier étant d'avoir un pouvoir de décision effectif dans la gestion de l'entreprise.

Par convention, on considère qu'une relation d'investissement direct est établie dès lors que l'investisseur détient au moins 10 % du capital social de l'entreprise investie. Lorsque ce seuil de participation est atteint, l'entreprise investisseuse et l'entreprise investie sont qualifiées d'entreprises apparentées ou affiliées. Les opérations de prêts, de flux de trésorerie et plus généralement l'ensemble des **opérations financières** entre les deux entreprises sont alors enregistrées en investissements directs. **Les bénéficiaires non distribués** (et donc réinvestis) de la société investie sont également enregistrés comme investissement direct de la société investisseuse au prorata de la part de capital que celle-ci détient dans celle-là.

Les opérations d'investissement direct sont ventilées en fonction de leur nature en trois catégories :

- les opérations en capital social, qui comprennent les créations, les acquisitions ou extensions d'entreprises réalisées sous forme d'acquisition de titres ou d'actifs ;
- les bénéficiaires réinvestis ;
- les autres opérations, qui correspondent aux avances de trésorerie, de prêts entre affiliées.

Ces données sont collectées par la Banque de France.

Les investissements directs peuvent prendre différentes formes. Ce peut être, entre autres, la création ex nihilo ou "greenfield" d'une nouvelle unité de production, ou bien une opération de croissance externe avec la prise de contrôle d'une autre entreprise en acquérant au moins 50 % de son capital (opération de fusions acquisitions) ou encore la création d'une "joint-venture", où deux entreprises détiennent à égalité de proportions (50/50) le capital d'une même société.

Une filiale est une entreprise dont l'investisseur contrôle directement ou indirectement plus de 50 % des droits de vote des actionnaires ou a le droit de désigner ou de révoquer une majorité des membres du conseil d'administration, du directoire ou du conseil de surveillance. Dans la pratique, on appelle filiale une entreprise dont l'investisseur détient plus de 50 % de son capital.

Filiale de premier rang ou bénéficiaire ultime

Appliquant la méthodologie recommandée pour les statistiques de balance des paiements, la Banque de France s'arrête aux filiales de premier rang. Les flux et les stocks d'IDE sont mesurés au titre du pays de provenance de l'investissement et attachés au secteur cible, qui peut être une holding.

L'Insee, comme le recommande l'OCDE, poursuit la chaîne des contrôles en aval. Très souvent, la filiale de premier rang en France est une société holding qui contrôle d'autres filiales en France, notamment industrielles. La prise en compte des filiales de second rang contribue souvent à augmenter le nombre de filiales étrangères recensées, et donc leur poids économique.

Ces notions d'investissement étranger sont des notions financières et ne doivent pas être confondues avec la formation brute de capital fixe (FBCF) au sens de la comptabilité nationale, qui correspond à un accroissement du capital productif sur le sol national. **Seules les opérations "greenfield" et les opérations d'extensions créent de la FBCF.**

Ces opérations traduisent le degré d'ouverture des économies

nationales, et leurs conséquences en termes d'investissements, d'échanges extérieurs et d'emplois, à court et moyen terme, en incluant les éventuelles suppressions nettes d'emplois suite au mouvement de concentration, constituent un champ délicat d'études économiques.

Flux et stocks d'investissements étrangers évalués par la Banque de France

Les investissements directs étrangers en France et les investissements français à l'étranger sont des éléments de la balance des paiements et de la position extérieure de la France. Ils sont donc recensés par la Banque de France, qui se conforme aux recommandations du FMI. Ce dernier **ne cherche pas à connaître le bénéficiaire ultime** de l'investissement (UBO en anglais) qui est nécessaire pour d'autres analyses (cf. OCDE). En revanche, il recommande de prendre comme base d'évaluation des flux et des stocks d'investissements étrangers la valeur de marché plutôt que le prix d'achat des actifs ou celui de leur dernière évaluation. Cette méthode permet en théorie de comparer des actifs de générations différentes. En pratique, compte tenu des difficultés, la plupart des banques centrales évaluent les stocks d'investissement sur la base de leur valeur comptable nette inscrite au bilan des entreprises.

La Banque de France publie **les encours d'investissements étrangers au niveau global en valeur comptable et en valeur de marché**. La valeur comptable est celle indiquée par les entreprises dans leur comptabilité. La valeur de marché est évaluée en fonction du cours boursier pour une entreprise cotée. Pour les entreprises non cotées, si l'entreprise est étrangère, la valeur de marché est calculée comme la somme des flux d'investissement ; si l'entreprise est française, la valeur de marché de l'entreprise est évaluée en multipliant les fonds propres de l'entreprise par le ratio "valeur boursière/fonds propres des entreprises cotées" du secteur économique de l'entreprise.

Les stocks d'investissements directs français à l'étranger sont évalués au 31 décembre 1999 à 920,5 Md€ (6 038 MdF) en valeur de marché et à 341,4 Md€ (2 239 MdF) en valeur comptable. Les stocks d'investissements directs étrangers en France évalués à la même date s'élèvent à 730,1 Md€ (4 789 MdF) en valeur de marché et à 238,7 Md€ (1 566 MdF) en valeur comptable. Les évolutions récentes sont donc affectées par la méthode utilisée.

Compte tenu de la complexité du calcul des encours **en valeur de marché**, la Banque de France ne fournit **aucune ventilation géographique ou sectorielle des stocks d'investissements étrangers**. Les stocks détaillés par secteur et par pays sont établis à partir de la valeur comptable des entreprises investies. Ils ne fournissent donc qu'une approximation de la valeur réelle des participations et investissements étrangers.

Statistiques sur l'implantation étrangère en France

L'enquête sur les liaisons financières entre sociétés (dite LIFI) de l'Insee permet de fournir des statistiques sur l'implantation étrangère en France avec la notion de bénéficiaire ultime.

Fondé sur la notion de groupes d'entreprises, et prenant en compte les filiales indirectement contrôlées, le fichier LIFI sur les liaisons financières des entreprises présente a priori un panorama plus complet des entreprises sous contrôle étranger que les statistiques issues de la balance des paiements. **Il n'est cependant pas exhaustif** : lui manquent les sociétés françaises ayant moins de huit millions de francs de titres de participation, les entreprises détenues par des

personnes physiques non résidentes, une partie des sociétés effectivement contrôlées par des entreprises non résidentes mais avec une détention non majoritaire du capital social. Pour améliorer la qualité du fichier, les entreprises de plus de 500 salariés ou celles ayant un chiffre d'affaires supérieur à 400 millions de francs sont systématiquement interrogées. Sur le champ de l'industrie, le Sessi poursuit l'analyse pour toutes les entreprises de plus de 200 salariés.

Statistiques sur les filiales d'entreprises françaises à l'étranger

Les postes d'expansion économique de la DREE recensent chaque année les implantations françaises à l'étranger, c'est-à-dire toutes les entités détenues par une société française à hauteur de 10 % ou plus et leurs filiales locales. Une enquête effectuée tous les ans (la dernière en 2000) permet d'en mesurer le poids économique, notamment en termes de production et d'emploi.

Rapport du CNIS sur les investissements directs étrangers en France (rapport Mucchielli)

Une meilleure connaissance des investissements étrangers est fondamentale pour mieux comprendre les facteurs de croissance économique. Malheureusement, les informations sta-

tistiques disponibles manquent souvent de cohérence et sont encore insuffisantes pour répondre à ces questions.

Le rapport du groupe de travail du CNIS, présidé par J-L Mucchielli, fait le point sur la connaissance et la mesure de l'investissement direct étranger en France. Enfin, il fait un certain nombre de recommandations réalistes pour l'harmonisation de l'information.

T13 - Les investissements directs entre la France et l'étranger

| Md€ | 1998 | 1999 | 2000 |
|------------------------------|-------|--------|--------|
| Investissements directs | -15,9 | -69,0 | -139,3 |
| <i>français à l'étranger</i> | -43,7 | -113,2 | -187,2 |
| -capital social | -21,6 | -82,4 | -145,6 |
| -bénéfices réinvestis | -4,8 | -5,8 | -7,0 |
| -autres opérations | -17,3 | -25,0 | -34,6 |
| <i>étrangers en France</i> | 27,9 | 44,2 | 47,9 |
| -capital social | 15,2 | 18,2 | 29,5 |
| -bénéfices réinvestis | 1,8 | 2,3 | 3,5 |
| -autres opérations | 10,8 | 23,7 | 14,9 |

Sources: Ministère de l'Economie, des Finances et de l'Industrie et Banque de France

Note: un signe + traduit une diminution des avoirs des résidents ou une augmentation de leurs engagements.

que l'investissement national est particulièrement dynamique (+15 % en 2000, après 7 % en 1999). Mais en même temps la croissance des investissements français à l'étranger est sans précédent. Ils ont été, dans l'industrie manufacturière, multipliés par 3,5 entre 1998 et 1999. Après 10,2 Md€ (67MdF) en 1998, ils s'élèvent à 36,4 Md€ (239 MdF) en 1999.

Des investissements étrangers en France en progression

En 2000, les flux d'investissement étranger en France progressent de +8,4 %, pour atteindre 47,9 Md€ (314 MdF) et représentent désormais 3,4 % du PIB, après 44,2 Md€, soit 3,3 % du PIB, en 1999 (27,9 Md€ et 2,1 % du PIB en 1998).

Cependant, compte tenu d'un plus grand dynamisme des acquisitions étrangères dans les autres pays européens, la France rétrograde de la cinquième à la septième place des pays d'accueil des flux d'investissements internationaux en 2000, derrière les États-Unis (346 Md€), l'Allemagne (191 Md€), qui bénéficie de l'acquisition de Mannesmann par Vodafone, le Royaume-Uni (141 Md£, rachat d'Orange par France Telecom), l'Union belgo-luxembourgeoise (94,6 Md€), le Canada (69 Mds CAD, Vivendi-Seagram) et les Pays-Bas (58 Md€, constitution d'EADS). La France reste cependant fin 1999 le cinquième pays par l'importance de son stock d'investissements directs étrangers. Ces derniers sont évalués à la fin de 1999 à 730 Md€ en valeur de marché (214 Md€ en valeur comptable).

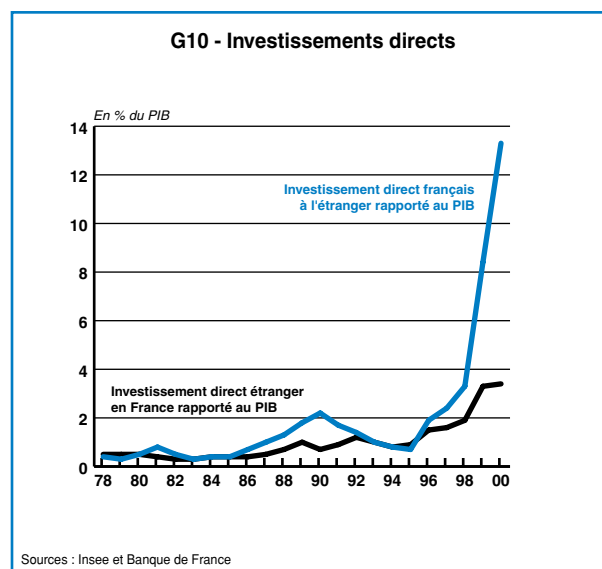
En 2000, les investissements étrangers entrants demeurent principalement originaires de la zone euro (49 % des flux entrants), tandis que le Royaume-Uni devient le premier pays investisseur (34 %), devant les Pays-Bas (33 %), les États-Unis (10 %) et l'Allemagne (9 %). La quasi-totalité des investissements provient des pays industrialisés dont 88 % de l'Union européenne.

Les opérations en capital social enregistrent une hausse sensible (+11 Md€). Les nouvelles implantations font jeu égal avec les extensions. En 1999, les investisseurs étrangers s'étaient essentiellement portés vers l'industrie manufactu-

rière (51 % des flux entrants), dont l'industrie chimique (29 %) et l'agroalimentaire (9 %). Comme en 1999, les investissements en 2000 auraient été, selon la Datar, particulièrement attirés par les secteurs technologiquement avancés. Le secteur "électronique, télécommunications et informatique" a été prépondérant. Le secteur de l'automobile a connu une légère reprise par rapport à 1999.

Un manque d'attractivité du territoire ?

En 2000, comme les années précédentes, la France a participé pleinement au développement des investissements internationaux. L'écart entre les montants des investissements français à l'étranger (187,2 Md€) et des investissements étrangers en France (47,9 Md€) s'est accentué en 2000, pour atteindre le montant record de 139,3 Md€. Ces exportations de capitaux ne sont-elles pas préoccupantes et ne témoignent-elles pas d'une moindre attractivité de notre territoire ?



Champ : ensemble de l'économie

Elles ont d'une part un caractère un peu exceptionnel dans la mesure où elles sont le fait de très grosses opérations comme le rachat d' Orange par France-Télécom ou de Seagram par Vivendi.

Elles reflètent d'autre part la bonne situation macroéconomique de notre pays, qui présente d'importants excédents de sa balance courante (25,7 Md€ en 2000, soit 1,8 % du PIB). Ces exportations de capitaux traduisent une internationalisation croissante des entreprises françaises et leur volonté d'atteindre une taille critique en se positionnant sur des marchés clés pour devenir de grands acteurs mondiaux. La progression concomitante des investissements directs français à l'étranger et des exportations au cours des dernières années témoigne de la volonté de pénétrer les marchés étrangers. La dynamique des grandes entreprises dont les pôles de décisions sont d'origine française est donc positive. D'ailleurs, l'évolution des investissements français à l'étranger et celle des investissements corporels nationaux sur longue période sont similaires : expansion entre 1985 et 1990 et au-delà de 1995, contraction entre 1990 et 1995. Ces phases correspondent à des cycles conjoncturels. Ainsi, le taux d'investissement (rapport de la FBCF des entreprises et des ménages au PIB), qui représentait 17,9 % du PIB au troisième trimestre 1997, a progressé continuellement, pour atteindre 20,2 % au quatrième trimestre 2000 pendant que dans le même temps le montant des investissements français à l'étranger était multiplié par quatre.

Toutefois, si l'évolution des flux entrants et sortants se poursuivait, elle finirait par poser des problèmes structurels. Le rapport du Conseil d'analyse économique sur les politiques industrielles européennes de septembre 2000 souligne une dégradation de la position française relativement à nos principaux partenaires concurrents, que ce soit en termes de ratios par tête, ou en termes de flux absolus. Ainsi, la part de la France dans les stocks d'investissements étrangers en provenance de l'Union européenne a-t-elle décliné, de 9,4 % en 1996 à 7,9 % en 1997 et 7,8 % en 1998.

Les évolutions futures dépendront fortement de l'attractivité du territoire, d'autant plus que les importantes fusions et acquisitions de ces deux dernières années vont se traduire par des reconfigurations nombreuses d'activités. Les entreprises choisiront bien entendu les territoires où l'environnement concurrentiel des entreprises est le plus favorable pour concentrer leur activité.

La France possède des atouts certains : la taille et le dynamisme du marché local, la qualité de la main-d'œuvre et la qualité de vie. La France dispose en outre d'un excellent niveau d'infrastructures, de réseaux de télécommunications très denses, d'un marché de services de télécommunications très concurrentiels et de coûts d'énergie parmi les plus bas d'Europe. Mais une enquête réalisée par Ernst & Young entre le 18 septembre 2000 et le 20 octobre 2000 auprès de 350 dirigeants de filiales françaises de groupes internationaux sur l'attractivité du site France souligne que, si les atouts sont réels, les défauts subsistent. Ils déplorent notamment la rigidité et la complexité du cadre juridique, la pression sociale et fiscale.

Une composante essentielle de l'investissement des entreprises...

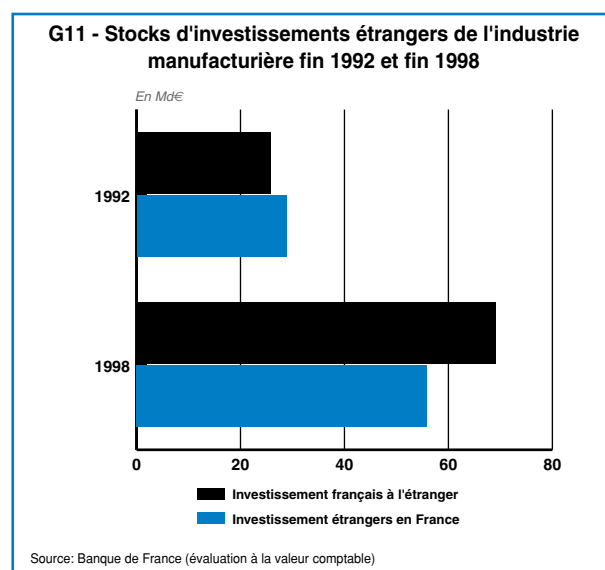
Les investissements étrangers massifs ne peuvent plus être considérés seulement comme une composante financière

de la position extérieure de la France, mais doivent être également analysés en termes de stratégie d'investissement des entreprises. La mondialisation des économies, avec la libre circulation des capitaux, des hommes et des marchandises qu'elle suppose, pose en termes nouveaux les choix d'investissement dont l'objectif ultime est d'assurer la compétitivité et la pérennité des entreprises. La globalisation a modifié les formes d'organisation territoriale des entreprises et les modes de concurrence entre territoires. Les choix ont tendance à se faire moins entreprise par entreprise ou unité de production par unité de production que fonction par fonction. R&D, logistique, comptabilité, services à la clientèle se trouvent mis en concurrence au niveau européen et même mondial, sans être liés aux localisations choisies par les sièges sociaux.

L'investissement est donc désormais fondamentalement international. L'analyse économique ne peut donc plus se contenter de ne retenir que la FBCF (formation brute de capital fixe) comme mesure de l'investissement, mais doit également prendre en compte, même s'il ne s'agit pas de concepts immédiatement comparables, les investissements français à l'étranger, qui sont, à un niveau microéconomique, des éléments essentiels du maintien de la compétitivité des entreprises. Ils permettent aux entreprises d'atteindre une taille critique pour satisfaire une demande mondiale standardisée.

... qui assure des capacités de production internationale

Même si 1999 et 2000 sont des années records, l'expansion des entreprises françaises s'inscrit dans une stratégie assez longue, qui a débuté au milieu des années 80. La part des investissements français à l'étranger dans les stocks d'investissements mondiaux est ainsi passée de 4,5 % en 1980 à 6,3 % en 1999. La France occupe la cinquième place parmi les détenteurs de stocks d'investissements étrangers, derrière les États-Unis, le Royaume-Uni, l'Allemagne et les Pays-Bas. Pour l'industrie manufacturière, les stocks d'investissements étrangers détenus par la France se sont fortement renforcés entre le 31/12/1992 et le 31/12/1998 (+43,4 Md€) dépassant ainsi ceux des investissements étrangers en France (69,2 Md€ contre 55,9 Md€).

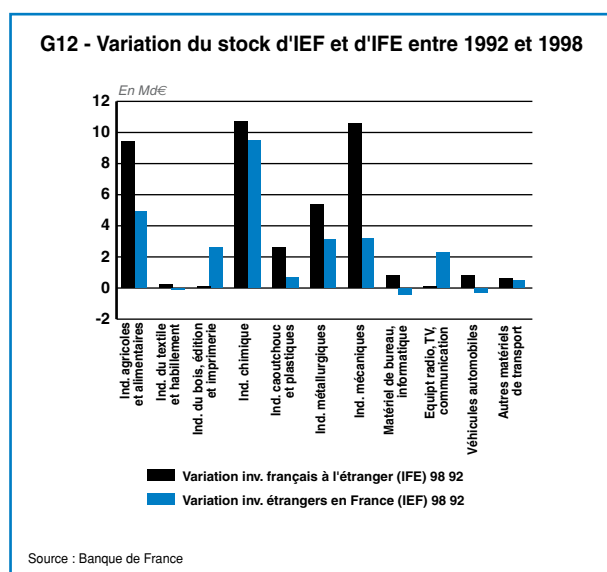


Note: il s'agit des stocks au 31/12

Les investissements français à l'étranger ont été particulièrement dynamiques entre le 31/12/1992 et le 31/12/1998 dans le secteur des industries agroalimentaires et des industries mécaniques. A l'inverse, les étrangers ont investi en France dans le secteur des équipements radio, télévision et de communication et dans celui de l'édition et de l'imprimerie alors que la France n'y a pas conforté ses positions à l'étranger. Dans la chimie, les étrangers ont investi massivement en France alors que, dans le même temps, la France renforçait ses positions à l'étranger.

Les grands groupes mais aussi les PME...

La prédominance qu'ont les grands groupes à l'étranger n'exclut pas les PME/PMI du jeu stratégique de conquêtes de parts de marché. Elles occupent bien évidemment une place plus modeste en termes de capitaux investis mais elles sont plus nombreuses en termes d'investisseurs. Elles représentent 32 % des filiales françaises à l'étranger et 11 % des effectifs en 2000. S'implanter à l'étranger nécessite d'importants moyens financiers, humains et logistiques, qui sont plus difficiles à mobiliser pour de petites structures. Aussi adoptent-elles de préférence une démarche prudente en s'implantant sur des marchés étrangers de proximité et en priorité dans les zones développées. Elles peuvent aussi limiter le risque, en partant dans le sillage de grands groupes dans le cadre de relations de sous-traitance ou encore en se plaçant dans des secteurs étroits, des niches technologiques où elles peuvent afficher une compétitivité au niveau mondial.



Variation = différence entre le stock détenu en 1992 et celui détenu en 1998 (évaluation à la valeur comptable)

... d'abord dans les pays industrialisés...

La présence française s'est affirmée dans toutes les zones mais elle s'est en même temps renforcée dans les pays industrialisés. Elle témoigne de la volonté de faire émerger de grands groupes français d'envergure internationale.

Parallèlement à l'émergence de grands groupes européens comme EADS dans l'aéronautique, Aventis dans la chimie, la position de la France s'est également renforcée au cours de cette décennie aux États-Unis. La croissance américaine d'une

part, les nouvelles technologies d'autre part, ont largement impulsé ce mouvement.

... et dans les secteurs des nouvelles technologies

L'apparition de nouvelles technologies de l'information et de la communication et des services associés suscite de grandes batailles pour gagner des parts de marchés, auxquelles participent de grands groupes français comme France Telecom, Vivendi, Alcatel.

La génomique, déjà qualifiée par certains de nouvelle "nouvelle économie", fait l'objet d'une activité croissante en matière d'investissement car elle devrait représenter un marché à fort potentiel. La France tient un rôle important dans ce domaine ; elle dispose de chercheurs de très bon niveau et de sociétés très performantes. D'ores et déjà, ces dernières sont impliquées dans plusieurs opérations de fusions et acquisitions.

Le troisième secteur qui représente un potentiel important pour l'investissement international est celui de l'éco-industrie (collecte, traitement et valorisation de déchets...). La France dispose d'un savoir-faire dans ce domaine, qu'elle valorise à l'international via Vivendi et Suez Lyonnaise des Eaux, mais également via des PME, qui ont acquis une maîtrise des créneaux bien spécifiques tels que le traitement des plastiques.

Mis à part ces secteurs nouveaux, les investisseurs français se sont concentrés de longue date sur des activités industrielles plus traditionnelles comme l'automobile, les produits métalliques et mécaniques, le matériel de télécommunication, le ciment et les produits chimiques. Se détachent ensuite le secteur de l'énergie, et celui des services, dont le poids augmente dans les investissements au détriment de celui de l'industrie (30 % en 1998, contre 37 % en 1991).

Les investissements étrangers : un atout en termes de croissance

Les investissements étrangers en France sont des atouts importants en termes de croissance, d'emploi, d'exportations, mais aussi de diffusion technologique.

Au 1^{er} janvier 1999, selon l'analyse des implantations étrangères en France, effectuée par le Sessi, (c'est-à-dire les entreprises dont les capitaux étrangers représentent plus de 50 % du capital), les entreprises étrangères réalisent 34 % du chiffre d'affaires et 37 % des exportations de l'industrie manufacturière. Presque un salarié sur trois (30 %) de l'industrie manufacturière travaille dans une entreprise à capitaux étrangers.

Au-delà de leur poids économique, ces entreprises jouent un rôle important dans la dynamisation de l'économie nationale. Les investissements étrangers sont particulièrement attirés par les secteurs technologiquement avancés, où la productivité est forte et la main-d'œuvre qualifiée. Elles réalisent 23 % de leur chiffre d'affaires dans la haute technologie, soit six points de plus que l'ensemble de l'industrie (17 %). Les entreprises étrangères représentent plus de la moitié du chiffre d'affaires de la pharmacie, voire près des deux tiers dans la parachimie ou la fabrication de composants électriques et de matériel médico-chirurgical. Les filiales étrangères contribuent ainsi au dynamisme des secteurs de haute technologie. Conséquence de cette spécialisation, elles sont également

plus innovantes que les entreprises françaises. 62 % des filiales de groupes étrangers déclarent avoir innové, en produit ou en procédé, entre 1994 et 1996. C'est deux fois plus que les entreprises indépendantes, et un peu plus que les filiales de groupes français (51 %).

Enfin, les capitaux étrangers investis en France dans l'industrie proviennent principalement de groupes européens, qui ciblent les entreprises moyennes. A ce titre, ils renfor-

cent le tissu industriel français et contribuent à l'intégration des économies européennes.

Les investissements étrangers, par la dynamique positive qu'ils induisent, jouent donc un rôle de tout premier plan dans l'économie française. Comme la France est mise en concurrence directe avec les autres pays, l'attraction et le maintien des investissements directs étrangers sont devenus des enjeux importants de la politique économique.

Enquête 2000 de la Dree : les filiales françaises à l'étranger

En complément des données financières sur l'investissement direct à l'étranger, l'enquête des postes d'expansion à l'étranger de la DREE, réalisée tous les ans, permet de recenser les implantations françaises à l'étranger. Exploitée régulièrement de façon quantitative, elle permet de mieux cerner les contours de la présence française à l'étranger, en donnant des informations sur le nombre, la localisation, le secteur et l'effectif employé par ces filiales, entendues comme des entreprises dont 10 % du capital sont détenus par une maison mère française.

Accélération du mouvement d'internationalisation des firmes françaises

En 2000, les filiales à l'étranger, dont le nombre a augmenté de 21 % depuis 1998, emploient **3,5 millions de salariés**. Ces effectifs sont en progression de 41 % par rapport au précédent recensement de 1998. Plus de **la moitié des effectifs sont employés dans des filiales industrielles**, un tiers dans des filiales de services et les 17 % restants dans des filiales de commerce.

La présence française à l'étranger s'est fortement renforcée sous l'effet de l'accélération des investissements français à l'étranger : le nombre de filiales créées a doublé chaque décennie depuis 1970. **Les cinq premiers pays d'implantation sont les États-Unis**, avec 910 000 emplois, suivis par le **Royaume-Uni**, avec 316 000 emplois, **l'Allemagne**, avec 200 000 emplois, **l'Espagne**, avec 196 000 emplois, et la **Belgique**, avec 165 000 emplois. L'implantation française reste fortement concentrée, ces cinq pays comptant à eux seuls 50 % des effectifs à l'étranger.

Les implantations étrangères s'étendent, mais restent très concentrées vers les pays industrialisés

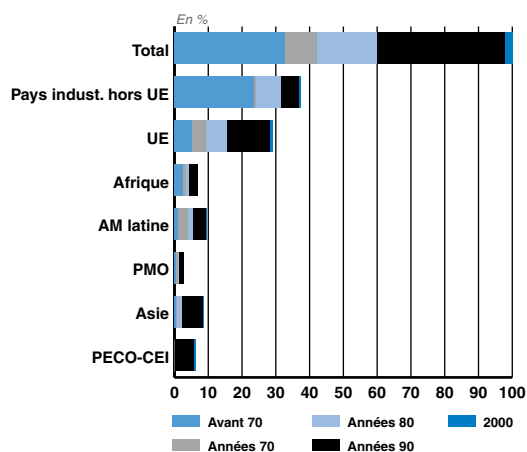
La présence française s'est affirmée dans toutes les zones entre 1998 et 2000, avec une **progression marquée en Asie** (+77,5 % sur les effectifs), **en Amérique latine** (+47,3 %) et dans les pays du Proche et Moyen-Orient (+70 %). Les effectifs des filiales françaises installées dans les pays émergents, en progression de 42 % entre 1998 et 2000, représentent un quart des effectifs totaux.

Cette répartition géographique des filiales françaises dans le monde offre sensiblement le même profil que celle des filiales américaines. Les États-Unis conservent cependant une avance relative sur la France en Amérique latine, du fait de leur proximité physique et de leur influence économique sur cette zone, mais également en Asie.

La présence française s'est en même temps renforcée dans les pays industrialisés, qui accueillent les deux tiers des effectifs des filiales françaises à l'étranger (renforcement de 46 % entre 1998 et 2000, contre 41 % en moyenne pour l'ensemble des pays). L'Europe a été dans la décennie 90 leur terrain privilégié. Elle concentre 38 % des implantations et 36 % des effectifs. Lorsqu'elles décident de créer une filiale,

notamment industrielle, à l'étranger, les firmes françaises choisissent plutôt les régions les plus industrialisées, mais aussi celles où des firmes exerçant la même activité ont déjà choisi de s'implanter. Elles peuvent ainsi bénéficier d'effets d'agglomération, c'est-à-dire d'externalités positives dans leur production, favorisées par la proximité d'autres entreprises présentes sur le même site. On observe ainsi que les implantations françaises dans chaque pays sont concentrées sur une ou deux régions seulement

G13 - Les dates des implantations françaises à l'étranger



Source : Dossier DREE: l'implantation française à l'étranger

Une dynamique tournée vers les marchés porteurs

Les entreprises françaises ont anticipé le futur élargissement de l'Union européenne et investissent en Europe centrale et orientale, à la faveur d'une plus grande stabilité politique et de bonnes conditions d'implantation, telles que l'existence d'une main-d'œuvre relativement qualifiée. La Pologne est ainsi le septième pays d'implantation des filiales françaises, devant l'Italie.

Dans la perspective de sa prochaine adhésion à l'OMC, la Chine a fortement attiré les implantations françaises dont le nombre a augmenté de 40 % par rapport à 1998, ce qui porte ce pays en sixième place des pays d'accueil des filiales françaises dans le monde. L'Asie rassemble 7 % des salariés de filiales françaises à l'étranger, soit autant que l'Afrique.

L'Amérique latine est la première zone d'emploi des salariés de filiales françaises dans les pays non industrialisés, avec 400 000 personnes, soit 11 % de l'effectif total. Le Brésil et l'Argentine, avec respectivement 140 000 et 70 000 salariés de filiales françaises, sont les premiers bénéficiaires de ces investissements, suivis du Mexique et du Chili, qui rattrapent leur retard en termes d'accueil des investissements étrangers

Au Proche et Moyen-Orient, les effectifs des filiales françaises ont fortement progressé et atteignent 84 000 personnes, soit

2,4 % des effectifs totaux. Entre 1998 et 2000, la Turquie a enregistré une hausse de 42 % des effectifs de filiales françaises implantées sur son sol, qui atteignent 29 000 personnes. Par contre, les effectifs des filiales françaises en Afrique ont diminué de 16 % depuis 1998. Les firmes françaises semblent délaisser l'Afrique du Nord et la zone franc, ainsi que les pays qui connaissent un contexte politique troublé comme au Nigeria, au profit des marchés émergents de la zone, principalement l'Afrique du Sud.

La notion de nationalité des filiales devient plus floue

Depuis plusieurs années, les grands groupes français sont engagés dans des opérations de fusions & acquisitions de grande ampleur, qui ne sont pas sans conséquence sur la physiologie de la présence française dans le monde. Ainsi, cer-

taines fermetures d'implantations françaises peuvent être la conséquence d'une opération de fusion entre maisons mères : c'est notamment le cas de la fusion BNP-Paribas, qui s'est traduite par des regroupements d'établissements locaux dans le monde entier. Leurs structures se complexifient, et la notion de nationalité de l'entreprise devient plus floue. Nombre de filiales d'entreprises françaises ne sont plus dirigées par des Français : par exemple, 51 % des dirigeants de filiales françaises à Taïwan sont de nationalité française, 38 % de nationalité taiwanaise et 11 % d'une autre nationalité, tandis que 80 % environ des directeurs de filiales françaises aux Pays-Bas sont néerlandais (ou belges dans quelques cas). Il en résulte que les filiales entretiennent alors des rapports plus diffus avec le territoire français.

T14 - Nombre et emploi des filiales françaises dans l'enquête de la DREE

| | 2000 | | | | 1998 | | | | Evolution 1998-00 | |
|----------------------------|---------------|---------------|----------------------|---------------|---------------|---------------|----------------------|---------------|-------------------|---------------|
| | Nombre | (%) | Effectifs (milliers) | (%) | Nombre | (%) | Effectifs (milliers) | (%) | Nombre | Effectifs |
| TOTAL | 19 177 | 100 % | 3 565 | 100 % | 15 823 | 100 % | 2 528 | 100 % | 21,2 % | 41,0 % |
| PAYS INDUSTRIALISÉS | 10 622 | 55,4 % | 2 332 | 65,4 % | 8 907 | 56,3 % | 1 592 | 63,0 % | 19,3 % | 46,5 % |
| Union européenne | 7 304 | 38,1 % | 1 273 | 35,7 % | 5 947 | 37,6 % | 1 132 | 44,8 % | 22,8 % | 12,4 % |
| Hors Union européenne | 3 318 | 17,3 % | 1 059 | 29,7 % | 2 960 | 18,7 % | 460 | 18,2 % | 12,1 % | 130,3 % |
| PAYS EN TRANSITION | | | | | | | | | | |
| ET EN DÉVELOPPEMENT | 8 555 | 44,6 % | 1 162 | 34,6 % | 6 916 | 43,7 % | 936 | 37,0 % | 23,7 % | 31,7 % |
| PECO et CEI | 1 919 | 10,0 % | 164 | 4,6 % | 1 606 | 23,2 % | 121 | 4,8 % | 19,5 % | 35,2 % |
| Amérique latine | 1 259 | 6,6 % | 394 | 11,1 % | 866 | 12,5 % | 268 | 10,6 % | 45,4 % | 47,3 % |
| Asie | 2 616 | 13,6 % | 327 | 9,2 % | 2 049 | 29,6 % | 184 | 7,3 % | 27,7 % | 77,5 % |
| Proche et Moyen-Orient | 794 | 4,1 % | 83 829 | 2,4 % | 575 | 8,3 % | 49 382 | 2,0 % | 38,1 % | 69,8 % |
| Afrique | 1 967 | 10,3 % | 263 084 | 7,4 % | 1 820 | 26,3 % | 313 159 | 12,4 % | 8,1 % | -16,0 % |
| 32 pays émergents | 5 886 | 30,7 % | 923 354 | 25,9 % | 4 815 | 30,4 % | 649 350 | 25,7 % | 22,2 % | 42,2 % |

Source: Enquête filiale de la Dree

On appelle ici filiale toute entreprise rentrant dans le champ de l'enquête, c'est-à-dire celles dont le capital est détenu à 10 % et plus par une maison mère française, ainsi que les établissements, succursales et bureaux de représentation d'entreprises françaises. Il s'agit donc d'une notion plus large que celle de filiale au sens strict (société dont le capital social est détenu à plus de 50 % par une autre société), conforme à la définition des investissements directs.

Pays émergents retenus ici : Afrique du Sud, Algérie, Argentine, Brésil, Chili, Chine, Colombie, Corée du Sud, Egypte, Hong Kong, Hongrie, Inde, Indonésie, Iran, Israël, Kazakhstan, Malaisie, Maroc, Mexique, Pakistan, Philippines, Pologne, Rép. tchèque, Roumanie, Russie, Singapour, Taïwan, Thaïlande, Turquie, Ukraine, Venezuela, Vietnam.

POUR EN SAVOIR PLUS

La balance des paiements et la position extérieure de la France 1999, Banque de France, août 2000

De BOISSIEU, Christian (2001) *L'entreprise française*, Ed Economica

DARMAILLACQ, Corinne: "L'implantation française à l'étranger" DREE, dossier à paraître

DARRACQ-PARIES Matthieu, IUNG Nicolas, 2001: "Les échanges extérieurs de la France et de la zone euro"

Notes bleues de Bercy n°205 du 16 au 30 avril 2001

Les investissements directs dans le monde en 1999/2000, DREE, mars 2001

MOUNIER Samuel, MINODIER Frédéric, 2001: "Le commerce extérieur de l'année 2000" *Notes bleues de Bercy* n°204 du 1er au 15 avril 2001

MUCCHIELLI Jean-Louis, NIVAT, Dominique et THOLLON-POMMEROL Vincent, 2001 :

Les investissements directs étrangers en France.

Rapport du CNIS OCDE, 2001 : *Principaux indicateurs de la science et de la technologie*, 2001 N01

RABAUD, Isabelle, 2001: "La balance des paiements en 2000" *Notes bleues de Bercy* n°205 du 16 au 30 avril 2001

RABAUD, Isabelle, 2000: "Les investissements directs entre la France et l'étranger" *Notes bleues de Bercy* n°190 du

1^{er} au 15 septembre 2000

SURYANARAYANAN, Dharman, ALCABAS, Anne-Marie et DARMAILLACQ Corinne: "Les investissements directs dans le monde" *Notes bleues de Bercy* n°199 du 11 au 31 janvier 2001

Le site internet des Douanes "le chiffre du commerce extérieur français" :

<http://www.finances.gouv.fr/douanes>

A N N E X E

Commerce extérieur français en 2000 (en Md€)

| | | 1999 | | | 2000 | | | Evolutions 00/99 | | Var. solde 2000- 1999 en Md |
|-----------|-------------------------------------|-----------------|-----------------|----------------|-----------------|-----------------|----------------|------------------|----------------|--------------------------------------|
| | | Import en Md | Export en Md | Solde en Md | Import en Md | Export en Md | Solde en Md | Import en % | Export en % | |
| C11 | Habillement | 9,0 | 4,7 | -4,3 | 9,9 | 5,1 | -4,8 | 10 % | 8 % | -0,6 |
| C12 | Cuir-chaussures | 4,1 | 2,6 | -1,5 | 4,6 | 3,0 | -1,6 | 11 % | 16 % | -0,1 |
| C1 | Habillement-cuir | 13,2 | 7,4 | -5,8 | 14,5 | 8,1 | -6,4 | 11 % | 10 % | -0,6 |
| C20 | Edition, imprimés, repr. | 1,8 | 1,8 | 0,0 | 2,0 | 2,0 | 0,0 | 8 % | 8 % | 0 |
| C2 | Edition, imprimés | 1,8 | 1,8 | 0,0 | 2,0 | 2,0 | 0,0 | 8 % | 8 % | 0 |
| C31 | Pr. pharmaceutiques | 8,6 | 10,6 | 2,1 | 10,8 | 12,5 | 1,7 | 26 % | 18 % | -0,3 |
| C32 | Savon-parfum-entretien | 2,2 | 6,6 | 4,4 | 2,4 | 7,2 | 4,8 | 11 % | 9 % | 0,4 |
| C3 | Pharmacie, parfum, entretien | 10,8 | 17,2 | 6,4 | 13,2 | 19,7 | 6,5 | 23 % | 14 % | 0 |
| C41 | Meubles | 3,3 | 2,3 | -1,0 | 3,8 | 2,5 | -1,3 | 15 % | 10 % | -0,3 |
| C42 | Bijouterie, instr. musique | 1,1 | 0,9 | -0,2 | 1,5 | 1,1 | -0,4 | 33 % | 24 % | -0,2 |
| C43 | Art.sport, jeux,divers | 3,3 | 2,1 | -1,2 | 4,0 | 2,3 | -1,7 | 21 % | 10 % | -0,5 |
| C44 | Appareils domestiques | 2,7 | 2,1 | -0,6 | 3,0 | 2,2 | -0,7 | 10 % | 5 % | -0,2 |
| C45 | Son,image | 4,7 | 3,2 | -1,5 | 5,9 | 3,9 | -2,0 | 25 % | 20 % | -0,5 |
| C46 | Optiq. photo, horlogerie | 2,1 | 1,5 | -0,6 | 2,7 | 1,8 | -0,9 | 30 % | 16 % | -0,4 |
| C4 | Equip. du foyer | 17,2 | 12,2 | -5,1 | 20,8 | 13,8 | -7,0 | 21 % | 13 % | -2 |
| EC | Total b. de consommation | 43,0 | 38,6 | -4,4 | 50,6 | 43,6 | -7,0 | 18 % | 13 % | -2,5 |
| D01 | constr. automobile | 22,6 | 26,2 | 3,6 | 25,2 | 28,7 | 3,5 | 11 % | 9 % | -0,1 |
| D02 | equip. automobiles | 7,7 | 12,3 | 4,6 | 8,6 | 14,3 | 5,8 | 11 % | 16 % | 1,1 |
| ED | Total industrie automobile | 30,3 | 38,5 | 8,2 | 33,7 | 43,0 | 9,3 | 11 % | 12 % | 1 |
| E11 | constr. navale | 0,7 | 1,0 | 0,2 | 0,6 | 2,3 | 1,8 | -24 % | 136 % | 1,5 |
| E12 | Mat.ferroviaire roulant | 0,3 | 0,6 | 0,3 | 0,4 | 0,7 | 0,4 | 37 % | 23 % | 0 |
| E13 | constr. aérospatiale | 10,5 | 18,4 | 7,9 | 12,4 | 21,7 | 9,3 | 18 % | 18 % | 1,5 |
| E14 | Cycles, motocycles | 1,4 | 0,7 | -0,7 | 1,4 | 0,7 | -0,7 | 2 % | 6 % | 0 |
| E1 | Mat. de transport | 12,9 | 20,6 | 7,7 | 14,7 | 25,5 | 10,8 | 14 % | 24 % | 3 |
| E21 | Elmts.métal.pour constr. | 0,7 | 0,8 | 0,1 | 0,9 | 0,7 | -0,1 | 21 % | -3 % | -0,2 |
| E22 | Réservoirs-chaudron. | 0,5 | 0,9 | 0,4 | 0,6 | 0,7 | 0,2 | 14 % | -16 % | -0,2 |
| E23 | Equip. mécaniques | 6,2 | 6,9 | 0,7 | 7,1 | 7,4 | 0,3 | 14 % | 7 % | -0,4 |
| E24 | Mach. d'usage général | 5,7 | 6,5 | 0,8 | 6,6 | 6,9 | 0,3 | 17 % | 7 % | -0,5 |
| E25 | Mach. agricoles | 2,4 | 1,0 | -1,4 | 2,4 | 1,1 | -1,3 | 0 % | 8 % | 0,1 |
| E26 | Mach.-outils | 2,9 | 1,5 | -1,4 | 3,4 | 1,6 | -1,8 | 18 % | 7 % | -0,4 |
| E27 | Autr.mach.usage spécif. | 5,8 | 6,7 | 0,9 | 6,7 | 7,4 | 0,7 | 17 % | 10 % | -0,3 |
| E28 | Armes et munitions | 0,1 | 0,2 | 0,2 | 0,1 | 0,3 | 0,2 | 0 % | 21 % | 0 |
| E2 | Equip. mécaniques | 24,2 | 24,4 | 0,3 | 27,7 | 26,1 | -1,6 | 15 % | 7 % | -1,9 |
| E31 | Matériel informatique | 14,7 | 9,5 | -5,1 | 17,1 | 10,7 | -6,4 | 17 % | 12 % | -1,3 |
| E32 | Moteurs, génératrices | 2,3 | 2,5 | 0,2 | 2,8 | 2,9 | 0,1 | 20 % | 17 % | 0 |
| E33 | App.émis-transmission | 3,9 | 6,8 | 2,9 | 5,6 | 10,8 | 5,1 | 46 % | 58 % | 2,2 |
| E34 | Matériel médical | 2,7 | 2,3 | -0,5 | 3,2 | 2,7 | -0,4 | 15 % | 21 % | 0 |
| E35 | Matériel de mesure | 3,4 | 3,4 | 0,0 | 4,0 | 3,9 | -0,1 | 19 % | 15 % | -0,1 |
| E3 | Eq. électrique-électronique | 27,0 | 24,4 | -2,5 | 32,7 | 31,0 | -1,7 | 21 % | 27 % | 0,8 |
| EE | Total des biens d'équipement | 64,1 | 69,5 | 5,4 | 75,2 | 82,6 | 7,4 | 17 % | 19 % | 2 |
| F11 | Pr. minéraux | 0,8 | 0,0 | -0,8 | 1,0 | 0,0 | -1,0 | 23 % | 103 % | -0,2 |
| F12 | Pr.div.ind.extractives | 0,6 | 0,6 | 0,0 | 0,6 | 0,6 | 0,0 | 9 % | 6 % | 0 |
| F13 | Verre,articles en verre | 1,9 | 2,6 | 0,6 | 2,1 | 2,8 | 0,6 | 10 % | 8 % | 0 |
| F14 | Céramiques, matériaux | 2,6 | 2,2 | -0,4 | 2,9 | 2,2 | -0,6 | 12 % | 4 % | -0,2 |
| F1 | Pr. minéraux | 5,9 | 5,3 | -0,6 | 6,7 | 5,7 | -1,0 | 12 % | 7 % | -0,4 |
| F21 | Pr. filés, tissés,... | 2,7 | 3,8 | 1,0 | 2,9 | 4,1 | 1,2 | 7 % | 8 % | 0,1 |
| F22 | Articles, Pr. textiles | 2,6 | 2,0 | -0,6 | 2,9 | 2,2 | -0,7 | 13 % | 11 % | -0,1 |
| F23 | Etoffes, articles à maille | 2,5 | 1,3 | -1,2 | 2,6 | 1,3 | -1,3 | 6 % | 5 % | -0,1 |
| F2 | Pr. industrie textile | 7,8 | 7,0 | -0,7 | 8,4 | 7,7 | -0,8 | 9 % | 9 % | -0,1 |
| F31 | Travail du bois | 2,4 | 1,8 | -0,6 | 2,8 | 2,0 | -0,8 | 18 % | 10 % | -0,2 |
| F32 | Papiers-cartons | 5,4 | 3,8 | -1,5 | 6,7 | 4,6 | -2,1 | 25 % | 20 % | -0,6 |
| F33 | Articles papier-carton | 2,2 | 1,7 | -0,5 | 2,5 | 1,9 | -0,5 | 14 % | 13 % | -0,1 |
| F3 | Industrie bois-papier | 9,9 | 7,4 | -2,5 | 11,9 | 8,5 | -3,4 | 21 % | 16 % | -0,9 |

Commerce extérieur français en 2000 (en Md€) (suite)

| | | | | | | | | | | |
|-----------|--|--------------|--------------|-------------|--------------|--------------|--------------|-------------|-------------|--------------|
| F41 | Pr.-chimie minérale | 3,3 | 2,6 | -0,7 | 3,9 | 3,1 | -0,8 | 17 % | 16 % | -0,1 |
| F42 | Pr.-chimie organique | 11,5 | 13,2 | 1,7 | 13,6 | 16,0 | 2,3 | 19 % | 21 % | 0,6 |
| F43 | Produits-parachimie | 7,5 | 8,6 | 1,1 | 8,4 | 9,3 | 1,0 | 11 % | 8 % | -0,2 |
| F44 | Fibres artifi.synth. | 1,1 | 0,6 | -0,5 | 1,2 | 0,7 | -0,5 | 9 % | 12 % | 0 |
| F45 | Pr. en caoutchouc | 2,5 | 3,9 | 1,4 | 2,6 | 4,1 | 1,5 | 6 % | 6 % | 0,1 |
| F46 | Pr.en mat. plastiques | 6,1 | 4,7 | -1,4 | 7,0 | 5,1 | -1,9 | 15 % | 8 % | -0,5 |
| F4 | Chimie-caoutc-plastique | 32,0 | 33,7 | 1,7 | 36,7 | 38,3 | 1,5 | 15 % | 13 % | -0,2 |
| F51 | Pr. sidérurgie-acier | 7,4 | 8,7 | 1,2 | 9,7 | 10,7 | 1,0 | 30 % | 23 % | -0,3 |
| F52 | Métaux non ferreux | 6,1 | 4,5 | -1,6 | 8,3 | 5,6 | -2,7 | 35 % | 25 % | -1 |
| F55 | Pr. métalliques | 5,5 | 5,5 | -0,1 | 6,3 | 6,0 | -0,3 | 14 % | 9 % | -0,3 |
| F5 | Métaux , Pr. métalliques | 19,1 | 18,6 | -0,5 | 24,3 | 22,3 | -2,0 | 27 % | 19 % | -1,6 |
| F61 | Matériel électrique | 8,0 | 10,0 | 2,0 | 9,6 | 11,2 | 1,6 | 20 % | 12 % | -0,4 |
| F62 | Composants électroniq. | 7,3 | 7,3 | 0,0 | 11,4 | 9,5 | -1,8 | 56 % | 30 % | -1,8 |
| F6 | Composants | 15,3 | 17,3 | 2,0 | 20,9 | 20,7 | -0,2 | 37 % | 20 % | -2,2 |
| EF | Total des biens intermédiaires | 90,0 | 89,4 | -0,6 | 109,0 | 103,1 | -5,9 | 21 % | 15 % | -5,3 |
| | Divers | 1,5 | 1,2 | -0,3 | 1,7 | 1,6 | -0,1 | 11 % | 29 % | 0,2 |
| | Pr. manufacturiers hors IAA | 228,8 | 237,2 | 8,4 | 270,1 | 273,8 | 3,7 | 18 % | 15 % | -4,7 |
| EB | IAA | 19,7 | 26,7 | 7,0 | 20,7 | 28,0 | 7,2 | 5 % | 5 % | 0,2 |
| | Total industrie civile y c. IAA | 248,5 | 263,9 | 15,4 | 290,8 | 301,8 | 10,9 | 17 % | 14 % | -4,5 |
| G1 | Combustibles | 18,4 | 4,1 | -14,3 | 33,1 | 6,8 | -26,3 | 80 % | 65 % | -12,1 |
| G2 | Eau gaz électricité | 0,3 | 2,9 | 2,6 | 0,3 | 3,0 | 2,8 | -7 % | 6 % | 0,2 |
| EG | Energie | 18,7 | 7,0 | -11,7 | 33,4 | 9,8 | -23,5 | 79 % | 40 % | -11,9 |
| EA | Agriculture | 7,8 | 10,1 | 2,2 | 8,2 | 10,3 | 2,2 | 4 % | 3 % | -0,1 |
| | TOTAL Caf Fab hors militaire | 275 | 281 | 6 | 332,4 | 321,5 | -10,5 | 21 % | 15 % | -16,4 |
| | Militaire (chiffres bruts) | 0,7 | 2,7 | 2,0 | 0,7 | 2,1 | 1,3 | 7 % | -22 % | -0,6 |
| | TOTAL Fab Fab yc militaire | 267,5 | 283,7 | 16,2 | 323,2 | 324 | 0,8 | 21 % | 14 % | -15,3 |

Source : Douanes, 30 juin 2001

L'investissement au cœur de la croissance

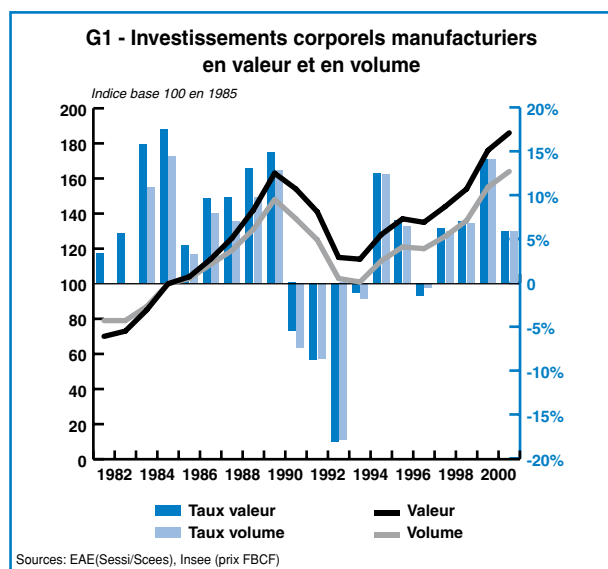
En 2000, la vigueur de l'investissement industriel, tant sur le sol national qu'à l'étranger, se renforce. Face à de fortes tensions sur les capacités de production, des perspectives de production alors favorables et une situation financière saine, les entreprises industrielles intensifient leurs efforts d'investissement en matériel (+14 % de croissance). Elles renforcent leur équipement en nouvelles technologies de l'information. Toutefois, celui-ci concerne encore principalement les grandes entreprises et un nombre relativement limité de secteurs. La bonne conjoncture générale bénéficie aux investissements immatériels, notamment à la publicité. Les dépenses de recherche des entreprises progressent en moyenne sur les deux dernières années légèrement plus vite que le PIB, grâce au financement privé qui prend le relais des financements publics. Mais au sein de l'Europe, la position de la France est moyenne et le champ des innovations reste à élargir. Le manque de personnel qualifié devient un frein de plus en plus important à l'innovation alors que l'effort en matière de formation des entreprises marque le pas. Enfin, la position relative de la France en matière de brevets, notamment dans les secteurs des hautes technologies, continue à se dégrader. Des perspectives de croissance plus incertaines infléchiront probablement la progression de l'investissement en 2001.

Dynamisme persistant de l'investissement matériel

La vigueur de l'investissement corporel du secteur manufacturier ne se dément pas en 2000 : il progresse à un rythme annuel moyen de 14,1 % en 2000, après 7 % en 1999 et 6,2 % en 1998, et s'élève, selon l'enquête annuelle d'entreprise, à 28,3 Md€ (185 MdF). Ce rythme soutenu résulte du dynamisme de la demande de ces deux dernières années qui a induit une montée progressive des tensions sur l'appareil productif, de la confiance des entreprises et des perspectives de court terme de débouchés et de conditions de financement plutôt favorables.

Depuis trois ans, l'investissement du secteur manufacturier progresse à un rythme annuel moyen de 9 % par an, comblant ainsi le retard pris entre 1991 et 1994. En 2000, l'investissement manufacturier serait comparable à celui observé à la fin des années 80 où un niveau record avait été atteint.

Ce dynamisme de l'investissement sur le sol national s'accompagne d'une croissance sans précédent des investissements français à l'étranger, confortant la présence de l'industrie française dans le monde (cf chapitre 3).



Champ: industrie manufacturière, y compris IAA
Note: estimation 2001 par l'enquête investissement d'avril 2001
Investissement volume = Investissement valeur (EAE) prix FBCF

Tous les secteurs investissent, mis à part les biens de consommation

Mis à part le secteur des biens de consommation, tous les secteurs et toutes les entreprises participent à cette croissance de l'investissement. L'effort est toutefois beaucoup plus soutenu dans les grandes entreprises (15,8 %), qui sont nombreuses dans l'automobile, que dans les petites (+5,8 %).

Cette année encore, comme en 1999, c'est le secteur de l'automobile qui enregistre de loin le meilleur score, avec une progression de 32,4 % de son investissement. Ce secteur investit depuis deux ans fortement (75 %), car d'une part, il gagne des parts de marché, et d'autre part, il accélère le rythme de renouvellement de ses modèles.

Tiré par l'investissement de l'industrie des composants électriques et électroniques (+66 % d'investissement par rapport à 1999) mais aussi par celui de l'industrie plus tradi-

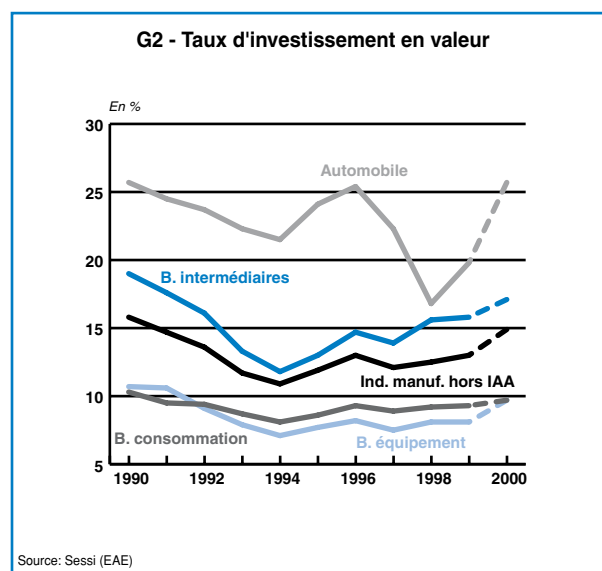
tionnelle du travail du bois (+50 % d'investissement), l'investissement du secteur des biens intermédiaires augmente de 13,2 % par rapport à 1999.

Celui des biens d'équipement, avec une croissance de 17,3 %, est également très dynamique. Il bénéficie directement de la vivacité de l'investissement industriel, particulièrement en nouvelles technologies.

Seul le secteur des biens de consommation reste à l'écart de cette embellie de l'investissement. Alors que les investissements des secteurs de l'habillement (-7,8 %) ou de l'édition-imprimerie-reproduction (-0,5 %) reculent, ceux de la pharmacie, parfumerie et entretien (+1,1 %) et des équipements du foyer (+1,7 %) stagnent. L'achèvement de grands programmes d'implantation dans la pharmacie explique la baisse de l'investissement de ses grandes entreprises (-7,7 %).

Poursuite de la remontée des taux d'investissement

Après s'être replié régulièrement depuis 1980, le taux d'investissement (investissement rapporté à la valeur ajoutée) poursuit sa remontée amorcée, selon les secteurs, en 1997 ou 1998.



Champ: industrie manufacturière, y compris IAA
Note: Taux d'investissement = Investissement/valeur ajoutée (en valeur)
Estimation 2000 de la valeur ajoutée à partir de l'évolution de la valeur ajoutée dans les comptes trimestriels

Dans l'automobile, il atteint à nouveau le même niveau qu'en 1990. Ce résultat est d'autant plus remarquable que les prix des biens d'équipement ont baissé plus vite que les autres prix et que de gros efforts dans les méthodes d'organisation du travail ont été accomplis depuis le début des années quatre-vingt-dix pour mieux utiliser le capital. Il témoigne donc d'une volonté très forte d'accroître et d'améliorer le capital productif. C'est ainsi que l'industrie des composants électriques et électroniques a augmenté son taux d'investissement de deux points et demi depuis 1992, pour atteindre un taux voisin de celui de la chimie. Ce secteur a dû investir massivement pour faire face aux fortes demandes de la téléphonie mobile, de l'automobile, des ordinateurs et de l'électronique grand public et pour s'adapter aux changements technologiques. A l'inverse, le taux d'investissement du secteur bois et du papier baisse de cinq points sur la même période.

Des goulots de production très élevés en dépit d'investissements massifs...

Les goulots de production ont atteint des niveaux records au cours du second semestre 2000 alors que, dans le même temps, le parc des équipements était utilisé à 87,3 %, soit un pic comparable à celui enregistré en 1990. Malgré un investissement massif (+75 % en deux ans) les taux d'utilisation de l'industrie automobile se maintiennent à plus de 96 % au second trimestre 2000.

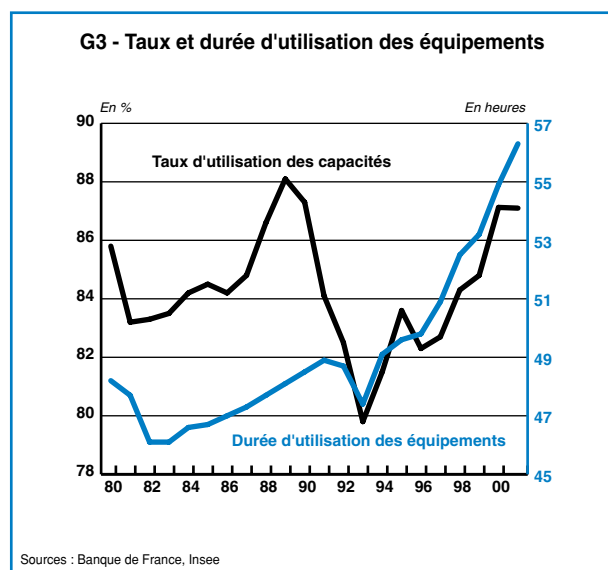
Les entreprises industrielles ont été confrontées à de réelles contraintes de production, en dépit d'une utilisation plus intensive de leurs équipements. La vigueur de la demande, notamment celle en biens d'équipement, a été satisfaite en partie par un accroissement des importations. La branche des biens d'équipements professionnels mécaniques connaît pour la première fois depuis 1992 un déficit extérieur (-1,3 Md€ ou -8,8 MdF) dû en partie aux machines-outils et aux équipements frigorifiques.

Comme d'habitude dans les phases ascendantes du cycle, cette situation conduit, d'une part, à une utilisation plus intensive du capital déjà en place, et d'autre part, à un effort d'extension des capacités de production et à une accélération de la modernisation des équipements.

... et d'un nouvel allongement de la durée d'utilisation des équipements

Selon l'enquête de la Banque de France, la durée d'utilisation des équipements atteint, en 2000, 54,9 heures par semaine, dépassant encore le niveau exceptionnel de 1999 (53,2 heures). Des niveaux aussi élevés n'avaient jamais été observés depuis 1963 (52,9 heures).

La forte progression de la durée d'utilisation des équipements (3,2 % après 1,3 %) témoigne à la fois du souci des industriels d'utiliser de la manière la plus efficace le capital déjà installé et d'ajuster à court terme leurs facteurs de production aux tensions sur l'offre. La plus forte augmentation concerne l'industrie automobile (5,9 %), industrie qui connaît également des taux d'utilisation records, suivie par les biens intermédiaires (3,6 %) et les biens d'équipement (3,1 %). Elle a été plus modeste dans les industries agroalimentaires (2,1 %) et les biens de consommation (2,1 %), secteur où le niveau des tensions et l'effort d'investissement sont moins intenses.

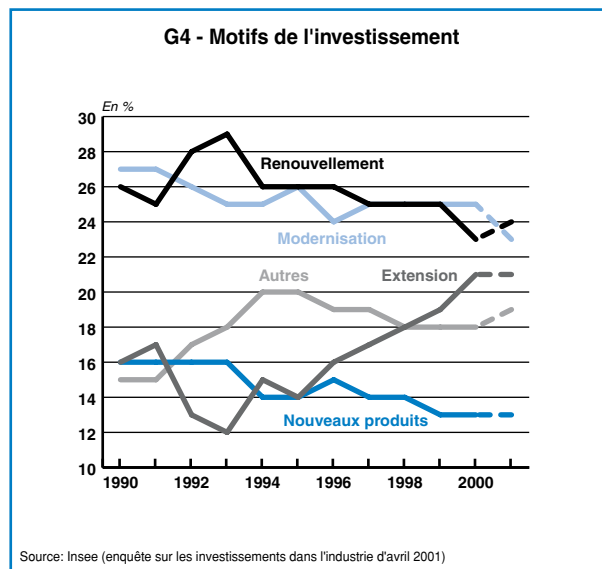


Champ : Industrie manufacturière

Cet allongement de la durée d'utilisation des équipements procède d'un recours plus fréquent au travail posté, lui-même rendu possible par une réorganisation des équipes et un accroissement des effectifs. Il bénéficie également de la mise en œuvre de nouveaux équipements.

Selon l'enquête de la Banque de France, le manque de personnel qualifié serait le principal obstacle à l'allongement de la durée d'utilisation des équipements dans les petites entreprises. Cette dernière s'accroît en effet deux fois moins vite dans les petites entreprises (2 %) que dans les grandes (4,7 %).

Investir pour accroître les capacités de production



Champ : industrie, y compris énergie

L'extension des capacités de production est ainsi devenue une motivation croissante de l'investissement selon l'enquête d'avril 2001 de l'Insee sur les investissements dans l'industrie. En 2000, 21 % auraient été réalisés à cette fin, alors que la proportion moyenne n'était que de 15 % au début des années quatre-vingt-dix. La modernisation et la rationalisation de l'équipement (25 % des investissements, soit le niveau moyen des années quatre-vingt-dix) demeurent toutefois les principales motivations de l'investissement dans l'industrie devant le renouvellement des équipements (23 %).

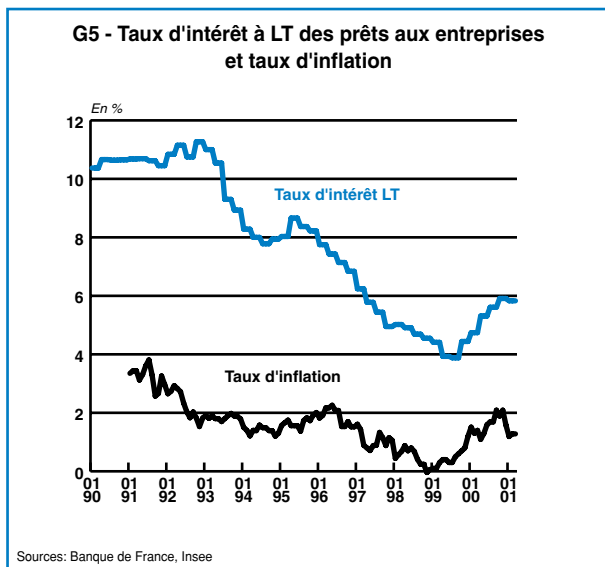
Des conditions de financement globalement satisfaisantes

Les conditions de financement de ces investissements massifs sont restées plutôt satisfaisantes et ceci malgré une remontée modérée du coût du crédit à long terme aux entreprises et une légère progression des difficultés de trésorerie.

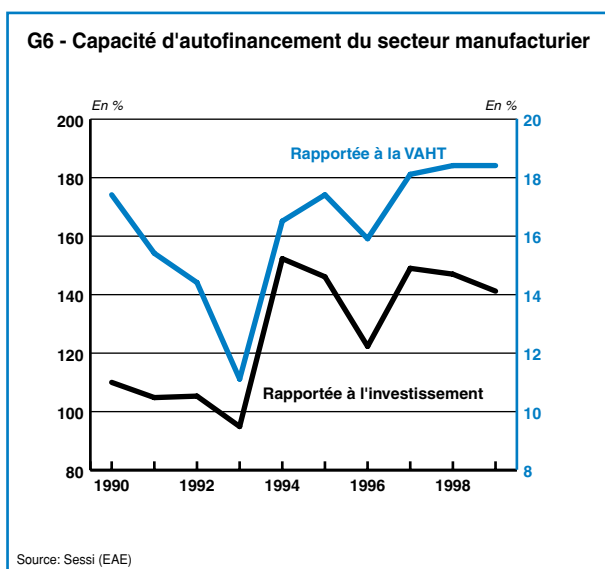
Selon l'enquête d'octobre 2000 de l'Insee sur les investissements, les industriels jugent leurs capacités de financement satisfaisantes. Il est vrai qu'un climat conjoncturel redevenu favorable, un recul du coût du crédit à long terme et une forte baisse du taux d'endettement des entreprises avaient créé, à partir de 1998, des conditions très propices au redémarrage de l'investissement.

Les petites entreprises font davantage appel au crédit-bail en 2000, interrompant la baisse de ce mode de financement observée depuis 1990. Le crédit-bail semble bien adapté au financement des équipements à renouvellement ou à usure

rapide, comme les véhicules ou l'informatique qui représentent 65% des biens ainsi financés.



Note: Taux moyen selon l'enquête du coût du crédit aux entreprises de la Banque de France



Champ : industrie manufacturière hors IAA

Note de lecture : en 1999 la capacité d'autofinancement rapportée à la valeur ajoutée hors taxe est égale à 18,4 %

La capacité d'autofinancement rapportée à l'investissement est égale à 141,2 %.

Des perspectives d'investissement qui demeurent encore optimistes

Si les contraintes sur les capacités de production nourrissent des perspectives encore favorables pour l'investissement, en revanche la plupart des conditions propices à la reprise de l'investissement intervenue à compter de 1997 tendent à s'inverser.

Les perspectives de la croissance deviennent plus incertaines avec le ralentissement américain dont l'ampleur et la durée sont encore difficiles aujourd'hui à prévoir.

Les enquêtes de conjoncture dans l'industrie de juin 2001 indiquent une nette dégradation de la conjoncture avec ralentissement de la production et infléchissement des perspectives. Les tensions sur les capacités de production se desserrent également légèrement.

La déprime des marchés boursiers rend plus délicates les

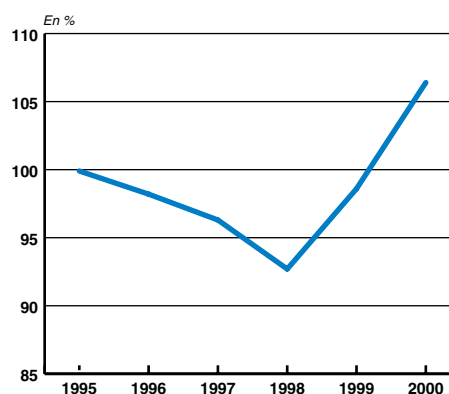
Une remontée rapide en 2000 des taux d'endettement des entreprises non financières

Selon les Comptes financiers de la nation 2000, l'ensemble des sociétés non financières a eu fortement recours au crédit tant pour financer les investissements que pour faire face à des besoins de trésorerie importants. Les crédits à long terme ont progressé de 7,2 % après 7,4 % en 1999 et ceux à court terme de 16,1 % après 2,1 % en 1999.

En dépit de la forte progression de la valeur ajoutée (4,6 % à prix courants), le taux d'endettement mesuré par le ratio dettes/valeur ajoutée brute est remonté rapidement pour s'établir à 106,4 % après 98,6 % en 1999. Il reste toutefois inférieur au niveau atteint en 1990 (115 %).

Les entreprises ont eu par ailleurs largement recours au marché financier. Le montant des capitaux levés sur le marché obligataire en 2000 a atteint 18,6 milliards d'euros (après 20,7 en 1999) dont près de la moitié est imputable au secteur des télécommunications. Et ce alors que ce sont multipliées les opérations financées par des échanges de titres.

G7 - Taux d'endettement hors obligations des entreprises non financières

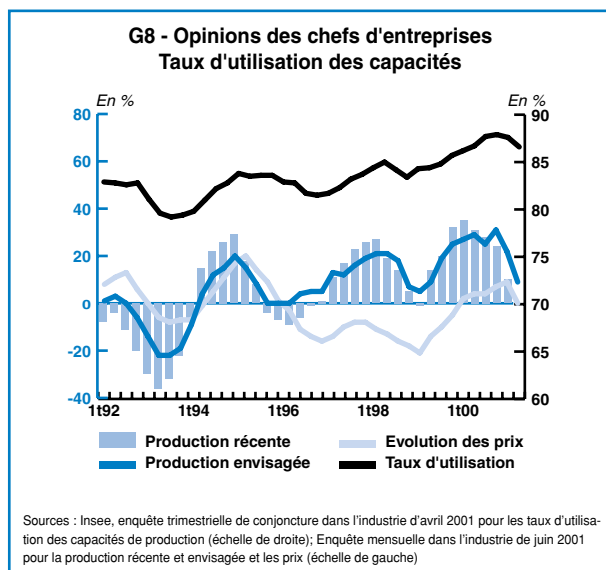


Note: Taux d'endettement = endettement bancaire/valeur ajoutée des sociétés non financières

levées de fonds réalisées par les sociétés non financières auprès des bourses.

Ainsi, selon l'enquête de l'Insee sur l'investissement d'avril 2001, les industriels revoient à la baisse les projets d'investissement qu'ils faisaient en janvier 2001. L'investissement ne devrait croître que de 6 % en 2001 après avoir bondi à plus de 14,1 % en 2000 et augmenté de 7 % en 1999 et 6,2 % en 1998. Compte tenu des déceptions enregistrées en début d'année 2001, ce recul, par rapport aux prévisions de 10 % de croissance faites en janvier 2001, apparaît plutôt modéré. Tous les secteurs d'activité n'ont d'ailleurs pas la même perception de l'avenir. Les plus moroses se retrouvent assurément dans les secteurs de l'agroalimentaire (qui tablent désormais sur une hausse de 5 %), des biens intermédiaires (secteur qui annonce une croissance zéro de l'investissement), et de consommation. Ce dernier secteur détenait la palme de l'optimisme en janvier dernier (14 % contre 9 % aujourd'hui). Dans le même temps, les prévisions demeurent très soutenues dans les biens d'équipement professionnel (15 %) et sont

révisées à la hausse dans l'automobile. Enfin, les carnets de commande bien garnis dans le secteur de l'aéronautique semblent garantir une pérennité des investissements en cours.



Note : les courbes représentent les soldes des opinions CVS centrés réduits en pourcentage

D'importants investissements informatiques

Davantage d'informatique dans l'investissement depuis 1996...

La forte progression des dépenses informatiques des entreprises manufacturières (54 % entre 1996 et 1999 selon l'enquête annuelle d'entreprises), que ce soit en achats de matériel ou en services informatiques ou en logiciels, montre clairement la volonté des industriels de ne pas rester à l'écart de la dynamique des technologies de l'information. Ces dépenses représentent une part de plus en plus importante des investissements (18,7 % en 1999 contre 13,6 % en 1996). Les dépenses en logiciels ont été multipliées par plus de deux entre 1996 et 1999 et représentent presque 6 % de l'investissement.

| T1 - Dépenses informatiques des entreprises manufacturières | | | | |
|---|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Md€ courants | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 |
| Achat de matériel | 1,3 | 1,4 | 1,6 | 1,7 |
| Logiciels | 0,7 | 0,7 | 1,0 | 1,4 |
| Services informatiques | 0,9 | 1,1 | 1,2 | 1,4 |
| Dépenses informatiques | 3,0 | 67,2 | 95,3 | 4,6 |
| Investissements corporels | 21,8 | 21,4 | 22,8 | 24,4 |
| En % des invest. corporels | 13,6 | 14,9 | 16,7 | 18,7 |

Source : EAE (Sessi, SCEES)

Champ : Industrie manufacturière y compris IAA

Investissement et dépenses informatiques

Les investissements corporels (encore appelés investissements matériels) correspondent à l'accroissement des immobilisations corporelles inscrites au bilan des entreprises. Ils comprennent donc le matériel informatique mais pas les dépenses en logiciels et en services informatiques.

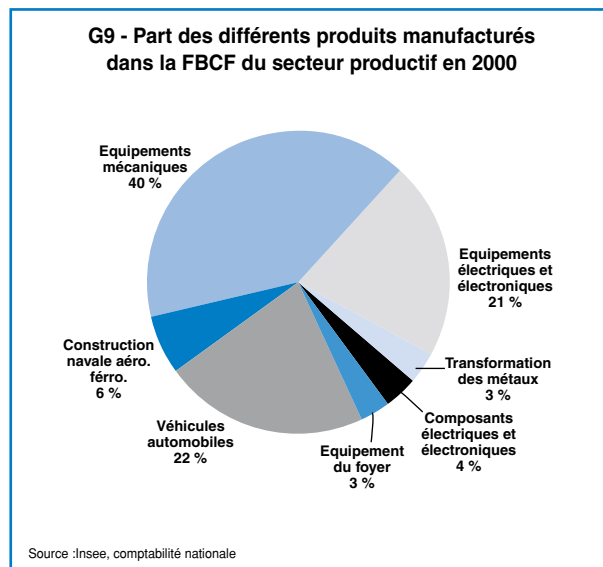
Seulement une petite partie des dépenses en logiciels et en services informatiques est comptabilisée en immobilisations incorporelles et est donc de l'investissement incorporel. L'autre partie est comptabilisée en charges d'exploitation, c'est-à-dire en consommations intermédiaires.

Dans ce chapitre, l'investissement est compris comme la somme des investissements matériels (investissement corporel selon l'enquête EAE) et des investissements immatériels (dépenses de recherche et de développement, dépenses de publicité, de formation et de logiciels).

Les dépenses informatiques, somme des achats de matériel, de logiciels et de services informatiques sont des dépenses qui sont donc, pour une partie, de l'investissement matériel, pour une autre, de l'investissement immatériel, et pour le reste, des consommations intermédiaires.

... mais les équipements mécaniques restent toujours en tête

Malgré la forte croissance des investissements en équipements électriques et électroniques ainsi qu'en automobile entre 1995 et 2000 (respectivement +46 % et +38 % en valeur), les équipements mécaniques restent le poste principal de la FBCF en produits manufacturés de l'ensemble du secteur productif.



Champ : ensemble des sociétés non financières et des entrepreneurs individuels (SNFEI)

Le contenu de l'investissement du secteur productif s'est toutefois modifié. Alors que la part des dépenses en construction représentait 27 % en 1995 selon la comptabilité nationale, elle n'en représente plus que 22,6 % en 2000. A l'inverse, la part des investissements en services marchands a progressé (passant de 15,9 % en 1995 à 17,9 % de la FBCF en 2000) ainsi que celle des investissements en produits manufacturés (de 56 % à 59 %).

Une légère inflexion dans les dépenses informatiques en 2000

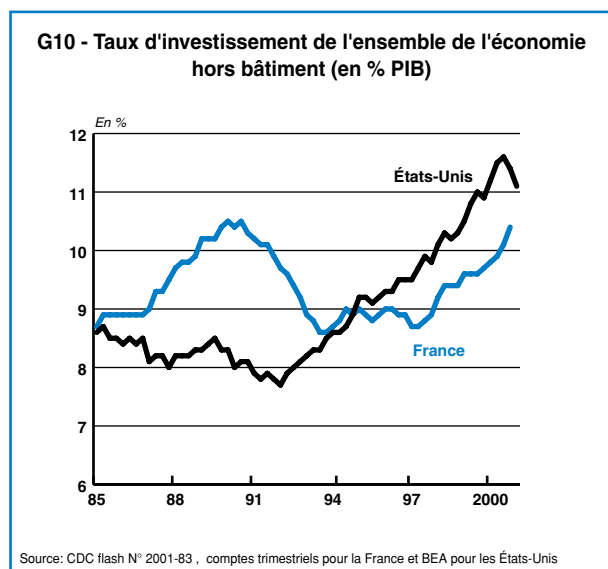
La croissance des dépenses en matériels et services informatiques s'est infléchiée en 2000 après l'accélération due au passage à l'an 2000. Ainsi, les ventes de micro-ordinateurs à usage professionnel ont reculé de 3,2 % en volume entre 1999 et 2000.

Les entreprises ont fait preuve d'attentisme compte tenu de la perspective de nouveaux logiciels et de l'arrivée de nouvelles applications qui nécessiteront des configurations plus importantes. De plus, la hausse des prix moyens du matériel informatique, liée à celle des prix des composants et à un effet taux de change défavorable, a pu encore limiter les achats après deux années d'effort soutenu d'investissement.

L'année 2001 devrait être meilleure. Le cabinet IDC estime que plus d'un tiers de l'équipement microinformatique des entreprises sera remplacé au cours de l'année, sous l'impact du déploiement de Windows 2000 et de l'intégration de l'internet sur une part croissante des postes de travail. Les perspectives d'évolution du marché des progiciels de gestion intégrés (PGI ou ERP en anglais) sous l'impulsion des prestations d'infogérance et du développement de l'e-business sont bonnes.

L'amorce d'un rattrapage avec les États-Unis?

Depuis trois ans, l'investissement manufacturier progresse à un rythme annuel moyen de 9,2 % l'an. La progression de l'investissement a même été deux fois plus rapide au deuxième semestre 2000 qu'au premier, alors que l'investissement plafonnait aux États-Unis. Ceci permet à la France de combler progressivement son retard technologique.



Toutefois, l'écart entre la France et les États-Unis sur les investissements en nouvelles technologies de l'information reste considérable. À une progression de l'investissement des entreprises françaises bien moins soutenue que celle des américaines, s'ajoute une diffusion des nouvelles technologies en France beaucoup plus récente.

Pour l'ensemble de l'économie privée, la part des nouvelles technologies de la communication dans l'investissement (FBCF) hors BTP était de 19 % en valeur en 1998, soit 1,6 % du PIB en France, alors qu'elle s'élevait à 36 % de

0,7 point de croissance grâce aux nouvelles technologies

Une étude de l'INSEE essaie de chiffrer la contribution à la croissance de la nouvelle économie à partir de données individuelles d'entreprises (Crépon et Heckel 2001).

Plus de croissance,...

Selon cette étude, la contribution globale des nouvelles technologies à la croissance représente 0,7 point sur une croissance de 2,6 % par an entre 1987 et 1998. Elle s'effectue par deux canaux : par l'accumulation du capital informatique dans l'ensemble des secteurs de l'économie et par les gains de productivité réalisés dans les services producteurs de nouvelles technologies. Les effets de diffusion sont importants, de l'ordre de 0,3 point, et sont concentrés dans un petit nombre de secteurs fortement équipés. Ils sont liés à la très vive progression du volume d'investissement qui intègre des gains de qualité liés à l'amélioration des performances des ordinateurs. Quant aux gains de productivité dans les secteurs producteurs des nouvelles technologies, ils contribuent également de façon significative à la croissance et leur effet est évalué à 0,4 point par an sur la même période.

Cette évaluation de la contribution du matériel informatique à la croissance est sensiblement plus forte que celle d'une autre étude sur données françaises de comptabilité nationale (Mairesse, Cette et Kocoglu) qui donnent des estimations comprises entre 0,1 et 0,2 point (à comparer au 0,3 point d'effet d'accumulation du capital selon l'étude de Crépon et Heckel).

... moins d'inflation...

L'analyse montre également que la diffusion de l'informatique dans l'économie, jointe aux gains de productivité dans les secteurs producteurs, a contribué à modérer l'inflation de 0,7 point (0,3 et 0,4 point respectivement) pour une croissance des prix de 1,4 % par an en moyenne sur la période 1987-1998. Les fortes baisses de prix des matériels informatiques (13,5 % en moyenne par an) ont permis aux entreprises de s'équiper sans accroître leurs coûts de production, ni par conséquent leurs prix de vente.

... et une meilleure productivité du travail...

Enfin, la progression du capital informatique par tête a permis d'augmenter la productivité du travail de 0,3 point pour une croissance annuelle moyenne de 1,7 % sur la période 1987-1998.

... dans les services producteurs mais aussi par diffusion technologique dans l'ensemble de l'économie.

Cette étude montre donc clairement que les nouvelles technologies ont permis une croissance plus forte (+0,7 point par an) avec moins d'inflation (-0,7 point). Les effets bénéfiques sont dus, pour un peu plus de moitié (0,4 point), aux services producteurs de ces nouvelles technologies, et pour l'autre moitié (0,3 point), à la diffusion de l'informatique dans l'ensemble de l'économie.

Mais la diffusion sectorielle de l'informatique est encore faible.

Cette diffusion concerne encore un nombre très limité de secteurs : 50 % de la contribution globale de l'informatique à la croissance sont effectués dans seulement treize secteurs au niveau NES 116 (sur 90 examinés). Il s'agit principalement des secteurs du commerce de gros, du commerce de détail, de l'industrie pharmaceutique, des services aux professionnels, de la publicité, des études de marché, et de la location sans opérateur.

l'investissement productif, soit 4 % du PIB à la même date aux États-Unis (cf Mairesse, Cette et Kocoglu, 2001).

La diffusion des technologies de l'information et de la communication est donc bien moindre en France qu'aux États-Unis. Au-delà des incertitudes d'évaluation et de problèmes de comparabilité, la contribution de ce type de capital à la croissance est moins élevée, l'écart entre les deux pays s'étant même amplifié à partir de 1995.

T2 - Comparaison France et États-Unis

Contribution du capital informatique* à la croissance

| En point de PIB | 1990-1995 | 1995-2000 |
|-------------------|----------------------|----------------------|
| France | 0,281 ⁽¹⁾ | 0,421 ⁽¹⁾ |
| États-Unis | 0,402 ⁽²⁾ | 0,762 ⁽²⁾ |
| | 0,573 ⁽³⁾ | 1,103 ⁽³⁾ |

Sources : 1 : Mairesse, Cette et Kocoglu (2001), 2 : Jorgenson-Stiroh (2000), 3 : Oliner-Sichel (2000)

Champ : ensemble de l'économie privée

* : matériel informatique, logiciels et matériels de communication.

L'évaluation a été faite en retenant le même partage consommation intermédiaire et investissement informatique en France et aux États-Unis

Une autre étude sur données individuelles d'entreprises françaises (Crépon et Heckel, cf encadré) évalue à 0,3 point la contribution à la croissance du matériel informatique entre 1987 et 1998.

Les grandes entreprises en tête...

Toutes les entreprises industrielles, quelle que soit leur taille, ont intensifié leurs efforts pour s'équiper en informatique. Toutefois, ce sont les grandes entreprises (celles de plus de 500 salariés) qui ont les dépenses informatiques rapportées à l'investissement les plus élevées (23,4 % contre 14 % pour les PMI en 2000) et qui les ont le plus augmentées. Plus que les PMI, elles ont largement recours aux achats à l'extérieur de services informatiques (36,1 % des dépenses informatiques contre 21,4 % pour les PMI en 1999).

Nouvelle économie : mesure de l'investissement et de la croissance

Les technologies de l'information et de la communication (TIC) sont devenues, au cours des trente dernières années, un facteur très important de la croissance des économies développées. Mais l'évaluation quantitative de leur diffusion n'est pas simple. On s'attache dans ce qui suit à décrire quelques-uns des principaux problèmes de méthode soulevés par la mesure de la diffusion des TIC, et les différences de traitement statistique, notamment entre la France et les États-Unis, qui rendent les comparaisons internationales d'investissement en NTIC délicates.

Logiciels : investissement ou consommation intermédiaire

D'une part, la frontière entre FBCF (investissement) et consommation intermédiaire, particulièrement pour les logiciels, est différente d'un pays à l'autre. Les comptes nationaux américains affectent à la FBCF la totalité de la production de logiciels. A l'instar d'autres pays européens, les comptes nationaux français fondent leur estimation de la FBCF sur les immobilisations déclarées par les entreprises, mais celles-ci n'y incorporent qu'une faible part de leurs logiciels. Pour un même montant de logiciels achetés par les entreprises américaines ou françaises, pour des raisons uniquement de comptabilisation statistique, la FBCF est plus élevée aux États-Unis qu'en France. Il en résulte une surévaluation de la croissance américaine de 0,2 point en 1998, et cet écart va grandissant. En effet, les consommations intermédiaires sont déduites de la production pour calculer la valeur ajoutée et ne sont donc pas comptabilisées dans le PIB, tandis que la FBCF en fait partie (cf Lequiller 2001).

Un partage volume-prix difficile

À ces difficultés de concept, s'ajoutent des difficultés de partage entre valeur et volume pour l'investissement. Les modèles d'ordinateurs et de périphériques se renouvellent très vite, ce qui limite l'efficacité des méthodes traditionnelles de relevés de prix. Pour améliorer la mesure des évolutions de prix dans de telles conditions, les statisticiens ont développé des méthodes spécifiques, dites "hédoniques", qui permettent de prendre en compte les améliorations de la qualité des produits (puissance, mémoire, etc.). Elles révèlent une baisse très forte des prix de ces matériels, atteignant 25 % par an aux États-Unis et 16 % par an en France. La conséquence directe de ces baisses de prix est une

progression aussi forte des volumes, qui se répercute par conséquent sur la croissance. Cependant une simulation utilisant des indices dérivés des indices américains majore la croissance française de seulement 0,1 point par an.

Quel outil pour mesurer la croissance :

le produit intérieur brut (PIB)

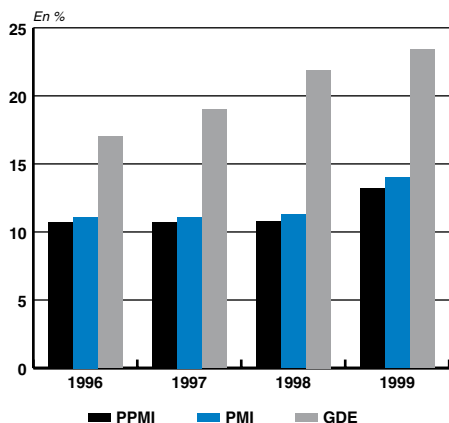
ou le produit intérieur net (PIN) ?

À l'heure des nouvelles technologies, le produit intérieur net (PIN) semble être un outil mieux adapté que le produit intérieur brut (PIB) pour apprécier la croissance d'un pays. En effet, la mesure de la richesse créée au cours d'une période doit être nette des consommations intermédiaires détruites au cours de la période (PIB), mais devrait être également nette de la consommation de capital fixe (PIN). Or le taux d'obsolescence économique des ordinateurs et des logiciels est nettement plus élevé que celui des autres équipements si bien que le taux moyen d'usure du capital augmente pour les pays fortement équipés en informatique. La croissance actuelle aux États-Unis, mesurée par la croissance du PIB, se fait avec un taux moyen d'usure du capital plus élevé qu'auparavant et plus élevé qu'en France où la part de la FBCF en matériel et logiciels informatiques est plus faible. A l'aune du PIN, le différentiel de croissance entre la France et les États-Unis est réduit d'un demi-point en 1999. Cette mesure alternative de comptabilité nationale a l'avantage de neutraliser au moins en partie les conséquences sur la mesure de la croissance du partage différent entre FBCF et consommation intermédiaire selon les pays. Mais là encore, cette nouvelle mesure de la croissance ne remet pas en cause toutes les analyses faites avec le PIB.

Comparaison de la croissance en France et aux États-Unis : 0,3 point d'incertitude statistique

La comparabilité de la croissance du PIB entre les pays d'Europe et les États-Unis est donc affectée par des problèmes de mesure statistique. Toutefois, après prise en compte de cette petite bulle statistique de 0,3 point (0,1 point dû aux méthodes hédoniques et 0,2 point dû au partage FBCF/C) la différence résiduelle entre la croissance française et la croissance américaine reste suffisamment forte (1,6 point entre 1995 et 1999) pour ne pas remettre en cause toutes les analyses passées.

G11 - Dépenses informatiques/investissement selon la taille



Source : EAE

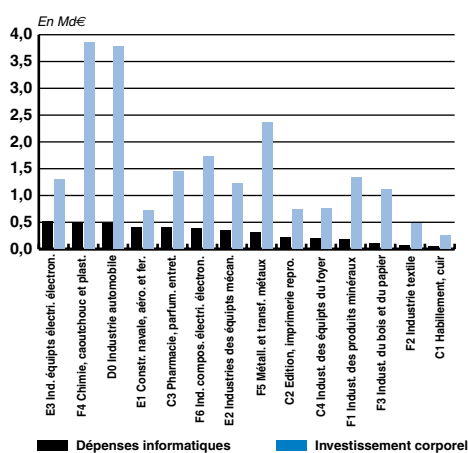
Champ : Industrie manufacturière hors IAA
 PPMI : 20 < effectifs < 250 ; PMI : effectifs < 500 ;
 GDE : effectifs > 500

... ainsi que les secteurs de haute technologie

Les industries de haute technologie ont les dépenses informatiques rapportées à l'investissement les plus élevées. En tête, la construction aéronautique (66 % en 1999), qui intègre des systèmes informatiques de plus en plus sophistiqués, précède de la fabrication de machines de bureaux (49 %), et l'industrie d'appareils d'émission et de transmission (38 %). La pharmacie (28 %) arrive au même niveau que l'édition et l'imprimerie, suivie par le matériel électrique (25 %). Les dépenses informatiques de l'industrie automobile sont élevées en niveau. Elles se situent, avec 485 millions d'euros (3,2 MdF), juste devant l'aéronautique (qui dépense 367 millions d'euros (2,4 MdF), mais elles ne représentent que 12,8 % de l'investissement automobile.

Certains secteurs plus traditionnels semblent rester à l'écart. Il s'agit du secteur de l'habillement cuir, des industries textiles et des industries du bois et du papier.

G12 - Dépenses informatiques et investissement



Source : EAE

Champ : industrie manufacturière hors IAA

Les investissements immatériels : un rôle stratégique

L'effort global et diversifié des entreprises pour s'adapter aux évolutions économiques et technologiques d'une économie globalisée ne saurait être mesuré seulement par le montant des investissements matériels. Les investissements immatériels jouent également un rôle décisif en matière de compétitivité et de rentabilité. Il en est ainsi des dépenses de recherche et développement qui permettent de mettre au point de nouveaux procédés de fabrication ou des produits innovants, des dépenses en logiciels mais aussi des dépenses de publicité et de marketing qui créent une fidélisation créatrice de valeur, et enfin des dépenses de formation continue qui améliorent entre autre l'appropriation des nouvelles technologies.

Des investissements immatériels tirés par la publicité

En 1999, les investissements immatériels pour l'industrie manufacturière progressent de 7,7 % grâce à la bonne tenue des dépenses de publicité (10,2 %). Ils s'élèvent à 33,9 Md€ (223 MdF) et sont supérieurs de presque 40 % aux investissements matériels.

T3 - Investissement immatériel pour l'industrie manufacturière

| Md€ | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 99/98 |
|---------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| R&D | 14,4 | 14,5 | 14,8 | 14,6 | 14,8 | 15,4 | 4,1% |
| Logic. | 0,7 | 0,7 | 0,7 | 0,7 | 1,0 | 1,4 | 44,6% |
| Form. | 2,2 | 2,3 | 2,2 | 2,1 | 2,1 | 2,1* | 0% |
| Pub | 10,4 | 10,8 | 12,2 | 13,5 | 13,6 | 15,0 | 10,2% |
| Inv im | 27,8 | 28,3 | 29,9 | 30,9 | 31,5 | 33,9 | 7,7% |
| I mat | 18,1 | 20,3 | 21,8 | 21,4 | 22,8 | 24,4 | 7,1% |
| Total | 45,9 | 48,6 | 51,6 | 52,3 | 54,3 | 58,3 | 7,5% |

Sources : MENRT, SJTI, Sessi, Scees, Cereq

*estimation

Alors qu'en période de récession, l'investissement immatériel soutient l'investissement matériel, en période d'expansion économique, leur rythme de croissance est voisin (7,7 % contre 7,1 %). L'évolution de l'investissement immatériel apparaît donc comme moins cyclique.

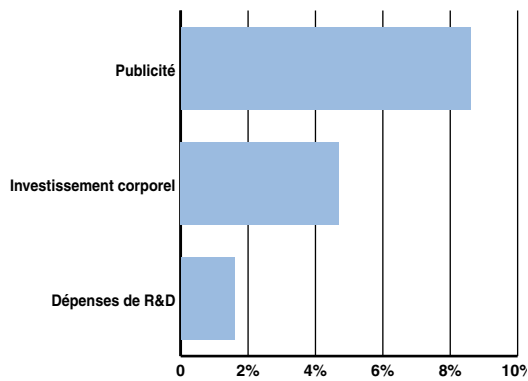
L'accélération des investissements informatiques pour le passage en l'an 2000 explique la croissance très soutenue des dépenses en logiciels en 1999 (+45 %). Ces dernières ne représentent toutefois qu'une toute petite partie des investissements immatériels (4 %).

La croissance des dépenses de recherche et développement est modérée entre 1995 et 1999 (1,6 % par an en moyenne) comparée à celle de la publicité (8,6 % par an) ou même de l'investissement corporel (4,7 % par an selon l'EAE), si bien que les montants des dépenses en publicité et en recherche

Frais de coopération commerciale

Les "frais de coopération commerciales", en clair les avantages de prix accordés aux centrales d'achats, sont considérés comme une publicité sur les marques. Leur montant représente environ 20 à 30 % des prix de ventes. L'augmentation forte des dépenses de publicité dans les IAA (+3,3 Md€ soit un quasi doublement entre 1993 et 1999) s'explique aussi en partie par le renforcement du pouvoir de marché des centrales d'achat sur la période 1992-2000.

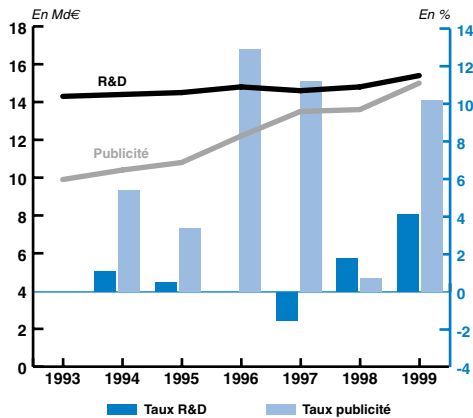
G13 - Dépenses de publicité, d'investissement et de R&D
taux de croissance annuel moyen entre 1995 et 1999



Sources : EAE, SJTI, MENRT

Champ : Industrie manufacturière y compris IAA

G14 - Dépenses de publicité et de recherche
comparaison des taux de croissance et des niveaux



Sources : EAE, MENRT

Champ : Industrie manufacturière y compris IAA

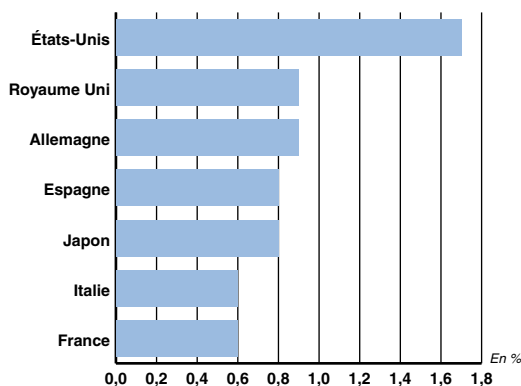
Champ : industrie manufacturière

Lecture : échelle de gauche, niveau de dépense ; échelle de droite, taux de croissance

deviennent quasi équivalents en 1999.

Toutefois, les dépenses de publicité de l'ensemble des entreprises françaises restent en retrait de leurs homologues étrangères, même si l'écart s'est atténué depuis 1974.

G15 - Recettes publicitaires des grands médias
dans le monde en 1998
en point de PIB



Source : SJTI

Des dépenses de publicité dynamiques

T4 - Dépenses de publicité de l'industrie manufacturière

| Md€ | 1993 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 |
|-----------------|------|------|------|------|------|
| IAA | 3,6 | 5,2 | 6,0 | 6,0 | 6,9 |
| Manuf. hors IAA | 6,3 | 6,9 | 7,5 | 7,6 | 8,1 |
| Manuf. | 9,9 | 12,2 | 13,5 | 13,6 | 15,0 |

Source : EAE-Sessi-Agreste

Les dépenses de publicité de l'industrie manufacturière (y compris IAA) ont augmenté de 10,2 % entre 1998 et 1999 d'après l'enquête annuelle d'entreprise (EAE). Selon France-Pub, l'ensemble du marché français de la publicité, qui a bénéficié de la bonne santé économique, progresserait à nouveau de 7,9 % en 2000.

Ces dépenses jouent un rôle de tout premier plan en améliorant la capacité concurrentielle des entreprises. Elles ont un impact fort sur la notoriété des entreprises ou des marques et créent une fidélisation de leur clientèle qui va bien au-delà de la simple incitation à l'achat.

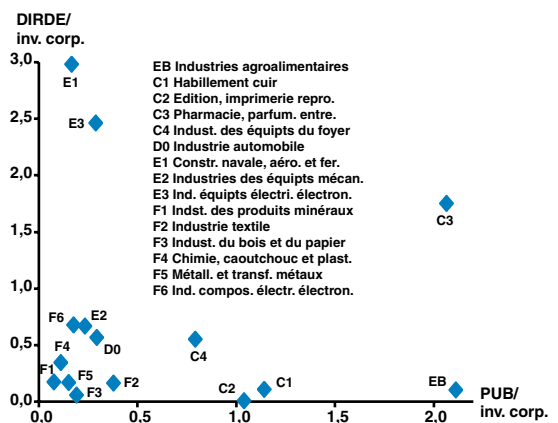
Recherche et publicité : deux investissements stratégiques

Des différences sectorielles importantes apparaissent dans le niveau et la structure des investissements immatériels.

Les investissements immatériels sont quatre fois supérieurs aux investissements matériels dans la pharmacie, la parfumerie et les produits d'entretien : aux investissements importants en recherche de la pharmacie s'ajoutent des investissements élevés en publicité pour la parfumerie.

L'aéronautique, la construction navale et ferroviaire et, dans une moindre mesure, les industries des équipements électriques, investissent massivement dans la recherche (trois et deux fois et demie le montant des investissements matériels) et très peu dans la publicité. À l'inverse, les industries agroalimentaires ont des investissements de publicité deux fois supérieurs à l'investissement matériel.

G16 - Taux d'investissement en publicité et recherche



Sources : EAE, SJTI, MENRT,

Taux d'invest. en publicité = dépenses de publ / invest. corporel

Taux d'invest. en recherche = dépenses de R&D / invest. corporel

Définition des dépenses de R&D

Une définition qui s'appuie sur le "manuel de Frascati"

L'évaluation des moyens financiers et humains consacrés par les agents économiques à l'activité de recherche et de développement expérimental s'appuie sur des principes méthodologiques mis au point au sein des organisations internationales, notamment le "manuel de Frascati".

Les travaux accomplis de manière systématique pour accroître la somme des connaissances

Selon ces définitions, la R&D englobe les travaux de création entrepris de façon systématique en vue d'accroître la somme des connaissances pour de nouvelles applications. Ces travaux doivent permettre l'obtention de connaissances nouvelles, l'élaboration ou la mise au point de procédés nouveaux, l'amélioration de procédés ou produits existants déjà. Ces travaux entrepris de façon "systématique" impliquent un minimum d'organisation. L'OCDE a fixé à "un chercheur en équivalent temps plein annuel" le seuil correspondant à ce minimum.

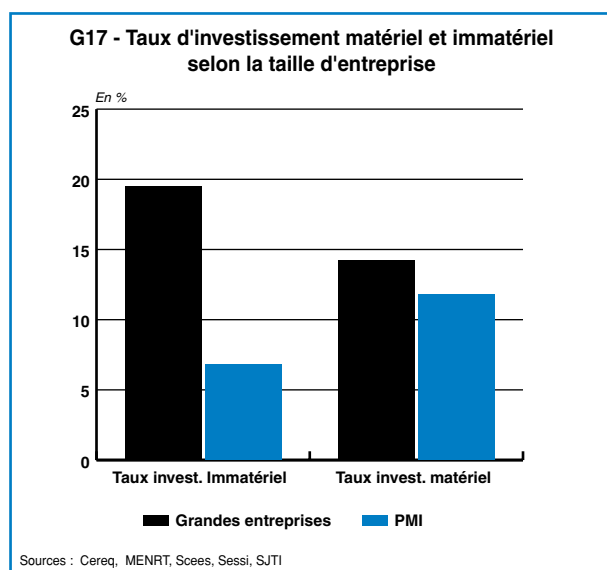
Au sein de la R&D, on distingue trois types d'activité : la recherche fondamentale, la recherche appliquée et la recherche expérimentale.

Les dépenses de recherche en design, en études de faisabilité et celles d'industrialisation sont exclues

La R&D exclut de nombreuses autres activités connexes, scientifiques et technologiques : notamment les phases d'industrialisation et de lancement de la fabrication, les études de faisabilité, les travaux administratifs relatifs aux brevets et licences, les mesures scientifiques, techniques, commerciales et financières nécessaires à la réalisation d'innovations. Elle exclut tous les travaux de recherche relatifs au design.

Les investissements immatériels : surtout les grandes entreprises

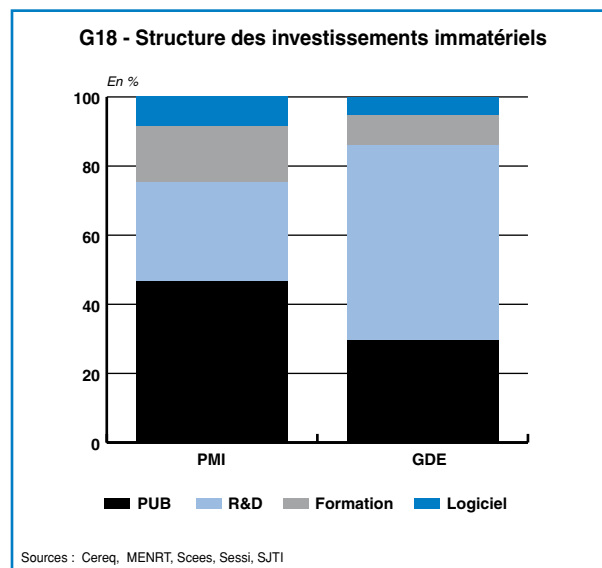
Les grandes entreprises investissent beaucoup plus que les petites dans l'immatériel. Le taux d'investissement matériel (rapport des investissements matériels sur la valeur ajoutée) est, comme le taux d'investissement immatériel, systématiquement plus fort dans les grandes entreprises que dans les PME.



Champ: industrie manufacturière hors IAA

matériellement plus fort dans les grandes entreprises que dans les PME. Mais l'écart entre les taux d'investissement dans l'immatériel entre les grandes et les petites entreprises est très nettement supérieur à l'écart qui existe entre leurs taux d'investissement matériel.

La structure des investissements immatériels est également très différente selon la taille des entreprises. Plus sensibles à la demande immédiate, les PMI privilégient la fonction commerciale et donc la publicité.



Champ: industrie manufacturière hors IAA

Progression timide de la R&D

En 1999, les dépenses intérieures de R&D (DIRD), c'est-à-dire les dépenses correspondant aux travaux de R&D exécutés sur le territoire national, quels que soient l'origine des fonds ou l'organisme qui les effectue (entreprises ou administration), s'élevait à 29,6 Md€ (194 MdF). Pour la première fois depuis 1993, elles progressent plus vite que le PIB (4,3 % contre 3,4 %).

Les entreprises exécutaient pour 18,7 Md€ (122,4 MdF) de recherche (DIRDE), le reste, soit 10,9 Md€ (71,3 MdF) étant exécuté par les administrations (DIRDA). L'industrie automobile, avec 2,48 Md€ (16,3 MdF) de R&D, était la première branche utilisatrice de R&D en 1999, suivie de près par la pharmacie (2,45 Md€ ou 16,1 MdF), les équipements de télécommunication (2,33 Md€ ou 15,3 MdF) et la construction aéronautique (2,20 Md€ ou 14,4 MdF).

T5 - Dépenses intérieures de R&D des entreprises

| Md€ | 1990 | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 |
|-----------------------------|------|------|------|------|------|------|---------------------|
| Dirde | 13,1 | 16,6 | 17,1 | 17,4 | 17,6 | 18,7 | 19,3 ⁽¹⁾ |
| Finct Public ⁽²⁾ | | 2,8 | 2,8 | 2,4 | 2,3 | 2,7 | |
| dont CIR | | 0,5 | 0,5 | 0,4 | 0,4 | 0,5 | |

Source : MENRT

(1) estimation avec l'enquête du Crédoc

(2) Financement public total y compris CIR

CIR= crédit impôt recherche

Selon l'enquête de conjoncture du ministère de la Recherche de janvier 2001, la progression des dépenses de recherche (DIRD) s'infléchirait à nouveau en 2000 (+2,1 % en valeur contre +4,3 % en 1999) pour passer en dessous de

celle du PIB (+4 % en 2000 contre +3,4 % en 1999). Les dépenses de R&D s'élèveraient ainsi à 30,2 Md€ (198 MdF) en 2000 soit 2,15 % du PIB (contre 2,19 % en 2000). Les entreprises exécuteraient pour 19,4 Md€ (127 MdF) de R&D en 2000, augmentant encore leur part dans la R&D totale (64 % de la R&D).

La mesure de l'effort de recherche de l'industrie

T7 - Dépenses intérieures de R&D pour l'industrie manufacturière

| MdF | 1990 | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 |
|-----------------|------|------|------|------|------|------|
| DIRDE | 13,1 | 14,5 | 14,8 | 14,6 | 14,8 | 15,4 |
| Financt privé | 10,2 | 12,3 | 12,6 | 12,7 | 13,1 | 13,4 |
| Financt Public* | 2,9 | 2,2 | 2,2 | 1,9 | 1,7 | 2,0 |

Source : MENRT

DIRDE : dépense intérieure de recherche

*financement public hors crédit impôt recherche

Les dépenses de R&D retenues ici concernent les dépenses de recherche pour la branche manufacturière (97,3MdF en 1998) et non celles du secteur manufacturier (76,5MdF en 1998) car elles sont plus représentatives de l'effort de recherche de l'industrie. Ce concept est en effet meilleur car une partie de la recherche industrielle est effectuée dans des centres de recherche qui appartiennent au secteur des services. Ce phénomène concerne tout particulièrement les industries des secteurs automobile et pharmaceutique.

Un peu plus de 80 % de la recherche des entreprises est de la recherche pour l'industrie manufacturière. Les 20 % restant concernent la branche énergie, les industries du BTP, les services de transport et télécommunications, les services informatiques et les services d'ingénierie, études et contrôles techniques.

Comme les évolutions des dépenses de recherche des entreprises manufacturières sont assez similaires à celles de l'ensemble des entreprises, les analyses en évolution portent sur les dépenses de recherche de l'ensemble des entreprises, disponibles plus rapidement.

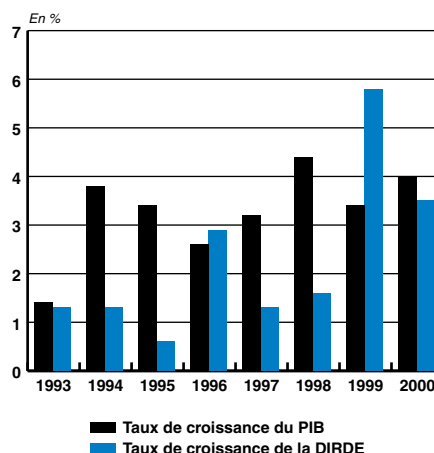
Les dépenses de R&D des entreprises progressent enfin plus rapidement que le PIB en 1999

Les dépenses de R&D de l'ensemble des entreprises ont progressé de 5,8 % en valeur entre 1998 et 1999. Cette progression est certes en retrait de celle de l'investissement matériel (7 %). Mais il est à noter que pour la première fois depuis 1992, à l'exception de 1996, les dépenses de R&D croissent plus vite que le PIB (3,4 %).

Cette bonne performance ne se renouvellerait toutefois pas en 2000. Les dépenses de R&D des entreprises ne progresseraient que de 3,5 % contre 4 % pour le PIB.

Les dépenses de recherche et développement réalisées par les entreprises représentent, en 1999, 1,4 % du PIB. Elles situent la France dans une position moyenne, loin des pays scandinaves (2,8 % pour la Suède en 1997), derrière l'Allemagne (1,6 %), un peu en dessus du Royaume-Uni (1,3 %), de l'Italie (0,6 %) et de l'Espagne (0,5 %).

G19 - Taux de croissance comparés du PIB et de la DIRDE



Sources : MENRT et comptabilité nationale

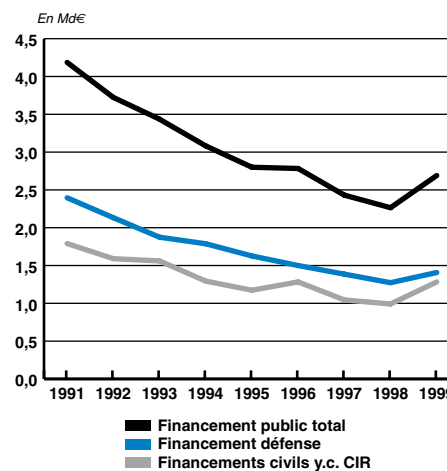
DIRDE : dépense intérieure de recherche des entreprises

Interruption de la baisse des financements publics reçus par les entreprises en 1999

Pour la première fois depuis 1991, les financements publics vers les entreprises croissent à nouveau (+350M€ ou +2,3 MdF soit +19 %). Cette hausse concerne tous les types de financement, que ce soit les financements défense (+137 M€ ou +0,9 MdF), les grands programmes technologiques (+152 M€ ou +1 MdF), les crédits incitatifs (+76 M€ ou +0,5 MdF) ou le crédit impôt recherche (+76 M€ ou +0,5 MdF).

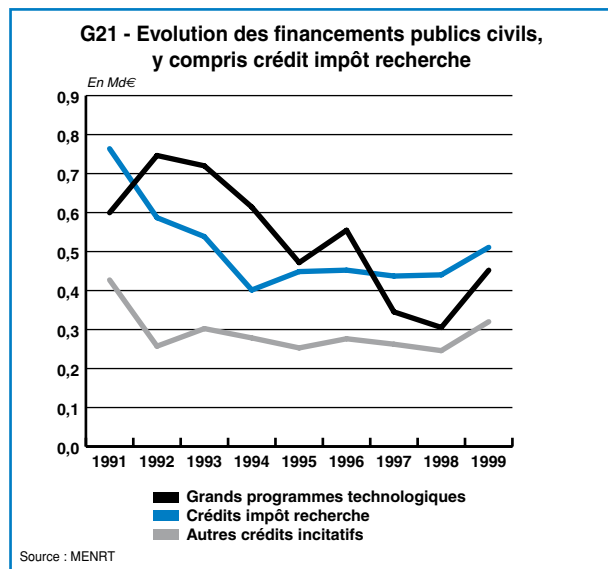
L'ensemble des financements publics de recherche et développement reçus par les entreprises avait baissé entre 1991 et 1998 de 46 %. Cette baisse avait affecté tous les types de financements publics dans les mêmes proportions et pas seulement les contrats de recherche commandités par la défense. Les montants des programmes de défense avait été divisés par 2 : ils étaient passés de 2,4 Md€ ou 15,7GF en 1991 à 1,3 Md€ ou 8,4 GF en 1998. Ceux des grands programmes technologiques étaient réduits de 60% entre 1992 et 1998 passant de 747 M€ (4,9 MdF) à 305 M€ (2 MdF). Enfin, le crédit impôt recherche subissait la même évolution passant de 0,8 M€ (5 MdF) en 1991 à 0,4 Md€ (2,9 MdF) en 1998.

G20 - Évolution des financements publics militaires et civils



Source : MENRT

Malgré tout, les dépenses intérieures de R&D des entreprises (DIRDE) ne baissent pas sur la période 1991-1999. Elles sont même en augmentation de 22 % en valeur, mais leur croissance est moins rapide que celle du PIB (34 % sur la même période).



Crédits incitatifs : crucial pour les " petites " entreprises

Les crédits incitatifs, dont le crédit d'impôt recherche, sont répartis auprès d'un grand nombre d'entreprises, dont beaucoup de petite taille en termes de dépenses de R&D.

Selon une étude du ministère de la recherche, l'existence d'un crédit incitatif en 1992 a joué un rôle décisif sur la permanence des activités de R&D, sur la période 1992-1998, des entreprises dont le budget de R&D est inférieur à 100 millions de francs. Leur taux de survie dans l'activité de R&D est d'environ dix points supérieur à celles qui n'étaient pas aidées.

La régularité de la perception d'un crédit incitatif a également eu un effet positif sur la croissance de l'entreprise en termes de chiffre d'affaires et de croissance du budget de recherche. Cet effet apparaît d'autant plus fort que les entreprises ont des dépenses de R&D modestes.

Déclin des grands programmes publics de recherche: moins de R&D pour les grandes entreprises et arrêt pour les petites

L'arrêt des grands programmes publics de recherche, tant civils que militaires, se fait sentir non seulement sur les montants reçus par les entreprises mais aussi sur le nombre d'entreprises bénéficiaires.

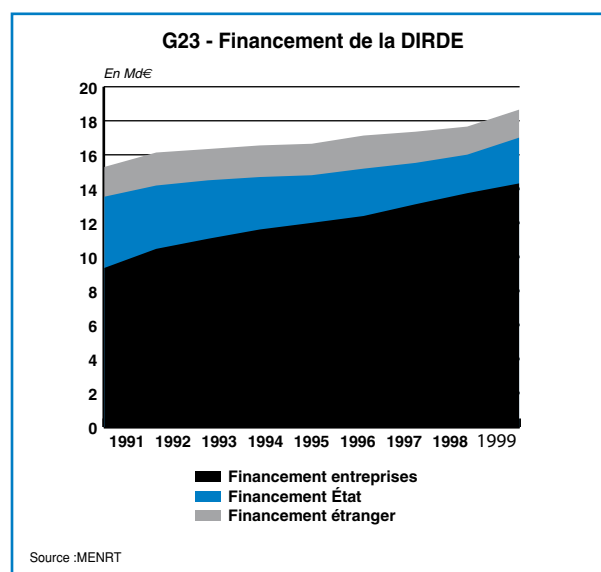
Le déclin des financements publics par ces types de contrat s'est souvent traduit par une baisse de l'activité de recherche, pour les entreprises dont le budget de recherche était le plus important, et par un arrêt de l'activité de R&D, pour celles dont le budget de recherche était le plus modeste.

Augmentation des financements propres des entreprises

La structure de financement de la recherche des entreprises s'est modifiée. La baisse du financement public de la

R&D est compensée par l'augmentation du financement propre des entreprises et par celle des contrats en provenance d'autres entreprises, qu'elles soient françaises ou étrangères. Alors que le financement public de la DIRDE baissait de 36 % sur la période 1991-1999, le financement de la DIRDE par les entreprises implantées en France, que ce soit leur financement propre ou par des contrats entre entreprises, a augmenté de 53 %. Celui en provenance de l'étranger est resté quasiment stable (environ 1,7 Md€ soit 11 MdF).

Pour ce qui est des contrats de R&D reçus par les entreprises en provenance d'autres entreprises, qu'elles soient implantées en France ou à l'étranger, ils sont passés, entre 1991 et 1998, de 3,1 Md€ (20,5MdF) (dont 0,7 Md€ (soit 4,6 MdF) en provenance d'entreprises étrangères) à 4,3 Md€ (28,4 MdF) (dont 1 Md€ (6,4 MdF) en provenance d'entreprises étrangères). Ces chiffres traduisent la progression de l'externalisation et de l'internationalisation de la recherche.



Davantage de contrats de R&D passés par les entreprises avec l'État

Pour limiter les risques, mais aussi mieux profiter des compétences où qu'elles soient, les services de recherche des grandes entreprises sont de plus en plus nombreux à négocier des partenariats et à financer des laboratoires publics auxquels ils confient les aspects les plus fondamentaux de leurs travaux de recherche. Cet apport représente une faible part du budget public de la recherche (7 % du budget des laboratoires publics) mais sa progression de 48 % depuis 1992 est significative d'une inversion de tendance.

T8 - Contrats de R&D publique financés par les entreprises (M€)

| Année | 1993 | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 |
|--------|------|------|------|------|------|------|
| Valeur | 490 | 490 | 520 | 560 | 630 | 760 |

Source : MENRT

Du reste, ces flux financiers ne reflètent pas l'exacte mesure des liens qui unissent la recherche publique et la recherche en entreprise. Une partie des collaborations ne donne pas toujours lieu à une transaction financière, les différents partenaires réalisant des apports en nature.

Le financement public de la R&D

Des financements publics de nature différente

Le financement public national de la R&D comprend à la fois le financement des **travaux de R&D commandités** par les administrations et **les aides incitatives** pour des recherches menées par les entreprises à leur propre initiative ou en réponse à des orientations données par les pouvoirs publics. Il s'élève à 2,7 Md€ ou 17,6MdF en 1999.

Il s'effectue par plusieurs canaux :

- les contrats de R&D militaires (1,4 Md€ ou 9,2 MdF en 1998) ;
- les contrats de R&D civils liés à l'exécution des grands programmes technologiques (espace, aéronautique, nucléaire, électronique, informatique, télécommunication) (0,46 Md€ ou 3 MdF en 1998) ;
- les crédits incitatifs des agences et des ministères (0,32 Md€ ou 2,1 MdF en 1998) ;
- le crédit impôt recherche (0,52 Md€ ou 3,4 MdF en 1998) ;
- et les financements régionaux pour des montants assez faibles.

Mesures budgétaire ou fiscale

Contrairement à tous les autres modes de financement qui sont décidés au niveau du budget de l'Etat, **le crédit impôt recherche est une mesure d'allègement fiscal**. Il est attribué aux entreprises dont les dépenses de recherche sont en progression par rapport à la moyenne des deux années précédentes, à condition qu'elles aient fait régulièrement des déclarations de dépenses de recherche auprès de l'administration. Il est égal à 50 % de l'accroissement des dépenses de recherche et est plafonné à 6,1 millions d'euros ou 40 millions de francs.

Une forte concentration du financement vers un petit nombre d'entreprises

En 1998, huit entreprises perçoivent la moitié des financements publics sous la forme de contrats liés à la défense. Ces financements publics correspondent à 52 % de leur dépense de recherche. Et seulement 31 entreprises perçoivent les trois quart de financement publics sous forme de contrats défense et de contrats de l'aviation civile. Plus de la moitié des entreprises (2 617 sur 5 171 entreprises) exécutent des travaux de R&D sans le concours d'aucun financement public.

La construction aéronautique et spatiale et l'industrie électronique sont les principaux bénéficiaires des financements publics

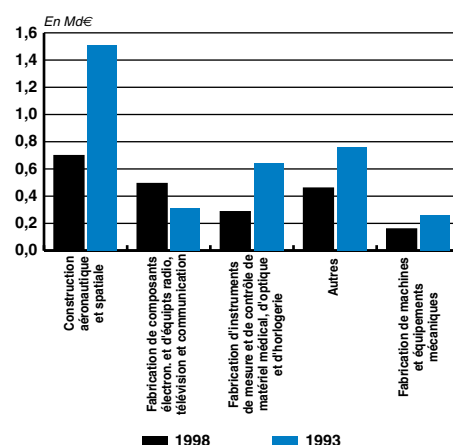
Les branches de la construction aéronautique et spatiale, de

la fabrication de composants électroniques, d'équipement radio télévision et communication, de la fabrication d'instruments de mesure et de la fabrication de machines et équipements mécaniques reçoivent 1,63 Md€ (10,7MdF) en 1998, soit 78 % des financements publics. Ces financements bénéficient à 677 entreprises (sur 2 551 qui bénéficient de financement public) dont 66 pour les contrats défenses (pour un montant de 1,20 Md€ ou 7,9 MdF), 50 pour les grands programmes technologiques (pour un montant de 0,26 Md€ ou 1,7 MdF) et 650 pour les crédits incitatifs (pour un montant de 0,15 Md€ ou 1 MdF).

Des crédits incitatifs répartis de façon plus homogènes

S'ils sont d'un montant moindre, les crédits incitatifs concernent davantage d'entreprises et davantage de branches d'activité. La recherche pharmaceutique industrielle, qui ne bénéficie quasiment pas des grands programmes de recherche, est la deuxième branche de recherche bénéficiaire de crédits incitatifs (53,4 M€ ou 350 MF en 1998), dont notamment le crédit impôt recherche (derrière la branche électronique des équipements de communication).

G22 - Financements publics selon la branche de recherche



Source: MENRT

| en M€ | 1991 | 1992 | 1993 | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 |
|--|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| DIRDE | 15 286 | 16 134 | 16 340 | 16 551 | 16 649 | 17 131 | 17 357 | 17 660 | 18 655 |
| Financement Défense | 600 | 746 | 720 | 614 | 472 | 555 | 345 | 305 | 452 |
| En % du financement public total | 57,2% | 57,3% | 54,6% | 58,0% | 58,1% | 53,9% | 57,0% | 56,2% | 52,3% |
| Grands programmes technologiques (GPT) | 600 | 746 | 720 | 614 | 472 | 555 | 345 | 305 | 452 |
| En % du financement public total | 14,3% | 20,0% | 21,0% | 19,9% | 16,8% | 19,9% | 14,2% | 13,5% | 16,8% |
| Crédit d'impôt recherche | 764 | 587 | 538 | 401 | 449 | 452 | 437 | 440 | 511 |
| En % du financement public total | 18,2% | 15,8% | 15,7% | 13,0% | 16,0% | 16,3% | 18,0% | 19,4% | 19,0% |
| Autres crédits incitatifs | 427 | 257 | 302 | 279 | 253 | 276 | 262 | 246 | 320 |
| En % du financement public total | 10,2% | 6,9% | 8,8% | 9,0% | 9,0% | 9,9% | 10,8% | 10,9% | 11,9% |
| Total crédits incitatifs | 1 191 | 844 | 841 | 680 | 702 | 729 | 700 | 686 | 831 |
| En % du financement public total | 28,4% | 22,7% | 24,5% | 22,1% | 25,1% | 26,2% | 28,8% | 30,3% | 30,9% |
| Total financement public civil | 1 791 | 1 591 | 1 561 | 1 294 | 1 173 | 1 283 | 1 045 | 992 | 1 283 |
| En % du financement public total | 42,8% | 42,7% | 45,4% | 42,0% | 41,9% | 46,1% | 43,0% | 43,8% | 47,7% |
| Total financement public | 4 187 | 3 723 | 3 435 | 3 082 | 2 800 | 2 783 | 2 431 | 2 265 | 2 691 |

Source: MENRT

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

Les États-Unis et le Royaume-Uni soutiennent plus leurs entreprises que ne le font la France et l'Allemagne. Si on prend en compte l'ensemble des financements publics (civils et militaires hors crédits incitatifs), les États-Unis financent 13,1 % des dépenses de recherche de leurs entreprises (11,6 % pour le Royaume-Uni), alors que la France ne finance qu'à la hauteur de 9 % (8,7 % pour l'Allemagne).

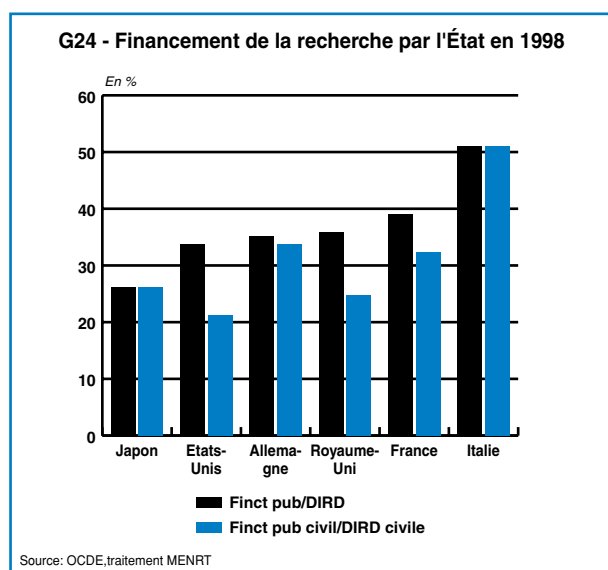
À titre comparatif, si les entreprises françaises avaient bénéficié d'un soutien équivalent à celui des entreprises américaines en 1998 (c'est-à-dire un soutien correspondant à 13,1 % de la DIRDE française), elles auraient reçu 45 % de plus, soit 2,3 Md€ (15,2 MdF) au lieu des 1,6 Md€ (10,5 MdF) actuels en France.

Seul le Japon adopte un comportement tranché, avec une contribution publique faible à la recherche en entreprise. L'aide de l'État, tout comme en Italie, y a été légèrement intensifiée, car ce sont deux pays peu ou pas engagés dans la recherche militaire.

... mais un financement public de l'ensemble de la R&D plus important en France

Pourtant, les pouvoirs publics en France financent davantage l'ensemble de la recherche qu'aux États-Unis: 39,1 % des dépenses de R&D sont financées par les pouvoirs publics en France, contre 33,8 % aux États-Unis. L'écart entre la France et les États-Unis est même amplifié une fois retirés les financements publics de la R&D militaire. La France finance alors 32,3 % de sa R&D civile, contre 21,2 % pour les États-Unis.

Les pouvoirs publics soutiennent davantage la recherche dans son ensemble en France qu'aux États-Unis mais ils aident moins leurs entreprises. En France, seulement 9 % de la recherche des entreprises reçoit des financements publics, contre 13,1 % aux États-Unis. Ce paradoxe apparent s'explique par des poids différents de la recherche des entreprises et des administrations entre les deux pays. La recherche des entreprises représente 75,7 % de la recherche aux États-Unis, contre seulement 63,1% en France en 1999.



T9 - Rôle de l'État dans le financement public de la DIRDE

| | DIRDE DIRD (%) | Finct public DIRDE (%) | | Finct public M\$PPA 1998 | Δ Finct pubic (%) 98/92 |
|-------------|----------------------|------------------------------|------|-----------------------------------|----------------------------------|
| | 1998 | 1992 | 1998 | | |
| France | 62,0 | 16,5 | 9,0 | 1528 | -45,5 |
| Allemagne | 67,8 | 10,1 | 8,7 | 2400 | -12,5 |
| Italie | 53,7 | 11,5 | 13,3 | 953 | 4,4 |
| Royaume-Uni | 65,8 | 13,8 | 11,6 | 1803 | -13,4 |
| États-Unis | 74,6 | 20,8 | 13,1 | 21631 | -18,1 |
| Japon | 71,2 | 1,2 | 2,2 | 1247 | 116,9 |

Source : OCDE, traitement MEN-DPD C3

DIRDE: dépense intérieure de recherche des entreprises

DIRDA: dépense intérieure de recherche des administrations

DIRD: dépense intérieure de recherche (exécutée par les administrations et les entreprises)

DIRD=DIRDA+DIRDE

Le financement public retenu est la somme des financements de la défense et des grands programmes technologiques

Internationalisation croissante des dépenses de recherche et externalisation

Les groupes s'engagent dans des processus de délocalisation de leurs centres de recherche à travers le monde liés à leur stratégie d'implantations géographiques et à leur regroupement par domaine d'activité. Cette orientation internationale de la R&D des groupes français est particulièrement forte dans le secteur de l'électronique-informatique et de la chimie-pharmacie. Il apparaît dans une étude sur la globalisation de la recherche et développement de Madeuf et Alii que 40 % environ du budget recherche de dix-huit groupes français de ces secteurs comptant parmi les principaux acteurs de la recherche et développement en France sont consacrés à leurs implantations à l'étranger. Ces centres de recherche sont pour l'essentiel situés en Europe ou en Amérique du Nord, leur concentration sur ces zones étant bien supérieure à celle des investissements directs français à l'étranger. Si les centres de R&D rachetés sont les plus nombreux et sont le plus souvent situés en Europe, les centres de R&D créés ex nihilo sont le plus souvent situés en Amérique du Nord. Ils ne relèvent pas tant d'une fonction d'adaptation au contexte local de la production ou du marché, mais répondent plutôt à une logique d'accès à des ressources rares au niveau mondial de compétence en matière de R&D et de benchmarking des concurrents internationaux.

Une forme d'externalisation des dépenses de recherche s'est également multipliée en 2000, avec la prise de participation dans de petites entreprises innovantes ou la création d'incubateurs. Certes, ces investissements ne sont pas comptabilisés dans les budgets de R&D, mais ils en partagent souvent les mêmes objectifs dans la mesure où ils servent plus à faire de la veille technologique que des plus-values financières. Dans le secteur des biotechnologies, cette stratégie se généralise: l'une des plus importantes opérations a été conduite par Aventis, qui a investi 450 millions de dollars en juin 2000 dans Millénium, une jeune société de biopharmacologie américaine.

Innovation : un champ à élargir

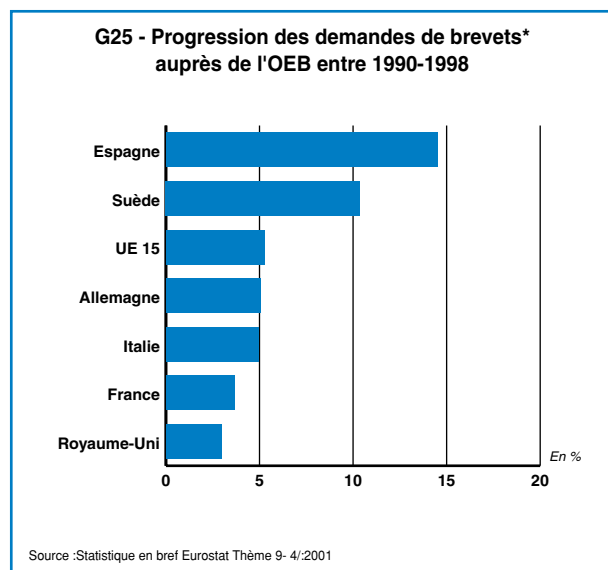
Plus que jamais, l'innovation est la clé de survie des entreprises industrielles. C'est par leur capacité à concevoir et à

développer de nouveaux procédés et de nouveaux produits que celles-ci pourront dégager de nouveaux avantages concurrentiels. Elles conforteront ainsi leur compétitivité à l'heure de la mondialisation.

Les dépôts de brevets des entreprises, afin de protéger leurs innovations contre d'éventuels concurrents, constituent un moyen d'évaluer les activités innovatrices des entreprises industrielles.

Une progression des brevets moins rapide que celle de ses partenaires

Les dépôts de brevets déposés par la France auprès de l'office européen des brevets (OEB) ont progressé moins vite que ceux de ses principaux partenaires.



* Taux de croissance annuel moyen

Il en résulte un repli de la position française dans les dépôts de brevets auprès de l'office européen des brevets. La même dégradation est observée auprès du système américain (US patent).

| | OEB | | | US PATENT | | |
|---------------|------------|------------|-------------|------------|------------|-------------|
| | 93-95 | 96-98 | 2/1 % | 93/95 | 96/98 | 4/5 % |
| France | 8,0 | 7,3 | -8,7 | 2,8 | 2,6 | -9,6 |
| Allemagne | 19,4 | 19,5 | 0,4 | 6,7 | 6,2 | -7,4 |
| Royaume-Uni | 5,6 | 5,5 | -1,6 | 2,3 | 2,3 | 0,2 |
| Espagne | 0,6 | 0,6 | 5,9 | 0,1 | 0,2 | 6,4 |
| Italie | 3,8 | 3,7 | -1,5 | 1,2 | 1,1 | -8,2 |
| Suède | 1,6 | 2,0 | 22,6 | 0,7 | 0,8 | 12,0 |
| UE 15 | 45,3 | 45,4 | 0,2 | 16,0 | 15,5 | -3,4 |
| États-Unis | 27,9 | 27,5 | -1,7 | 54,7 | 55,0 | 0,5 |
| Japon | 18,3 | 18,3 | -0,0 | 22,0 | 20,9 | -5,2 |

Source : Eurostat, Science, technology and innovation (key figure 2000)

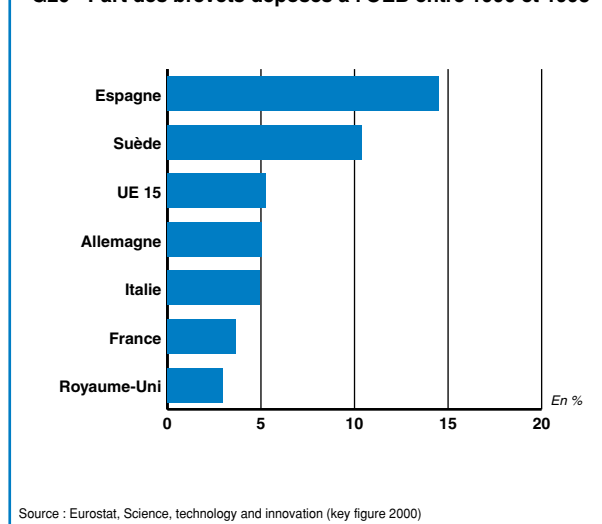
Note de lecture : les colonnes 3 et 6 sont les variations en pourcentage des parts de brevets déposés entre 93-95 et 96-98 à l'OEB et à l'US Patent.

La France est un des pays européens dont les positions en termes de brevets se dégradent le plus.

La bonne performance de l'Espagne en termes de progression des demandes de brevets auprès de l'OEB ne doit pas faire oublier que le nombre de brevets qu'elle dépose reste très bas, très loin derrière la Suède, l'Italie, le Royaume-Uni, la France et l'Allemagne.

Rapportées à la population active afin de mesurer un

G26 - Part des brevets déposés à l'OEB entre 1996 et 1998



potentiel d'innovation de chaque pays proportionné à leurs tailles respectives, les demandes de brevets déposées auprès de l'office européen de brevets situent encore la France au 7^e rang européen (258 brevets par million d'actifs) loin de l'Allemagne (493) et de la Suède (478) et juste au deçà de la moyenne européenne (261) mais devant le Royaume-Uni (191) et l'Italie (143).

Brevets en haute technologie : une dégradation encore plus accusée

Les performances françaises ne sont pas meilleures, voire même plus accusées en haute technologie (comprenant la pharmacie, la biotechnologie, les technologies de l'information, les activités aérospatiales). La France est le seul pays de l'Union européenne dont la part des brevets de haute technologie diminue dans les deux systèmes de brevets européens et américains.

| | OEB | | | US PATENT | | |
|-------------|-------|-------|-------|-----------|-------|-------|
| | 93-95 | 96-98 | 2/1 % | 93/95 | 96/98 | 4/5 % |
| France | 7,2 | 6,1 | -14,8 | 2,4 | 2,2 | -6,3 |
| Allemagne | 10,2 | 10,3 | 0,5 | 3,0 | 2,8 | -6,1 |
| Royaume-Uni | 5,7 | 6,2 | 9,4 | 2,2 | 2,3 | 5,9 |
| Espagne | 0,3 | 0,4 | 12,5 | 0,1 | 0,1 | 51,9 |
| Italie | 1,9 | 1,9 | -0,8 | 0,6 | 0,7 | 11,1 |
| Suède | 1,3 | 1,8 | 37,4 | 0,6 | 0,8 | 35,1 |
| UE 15 | 32,7 | 34,0 | 3,9 | 10,7 | 11,1 | 4,4 |
| États-Unis | 39,0 | 39,6 | 1,5 | 52,0 | 56,0 | 7,6 |
| Japon | 26,5 | 24,9 | -6,1 | 33,7 | 27,2 | -19,4 |

Source : Eurostat, Science, technology and innovation (key figure 2000)

Note de lecture : les colonnes 3 et 6 sont les variations en pourcentage des parts de brevets en haute technologie déposés entre 93-95 et 96-98 à l'OEB et à l'US Patent.

La France a déposé en 1999 auprès de l'OEB deux fois moins de brevets de haute technologie que l'Allemagne, dans un total où le poids des États-Unis se renforce (40 % des dépôts de haute technologie auprès de l'OEB).

En termes de nombre de brevets de haute technologie par habitant, la France se situe au 6^e rang européen (16,3 brevets par million d'habitants), toujours derrière les États-Unis (19,7) et nettement distancée par les pays scandinaves, les Pays-Bas et l'Allemagne.

Brevets : un indicateur de la performance technologique ?

Les dépôts de brevets sont fortement liés à l'inventivité et constituent un indicateur possible de la mesure de la production de l'activité de recherche et développement. Cet indicateur ne doit toutefois être utilisé qu'avec précaution, car la propension à déposer des brevets varie selon les entreprises, les secteurs et les pays.

| Coefficient d'inventivité* en 1997 | | | | | |
|---|-----|-------|--------|-----------|-----|
| (nombre de demandes de brevets déposés dans le pays par des résidents, pour 10 000 habitants) | | | | | |
| UE | EU | Japon | France | Allemagne | RU |
| 2,5 | 4,5 | 27,7 | 2,2 | 5,5 | 3,1 |

Sources : MSTI, OCDE

*demandes de brevets pour 10 000 habitants

L'effet de surprise, le secret de fabrication, le lancement rapide ou les prix bas sont aussi des moyens de commercialiser efficacement une invention.

Toutefois, l'augmentation du nombre de brevets déposés depuis les années 80, que ce soit auprès de l'office européen des brevets (OEB) ou du Patent Trademark Office (PTO) traduit bien l'importance croissante de l'innovation au cours de ces dernières années.

Mesure de l'innovation

Les concepts, les définitions et la méthodologie s'appuient sur le manuel d'Oslo de 1997 qui a été mis au point conjointement par l'OCDE et la Commission européenne.

Un produit technologiquement nouveau ou technologiquement amélioré est un produit dont les caractéristiques technologiques ou les utilisations prévues présentent des différences significatives par rapport à ceux produits antérieurement.

Une innovation technologique de procédé est l'adoption de méthodes de production technologiquement nouvelles ou sensiblement améliorées.

Innovation pour le marché, innovation pour l'entreprise
Il y a innovation pour le marché quand un produit ou un procédé nouveau ou amélioré est réalisé pour la toute première fois.

Il y a innovation pour l'entreprise quand le produit ou le procédé est technologiquement nouveau ou amélioré pour elle mais pas forcément pour les autres entreprises.

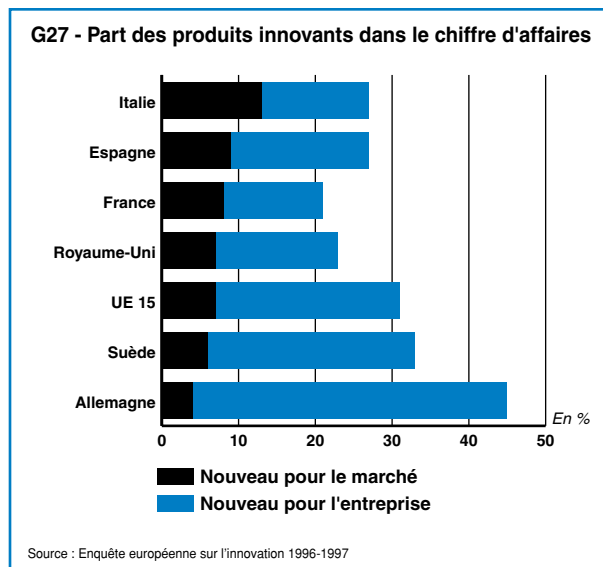
Une entreprise innovante est une entreprise qui a introduit sur le marché (innovation de produit), ou utilisé dans un procédé de production (innovation de procédé), des produits ou des procédés technologiquement nouveaux ou sensiblement améliorés pour le marché ou seulement pour elle-même au cours de la période considérée. Revendre en l'état des produits technologiquement nouveaux développés par d'autres firmes n'est pas innover. Il en est de même des changements organisationnels qui n'ont pas d'effet mesurable sur la production

Les dépenses d'innovation comprennent les dépenses de recherche et développement mais aussi d'autres dépenses liées aux innovations: investissement en matériel, acquisitions de brevets, conception industrielle et autres préparatifs de la production, formation du personnel et commercialisation.

De l'originalité...

Le brevet ne constitue qu'un indicateur partiel des performances technologiques d'un pays. C'est pourquoi l'Union européenne organise régulièrement des enquêtes communautaires sur l'innovation.

Selon la dernière enquête communautaire sur l'innovation, datant déjà de 1996-1997, les entreprises industrielles françaises réalisent 8 % de leur chiffre d'affaires en produits considérés comme technologiquement nouveaux ou nettement améliorés pour le marché.



Champ : Ensemble des entreprises manufacturières

Cette performance est tout à fait honorable et place la France au troisième rang des pays européens derrière l'Italie (13 %) et l'Espagne (9 %), juste devant la Suède (7 %), la Finlande (7 %), les Pays-Bas (7 %) et le Royaume-Uni (7 %), et sans doute devant l'Allemagne, même s'il est difficile d'assurer une comparaison pertinente avec ce dernier pays. Cette performance témoigne de la créativité des industriels français.

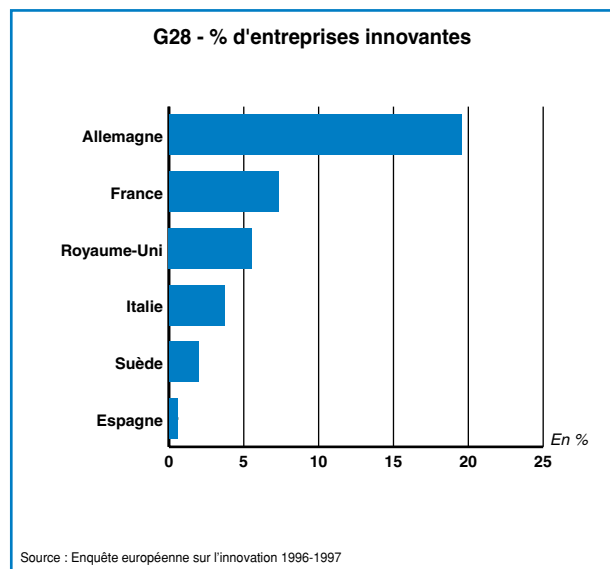
Mais ce type d'innovation, que l'on peut qualifier de radicale, est relativement concentré en France. Il concerne seulement 20 % des entreprises françaises, ce qui place la France en neuvième position dans l'Union européenne. Les très petites entreprises françaises, c'est-à-dire celles dont les effectifs employés sont compris entre 20 et 49, y réalisent seulement 2 % de leur chiffre d'affaires contre 5 % en moyenne dans l'Union européenne.

... mais pas assez d'appropriation des innovations développées ailleurs

Les performances françaises sont bien plus décevantes lorsque l'on intègre les innovations faites par une entreprise, en fabriquant des produits nouveaux pour elle, mais dont l'équivalent existe déjà sur le marché, ce qui relève davantage de l'application de la veille technologique. Inventions et imitations confondues, la part de produits nouveaux ou améliorés dans le chiffre d'affaires des entreprises industrielles françaises s'élève à 21 %, ce qui est faible par rapport à la moyenne européenne (31 % dans l'Union européenne). La performance de la France reste proche de celle du Royaume-Uni (23 %) mais est dépassée par les pays scandinaves, les Pays-Bas, l'Autriche et sans doute l'Allemagne (45 %), même si les

résultats de l'enquête sont difficilement comparables avec ce dernier pays.

Seulement 43 % des entreprises se déclarent innovantes (en produit ou en procédé) lors de l'enquête de 1996-1997. Cette performance est en dessous de la moyenne de nos principaux partenaires européens, même en considérant à part l'Allemagne, qui a une compréhension extensive du concept.



Champ : Ensemble des entreprises manufacturières

Alors que la France fait preuve d'un effort inventif, elle tire insuffisamment partie des innovations de ses partenaires et de ses concurrentes.

Le champ de l'innovation reste donc à élargir, non pas tant en renforçant la créativité et l'originalité mais en profitant au mieux de la dynamique d'innovation plus globale suscitée par l'environnement économique

Le manque de personnel qualifié : un obstacle de plus en plus important

Presque un projet innovant sur quatre (24,5 %) entre 1997 et 1998 a été retardé par manque de personnel qualifié. L'enquête financement de l'innovation de 2000 souligne qu'il s'agit d'un obstacle croissant à l'innovation, que ce soit pour les projets retardés, abandonnés ou non démarrés. Cet obstacle se situe même loin devant celui du manque de financement comme cause de retard pris dans des projets innovants.

| En % des entreprises innovantes | Projet retardé | | Projet abandonné | | Projet non démarré | |
|---------------------------------|----------------|-------|------------------|-------|--------------------|-------|
| | 94-96 | 97-99 | 94-96 | 97-99 | 94-96 | 97-99 |
| Risque marché excessif | 21,0 | 14,6 | 14,7 | 13,3 | 10,9 | 13,9 |
| Coûts d'innov. trop élevés | 20,6 | 18,0 | 11,6 | 12,0 | 9,4 | 15,9 |
| Absence de source de financt. | 14,4 | 11,7 | 5,6 | 3,9 | 7,6 | 8,0 |
| Manque personnel qualifié | 16,3 | 24,5 | 2,0 | 4,1 | 3,3 | 7,6 |
| Ensemble | 36,4 | 35,7 | 19,6 | 19,8 | 16,7 | 23,3 |

Sources : enquête CIS2 de 1997 et enquête financement de l'innovation de 2000

Champ : ensemble des entreprises innovantes à la fois dans les deux enquêtes

Formation : un enjeu stratégique

Les bouleversements importants de l'environnement économique exigent compétences et réactivité accrues des organisations et des personnes. Alors que le secteur productif était basé sur une production de masse de biens relativement standardisés, il évolue vers un système gouverné par la qualité, la diversité et l'innovation. L'émergence des nouvelles technologies conduit à un fonctionnement en réseau des entreprises. Le processus interne de partage des connaissances y joue un rôle essentiel. Les structures organisationnelles y sont moins hiérarchisées et les décisions plus décentralisées.

La formation continue, en améliorant la qualification des salariés, devient donc un enjeu stratégique majeur placé au cœur de la problématique d'innovation. C'est, entre autres, elle qui permet au personnel, en complément de la formation scolaire initiale, d'acquérir des compétences nouvelles pour innover.

La formation continue permet aussi à l'industrie de faire face au nouveau défi industriel qu'est l'emploi de salariés de plus en plus âgés avec maintien d'une bonne compétitivité industrielle. Pour des raisons d'évolution démographique, le nombre de jeunes attendus sur le marché du travail sera durablement amoindri à partir de 2001. Confrontée à des pénuries de main-d'œuvre jeune, l'industrie devra ralentir ses mises en préretraite et employer des salariés de plus en plus âgés.

Force est de constater qu'au contraire les dépenses de formation continue marquent le pas. L'effort de formation des entreprises, qui peut être mesuré par le rapport entre leurs dépenses de formation et leur masse salariale, baisse régulièrement entre 1994 et 1998 (2,96 % en 1998 contre 3,11 % en 1995 dans l'industrie manufacturière).

| Année | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 |
|-------|------|------|------|------|
| Md€ | 2,27 | 2,21 | 2,09 | 2,06 |
| TPF* | 3,11 | 3,06 | 3,05 | 2,96 |

Source : CEREQ

* taux de participation financière

Formation : les plus anciens et les moins qualifiés moins concernés

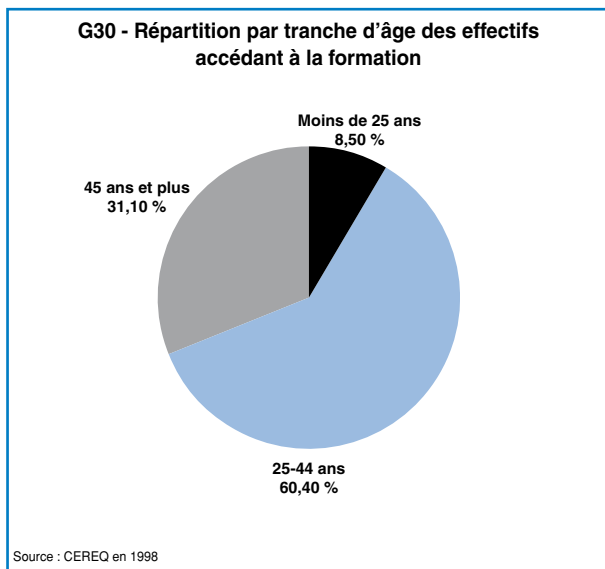
Le système de formation devrait également s'accroître pour les personnes les moins qualifiées ou celles dont la



Champ : industrie manufacturière hors IAA

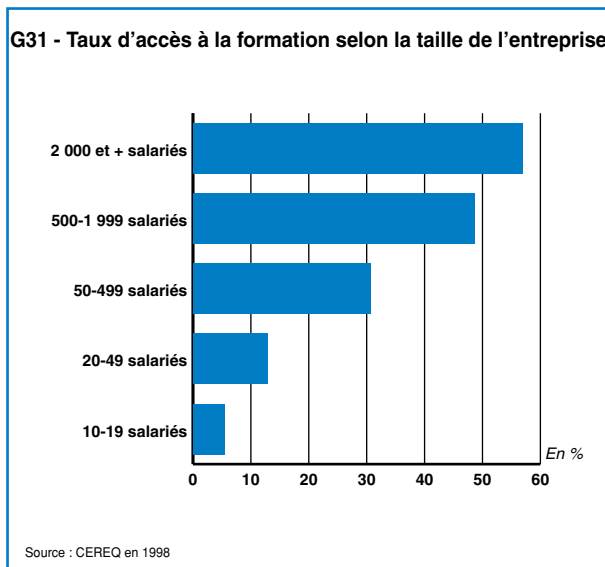
formation est la plus ancienne. En fait, c'est tout le contraire que l'on observe, ce qui à bien des égards peut sembler paradoxal. 54,1 % des ingénieurs et des cadres bénéficient d'une formation, contre seulement 18,2 % des ouvriers non qualifiés et 28,7 % pour les ouvriers qualifiés.

Le taux de formation diminue également fortement avec l'âge et disparaît presque totalement au-delà de 50 ans. Le développement des préretraites a réduit sans doute l'incitation à développer les compétences des salariés les plus anciens.



Champ : industrie manufacturière hors IAA

A des disparités sectorielles importantes, s'ajoutent des disparités d'accès à la formation, très fortes selon la taille de l'entreprise. Les salariés des grandes entreprises sont trois fois plus formés que ceux des entreprises de moins de dix salariés. 56,9 % des salariés des grandes entreprises bénéficient d'une formation, contre seulement 30,6 % pour celles dont l'effectif est compris entre 50 et 499.



Champ : industrie manufacturière hors IAA

POUR EN SAVOIR PLUS

CETTE, Gilbert, MAIRESSE, Jacques et KOCOGLU, Yusuf, 2001: "La mesure de l'investissement en technologies de l'information et de la communication : quelques considérations méthodologiques", *Economie et statistique* N° 339-340,2000-9/10

COHEN Elie, LORENZI Jean-Hervé(2000): " Politiques industrielles pour l'Europe ". La documentation française

CREPON Bruno, HECKEL Thomas, 2001: "La contribution de l'informatisation à la croissance française: une mesure à partir des données d'entreprises", *Economie et statistique* N° 339-340,2000-9/10

De BOISSIEU, Christian (2001) : " L'entreprise française ", Ed Economica

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

EUROSTAT, 2000

"Key figures 2000" *Towards a European Research Area, Science, technology and Innovation*, EUROSTAT, 2001

Statistique de la science et de la technologie en Europe, données 1985-1999, EUROSTAT, 2001

Statistique sur l'innovation en Europe, données 1996-1997, EUROSTAT, 2001

Les brevets dans l'UE: perspectives internationales, nationales et régionales Thème 9-4/20001, EUROSTAT, 2001

Direction du développement des médias, *Info-Médias, juin 2000*

Economie et statistique N° 339-340,2000-9/10, INSEE, 2001

Notes de conjoncture, mars 2001 et juin 2001, INSEE

LEQUILLER, François,2001: "La nouvelle économie et la mesure de la croissance", *Economie et statistique* N° 339-340,2000-9/10

MADEUF, Bernadette, LEFEBVRE, Gilliane, CHENTOUF, Leïla; 2000: " *Globalisation de la recherche&développement: le cas des entreprises françaises* ", Forum Université de ParisX

MAIRESSE, Jacques, CETTE, Gilbert et KOCOGLU, Yusuf, 2001: "Les technologies de l'information et de la communication en France: diffusion et contribution à la croissance ", *Economie et statistique* N° 339-340,2000-9/10

" Recherche et développement en 1998 et 1999 ", *Note d'information 00.29 Septembre*, MENRT, 2000

" Le financement public de la recherche-développement dans les principaux pays de l'OCDE ", *Note d'information 00.47 Novembre*, MENRT, 2000

" Création ou rachat de centres de R&D: deux voies pour assurer la présence des groupes français à l'étranger ", *Note d'information 01-26 Juin*, MENRT, 2001

"Evolution et rôle des financements publics de la R&D des entreprises", *Education & formations* N° 59, MENRT, 2001

" L'effort de recherche et développement des principaux groupes industriels français ", *Note d'information n°01 de la Direction de la Programmation et du Développement*, à paraître en septembre 2001, MENRT, 2001

Tableau de bord de l'innovation : 5^e édition, SESSI

Croissance continue de l'emploi

Après deux années de stabilité, l'industrie française a créé 70 000 emplois au cours de l'année 2000, surpassant la plupart des industries européennes. L'emploi industriel direct, qui avait légèrement fléchi au cours de l'année 1999, progresse en 2000 ; le volume d'emploi des intérimaires continue à augmenter, à un rythme rapide sur la première partie de l'année, puis se tasse en fin d'année.

Le ralentissement de la croissance entraîne de plus faibles gains de productivité horaires. Parallèlement, la réduction de la durée légale du travail favorise la création d'emplois en 2000 mais pèse sur la productivité par personne tandis que le volume d'heures ouvrées stagne.

Malgré l'impact significatif des baisses de charges et la modération des salaires mensuels, les coûts salariaux horaires augmentent plus rapidement que ceux de nos principaux concurrents européens (Italie et Allemagne), et les coûts par unité produite cessent de baisser.

Les difficultés de recrutement sont fortes dans certaines familles professionnelles. Les ressources en main-d'œuvre sont cependant abondantes et de mieux en mieux formées, mais, dans un marché du travail actif, l'industrie souffre d'un manque d'attractivité par rapport aux autres activités économiques.

Croissance de l'emploi

Après deux années de stagnation, l'emploi industriel direct, c'est-à-dire l'emploi salarié hors intérim, augmente de façon continue en France tout au long de l'année 2000^(*). Au 31 décembre, le secteur de l'industrie, y compris les industries agroalimentaires et l'énergie, employait 4,12 millions de salariés. L'industrie manufacturière, hors agroalimentaire et hors énergie, employait 3,35 millions de salariés, soit une progression de 67 900 personnes (+2,1 %) sur un an. Sur le dernier trimestre, l'accroissement a été de 0,6 %.

T1 - Variation annuelle des effectifs salariés hors intérim au 31/12

| en % | 1998 | 1999 | 2000 |
|--|--------------|--------------|------------|
| Industrie | - 0,0 | - 0,2 | 1,6 |
| Industrie hors IAA et énergie | 0,3 | - 0,0 | 2,1 |
| Industries agroalimentaires | 0,3 | 0,2 | - 0,3 |
| Biens de consommation | - 0,7 | - 1,0 | 0,1 |
| Industrie automobile | - 1,4 | - 0,9 | 1,9 |
| Biens d'équipement | 1,0 | 0,8 | 1,7 |
| Biens intermédiaires | 0,7 | 0,1 | 3,3 |
| Énergie | - 4,3 | - 2,9 | - 0,0 |
| Ensemble des secteurs marchands | 2,1 | 2,2 | 3,6 |

Source : Insee, nombre de postes en fin de trimestre

Dans l'industrie, les créations nettes de postes ont d'abord concerné l'emploi intérimaire. Ce phénomène est fréquent en phase d'accélération de la demande. L'agence d'intérim est souvent sollicitée en tant que mode de recrutement. Les entreprises accroissent d'abord leurs ressources en main-d'œuvre de façon réversible par le recours à l'intérim, et ne transforment ces nouveaux emplois en emplois directs que si la croissance de la demande apparaît durable. En 1999, c'est la croissance de l'intérim qui avait conduit à la hausse de l'emploi total dans l'industrie. Au cours des six premiers mois de l'année 2000, le volume d'emploi dans l'intérim continue à progresser à un rythme rapide. Après un maximum de 310 000 emplois à plein temps atteint en juin, la tendance s'inverse à partir de l'été. En fin d'année, l'emploi dans l'intérim se tasse en volume, tandis que la progression de l'emploi direct se poursuit. Au cours de l'année 2000, le volume d'emploi d'intérim n'a augmenté que de 3 %, bien que le nombre d'emplois ait progressé plus rapidement (voir encadré).

T2 - Volume d'emploi, y compris intérim, et part de l'intérim

| en % | Volume d'emploi 31/12, y c. intérim | | Part de l'intérim au 31/12 |
|-------------------------------|--|-------|-------------------------------|
| | 1999 | 2000 | |
| Industrie | 0,7 | 1,7 | 6,6 |
| Industrie hors IAA et énergie | 0,5 | 2,2 | 7,1 |
| Industries agroalimentaires | 1,7 | - 0,8 | 6,0 |
| Biens de consommation | - 1,2 | - 0,0 | 4,5 |
| Industrie automobile | 2,4 | 2,5 | 10,3 |
| Biens d'équipement | 0,7 | 1,6 | 6,6 |
| Biens intermédiaires | 0,8 | 3,6 | 7,6 |
| Énergie | 1,0 | 0,0 | 2,2 |

Sources : Insee, Dares, et calculs Sessi

En tenant compte de l'intérim, la croissance de l'emploi industriel reste donc moins rapide que celle de l'ensemble

des secteurs marchands (+3,6 %), ce qui est conforme aux évolutions tendanciennes de l'emploi.

La mesure de l'emploi d'intérim

Il existe deux concepts d'emploi dans l'intérim :

- le nombre d'intérimaires à une date donnée est le nombre de contrats d'intérim qui ont été en cours à cette date. S'il permet d'évaluer le nombre de personnes qui ont travaillé, le nombre d'intérimaires ne permet pas d'apprécier la quantité de travail fournie. En effet, une forte proportion des intérimaires travaillent à temps partiel. En outre, lorsque deux contrats se succèdent en cours de journée sur un même poste, on décompte deux emplois.

- Le calcul de l'emploi en volume élimine ces doubles comptes en évaluant le nombre d'emplois à plein temps qui auraient fourni la même quantité de travail. En 2000, les contrats à temps partiel et les contrats à très courte durée se sont multipliés. Le nombre d'intérimaires dans l'industrie a augmenté de 20 % (source Unedic), mais le volume d'emploi correspondant n'a augmenté que de 3 % (source Dares). Finalement, 350 000 personnes travaillaient chaque jour en tant qu'intérimaires dans l'industrie, mais le travail qu'elles fournissaient correspondait à 290 000 emplois à plein temps. Le volume d'emploi d'intérimaires dans l'industrie était donc de 290 000 en décembre 2000.

De même, il existe aussi 5,5 % d'emplois à temps partiel parmi les emplois directs de l'industrie. Cette proportion à peu près constante n'a pas eu d'incidence notable sur l'évolution de l'emploi en volume.

Au sein de l'industrie, le secteur des biens intermédiaires a été le plus créateur d'emplois : hors intérim, il a créé 48 000 emplois (+3,2%) sur un an. Y compris intérim, le volume d'emploi dans ce secteur a augmenté de 3,6 %. L'industrie automobile, portée par le succès des modèles français sur le marché intérieur et sur le marché européen a également créé des emplois. Ce secteur est celui qui a proportionnellement le plus recours à l'intérim (10,3 %). Alors qu'en 1999 il avait augmenté son recours à l'intérim mais avait réduit ses emplois directs, il a accru en 2000 à la fois ses emplois directs et ses emplois d'intérimaires. Dans le secteur des biens d'équipement, au contraire, l'intérim a augmenté à peu près au même rythme que les emplois directs chacune des deux années (1,6 % en 2000). Après 10 années de baisse consécutives, l'emploi dans les biens de consommation s'est stabilisé en 2000. L'industrie agroalimentaire employait directement 538 000 personnes à la fin de 1999. En raison de la crise de la filière animale (bovins), elle a détruit 7 500 emplois directs au cours du dernier trimestre de l'année. Le volume d'emploi a baissé de 4 800 (-0,8 %) sur l'ensemble de l'année.

T3 - Variation absolue de l'emploi en 2000

| en milliers | Effectifs salariés | Volume d'emploi y compris intérim |
|-------------------------------|--------------------|--------------------------------------|
| Industrie | 66,4 | 73,3 |
| Industrie hors IAA et énergie | 67,9 | 78,1 |
| Industries agroalimentaires | - 1,4 | - 4,8 |
| Biens de consommation | 0,5 | - 0,2 |
| Industrie automobile | 5,5 | 7,9 |
| Biens d'équipement | 14,1 | 13,9 |
| Biens intermédiaires | 47,8 | 56,5 |
| Énergie | - 0,1 | 0,0 |

Sources : Insee et Dares

(*) L'évolution de l'emploi industriel direct annoncée dans le précédent rapport pour 1999 (+ 0,4 %) a été révisée à - 0,3 %.

Une baisse de la durée du travail tout au long de l'année 2000

L'effet du mouvement de réduction négociée du temps de travail se fait nettement sentir à partir du quatrième trimestre 1999 et tout au long de l'année 2000. La durée hebdomadaire collective moyenne du travail continue de décroître pour les salariés à temps complet : dans l'industrie, selon les résultats de l'enquête Acemo, elle s'élève à 36,4 heures à la fin 2000 dans les établissements industriels de 10 salariés et plus, soit une baisse de 3,3 % sur un an ; plus de la moitié de la baisse (1,7 %) était acquise en mars 2000, mais la durée du travail a continué de baisser tout au long de l'année : 0,7 % au second trimestre et 0,4 % chacun des deux derniers trimestres. Ces chiffres surestiment cependant les évolutions réelles (voir encadré).

Baisse de la durée du travail : les limites de l'enquête Acemo

La Dares publie une statistique de durée hebdomadaire du travail des salariés à temps plein calculée à partir des résultats de l'enquête Acemo. Mais le calcul ne tient pas compte des changements intervenus dans le mode de décompte à l'occasion d'accords sur la réduction du temps de travail : exclusion du temps de pause, d'habillage, de jours fériés. En outre, l'enquête ne porte que sur le champ des entreprises de plus de 10 salariés. Or les plus petites entreprises sont celles qui réduisent le plus tardivement la durée du travail, l'obligation légale ne s'appliquant qu'au 1^{er} janvier 2002 pour les entreprises de moins de 20 salariés. La Dares (Passeron, 2000) propose une estimation des corrections à apporter à l'enquête pour l'ensemble de l'économie, pour la période allant du second trimestre 1999 au second trimestre 2000. Évaluée sur les mêmes bases, la baisse en 2000 de la durée du travail des salariés à temps plein dans l'industrie issue de l'enquête Acemo (-3,3 %) pourrait être ramenée à -2,7 % en corrigeant des changements de modes de décomptes, puis à -2,4 % pour l'ensemble des entreprises industrielles en supposant que la RTT n'a pas encore eu lieu dans les entreprises de moins de 10 salariés. Cette dernière hypothèse étant probablement excessive, le chiffre de 2,4 % peut être considéré comme une évaluation par défaut de la baisse de la durée du travail des salariés à temps plein.

La baisse de la durée du travail a atteint les différents secteurs d'activité selon des calendriers décalés. L'automobile avait été affectée dès le second trimestre 1999. La durée du travail dans l'énergie a été massivement abaissée au quatrième trimestre 1999. Dans les industries agroalimentaires, la durée du travail a été abaissée plus progressivement entre le 3^e trimestre 1999 et le 1^{er} trimestre 2000. En mars 2000, la durée du travail n'y était plus que de 36,5 heures. Le calendrier de baisse de la durée du travail a été légèrement plus lent dans les industries des biens de consommation. Enfin, la durée du travail n'est que lentement abaissée dans les biens intermédiaires et dans les biens d'équipement. La vigueur de la demande et la difficulté à recruter rapidement des personnels qualifiés dans des spécialités étroites ont probablement conduit à retarder la baisse de la durée du travail dans ces secteurs.

T4 - Répartition des salariés à temps complet selon leur horaire de travail en décembre 2000

| en % | 32 h à moins de 35 h | 35 h à moins de 36 h | 36 h. à moins de 39 h. | 39 h. ou plus |
|--------------------------------|----------------------------|----------------------------|------------------------------|------------------|
| Ind. agricoles et alimentaires | 7,2 | 62,9 | 5,6 | 24,3 |
| Biens de consommation | 9,6 | 55,0 | 13,3 | 22,2 |
| Industrie automobile | 17,9 | 51,6 | 24,4 | 5,9 |
| Biens d'équipement | 9,0 | 33,4 | 43,3 | 24,3 |
| Biens intermédiaires | 9,7 | 41,7 | 19,9 | 28,7 |
| Énergie | 5,0 | 89,8 | 4,9 | 0,4 |

Source : Dares, enquête Acemo (établissements de 10 salariés et plus)

Au sein de l'Union européenne, la France est en 2000 le pays dans lequel les salariés à plein temps de l'industrie ont la durée hebdomadaire habituelle du travail la plus courte : 38,7 heures, y compris les heures supplémentaires, selon Eurostat (enquête emploi). Dans les autres pays, cette durée est comprise entre 39,1 heures aux Pays-Bas (chiffres de 1999) et 41 heures au Portugal. Avec une durée du travail de 44 heures par semaine, le Royaume-Uni fait figure d'exception. Cette comparaison ne tient pas compte de la durée des congés annuels.

La baisse de la durée du travail tout au long de l'année 2000 n'a pas été compensée par une baisse de la proportion de salariés travaillant à temps partiel ; cette proportion, stable dans l'industrie depuis 1994, n'a pas diminué globalement.

T5 - Proportion de salariés à temps partiel

| en % | fin 1999 | fin 2000 |
|-------------------------------|----------|----------|
| Industrie | 5,4 | 5,3 |
| Industrie hors IAA et énergie | 4,5 | 4,5 |

Source : Dares, enquête Acemo

Les gains de productivité horaire du travail ralentissent

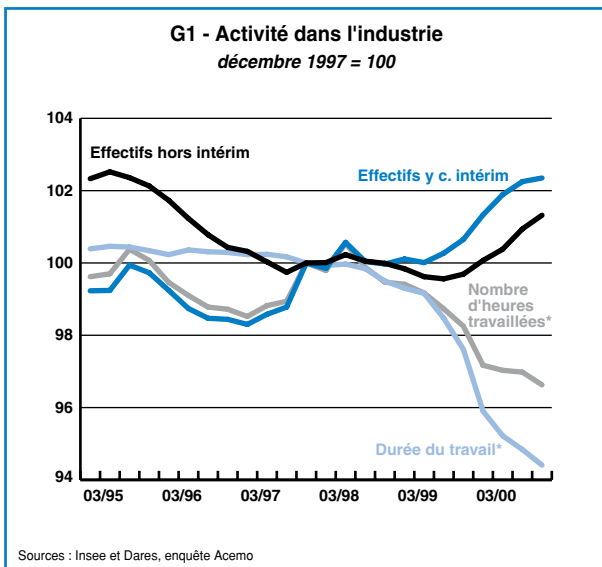
À court terme, les fluctuations du taux de croissance de la production entraînent des fluctuations de même sens de la productivité du travail. En 1999, une croissance industrielle exceptionnelle s'était traduite par un gain important de la productivité horaire du travail de l'industrie : +5,1 % en glissement annuel estimé. En 2000, le ralentissement de la croissance (2,7 % en valeur ajoutée incluant l'intérim après 4,1 %) conduit à des gains de productivité horaire plus faibles. D'autre part, la mise en œuvre de la réduction du temps de travail pèse sur la productivité par personne employée. Mais un délai de un à deux trimestres sépare le plus souvent la mise en œuvre d'un accord de RTT de la réalisation des embauches, ce qui, temporairement, réduit le nombre apparent d'heures ouvrées et tire la productivité horaire apparente du travail. En outre, à l'occasion de la RTT certaines entreprises ont mis en place des réorganisations qui ont généré des gains de productivité horaire. Finalement, l'accroissement de la productivité horaire a été d'environ 3,6 % en glissement sur l'année dans l'industrie.

Plusieurs facteurs suggèrent qu'il reste désormais moins de marges de manœuvre pour une nouvelle croissance de la productivité horaire du travail :

- d'une part, cumulée sur les deux dernières années, la hausse de la productivité horaire du travail a été très forte : environ 9 %, contre une moyenne de 2,9 % l'an de 1980 à 1999 selon les calculs de la Dares (Lerais, 2001) ;

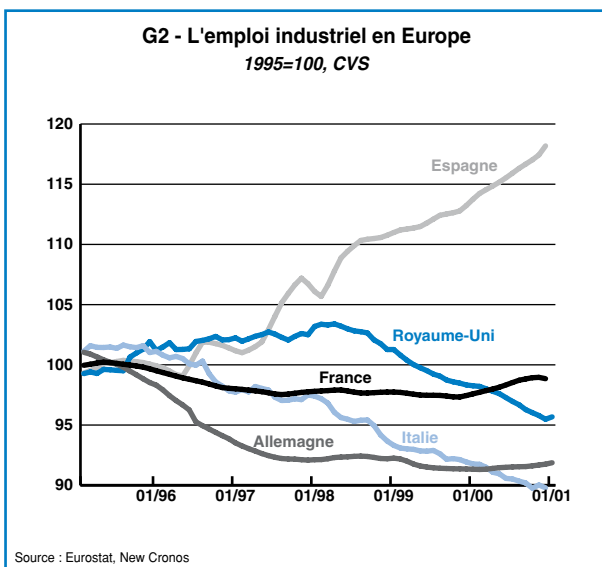
- d'autre part, la baisse de la durée du travail a été réalisée en premier lieu par les entreprises qui disposaient des gains de productivité potentiels les plus importants ; et celles qui s'y prennent (ou s'y prendront) plus tard, en particulier les petites entreprises, ne disposent pas des mêmes capacités de réorganisation et doivent (ou devront) recourir à davantage d'embauches pour maintenir leur production.

Finalement, la RTT a poussé les entreprises à accroître la productivité horaire du travail pour limiter la baisse de la productivité par personne, mais la compensation n'a été que partielle et elles ont dû embaucher en 2000. Compte tenu d'un recours limité à l'intérim, les embauches effectuées ne semblent pas avoir permis de stabiliser complètement le volume d'heures travaillées, mais son quasi-maintien (-0,8 % en glissement) et la croissance de l'emploi industriel qui l'accompagne constituent une très bonne performance au regard des évolutions de long terme.



* Données de l'enquête Acemo, non corrigées

Des évolutions de l'emploi généralement moins favorables en Europe



Les effectifs industriels hors intérim connaissent depuis 1996 une hausse ininterrompue en Espagne et une baisse

Évaluations de productivité du travail y compris intérim

Dans les comptes nationaux, le coût salarial de l'intérim est une consommation intermédiaire de l'industrie. Afin de calculer une productivité horaire du travail comprenant l'intérim, il convient donc au numérateur d'additionner la valeur ajoutée de l'industrie et le coût salarial des intérimaires travaillant dans l'industrie. Concernant les années les plus récentes, on ne dispose que des valeurs ajoutées de branches.

Pour le calcul de la productivité par tête, le dénominateur est l'emploi de la branche industrie évalué par l'Insee et publié dans les comptes trimestriels, auquel on ajoute le volume d'intérim de la branche.

Pour le calcul de la productivité horaire, le dénominateur est le nombre d'heures travaillées. Celui-ci est évalué de deux façons selon que l'on corrige ou non la durée du travail de l'enquête Acemo (voir encadré supra).

T6 - Évolution de la productivité du travail dans l'industrie

| glissement annuel au 31/12 en % | 1999 | 2000 |
|---|------|------|
| Valeur ajoutée (VA) | 4,1 | 2,7 |
| VA + coût salarial de l'intérim* | 4,6 | 2,8 |
| Effectifs de la branche y c. intérim | 0,9 | 1,6 |
| Productivité par tête du travail* | 3,7 | 0,9 |
| Durée du travail Acemo | -1,9 | -3,3 |
| Nombre d'heures travaillées Acemo | -1,0 | -1,7 |
| Productivité horaire du travail Acemo | 5,7 | 4,6 |
| Durée du travail corrigée* | -1,4 | -2,4 |
| Nombre d'heures travaillées* | -0,5 | -0,8 |
| Productivité horaire du travail* | 5,1 | 3,6 |
| - dont : dans l'industrie hors énergie* | 5,4 | 3,7 |

* Estimation du Sessi

ininterrompue en Italie. Ils ont augmenté au Royaume-Uni jusqu'à la mi-1998 mais baissent depuis cette date, l'activité industrielle dans ce pays étant de plus en plus contrariée par l'appréciation continue de la livre. L'Allemagne a connu une très forte réduction de ses effectifs industriels à la suite de la réunification et ce mouvement s'est poursuivi jusqu'en 1997. En 1998, l'emploi industriel se stabilise à un bas niveau. Il baisse légèrement en 1999 et se stabilise à nouveau en 2000. L'emploi évolue plus favorablement en France : stable de la fin 1997 à la fin 1999, il augmente de nouveau en 2000. Sur l'ensemble de la zone euro, les effectifs industriels se sont stabilisés depuis la mi-1999.

Progression modérée des salaires mensuels mais accélération des salaires horaires

Le salaire mensuel de base (SMB) de l'ensemble des salariés croît de 1,9 % dans l'industrie manufacturière en 2000. Cette hausse a été répartie de façon presque uniforme sur l'année. Elle a été un peu plus forte pour les ouvriers (2 %), un peu plus faible pour les professions intermédiaires (1,7 %). Les salaires des cadres, qui évoluaient plus rapidement que la moyenne en 1999 et au 1^{er} semestre 2000, ont nettement

ralenti en fin d'année, ceux des ouvriers ont légèrement accéléré.

Compte tenu de la baisse de la durée du travail, le salaire horaire de base des ouvriers (SHBO) croît plus rapidement que le salaire mensuel et connaît une nouvelle accélération (4,5 % en glissement annuel 2000 dans l'industrie après 3,3 % en 1999). En application des mécanismes légaux d'indexation, la hausse du salaire horaire de base des ouvriers a entraîné au 1^{er} juillet 2000 une hausse du SMIC horaire de 3,2 %.

Les progressions les plus fortes du taux de salaire horaire ouvrier se situent dans les secteurs où la baisse de la durée du travail a été appliquée le plus tardivement, c'est-à-dire là où le mouvement était le moins avancé à la fin de l'année 1999 : biens d'équipement (5 %), biens intermédiaires (4,8 %). À l'inverse, le taux de salaire horaire ouvrier a progressé plus lentement dans l'automobile (3,7 %) et dans l'énergie (2,6 %), secteurs qui avaient déjà fortement réduit la durée du travail en 1999.

T7 - Évolution des salaires dans l'industrie

| glissement annuel en % | 1998 | 1999 | 2000 |
|----------------------------------|------|------|------|
| SMIC horaire | 2,0 | 1,2 | 3,2 |
| Taux de salaire horaire ouvriers | 1,8 | 3,3 | 4,5 |
| Taux de salaires mensuels | | | |
| - ouvriers | 1,6 | 1,6 | 2,0 |
| - employés | 1,3 | 1,7 | 1,8 |
| - professions intermédiaires | 1,1 | 1,7 | 1,9 |
| - cadres | 1,3 | 2,2 | 1,9 |
| - ensemble des salariés | 1,5 | 1,7 | 1,9 |

Sources : Insee et Dares, enquête Acemo

Champ : établissements de 10 salariés et plus

Dans l'industrie manufacturière depuis 1996, les évolutions de coûts salariaux horaires ont été proches en France, en Allemagne et en Italie ; les coûts français évoluent un peu plus rapidement que les coûts allemands en tendance, et les coûts italiens ont une évolution plus erratique. Depuis un an, la comparaison est défavorable à la France. Au 4^e trimestre 2000, l'augmentation annuelle du coût horaire manufacturier serait de +4,2 %, soit 0,5 % de plus que le coût horaire industriel de la zone euro calculé par Eurostat et 0,7 % de plus que celui de l'Allemagne. Compte tenu d'une politique de baisse de charges, le coût horaire italien n'augmente sur un an que de 1,1 %.

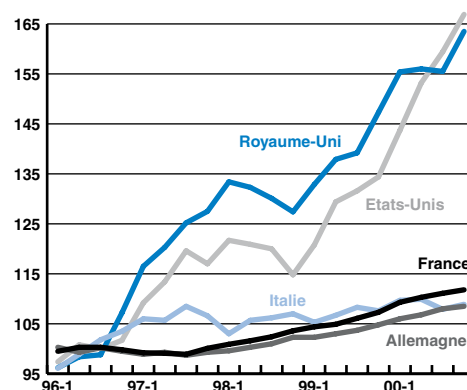
En revanche, la forte appréciation de la livre et du dollar a provoqué depuis 1996 une vive hausse des coûts salariaux britanniques et américains exprimés en euros (64 % et 67 %). Du 4^e trimestre 1999 au 4^e trimestre 2000, l'appréciation de la livre a conduit à une hausse de 11,1 % des coûts salariaux horaires manufacturiers britanniques en euros. De même, la dépréciation de l'euro face au dollar conduit à une vive hausse des coûts manufacturiers américains (+24,1 %).

T8 - Coûts salariaux horaires dans l'industrie manufacturière

| en euros | 1996 | 2000 4 ^e trimestre |
|---------------|-------------|-------------------------------|
| Allemagne | 27,4 | 29,7 |
| France | 22,4 | 25,1 |
| Italie | 17,8 | 19,4 |
| Royaume-Uni | 13,2 | 21,5 |

Sources : Eurostat et actualisation Sessi

G3 - Évolution des coûts salariaux horaires en euros dans l'industrie manufacturière 1996 = 100



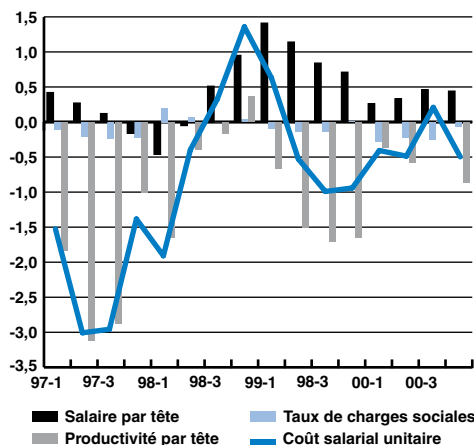
Source : Eurostat, New Cronos ; France : actualisation Sessi pour 2000-4

Note : les évolutions pour le Royaume-Uni et les États-Unis sont dues pour l'essentiel à des variations de taux de change

Coûts salariaux unitaires : la fin de la baisse

L'accélération de la croissance de la production manufacturière à partir du deuxième trimestre 1999 avait entraîné un vif accroissement de la productivité par personne employée. À partir du quatrième trimestre 1999, l'accélération de la réduction de la durée du travail consécutive à la mise en place progressive des 35 heures s'est accompagnée d'un ralentissement de la croissance de la productivité par personne employée.

G4 - Évolution du coût salarial unitaire et de ses composantes évolutions trimestrielles en %



Source : Insee, comptes trimestriels, base 95

Champ : industrie manufacturière hors IAA

Le coût salarial unitaire des comptes trimestriels de l'Insee est calculé hors intérim. Son taux de croissance s'écrit :

$$cs\dot{u} = \dot{w} + chs\dot{o} - \dot{\pi},$$

w désigne le taux de salaire mensuel, chso le taux de charge sociale, c'est-à-dire rapport de la masse salariale totale à la masse salariale brute, π la productivité par personne employée. Les points au-dessus des variables désignent des taux de croissance.

En 2000, la production - et donc la valeur ajoutée - a continué à croître à un rythme moins élevé, d'où un ralentissement des gains de productivité horaire, tandis que la baisse de la durée du travail a entraîné un surcroît d'embauches. Le résultat a été un net ralentissement des gains de productivité par personne employée. Selon les comptes trimestriels provisoires de l'Insee, ces gains auraient été réduits en 2000 à 0,4 % par trimestre en moyenne dans l'industrie manufacturière hors IAA, contre 1,6 % à la mi-1999. D'autre part, l'évolution des salaires mensuels est faible et les allègements de charges sociales accordés dans le cadre de la RTT contribuent à abaisser la progression des coûts unitaires au fur et à mesure de la mise en place des accords : en glissement annuel, cette contribution serait de -0,8 %. Finalement, les coûts salariaux unitaires auraient baissé de 2,8 % du second trimestre 1999 au second trimestre 2000, mais cette baisse aurait été ramenée à 1,1 % du quatrième trimestre 1999 au quatrième trimestre 2000.

Fortes tensions : révélateurs conjoncturels et causes structurelles

La mobilité en hausse

L'amélioration de l'emploi se traduit tout d'abord par une augmentation des flux entre les entreprises, et ne se traduit qu'avec retard sur l'équilibre d'ensemble du marché du travail. La situation au second trimestre 2000 est caractérisée par une augmentation des flux d'entrées, mais aussi de sorties des entreprises. Le taux de rotation annuel (demi-somme des flux d'entrées et de sorties ramenée aux effectifs - source DMMO) dans l'industrie était de 19,5 % en flux annualisé au second trimestre 1996 et de 20,5 % au second trimestre 1999. Il augmente nettement à partir du 3^e trimestre 1999 et atteint 24,2 % au second trimestre 2000 (dernier point connu). Au deuxième trimestre 2000, la hausse du taux de rotation se ralentit fortement parmi les entreprises de 50 salariés et plus, mais il se poursuit dans les entreprises de moins de 50 salariés. En un an, le taux annuel de démission augmente de plus de 40 %. À 5,2 %, le taux annuel de démission reste toutefois bien inférieur dans l'industrie à ce qu'il est dans les autres secteurs (12 % par an pour les transports, commerces et services).

La proportion de salariés sous contrat à durée déterminée (CDD) a augmenté dans l'industrie en 2000. La nécessité d'augmenter rapidement les effectifs, pour faire face aux besoins créés par la réduction de la durée du travail dans un contexte de croissance de la demande et de difficultés croissantes à recruter, a conduit les entreprises à mobiliser tous les créneaux de recrutement : transformation en emplois directs d'emplois d'intérimaires et nouvelles embauches, qui, très souvent, commencent par des CDD. En raison des difficultés de recrutement, les entreprises ont eu tendance à réduire la part de leurs offres d'emploi en CDD, mais l'augmentation du nombre total des embauches conduit à une hausse du nombre global de CDD et à une augmentation de leur part dans l'emploi total.

T9 - Proportion de salariés en CDD

| en % | Fin 1998 | Fin 1999 | Fin 2000 |
|--------------------------------|----------|----------|----------|
| Ind. agricoles et alimentaires | 6,9 | 7,1 | 7,5 |
| Biens de consommation | 4,5 | 4,3 | 4,6 |
| Industrie automobile | 5,6 | 2,4 | 2,6 |
| Biens d'équipement | 3,4 | 3,2 | 3,7 |
| Biens intermédiaires | 3,7 | 3,6 | 4,0 |
| Industrie | 4,4 | 4,1 | 4,6 |

Source : Dares, enquête Acemo

Champ : établissements de 10 salariés et plus

L'amélioration de l'emploi a commencé à se traduire sur le niveau du chômage dès 1999, et l'amélioration devient très sensible fin 2000 : le taux de chômage, qui avait décliné de 11,7 % en octobre 1998 à 10,3 % en janvier 2000, est descendu à 8,7 % en janvier 2001.

L'analyse des flux enregistrés à l'ANPE fait apparaître en 2000 une très forte accélération des nouvelles offres d'emploi émanant de l'industrie, tant pour des emplois durables que non durables, en particulier dans les biens intermédiaires et les biens d'équipement. Sur l'ensemble de l'économie, les nouvelles offres d'emploi augmentent moins rapidement, mais à partir d'un niveau élevé. Le rythme de décroissance des nouvelles demandes d'emploi s'accélère avec la décline du chômage.

T10 - Les flux enregistrés à l'ANPE

| | Variations en % | | Flux 2000 en milliers |
|---|-----------------|-------|--------------------------|
| | 99/98 | 00/99 | |
| Offres d'emploi enregistrées | | | |
| Ensemble des secteurs | 9,1 | 6,5 | 3 156 |
| Industrie | -2,5 | 18,5 | 316 |
| - dont type A durables | -4,0 | 18,7 | 182 |
| - dont type B + C courte durée | -0,5 | 18,2 | 133 |
| IAA | 9,1 | 10,5 | 89 |
| Biens intermédiaires | -8,8 | 34,2 | 71 |
| Biens d'équipement | -6,1 | 25,3 | 79 |
| Biens de consommation | -7,8 | 11,2 | 73 |
| Énergie | 26,4 | -6,7 | 5 |
| Demandes d'emploi enregistrées selon l'activité antérieure | | | |
| Toutes demandes (catégorie 1) | -2,4 | -6,8 | 1 045 |
| Industrie | -2,6 | -4,4 | 531 |
| IAA | -5,3 | -3,2 | 78 |
| Biens intermédiaires | -1,1 | -2,6 | 143 |
| Biens d'équipement | -6,5 | -4,7 | 102 |
| Biens de consommation | -5,9 | -5,8 | 199 |
| Énergie | -10,1 | -8,1 | 11 |

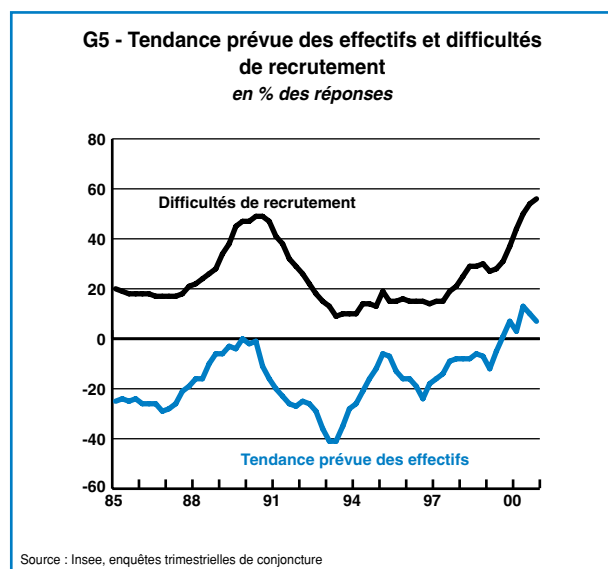
Sources : ANPE, Dares, Insee

Toutefois, malgré cette conjoncture exceptionnellement favorable, les nouvelles offres d'emploi déposées à l'ANPE par les entreprises industrielles ne représentent en 2000 que 10 % du nombre total des offres d'emploi reçues par l'Agence, alors que les nouvelles demandes d'emploi émanant de personnes ayant travaillé dans les secteurs industriels représentent la moitié des nouvelles demandes de catégorie 1 reçues par l'Agence.

Difficultés de recrutement : niveau exceptionnel

En janvier 2001, 56 % des entreprises industrielles déclarent connaître des difficultés de recrutement. Les niveaux records de 1990-1991 sont dépassés et l'indicateur continue

de croître. La tendance prévue des effectifs se stabilise à un niveau élevé. Les difficultés de recrutement paraissent particulièrement importantes dans les biens d'équipement et dans l'automobile où respectivement 63 % et 61 % des entreprises déclarent en connaître. Les tensions concernent principalement les ouvriers qualifiés et les contremaîtres, pour lesquels 33 % des entreprises industrielles déclarent connaître des difficultés de recrutement, mais aussi les techniciens et les cadres pour lesquels ce taux atteint 30 %.



Champ : industrie

Mais les tensions sur les métiers peuvent également être appréciées en comparant, par domaines professionnels, les flux d'offres et demandes déposées à l'ANPE et les stocks d'emplois et de chômeurs correspondants. Des tensions particulièrement vives apparaissent pour les ouvriers non qualifiés du bois, et, à un degré moindre, pour les ouvriers des industries de process. Dans les professions intermédiaires, le chômage faible des techniciens et agents de maîtrise des industries mécaniques et électriques se conjugue avec un emploi en progression. Pour ces emplois, le nombre d'offres déposées à l'ANPE a augmenté plus rapidement que le nombre de demandes entre le second semestre 1999 et le second semestre 2000.

Parmi les cadres, la situation du marché du travail est particulièrement tendue pour les informaticiens. Pour ces derniers, les tensions, très fortes début 1999, se sont légèrement atténuées depuis ; le taux de demandes d'emploi est faible mais stable, et le flux d'offre d'emploi n'excède plus le flux de demandes que de 10 %, contre 70 % d'octobre 1998 à mars 1999. Parmi les personnels d'études et de recherche, l'emploi augmente et le chômage, déjà faible, diminue (le taux de demandes d'emploi est passé de 6 % en décembre 1999 à 5 % en décembre 2000) ; cependant, la faiblesse des offres d'emploi au regard des demandes d'emploi suggère qu'il n'y a pas de tension particulière.

T11 - Les tensions dans quelques domaines professionnels

| | Taux de demandes d'emploi en septembre 2000 | Offres enregistrées | |
|--|---|---|------------------------|
| | | Demandes enregistrées Juillet à décembre 1999 | Juliet à décembre 2000 |
| Ouvriers non qualifiés du bois. | 4 % | 1,8 | 2,1 |
| Ouvriers qualifiés des industries de process | 4 % | 0,9 | 0,9 |
| Technicien et agent de maîtrise | | | |
| - de l'électricité | 3 % | 0,7 | 0,8 |
| - des industries mécaniques | 3 % | 0,7 | 0,8 |
| - des industries de process | 4 % | 0,3 | 0,3 |
| Informaticiens | 4 % | 1,1 | 1,1 |
| Personnels d'études et de recherche | 5 % | 0,2 | 0,2 |

Source : Dares

Taux de demandes d'emploi : $100 * DEFM / (emploi + DEFM)$. Cet indicateur permet de mesurer le niveau de chômage de la famille professionnelle considérée.

Offres enregistrées/Demandes enregistrées : on rapporte les flux d'offres enregistrées durant les six derniers mois à l'ANPE aux flux de demandes enregistrées au cours de la même période. Du fait de la forte saisonnalité des flux d'offres et de demandes, ce ratio doit être comparé à sa valeur pour la même période de l'année précédente.

Depuis 1990, jamais la conjoncture n'avait conduit à des besoins de main-d'œuvre aussi importants dans l'industrie. Mais si la vigueur de la demande et la baisse de la durée du travail ont amplifié en 2000 les difficultés de recrutement de l'industrie, celles-ci ont aussi des causes structurelles, en particulier :

- un déficit des emplois industriels en termes d'image ;
- une évolution rapide des métiers et des compétences.

Les emplois dans l'industrie : pas toujours attractifs

Sur le marché du travail, les emplois proposés dans l'industrie sont en concurrence avec ceux proposés dans d'autres secteurs. Cette concurrence s'exerce directement et constamment dans beaucoup de familles professionnelles au sein des personnels administratifs, des techniciens, des ingénieurs, et même des ouvriers. Elle s'exerce indirectement à plus long terme lors des choix d'orientation scolaire des élèves. Afin de mesurer l'attractivité des emplois industriels auprès des Français, la Digitip a demandé au Crédoc de réaliser une enquête d'opinion (voir encadré).

Selon l'opinion des Français, l'industrie requiert des compétences techniques plus élevées que les autres secteurs : 41 % des Français partagent cette opinion et seulement 5 % pensent le contraire. À leur avis, elle offre en parallèle de meilleures possibilités de formation continue (24 % contre 12 %). Les carrières proposées y sont comparables.

À l'opposé, toujours selon l'opinion des Français, les conditions de travail dans l'industrie sont nettement plus pénibles qu'ailleurs (37 % contre 14 %), les emplois nettement moins stables (33 % contre 10 %), les rémunérations y seraient plutôt plus faibles (24 % contre 17 %) et le travail lui-même plutôt moins intéressant (21 % contre 16 %).

Lorsqu'on leur propose, parmi une liste de dix arguments, d'en citer deux qui les feraient hésiter à rechercher un emploi dans l'industrie, 48 % des Français citent les conditions de travail (dont 25 % en 1^{er} argument), 38 % les rémunérations (21 % en 1^{er} argument), et 26 % l'avenir du secteur (17 % en 1^{er} argument). Compte tenu de ces arguments, 24 % des

Attractivité des emplois dans l'industrie : opinions des Français et données objectives

Afin de mesurer l'attractivité des emplois industriels auprès des Français, la Digitip a demandé au Crédoc d'insérer, dans son enquête "Conditions de vie et aspirations des Français" réalisée en janvier 2001 auprès d'un échantillon de 2000 personnes représentatif de la population de 15 ans et plus, un questionnaire spécifique. Les questions posées aux Français portaient sur les rémunérations, les perspectives d'emploi, les possibilités de formation et carrières, l'intérêt du travail et les conditions de travail dans l'industrie. Dans une conjoncture caractérisée par de fortes difficultés de recrutement, il s'agissait de repérer les éventuelles réticences des ménages vis-à-vis des emplois industriels. On tente ci-dessous de positionner les résultats de l'enquête (le ressenti des Français) par rapport à une description plus objective des situations.

Les conditions de travail, point noir de l'industrie, en particulier auprès des jeunes, des femmes et des cadres

Les jeunes, les femmes et les personnes les plus diplômées sont les plus nombreux à considérer que l'industrie offre de mauvaises conditions de travail. Cette opinion est partagée par 45 % des jeunes de moins de 25 ans et par 37 % des femmes. Seulement 12 % de chacune de ces catégories pensent le contraire.

Cette mauvaise opinion sur les conditions de travail progresse avec le niveau de diplôme : elle est partagée par 40 % des personnes de niveau bac (contre 13 % qui sont d'opinion contraire), et par 44 % des personnes ayant un niveau d'éducation supérieur (contre 8 % qui sont d'opinion contraire). Elle est également plus fréquente parmi les cadres (42 % contre 8 %) et parmi les professions intermédiaires (41 % contre 11 %).

Les jeunes de moins de 25 ans (62 %) et les femmes (52 %) considèrent en majorité les conditions de travail comme un obstacle à la recherche d'un emploi dans l'industrie. Près de la moitié des cadres supérieurs (48 %) et 44 % des diplômés de l'enseignement supérieur partagent cette opinion.

Les enquêtes réalisées par l'Insee auprès des salariés eux-mêmes sur leurs propres conditions de travail en 1991 et en 1998 font apparaître une nette dégradation entre ces deux dates, en particulier parmi les ouvriers de l'industrie. La proportion de ceux qui déclarent être soumis au déplacement automatique d'un produit ou d'une pièce, être soumis à la cadence automatique d'une machine, avoir une cadence de travail soumise à d'autres contraintes techniques ou subir un contrôle ou une surveillance permanente de la hiérarchie, est passée de 36 % à 43 % parmi les ouvriers non qualifiés et de 32 % à 44 % parmi les ouvriers qualifiés. Ces conditions de travail sont plus fréquemment subies par les ouvrières (48 % des qualifiées et 45 % des non qualifiées en 1998) que par les ouvriers (43 % des qualifiés et 40 % des non qualifiés).

Selon les ouvriers, les rémunérations sont trop faibles

24 % des Français pensent que les rémunérations sont plus faibles dans l'industrie que dans les autres secteurs de l'activité économique, contre 17 % qui pensent le contraire. En réalité, les salaires dans l'industrie sont en moyenne supérieurs de 2 % à ceux versés dans les autres secteurs marchands. Mais cet écart moyen recouvre des différences concernant les caractéristiques des salariés (dont qualification, âge, sexe...), et des effets sectoriels. Pour des salariés de caractéristiques semblables, Abowd Kramarz et Margolis (1999) évaluent les écarts

de salaires propres à chacun des secteurs. En moyenne, toutes choses égales par ailleurs, les salariés des entreprises industrielles gagnent 4 % de plus que ceux des autres secteurs. Mais ce chiffre recouvre une grande diversité de situations, les écarts de salaires variant selon les secteurs, de +18 % dans l'énergie à -5 % dans la chaussure.

Classées en second parmi la liste des obstacles à la recherche d'un emploi dans l'industrie, les rémunérations sont citées dans les mêmes proportions par les hommes et les femmes et par les différentes classes d'âges. Ce sont les ouvriers qui sont les plus nombreux (46 %) à considérer les rémunérations comme insuffisantes. Inversement, les cadres ne sont "que" 24 % à citer les rémunérations comme obstacle à la recherche d'un emploi dans l'industrie.

Instabilité de l'emploi : un inconvénient mis au second plan dans une conjoncture de croissance

Les Français partagent nettement l'opinion selon laquelle les emplois dans l'industrie sont moins stables que ceux des autres secteurs de l'activité économique (33 % contre 10 %), et ce constat est assez uniforme selon le sexe, le niveau d'études, l'âge et la catégorie sociale.

T12 - Part de l'intérim et des CDD dans le volume d'emploi en décembre 2000*

| En % | Intérim | CDD | CDD + intérim |
|---------------------------------|---------|-----|---------------|
| Industrie | 6,6 | 4,0 | 10,5 |
| Construction | 7,3 | 3,6 | 10,9 |
| Tertiaire | 1,9 | 6,8 | 8,6 |
| Ensemble des secteurs marchands | 3,8 | 5,7 | 9,5 |

Sources : Insee, Dares et calculs Sessi

* Note : l'intérim est ici affecté aux secteurs utilisateurs

Dans les faits, l'industrie a un peu plus recours que le tertiaire aux emplois précaires (CDD et intérim). En décembre 2000, les emplois précaires représentaient 10,5 % de l'emploi industriel en volume, contre 8,6 % pour le tertiaire marchand hors intérim. De plus, l'industrie fait plus fréquemment appel à l'intérim là où le tertiaire a plus volontiers recours aux CDD. Les missions d'intérim ayant en moyenne des durées plus courtes que les contrats à durée déterminée, ce phénomène renforce la précarité de l'emploi dans l'industrie.

Les Français considèrent majoritairement que l'emploi se développera dans l'industrie au cours des prochaines années (fortement pour 12 %, un peu pour 39 %). Seuls 14 % pensent que l'emploi industriel baissera au cours des trois ou quatre années à venir. En conséquence, l'avenir du secteur n'est cité qu'en 3^e position parmi les obstacles possibles à la recherche d'un emploi dans l'industrie. Il est cité par 26 % des personnes interrogées. L'argument est un peu plus souvent avancé par les personnes de niveau bac ou supérieur, par les cadres et les professions intermédiaires (30 % environ de chaque catégorie). Au regard du passé, le jugement des Français sur l'emploi dans l'industrie est plutôt optimiste. Depuis 10 ans, l'emploi dans l'industrie, y compris intérim, a baissé d'environ 6 %. Pendant la même période, l'emploi tertiaire, hors intérim exercé dans d'autres secteurs, a augmenté d'environ 18 %. La tendance récente de l'emploi industriel est cependant meilleure. Comme cela est souvent le cas, les ménages anticipent pour l'avenir ce qu'ils ont observé dans le passé récent.

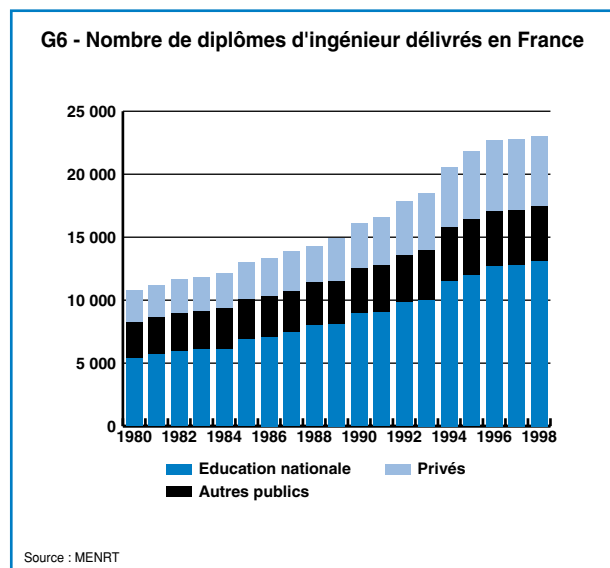
Français ne conseilleraient pas à un jeune de rechercher un emploi dans l'industrie.

Les conditions de travail constituent aujourd'hui le point noir des emplois industriels aux yeux des Français, en particulier auprès des jeunes et des femmes, et cet inconvénient n'est pas compensé par des rémunérations attractives. Ces résultats confortent ceux de l'enquête réalisée par l'Insee auprès des salariés sur leurs propres conditions de travail, qui fait apparaître une dégradation des conditions de travail entre 1991 et 1998. Cette dégradation s'observe en particulier dans l'industrie. Inversement, dans la conjoncture actuelle de croissance, l'instabilité des emplois dans l'industrie devient un inconvénient plus secondaire.

Globalement, les Français semblent considérer que les rémunérations offertes dans l'industrie ne compensent pas les inconvénients qu'ils perçoivent du secteur : conditions de travail, instabilité de l'emploi.

Offre de travail : les jeunes de mieux en mieux formés

La qualité de l'offre de travail constitue un facteur indéniable de compétitivité des entreprises, en particulier des entreprises industrielles. Aussi, les pouvoirs publics se préoccupent depuis longtemps d'augmenter le niveau général d'éducation et d'orienter les enseignements vers les besoins des entreprises. En 1980, la proportion de bacheliers au sein d'une classe d'âge était de 25,9 %. Elle a atteint 43,5 % en 1990 et 61,7 % en 2000. Mais la nature des formations reçues a considérablement évolué. Toujours en proportion d'une classe d'âge, la proportion de bacheliers de série littéraire a stagné de 1990 à 1997 et baisse depuis. En revanche, les proportions de bacheliers des filières technologiques et professionnelles, dont l'objectif est de délivrer des formations plus proches des besoins immédiats des entreprises, en particulier des entreprises industrielles, n'ont cessé d'augmenter : de 12,8 % d'une classe d'âge en 1990 à 18,3 % en 2000 pour les filières technologiques, de 2,8 % en 1990 à 10,8 % en 2000 pour les filières professionnelles. La part de bacheliers scientifiques dans une génération est passée de 14 % en 1980 à 18 % en 1994, puis a régressé de 1995 à 1999 (15,6 %). Elle progresse de nouveau en 2000 (16,4 %). De même, le nombre d'étudiants inscrits en classes préparatoires aux grandes écoles régresse depuis la rentrée 1997. Le nombre total de diplômés d'ingénieurs déli-



vrés, qui était passé de 16 080 en 1990 à 22 600 en 1996 (+41 %), n'a que faiblement augmenté en 1997 et 1998.

De leur côté, les autres formations scientifiques universitaires ont connu un très fort développement. Ainsi, le nombre total de diplômés scientifiques délivrés a doublé de 1980 à 1990 et a augmenté de 72 % de 1990 à 1998.

Mais les filles hésitent encore à s'orienter vers l'industrie

Les jeunes et les femmes ont des emplois dans l'industrie la vision la plus négative, largement en raison de conditions de travail jugées moins favorables qu'ailleurs. Cette opinion peut contrarier une politique éducative qui a largement tenté au cours des dernières années de promouvoir les enseignements professionnels, scientifiques et techniques. En effet, si le niveau d'études des filles qui sortent du système éducatif ne cesse de s'améliorer et si les filles constituent une proportion de plus en plus importante des étudiants, elles continuent à privilégier en majorité des filières qui ne les préparent pas à l'industrie. Parmi les candidats bacheliers en 1999, moins d'un quart des filles, mais six garçons sur dix, ont fréquenté une terminale susceptible de les conduire vers l'industrie : 21 % d'entre elles préparaient un bac général scientifique (31 % des garçons), 3 % un bac de sciences et technologies industrielles ou un bac professionnel production (30 % des garçons). Les filles représentent moins de 10 % des élèves de terminale dans ces deux dernières filières.

T13 - Taux de féminisation dans l'enseignement supérieur en 1999/2000

| Filière | Taux de féminisation |
|-------------------------------------|----------------------|
| Lettres | 74,6 |
| Université sciences humaines | 65,9 |
| IUT, BTS tertiaire | 64,5 |
| Université droit, sc-po, AES | 61,1 |
| Santé, nature, vie | 57,0 |
| Classes préparatoires commerce | 52,4 |
| Université économie, gestion | 47,5 |
| Écoles de commerce | 45,6 |
| Université math physique | 34,7 |
| Sport | 32,2 |
| Classes préparatoires scientifiques | 25,9 |
| Écoles d'ingénieurs | 22,6 |
| Université ingénieur | 22,0 |
| IUT, BTS secondaire | 16,8 |
| Ensemble | 54,8 |

Sources : Ministère de l'Éducation nationale et calculs Sessi

De la terminale scientifique à l'enseignement supérieur, les filles choisissent de nouveau majoritairement des filières qui les éloignent de l'industrie. Alors qu'elles constituaient 42 % des effectifs des classes de terminales scientifiques en 1999, elles ne constituaient que 20 % à 25 % des effectifs des filières technologiques et d'ingénieurs du supérieur (IUT, classes préparatoires, écoles d'ingénieurs). Les sciences de la nature et de la vie et les formations universitaires de la santé constituent le principal débouché des bachelières scientifiques, et elles y sont majoritaires.

Ces comportements évoluent toutefois. Les filles ne représentaient que 16 % des effectifs des classes préparatoires

scientifiques en 1980-81 et 22 % en 1990-91. En 1999-2000, elles en représentent 26 %. Parallèlement, l'encadrement des entreprises industrielles s'ouvre aux femmes (voir Briant et Loué 2001).

Nouveau défi industriel : l'emploi de travailleurs vieillissants

L'emploi dans l'industrie en France est caractérisé par une faible proportion de travailleurs jeunes (moins de 30 ans) et une faible proportion de travailleurs âgés (50 ans et plus). Dans une période de chômage et de restructurations, les taux d'activité des jeunes et des plus âgés ont fortement régressé en France. Confrontés au chômage, les jeunes ont massivement allongé la durée de leurs études pendant les années de crise, tandis que les plus âgés ont fait l'objet de mesures de préretraite.

T14 - Structure par âge de l'emploi industriel en Europe

| en % | De 15 à 29 ans | 50 ans et plus |
|-------------------------|----------------|----------------|
| Portugal | 36,8 | 15,8 |
| Espagne | 30,6 | 20,8 |
| Italie | 28,2 | 16,7 |
| Danemark* | 27,7 | 21,7 |
| Royaume-Uni | 26,3 | 22,8 |
| Union européenne (15)* | 25,7 | 19,8 |
| France | 22,7 | 18,0 |
| Suède | 21,1 | 27,5 |
| Suisse | 21,1 | 25,9 |
| Allemagne (y c. ex-RDA) | 20,8 | 22,0 |

Source : Eurostat, enquête sur les forces de travail, 1999

* 1998

En France, le problème de l'emploi des travailleurs de plus de 50 ans n'est pas propre à l'industrie. Néanmoins, les autres secteurs emploient à la fois davantage de moins de 30

ans et davantage de plus de 55 ans. Dans certains secteurs industriels une part importante des salariés ont entre 45 et 55 ans (automobile, production d'énergie, construction navale et ferroviaire).

Les générations qui arrivent à l'âge d'entrée dans la vie active sont moins nombreuses qu'il y a cinq ans, mais les disponibilités de main-d'œuvre jeune sont encore importantes pour deux raisons : la durée des études a cessé de s'allonger (F. Brunet et C. Minni, 2000), ce qui s'est traduit par une hausse des taux d'activité des jeunes de 1,5 point de mars 1999 à mars 2000 (B. Ballet et S. Séguin, 2000). D'autre part, au début de 2000, il restait environ 70 000 jeunes sous les drapeaux, avec un rythme de baisse de 40 000 par an. Mais cette ressource sera tarie en 2001.

T15 - Structure par âge de l'emploi en France

| en % âge | Industrie | | | Hors industrie | | |
|-------------|-----------|-------|-------|----------------|-------|-------|
| | Total | Homme | Femme | Total | Homme | Femme |
| 15-29 | 18,1 | 17,7 | 19,1 | 20,9 | 21,4 | 20,4 |
| 50-54 | 14,3 | 14,8 | 13,0 | 13,4 | 13,2 | 13,6 |
| > 54 | 7,3 | 7,6 | 6,6 | 8,7 | 8,7 | 8,7 |
| Age médian | 39,5 | 39,6 | 39,3 | 39,2 | 39,0 | 39,5 |

Source : Insee - enquête emploi 2000

Les changements démographiques en cours devraient amener à modifier les modes d'ajustement de l'emploi. Touchée par le problème du vieillissement de ses salariés, l'industrie est déjà confrontée à la difficulté à recruter des jeunes. Or, le nombre de jeunes attendus à l'entrée dans la vie active sera durablement amoindri dès 2001. D'autre part, ces mêmes évolutions démographiques rendraient la poursuite des pratiques de mises en préretraite de plus en plus coûteuse. Maintenir la compétitivité industrielle en employant des salariés de plus en plus âgés sera l'un des enjeux majeurs que la société française devra résoudre au cours des années à venir.

Les TIC accroissent les performances économiques des entreprises qui se réorganisent...

Une amélioration des performances économiques est généralement attendue du développement des TIC en raison de trois types de facteurs :

- un effet de " réseaux " qui fait que l'utilité pour chacun de se raccorder à un réseau croît avec le nombre de personnes déjà raccordées. Cet effet de réseau accroît la concurrence en améliorant l'information du consommateur et en accroissant la taille des marchés ;
- une accumulation de connaissances au travers de logiciels qui se bonifient en bénéficiant de l'expérience d'utilisateurs de plus en plus nombreux ;
- l'apparition de biens et services nouveaux, de plus en plus variés et personnalisés, et satisfaisant de plus en plus finement les attentes de chaque consommateur.

Pendant de nombreuses années, les études économiques menées en particulier aux États-Unis ont peiné à mettre en évidence les gains de productivité liés à l'introduction des TIC. Les études récentes ont conduit à des résultats plus positifs. Pour Greenan & Mairesse (1996), l'impact de l'informatisation sur la productivité est positif ; le "Return On Investment" (ROI) de l'informatique est au moins équivalent à celui des autres formes de capital. Ces résultats semblent cependant liés à une condition : que les entreprises concernées, outre un investissement régulier en TIC, entreprennent des réorganisations. Seule la réorganisation consécutive à la mise en place de technologies TIC permettrait à l'entreprise de libérer la productivité potentielle liée à cette technologie, la croissance économique se chargeant de réaffecter les salariés ainsi libérés. On étudie ici la nature des changements organisationnels requis et leurs conséquences sur le contenu du travail et les compétences demandées aux salariés.

... mais ne déterminent pas leur nouvelle organisation

Les dispositifs techniques et les modèles organisationnels ont souvent été interdépendants. Selon F. Pichault (1990), le développement de l'informatique, puis des TIC, a conduit à façonner les organisations par sédimentations successives et cohabitation de plusieurs modèles d'organisation des systèmes d'information :

- le modèle *Main-Frame* organisé autour d'une informatique centralisée. Dans ce modèle la compétence informatique est concentrée et centralisée, tandis que des travailleurs non compétents en TIC interviennent selon un schéma taylorisé à la périphérie du système ;
- le modèle *PC's* basé sur la micro-informatique décentralisée. Ce modèle a remis en cause le pouvoir des informaticiens en valorisant l'autonomie et la responsabilisation des travailleurs qui a été mise en évidence par l'organisation de cercles de qualité ;
- le modèle intégré est apparu par mise en réseau des PC. Il utilise l'intranet et des bases de données partagées, et pratique la culture du Knowledge Management ;
- le modèle ouvert et les nouvelles formes d'organisation (modèle NFO) dont les outils techniques sont les EDI, l'internet et les extranet.

Les formes organisationnelles qui émergent du modèle NFO en gestation sont caractérisées par le passage du fordisme à des organisations flexibles. En matière d'innovation la primauté est désormais donnée à l'imitation externe et non plus à la protection interne. Le marché entre de plain-pied dans l'entreprise et bouscule les liens hiérarchiques (Powell, 1990, Reix,

1992). Il y a hybridation entre des variables de gestion des ressources humaines et l'organisation du travail avec intervention croissante de partenaires externes (clients, fournisseurs, donneurs d'ordres) et parfois dissociation entre enveloppes organisationnelles et enveloppes juridiques. Par exemple, des personnels loués à un client industriel par une société de service informatique travaillent sous les ordres du chef de service du client industriel, en " étroite collaboration " avec les fournisseurs ou les clients de cet industriel. Dans le champ des TIC, des travailleurs de statuts différents coexistent souvent au sein d'un même projet, certains font partie de réseaux informels. L'intervention du partenaire externe est parfois accompagnée d'un transfert du lien de subordination de son salarié.

À l'issue d'une vingtaine d'études de cas d'introduction de projets TIC dans des entreprises françaises, Benghozi Flichy et d'Iribarne (2000) concluent qu'il n'y a pas de déterminisme technologique. Plus exactement, " le modèle de développement d'Internet est un modèle hybride qui conduit à une grande variété de situations. Dans certains cas, il s'apparente à celui de la grosse informatique, dans d'autres à celui de la micro ". Autrement dit, en englobant tous les modèles qui l'ont précédée, en offrant des solutions permettant de coordonner les applications et d'ouvrir les systèmes d'information sur l'extérieur, la technologie TIC permet actuellement a priori de choisir le mode d'organisation. Mais là où une start-up peut se trouver dans une situation " d'hyperchoix ", la culture socio-économique d'une entreprise existante restreint le plus souvent les évolutions possibles, en laissant subsister des marges de liberté et d'agencement. Ainsi, comme le montrent les cas étudiés par Gollac et alii (1999) l'introduction des progiciels de gestion intégrée bouleverse parfois des rapports hiérarchiques encore largement basés sur la logique de l'honneur. Les nouvelles organisations sont plus exigeantes vis-à-vis de salariés auxquels on délègue plus d'autonomie, mais en exerçant sur eux davantage de contrôle. Ce qui semble naturel au gestionnaire – pour qui la délégation consiste à accorder à la base un supplément d'autonomie, mais à demander en échange un compte rendu du travail effectué – ne l'est pas pour beaucoup de salariés, qui d'un supplément de qualification attendent davantage de " responsabilités ", c'est-à-dire davantage d'autonomie et moins de contrôle hiérarchique. Finalement, la réussite d'une réorganisation et l'amélioration des performances ne sont possibles que si les règles du changement ont été partagées par une grande majorité des acteurs en charge de les appliquer (changement participatif). Si ce partage n'entraîne pas à coup sûr l'amélioration de la performance, l'absence de négociation est au cœur de beaucoup d'échecs. La négociation doit avoir lieu à différents niveaux :

- la technique elle-même : qui choisit le logiciel ?
- le mode de construction du changement : sur qui s'appuie-t-on pour le mettre en œuvre ?
- Quelles seront les continuités entre les nouvelles formes de travail et les anciennes ?

La capacité des salariés à s'approprier de la technique et les besoins de compétences qui apparaissent dépendent de la façon dont ces trois points sont gérés. Par exemple, si la discontinuité est forte, les personnes se trouvent ramenées à leurs compétences générales, c'est-à-dire leur formation. Il existe donc une cohérence entre efficacité sociale et efficacité économique. Si l'informatisation s'appuie sur des compétences déjà existantes, il y a accumulation d'expérience. Si en revanche, elle est plaquée de l'extérieur, et si de plus l'environnement

informatique change souvent, cela pose un problème de formation professionnelle dans l'entreprise. Si, de plus, la formation requise est trop spécifique à l'entreprise, elle n'accroîtra pas l'employabilité des salariés hors de l'entreprise et leur motivation ne pourra être obtenue que s'ils ont un sentiment d'appartenance à l'entreprise extrêmement fort. À la limite, chaque génération de logiciel rend le travail plus compliqué.

Multiplication des modes de gestion des ressources humaines et multiplication des compétences TIC requises

La gestion des ressources humaines (GRH) évolue avec les modèles organisationnels. Pichault et Nizet (2000) distinguent trois modèles traditionnels de GRH : le modèle paternaliste, caractérisé par l'absence de critères explicites, le modèle objectif, qui se caractérise par la création de critères de gestion homogènes et impersonnels, et le modèle individualisant, caractérisé par la négociation interpersonnelle. Leray et Divarnach (2001) décrivent un modèle en émergence, *le self management* : c'est la fin du contrat psychologique (moral) entre le salarié et l'organisation, la valorisation de l'autoformation, la négociation de la rémunération, et un nouveau modèle de carrière, la carrière nomade.

L'évolution des modèles techniques, organisationnels et de gestion des ressources humaines ont de grandes conséquences sur la nature des compétences requises, sur leur reconnaissance et leur valorisation, sur les conditions d'exercice des métiers, en particulier des métiers liés aux TIC, sur l'attrait que ces métiers exercent auprès des jeunes et sur la capacité des plus anciens à s'y maintenir. Le modèle *Main-Frame* valorisait la spécialisation technique. Le modèle décentralisé a cultivé la convivialité et l'autonomie des utilisateurs. Il a limité le pouvoir des informaticiens (purs) par le " tous informaticiens ". Le modèle intégré a conduit à une respecialisation des professionnels des TIC sous l'effet de la convergence des métiers de l'informatique, des télécommunications et de l'électronique, mais une importance beaucoup plus grande que dans le modèle *Main-Frame* était désormais donnée aux " *soft skills* ", c'est-à-dire à la capacité de prendre en compte les besoins des utilisateurs. Le modèle ouvert conserve ces enjeux, mais y ajoute une volonté délibérée d'abandonner les systèmes sur mesure au profit de l'achat de solutions (*packages*) paramétrables. La solution est évaluée à la fois pour ses apports à l'organisation et pour son efficacité dans les échanges d'information avec les systèmes des clients, des fournisseurs ou donneurs d'ordres. En retenant des solutions externes standardisées, les organisations limitent le pouvoir de leurs informaticiens " maison " et tentent de s'assurer une plus grande robustesse face aux changements de structures. À la limite, on se donne a priori la possibilité de fusionner à moindre coût des systèmes informatiques. Les logiques professionnelles évoluent vers un renforcement du rôle dévolu aux compétences, à la fonction et à l'expertise, qui prennent les pas sur les qualifications, le métier et la professionnalisation. Cela se traduit par :

- une difficulté à cerner les frontières ;

- une grande mobilité professionnelle : aux États-Unis et en Belgique, 60 % des travailleurs TIC n'ont pas de diplôme initial TIC ;
- la brièveté des parcours professionnels : aux États-Unis, après 20 ans d'activité, seuls 19 % des possesseurs d'un diplôme TIC exercent encore un métier TIC (Matloff, 2001) ;
- l'émergence de nouvelles combinaisons de compétences TIC et non-TIC aboutissant parfois à des convergences ;
- dans certains cas, des divergences conduisant à des recentrages (des utilisateurs) sur leurs métiers de base non-TIC et un basculement vers des tâches à haute valeur ajoutée.

L'organisation du secteur TIC accroît la pénurie de compétences

Sans prédéterminer directement les modes d'organisation du travail, les TIC contribuent à accroître la pression de la concurrence en élargissant l'éventail de choix et la qualité de l'information donnée au consommateur. Là où une culture d'entreprise peut limiter les capacités d'adaptation d'une organisation en place, les TIC favorisent aussi l'apparition de start-up qui ne sont pas soumises à ces contraintes. Elles mettent donc les organisations des entreprises et les compétences des travailleurs sous tension en accentuant les effets de la dérégulation et de l'ouverture des marchés et en introduisant une véritable compétition technologique et organisationnelle, qui demande aux travailleurs une adaptabilité permanente. Ceci s'applique en particulier au cas des personnels qualifiés des secteurs TIC eux-mêmes pour lesquels le Lentic⁽¹⁾, dans une étude en cours⁽²⁾, pose (provisoirement) le problème de la pénurie de la façon suivante :

- une pression temporelle extrême : les employeurs, soumis à une forte contrainte concurrentielle, ne se donnent pas le temps de former leurs salariés et ne donnent pas à leurs salariés le temps de se former ;
- peu de barrières à l'entrée dans la profession, peu de barrières à la création d'entreprises ;
- les employeurs recherchent des compétences de niches (donc très spécialisées) ;
- la formation coûte cher ;
- les employeurs préfèrent acheter des compétences plutôt que de les construire ;
- une forte difficulté d'adaptation des travailleurs âgés ;
- une forte dérégulation du marché du travail (concurrence forte) ;
- l'apparition de nouveaux intermédiaires sur le marché du travail (SSII, sociétés d'intérim, bureaux de placement) pour lesquels la mobilité de la main-d'œuvre est devenue un enjeu ;
- un renouvellement et une obsolescence rapide des connaissances qui constitue un enjeu pour les entreprises TIC et pour les organismes de formation.

La pénurie de compétences dépend beaucoup de l'organisation du secteur TIC.

(1) Lentic : Laboratoire d'études sur les nouvelles technologies de l'information et de la communication, université de Liège.

(2) Commandée par la Digtip sur " Nouvelles technologies et métiers en émergence ".

BIBLIOGRAPHIE

- ABOWD J., F. KRAMARZ, D. MARGOLIS (1999),
" *High-Wage Workers and High-Wage Firms* "
Econometrica, 67, 2, 251-333
- BENGHOZI P.J., P. FLICHY, A. d'IRIBARNE (2000) :
" *Le développement des NTIC dans les entreprises
françaises* ", Réseaux, Paris, Hermès, pp 31-57
- BRIANT, Pierrette et Jean-François LOUÉ (2001),
" *L'emploi industriel, les femmes aussi* ", Sessi, Le 4 pages,
n° 145, avril
- L'organisation du travail, résultats des enquêtes Conditions
de travail de 1984, 1991 et 1998, Les dossiers de la Dares
n° 4, 2000
- " *Les tensions sur le marché du travail en décembre 2000* ",
Premières Informations et premières synthèses, n° 12-3,
Dares, mars 2001
- " *Les mouvements de main-d'œuvre au premier semestre
2000* ", Premières Informations et premières synthèses, n°
13-1, Dares, mars 2001
- " *Résultats de l'enquête trimestrielle sur l'activité et les
conditions d'emploi de la main-d'œuvre au 4^e trimestre
2000* ", Premières Informations et premières synthèses,
n° 13-2, Dares, mars 2001
- GOLLAC Michel, Vincent MANGEMATIN, Frédéric
MOATTY et Anne-France DE SAINT-LAURENT (1999) :
" *A quoi sert l'informatique ?* ", Revue d'études de cas
" dans *Innovations et performances, approches
interdisciplinaires*, Dir Dominique Floray et Jacques
Mairesse, Éditions de l'EHESS
- GREENAN, Nathalie et Jacques MAIRESSE (1996) :
" *Computers and Productivity in France : some evidence* "
NBER Working Paper n° 5836
- LERAIS Frédéric (2001) : *Une croissance plus riche en
emploi*, Premières informations et premières synthèses
n° 07.1, février, Dares
- LERAY, Y et P. DIVARNACH (2001) : " *Quelle GRH
pratique en dot.com ? Exploration des caractères
humains* ", Personnel n° 417, pp 55-63
- MATLOFF, N (2001) : *Debunking the myth of desperate
software labor shortage*, Davis, mars 2001
- POWEL, W.W. (1990) : *Neither markets nor hierarchies :
network forms of organisations* ", *Research in
organisational behavior* n° 12, pp295-336
- PASSERON Vladimir (2000) : " *Poursuite de la croissance
du nombre d'heures travaillées au premier trimestre 2000* ",
Dares, Premières informations et premières synthèses,
n° 48-2, novembre
- PICHAULT, François (1990) : *Le conflit informatique.
Gérer les ressources humaines dans le changement
technologique*, Bruxelles, De Boeck Université
- PICHAULT, F. et NIZET, J. (2000) : *Les pratiques
de gestion en ressources humaines*, Paris, Seuil
- REIX, R. (1992) : " *Technologies de l'information
et stratégies de partenariat* " in Labourdette, A eds,
Mélanges en l'honneur de Guy Méricot, Paris
Economica gestion, pp 545-557

A N N E X E

T16 - Évolution de l'emploi dans l'industrie

| Année | L'emploi en milliers fin 2000 | | | Évolution de l'emploi salarié en % | | | Évolution de l'intérim en % | | | Évolution du total en % | | |
|-------------------------------|---------------------------------|---|----------------|------------------------------------|-------------|------------|-----------------------------|-------------|------------|-------------------------|------------|------------|
| | Salariés directs ⁽¹⁾ | Intérim, volume d'emploi ⁽²⁾ | Total | en 1998 | en 1999 | en 2000 | en 1998 | en 1999 | en 2000 | en 1998 | en 1999 | en 2000 |
| Industries agroalimentaires | 538,2 | 34,6 | 572,8 | 0,3 | 0,7 | -0,3 | -4,4 | 18,8 | -8,9 | 0,1 | 1,7 | -0,8 |
| Biens de consommation | 726,5 | 34,2 | 760,7 | -0,7 | -2,1 | 0,1 | -6,9 | 21,2 | -2,1 | -0,9 | -1,2 | 0,0 |
| Industrie automobile | 290,6 | 33,5 | 324,1 | -1,4 | 1,1 | 1,9 | 31,2 | 15,8 | 7,8 | 0,8 | 2,4 | 2,5 |
| Biens d'équipement | 823,0 | 58,0 | 881,0 | 1,0 | -0,2 | 1,7 | 0,3 | 14,7 | -0,3 | 0,9 | 0,7 | 1,6 |
| Biens intermédiaires | 1 508,0 | 123,8 | 1 631,8 | 0,7 | -0,3 | 3,3 | -4,2 | 17,5 | 7,5 | 0,3 | 0,8 | 3,6 |
| Énergie | 237,9 | 5,4 | 243,3 | -4,3 | 0,8 | 0,0 | 8,0 | 15,7 | 2,2 | -4,0 | 1,0 | 0,0 |
| Industrie | 4 124,2 | 289,5 | 4 413,7 | 0,0 | -0,3 | 1,6 | -0,4 | 17,3 | 2,4 | 0,0 | 0,7 | 1,7 |
| Industrie hors énergie | 3 886,3 | 284,1 | 4 170,4 | 0,3 | -0,4 | 1,7 | -0,6 | 17,3 | 2,5 | 0,2 | 0,7 | 1,8 |

Sources : (1) Insee, nombre d'emplois en fin de mois (2) Dares, volume d'emplois en décembre en équivalent temps plein

De très bons résultats pour les entreprises en 2000

En 2000, les entreprises de l'industrie manufacturière (hors IAA) de 20 salariés et plus ont dégagé des bénéfices importants. Leur résultat net comptable a crû en moyenne de plus de 50 %. Rapporté au chiffre d'affaires, il a augmenté, de 2,4 % à 3,4 %, poursuivant le mouvement d'amélioration observé depuis 1996 et qui s'était interrompu temporairement en 1999 avec les retombées de la crise asiatique. Ces bons résultats sont dus à une croissance forte de l'activité, la plus importante des dix dernières années en termes de chiffre d'affaires (+10,2 % en moyenne annuelle). Les exportations y contribuent pour moitié, à parité avec la demande intérieure. Dans un contexte de croissance marqué par des tensions sur l'ensemble des moyens de production, ces résultats s'accompagnent de créations d'emplois importantes et d'un dynamisme exceptionnel de l'investissement. Celui-ci est essentiellement tiré par les grandes entreprises, notamment celles des industries automobile et des composants électriques et électroniques.

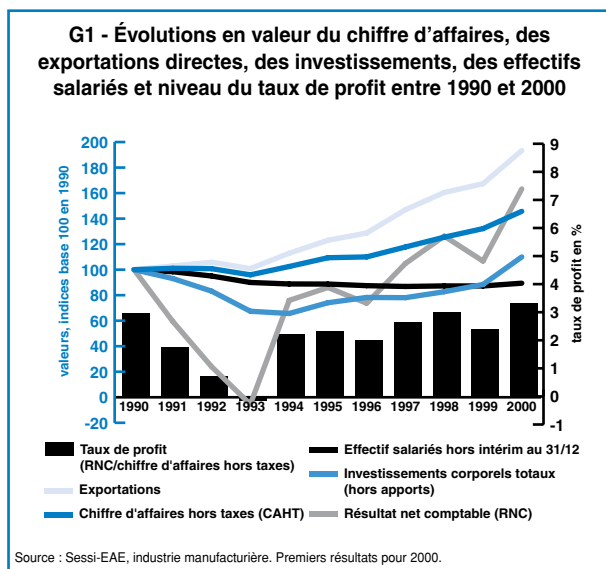
Depuis 1997, l'expansion du chiffre d'affaires des entreprises industrielles est importante et n'a subi qu'un léger ralentissement en 1998-1999 du fait de la crise asiatique. La rentabilité commerciale et la rentabilité économique des entreprises manufacturières progressent depuis 1996, et le partage de la valeur ajoutée évolue en faveur des investissements et de la rémunération des capitaux. Ceci reste vrai même si l'on tient compte du recours à l'intérim, important dans le secteur automobile, des équipements du foyer et dans celui des composants électriques et électroniques. Cependant, en 1998 et 1999, la productivité croît moins rapidement que les années précédentes, ce qui réduit l'écart avec l'évolution des coûts, relativement stable. L'augmentation du taux de marge est donc plus modérée. Depuis 1998, le taux d'autofinancement dans l'industrie manufacturière baisse sans remettre en cause la poursuite de l'effort d'investissement, facilité par l'allègement de la contrainte de solvabilité.

Globalement, le secteur automobile et celui de la pharmacie-parfumerie-entretien jouent un rôle moteur dans l'industrie manufacturière, tant par leur poids que par leur dynamisme et leurs résultats : forte productivité apparente du travail, taux de marge élevé et en augmentation dans l'automobile, rentabilité économique et commerciale élevées dans la pharmacie-parfumerie-entretien, et en augmentation dans l'automobile.

Une très bonne année 2000

Croissance, exportations, investissements, emplois et bénéfices. Dans l'industrie manufacturière hors agroalimentaire, l'année 2000 bat tous les records de progression des dix dernières années, tant en valeur qu'en volume. De fait, malgré la forte augmentation des prix de l'énergie et des matières premières, la hausse des prix à la production est restée modérée.

En 2000, le chiffre d'affaires des entreprises manufacturières de 20 salariés et plus est 1,5 fois plus élevé qu'en 1990 ; les exportations ont quasiment doublé. S'inscrivant dans un mouvement général de reprise amorcé en 1995, l'investissement dépasse de 10 % en 2000 le niveau élevé du début des années quatre-vingt-dix. Rapport du résultat net comptable sur le chiffre d'affaires, le taux de profit augmente fortement, prolongeant la tendance à l'amélioration depuis 1996.



Lecture : effectifs salariés au 31 décembre, hors intérim.

Unités : Indices d'évolution, base 100 en 1990 ; taux de profit en % (défini par RNC/CAHT)

Chiffre d'affaires en augmentation pour tous les secteurs

En 2000, d'après les premiers résultats des entreprises manufacturières (hors IAA), le chiffre d'affaires des entreprises de 20 salariés et plus augmente en moyenne de 10,2 %. Cette croissance varie de 2,5 % dans le secteur de l'habillement-cuir à 17 % dans celui des composants électriques et électroniques. La vigueur de l'activité manufacturière contraste avec la modération de 1999 (3,5 %), marquée par des baisses dans certains secteurs.

En 2000, outre le secteur des composants, ceux du bois-papier, de la chimie-caoutchouc-plastiques, de la métallurgie et transformation des métaux ainsi que des équipements électriques et électroniques affichent un taux de croissance à deux chiffres. À l'exception du secteur du bois-papier, ces secteurs figurent parmi les plus importants, en termes de chiffre d'affaires. Avec le secteur automobile, ils déterminent 70 % de la croissance de l'industrie manufacturière.

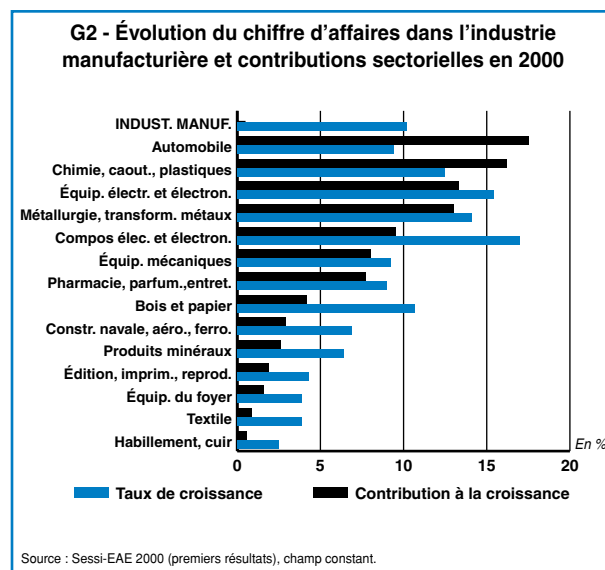
Même si l'activité du secteur automobile progresse cette année un peu moins vite que la moyenne manufacturière, la constance de son dynamisme depuis plusieurs années est remarquable. Depuis 1997, le chiffre d'affaires y augmente

d'au moins 8 % par an (9,4 % en 2000). Parallèlement les achats de voiture se stabilisent depuis 1999 à un haut niveau, en France comme en Europe. Les constructeurs français continuent donc de gagner des parts de marché, grâce au succès des monospaces et des petits modèles.

Dans les industries des biens intermédiaires, le chiffre d'affaires a crû rapidement (à l'exception de l'industrie textile, voire des produits minéraux), en raison notamment de hausses de prix. C'est particulièrement le cas des industries du bois-papier et de la chimie-caoutchouc-plastiques. C'est aussi le cas des composants électroniques et de la métallurgie et de la transformation des métaux, mais, pour ces deux secteurs, s'y ajoute un fort accroissement des volumes. Le dynamisme exceptionnel des composants électroniques (+30 % d'accroissement du chiffre d'affaires en moyenne sur l'année) s'explique en effet avant tout par une forte demande émanant de la téléphonie mobile, de l'automobile, de l'informatique et de l'électronique grand public, entraînant des investissements massifs et des recrutements importants.

Les biens d'équipements mécaniques, électriques et électroniques ont, quant à eux, bénéficié du redémarrage de l'investissement industriel dans l'Union européenne. Au sein du secteur des équipements électriques et électroniques, le boom des téléphones portables s'est ressenti également sur les ventes du secteur de la fabrication d'appareils d'émission et de transmission, en hausse de 29 %. Dans les biens d'équipement, la construction navale se porte très bien, bénéficiant de l'engouement pour la croisière. L'important secteur de la construction aéronautique aussi : son chiffre d'affaires s'accroît de 5,1 % et les commandes, qui engagent l'activité sur un horizon pluriannuel, sont en forte croissance. Seule l'industrie ferroviaire reste atone, en 2000 comme en 1999.

La plupart des biens de consommation bénéficient de la vigueur de la demande, mais l'activité reste largement en deçà de la moyenne manufacturière, la pharmacie-parfumerie-entretien mise à part. Pour l'ensemble de l'habillement-cuir, le chiffre d'affaires, après trois années de stagnation, progresse de nouveau, grâce aux seuls articles de cuir. Ce secteur, de même que les équipements du foyer, en particulier l'ameublement et l'électroménager, doit faire face à une



Lecture : les contributions sectorielles sont calculées en pondérant le taux d'évolution de chacun des secteurs par son poids en termes de chiffre d'affaires de l'année précédente. Leur total est égal à 100.

Classement par contribution croissante.

Définitions

Les évolutions sur l'année 2000 sont " à champ constant ", c'est-à-dire calculées sur un champ reconstitué, afin de rendre significatives les comparaisons entre deux années successives. Elles s'opposent aux évolutions " apparentes ", qui intègrent les modifications de population des entreprises enquêtées (entrées, sorties du champ de l'enquête, fusions, restructurations d'entreprises) utilisées pour les rétrospectives sur plusieurs années (cf. annexe qui compare les deux modes de calcul).

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

Le poste **autres achats et charges externes** fait partie des consommations intermédiaires et regroupe les charges d'exploitation suivantes : achats de sous-traitance, achats non stockés de matières et fournitures, services extérieurs (personnel extérieur, loyers en crédit-bail mobilier et immobilier et autres). Les achats de **sous-traitance**, comptabilisés dans les " autres achats et charges externes ", recouvrent les achats de services immatériels (études et prestations de services) et matériels (matériel, équipement et travaux).

Les achats de sous-traitance industrielle sont incorporés directement aux ouvrages, travaux et produits fabriqués et entrent dans le coût direct de production.

Le taux d'approvisionnement rapporte les achats de matières premières au CAHT.

Le taux d'intégration, aussi appelé taux de valeur ajoutée, est le rapport entre la VAHT et le CAHT. Pour un même chiffre d'affaires, une entreprise fortement intégrée dégagera une valeur ajoutée plus importante qu'une entreprise faiblement intégrée, qui recourt davantage à l'extérieur pour organiser sa production.

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

Il donne lieu à différentes évaluations de rentabilité :

- la **rentabilité commerciale** est la part de l'excédent brut d'ex-

ploitation dans le chiffre d'affaires hors taxes ;

- le **taux de marge** rapporte l'excédent brut d'exploitation à la valeur ajoutée ;

- la **rentabilité économique** rapporte l'excédent brut d'exploitation aux immobilisations corporelles brutes en fin d'exercice.

La productivité apparente du travail est la valeur ajoutée moyenne par personne participant à la production. Pour s'affranchir des choix d'organisation entre travailleurs salariés des entreprises et travailleurs intérimaires, il est proposé un calcul alternatif où la valeur ajoutée est augmentée des charges liées aux travailleurs extérieurs, considérées comme des frais de personnel associés aux salariés en place.

La capacité d'autofinancement (CAF) est obtenue à partir de l'excédent brut d'exploitation en y ajoutant les transferts de charge et autres produits d'exploitation, ainsi que les produits financiers et exceptionnels, et en y retranchant les autres charges d'exploitation, les charges d'intérêt et exceptionnelles, les participations des salariés aux fruits de l'expansion et les impôts sur les bénéfices.

Le taux d'investissement est le rapport entre les investissements hors apports (auxquels est ajouté le montant des nouveaux contrats de crédit-bail) et la valeur ajoutée.

Le taux d'autofinancement est la part de la CAF dans l'investissement hors apports, y compris le crédit-bail.

La solvabilité financière est la part des charges financières dans l'excédent brut d'exploitation.

Les pertes de change sont les charges correspondant à la différence entre le montant valorisé au cours de couverture et celui enregistré au cours du jour de l'opération commerciale.

Le résultat net comptable (perte ou bénéfice de l'exercice) est la différence entre le total des produits et le total des charges.

Le taux de profit est la part du résultat net comptable dans le chiffre d'affaires hors taxes.

La rentabilité financière est la part du résultat net comptable dans les capitaux propres.

La profitabilité est la différence entre le rendement des capitaux propres et le taux d'intérêt à long terme.

T1 - Principales évolutions sectorielles entre 1999 et 2000 (à champ constant)

| | Effectif* | Chiffre d'affaires | | Investissement** | Exportations directes | | Taux de profit*** | |
|--|--------------|--------------------|--------------|------------------|-----------------------|--------------|-------------------|------------|
| | au 31/12 | en valeur | en volume | en valeur | en valeur | en volume | en % | |
| Ensemble industrie manufacturière | 102,2 | 110,2 | 108,8 | 115,5 | 114,8 | 114,2 | 2,4 | 3,4 |
| Biens de consommation | 101,4 | 106,0 | 105,8 | 100,1 | 111,2 | 110,1 | 3,2 | 4,3 |
| Habillement, cuir, industries diverses | 98,5 | 102,5 | 101,9 | 92,2 | 105,6 | 103,8 | 2,4 | 2,6 |
| Édition, imprimerie, reproduction | 101,4 | 104,3 | 103,4 | 99,5 | 109,6 | 108,9 | 3,4 | 2,9 |
| Pharmacie, parfumerie, entretien | 103,2 | 109,0 | 109,4 | 101,1 | 116,9 | 115,4 | 4,1 | 6,7 |
| Industrie des équipements du foyer | 101,8 | 103,9 | 104,2 | 101,7 | 103,9 | 103,8 | 1,5 | 1,5 |
| Industrie automobile | 103,1 | 109,4 | 109,5 | 132,4 | 110,8 | 109,7 | 1,1 | 2,8 |
| Biens d'équipement | 102,3 | 111,2 | 112,1 | 117,2 | 119,6 | 121,1 | 2,4 | 2,9 |
| Construction navale, aéronautique, ferroviaire | 101,0 | 106,9 | 106,9 | 103,5 | 115,5 | 112,9 | 3,1 | 3,7 |
| Biens d'équipement mécanique | 102,0 | 109,2 | 109,4 | 102,6 | 110,1 | 110,8 | 3,1 | 3,7 |
| Biens d'équip. électriques-électroniques | 103,3 | 115,4 | 117,9 | 137,8 | 129,5 | 135,7 | 1,2 | 1,9 |
| Biens intermédiaires | 102,3 | 112,2 | 108,2 | 113,2 | 115,2 | 113,4 | 2,7 | 3,4 |
| Industrie des produits minéraux | 101,7 | 106,4 | 104,2 | 107,9 | 106,9 | 106,1 | 5,1 | 5,3 |
| Industrie textile | 98,7 | 103,9 | 103,5 | 89,8 | 103,7 | 104,4 | 0,6 | 1,9 |
| Industrie du bois et du papier | 101,5 | 110,7 | 103,8 | 116,4 | 114,5 | 109,2 | 1,6 | 2,5 |
| Chimie, caoutchouc, plastique | 102,1 | 112,5 | 107,7 | 104,8 | 111,6 | 109,7 | 3,4 | 3,3 |
| Métallurgie et transformation des métaux | 102,7 | 114,1 | 109,5 | 96,0 | 118,5 | 114,4 | 1,7 | 3,0 |
| Industrie des composants électriques-électroniques | 104,9 | 117,0 | 116,3 | 166,4 | 125,2 | 126,2 | 2,5 | 4,1 |

*effectif salarié hors intérim - **investissements corporels totaux (hors apports) - ***résultat net comptable/chiffre d'affaires

Source : Sessi-EAE 2000 (premiers résultats)

Champ : entreprises de 20 salariés et plus

Unités : indices, base 100 en 1999

concurrence internationale particulièrement vive. Dans la pharmacie et la parfumerie, le chiffre d'affaires augmente légèrement plus en 2000 qu'en 1999, dans un contexte de baisse du prix des médicaments pour le premier secteur, de nouvelles habitudes de consommation et de croissance dans les pays émergents pour le second.

Les exportations, à l'origine de la moitié de la croissance en 2000

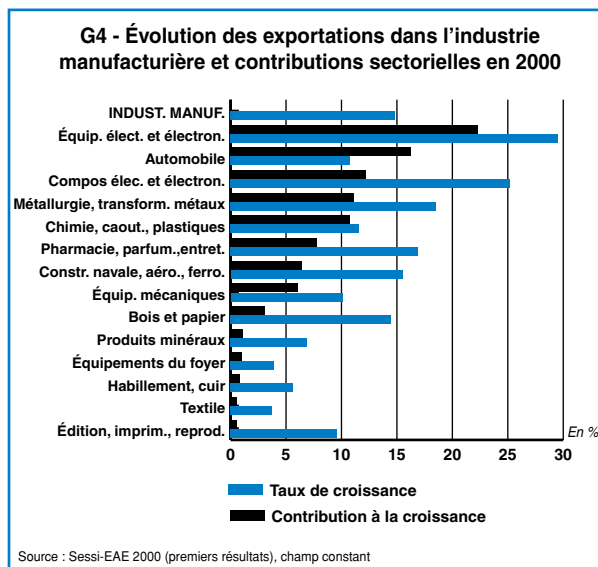
En 2000, les exportations se sont accrues globalement de 14,8 %, après le ralentissement de 1999 (+4,1 %), le rythme des années précédentes oscillant autour de 10 %. Cette bonne performance est à replacer dans le contexte de la baisse de l'euro.

Ainsi, la demande intérieure et les exportations ont fait jeu égal dans la croissance de l'activité, alors que les années passées la demande intérieure était prépondérante. L'importance des exportations dans la croissance de l'activité vient de l'orientation exportatrice de secteurs variés, tels que les composants et équipements électriques et électroniques et la construction navale, aéronautique et ferroviaire. De plus, les exportations s'y sont davantage développées que les ventes sur le marché interne. Dans des secteurs pour lesquels le marché intérieur constitue la part majoritaire de leurs débouchés, comme l'automobile, l'habillement-cuir et de la pharmacie-parfumerie-entretien, les exportations ont aussi joué un rôle important dans le dynamisme de l'activité.



Lecture : taux d'exportation = exportations/chiffres d'affaires hors taxes. Les secteurs sont classés selon leur taux d'exportation.

En 2000, le secteur automobile et les équipements et les composants électriques et électroniques contribuent à la moitié de la croissance des exportations. L'influence sur l'ensemble des exportations de ces deux secteurs tient au bond spectaculaire de leurs exportations, qui se sont accrues de plus de 20 %.



Source : Sessi-EAE 2000 (premiers résultats), champ constant

Lecture : les contributions sectorielles sont calculées en pondérant le taux d'évolution de chacun des secteurs par son poids en termes d'exportations de l'année précédente. Leur total est égal à 100.

Classement par contribution croissante.

L'automobile et les composants électroniques, au cœur de l'investissement en 2000

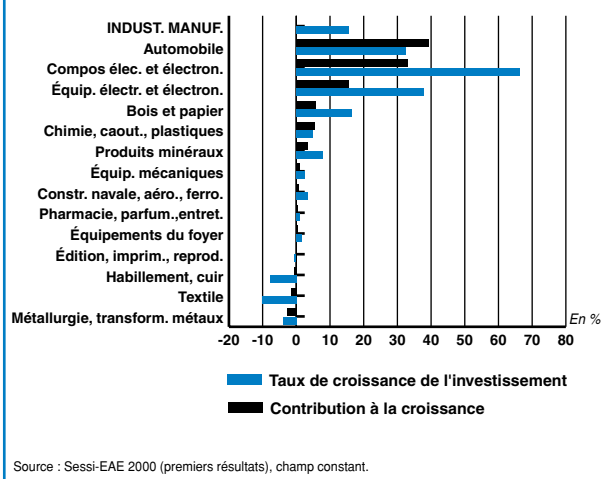
Les entreprises manufacturières (hors IAA) ont fortement investi en 2000 (+15,5 %), comparativement aux deux années passées (+5 %). Cette accélération est imputable à trois secteurs : l'automobile, les composants et équipements électriques et électroniques. Le secteur automobile a ainsi accru ses investissements de 32,4 % (40,4 % pour les seuls constructeurs automobiles). Les marques automobiles doivent en effet respecter les normes antipollution et accélérer le rythme de renouvellement des modèles. Près de 40 % de la croissance de l'investissement industriel manufacturier sont ainsi imputables à l'industrie automobile, alors que ce secteur contribue à un peu plus de 15 % de la croissance du chiffre d'affaires.

Premier secteur pour la croissance de son chiffre d'affaires, le secteur des composants électriques et électroniques l'est aussi pour la croissance de ses investissements, qui s'élève à 66,4 %. Ce secteur a ainsi contribué pour près d'un tiers de la croissance des investissements, au deuxième rang derrière l'automobile.

Enfin, le secteur des équipements électriques et électroniques a également fortement investi (+37,8 %), en particulier la fabrication de matériel informatique (+69 %) et d'appareils d'émission (+46,3 %), ce qui représente une contribution de 15 % à la croissance des investissements manufacturiers.

Les fusions dont certains secteurs ont été l'objet peuvent expliquer le ralentissement ou le repli de leur investissement : dans la chimie-caoutchouc-plastiques où l'investissement progresse plus lentement que les années précédentes, dans la pharmacie et la sidérurgie, où il se réduit. Pour ce dernier secteur, mais aussi pour la construction aéronautique par exemple, s'y ajoutent des délocalisations d'investissements à l'étranger.

G5 - Évolution de l'investissement dans l'industrie manufacturière et contributions sectorielles en 2000



Source : Sessi-EAE 2000 (premiers résultats), champ constant.

Lecture : les contributions sectorielles sont calculées en pondérant le taux d'évolution de chacun des secteurs par son poids en termes d'investissements de l'année précédente. Leur total est égal à 100.

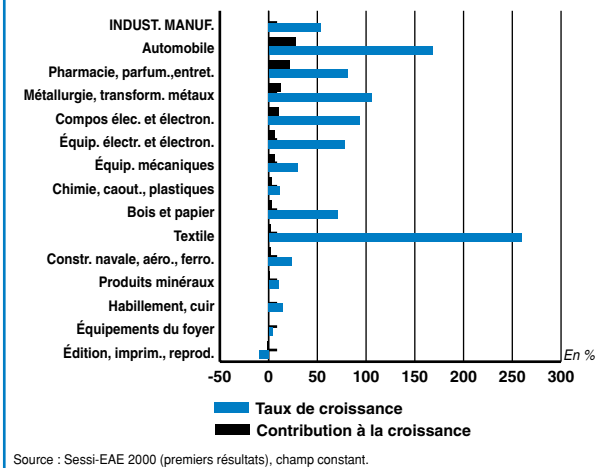
Classement par contribution croissante.

Des bénéfiques records en 2000

L'année 2000 a été également excellente pour les bénéfices. Le résultat net comptable s'est accru en moyenne de 54 %, rythme le plus élevé des dernières années, succédant à une année 1999 en léger retrait.

Ces bonnes performances sont impulsées d'abord par le secteur automobile, dont les bénéfices ont plus que doublé, après avoir subi une forte contraction en 1999. Elles l'ont aussi été par la pharmacie-parfumerie-entretien, dont la réduction des bénéfices s'était prolongée plusieurs années. Le taux de croissance particulièrement élevé dans le textile succède à une forte contraction (-73 %) de son résultat net comptable en 1999.

G6 - Évolution du résultat net comptable (RNC) dans l'industrie manufacturière et contributions sectorielles en 2000



Source : Sessi-EAE 2000 (premiers résultats), champ constant.

Lecture : les contributions sectorielles sont calculées en pondérant le taux d'évolution de chacun des secteurs par son poids en termes de RNC de l'année précédente. Leur total est égal à 100.

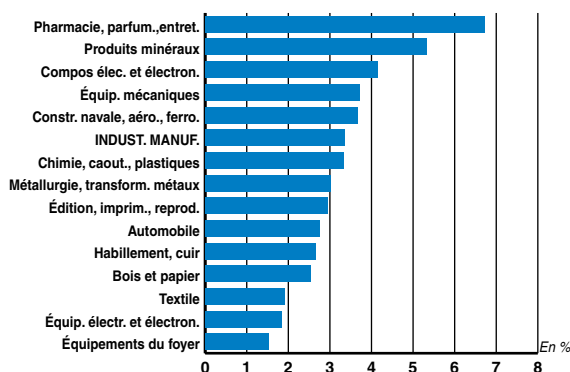
Classement par contribution croissante.

Pour les deux premiers secteurs, la hausse des résultats est liée à celle de leurs marges, leurs prix ayant augmenté. Pour l'industrie textile, la métallurgie et la transformation des métaux, la hausse des résultats coïncide avec une réduction

des effectifs ou des investissements. Enfin, pour l'automobile, voire pour la pharmacie-parfumerie-entretien, la hausse des résultats s'inscrit dans une croissance assez soutenue de l'activité.

La dispersion sectorielle est forte entre les secteurs dont le taux de profit est élevé – plus de 5 % pour la pharmacie-parfumerie-entretien et les produits minéraux - et les secteurs où il est faible - moins de 2 % pour les équipements du foyer, électriques et électroniques et le textile.

G7 - Niveau du taux de profit en 2000



Source : Sessi-EAE 2000 (premiers résultats), champ constant.

Lecture : taux de profit = résultat net comptable rapporté au chiffre d'affaires. Classement selon le niveau du taux de profit.

Une rentabilité préservée

Les données détaillées sur l'année 2000 de l'EAE ne sont pas disponibles. Aussi, les tendances récentes de la rentabilité sont décrites sur la période 1996-1999 au niveau sectoriel, depuis 1990 pour l'ensemble de l'industrie manufacturière. Il en est de même pour les éléments d'organisation des entreprises, liés à son fonctionnement (intensité et modalités de l'externalisation principalement) ou à ses investissements.

Une rentabilité commerciale globalement orientée à la hausse

Mesure de la rentabilité des entreprises, le taux de profit est soumis à de fortes fluctuations annuelles au niveau sectoriel, en raison d'opérations à caractère ponctuel, d'opérations de cession ou d'opérations purement comptables, que le résultat net comptable intègre. La rentabilité commerciale est une autre mesure, qui se limite à l'exploitation des entreprises et est de ce fait plus stable que le taux de profit. Elle rapporte l'excédent brut d'exploitation (EBE) au chiffre d'affaires, l'EBE mesurant le surplus dégagé par l'activité d'exploitation.

Pour l'ensemble de l'industrie manufacturière, la rentabilité commerciale a progressé sur les dernières années : 7,4 % en 1996, 8,2 % en 1999. Ces niveaux restent cependant inférieurs à ceux du début des années quatre-vingt-dix. En 1999, l'évolution du taux de profit - qui était en baisse - et celle de la rentabilité commerciale ont divergé. En effet, le résultat net comptable a été davantage déconnecté de l'exploitation,

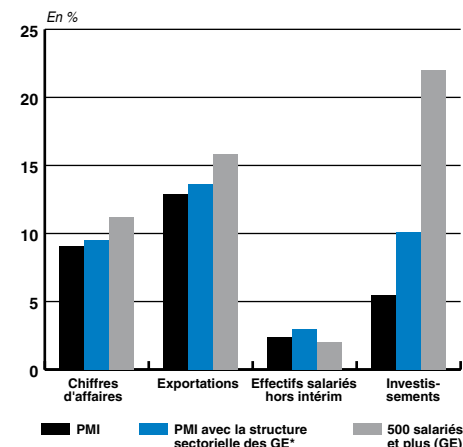
Les grandes entreprises investissent, les petites créent davantage d'emplois

Chiffre d'affaires (CA) et exportations se sont accrus un peu plus rapidement dans les grandes entreprises de 500 salariés et plus (+11,2 % et +15,8 %) que dans les PMI (9,1 % et 12,9 %), sans que leur avantage puisse être attribué à un effet de structure sectoriel. C'est particulièrement net dans l'habillement-cuir, où les PMI qui prédominent ont accru leur chiffre d'affaires de 1,4 %, contre 6 % pour les grandes, et leurs exportations de 4 %, contre 7,2 %. C'est aussi le cas dans les équipements mécaniques (+7,1 % pour le CA, contre +12,4 %, 5,3 % pour les exportations, contre 14,7 %) et dans les équipements électriques (10,4 % pour le CA, contre 17 %, 24,9 % pour les exportations, contre 30,6 %). À l'inverse, les PMI sont plus dynamiques que les grandes dans les produits minéraux et les industries textiles, secteur où elles prédominent.

C'est surtout sur l'investissement que les grandes entreprises devancent les PMI. L'investissement des grandes entreprises s'est accru de 22 % en 2000, soit un écart de 16,5 points par rapport à celui des PMI. Presque toute la croissance de l'investissement est de leur fait (86 %), alors qu'elles réalisent 61 % du total des investissements. Certes, les grandes entreprises sont davantage présentes dans les secteurs qui ont le plus investi : industrie automobile, équipements et composants électriques et électroniques. Néanmoins, dans les secteurs où le poids des PMI est important, le rythme d'investissement est presque toujours plus important pour les grandes entreprises. Par exemple, l'investissement s'y est accru de +11,6 % dans le secteur des équipements du foyer, contre -6,2 % dans les PMI, de +9,3 % dans l'ensemble du secteur des équipements mécaniques, contre -0,9 %.

Dans tous les secteurs, à l'exception de l'habillement-cuir et des composants électriques et électroniques, l'emploi s'est davantage développé dans les PMI que dans les grandes entreprises. L'écart en faveur des PMI est plus réduit pour l'ensemble de l'industrie manufacturière (+2,4 % d'accroissement, contre 2 % pour les grandes entreprises) que pour chaque secteur, car les secteurs fortement créateurs d'emplois sont souvent des secteurs où les grandes entreprises pèsent le plus (pharmacie-parfumerie-entretien, industrie automobile, équipements et composants électriques et électroniques). Si la structure sectorielle des PMI était identique à celle des grandes entreprises, l'écart en faveur des PMI serait de 1 point au lieu de 0,4. Dans des secteurs où les PMI ont un poids important, les effectifs se sont accrus, par exemple de 2,9 % dans les équipements du foyer (0,9 % dans les grandes entreprises), de 2,3 % dans les équipements mécaniques (1,2 % dans les grandes entreprises), de 3,1 % dans la chimie-caoutchouc-plastiques (1,1 % dans les grandes entreprises), de 3,5 % dans la métallurgie et la transformation des métaux (1 % dans les grandes entreprises).

G8 - Principales évolutions des PMI et des grandes entreprises en 2000 de l'industrie manufacturière

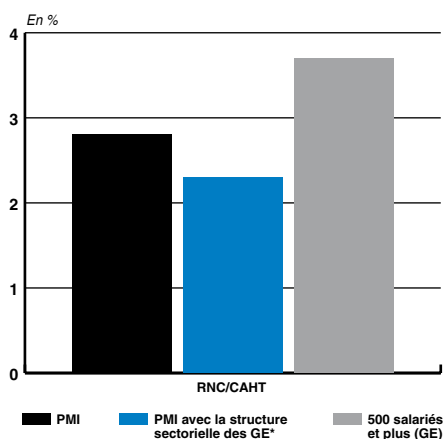


Source : Sessi-EAE 2000 (premiers résultats), champ constant.

Lecture : taux de croissance égal à la moyenne des taux d'évolution sectoriels au niveau NES 36 des PMI pondérés par les valeurs des grandes entreprises (GE).

En 2000, le taux de profit progresse dans toutes les entreprises, quelle que soit leur taille. Il s'élève à 2,8 % pour les PMI et à 3,7 % dans les grandes entreprises, écart qui reste dans le même sens pour la plupart des secteurs. L'écart en faveur des grandes entreprises serait même encore supérieur si la structure sectorielle des PME était identique à celle des grandes. Les écarts sont importants dans les secteurs des équipements du foyer (1,8 % pour les grandes entreprises, 0,4 % pour les PMI), des équipements mécaniques (5,5 % et 2,7 %), de la métallurgie et de la transformation des métaux (3,6 % et 2,5 %).

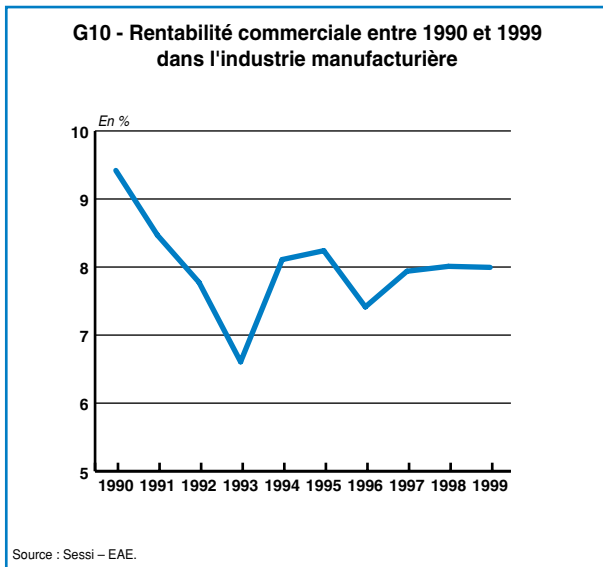
G9 - Taux de profit des PMI et des grandes entreprises en 2000 de l'industrie manufacturière



Source : Sessi-EAE 2000 (premiers résultats), champ constant.

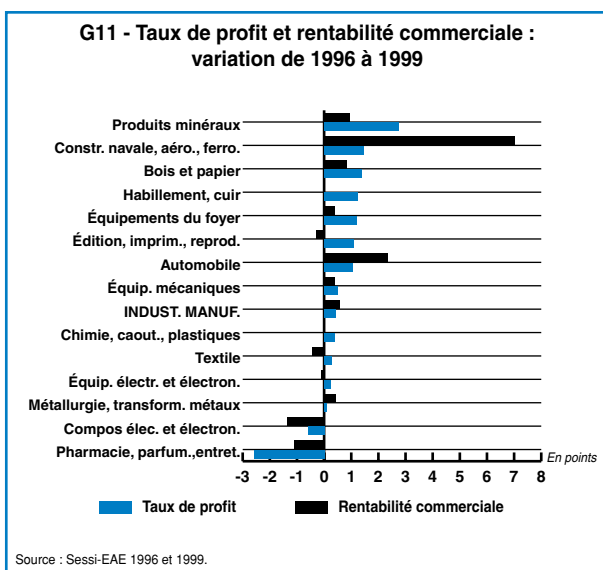
Lecture : niveau égal à la moyenne des taux de profit sectoriels au niveau NES 36 des PMI pondérés par les chiffres d'affaires des grandes entreprises (GE).

en raison de l'accroissement des charges liées à des opérations de capital.



Lecture : rentabilité commerciale = EBE/chiffre d'affaires.

Pour la plupart des secteurs, rentabilité commerciale et taux de profit s'améliorent sur la période 1996-1999. Le taux de profit progresse le plus pour le secteur des produits minéraux. La progression forte de la rentabilité commerciale de la construction navale, aéronautique et ferroviaire hisse en fin de période ce secteur au niveau de l'édition-imprimerie-reproduction, de la pharmacie-parfumerie-entretien, des produits minéraux, voire de la chimie-caoutchouc-plastiques dont la rentabilité commerciale avoisine ou dépasse les 10 %. La progression reste significative pour l'automobile, mais sa rentabilité commerciale n'atteint que 7 %, niveau autour duquel se situent un nombre important de secteurs. En revanche, dans la pharmacie-parfumerie-entretien et les composants électriques et électroniques, le taux de profit comme la rentabilité commerciale ont baissé. Il semble que les restructurations aient pesé sur l'évolution de la rentabilité commerciale du premier secteur et sur celle du taux de profit du



Lecture : Le graphique donne pour chacun des taux l'évolution apparente entre 1996 et 1999 (différence de ratios en points).

Taux de profit = résultat net comptable rapporté au chiffre d'affaires.

Rentabilité commerciale = excédent brut d'exploitation rapporté au chiffre d'affaires.

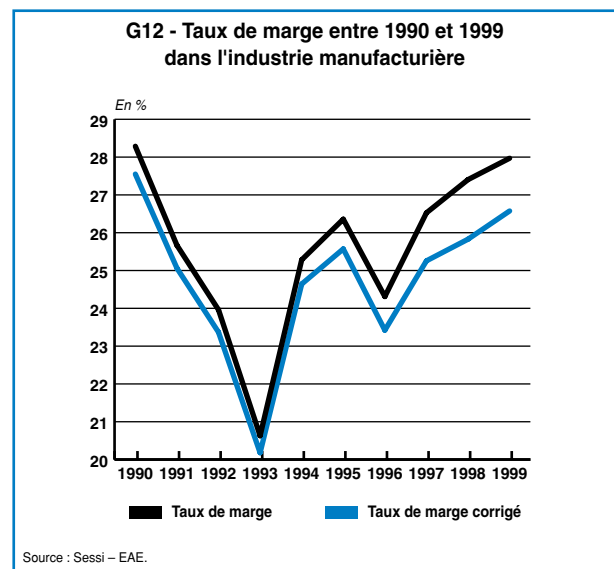
Les secteurs sont classés selon la croissance du taux de profit.

second. Les évolutions ne sont divergentes que pour l'habillement-cuir, l'édition-imprimerie-reproduction et le textile, leur taux de profit s'accroissant tandis que leur rentabilité commerciale diminue.

Un taux de marge en augmentation, retrouvant des niveaux du début des années quatre-vingt-dix

Rapportant l'EBE à la valeur ajoutée et non plus au chiffre d'affaires, le taux de marge diffère de la rentabilité commerciale. Il mesure la part de la valeur ajoutée qui revient aux entreprises pour la rémunération de leur capital et pour le financement de leur investissement après le paiement des frais de personnel (aux subventions d'exploitation et aux impôts et taxes près).

Après un point bas en 1993, le partage de la valeur ajoutée évolue plutôt en faveur des entreprises : en 1999, il leur reste 28 % de la valeur ajoutée, ce qui les rapproche de la situation favorable de 1990. Certes, ce niveau intègre encore les frais du personnel embauché temporairement, essentiellement par intérim. Leur prise en compte abaisse le niveau du taux de marge à 26,6 % en 1999 et ralentit sa progression. En effet, les entreprises ont recouru de manière croissante au personnel extérieur à la fin des années quatre-vingt-dix (cf. encadré).



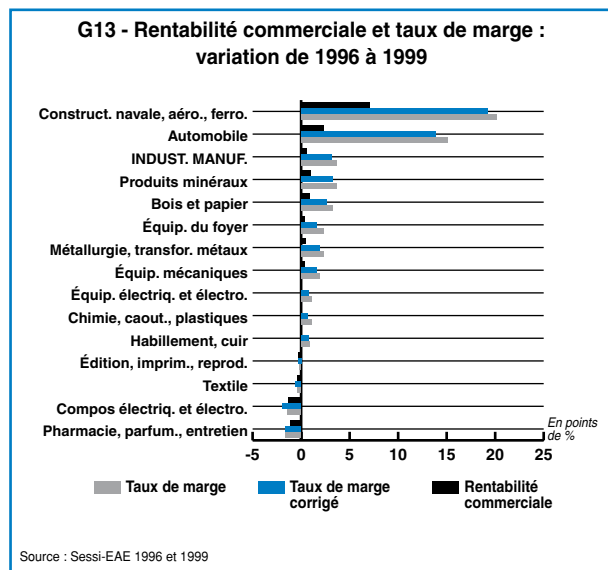
Lecture : taux marge = excédent brut d'exploitation/valeur ajoutée.

Taux de marge corrigé = excédent brut d'exploitation/valeur ajoutée + coûts liés au personnel extérieur.

Au niveau sectoriel, à partir de 1996, le taux de marge s'améliore surtout dans la construction navale, aéronautique et ferroviaire et dans l'industrie automobile, dans une moindre mesure dans les industries des produits minéraux et du bois-papier. En revanche, le taux de marge a progressé faiblement, voire a diminué pour les composants électriques et électroniques ainsi que pour la pharmacie-parfumerie-entretien. C'est néanmoins dans ce secteur que le taux de marge (corrigé) est le plus élevé, avec le secteur automobile (37 %). Il est inférieur à 20 % pour les secteurs de l'habillement-cuir, des équipements mécaniques, électriques et électroniques.

Pour pratiquement tous les secteurs, le taux de marge et la rentabilité commerciale évoluent dans le même sens, le premier à un rythme plus élevé : la valeur ajoutée progresse

en effet moins rapidement que le chiffre d'affaires en raison d'une intégration du processus de production de moins en moins poussée. Le recours au personnel extérieur en est une des modalités.



Lecture : le graphique donne pour chacun des trois taux l'évolution apparente entre 1996 et 1999 (différence de ratios en points).

Le taux de marge représente la part de l'excédent brut d'exploitation dans la valeur ajoutée.

Le taux de marge corrigé intègre les coûts du personnel extérieur dans la valeur ajoutée.

Les secteurs sont classés selon la croissance du taux de marge.

La rentabilité économique se redresse aussi

Alors que les entreprises industrielles ont dans l'ensemble retrouvé des niveaux de taux de marge et de rentabilité commerciale équivalents ou proches de ceux du début des années quatre-vingt-dix, la rentabilité économique, rapport de l'EBE aux immobilisations corporelles, reste en retrait par rapport à cette période, au moins pour les entreprises de 100 salariés et plus. Elle est néanmoins orientée à la hausse depuis 1996.

Tout au long de la décennie, les entreprises ont accumulé du capital : il s'est accru de 50 %, renforçant leur intensité capitalistique. Parallèlement, les effectifs employés baissaient d'environ 5 %. Mais l'accumulation du capital s'est faite dans un contexte de stagnation de l'activité en début de période, puis de redressement dans la deuxième moitié des années quatre-vingt-dix.

En 1999, l'excédent brut d'exploitation représente 20,4 % des immobilisations corporelles, contre 26,6 % en 1990.

La rentabilité économique augmenterait encore moins vite si la dimension immatérielle des immobilisations était prise en compte, notamment la recherche et développement (cf. chapitre III sur l'investissement).

Les charges liées au personnel extérieur

Les charges liées au personnel extérieur à l'entreprise (personnel intérimaire et personnel reçu) sont comptabilisées dans les consommations intermédiaires, et plus précisément, dans le poste " autres charges externes ".

En 1999, l'intérim représente 80 % de ces charges liées au personnel extérieur, et de l'ordre de 60 % les années précédentes.

Habituellement, ces charges ne sont pas prises en compte dans les frais de personnel. Leur poids dans l'ensemble des frais de personnel a progressé jusqu'en 1998 (8,4 %), la réduction en 1999 étant imputable aux charges de personnel reçu.

T2 - Part des charges liées au personnel extérieur dans l'industrie manufacturière

| En % | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 |
|--|------|------|------|------|
| Dans les charges de personnel y compris personnel extérieur | 5,2 | 7,0 | 8,4 | 7,4 |
| Dans la valeur ajoutée corrigée* | 3,7 | 4,8 | 5,8 | 5,0 |
| Dont charges liées à l'intérim dans la valeur ajoutée corrigée | 2,6 | 3,0 | 4,0 | 4,0 |

Source : Sessi-EAE.

Lecture : l'enquête annuelle d'entreprise fournit des informations sur l'ensemble des travailleurs extérieurs, mais celles sur le nombre d'employés intérimaires ne peuvent être isolées. Seules les charges liées à l'intérim peuvent être isolées parmi les charges liées au personnel extérieur depuis 1996.

*augmentée des charges liées au personnel extérieur.

Prendre en compte ces charges extérieures modifie l'analyse du partage de la valeur ajoutée, en atténuant l'évolution plus favorable aux entreprises qu'aux salariés sur la période récente.

Ainsi, de 1996 à 1998, période de forte croissance des charges liées au personnel extérieur, la progression du taux de marge de 3,3 points n'est que de 2,4 points si l'on prend en compte ces charges.

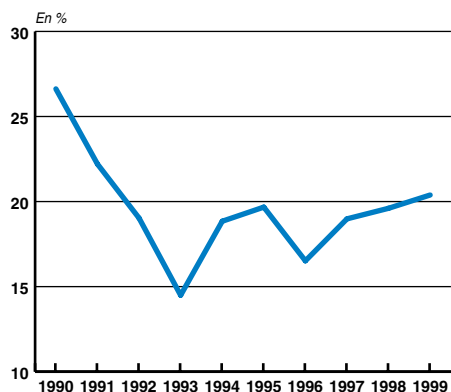
Le recours au travail externe, essentiellement intérimaire, peut être envisagé comme un outil de flexibilité : les taux de croissance varient beaucoup d'une année sur l'autre. Ainsi, pour l'ensemble de l'industrie manufacturière, l'accroissement des charges liées à l'emploi de personnel intérimaire s'est fortement ralenti en 1999, après une forte accélération en 1998 (de près de 40 %), comparée à 1997. Les secteurs de l'automobile et des équipements électriques et électroniques illustrent particulièrement ces tendances.

T3 - Taux de croissance des charges liées au personnel intérimaire

| En % | 1997 | 1998 | 1999 |
|--|-------------|-------------|------------|
| Biens de consommation courante | | | |
| Habillement, cuir | 31,0 | 4,2 | -0,3 |
| Édition, imprimerie, reproduction | 40,1 | 27,3 | 12,4 |
| Pharmacie, parfumerie, entretien | 24,5 | 22,4 | 6,8 |
| Équipement. du foyer | 15,5 | 38,2 | 6,8 |
| Automobile | | | |
| Automobile | 9,3 | 67,5 | 16,1 |
| Biens d'équipement | | | |
| Construction navale, aéronautique, ferroviaire | 20,5 | 47,4 | 20,4 |
| Équipements mécaniques | 11,0 | 28,3 | 5,6 |
| Équipements électriques et électroniques | 29,5 | 65,4 | -6,8 |
| Biens intermédiaires | | | |
| Produits minéraux | 28,2 | 24,9 | 3,3 |
| Textile | 40,7 | 28,6 | -11,5 |
| Bois et papier | 31,5 | 30,4 | 11,3 |
| Chimie, caoutchouc, plastiques | 25,5 | 47,3 | 5,2 |
| Métallurgie et transformation métaux | 36,6 | 36,2 | -3,7 |
| Composants électriques et électroniques | 32,5 | 31,5 | 2,9 |
| Industrie manufacturière | 23,3 | 39,8 | 5,0 |

Source : Sessi- EAE

G14 - Rentabilité économique entre 1990 et 1999 dans l'industrie manufacturière



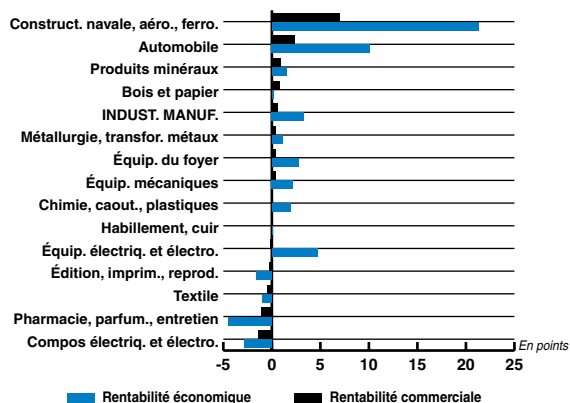
Source : Sessi - EAE.

Lecture : rentabilité économique = excédent brut d'exploitation/immobilisations corporelles en fin d'exercice.

En raison d'une rupture de seuil des entreprises interrogées, la série ne couvre que les entreprises de 100 salariés et plus.

Ce sont les mêmes secteurs qui progressent le plus, sur la rentabilité économique comme sur la rentabilité commerciale : la construction navale, aéronautique et ferroviaire et l'automobile. Ce sont aussi les mêmes secteurs où elles diminuent le plus : la pharmacie-parfumerie-entretien et les composants électriques et électroniques. La pharmacie-parfumerie-entretien continue d'occuper une position singulière : les indicateurs de rentabilité baissent, mais leurs niveaux demeurent très élevés. En revanche, dans l'automobile, les rentabilités s'améliorent, sans atteindre cependant des niveaux importants (cf. encadré).

G15 - Rentabilité économique et rentabilité commerciale : variation de 1996 à 1999



Source : Sessi-EAE 1996 et 1999.

Lecture : le graphique donne pour chacun des deux taux l'évolution apparente entre 1996 et 1999 (différence de ratios en points).

Les secteurs sont classés selon la croissance de la rentabilité commerciale.

Rentabilité commerciale = excédent brut d'exploitation/chiffre d'affaires.

Rentabilité économique = excédent brut d'exploitation/immobilisations corporelles en fin d'exercice.

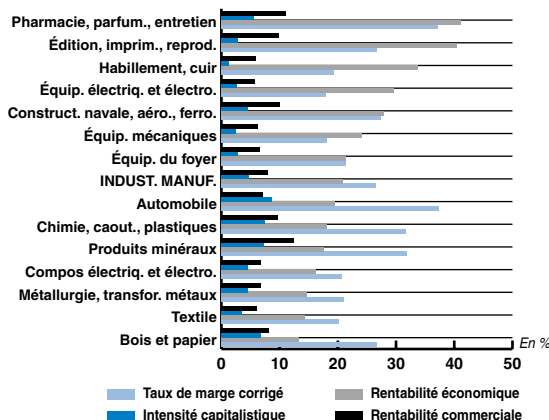
Rentabilité économique et taux de marge

La rentabilité économique donne une indication de la valorisation du capital générée par l'activité d'exploitation. Les secteurs qui ont une rentabilité économique élevée ont une intensité capitalistique parmi les plus faibles. Seule exception, le secteur de la pharmacie-parfumerie-entretien. Ainsi, les industries les plus rentables économiquement sont les industries de biens de consommation courante, puis les industries de biens d'équipement, l'automobile, et enfin les industries des biens intermédiaires. Seul le secteur des équipements du foyer ne se retrouve pas classé avec les autres secteurs de l'industrie des biens de consommation.

Cette description serait certainement amendée si l'on calculait une rentabilité économique incluant les immobilisations incorporelles. La rentabilité économique de la pharmacie-parfumerie-entretien, par exemple, serait revue à la baisse, compte tenu des investissements très importants de ce secteur en recherche et développement (R & D).

Certains secteurs dégagent une rentabilité économique élevée alors que leur taux de marge est relativement faible : les industries des équipements électriques et électroniques, l'habillement-cuir, l'édition-imprimerie-reproduction. Seul le secteur de la pharmacie-parfumerie-entretien cumule à la fois une rentabilité économique et un taux de marge élevés.

G16 - Rentabilité économique et commerciale, taux de marge corrigé et intensité capitalistique en 1999



Source : Sessi-EAE 1999

Lecture : taux de marge corrigé = excédent brut d'exploitation/(valeur ajoutée + coûts liés au personnel extérieur).

Rentabilité économique = excédent brut d'exploitation/immobilisations corporelles en fin d'exercice.

Intensité capitalistique = immobilisations corporelles en fin d'exercice/(effectif salarié + effectif extérieur).

Les secteurs sont classés selon la rentabilité économique.

Les arbitrages dans le fonctionnement des entreprises : des marges de manœuvre élargies

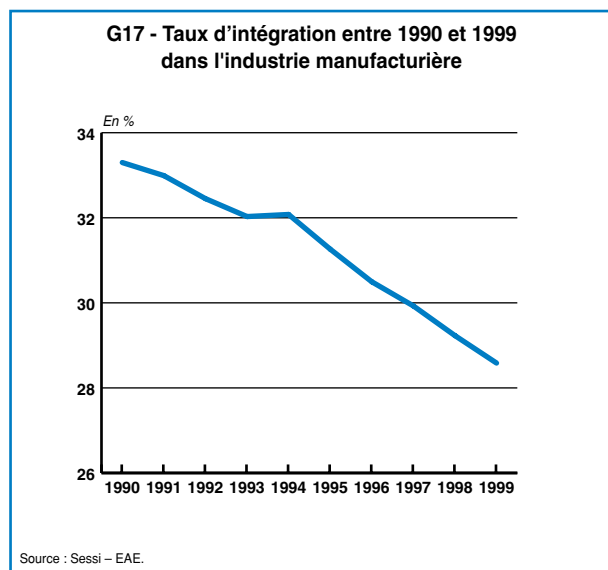
Une externalisation croissante

Le taux d'intégration, rapport entre la valeur ajoutée et le chiffre d'affaires, explique le passage de la rentabilité commerciale au taux de marge. Ces dernières années, pour l'en-

semble de l'industrie manufacturière, la valeur ajoutée s'accroît toujours moins rapidement que le chiffre d'affaires.

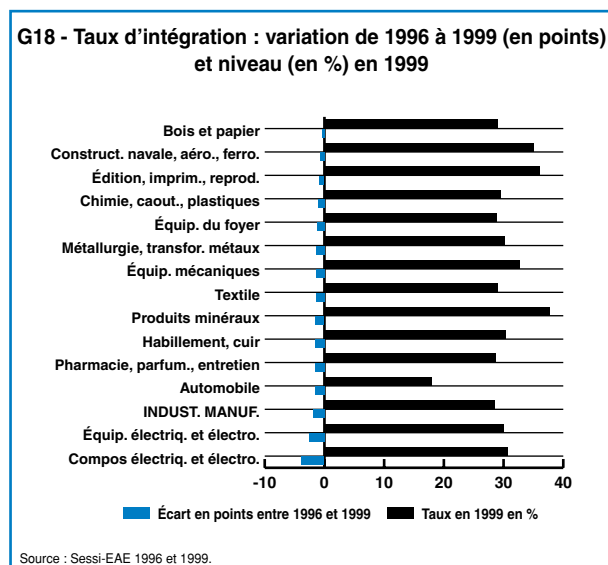
Ce différentiel de croissance entraîne une baisse du taux d'intégration. Il reflète une nouvelle organisation de l'entreprise, qui diminue mécaniquement la valeur ajoutée de l'industrie, relativement à l'accroissement des consommations intermédiaires. En conséquence, le taux de marge progresse plus rapidement que la rentabilité commerciale, qui n'est pas touchée par les arbitrages des entreprises entre un fonctionnement intégré à l'entreprise ou partiellement confié à l'extérieur.

Le phénomène paraît s'être accéléré depuis 1994 : la baisse du taux d'intégration est plus rapide, passant de 1,2 point entre 1990 et 1994 à 3,5 points de 1994 à 1999.



Lecture : $\text{taux d'intégration} = \text{valeur ajoutée} / \text{chiffre d'affaires}$.

En quelques années, tous les secteurs ont ainsi fortement fait appel à l'extérieur, tout particulièrement les industries des composants et des équipements électriques et électroniques, la pharmacie-parfumerie-entretien et l'industrie automobile. Ce secteur est celui dont le processus de production est le moins intégré (18 %) du fait de l'importance du partenariat entre les constructeurs et les équipementiers dans le processus de production.



Lecture : les secteurs sont classés selon la réduction du taux d'intégration.

Évolution du taux d'intégration des entreprises à champ constant ou apparent

L'observation sur le moyen terme du taux d'intégration confronte les évolutions apparentes du chiffre d'affaires et de la valeur ajoutée, obtenues par comparaison directe de leurs niveaux respectifs entre deux années consécutives. Mais ne conservant que les évolutions économiques significatives, le champ constant est le concept habituellement retenu pour saisir de manière appropriée les évolutions d'une année à l'autre.

Sauf pour des années particulières, l'évolution du taux d'intégration est peu affectée par le fait de raisonner à champ constant. Toutefois, certaines années (1997, 1999 notamment) ont eu un impact notable sur la baisse apparente du taux d'intégration depuis 1994. À champ constant, celle-ci n'aurait été que de 1,7 point, au lieu de 3,5 points. Les évolutions non économiques repérées les années ultérieures contribuent donc pour moitié à la baisse apparente du taux d'intégration.

T4 - Évolutions apparentes et à champ constant du chiffre d'affaires et de la valeur ajoutée dans l'industrie manufacturière

| | Chiffre d'affaires (CA) | | valeur ajoutée (VA) | | écart de croissance CA-VA | |
|-------|-------------------------|----------------|---------------------|----------------|---------------------------|----------------|
| | évol. apparente | champ constant | évol. apparente | champ constant | évol. apparente | champ constant |
| 1990 | 1,5 | 3,2 | -1,0 | 1,4 | 2,5 | 1,8 |
| 1991 | 1,1 | 0,1 | 0,1 | -1,1 | 0,9 | 1,2 |
| 1992 | -0,3 | -0,2 | -1,9 | -1,8 | 1,6 | 1,6 |
| 1993 | -4,8 | -5,2 | -6,0 | -6,3 | 1,2 | 1,1 |
| 1994 | 6,8 | 6,1 | 7,0 | 6,4 | -0,2 | -0,3 |
| 1995 | 6,7 | 5,8 | 4,0 | 3,6 | 2,7 | 2,2 |
| 1996* | 0,6 | 0,2 | -1,9 | | 2,5 | |
| 1997 | 7,1 | 6,0 | 5,1 | 5,6 | 2,0 | 0,4 |
| 1998 | 6,5 | 5,7 | 4,0 | 3,1 | 2,5 | 2,6 |
| 1999 | 5,4 | 3,5 | 3,0 | 2,9 | 2,3 | 0,6 |

Source : Sessi - EAE.

Lecture : * donnée indisponible pour la valeur ajoutée à champ constant.

(cf. également la comparaison sectorielle des impacts du champ constant par rapport aux évolutions apparentes en annexe).

Les achats de matières premières pèsent d'un poids important dans les consommations intermédiaires et donc dans le taux d'intégration. Ainsi, en 1999, ces achats atteignent 60 % du chiffre d'affaires dans l'industrie automobile, et environ 40 % dans trois industries des biens intermédiaires : le bois-papier, le textile, et la métallurgie-transformation des métaux.

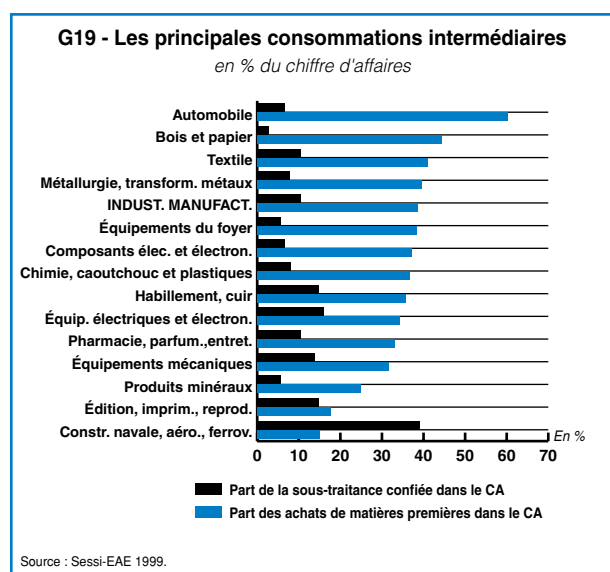
T5 - Part des consommations intermédiaires et de différents sous-postes en 1999 (en % du chiffre d'affaires)

| | |
|--|------|
| Consommations intermédiaires | 71,9 |
| dont | |
| Achats de marchandises* | 6,6 |
| Achats de matières premières et autres approvisionnements* | 38,5 |
| Autres achats et charges externes | 26,8 |
| dont | |
| Sous-traitance confiée | 10,5 |
| Coût du personnel intérimaire | 1,2 |
| Publicité | 1,4 |
| Crédit-bail | 0,2 |

*y compris variation des stocks

Source : Sessi-EAE. Industrie manufacturière.

La sous-traitance confiée, en particulier la sous-traitance industrielle, joue également sur le niveau de l'intégration. Dans le secteur de la construction navale, aéronautique et ferroviaire, la sous-traitance a un poids important (40 % du chiffre d'affaires) à l'inverse des achats de matières premières.



Lecture : les secteurs sont classés selon la part des achats de matières premières dans le chiffre d'affaires.

Sans être aussi importante, la part de la sous-traitance est élevée, autour de 15 % du chiffre d'affaires pour les équipements électriques et électroniques, les équipements mécaniques ou encore l'édition-imprimerie-reproduction.

La sous-traitance de spécialité au cœur de l'activité industrielle

En recourant à la sous-traitance industrielle, les entreprises délèguent des tâches particulières liées à leur processus de production. Pour l'ensemble de l'industrie manufacturière, la sous-traitance industrielle augmente de 7 % à 8 % par an, soit un rythme toujours largement supérieur à celui de l'activité. Tous les secteurs augmentent leur recours à la sous-traitance, quel que soit leur développement. Au-delà des fluctuations conjoncturelles, ce recours à la sous-traitance industrielle correspond donc à une tendance structurelle. Celle-ci peut s'expliquer par l'importance de la sous-traitance de spécialité, qui représente, en 1999, 71 % de la sous-traitance industrielle.

La faiblesse de la sous-traitance dans l'industrie automobile s'explique par l'articulation du processus de production entre constructeurs et équipementiers. La contribution de ces derniers à la production des constructeurs automobiles est enregistrée en achats de matériels et fournitures, hors sous-traitance. D'autres secteurs sont dans une moindre mesure concernés également par ce type d'organisation.

T6 - Sous-traitance industrielle, évolution annuelle

| En % | 1997 | 1998 | 1999 |
|---------------------------------------|------------|------------|------------|
| Biens de consommation courante | | | |
| Habillement, cuir | -6,8 | 0,5 | -2,7 |
| Édition, imprimerie, reproduct. | 8,1 | 2,4 | 1,7 |
| Pharmacie, parfum., entretien | 8,4 | 27,5 | -2,7 |
| Équipement du foyer | -17,0 | 0,6 | 18,7 |
| Automobile | | | |
| Automobile | 15,5 | 9,8 | 4,3 |
| Biens d'équipement | | | |
| Constr. navale, aéronaut., ferrov. | 9,0 | 12,8 | 18,3 |
| Équipements mécaniques | 8,7 | 4,6 | 8,8 |
| Équipe. électr. et électroniques | 18,9 | 8,8 | 28,9 |
| Biens intermédiaires | | | |
| Produits minéraux | 13,1 | 6,8 | 15,3 |
| Textile | 16,1 | 1,3 | -2,6 |
| Bois et papier | 0,8 | 17,3 | 14,4 |
| Chimie, caoutchouc et plastiques | 32,0 | 14,8 | -8,0 |
| Métallurgie et transform. métaux | 2,5 | 7,7 | -0,3 |
| Composants électr. et électron. | 1,0 | -3,5 | 5,5 |
| Industrie manufacturière | 8,8 | 8,6 | 7,3 |

Source : Sessi-EAE.

T7 - Sous-traitance industrielle en 1999

| En % | Part dans la sous-traitance confiée | Part dans la production propre | ST de spécialité/ST industrielle |
|---------------------------------------|-------------------------------------|--------------------------------|----------------------------------|
| Biens de consommation courante | | | |
| Habillement, cuir | 91,4 | 14,9 | 77,5 |
| Édition, imprimerie, reproduction | 77,6 | 12,2 | 85,9 |
| Pharmacie, parfumerie, entretien | 55,3 | 6,7 | 94,9 |
| Équipement du foyer | 72,1 | 4,8 | 66,4 |
| Automobile | | | |
| Automobile | 53,2 | 3,7 | 48,4 |
| Biens d'équipement | | | |
| Constr. navale, aéronaut., ferrov. | 68,2 | 26,3 | 67,5 |
| Équipements mécaniques | 83,1 | 13,0 | 73 |
| Équipe. électr. et électroniques | 60,4 | 10,5 | 64,2 |
| Produits minéraux | 69,3 | 4,4 | 86,3 |
| Textile | 93,4 | 10,4 | 83,5 |
| Biens intermédiaires | | | |
| Bois et papier | 74,3 | 2,1 | 72,3 |
| Chimie, caoutchouc et plastiques | 57,9 | 5,4 | 64,7 |
| Métallurgie et transform. métaux | 74,3 | 6,2 | 77,5 |
| Composants électr. et électron. | 63,9 | 5,0 | 54,4 |
| Industrie manufacturière | 67,5 | 7,8 | 71 |

Source : Sessi-EAE.

L'activité a stimulé la productivité du travail

Le différentiel de croissance entre la productivité apparente du travail et le coût par personne employée intervient de manière déterminante dans l'évolution de la rentabilité des entreprises, en particulier dans celle du taux de marge.

L'atonie de l'activité au début des années quatre-vingt-dix avait correspondu à une productivité stagnante. Mais, depuis 1997, la productivité apparente du travail a augmenté fortement, réaction classique lorsque l'activité redémarre fortement. Parallèlement, les coûts par personne employée ne se sont accrus que d'environ 2 % par an. La productivité du travail s'accroît en particulier en 1997, année de forte croissance économique. En 1998 et 1999, la productivité apparente du travail croît moins vite, réduisant ainsi l'écart avec la croissance des coûts.

De 1996 à 1999, la construction navale, aéronautique et ferroviaire et le secteur automobile ont bénéficié d'une croissance très forte de la productivité apparente du travail, celle des coûts par personne employée restant limitée. Pour le secteur automobile, le recours au personnel extérieur et donc les charges qui lui sont associées ont varié suivant les années (cf. encadré).

Aucun autre secteur n'a atteint des gains de productivité de l'ordre de ceux enregistrés dans la construction navale, aéronautique et ferroviaire et le secteur automobile. Certes pour la plupart d'entre eux, la productivité s'est redressée en fin de période, mais sa progression devance celle des coûts par personne employée en raison de la modération salariale. La situation est assez critique pour l'industrie textile, le bois-papier et la métallurgie et transformation des métaux, qui tous, en 1999, connaissent une chute de leur productivité, ou au mieux une stagnation.

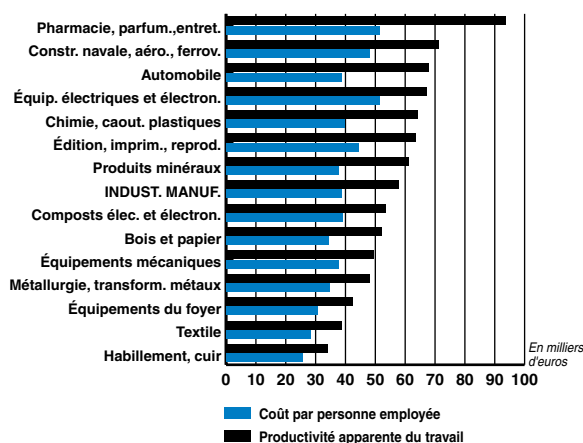
Productivité apparente et coût du travail : pharmacie-parfumerie-entretien et construction navale en haut de l'échelle

La productivité apparente du travail correspond à la valeur ajoutée produite par personne employée. Les secteurs bénéficiant de la plus forte productivité apparente sont la pharmacie-parfumerie-entretien, la construction navale, les équipements électriques et électroniques. Ce sont aussi ceux qui paient le mieux leurs salariés, rémunérant en fait des niveaux de qualification élevée, à forte productivité.

La productivité apparente du travail varie presque du simple au triple entre l'habillement-cuir et la pharmacie-parfumerie-entretien alors que le coût par personne employée ne varie que du simple au double entre ces deux secteurs. Cette disproportion trouve son origine dans des coûts du capital supérieurs dans les secteurs employant une main-d'œuvre à qualification élevée, notamment lorsqu'est prise en compte la dimension incorporelle du capital, non repérée comptablement (recherche et développement notamment).

L'industrie automobile se distingue par un niveau de productivité apparente du travail parmi les plus élevés, largement au-dessus de la moyenne du secteur manufacturier (58 k€, soit 379 kF) et un coût par personne employée proche de la moyenne (39 k€, soit 255 kF).

G20 - Niveau de la productivité apparente du travail et des coûts par personne employée en 1999 (en milliers d'€)



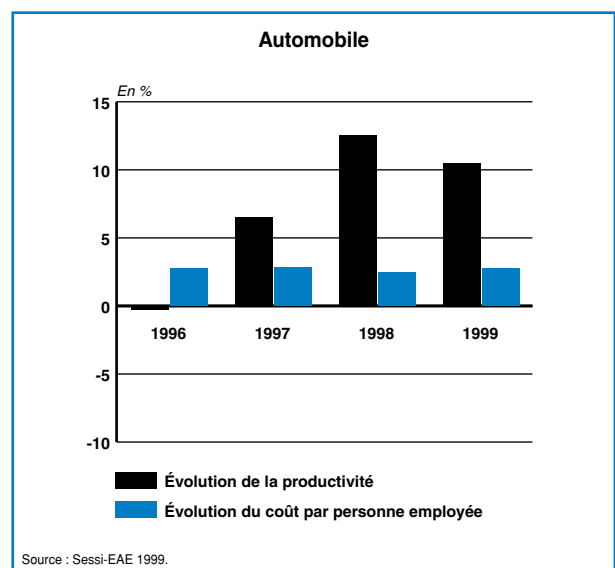
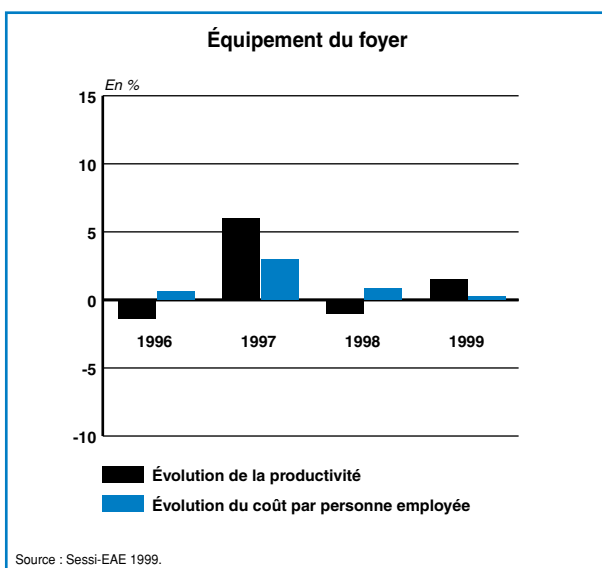
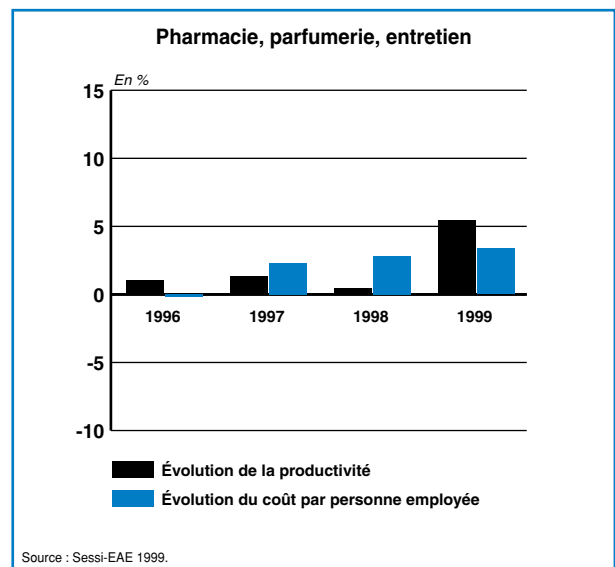
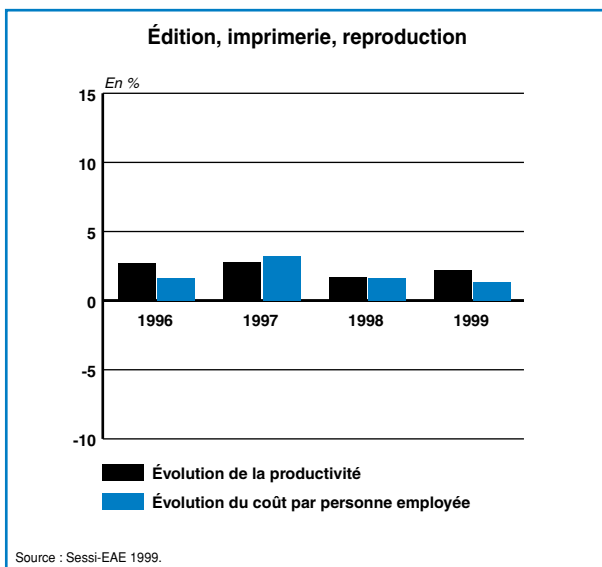
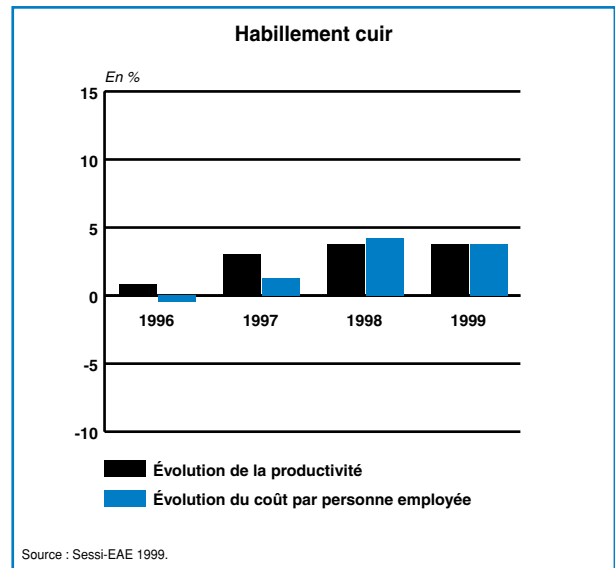
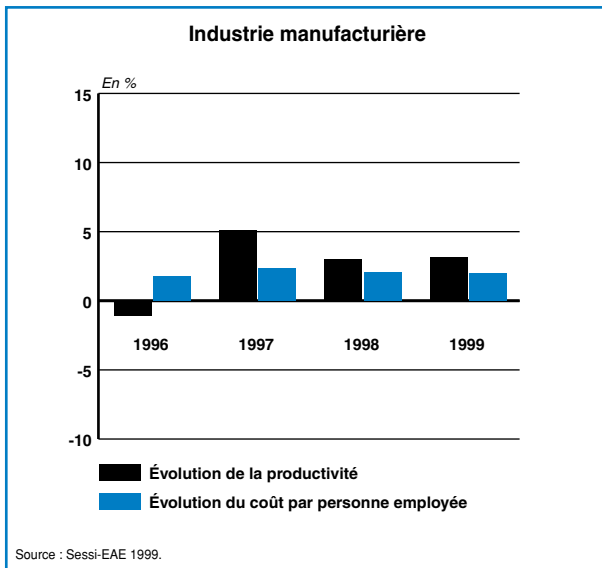
Source : Sessi-EAE 1999.

Lecture : les deux mesures intègrent le personnel extérieur.

(1) Productivité apparente du travail = (valeur ajoutée + coût du personnel extérieur) / (effectif salarié moyen + travailleurs extérieurs).

(2) Coût par personne employée = (Frais de personnel + coût du personnel extérieur) / (effectif salarié moyen + travailleurs extérieurs).

G21 - Évolution annuelle de la productivité apparente du travail et des coûts par personne employée

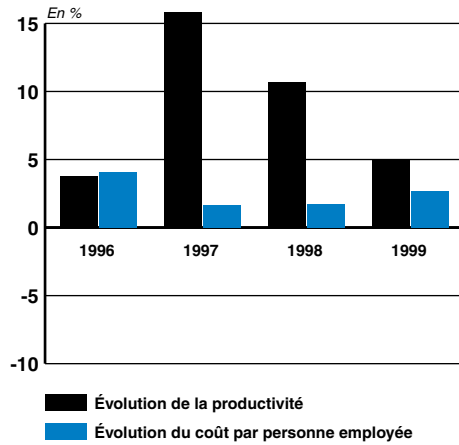


Lecture : Taux de croissance annuel en %.

(1) Productivité apparente du travail = (valeur ajoutée + coût du personnel extérieur) / (effectif salarié moyen + travailleurs extérieurs)

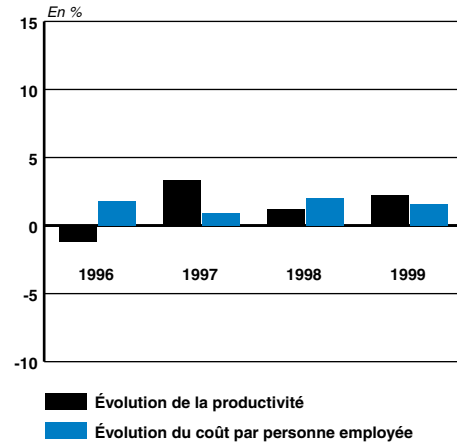
(2) Coût par personne employée = (Frais de personnel + coût du personnel extérieur) / (effectif salarié moyen + travailleurs extérieurs)

Construction navale, aéronautique, ferroviaire



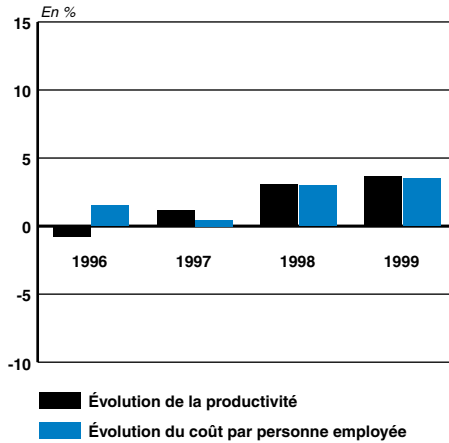
Source : Sessi-EAE 1999.

Équipements mécaniques



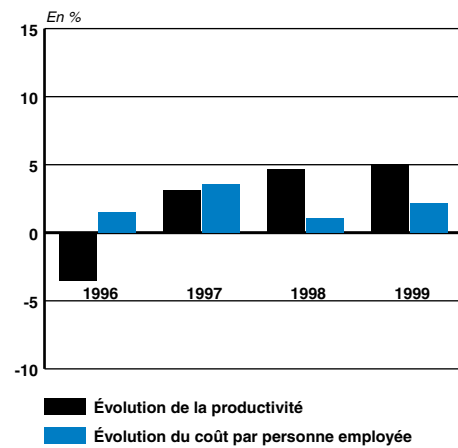
Source : Sessi-EAE 1999.

Équipements électriques et électroniques



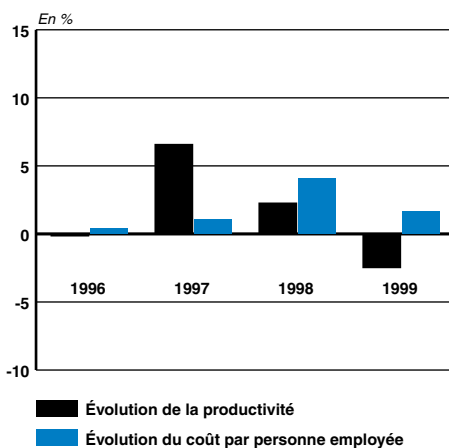
Source : Sessi-EAE 1999.

Produits minéraux



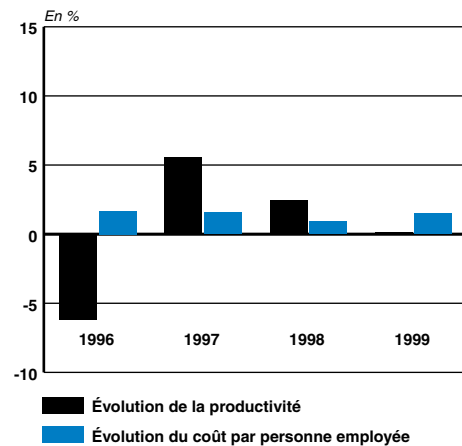
Source : Sessi-EAE 1999.

Textile



Source : Sessi-EAE 1999.

Bois et papier



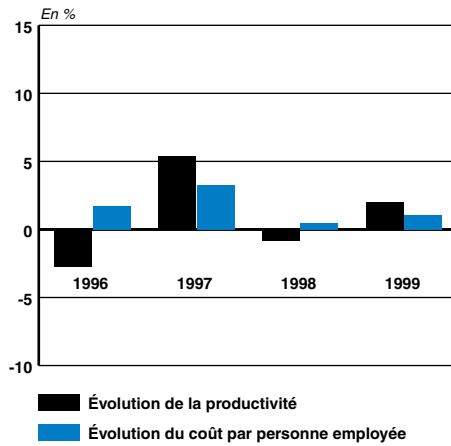
Source : Sessi-EAE 1999.

Lecture : Taux de croissance annuel en %.

(1) Productivité apparente du travail = (valeur ajoutée + coût du personnel extérieur) / (effectif salarié moyen + travailleurs extérieurs)

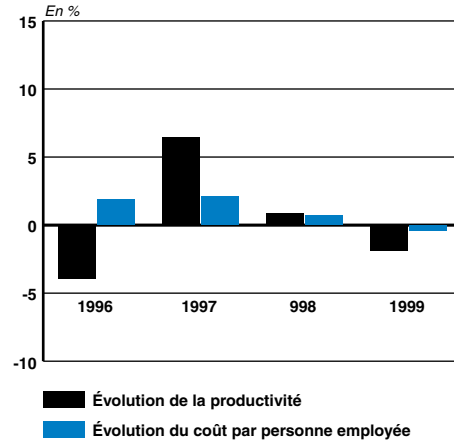
(2) Coût par personne employée = (Frais de personnel + coût du personnel extérieur) / (effectif salarié moyen + travailleurs extérieurs)

Chimie, caoutchouc, plastiques



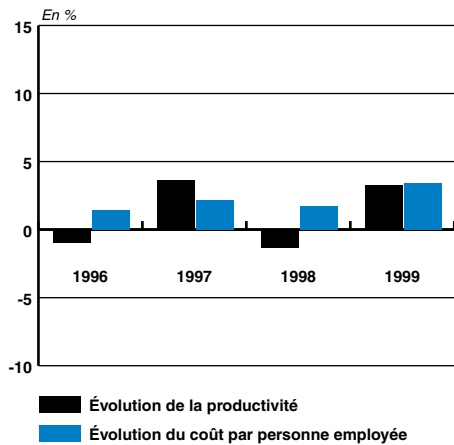
Source : Sessi-EAE 1999.

Métallurgie, transformation des métaux



Source : Sessi-EAE 1999.

Composants électriques et électroniques



Source : Sessi-EAE 1999.

Lecture : Taux de croissance annuel en %.

(1) Productivité apparente du travail = (valeur ajoutée + coût du personnel extérieur) / (effectif salarié moyen + travailleurs extérieurs)

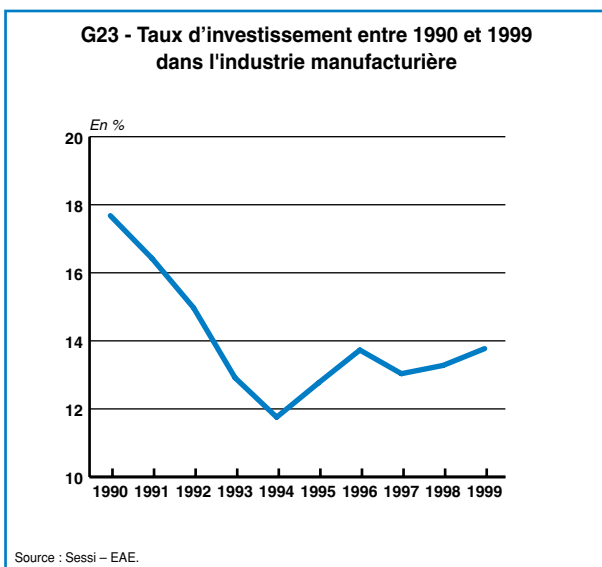
(2) Coût par personne employée = (Frais de personnel + coût du personnel extérieur) / (effectif salarié moyen + travailleurs extérieurs)

Le secteur des équipements du foyer et celui des composants électriques et électroniques ont beaucoup fait appel aux travailleurs intérimaires. Avec l'industrie automobile, ces deux secteurs sont ceux qui y recourent le plus en 1999.



Des conditions de financement favorables pour la reprise récente de l'investissement

L'investissement constitue une dimension de la vie des entreprises, tournée vers l'avenir, parallèlement à leur fonctionnement. En 1999, 13,8 % de la valeur ajoutée a été affectée à l'investissement (y compris le crédit-bail). Ainsi, après le point bas en 1994, le taux d'investissement de l'industrie manufacturière se redresse lentement, sans retrouver les niveaux du début des années 90.



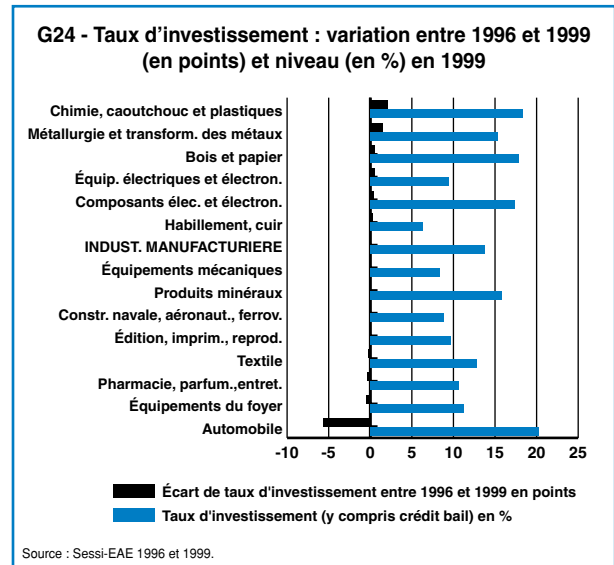
Lecture : $\text{taux d'investissement} = (\text{investissements corporels hors apport} + \text{nouveaux contrats de crédit-bail}) / \text{valeur ajoutée}$.

Taux d'investissement en baisse dans l'automobile

Entre 1996 et 1999, le taux d'investissement varie peu dans la plupart des secteurs. Il est néanmoins en forte baisse

dans l'industrie automobile. En fait, il y est soumis à de fortes fluctuations annuelles compte tenu de la nature des investissements et de ce que seuls les investissements en France sont comptabilisés.

La chimie-caoutchouc-plastiques et la métallurgie et transformation des métaux ont accru leur effort d'investissement sur cette période, avec des fluctuations importantes également d'une année à l'autre.

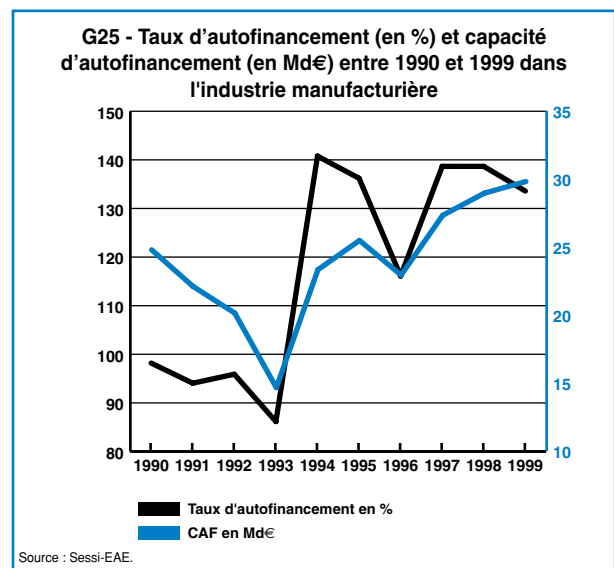


Lecture : le graphique donne l'évolution apparente entre 1996 et 1999 (différence de ratios en points) et le niveau en 1999.

Les secteurs sont classés selon la variation en points du taux d'investissement entre 1996 et 1999.

Un taux d'autofinancement orienté à la baisse

L'activité d'exploitation et l'activité financière dégagent des excédents auxquels s'ajoutent des éléments d'ordre exceptionnel au sens comptable. Depuis 1994, les entreprises disposent ainsi d'une marge de manœuvre importante pour financer leurs investissements.

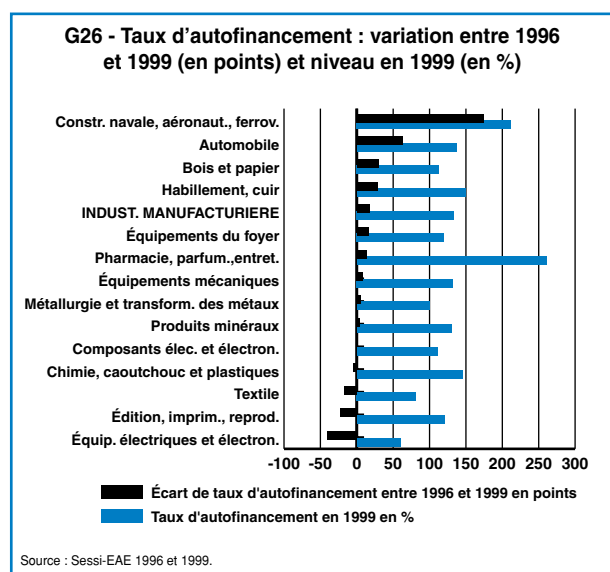


Lecture : $\text{taux d'autofinancement} = \text{capacité d'autofinancement} / (\text{investissements} + \text{crédit-bail})$

Le taux d'autofinancement se détériore certes légèrement depuis 1998 : l'investissement croît de plus en plus alors que

la capacité d'autofinancement augmente de moins en moins. Néanmoins, à plus long terme, le taux d'autofinancement est soumis à de fortes variations annuelles, comme le taux de profit. Principal motif d'écart entre la capacité d'autofinancement et le résultat net comptable : les dotations d'amortissement et de provisions nettes des reprises. Il n'en reste pas moins qu'il demeure en fin de période à un niveau élevé : la capacité d'autofinancement permet encore de couvrir globalement 134 % des investissements en 1999.

La plupart des secteurs ont amélioré la couverture financière de leurs investissements ces dernières années, et peuvent ainsi les autofinancer. Le textile et les équipements électriques et électroniques l'ont au contraire dégradée et ne peuvent couvrir intégralement leurs besoins de financement. Ces faibles taux d'autofinancement ont pu conduire les entreprises du secteur textile à moins investir, ce qui n'a pas été le cas pour les entreprises des équipements électriques et électroniques.



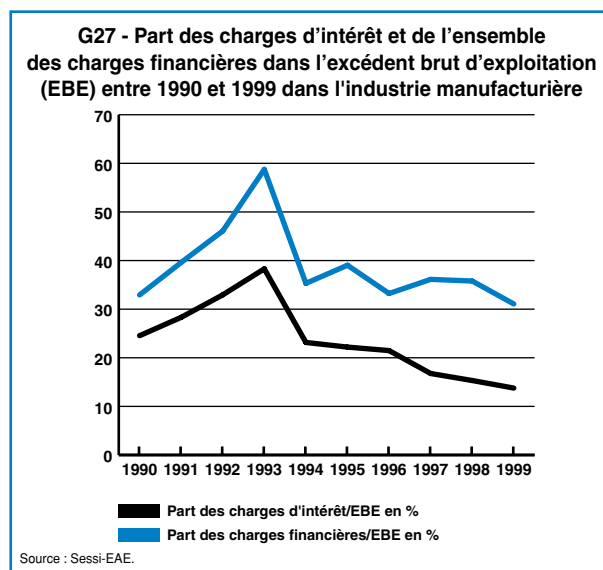
Lecture : le graphique donne l'évolution apparente entre 1996 et 1999 (différence de ratios en points) et le niveau en 1999. Les secteurs sont classés selon la progression du taux d'autofinancement entre 1996 et 1999.

Baisse des charges d'intérêt allégeant la contrainte de solvabilité

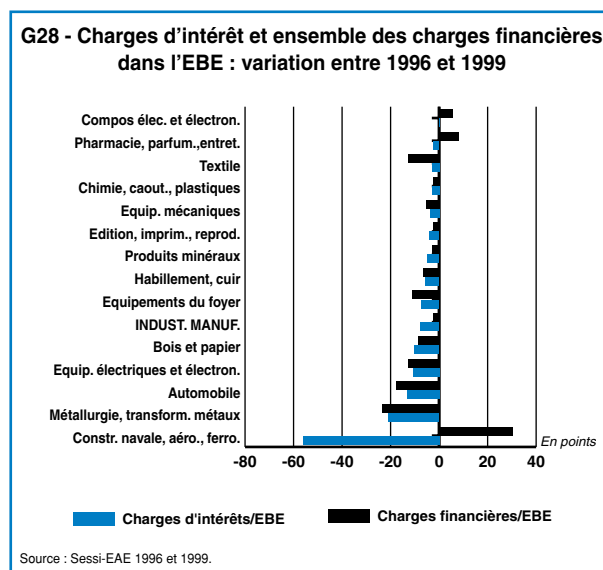
Le poids des charges d'intérêt dans l'excédent brut d'exploitation est en baisse continue depuis plusieurs années, répercutant la baisse du coût du crédit, effective sur l'essentiel de cette période. L'effet prix l'a donc emporté sur l'effet quantité, au moins depuis 1998, le montant des emprunts ayant alors progressé avec celui des investissements (cf. dossier de la Banque de France). Les charges d'intérêt représentent ainsi une part de moins en moins importante de l'ensemble des charges financières : elles n'en forment plus que 44 % en 1999, contre près de 75 % dix ans auparavant.

Tous les secteurs ont bénéficié d'une baisse des charges d'intérêt, qu'ils aient accru leurs investissements ou non. La baisse a été particulièrement marquée pour la construction navale dont le taux d'investissement a plutôt légèrement régressé. Elle a aussi été importante pour l'industrie automobile, qui a fortement réduit son effort d'investissement. Autre secteur en tête pour la baisse de ses charges d'intérêt, la métallurgie et transformation des métaux a au contraire accru son taux d'investissement à la fin des années 90.

La contrainte de solvabilité s'est donc desserrée dans tous les secteurs, sauf pour la construction navale, aéronautique et ferroviaire, la pharmacie-parfumerie-entretien et les composants électriques et électroniques. Pour ces secteurs très dépendants des marchés extérieurs, les charges financières pour différences de change sont également importantes.



Lecture : la part des charges financières dans l'excédent brut d'exploitation définit le taux de solvabilité financière.

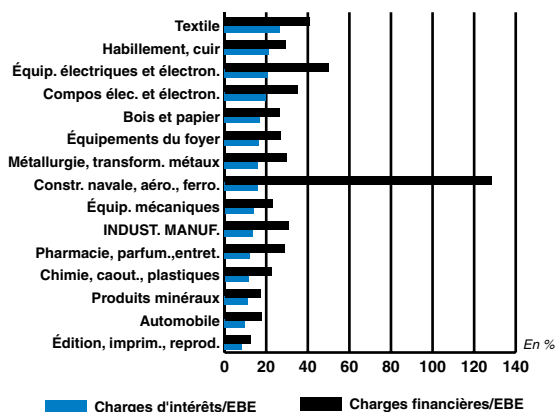


Lecture : le graphique donne l'évolution apparente entre 1996 et 1999 (différence de ratios en points) et le niveau en 1999.

Les secteurs sont classés selon la croissance de la part des charges d'intérêts dans l'EBE entre 1996 et 1999.

La forte réduction des charges d'intérêt de ces dernières années permet au secteur automobile de supporter des charges financières parmi les plus faibles. Les efforts de la métallurgie et transformation des métaux et des équipements électriques et électroniques sont moins visibles. Ces deux secteurs continuent en effet à supporter des charges d'intérêt, et donc des charges financières, supérieures à la moyenne, relativement à leur excédent brut d'exploitation. La réduction des charges financières dans le textile a été insuffisante pour alléger significativement sa contrainte financière.

G29 - Part des charges d'intérêt et part de l'ensemble des charges financières dans l'EBE en 1999



Source : Sessi-EAE 1999.

Lecture : les secteurs sont classés selon le niveau de la part des charges d'intérêts dans l'EBE en 1999.

POUR EN SAVOIR PLUS

- *La situation de l'industrie en 1999*, premiers résultats de l'Enquête Annuelle d'Entreprise, Chiffres clés Référence, Sessi, juillet 2001, et sur le site internet du ministère : <http://www.industrie.gouv.fr/sessi/>
- MEOT (Thierry) : " L'industrie en 2000, les industries traditionnelles ont encore du tonus ", *Insee-Première*, n° 781, mai 2001
- Notes de conjoncture du Sessi et de l'Insee, juin 2001
- *L'économie française*, Le livre de Poche Références, Insee, édition 2001-2002
- GENTHON (Véronique) : " La sous-traitance industrielle : un phénomène en croissance ", *le 4 Pages*, Sessi n° 131, juin 2000

Les calculs d'évolution à champ constant et champ apparent

Les évolutions peuvent être appréhendées par comparaison directe, entre deux années consécutives, des résultats en niveau. Dans ce cas, le risque est grand de n'avoir qu'une évolution apparente, qui ne distingue pas la croissance propre à l'industrie de celle résultant des déformations dues à des effets non économiques. L'évolution peut être en effet sensiblement modifiée par des modifications de structure (fusions, scissions ou transferts d'actifs), ou simplement par une suite de changements d'activité qui se traduisent par des changements de secteurs. De même, la démographie des entreprises (naissances et cessations) ainsi que les changements de taille d'effectifs peuvent avoir une incidence sur les évolutions.

Pour élaborer des résultats qui mettent en évidence des évolutions économiques significatives, le Sessi reconstitue des ensembles d'entreprises comparables d'une année sur l'autre. Les entreprises retraitées représentent 29,9 % du chiffre d'affaires de 2000 à champ constant, 35,5 % des exportations, 29,3 % de l'investissement et 17,7 % des effectifs salariés. L'automobile, la construction navale, aéronautique et ferroviaire ainsi que les équipements électriques et électroniques sont les secteurs où les retraitements sont les plus importants : ces derniers pèsent 76 %, 41 % et 42,5 % du chiffre d'affaires 2000 de chacun de ces secteurs. En 2000, le motif quasi-exclusif de reconstitution d'un champ constant provient des discontinuités engendrées par les restructurations.

En 2000, les modifications suscitant les retraitements influent peu sur la croissance du chiffre d'affaires, davantage sur celles des exportations, dans l'édition-imprimerie-reproduction et des équipements mécaniques notamment. Leur impact semble plus fort sur celles des investissements et des effectifs salariés, qu'elles ont tendance à majorer, à l'exception notable des équipements électriques et électroniques : les entreprises restructurées y ont augmenté leur investissement de près de 80 %, les entreprises pérennes de seulement 8 %. Les divergences sur l'investissement et les effectifs se rencontrent en particulier dans les équipements mécaniques et dans la plupart des secteurs des biens intermédiaires à l'exception des industries textiles.

T8 - Évolution du chiffre d'affaires et des exportations en 2000 en %

| | Chiffres d'affaires | | Exportations | |
|---------------------------------------|---------------------|---------------------|----------------|---------------------|
| | Champ constant | Évolution apparente | Champ constant | Évolution apparente |
| Biens de consommation courante | | | | |
| Habillement, cuir | 2,5 | 2,2 | 5,6 | 0,7 |
| Édition, imprimerie, reproduct. | 4,3 | 6,2 | 9,6 | 6,9 |
| Pharmacie, parfum., entretien | 9,0 | 9,9 | 16,9 | 18,8 |
| Équipement du foyer | 3,9 | 3,7 | 3,9 | 3,0 |
| Automobile | | | | |
| Automobile | 9,4 | 9,5 | 10,8 | 11,0 |
| Constr. navale, aéronaut., ferrov. | 6,9 | 6,8 | 15,5 | 12,8 |
| Équipements mécaniques | 9,2 | 10,5 | 10,1 | 10,5 |
| Équipem. électr. et électroniques | 15,4 | 14,1 | 29,5 | 25,0 |
| Biens d'équipement | | | | |
| Produits minéraux | 6,4 | 6,9 | 6,9 | 5,4 |
| Textile | 3,9 | 2,5 | 3,7 | 0,7 |
| Bois et papier | 10,7 | 11,6 | 14,5 | 11,9 |
| Chimie, caoutchouc et plastiques | 12,5 | 12,2 | 11,6 | 9,9 |
| Métallurgie et transform. métaux | 14,1 | 11,8 | 18,5 | 20,1 |
| Composants électr. et électron. | 17,0 | 18,7 | 25,2 | 28,2 |
| Industrie manufacturière | 10,2 | 10,3 | 14,8 | 14,2 |

Source : Sessi-EAE 2000 (premiers résultats).

T9 - Évolution des investissements (corporels hors apport) et des effectifs salariés (hors intérim, au 31 décembre) en 2000 en %

| | Investissements | | Effectif salarié | |
|---------------------------------------|-----------------|---------------------|------------------|---------------------|
| | Champ constant | Évolution apparente | Champ constant | Évolution apparente |
| Biens de consommation courante | | | | |
| Habillement, cuir | -7,8 | -3,5 | -1,5 | -5,1 |
| Édition, imprimerie, reproduct. | -0,5 | 2,9 | 1,4 | 3,2 |
| Pharmacie, parfum., entretien | 1,1 | 0,4 | 3,2 | 2,7 |
| Équipement du foyer | 1,7 | 1,2 | 1,8 | 0,6 |
| Automobile | | | | |
| Automobile | 32,4 | 37,9 | 3,1 | 2,2 |
| Constr. navale, aéronaut., ferrov. | 3,5 | 2,8 | 1,0 | 0,8 |
| Équipements mécaniques | 2,6 | 5,7 | 2,0 | 3,1 |
| Équipe. électr. et électroniques | 37,8 | 11,7 | 3,3 | 3,4 |
| Biens d'équipement | | | | |
| Produits minéraux | 7,9 | 11,4 | 1,7 | 3,1 |
| Textile | -10,2 | -9,2 | -1,3 | -2,9 |
| Bois et papier | 16,4 | 25,1 | 1,5 | 1,7 |
| Chimie, caoutchouc et plastiques | 4,8 | 5,1 | 2,1 | 3,4 |
| Métallurgie et transform. métaux | -4,0 | -2,2 | 2,7 | 3,9 |
| Composants électr. et électron. | 66,4 | 83,1 | 4,9 | 6,5 |
| Industrie manufacturière | 15,5 | 17,4 | 2,2 | 2,5 |

Source : Sessi-EAE 2000 (premiers résultats).

Pour les ratios – taux de rentabilité, d'investissement, d'intégration, de profit, d'autofinancement, de charges d'intérêt – le traitement à champ constant revient à disposer de deux valeurs distinctes pour une même année, l'une comparable à l'année N-1 avec la structure de l'année N, l'autre comparable à l'année N +1, avec la structure de l'année N +1. Ainsi la rentabilité commerciale dans le secteur de

l'habillement-cuir est passée de 6,6 % à 6,7 % entre 1996 et 1997 (à structure de 1997) et de 6,4 % à 6 % entre 1997 et 1998 (à structure de 1998). Les décrochements entre deux valeurs pour une année donnée, par exemple le passage de 6,7 % à 6,4 % pour la rentabilité commerciale de l'habillement-cuir en 1997, signalent l'impact des modifications de structure entre l'année N et l'année N + 1.

| T10 - Rentabilité commerciale | | | | | | |
|---------------------------------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| En % | 1996 | 1997 | 1997 | 1998 | 1998 | 1999 |
| Biens de consommation courante | | | | | | |
| Habillement, cuir | 6,6 | 6,7 | 6,4 | 6,0 | 6,3 | 6,3 |
| Édition, imprimerie, reproduction | 7,3 | 7,6 | 10,1 | 9,9 | 9,6 | 9,9 |
| Pharmacie, parfumerie, entretien | 12,0 | 12,0 | 11,3 | 10,2 | 11,1 | 11,2 |
| Équip. du foyer | 5,2 | 5,1 | 6,8 | 5,9 | 6,8 | 6,6 |
| Automobile | | | | | | |
| Automobile | 4,4 | 5,9 | 5,5 | 7,1 | 7,6 | 8,3 |
| Biens d'équipement | | | | | | |
| Construct. navale, aéron., ferrov. | 4,1 | 6,2 | 6,9 | 8,8 | 9,1 | 9,7 |
| Équip. mécaniques | 6,3 | 7,0 | 7,0 | 6,7 | 6,3 | 6,5 |
| Équip. électr. et électroniques. | 9,3 | 9,7 | 6,0 | 6,1 | 5,8 | 5,9 |
| Biens intermédiaires | | | | | | |
| Produits minéraux | 11,6 | 11,3 | 11,2 | 12,3 | 12,3 | 12,6 |
| Textile | 6,6 | 7,7 | 7,8 | 7,3 | 7,2 | 6,0 |
| Bois et papier | 7,3 | 8,3 | 8,3 | 8,6 | 8,6 | 8,2 |
| Chimie, caout., plastique | 9,1 | 9,2 | 10,2 | 9,7 | 9,8 | 9,8 |
| Métallurgie et transformation métaux | 6,2 | 7,3 | 7,4 | 7,4 | 7,2 | 6,7 |
| Comp. électr. et électro | 7,9 | 8,1 | 7,9 | 6,5 | 6,6 | 6,7 |
| Industrie manufacturière | 7,4 | 8,0 | 8,0 | 8,0 | 8,1 | 8,2 |

| T11 - Taux d'investissement | | | | | | |
|---------------------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| En % | 1996 | 1997 | 1997 | 1998 | 1998 | 1999 |
| Biens de consommation courante | | | | | | |
| Habillement, cuir | 8,7 | 8,8 | 6,1 | 5,9 | 6,0 | 6,3 |
| Édition, imprim., reprod. | 10,6 | 9,7 | 8,6 | 8,7 | 8,7 | 9,8 |
| Pharmacie, parfum., entret. | 13,9 | 11,9 | 11,0 | 11,4 | 10,6 | 10,7 |
| Équip. du foyer | 11,0 | 10,3 | 10,9 | 11,4 | 11,1 | 11,3 |
| Automobile | | | | | | |
| Ind. automobile | 25,9 | 23,4 | 23,5 | 18,4 | 19,9 | 20,1 |
| Biens d'équipement | | | | | | |
| Constr. navale, aéronaut., ferrov. | 8,9 | 8,6 | 8,7 | 9,0 | 9,0 | 8,6 |
| Équipements mécaniques | 7,4 | 6,5 | 7,6 | 8,1 | 8,3 | 8,4 |
| Équip. électr. et électron. | 6,8 | 5,3 | 8,1 | 8,8 | 8,6 | 9,6 |
| Biens intermédiaires | | | | | | |
| Produits minéraux | 17,3 | 15,0 | 13,6 | 14,8 | 14,8 | 15,8 |
| Textile | 14,1 | 13,5 | 12,8 | 13,5 | 13,6 | 12,6 |
| Bois et papier | 16,5 | 16,9 | 16,4 | 19,9 | 20,1 | 17,8 |
| Chimie, caoutchouc et plastiques | 16,0 | 15,5 | 15,1 | 17,0 | 17,4 | 18,2 |
| Métallurgie et transform. métaux | 14,0 | 14,2 | 14,0 | 15,0 | 15,4 | 15,3 |
| Composants élec. et électron. | 16,9 | 17,3 | 17,1 | 16,0 | 15,9 | 17,2 |
| Industrie manufacturière | 14,2 | 13,4 | 13,0 | 13,2 | 13,4 | 13,7 |

Source : Sessi-EAE, niveaux à champ constant

Lecture : taux d'investissement = (investissements + crédit-bail)/valeur ajoutée

| T12 - Taux d'intégration | | | | | | |
|---------------------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| En % | 1996 | 1997 | 1997 | 1998 | 1998 | 1999 |
| Biens de consommation courante | | | | | | |
| Habillement, cuir | 32,5 | 31,4 | 31,5 | 30,5 | 30,5 | 30,3 |
| Édition, imprimerie, reproduction | 37,5 | 37,4 | 37,2 | 36,7 | 35,7 | 35,9 |
| Pharmacie, parfumerie, entretien | 29,3 | 29,5 | 29,4 | 28,5 | 29,2 | 28,8 |
| Équipem. du foyer | 30,5 | 29,5 | 29,2 | 27,3 | 29,4 | 28,6 |
| Automobile | | | | | | |
| Automobile | 18,3 | 19,0 | 18,9 | 19,3 | 20,6 | 20,8 |
| Biens d'équipement | | | | | | |
| Construct. navale, aéronaut., ferrov. | 35,3 | 35,3 | 35,4 | 34,9 | 35,2 | 34,9 |
| Équipements méca-niques | 34,0 | 34,2 | 34,3 | 33,3 | 32,7 | 32,5 |
| Équipem. électr. et électroniques | 32,7 | 32,0 | 32,0 | 31,2 | 30,8 | 30,3 |
| Biens intermédiaires | | | | | | |
| Produits minéraux | 39,0 | 38,3 | 38,2 | 38,5 | 38,6 | 37,9 |
| Textile | 30,6 | 30,8 | 30,9 | 29,9 | 29,3 | 28,9 |
| Bois et papier | 28,7 | 29,9 | 29,9 | 29,5 | 29,4 | 29,1 |
| Chimie, caoutch. et plastiques | 30,2 | 29,3 | 29,8 | 29,2 | 29,5 | 29,7 |
| Métallurgie et trans-form. métaux | 31,8 | 31,5 | 31,4 | 30,5 | 29,8 | 30,0 |
| Composants électr. et électronique | 34,3 | 33,6 | 33,5 | 31,8 | 30,5 | 30,7 |
| Industrie manufacturière | 30,0 | 29,9 | 29,9 | 29,2 | 29,5 | 29,3 |

Source : Sessi- EAE

Lecture : Taux d'intégration = valeur ajoutée/chiffre d'affaires

| T13 - Taux de profit | | | | | | |
|---------------------------------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| En % | 1996 | 1997 | 1997 | 1998 | 1998 | 1999 |
| Biens de consommation courante | | | | | | |
| Habillement, cuir | 0,8 | 2,0 | 1,9 | 1,5 | 1,7 | 2,1 |
| Édition, imprim., reprod. | 2,4 | 2,9 | 2,9 | 2,7 | 2,8 | 3,7 |
| Pharmacie, parfum., entret. | 6,9 | 6,3 | 6,4 | 5,5 | 5,3 | 4,3 |
| Équip. du foyer | 1,6 | 2,0 | 1,9 | 2,0 | 3,0 | 1,4 |
| Automobile | | | | | | |
| Automobile | 0,0 | 0,5 | 0,4 | 2,8 | 3,0 | 1,3 |
| Biens d'équipement | | | | | | |
| Constr. navale, aéronaut., ferrov. | 0,6 | 2,8 | 3,5 | 4,7 | 3,4 | 3,1 |
| Équipements mécaniques | 2,5 | 2,5 | 2,4 | 2,6 | 2,6 | 3,1 |
| Équip. électr. et électron. | 1,9 | 2,1 | 2,9 | 2,8 | 3,4 | 1,2 |
| Biens intermédiaires | | | | | | |
| produits minéraux | 3,3 | 2,3 | 2,3 | 3,9 | 3,9 | 5,9 |
| textile | 0,2 | 1,5 | 1,7 | 1,4 | 1,5 | 0,4 |
| bois et papier | 0,2 | 0,6 | 0,6 | 1,6 | 1,0 | 1,6 |
| chimie, caoutchouc et plastiques | 2,9 | 3,3 | 3,4 | 3,2 | 3,5 | 3,3 |
| métallurgie et transform. métaux | 1,4 | 3,9 | 3,4 | 2,7 | 2,6 | 1,5 |
| Composants élec. et électron. | 3,0 | 3,0 | 3,0 | 3,5 | 2,6 | 2,4 |
| Industrie manufacturière | 2,1 | 2,6 | 2,7 | 3,1 | 3,1 | 2,5 |

Source : Sessi-EAE, niveaux à champ constant

Lecture : taux de profit = résultat net comptable rapporté au chiffre d'affaires.

| T14 - Taux d'autofinancement | | | | | | |
|---------------------------------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| En % | 1996 | 1997 | 1997 | 1998 | 1998 | 1999 |
| Biens de consommation courante | | | | | | |
| Habillement, cuir | 85 | 108 | 166 | 148 | 161 | 160 |
| Édition, imprim., reprod. | 153 | 146 | 137 | 144 | 145 | 117 |
| Pharmacie, par-fum., entret. | 447 | 516 | 245 | 215 | 227 | 261 |
| Équip. du foyer | 119 | 142 | 128 | 113 | 133 | 119 |
| Automobile | | | | | | |
| Automobile | 74 | 101 | 103 | 159 | 146 | 138 |
| Biens d'équipement | | | | | | |
| Constr. navale, aéronaut., ferrov. | 30 | 44 | 138 | 195 | 201 | 211 |
| Équipements mécaniques | 126 | 174 | 157 | 148 | 134 | 135 |
| Équip. élect. et électron. | 98 | 171 | 125 | 113 | 104 | 63 |
| Biens intermédiaires | | | | | | |
| Produits minéraux | 126 | 142 | 143 | 142 | 143 | 131 |
| Textile | 93 | 115 | 120 | 98 | 96 | 81 |
| Bois et papier | 105 | 136 | 119 | 104 | 95 | 113 |
| Chimie, caout-chouc et plastiques | 165 | 176 | 168 | 149 | 147 | 145 |
| Métallurgie et transform. métaux | 98 | 136 | 118 | 106 | 104 | 100 |
| Composants élec. et électron. | 114 | 124 | 118 | 116 | 119 | 111 |
| Industrie manufacturière | 125 | 149 | 139 | 141 | 138 | 134 |

Source : Sessi-EAE, niveaux à champ constant

Lecture : $\text{taux d'autofinancement} = \text{capacité d'autofinancement} / (\text{investissements} + \text{crédit-bail})$

| T15 - Part des charges d'intérêts dans l'excédent brut d'exploitation | | | | | | |
|---|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| En % | 1996 | 1997 | 1997 | 1998 | 1998 | 1999 |
| Biens de consommation courante | | | | | | |
| Habillement, cuir | 24,1 | 19,6 | 21,2 | 23,2 | 21,6 | 20,2 |
| Édition, imprim., reprod. | 16,4 | 15,1 | 10,8 | 10,1 | 9,9 | 8,3 |
| Pharmacie, par-fum., entret. | 14,9 | 13,4 | 19,5 | 25,1 | 14,7 | 12,1 |
| Équip. du foyer | 25,9 | 21,6 | 17,5 | 19,0 | 17,0 | 16,5 |
| Automobile | | | | | | |
| Automobile | 23,2 | 16,1 | 17,6 | 12,9 | 12,9 | 9,8 |
| Biens d'équipement | | | | | | |
| Constr. navale, aéronaut., ferrov. | 105,3 | 50,8 | 21,8 | 16,3 | 15,9 | 16,2 |
| Équipements mécaniques | 16,4 | 13,4 | 13,4 | 13,1 | 13,5 | 13,7 |
| Équip. élect. et électron. | 12,5 | 9,9 | 30,8 | 23,3 | 24,6 | 20,5 |
| Biens intermédiaires | | | | | | |
| Produits minéraux | 15,7 | 13,7 | 13,5 | 10,8 | 10,5 | 11,1 |
| Textile | 28,7 | 20,5 | 20,8 | 29,4 | 29,1 | 27,1 |
| Bois et papier | 27,0 | 20,3 | 20,3 | 20,7 | 18,3 | 16,1 |
| Chimie, caout-chouc et plastiques | 15,3 | 12,4 | 11,1 | 11,6 | 12,3 | 11,5 |
| Métallurgie et transform. métaux | 39,4 | 21,1 | 17,2 | 14,9 | 15,1 | 16,2 |
| Composants élec. et électron. | 19,6 | 17,2 | 18,8 | 22,5 | 20,9 | 20,2 |
| Industrie manufacturière | 20,8 | 15,9 | 17,0 | 16,4 | 15,2 | 13,7 |

Source : Sessi- EAE, niveaux à champ constant.

L'industrie européenne face au défi d'une économie fondée sur la connaissance

Malgré le rebond exceptionnel de la croissance européenne en 2000, le dynamisme européen est resté inférieur à celui des États-Unis durant la seconde moitié des années quatre-vingt-dix. La moindre création de richesses et d'emplois des économies européennes ainsi que la lenteur des ajustements structurels de son industrie ont introduit des doutes sur la capacité de l'Union européenne (UE) à maintenir à terme sa compétitivité. De plus, la transition actuelle vers une économie fondée sur la connaissance constitue également un défi majeur pour l'industrie européenne, compte tenu du moindre effort européen en matière de R&D et de l'avance prise par les États-Unis dans la maîtrise des technologies de l'information et de la communication.

L'évolution défavorable de l'effort européen de R&D concerne plus particulièrement le secteur des entreprises, les PMI et le domaine de la filière électronique. Les effets de cet investissement insuffisant sont aggravés par la fragmentation des efforts, le cloisonnement des systèmes nationaux de recherche et l'insuffisance du nombre de chercheurs dans les entreprises. Enfin, les performances technologiques (brevets) de l'UE ne sont pas à la hauteur de ses performances scientifiques.

Toutefois, l'accélération de la croissance, la percée actuelle des TIC auprès des entreprises et le développement rapide du capital-risque dans l'UE constituent des signes d'un renouveau de l'innovation au sein de l'industrie manufacturière européenne. Ils vont dans le sens de l'objectif stratégique fixé par le Conseil européen de Lisbonne (mars 2000) : " faire de l'Union européenne l'espace économique, fondé sur l'innovation et les connaissances, le plus dynamique et le plus compétitif dans le monde".

Un dynamisme européen moindre que celui des États-Unis sur la période récente

Sous l'effet conjugué de politiques macro-économiques propices, d'un taux de change de l'euro compétitif et d'une conjoncture mondiale très dynamique, la reprise économique s'est intensifiée au début de l'année 2000 pour l'ensemble des pays de l'UE, y compris l'Allemagne et l'Italie. Ce contexte a été favorable en particulier à l'investissement et à l'emploi ; quelque 2,5 millions d'emplois ont été créés.

T1 - Évolution des économies de la Triade en 2000

| En % | PIB | Ménages | FBCF | Export | Import |
|------------|-----|---------|------|--------|--------|
| États-Unis | 5,0 | 5,3 | 8,8 | 9,0 | 13,5 |
| UE-15 | 3,3 | 2,7 | 4,6 | 11,2 | 10,2 |
| Japon | 1,7 | 0,5 | 1,2 | 12,0 | 9,7 |

Source : Eurostat - comptes nationaux 2001

Le fort dynamisme des industries manufacturières européennes ne se limite pas aux grands pays, et de nombreux pays, les uns en phase de rattrapage (Espagne, Autriche), les autres, producteurs de TIC (Irlande et Finlande), affichent des taux de croissance industrielle très élevés. La progression la plus forte a concerné l'industrie des biens d'équipement, et plus précisément la fabrication de machines et appareils électriques.

T2 - Croissance de la production des industries manufacturières (en moyenne annuelle)

| Base 100 en 1995 | Indice de la production | | |
|------------------|-------------------------|------|------|
| | 1998 | 1999 | 2000 |
| États-Unis | 118 | 123 | 133 |
| Japon | 98 | 99 | 105 |
| UE - 15 | 109 | 111 | 116 |
| Allemagne | 110 | 111 | 120 |
| France | 112 | 114 | 118 |
| Italie | 102 | 102 | 107 |
| Royaume-Uni | 102 | 102 | 104 |
| Finlande | 124 | 131 | 147 |

Sources : Eurostat et OCDE

Cette croissance industrielle communautaire a été stimulée notamment par l'exceptionnelle vitalité du commerce mondial. Les exportations de produits manufacturés, qui représentent plus de 80 % des ventes à l'étranger de l'UE-15, ont été très vigoureuses (+23 %) bien qu'en léger ralentissement par rapport à 1999. Toutefois, les importations ont été plus dynamiques (+25 %). Les échanges ont fortement progressé avec les États-Unis, l'excédent commercial européen atteignant presque 36 Md€. L'Union européenne reste bien la première entité exportatrice, devant les États-Unis et loin devant le Japon qui exporte moitié moins.

L'industrie européenne dans la Triade

Dans la production manufacturière de la Triade, la part de l'UE progresse de 2,8 points de pourcentage entre 1985 et 1997. Elle représente 40 % de la production contre 37 % pour les États-Unis et 23 % pour le Japon.

Néanmoins, la production manufacturière américaine s'est concentrée sur des produits à forte valeur ajoutée, puisque les États-Unis représentent 41,5 % de la valeur ajoutée générée dans la Triade en 1996. L'industrie européenne génère moins de valeur ajoutée que celle des États-Unis, et le décalage entre les taux réels de croissance de la production (4,9 % par an entre 1994 et 1998) et de la valeur ajoutée (3,1 %) révèle une moindre spécialisation européenne dans les activités à forte valeur ajoutée.

Dans l'économie communautaire, l'industrie manufacturière représente 22,4 % de la VA en 1997, une part comprise entre celle des États-Unis (20,6 %) et celle du Japon (25,7 %). Dans l'UE, la part de l'industrie dans la valeur ajoutée totale a diminué (-2,2 points entre 1985 et 1996) alors que la part de l'industrie des États-Unis augmentait de 2,3 points.

T3 - Part de l'industrie dans l'économie

| En 1997 et en % | Part dans l'économie | | | Progression 1985-97 | | |
|------------------|----------------------|------|-------|---------------------|------|-------|
| | EU-15 | USA | Japon | EU-15 | USA | Japon |
| Emploi industrie | 19,6 | 14,7 | 22,5 | -4,7 | -3,8 | -1,9 |
| VA industrie | 22,4 | 20,6 | 25,7 | -2,2 | +2,3 | +0,1 |

Source : Panorama des entreprises européennes 2001

L'Union européenne est le premier employeur de la Triade dans le secteur manufacturier, avec 23,3 millions d'employés en 1999. La part relative de l'UE dans l'emploi industriel de la Triade a cependant diminué, passant de 48 % à 46 %, alors que la part du Japon est restée constante et celle des États-Unis a progressé de deux points de pourcentage. Dans l'économie de l'UE, l'industrie manufacturière représentait, en 1997, un cinquième environ du total des personnes occupées, soit une part nettement supérieure à celle des États-Unis (15 %) mais inférieure à celle du Japon (22,5 %).

L'Union européenne est la première entité exportatrice, devant les États-Unis et loin devant le Japon qui exporte moitié moins. S'agissant des importations, l'UE absorbe 20 % environ des flux mondiaux ; seuls les États-Unis se montrent plus fortement consommateurs de biens importés.

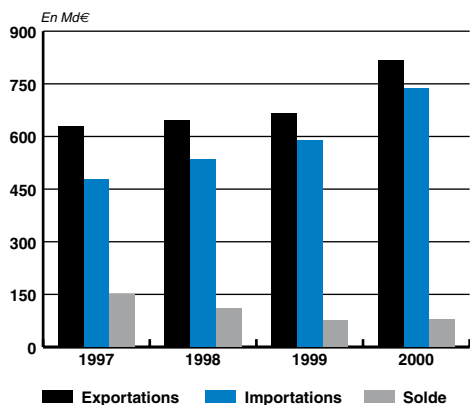
T4 - Parts du commerce mondial de marchandises

| Exportateurs | Part % | Importateurs | Part % |
|-----------------------|--------|--------------|--------|
| UE-15 (hors intra-UE) | 17,2 | États-Unis | 23,9 |
| États-Unis | 15,7 | extra-UE-15 | 18,2 |
| Japon | 9,6 | Japon | 7,2 |

Source : OMC 2001 pour l'année 2000

Il apparaît que le Japon est l'économie la moins ouverte (8,3 % du PIB) des économies considérées ; viennent ensuite l'UE (9,6 %) et les États-Unis (9,4 %).

G1 - Commerce extérieur des produits manufacturés de l'Union européenne



Source : Eurostat 2001

Un essor lent des industries centrées sur la technologie et les connaissances

Outre le dynamisme constaté durant l'année 2000, l'UE a également connu des résultats à première vue satisfaisants au cours des quatre dernières années. Cependant, ceux-ci traduisent un dynamisme européen moindre que celui des États-Unis, où le PIB par habitant a augmenté de 3,4 % par an (au lieu de +2 % pour l'UE), la productivité du travail a progressé de 2,2 % par an (+1,3 % pour l'UE) et l'emploi de 1,9 % par an (+1 % pour l'UE). Ainsi, loin de se combler, l'écart de compétitivité semble se creuser avec les États-Unis.

Pour la Commission européenne, le principal problème de l'UE pourrait bien être un manque de réactivité et de dynamisme du tissu industriel. Qu'il s'agisse du passage d'activités peu qualifiées aux activités de pointe, ou de l'industrie traditionnelle aux nouvelles technologies de l'information, l'UE semble ne s'adapter aux ajustements structurels qu'avec lenteur. La vitesse d'adaptation des secteurs et des entreprises américaines paraît supérieure.

Certes, depuis 1985, les industries intensives en travail et en capital ont cédé du terrain aux industries centrées sur le marketing et la technologie. Ainsi les industries intensives en capital (acier, pétrole, fibres) ne représentent plus que 14,6 % de la valeur ajoutée en 1998 contre 17,5 % en 1985. Les industries fondées sur le marketing (musique enregistrée, édition, produits sportifs) progressent d'un point et s'élèvent à 21,2 %. Les industries centrées sur la technologie représentent 23 % de la valeur ajoutée contre 21,5 % en 1985, soit la plus forte progression : 1,5 point. Ainsi, les industries utilisant une part prépondérante de services fondés sur la connaissance augmentent leur part dans la valeur ajoutée industrielle : passant de 18,5 % à 19,3 % en 1998. Il en est de même des industries utilisant les services de publicité. Parallèlement, la part dans la valeur ajoutée des industries caractérisées par un faible niveau de qualification (cuir, chaussures et textiles) diminue, de 32 % en 1985 à 30 %.

T5 Évolution de la structure de l'industrie européenne

| En % de la valeur ajoutée industrielle | 1985 | 1998 | Évolution | 85-98 |
|--|------|------|-----------|-------|
| <i>Industries classées par la nature</i> | | | | |
| <i>d'intrant dominant</i> | | | | |
| | | | | 3,7 |
| Intensive en travail | 16,1 | 15,6 | -0,5 | 3,4 |
| Intensive en capital | 17,5 | 14,6 | -2,9 | 2,2 |
| Industrie standard | 24,7 | 25,6 | +0,9 | 3,9 |
| Centrée sur le marketing | 20,2 | 21,2 | +1,0 | 4,0 |
| Centrée sur la technologie | 21,5 | 23,0 | +1,5 | 4,2 |
| <i>Industries classées par le type</i> | | | | |
| <i>de qualifications utilisées</i> | | | | |
| Haute qualification | 16,4 | 16,7 | +0,3 | 3,8 |
| Qualif. moyenne - col blanc | 31,2 | 30,6 | -0,6 | 3,5 |
| Qualif. moyenne - col bleu | 20,4 | 22,6 | +2,2 | 4,5 |
| Qualification faible | 32,1 | 30,1 | -2,0 | 3,1 |
| <i>Industries classées selon le type</i> | | | | |
| <i>de services utilisés</i> | | | | |
| Serv. de l'information et du savoir | 18,5 | 19,3 | +0,8 | 4,0 |
| Services commerc. et publicité | 28,6 | 28,1 | -0,5 | 4,0 |
| Services de transport | 23,6 | 23,7 | +0,1 | 3,7 |
| Autres industries | 31,2 | 29,0 | -2,2 | 3,1 |

Source : Commission européenne - special feature on country profiles in european manufacturing (calculs Wifo), 2000

La comparaison de la structure de l'industrie européenne avec celles des États-Unis et du Japon permet de mettre en évidence les ajustements structurels intervenus dans la dernière période. La part de l'industrie centrée sur la technologie apparaît plus limitée dans l'UE (22,5 %) qu'aux États-Unis (29,8 %), alors que les parts de l'industrie standard (25 %) et de l'industrie intensive en travail (15 %) demeurent plus importantes dans l'UE qu'aux États-Unis (respectivement 21 % et 12 %). Le Japon présente un profil comparable à celui de l'UE.

T6 - Comparaison structurelle des industries de la Triade (en part de la valeur ajoutée)

| 1997 en % | USA | UE | Jap | All | F |
|----------------------|------|------|------|------|------|
| Intensive en travail | 12,2 | 15,3 | 16,0 | 14,1 | 16,6 |
| Intensive en capital | 13,5 | 15,5 | 16,0 | 15,5 | 14,7 |
| Industrie standard | 21,2 | 25,4 | 24,9 | 28,0 | 21,9 |
| Centrée marketing | 23,2 | 21,3 | 21,0 | 16,2 | 22,1 |
| Centrée technologie | 29,8 | 22,5 | 22,1 | 26,1 | 27,7 |

Source : rapport sur la compétitivité européenne 1999 - calculs WIFO

De plus, l'industrie de l'UE se caractérise par la part encore importante des industries s'appuyant sur une faible qualification (30 %) ou sur une qualification moyenne des cols bleus (22 %) ; alors que la haute qualification et la qualification moyenne des cols blancs apparaissent plus développées aux États-Unis que dans l'UE.

T7 - Comparaison structurelle des industries de la Triade (en part de la valeur ajoutée)

| 1997 | USA | UE | Japon | F |
|-----------------------------|------|------|-------|------|
| Haute qualification | 18,2 | 16,7 | 15,5 | 16,5 |
| Qualif. moyenne - col blanc | 38,9 | 31,1 | 33,7 | 32,9 |
| Qualif. moyenne - col bleu | 17,4 | 21,8 | 21,7 | 21,4 |
| Qualif. faible | 25,5 | 30,4 | 29,1 | 29,1 |

Source : Special feature on country profiles in european manufacturing (thème 4), 2000, Eurostat

L'industrie, moteur de l'économie de l'Union européenne

L'industrie continue de jouer un rôle déterminant dans l'évolution de la croissance et de la compétitivité de l'Europe. En 1998, le secteur de l'industrie manufacturière contribuait pour 1 400 Md€ au PIB de l'UE. L'industrie allemande représente 30 % de la valeur ajoutée de l'industrie communautaire, précédant le Royaume-Uni (15 %), la France (14 %) et l'Italie (12 %). Suivent plus loin l'Espagne (7 %), les Pays-Bas et la Belgique.

Au sein des pays de l'Union européenne, l'industrie représente en moyenne 20 % de la valeur ajoutée de tous les secteurs. Dans certains pays, le poids de l'industrie reste encore plus important ; c'est le cas pour l'Irlande (30 %), la Finlande (26 %) et l'Allemagne (24 %). En France, l'industrie représente 18,5 % de la valeur ajoutée.

Les industries ayant connu les croissances les plus dynamiques sont celles de l'Irlande, dont la production réelle a augmenté de 10 % l'an depuis 1985 et les exportations de 14 % par an. Les industries finlandaises et autrichiennes ont connu une progression autour de 3,8 % par an de leur production. Les industries espagnole et portugaise, quant à elles, ont augmenté leurs exportations industrielles à un rythme soutenu (+11,4 % et +9,8 % dans le commerce intracommunautaire).

La production réelle de l'industrie manufacturière européenne a progressé de 30 % entre 1985 et 1998, soit 2 % par an. En termes nominaux, la croissance annuelle s'est élevée à 3,7 %. Les exportations manufacturières ont progressé plus rapidement que la production.

Le commerce extra-européen a augmenté de 7,2 % par an entre 1988 et 1999, alors que le commerce intracommunautaire progressait encore plus rapidement : +8,5 % par an, doublant ainsi en moins de dix ans. 63 % des exportations sont destinées aux pays partenaires de l'Union et 37 % sont extracommunautaires.

En 1998, l'ensemble de ces exportations représentait 46 % de la production manufacturière, et les exportations extracommunautaires 17 %. Les industries européennes ont dégagé un excédent qui est passé de 16 Md€ à 118 Md€, avec une pointe en 1997 (150 Md€).

Près de 23 millions de personnes travaillent dans l'industrie manufacturière contre 26 millions en 1985, soit un déclin de 0,9 % par an. Toutefois, durant la seconde moitié des années quatre-vingt-dix, seuls l'Irlande, l'Espagne, le Danemark et les Pays-Bas ont pu augmenter l'emploi dans l'industrie.

La baisse des effectifs pourrait se poursuivre si la croissance réelle ne se situait pas entre 3 % et 4 % l'an. Le déclin de l'emploi est l'autre face de l'augmentation de la productivité. La valeur ajoutée réelle par employé a augmenté en moyenne de 2,9 % sur l'ensemble de la période. Ceci ne prend pas en compte l'impact positif de l'industrie sur les autres secteurs (services pour l'industrie).

Au total, l'industrie européenne a connu, depuis 1990, une croissance moindre et une évolution de l'emploi moins favorable que celles de l'industrie américaine. De plus, l'Europe s'est laissée distancer en termes de progression de la productivité.

Source : *Special feature on country profiles in european manufacturing (thème 4), 2000, Eurostat*

Recherche et innovation : des performances européennes à améliorer

Dans ce contexte général, le Conseil européen de Lisbonne (mars 2000) a fixé un nouvel objectif stratégique pour l'Europe pour la décennie à venir : " faire de l'Union européenne, à l'échelle mondiale, un espace économique fondé sur l'innovation et les connaissances, plus dynamique et plus compétitif, propre à élever les niveaux de la croissance économique, avec des emplois plus nombreux et meilleurs ".

Tout au long de l'année 2000, les diagnostics et les recommandations ont été précisés, plus particulièrement dans les domaines de la R&D, de l'innovation, de l'esprit d'entreprise et de l'adoption des nouvelles technologies de l'information. Ces différents aspects sont, en effet, déterminants pour dynamiser le niveau de productivité et le rythme de croissance de l'économie européenne.

Un moindre effort européen en matière de R&D...

En valeur absolue, les dépenses globales de Recherche et Développement (R&D) dans l'Union européenne se montent à 141 Md€ en 1998. Ceci représente plus que l'effort japonais (102 Md€), mais seulement 70 % de la recherche équivalente aux États-Unis (202 Md€).

T8 - Les dépenses de R&D dans la Triade

| 1998 | R&D totale | R&D /PIB | R&D /tête | R&D Entreprise | R&D Entreprise /PIB |
|------------|------------|----------|-----------|----------------|---------------------|
| Unités | Md€ | % | PPA* | Md€ | % |
| États-Unis | 202 | 2,58 | 645 | 151,0 | 1,92 |
| Japon | 102 | 3,03 | 536 | 73,7 | 2,18 |
| UE-15 | 141 | 1,86 | 292 | 89,9 | 1,18 |

Source : science, technology and innovation key figures 2000 - Eurostat

*PPA : parité de pouvoir d'achat

L'écart annuel d'investissement entre l'Union européenne et les États-Unis augmente chaque année : passant de 41 Md \$ à 63 Md \$ entre 1993 et 1998, pour dépasser 70 Md \$ en 1999 (en dollars constants de 1990).

En points de PIB, l'intensité de la R&D européenne (1,8 % du PIB en 1998) est nettement inférieure aux valeurs correspondantes des États-Unis (2,58 % du PIB) et du Japon (3,03 %).

... et une évolution défavorable...

À une époque où les pays sont en transition vers une économie fondée sur la connaissance, on pourrait s'attendre à un effort de R&D plus soutenu, compte tenu du rôle prépondérant de la R&D dans la capacité des entreprises à innover et à maintenir leur compétitivité. Or, il apparaît que l'Europe n'a pas accru la part de richesse investie dans le progrès des connaissances.

En pourcentage du PIB, son effort de R&D a stagné, se situant à 1,87 % en 1998 contre 1,97 % en 1985. Au contraire, aux États-Unis et au Japon, l'effort de R&D s'est intensifié depuis 1995, après avoir décliné entre 1990 et 1994. En taux de croissance annuel de la R&D, la différence est sensible puisque l'économie américaine a bénéficié sur la secon-

de partie des années quatre-vingt-dix d'un développement exceptionnel.

Entre 1990 et 1998, la R&D globale a crû de 3,3 % par an aux États-Unis, de près de 1,9 % au Japon et seulement de 1,2 % pour l'UE.

R&D : des différences très prononcées au sein de l'UE

Les différences au sein de l'UE sont très prononcées : entre 0,5 % du PIB en Grèce et 3,8 % en Suède. De plus, quatre pays totalisent 75 % des dépenses de R&D. Depuis 1991, cette part est en légère baisse par rapport à 1991 : l'intensité de la R&D baisse en Allemagne (de 2,9 % à 2,3 % du PIB entre 1987 et 1997), au Royaume-Uni (de 2,2 à 1,9 %) et en Italie. En France elle se maintient à 2,5 % jusqu'en 1993, puis chute à 2,2 % du PIB.

Seuls les pays nordiques voient leur effort de R&D augmenter et connaissent des taux de dépenses relativement élevés : la Suède et la Finlande ont consacré près de 3 % de leur PIB aux dépenses de R&D, soit aussi bien que le Japon et mieux que les États-Unis.

T9 - L'effort de R&D dans l'Union européenne

| 1998 | R&D totale Md€ | R&D /PIB en % | R&D /tête /PPA* | R&D Entreprise Md€ | R&D /PIB en % |
|-----------|-------------------|------------------|--------------------|--------------------------|------------------|
| Allemagne | 44 | 2,29 | 384 | 30 | 1,55 |
| France | 28 | 2,19 | 377 | 17 | 1,36 |
| Roy.Uni | 23 | 1,82 | 303 | 15 | 1,20 |
| Italie | 11 | 1,02 | 169 | 6 | 0,55 |
| Suède | 8 | 3,77 | 653 | 6 | 2,87 |

*PPA : parité de pouvoir d'achat

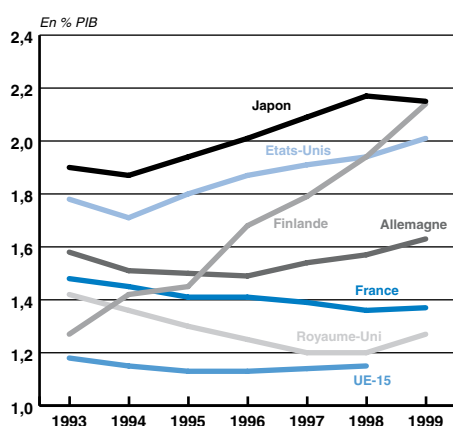
Source : science, technology and innovation, key figures 2000 Eurostat

... surtout dans le secteur des entreprises...

Comme la part des dépenses engagées par le secteur public (enseignement supérieur et État) est plus élevée dans l'Union européenne, l'écart qui se creuse entre les deux côtés de l'Atlantique vient essentiellement du secteur des entreprises. La R&D de l'UE est de loin inférieure à celle des États-Unis et du Japon.

Au Japon et aux États-Unis, le secteur des entreprises

G2 - Évolution des dépenses de R&D des entreprises



Sources : Eurostat et OCDE indicateurs de la science et de la technologie 2001

représente les trois quarts des dépenses totales de R&D, contre 64 % dans l'UE. Le montant des dépenses de R&D des entreprises dans l'UE est donc comparativement peu élevé : 90 Md€, contre 151 Md€ aux États-Unis et près de 74 Md€ au Japon.

Cet écart continue de se creuser : l'évolution est à la hausse aux États-Unis (+3,2 % par an de 1990 à 1998) contre +1,2 % par an depuis 1992 dans l'UE-15.

... et des PMI européennes

La compétitivité industrielle européenne dépend plus des efforts des grandes entreprises que ce n'est le cas aux États-Unis. Les dix premières grandes entreprises américaines représentent 40 % de la R&D américaine, contre 64 % dans l'UE-15. Les investissements en R&D des entreprises européennes de taille internationale se maintiennent à un niveau élevé, voire se renforcent. Cette concentration de la R&D en Europe est particulièrement forte dans la filière électronique.

La présence aux États-Unis d'un nombre élevé de petites et moyennes entreprises disposant d'une importante capacité de R&D et d'innovation s'oppose au caractère limité de l'effort de recherche des entreprises de taille moyenne et des PMI en Europe. De plus, à la différence des États-Unis depuis quinze ans, le tissu industriel européen ne comprend qu'un nombre réduit de petites sociétés exploitant les créneaux de technologies avancées. Le taux de créations d'entreprises commercialisant les résultats de recherche est nettement moins important en Europe.

Faiblesse de l'effort de R&D dans la filière de l'électronique

L'effort européen de R&D paraît satisfaisant dans les secteurs de l'aéronautique, de la chimie et de l'automobile, mais apparaît plus inquiétant dans certaines industries de haute technologie. Ainsi, dans la filière stratégique de l'électronique, les écarts d'investissements se creusent avec les États-Unis. Dans un processus cumulatif d'investissement, certaines industries de l'UE pourraient risquer de s'exclure à terme de la compétition technologique internationale.

T10 - Investissements totaux de R&D dans l'électronique, l'informatique, les télécommunications et les logiciels (1997)

| Sources des fonds | UE | USA | écart |
|-----------------------|------|------|-------|
| Industrie | 21,0 | 44,2 | -23,2 |
| Capital-risque | 1,6 | 6,9 | -5,3 |
| Sources publiques | 1,7 | 1,2 | +0,5 |
| Communauté européenne | 0,63 | | |
| États membres | 1,04 | | |
| Total en Md\$ | 24,3 | 52,3 | -28,0 |

Source : rapport du CAE "politiques industrielles (contribution de M. Ugur Muldur, DG Recherche

Cloisonnement des efforts de R&D

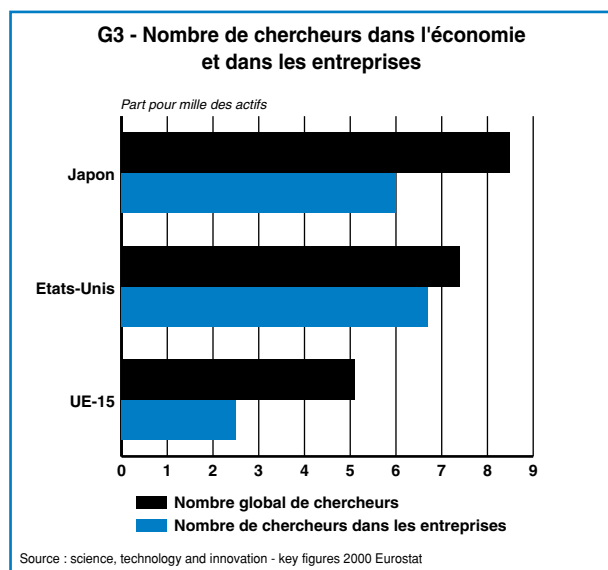
Dans les projets de recherche de base ou de recherche "pré-compétitive", l'UE paraît obtenir d'excellents résultats scientifiques et dépasser les États-Unis, comme le montre la part croissante des publications scientifiques européennes. Mais la recherche appliquée et le développement pâtissent des investissements plus faibles des entreprises européennes, ce qui conduit à une détérioration des résultats européens en matière de brevets.

Au-delà de l'importance des sommes investies dans la R&D, d'autres facteurs contribuent aux moindres performances européennes. Ainsi, la répartition inadéquate des ressources publiques et privées, - soit entre les différents domaines de recherche et d'innovation, soit entre les différentes phases et segments du processus global - est de nature à rendre le processus moins efficace. Les risques de sous-investissement dans certains domaines, ou de concentration inutile des investissements dans certaines phases, sont tous deux présents.

Le rendement insuffisant de la recherche européenne peut également résulter d'un manque d'efficacité organisationnelle. L'effort de recherche européen est encore aujourd'hui la simple addition des efforts des États membres et ceux de l'Union. La fragmentation des efforts, le cloisonnement des systèmes nationaux de recherche, la disparité des régimes réglementaires et administratifs, ont des conséquences aggravant les effets d'un investissement globalement trop faible. Le manque d'échanges entre les universités et le secteur privé constitue un autre handicap structurel.

Presque trois fois plus de chercheurs dans les entreprises américaines

Parallèlement aux ressources financières, le succès des activités de R&D dépend d'un personnel qualifié et surtout de chercheurs. Or, l'UE dispose de moins de chercheurs en science et en ingénierie en proportion de la force de travail que les États-Unis. En termes d'emplois, les chercheurs européens ne représentent que 2,5 % de la force de travail des entreprises, contre 6,7 % aux États-Unis et 6 % au Japon. La différence est encore plus nette pour le nombre de chercheurs employés dans l'industrie. Seulement 50 % des chercheurs européens y sont affectés, contre les trois quarts au Japon. Il en résulte que le nombre de chercheurs employés dans le secteur public et les universités est beaucoup plus élevé en Europe que dans les deux autres pays de la Triade. Dans ce contexte, la migration des scientifiques et des ingénieurs d'origine européenne vers les États-Unis est un phénomène qui inquiète en prenant de l'ampleur.



L'étalonnage des performances compétitives de l'industrie européenne

Depuis le milieu des années quatre-vingt-dix, la Commission européenne utilise l'étalonnage des performances européennes comme outil permettant de promouvoir une meilleure mise en œuvre des mesures politiques dans les domaines clés pour la compétitivité. Il s'agit :

- d'identifier les écarts de performance avec les pays concurrents ;
 - d'expliquer pourquoi les différences de performances sont apparues et pourquoi elles se sont maintenues ;
 - de mettre en évidence les procédés qui ont permis d'engendrer une performances supérieure ;
 - de sélectionner des mesures destinées à réduire les écarts.
- Cette méthode suppose la mise en place de tableaux de bord incluant des indicateurs permettant de mesurer et de suivre les écarts entre les performances des différents pays dans des domaines choisis. Ils sont accompagnés d'éléments d'analyse qualitative des performances et des meilleures pratiques. À partir du sommet européen de Lisbonne, la Commission a systématisé ce type de méthode d'analyse et d'action pour permettre aux États membres de prendre les mesures adaptées et de tirer profit des expériences partagées et des bonnes pratiques. Cette méthode de "benchmarking" a été mise en œuvre dans un certain nombre de domaines :

- la compétitivité industrielle de l'Europe 1996 ;
- le plan Europe destiné à stimuler l'adoption des NTIC ;
- l'innovation dans l'économie fondée sur la connaissance ;
- la recherche et les politiques de science et technologie.

Dans ce dernier exemple, trois grandes questions sont analysées : quels sont les facteurs qui influencent l'investissement dans la R&D et l'innovation ? Comment peut-on renforcer les liens entre les connaissances scientifiques, l'innovation et le succès industriel ? Comment l'Europe peut-elle développer et optimiser son capital humain scientifique ?

Le nouveau défi américain, celui de l'innovation et de la nouvelle économie

Malgré son potentiel scientifique de haut niveau et ses réelles capacités dans certains domaines, l'Europe innove globalement moins que ses concurrents. Le meilleur exemple est la toile de l'internet (www) créée au CERN, centre de recherche européen, mais exploitée industriellement, avec le succès que l'on sait, principalement aux États-Unis. Les pays européens présentent un bilan paradoxal, entre de bonnes performances scientifiques et un positionnement technologique (brevets) moins favorable.

Mais cette faiblesse relative des performances technico-commerciales ne se vérifie pas pour l'ensemble des pays membres (Suède, Finlande), ni dans tous les secteurs industriels (aéronautique et pharmacie), ni dans toutes les technologies (téléphone mobile).

L'Europe a de fortes positions dans la recherche académique : sa part mondiale dans les publications scientifiques est meilleure (33,8 %) que celle des États-Unis (31,4 %). Mais l'Europe semble aussi avoir des difficultés à suivre les États-Unis dans certains secteurs scientifiques émergents (biomédical, sciences de l'information et nano-sciences), alors qu'elle affiche de bonnes performances dans d'autres secteurs (recherche médicale, chimie, aéronautique et télécommunications).

T11 - Performances au sein de la Triade en connaissances scientifiques, inventions et innovation (année 1998)

| Par million d'habitants (pm/h) | Nb publications scientifiques p/mh | Nb de brevets OEB* et US PTO**/ pmh ⁽¹⁾ | Nb de brevets déposés à l'OEB high tech p/mh ⁽²⁾ |
|--------------------------------|------------------------------------|--|---|
| États-Unis ⁽³⁾ | 739 | 93,3 | 19,7 |
| Japon | 480 | 116,0 | 9,4 |
| UE-15 | 609 | 111,2 | 14,9 |
| Allemagne | 666 | 221,7 | 23,9 |
| France | 671 | 105,7 | 16,3 |
| Roy.-Uni | 963 | 69,7 | 15,0 |
| Suède | 1429 | 223,3 | 41,7 |

* OEB : office européen des brevets

** US PTO : US Patent Office

(1) demandes de brevets déposées à l'OEB, à l'US PTO et au JPO (Japan Patent Office)

(2) les domaines de haute technologie concernent la pharmacie, la biotechnologie, l'informatique et le logiciel, et l'aéronautique.

(3) par nature, les États-Unis déposent davantage de brevets à leur office national (USPTO) pour une protection sur leur territoire qu'auprès de l'office européen (OEB) qui assure une protection dans les pays européens sélectionnés.

Sources : science, technology and innovation - key figures 2000, tableau de bord européen de l'innovation, Eurostat - indicateurs clés

Les parts détenues par les États-Unis, dans leur système de brevets et dans celui de l'Europe, sont supérieures à celles détenues par les pays européens dans leur propre système et dans celui des États-Unis : 55 % et 27 %, contre 45 % et 15 %. De plus, si l'UE maintient ses positions sur la zone Europe, elle perd du terrain dans le système américain.

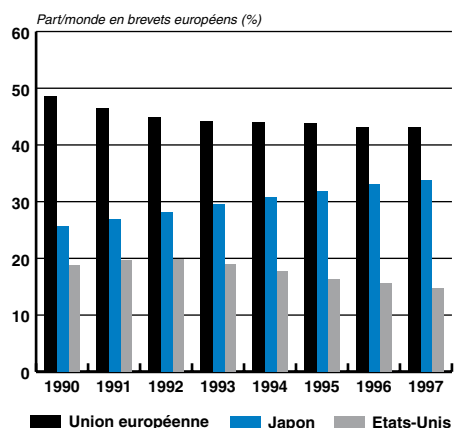
T12 - Part des brevets déposés à l'OEB et à l'US PTO par les pays de la Triade

| En % | Office europ. des brevets | | US Patent Trade Office | |
|------------|---------------------------|---------|------------------------|---------|
| | 1993-95 | 1996-98 | 1993-95 | 1996-98 |
| États-Unis | 27,9 | 27,5 | 54,7 | 55,0 |
| Japon | 18,3 | 18,3 | 22,0 | 20,9 |
| UE-15 | 45,3 | 45,4 | 16,0 | 15,4 |
| Allemagne | 19,4 | 19,5 | 6,7 | 6,2 |
| France | 8,0 | 7,3 | 2,8 | 2,5 |
| Roy-Uni | 5,6 | 5,5 | 2,3 | 2,3 |

Source : science, technology and innovation - key figures 2000 Eurostat

Au sein de l'UE, l'Allemagne est le pays qui a introduit le plus de demandes de brevets (43,6 %), devant la France (14,9 %) et le Royaume-Uni (12,3 %). A eux trois, ces pays représentent 70 % des demandes de brevets en Europe. Toutefois, une comparaison des données brutes avec la popu-

G4 - Les brevets déposés auprès de l'Office européen des Brevets



Source : OCDE

Vers un espace européen de la recherche (EER) et de l'innovation

Les questions relatives à la recherche, composante centrale pour le développement de l'économie fondée sur la connaissance, ont occupé le devant de la scène durant l'année 2000. Différentes initiatives communautaires ont été prises pour évaluer les performances européennes et suivre les progrès réalisés dans le cadre d'une nouvelle politique de l'innovation; des tableaux de bord ont été étudiés et mis en place, notamment sous l'impulsion de la Présidence française. La mise en place d'un espace européen de la recherche (EER) et un plus grand engagement européen pour la recherche et l'innovation ont été décidés lors du Conseil européen de Lisbonne.

Le sixième programme-cadre de recherche et de développement (PCRD), plus ciblé et plus structurant

Doté d'un budget de 17,5 Md€, le prochain programme-cadre de recherche et de développement pour 2002-2006 (sixième PCRD) devra contribuer à la réalisation de cet espace européen de la recherche (EER) et cela dans la perspective d'un renforcement de l'innovation en Europe. Ce sixième PCRD, qui doit devenir le moteur et le liant des actions nationales, a été révisé dans sa conception et repose sur trois principes :

- Concentrer l'effort de recherche sur un nombre de domaines prioritaires de recherche (sept domaines) mieux ciblés, plus importants, avec un retour à un soutien plus en amont ;
- exercer un effet plus structurant sur les activités de recherche en établissant des liaisons plus fortes avec les initiatives nationales et régionales ;
- simplifier la mise en oeuvre des dispositifs.

La réalisation de l'EER s'articulera sur trois axes. Tout d'abord, intégrer la recherche au travers de trois outils d'intervention : les réseaux d'excellence, les projets intégrés de recherche, la participation de la commission à des projets coopératifs européens. Il s'agit en particulier de faire participer les PMI à des projets de recherche coopérative ou collective et aux réseaux d'excellence. Le renforcement de la collaboration entre universités, industries et instituts de recherche est poursuivi ; il s'agit d'un préalable nécessaire.

La structuration de l'EER, deuxième axe, repose sur la promotion de la mobilité transnationale des chercheurs et sur le développement des infrastructures de recherche accès large bande, mise en réseau. Le troisième axe concerne le renforcement des bases de l'EER, au travers du soutien à la coordination des activités de recherche et de la coopération (Euréka, Cern, Esa, Cost). Parallèlement au PCRD, les fonds structurels destinés à réduire l'écart entre les régions les moins favorisées peuvent financer des infrastructures de recherche (universités, soutien à l'innovation dans les PME).

l'ation active du pays des États membres donne une image moins déformée du potentiel innovateur. En 1999, l'Allemagne a demandé 493 brevets par million d'actifs, suivie de près par la Suède (478) et la Finlande (455). L'Espagne et les pays nordiques ont développé des efforts importants.

Les premiers chiffres concernant les brevets déposés auprès de l'OEB en 1999 montrent que les demandes des États-membres sont plus nombreuses que celles des États-Unis et du Japon du fait, bien entendu, de "l'avantage du terrain".

L'UE semble être spécialisée dans la section "techniques industrielles et transport", alors que les États-Unis sont plus présents dans les sections "nécessités courantes de la vie" et "physique" (instruments, métrologie, optique, photo et cinématographie). Les demandes relevant de la section électricité sont les plus fréquentes (19,5 %), notamment pour le Japon (27 %).

| T13 - Part de demandes de brevets introduites auprès de l'OEB par section de la CIB en 1999 | | | | |
|---|-------|------|-------|-------|
| En % | UE-15 | USA | Japon | Total |
| techn. industrielles, transport | 21,5 | 16,3 | 13,4 | 17,8 |
| électricité | 17,7 | 27,0 | 18,7 | 19,5 |
| nécessités courantes de la vie | 15,2 | 8,6 | 20,3 | 15,9 |
| chimie métallurgie | 14,4 | 16,5 | 19,1 | 16,3 |
| physique | 14,1 | 22,5 | 20,4 | 17,6 |
| mécaniq. éclairage, chauffage | 10,1 | 7,5 | 5,2 | 8,0 |
| constructions fixes | 4,9 | 0,6 | 1,9 | 3,2 |
| textile-papier | 2,2 | 1,1 | 1,1 | 1,6 |
| total | 100 | 100 | 100 | 100 |

Source : OEB CIB : classification des internationales des brevets

Un nouvel écart technologique transatlantique se creuse

Dans les secteurs de haute technologie, les pays européens sont à l'origine de seulement 34 % des brevets déposés chez eux en 1998. Alors que cette part est en légère progression depuis la seconde moitié des années quatre-vingt-dix, les deux principaux pays européens, l'Allemagne et la France, connaissent une stagnation ou un déclin. Parallèlement, le Japon continue de perdre du terrain par rapport à ses principaux compétiteurs.

| T14 - Brevets déposés par les pays de la Triade dans les domaines de haute technologie | | | | |
|--|-----------------------------------|---------|-----------|---------|
| En % | Office européen des brevets (OEB) | | US patent | |
| | 1993-95 | 1996-98 | 1993-95 | 1996-98 |
| États-Unis | 39,0 | 39,6 | 52,0 | 56,0 |
| Japon | 26,5 | 24,9 | 33,7 | 27,1 |
| UE-15 | 32,7 | 34,0 | 10,7 | 11,1 |
| Allemagne | 10,2 | 10,2 | 3,0 | 2,8 |
| France | 7,2 | 6,1 | 2,4 | 2,2 |
| Royaume-Uni | 5,7 | 6,2 | 2,1 | 2,3 |

Source : science, technology and innovation - key figures 2000 Eurostat

La répartition des demandes de brevets européens dans les différents domaines technologiques montre que l'Union européenne précède les États-Unis et le Japon dans les technologies de mesure et de contrôle, les technologies de l'environnement, la machine-outil, les équipements de transport notamment. En revanche, les États-Unis et le Japon surclassent l'UE dans l'audiovisuel, les télécommunications, l'informatique, les semi-conducteurs et les biotechnologies.

Il est généralement admis que le "paradoxe européen" résulte de liens trop lâches entre les résultats de la recherche et les applications, et d'un effort insuffisant d'identification de la demande. Cette faiblesse empêche de bien transformer les résultats de la R&D en innovations et en avantages compétitifs.

| T15 - Parts des brevets européens par domaines technologiques | | | |
|---|--------|------------|-------|
| 1997 en % | UE -15 | États-Unis | Japon |
| techn. de mesure et controle | 7,0 | 6,7 | 6,0 |
| machines, appar. électriques | 7,0 | 5,5 | 7,4 |
| équip. de transport | 6,4 | 2,7 | 4,0 |
| télécommunications | 5,6 | 6,6 | 6,5 |
| pharmacie | 5,0 | 7,5 | 3,8 |
| techn. médicale | 3,9 | 7,8 | 1,9 |
| machines outils | 3,2 | 1,6 | 2,5 |
| techn. audiovisuelles | 2,8 | 4,7 | 10,2 |
| informatique | 2,7 | 7,2 | 5,8 |
| biotechnologie | 1,5 | 3,4 | 1,6 |
| semi-conducteur | 1,3 | 2,6 | 3,7 |
| technol. environnement | 0,8 | 0,5 | 0,5 |
| espace et armes | 0,6 | 0,6 | 0,0 |
| total | 100 | 100 | 100 |

Source : science, technology and innovation - key figures 2000 Eurosta

L'importance de l'esprit d'entreprise

Au cours des quinze dernières années, les soutiens publics et privés aux initiatives privées ont permis aux États-Unis de voir émerger une génération de petites entreprises innovantes qui, profitant de créneaux nouveaux, ont pu entrer sur le marché à côté des grandes entreprises. Le cœur de l'industrie de haute technologie américaine s'est ainsi renouvelé profondément. Le changement a besoin de l'entrepreneuriat pour ouvrir la voie à l'innovation. La promotion de l'esprit d'entreprise doit donc être au cœur de la stratégie visant à créer une économie européenne basée sur la connaissance.

Un marché européen de capital-investissement qui se développe...

Les nouvelles PMI américaines, initiatrices de projets innovants, ont bénéficié aux États-Unis de possibilités de financement élargies. Au-delà du capital-risque formel, c'est l'existence d'un capital-risque informel, celui des investisseurs providentiels (business angels), qui explique le dynamisme des créations d'entreprises aux États-Unis.

Ces exemples d'outre-Atlantique ont inspiré les acteurs économiques et politiques européens pour développer le financement des petites entreprises, technologiques notamment.

Le marché du capital-investissement dans l'UE a connu une croissance vigoureuse en 1999. Ces bonnes performances se retrouvent sur tous les segments du marché de capital-investissement, qu'il s'agisse de l'investissement par les business angels, des investissements en capital-risque ou du marché boursier.

1 - Le nombre d'investisseurs providentiels opérant en Europe a presque doublé en 1998 et 1999, atteignant 110 réseaux actifs. Mais ces réseaux créés pour permettre aux PMI d'introduire leurs demandes de financement auprès d'un investisseur informel restent encore sous-développés en Europe, sauf au Royaume-Uni.

| T16 - Réseaux de "business angels" | | | | | |
|------------------------------------|-----|-----|-----|-----|-----|
| 1999 | UE | R-U | All | Fra | P-B |
| Nombre de réseaux actifs | 109 | 48 | 13 | 24 | 2 |
| Nb d'opérations engagées | 400 | 234 | 21 | 76 | 51 |

Source : commission européenne

2 - Les circuits européens de capital-risque, indispensables pour le lancement et l'accompagnement de projets ambitieux, se sont développés au cours des dernières années. Quelques pays, comme les Pays-Bas, la Belgique, le Royaume-Uni et la Suède devancent les autres pays de l'Union en termes de capital-risque mesuré en proportion du PIB.

3 - Le nouveau marché, le marché parallèle ou le second marché, qui ont été créés en Europe, donnent la possibilité aux petites entreprises de création récente de s'ouvrir plus facilement au public. Mais les marchés ainsi créés représentent peu de chose encore par rapport au Nasdaq, sauf en Suède.

... mais qui reste modeste et fragmenté

En 1999, les investissements en capital-risque dans l'UE ont certes augmenté de 70 % sur un an, passant de 7 Md€ à environ 12 Md€ (0,14 % du PIB), mais ils restent largement inférieurs au montant investi aux États-Unis, qui s'élève à 33 Md€ (0,38 % du PIB).

| T17 - Capital-risque et Nouveaux Marchés | | | | | | |
|--|------|-------|------|------|------|-------|
| En % du PIB 1999 | USA | EU-15 | All | Fra | R-U | Suède |
| Inv. Capital-risque | 0,38 | 0,14 | 0,14 | 0,13 | 0,21 | 0,20 |
| Phase amont | 0,16 | 0,04 | 0,05 | 0,04 | 0,02 | 0,11 |
| expansion /remplac. | 0,22 | 0,10 | 0,09 | 0,09 | 0,19 | 0,09 |
| sociétés technologi. | | 0,06 | 0,06 | 0,07 | 0,10 | 0,15 |
| Capitalisation NM | 57,3 | 3,4 | 3,7 | 4,7 | 1,5 | 31,0 |

Source : tableau de bord européen de l'innovation

Plus précisément, le capital-risque reste sous-développé pour les investissements en capital de départ (phase amont), en raison des risques plus importants de ce genre d'opérations. Aux États-Unis, ce sont 13 Md€ (42 % du total du capital-risque américain) qui sont orientés vers le capital de départ, c'est-à-dire, proportionnellement au PIB, quatre fois plus que dans l'UE.

L'autre faiblesse des circuits européens de capital-risque est de ne pas s'orienter suffisamment vers les secteurs à haute technologie. Alors qu'aux États-Unis les investissements dans les secteurs technologiques (logiciels, télécommunications et services liés à l'internet) s'élèvent à 18 Md€, ils dépassent à peine 5 Md€ en Europe.

Le marché du capital-investissement demeure, en outre, fortement fragmenté et peu ouvert aux activités transfrontières.

L'innovation, pas seulement dans le secteur des TIC

Le domaine des TIC n'est pas le seul domaine technologique particulièrement innovant. Les technologies du vivant se sont élaborées à partir du progrès accumulé dans les connaissances des mécanismes moléculaires et cellulaires. Celles-ci ont permis le développement d'une industrie nouvelle dans les domaines de la santé et de l'agroalimentaire.

Ainsi, l'industrie des biotechnologies, au travers des nombreuses entreprises nouvellement créées, met au point davantage de nouveaux médicaments que l'ensemble des laboratoires pharmaceutiques traditionnels. C'est un domaine particulièrement prometteur où les États-Unis, encore une fois, précèdent largement l'Europe.

Enfin, il faut souligner que l'innovation déborde les domaines des seules nouvelles technologies. L'innovation concerne naturellement tous les secteurs industriels traditionnels ou émergents, pour lesquels la mise sur le marché

de nouveaux produits constitue un impératif pour maintenir leur compétitivité.

Technologies de l'information et de la communication : l'effort de rattrapage européen

Les nouvelles technologies de l'information et de la communication (TIC) constituent un domaine d'élection pour l'innovation et l'esprit d'entreprise. Ainsi, l'importance relative du secteur producteur de TIC et sa croissance au fil du temps pourraient être l'une des grandes différences en termes de croissance entre les États-Unis et l'UE.

Une forte croissance du marché européen des TIC...

Durant l'année 2000, la "net-économie" a connu une accélération notable en Europe. Le marché européen des TIC, évalué à partir des ventes de produits et services auprès des particuliers et des entreprises, a globalement progressé de 13 %, se développant à un rythme nettement plus dynamique que celui du marché américain (+8,2 %) et du marché japonais (+6,7 %).

| T18 - Marché des technologies de l'information en Europe | | | |
|--|----------------|------------|------------|
| En Md€ | Marché TI 2000 | Croissance | € par tête |
| Allemagne | 55,7 | +9,8 % | 673 |
| Roy. Uni | 53,1 | +12,7 % | 892 |
| France | 43,2 | +12,3 % | 431 |
| Italie | 20,7 | +12,5 % | 358 |
| Pays-Bas | 12,6 | +10,6 % | 794 |
| Suède | 9,7 | +9,8 % | 1 338 |

Source : rapport EITO, (european information technology observatory)

C'est le marché des télécommunications qui tire cette croissance (+14,3 %), le marché informatique augmentant quant à lui de 11,5 %, contre +10 % aux États-Unis et +7 % au Japon. La palme de la croissance revient d'abord à la démocratisation du téléphone mobile, puis aux investissements dans le large bande et au développement du commerce électronique (BtoB). A la fin 2000, le marché européen représente 29 % du marché mondial des TIC, dont 31 % du marché des télécommunications et 27 % du marché de l'informatique. Au total, le marché mondial des TIC s'élève à 2 200 Md\$.

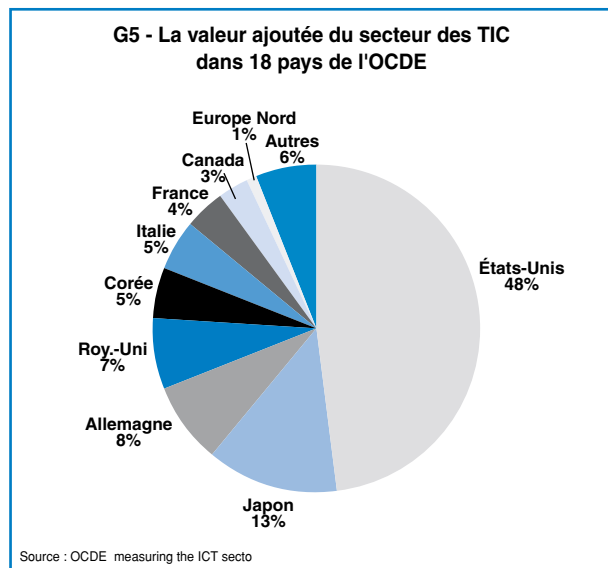
| T19 - Marché informatique (matériel, logiciels et services) dans la Triade | | | |
|--|----------------|------------|------------|
| En Md€ | Marché TI 2000 | Croissance | € par tête |
| Monde | 1 004 | +10,4 % | 165 |
| USA | 457 | +9,4 % | 1 675 |
| Japon | 258 | +6,4 % | 937 |
| UE-15 | 235 | +11,4 % | 623 |

Source : rapport EITO, (european information technology observatory)

...mais une part prédominante des entreprises américaines

La valeur ajoutée agrégée du secteur des TIC (en \$ PPA) dans dix-huit pays de l'OCDE représente 1 190 Md\$ en 1997.

Les États-Unis contribuent pour près de la moitié à ce total, suivis par le Japon avec 13 % de la valeur ajoutée, l'Allemagne et le Royaume-Uni (8 % et 7 %). L'UE-10 (hors Danemark, Espagne, Grèce, Irlande et Luxembourg) représente 28 % de la valeur ajoutée.



Près de treize millions de personnes sont employées dans le secteur des TIC dans l'OCDE. Sur ce total, 35 % sont employées aux États-Unis, 16 % au Japon, 9 % au Royaume-Uni et 8 % en Allemagne. Le secteur des TIC dans l'UE (12 pays hors Espagne, Grèce et Luxembourg) représente 35 % de l'emploi.

L'Europe enregistre un retard important par rapport aux États-Unis en ce qui concerne la production de biens et services relevant des TIC, et, selon le dernier rapport de l'EITO, cet écart technologique se creuse. En 1998, parmi les cinquante plus grandes entreprises du secteur informatique, trente-six sont américaines, neuf sont japonaises et cinq seulement sont européennes (Siemens, SAP, Bull, Cap Gemini, et Olivetti).

Contrairement aux États-Unis qui sont présents sur tous les segments de marché, l'Europe est pratiquement absente des segments du matériel informatique et des logiciels. Elle n'occupe une place importante que dans celui des échanges de données (Siemens).

L'Union européenne enregistre un important déficit commercial en ce qui concerne l'informatique. Les cinq plus grands États membres présentent un solde débiteur en matière d'équipement informatique. En revanche, l'Europe présente un faible excédent dans les domaines des équipements de télécommunications.

Un poids moins important du secteur TIC en Europe qu'aux États-Unis

Le secteur producteur des TIC comprend l'industrie manufacturière (filiales de l'informatique, des télécommunications, de l'électronique) ainsi que les services (logiciels, banque de données, location de matériel et commerce de gros du matériel informatique et télécommunications).

Le secteur producteur des TIC occupe une part modeste dans l'ensemble des économies des pays de l'OCDE, qu'il s'agisse de son poids dans la valeur ajoutée globale des entreprises ou de son poids dans l'ensemble. La part dans l'emploi

du secteur des TIC varie de 6,3 % en Suède à 3,1 % en Allemagne. Si la part du secteur des TIC dans l'emploi est inférieure dans l'UE (3,4 %) à celle des États-Unis (3,9 %), certains pays européens ont des taux supérieurs, comme le Royaume-Uni et la France.

T20 - Part du secteur producteur des TIC dans l'emploi total des entreprises

| 1997 | Emploi TIC en milliers | Part dans l'emploi total | Part des services TIC | Part de l'industrie des TIC | Emploi industriel TIC (en milliers) |
|------------|------------------------|--------------------------|-----------------------|-----------------------------|-------------------------------------|
| États-Unis | 4 521 | 3,9 | 2,5 | 1,4 | 1 587 |
| UE-12 | 4 441 | 3,6 | 2,3 | 1,3 | 1 418 |
| Japon | 2 060 | 3,4 | 1,4 | 2,0 | 1 210 |
| Allemagne | 974 | 3,1 | 1,9 | 1,2 | 373 |
| Roy.-Uni | 1 112 | 4,8 | 3,5 | 1,3 | 303 |
| France | 681 | 4,0 | 2,6 | 1,4 | 237 |
| Italie | 671 | 3,5 | 2,5 | 1,0 | 186 |
| Pays-Bas | 199 | 3,8 | 2,3 | 1,5 | 78 |
| Suède | 174 | 6,3 | 4,1 | 2,1 | 59 |

Source : OCDE measuring the ICT sector

La part du secteur des TIC dans la valeur ajoutée est plus élevée que la part dans l'emploi, ce qui montre que la productivité du travail y est légèrement supérieure à la moyenne. Elle varie de 5,3 % en France à 8,7 % aux États-Unis. Si la part des TIC dans la valeur ajoutée se situe à 6,4 % pour l'ensemble de l'UE, la Suède atteint 9,3 %, dépassant le niveau des États-Unis (8,7 %).

T21 - Contribution du secteur producteur des TIC à la valeur ajoutée totale des entreprises

| 1997 | Valeur ajoutée en PPA* Md\$ | Part des TIC dans VA totale % | Part des services TIC dans VA totale % | Part de l'industrie TIC dans VA totale % | VA de l'industrie des TIC PPA* Md\$ |
|-----------|-----------------------------|-------------------------------|--|--|-------------------------------------|
| USA | 581 | 8,7 | 6,1 | 2,5 | 172,0 |
| Japon | 152 | 5,8 | 2,3 | 3,5 | 91,0 |
| Allemagne | 89 | 6,1 | 4,1 | 2,0 | 30,0 |
| Roy.-Uni | 82 | 8,4 | 6,5 | 1,9 | 18,0 |
| France | 46 | 5,3 | 3,9 | 1,4 | 12,6 |
| Italie | 54 | 5,8 | 4,8 | 1,0 | 9,7 |
| Suède | 12 | 9,3 | 5,9 | 3,4 | 4,3 |
| Pays-Bas | 14 | 5,1 | 3,6 | 1,5 | 4,0 |

* : parité de pouvoir d'achat
Source : OCDE Espagne et Grèce

La part de l'industrie manufacturière des TIC est nettement moindre : de 1 % à 2 % de l'emploi des entreprises et entre 5,1 % et 8,7 % de la valeur ajoutée des entreprises.

Au sein de l'OCDE, la Corée du Sud et l'Irlande sont les deux pays dans lesquels le secteur manufacturier des TIC est le plus important, suivis par la Finlande, le Japon, la Suède et les États-Unis.

En annexe figure une synthèse de l'étude comparative, menée par Rexecode pour le Commissariat général du Plan, qui mesure les caractéristiques de l'offre TIC (périmètre large incluant les services audiovisuels) aux États-Unis, au Royaume-Uni, en Allemagne et en France.

| T22 - Part des TIC dans l'ensemble des secteurs (R&D et exportation) | | |
|--|------|--------------|
| 1997 en % | R&D | Exportations |
| États-Unis | 38,0 | 15,2 |
| Japon | 40,0 | 24,0 |
| Allemagne | 20,1 | 8,6 |
| France | 26,4 | 9,4 |
| Royaume-Uni | 21,8 | 15,0 |
| Italie | 26,5 | 4,4 |
| Pays-Bas | 19,6 | 14,6 |
| Suède | 27,9 | 14,9 |
| Finlande | 51,0 | 19,6 |
| Irlande | 47,7 | 32,6 |

Source - OCDE Measuring the ICT sector

Cette comparaison se fait au travers de quatre indicateurs : la valeur ajoutée, le niveau de l'emploi, l'effort de R&D des entreprises et l'investissement privé en biens et services TIC. La période analysée s'étend de 1990 à 1998, avant que ne se déclenche vraiment l'effort de rattrapage européen, en liaison avec les risques de bogue pour le passage à l'an 2000.

La forte contribution du secteur des TIC à la croissance américaine

Un secteur de taille modeste peut néanmoins contribuer fortement à la croissance et à la productivité, si sa progression en volume est beaucoup plus rapide que celle du reste de l'économie.

| T23 - Importance des TIC dans l'économie américaine | | | | | | |
|---|------|------|------|------|------|------|
| | 1994 | 95 | 96 | 97 | 98 | 1999 |
| RIB * | 4,2 | 3,3 | 3,5 | 4,7 | 4,8 | 5,0 |
| dont TIC ** | 0,8 | 1,0 | 1,2 | 1,3 | 1,3 | 1,6 |
| Investissements en biens d'équipement | 11,8 | 11,9 | 11,0 | 11,5 | 15,8 | 12,1 |
| dont TIC ** | 5,3 | 7,4 | 7,5 | 7,5 | 9,8 | 9,4 |

RIB : *revenue intérieur brut*

* *variation en %*

** *contribution des TIC en points de pourcentage*

Source : US department of commerce digital economy

Le ministère américain du commerce estime que le secteur des TIC, même s'il ne représente toujours qu'une part modeste de la production totale de l'économie américaine (8,3 % en 2000), est à l'origine de près d'un tiers de la croissance réelle américaine entre 1995 et 1999. Sa contribution à l'investissement est massive. En 1999, les dépenses des entreprises en équipements informatiques et en logiciels ont représenté plus des trois quarts de la croissance réelle des investissements, qui a été de 12 %.

En tenant compte des lacunes statistiques des comptabilités nationales dans ce domaine et de l'utilisation de méthodes différentes dans ces études, on peut estimer approximativement à environ 15 % la contribution des TIC à la croissance du PIB de l'UE à la fin des années 90 (contre 33 % aux États-Unis).

Cette estimation est le résultat d'une simple moyenne pondérée de l'incidence signalée dans chaque pays. La différence essentielle entre les États-Unis et l'Union européenne semble résider dans le comportement de l'investissement, plus dynamique aux États-Unis.

| T24 - Croissance moyenne de la productivité du travail | | | | | |
|--|------|------|------|------|--------|
| En % par an | USA | All | Fra | R-U | Italie |
| 1981-89 | 1,59 | | 3,41 | 3,37 | 2,33 |
| 1990-95 | 1,47 | 2,26 | 2,26 | 1,78 | 2,72 |
| 1996-99 | 2,57 | 2,14 | 1,61 | 1,47 | 0,67 |

Source : OCDE, measuring the ICT sector, Guste et Marquez, productivity development abroad, Hall, 2000.

| T25 - Contribution des TIC à la croissance du PIB | | | | | |
|---|------|------|-------|------|------|
| En % du PIB | USA | R-U | Japon | All | Fra |
| 1980-85 | 0,28 | 0,16 | 0,11 | 0,12 | 0,17 |
| 1985-90 | 0,34 | 0,27 | 0,17 | 0,17 | 0,23 |
| 1990-96 | 0,42 | 0,29 | 0,19 | 0,19 | 0,17 |

Source : Schreyer, the contribution of ICT to output growth, STI working paper, 2000/2, OCDE

Pour l'Allemagne, la contribution est estimée à 11 % de la croissance et en France elle varie de 13 % à 17 % selon la méthode de calcul utilisée. Dans certains pays membres de l'Union, comme la Finlande, la Suède et, dans une moindre mesure, les Pays-Bas, le Danemark et le Royaume-Uni, ce ratio est probablement plus élevé (de 20 % à 25 %).

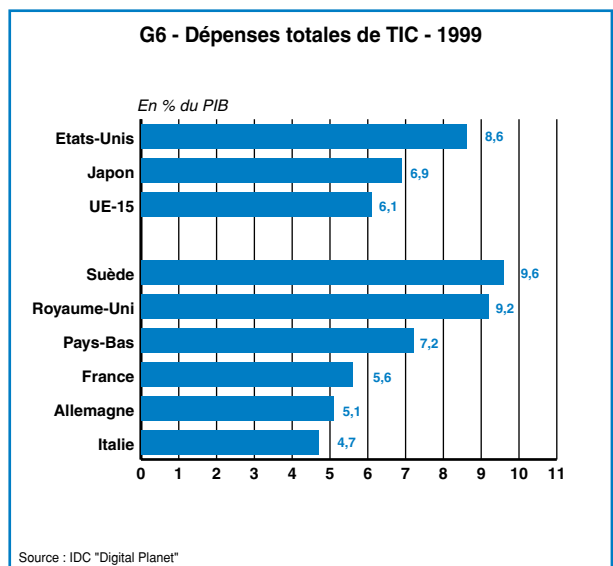
Les pays d'Europe du Nord se caractérisent par la place importante qu'occupe le secteur des TIC. La Finlande et la Suède sont leaders sur le marché mondial des exportations d'équipements de télécommunications, mais dépendent toutes deux, en grande partie, d'une seule entreprise. La production de Nokia représente 4 % du PIB finlandais, celle d'Ericsson 2,6 % (contre 0,5 % en 1989).

| T26 - Importance de Nokia et d'Ericsson pour les économies finlandaise et suédoise | | |
|--|-------|----------|
| en points de pourcentage | Nokia | Ericsson |
| Part des exportations | 20,0 | 15,0 |
| Part du PIB 1999 | 4,0 | 2,6 |
| Contribution à la croissance | 1,0 | 0,5 |

Source : Merita Nordbanken

Une moins large utilisation des TIC en Europe

Les TIC constituent une technologie générique qui a un impact sur tous les secteurs d'activité. L'utilisation des TIC peut donc contribuer à la croissance de la productivité, si elle s'accompagne de changement au niveau de l'organisation, du relèvement des qualifications de la main-d'œuvre et dans les pratiques de travail.



Les TIC stimulent la croissance économique

Les TIC influencent la croissance économique dans l'ensemble de l'économie par trois canaux:

- un progrès technique rapide dans le secteur producteur de TIC peut gonfler la productivité multifactorielle globale. Le poids du secteur des TIC étant relativement moins important en Europe qu'aux États-Unis, on ne peut espérer à court terme que ce secteur contribue autant aux gains de productivité dans la zone euro qu'aux États-Unis.

Au cours de la période 1996-99, les gains de productivité du travail dans le secteur TIC ont représenté en France légèrement moins d'un tiers de la croissance de l'ensemble de la productivité des entreprises, soit 0,4 point sur 1,3 % par an. En Allemagne, leur part a été d'un cinquième (0,4 point sur 2 % par an) et aux États-Unis, d'un tiers (0,7 point sur 2,1 % par an).

- l'utilisation accrue des TIC en tant qu'intrants dans tous les secteurs peut générer des gains de productivité du travail par le biais d'une rationalisation des équipements. La contribution des investissements en TIC à la croissance de la production de l'Union européenne en 1995-1999 a été comparable à celle observée aux États-Unis sur la période 1992-1994, de sorte que l'Europe aurait trois à cinq ans de retard du point de vue de la diffusion des TIC.

A l'intérieur de l'UE, ce sont l'Irlande, la Finlande et le Portugal qui ont enregistré les progressions les plus fortes. Sur la base de ces estimations, la contribution des TIC à la croissance de la production européenne s'est renforcée, passant d'un peu moins de 0,3 point de pourcentage à 0,4 point de pourcentage, entre 1992-94 et 1995-99, alors qu'elle est passée de 0,4 à près de 0,9 point aux États-Unis.

- l'utilisation des TIC dans d'autres secteurs peut se traduire par des gains de productivité grâce aux externalités et retombées positives de réseau. Différents indicateurs de l'accès aux TIC permettent de comparer la diffusion des TIC entre les différents secteurs et d'évaluer les bénéfices probables de l'organisation en réseau des entreprises. Bien que les disparités concernant le développement des infrastructures se soient réduites dans la plupart des pays de l'OCDE, l'accès à l'internet est très inégal.

Les deux premiers mécanismes expliquent la forte amélioration de la productivité du travail aux États-Unis. L'impact du troisième apparaît moins nettement dans les études.

Il a été constaté que les pays qui investissent le plus dans les TIC, ou qui en assurent la diffusion la plus large se caractérisent par des taux plus élevés de croissance économique et de progression de la productivité multifactorielle.

L'UE est en retard sur les États-Unis pour la production et la diffusion des technologies de l'information et de la communication (TIC).

Le nombre d'ordinateurs hôtes connectés à l'internet s'élève à 112 millions en janvier 2001, dont les deux tiers se trouvent aux États-Unis. Les pays d'Europe du Nord montrent les densités les plus élevées (Finlande 14,9 % et Pays-Bas 8,3 %).

T27 - Diffusion des technologies TIC

| Nb de PC pour 100 hab estimations | 1999 | Internet hôtes pour 100 hab | janv. 2001 | Serveur sécurisé SSL | mars 2000 par millions hab |
|-----------------------------------|------|-----------------------------|------------|----------------------|----------------------------|
| États-Unis | 52 | États-Unis | 26,8 | États-Unis | 170 |
| Suède | 45 | Finlande | 14,9 | Suède | 71 |
| Pays-Bas | 36 | Pays-Bas | 8,3 | Roy-Uni | 55 |
| Finlande | 36 | Danemark | 8,1 | Finlande | 54 |
| Irlande | 32 | Japon | 4,3 | Irlande | 48 |
| Roy.-Uni | 30 | Roy-Uni | 3,8 | Allemagne | 35 |
| Allemagne | 30 | Allemagne | 2,6 | Pays-Bas | 29 |
| Japon | 29 | Italie | 2,8 | France | 18 |
| France | 22 | Irlande | 2,3 | Japon | 15 |
| Italie | 19 | France | 2,2 | Italie | 11 |

Nota : Union européenne 25 PC pour 100 habitants

Sources : UIT, ISC et OCDE

Dans l'UE, le nombre d'ordinateurs personnels augmente de 10 millions par an, pour un parc actuel d'au moins 93 millions. En 2000, 35 % de la population européenne (âgée de plus de quinze ans) dispose d'un PC à domicile et environ 40 % des personnes employées utilisent un PC au travail.

T28 - Internauts et abonnés au téléphone mobile

| | Internauts pour 100 habitants (estim) | | Abonnés au téléphone mobile pour 100 hab | |
|-------------|---------------------------------------|------------|--|------|
| | 1997 | Avril 2001 | 1997 | 2001 |
| États-Unis | 15 | 63 | 21 | 41 |
| Japon | 9 | 35 | 31 | 47 |
| UE-15 | 5 | 33 | 14 | 62 |
| Allemagne | 6 | 39 | 10 | 58 |
| France | 2 | 18 | 10 | 50 |
| Royaume-Uni | 7 | 42 | 15 | 68 |
| Suède | 22 | 69 | 36 | 74 |

Sources : UIT, NUA, Netsizer, EITO

T29 - L'utilisation commerciale de l'internet par les entreprises

| En % | Suède | Finlan. | DK | Norvège | Australie | France |
|-------------------|-------|---------|----|---------|-----------|--------|
| Accès internet | 93 | 97 | 92 | 86 | 95 | 91 |
| Site sur la toile | 83 | 81 | 75 | 64 | 68 | 54 |
| Site pour ventes | 19 | 21 | 21 | 19 | - | 9 |

Sources : enquêtes TIC nationales

En % d'entreprises (en France, uniquement en % d'entreprises industrielles)

T30 Estimation du commerce électronique

| Md \$ | USA | Japon | Allemagne | R-U | France |
|---|------|-------|-----------|------|--------|
| Valeur des transactions | 24 | 1,6 | 1,2 | 1 | 0,3 |
| Taux de pénétration du commerce de détail (en %) | 0,48 | 0,06 | 0,30 | 0,37 | 0,14 |
| Taux internautes ayant réalisé un achat sur l'internet (en %) | 39 | | 13 | 11 | 8 |

Source : OCDE, E-commerce : impacts and policy challenge, doc. ECO/WKP, 25, 2000

Déficits en qualifications dans les technologies de l'information

À mesure que l'économie de la connaissance prend son essor, les entreprises se disputent des travailleurs dans une série de secteurs. On observe des signes d'apparition de goulets d'étranglement dans les qualifications et de pénurie de main-d'oeuvre. La demande en expérience et en qualifications devrait passer de 10 millions de personnes aujourd'hui à 13 millions en 2003, engendrant une pénurie de qualifica-

tions correspondant à environ 1,7 million d'emplois, selon une étude récente de International Data Corporation.

Selon le bureau d'études EITO, le manque de personnel spécialisé en Europe dans le domaine des TIC pourrait être encore plus élevé. En 2003, le nombre de postes de spécialistes non pourvus dans les technologies de l'information et le commerce électronique (e-business) risque de s'élever à 3,8 millions, soit 18 % de la main-d'œuvre totale de ce secteur (rapport 2001 du bureau d'études EITO).

Dans ce total, 1,7 million de postes seraient liés aux métiers des technologies de l'information (applications multi-utilisateurs, internet, grands systèmes) et 2,2 millions aux métiers de l'e-business (conception, planification, mise en œuvre et gestion d'applications d'affaires) et des centres d'appels (opérateurs, commerciaux, techniciens). Si l'on considère ces différents secteurs, les postes de spécialistes à pourvoir représenteront 13 % de la demande dans les métiers de base, 7 % des besoins en spécialistes des centres d'appels et 31 % des besoins en spécialistes de l'e-business ne seront pas pourvus.

Les conséquences vont ainsi de l'augmentation des coûts, au fort taux de renouvellement du personnel (15 à 20 % par an), aux reports de projets, en passant par la baisse de productivité des employés. Ce défi important exige d'adapter les systèmes de formation et les politiques d'immigration pour favoriser les spécialistes en TIC.

POUR EN SAVOIR PLUS

Panorama des entreprises européennes - données 1989-1999 - Commission européenne - Eurostat thème 4 - industrie, commerce et services - édition 2001

European competitiveness report 2000 - Document de travail de la Commission européenne

Special feature on country profiles in European manufacturing - Commission européenne - Eurostat - thème 4 - industrie, commerce et services - édition 2000

Politiques industrielles pour l'Europe - Elie Cohen et Jean Hervé Lorenzi - Conseil d'Analyse économique - Premier ministre - La Documentation française 2000.

Vers l'espace européen de la recherche - chiffres clés 2001 Commission européenne - DG Recherche et Eurostat

Statistiques de la science et de la technologie en Europe, données 1985-1999 - Eurostat thème 9 science et technologie

Principaux indicateurs de la science et de la technologie - OCDE/DSTI/EAS/STP/NESTI(2001)10 - 23 avril 2001

Measuring the ICT sector - OCDE

"La position de la France dans les technologies de l'information " revue de Rexecode, n°71, 2^e trimestre 2001

"Le siècle des e-marchés" dans Cyclope - les marchés mondiaux 2001 - Economica

"Les pénuries de main d'œuvre" - Futuribles (analyse et prospective), n°254, juin 2000

Zone euro, Etudes économiques de l'OCDE, mai 2001

Le rapport d'étalonnage de l'UNICE 2001, économie nouvelle, économie renouvelée - une Europe dynamique en chantier

Statistiques en bref - <http://europa.eu.int/comm/eurostat/>

Pénurie de main-d'œuvre dans l'industrie ?

La reprise économique fait émerger des besoins conjoncturels insatisfaits de personnels qualifiés. Mais cette situation occulte un risque structurel, dans l'UE, au Japon et aux États-Unis.

La baisse du nombre d'actifs dans les pays développés.

Durant les 35 dernières années (1960-1995), le poids croissant des plus de 65 ans (+53 millions en cumul UE + États-Unis + Japon) a été absorbé par une croissance plus forte des 15-64 ans : +138 millions. Les prochaines cinquante années ne reproduiront pas ce modèle : les plus de 65 ans croîtront encore de 91 millions, mais les actifs potentiels diminueront, eux, de 40 millions. A elle seule, l'Europe perdra 38 millions d'actifs (-15 %) et gagnera 40 millions d'inactifs âgés. La baisse des actifs sera rapide : la Commission prévoit qu'entre 1995 et 2015, la classe d'âge des 20-29 ans perdra 11 millions de personnes.

Au plan microéconomique, cette situation renvoie les pays européens à des difficultés de recrutement durables de personnel qualifié, dont certaines branches font d'ores et déjà état (informatique, plasturgie, machine-outil, mais aussi, déjà, la métallurgie). Ces difficultés sont-elles un signe avant-coureur d'une carence générale ? Au Danemark, en Suède et en Finlande, l'industrie métallurgique signale des difficultés croissantes à recruter des spécialistes, ingénieurs et techniciens. Aux Pays-Bas (fondation trendmeter) de plus en plus de goulots d'étranglement sont constatés. Dans le secteur automobile, Daimler-Benz, mais aussi Fiat, cherchent à attirer des jeunes talents dans leurs centres d'études supérieures. Aux États-Unis, dans le Michigan, des dispositions sont prises pour remédier au manque d'ingénieurs spécialisés en robotique et en automatisation. En Allemagne, le phénomène s'est compliqué par l'effondrement du nombre des élèves ingénieurs, qui prend des proportions alarmantes : 71 000 en 1992 à 45 000 en 1999.

Cette réduction des talents devient un des sujets politiques prioritaires.

De fait, l'industrie, quelque peu mal-aimée des jeunes, risque de faire prioritairement les frais de cette situation. L'arrivée à l'âge scolaire des classes d'âges creuses se fait au détriment des filières technologiques et professionnelles.

Opter la main-d'œuvre existante ou la faire augmenter

Face à ce défi, deux types de réponses apparaissent :

a) Les uns captent à leur profit, plus vite et plus fort que les autres, le potentiel de main-d'œuvre existant. Ceci se traduit par une hausse des rémunérations et des débauchages croissants dans les secteurs en pénurie (job hopping). Un renforcement des liens entre les branches professionnelles et les systèmes de formation publics et privés peut également intervenir (plasturgie, métallurgie et machine-outil).

b) Les autres réponses au risque de pénurie de personnel s'efforcent d'augmenter la main-d'œuvre disponible, avec deux options :

- l'augmentation du potentiel actif disponible qui porte essentiellement sur un allongement de la durée de vie active des salariés âgés et sur des politiques d'incitation au travail féminin ;

- le développement des flux de travailleurs temporaires hautement qualifiés. Aux États-Unis, un tiers des ingénieurs est d'origine chinoise et l'Allemagne envisage de faire venir des informaticiens indiens pour combler les postes non pourvus dans son économie. La chasse aux jeunes diplômés parlant anglais commence ;

- le recours à une nouvelle vague d'immigration. L'Espagne a décidé d'augmenter l'importance des flux d'immigration. Au Japon, l'appel à des ressources humaines venant de l'étranger reste encore un sujet tabou.

Source : Futuribles n°254, juin 2000.

De 1990 à 1998, la capacité productive en TIC aux États-Unis a creusé l'écart avec l'Europe

L'étude menée par Rexecode, pour le Commissariat général du Plan, se concentre sur la mesure de la capacité productive de la France, de l'Allemagne, du Royaume-Uni et des États-Unis au cours des années 1990 à 1998.

Le poids des secteurs TIC dans ces quatre pays fait l'objet d'une comparaison au travers de quatre indicateurs : la valeur ajoutée nominale, le niveau de l'emploi, l'effort de R&D des entreprises et l'investissement privé en biens et services TIC.

La France et l'Allemagne ne réduisent pas l'écart

Le poids dans le PIB des secteurs producteurs des TIC (industrie et services) est nettement plus élevé aux États-Unis et au Royaume-Uni. Cet écart porte sur tous les secteurs d'activité, mais il est plus prononcé pour les activités de production des matériels TIC que pour les activités de services.

L'écart entre la France et les États-Unis est plus important pour l'informatique (3 % du PIB en France contre 4,9 % aux États-Unis) que pour les télécommunications et la diffusion audiovisuelle (1,8 % du PIB en France et 2,3 % aux États-Unis).

T31 - Poids du secteur TIC

| En % du PIB (1998) | USA | R-U | All. | F |
|-------------------------|-----|-----|------|-----|
| Ensemble secteurs TIC* | 7,2 | 6,8 | 4,9 | 4,8 |
| Ind. manufacturière TIC | 3,3 | 2,5 | 1,6 | 1,5 |
| Services TIC | 4 | 4,3 | 3,4 | 3,3 |

* Secteurs TIC hors activités audiovisuelles
Sources : Rexervices

On ne peut parler pour l'instant de rattrapage de la France et de l'Allemagne, puisque la part des TIC dans leur PIB reste stable alors qu'elle augmente fortement aux États-Unis et au Royaume-Uni.

T32 - Évolution du poids du secteur des TIC

| Évolution 1990-1998 du poids des TIC | | | | |
|--------------------------------------|-----|-----|-----|-----|
| % du PIB | USA | R-U | All | F |
| 1990 | 5,8 | | | 4,9 |
| 1994 | 6,1 | 5,6 | 4,5 | 4,5 |
| 1998 | 7,2 | 6,8 | 4,9 | 4,8 |

Source : Rexecode

Alors que la production de matériel informatique a constitué un des grands points forts des États-Unis et du Royaume-Uni, en France le poids des producteurs de matériel informatique baisse de 20 % entre 1990 et 1998 malgré la forte demande.

La forte progression de l'emploi dans les services informatiques aux États-Unis et au Royaume-Uni

Dans tous les pays, l'emploi dans les secteurs TIC se dégrade entre 1990 et 1994, surtout dans le pôle de l'industrie manufacturière. Mais, après 1994, à l'exception de l'Allemagne, l'emploi remonte vivement, avec une reprise plus marquée aux États-Unis et au Royaume-Uni qu'en France.

Le dynamisme des secteurs des TIC est imputable surtout au sous-ensemble des activités de logiciels et des services informatiques. L'évolution de l'emploi dans les services de télécommunications est au mieux stable, le plus souvent légèrement négative, car des gains de productivité importants ont été réalisés.

L'emploi dans les activités manufacturières plutôt en recul

L'emploi du secteur manufacturier des TIC a connu une baisse sensible en Allemagne (-288 000 emplois) et plus limitée en France (-43 000 emplois). Les États-Unis et le Royaume-Uni,

ayant réussi leur spécialisation internationale, ont pu maintenir, voire faire progresser légèrement l'emploi industriel.

T33 - Évolution de l'emploi des secteurs TIC

| Évolution 1990-1998 | USA | R-U | All | F |
|------------------------|-------|------|------|-------|
| en milliers d'emplois | | | | |
| Matériels télécoms | +8 | -11 | -111 | -28,7 |
| Matériel informatique | +6 | +28 | -177 | -14,5 |
| Services télécoms | +92 | -48 | -9 | +5,5 |
| Services informatiques | +834 | +248 | +94 | +80,5 |
| Total TIC | + 940 | +217 | -203 | +42,8 |

Source : Rexecode

La R&D dans le secteur des TIC : les États-Unis accélèrent

Dans les secteurs producteurs de TIC, les États-Unis s'affirment comme le leader incontesté de la planète, précédant de loin la France et l'Allemagne. Entre la France et les États-Unis, l'effort est du simple au double.

Le retard de l'Europe en matière d'offre de TIC par rapport aux États-Unis risque de persister durablement : la part de la R&D dans l'industrie européenne a diminué constamment depuis 1992 alors qu'elle augmentait aux États-Unis (+1,3 point)

T34 - Évolution de la R&D dans les secteurs TIC (1992-97)

| (en % du PIB) | | USA | R-U | All* | F |
|------------------------|------|------|------|------|------|
| Industrie manufact | 1992 | 14,3 | 11,0 | 14,2 | 11,8 |
| | 1997 | 15,2 | 9,6 | 14,4 | 11,8 |
| Secteurs des TIC | 1992 | 6,1 | 2,6 | 3,0 | 4,1 |
| | 1997 | 7,4 | 2,2 | 3,2 | 3,6 |
| Industrie des TIC | 1992 | 5,0 | 1,7 | 2,9 | 3,7 |
| | 1997 | 6,3 | 1,4 | 2,9 | 3,3 |
| Services informatiques | 1992 | 1,1 | 0,9 | 0,1 | 0,4 |
| | 1997 | 1,1 | 0,8 | 0,3 | 0,3 |

Source : Rexecode

*année 1995 (au lieu de 1992) pour l'Allemagne

Un rattrapage non engagé en 1998 en matière d'investissements

En 1998, la part de l'investissement du secteur privé en biens et services des TIC s'élevait à 1,7 % en France, à 2,5 % au Royaume-Uni et à 4,1 % aux États-Unis. Les entreprises américaines investissaient 1,6 % du PIB en logiciels et services informatiques, soit un point de plus que les entreprises françaises.

De même les entreprises américaines consacraient 0,6 % du PIB à l'achat d'ordinateurs et de matériel périphérique, contre 0,3 % du PIB pour les entreprises françaises.

T35 - L'investissement des entreprises en produits et services TIC

| Investissements (FBCF) des entreprises en produits et services TIC | | | |
|--|-----|-----|-----|
| En % du PIB | USA | R-U | F |
| 1990 | 3,1 | | 1,5 |
| 1994 | 3,3 | 1,9 | 1,3 |
| 1998 | 4,1 | 2,5 | 1,7 |

Source : Rexecode

(Allemagne : données non disponibles)

De plus, l'évolution de la formation brute de capital fixe en biens et services TIC divergent en France et aux États-Unis. Alors qu'en France la FBCF en biens et services TIC a augmenté de 0,2 % du PIB entre 1990 et 1998, la hausse atteint 1 % du PIB aux États-Unis.

Les places de marché électroniques

Le commerce interentreprises (B to B) couvre l'ensemble des transactions que les entreprises réalisent entre elles. D'après Forrester Research le commerce électronique représenterait 300 Md\$ aux États-Unis, 50 Md\$ en Europe et 400 Md\$ dans le monde. Un segment pour l'instant marginal du commerce électronique (25 Md\$ aux États-Unis) est promis à un grand avenir : il s'agit des places de marché.

Les premières places de marché sont apparues en 1998. En juillet 2000, on en dénombrait près de 15 000. L'idée de base est d'utiliser l'internet pour faire se rencontrer une offre et une demande : plus besoins de courriers, d'échanges téléphoniques, la négociation peut se faire en ligne sur un site spécialisé réunissant l'ensemble des acteurs d'un marché.

Au cours des trois dernières années, près de 7 Md\$ sont estimés avoir été investis dans le développement des places de marchés électroniques. Au-delà des frais de développement commercial, une partie importante de ces budgets est allée aux prestataires technologiques, fournisseurs de logiciels et véritables constructeurs des places de marché (l'âge des start-up). Dans un second temps, les grandes sociétés spécialisées dans l'ERP (Enterprise Resources Planning), comme SAP ou Oracle ainsi qu'IBM, ont développé leur offre : Covisint et CPG Markets (Sap-Commerce One) et Rubbbernetwork, Transora). Ce terme générique recouvre de multiples réalités, différentes approches en fonction des produits concernés, du type de services offerts et enfin des entreprises à l'origine de l'initiative.

Commodités et biens manufacturés

La première distinction porte sur la nature des produits traités et du fonctionnement de leur marché. On distingue :

- les commodités (matières premières, demi-produits tels que les aciers, les papiers, les semi-conducteurs et les bases chimiques). Le principal apport de l'internet est de favoriser la formation du prix en apportant une certaine transparence à la confrontation de l'offre et de la demande ;
- les biens manufacturés et différenciés où la fonction de recherche du prix cède le pas à l'efficacité de l'achat ou de la vente dans la gestion de la chaîne logistique.

De la bourse au e-procurement

La gamme des systèmes offerts est, elle aussi, très variable. Différentes techniques sont utilisées sur les marchés, qu'il s'agisse d'appels d'offres, de ventes aux enchères ou de systèmes plus élaborés de confrontation de l'offre et de la demande, à l'image des marchés spot (peer to peer). Mais un site peut aussi compiler les catalogues de ses adhérents (démarche de e-procurement). Au-delà, les sites peuvent offrir des services plus ou moins intégrés de gestion des filières et de sécurisation financière.

La nature des opérateurs de sites

La nature des opérateurs de sites est fondamentale. On distingue les sites neutres contrôlés par des intérêts indépendants des entreprises du secteur concerné et des sites appartenant à une entreprise en position de vendeur ou d'acheteur.

Les bourses de commodités

Ce sont les premières places qui sont apparues aux États-Unis. L'idée de base était d'offrir un lieu de rencontre électronique entre l'offre et la demande. Le service essentiel est celui d'une bourse, la recherche d'un partenaire commercial et d'un

prix ; les autres services sont apportés en plus (logistique, gestion des flux financiers).

À partir de 1998, les premières concernées furent celles de l'acier, de la chimie, des semi-conducteurs, du papier et de l'énergie. Ainsi, on compte plus d'une cinquantaine de bourses globales et régionales, en fonctionnement ou en projet, traitant tout ou partie du secteur de l'acier (e.steel, iSteel Asia, projet de site de vente Steel 24-7 concernant Thyssen-Krupp, Usinor et Arbed)

Les consortia verticaux de biens stratégiques

L'idée est de regrouper les achats essentiels (ou stratégiques) des entreprises d'un même secteur. La motivation première est moins la recherche du prix le plus avantageux auprès des fournisseurs que la mise en commun de moyens de développement informatique pour assurer la liaison logistique et les flux avec les fournisseurs. On est là dans une démarche d'EDI partagée sur l'internet. La dimension de centrale d'achat ne peut pas pour autant être négligée.

Le plus célèbre de ces sites est Covisint (communication, vision, intégration) basé dans le Michigan (GM, Ford, Daimler-Chrysler et Renault-Nissan). Il s'agit typiquement d'un site de e-procurement dans lequel les constructeurs mettent en commun leurs frais de développement informatique et dont l'objectif principal est l'optimisation de la chaîne des approvisionnements en intégrant fournisseurs et sous-traitants.

Autre site important, Consumer Package Goods (Henkel, Danone, Nestlé) qui propose de mettre des catalogues en ligne, de répondre à des appels d'offre, de participer à des enchères inversées et, bien sûr, de gérer toute la chaîne d'approvisionnement.

Pratiquement tous les grands secteurs industriels se sont dotés ces derniers mois de sites dont le développement est plus ou moins avancé : aéronautique, pneumatiques, matériel électrique. Au total, on compte une bonne trentaine de projets

Les regroupements horizontaux d'achats de biens non stratégiques

Les entreprises se regroupent pour leurs achats de fourniture, c'est-à-dire des produits ne touchants pas au cœur d'activité de l'entreprise. On peut citer tous les sites développés en Europe sur le marché de l'occasion industrielle et des produits de surplus parmi lesquels Surplex, Tradorama. Tous ces sites peuvent être aussi bien des concentrations de catalogues que des lieux d'enchères et s'adressent tant aux PMI qu'aux services achats de fournitures des grands groupes.

Les syndicats de ventes

La mise en vente par les entreprises de leurs produits sur l'internet est l'une des premières applications à laquelle ont donné le B to C puis le B to B. Dans le domaine de la sidérurgie, ce sont les stratégies mises en œuvre par Thyssen-Krupp et Usinor. Dans la chimie, c'est le cas d'Elemica, un projet qui regroupe vingt-deux des grands noms de la chimie (BASF, Bayer, BP, DuPont, etc). Cette stratégie des industriels créant leurs propres sites sur les marchés des commodités est de récupérer le contrôle de leur marché face au développement des bourses neutres. Dans le domaine manufacturier, il s'agit aussi de toucher une clientèle souvent disséminée.

(Source : "les marchés mondiaux" sous la direction de Philippe Chalmin - Cyclope - economica - 2001).

Le financement de l'industrie au sein du système productif

Étude présentée à la CPCI
par la Banque de France

Introduction

Cette étude comprend les éléments suivants :

Partie 1 : La situation financière des entreprises industrielles en 1999

Pour financer leurs projets d'investissement et leurs besoins à court terme, les entreprises du secteur industriel recourent majoritairement au financement propre. Toutefois, elles ont fait davantage appel aux ressources externes en 1999 dans un contexte de faible niveau des taux d'intérêt. C'est ainsi que l'endettement a augmenté de plus de 10 %, la progression a été plus marquée dans les grandes unités (+15 %) que dans les PME (+4,2 %). L'évolution de la structure de l'endettement depuis 1993 fait apparaître des modifications de comportement des entreprises en fonction de leur taille dans la recherche des sources de financement.

Partie 2 : Les délais de paiement et le solde du crédit interentreprises

Les délais de paiement ont augmenté en 1999 dans l'industrie et plus généralement dans l'ensemble de l'économie, ce qui représente un nouveau sursaut (après ceux de 1994 et 1997) par rapport à la tendance longue de diminution des délais observée depuis 1989.

Le solde du crédit interentreprises s'établit à 26,4 jours dans l'industrie, c'est-à-dire en très léger repli (-0,1 jour) par rapport à 1998. Sur longue période, la baisse est faible : 1,1 jour depuis 1989. Mais ce solde a bien davantage diminué pour les grandes entreprises industrielles, passant de 33,5 jours en 1989 à 23,7 jours en 1999. Pour les PMI, il a été réduit de 31,6 jours à 28,2 jours sur la même période.

La comparaison internationale sur l'ensemble de la période ne fait pas ressortir de bouleversement notable dans la situation relative des pays étudiés. La France occupe toujours, en matière de délais de paiement, une position intermédiaire entre les pays à délais faibles (États-Unis, Allemagne) et ceux qui pratiquent des règlements plus tardifs du fait de leurs habitudes commerciales (Espagne, Italie).

Partie 3 : Risques et cotation des entreprises industrielles jusqu'en 2000

Mesuré par la méthode des scores, le degré de vulnérabilité des entreprises de l'industrie manufacturière diminue depuis 1993. Après une amélioration constante entre 1996 et 1999, la cote de crédit des entreprises se dégrade légèrement en 2000. Deux facteurs se conjuguent pour expliquer ce mouvement : l'évolution de la méthodologie d'attribution d'une cotation favorable d'une part et une reprise de l'endettement des entreprises d'autre part, que confirme la progression des concours, notamment à moyen et long termes, accordés par les établissements de crédit.

Partie 4 : Premier éclairage sur le financement des PMI en 2000

Réalisée à partir des bilans des entreprises adhérant à la Centrale de bilans, cette étude présente des données sur le financement des PMI en 2000. Elle souligne l'amélioration des résultats et des capacités de financement des PMI en 2000. Le taux de financement des investissements par les ressources propres augmente. Si l'endettement augmente légèrement, la solvabilité s'améliore grâce à un recours plus important au financement à long terme et une augmentation de la participation des groupes et associés au financement des entreprises.

Encadré : Comportement des entreprises en 2000 et premier éclairage sur 2001

Annexe : Méthodologie statistique

La situation financière des entreprises industrielles en 1999

En 1999, la fermeté de la demande intérieure et le redressement des exportations au second semestre ont contribué au développement de l'activité, à l'augmentation du résultat brut d'exploitation des firmes industrielles et au maintien du bon courant d'investissement.

La couverture des investissements d'exploitation par l'autofinancement a été largement assurée malgré une répartition du revenu des firmes industrielles un peu moins favorable pour l'entreprise.

Le financement propre a été la composante majoritaire des ressources (plus des trois quarts) mais l'endettement a progressé de plus de 10 %, essentiellement du fait des grandes entreprises (+ 15 %). Il en est résulté un accroissement de plus de 4 points du taux d'endettement, qui demeure plus élevé dans les plus petites unités (68,8 %) que dans les grandes entreprises (61,6 %).

La contrainte de solvabilité s'est toutefois allégée dans les PME industrielles en raison de la croissance du résultat brut global et de la diminution des charges d'intérêt.

Des structures financières équilibrées, malgré une légère progression de l'endettement

Une étude des entreprises industrielles est menée chaque année par la Banque de France à partir d'un échantillon d'entreprises adhérant à la Centrale de bilans. En 1999, l'étude portait sur plus de 12 000 entreprises qui regroupent près de 45 % des effectifs de l'industrie. Ce chapitre reprend une partie de l'étude réalisée par l'Observatoire des entreprises en septembre 2000.

La hausse des investissements et le recul de l'autofinancement dégradent légèrement leur couverture

Rapportés à la valeur ajoutée, les investissements d'exploitation élargis ont augmenté de 0,3 point (+0,4 point dans les PME, à 13,7 % ; +0,3 point dans les grandes unités, à 12,7 %), notamment grâce au crédit-bail et aux immobilisations incorporelles.

Étant donné la progression de la valeur ajoutée (+3,2 %), l'évolution de ce ratio masque un accroissement non négligeable des investissements d'exploitation (+5,6 % en valeur).

Les meilleures performances sont atteintes dans l'industrie automobile, où le rapport passe de 16,3 % à 18,6 % en 1999, grâce aux grandes entreprises.

Le ratio " investissements nets/valeur ajoutée " stagne globalement à 17,2 % entre 1998 et 1999. Il évolue de façon différenciée selon la taille de l'entreprise (+1 point dans les PME ; -0,8 point dans les grandes entreprises) ; en effet, si les investissements nets, en valeur, se sont accrus globalement de 2,9 %, ils ont augmenté de 11,5 % dans les PME, mais ont diminué de 1,1 % dans les entreprises de plus de 500 salariés.

Ce constat recouvre toutefois des mouvements importants affectant les différentes composantes des investissements nets.

Fait marquant, les acquisitions de participations et de titres immobilisés ont plus que doublé en 1999 : rapporté à la valeur ajoutée, leur ratio est ainsi passé de 4,6 % à 10,3 %. Le mouvement trouve son origine davantage dans les grandes entreprises (6,6 % en 1998 ; 15,4 % en 1999) que dans les PME (respectivement 1,6 % et 2,8 %). Toutefois, en valeur, les investissements nets se sont accrus de façon importante dans les grandes entreprises (+140 %) comme dans les PME (+131 %).

Parallèlement, les entreprises ont accru les cessions d'immobilisations et de participations : globalement, le ratio " cessions/valeur ajoutée " s'élève à 4,7 % en 1999 contre 3,6 % en 1998 ; le phénomène a touché aussi bien les PME que les grandes entreprises. Par contre, les autres actifs immobilisés ont enregistré une diminution très sensible, plus forte dans les grandes unités que dans les petites firmes ; le rapport à la valeur ajoutée est ainsi passé de 3,4 % en 1998 à -1,6 % en 1999. Ces deux derniers ratios ont donc eu un même effet modérateur sur le niveau du ratio " investissements nets/valeur ajoutée ".

Alors que le taux d'investissement net était stable, le rapport " flux d'emplois nets/valeur ajoutée " gagne, en 1999, 1,6 point à 18,8 % pour l'ensemble de l'industrie.

Cette progression touche essentiellement les grandes

entreprises, dont le ratio progresse de 2,3 points grâce aux variations des besoins en fonds de roulement hors exploitation (+2,4 points) et des disponibilités (+2,4 points) ; pour leur part, les valeurs mobilières de placement (VMP) régressent légèrement (-0,5 point). Dans les PME, le taux de flux d'emplois nets ne s'accroît que de 0,6 point, mais la progression des investissements nets est atténuée par la diminution des besoins en fonds de roulement pris globalement.

Définitions

Investissement d'exploitation

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

Investissement net

À ces investissements d'exploitation sont ajoutés les acquisitions d'immobilisations financières et autres types d'actifs financiers, notamment les valeurs mobilières de placement, ainsi que les variations des autres actifs immobilisés, et déduites les cessions d'immobilisations corporelles, incorporelles et financières afin d'obtenir les investissements nets.

Flux d'emplois nets

La notion de flux d'emplois nets est dégagée en ajoutant aux investissements nets les variations des besoins en fonds de roulement pour l'exploitation et hors exploitation, des disponibilités et des valeurs mobilières de placement.

Financement propre

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

Endettement (financier)

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

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

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

En 1999, la couverture des investissements d'exploitation par l'autofinancement est largement assurée (111 %), mais elle est inférieure de 12,5 points à celle de l'année précédente, du fait du recul de l'autofinancement (-5 %) et de la progression de l'investissement (+5,4 %).

Le niveau du ratio est sensiblement plus élevé dans les grandes entreprises (114,9 % en 1999) que dans les PME (105,5 % en 1999). Le repli constaté (respectivement -21,2 points et -0,6 point) n'a pas la même origine selon la taille : alors que l'autofinancement baisse de 10,9 % dans les grandes unités, il continue de croître dans les PME (+5,6 %), à un rythme toutefois insuffisant en regard de celui des investissements (+6,2 %).

Le ratio de couverture des investissements nets par l'autofinancement se situe à un niveau inférieur de 30 points environ à celui observé pour les investissements d'exploitation, du fait de ses encours plus importants. En 1999, il perd globalement 6,9 points, à 84,6 % ; la tendance est également baissière dans les deux tranches de taille (- 5,3 points dans les PME, à 98,9 % ; - 8,5 points, à 77,2 %, dans les grandes entreprises).

Le repli de l'autofinancement et l'augmentation du flux d'emplois nets se traduisent également par un recul de 14,4 points, à 77,2 % du taux de couverture des flux d'emplois nets. Les grandes unités ont été plus touchées (-22,1 points, à 72,2 %) que les PME (-0,9 point, à 86,1 %).

Structure des bilans : la montée des acquisitions

Les actifs immobilisés constituent les trois quarts des emplois de l'actif

En 1999, comme en 1998, les actifs immobilisés représentent plus de 75 % des emplois totaux de l'industrie.

La structure par tailles est toutefois sensiblement différente. Dans les PME, la proportion d'actifs immobilisés est ainsi plus faible (65,6 %) que dans l'ensemble, malgré une part d'actifs d'exploitation plus élevée (56,3 %) ; à l'inverse, elle s'avère nettement plus forte dans les grandes unités (81,5 %), alors que la part consacrée à l'exploitation atteint à peine 50 % en 1999. Les participations et titres immobilisés sont largement plus représentés dans les grandes unités que dans les entreprises de moins de 500 salariés (respectivement 24,4 % et 6,9 %).

En 1999, les acquisitions de titres de participation se sont fortement développées puisqu'elles ont plus que doublé (+131 %). Malgré l'augmentation des cessions, le montant des participations (acquisitions et titres immobilisés) détenues par les entreprises a progressé de 19 %. La croissance des acquisitions a été près de deux fois plus importante dans les grandes entreprises (+140 %) que dans les PME (+75 %). En conséquence, le montant des participations détenues par les grandes entreprises a progressé de 20 %, celui détenu par les PME a augmenté de 12 %.

De même, bien que dans une moindre mesure, les autres actifs immobilisés expliquent ces différences structurelles selon les tailles.

Toutefois, le poids des capitaux investis est comparable dans les deux tranches de taille (91 % environ), en raison de l'importance relative sensiblement différente des besoins en fonds de roulement d'exploitation (24,8 % dans les PME ; 9,5 % dans les grandes entreprises).

T1 - Structure des emplois selon la taille

| Ensemble | | |
|--|-------------|-------------|
| En % du total des emplois | 1998 | 1999 |
| | % | % |
| Immobilisations d'exploitation | 52,6 | 52,2 |
| +Participations et titres immobilisés | 15,8 | 17,8 |
| +Autres actifs immob. (hors exploit.) | 6,6 | 5,5 |
| =Actifs immobilisés | 75,0 | 75,5 |
| +Besoin en fonds de roul. (d'exploitation) | 16,2 | 15,3 |
| =Capitaux investis | 91,2 | 90,8 |
| +Besoin en fonds de roul. (hors exploit.) | -1,6 | -1,2 |
| +Trésorerie (actif) | 10,4 | 10,4 |
| dont disponibilités | 2,7 | 2,8 |
| valeurs mobilières de placement | 4,3 | 4,0 |
| avances trésorerie au G & A | 3,4 | 3,6 |
| Total emplois | 100 | 100 |
| PMI | | |
| En % du total des emplois | 1998 | 1999 |
| | % | % |
| Immobilisations d'exploitation | 56,2 | 56,3 |
| +Participations et titres immobilisés | 6,5 | 6,9 |
| +Autres actifs immob. (hors exploit.) | 2,3 | 2,4 |
| =Actifs immobilisés | 65,0 | 65,6 |
| +Besoin en fonds de roul. (d'exploitation) | 25,6 | 24,8 |
| =Capitaux investis | 90,6 | 90,4 |
| +Besoin en fonds de roul. (hors exploit.) | -0,8 | -0,7 |
| +Trésorerie (actif) | 10,2 | 10,3 |
| dont disponibilités | 4,1 | 4,1 |
| valeurs mobilières de placement | 3,5 | 3,4 |
| avances trésorerie au G & A | 2,6 | 2,8 |
| Total emplois | 100 | 100 |
| Grandes entreprises industrielles | | |
| En % du total des emplois | 1998 | 1999 |
| | % | % |
| Immobilisations d'exploitation | 50,4 | 49,7 |
| +Participations et titres immobilisés | 21,5 | 24,4 |
| +Autres actifs immob. (hors exploit.) | 9,3 | 7,4 |
| =Actifs immobilisés | 81,2 | 81,5 |
| +Besoin en fonds de roul. (d'exploitation) | 10,4 | 9,5 |
| =Capitaux investis | 91,6 | 91,0 |
| +Besoin en fonds de roul. (hors exploit.) | -2,1 | -1,5 |
| +Trésorerie (actif) | 10,5 | 10,5 |
| dont disponibilités | 1,9 | 2,1 |
| valeurs mobilières de placement | 4,7 | 4,4 |
| avances trésorerie au G & A | 3,9 | 4,0 |
| Total emplois | 100 | 100 |

Source : Banque de France - Réalisation : Observatoire des entreprises

La trésorerie actif, qui représente environ 10 % des emplois, est composée d'abord de valeurs mobilières de placement (4 % des emplois globalement en 1999), puis, en second rang, d'avances de trésorerie à court terme au groupe et aux associés. Toutefois, la composante prédominante est différente selon la taille, les disponibilités dans les PME (4,1 % des emplois en 1999) et les valeurs mobilières de placement dans les grandes entreprises (4,4 %) indiquant une stratégie de placement de la trésorerie plus active chez ces dernières.

L'endettement progresse

Plus des trois quarts du total des ressources résultent du financement propre.

Dans l'industrie, le financement propre reste la ressource principale

Au sein du financement propre, les capitaux propres appelés sont minoritaires, comparativement au total des amortissements et provisions pour dépréciation et pour risques et charges ; cependant, en valeur, ils se sont étoffés de plus de 3 % globalement, davantage dans les plus petites unités (+5,7 %) que dans leurs homologues de grande taille (+1,7 %).

Globalement, la part du financement propre a perdu 1 point sous l'influence du comportement des grandes entreprises. En progression dans les PME (+0,4 point, à 76,4 %), elle demeure toutefois légèrement inférieure à celle observée dans les grandes entreprises (77,7 %).

T2 - Structure des ressources selon la taille

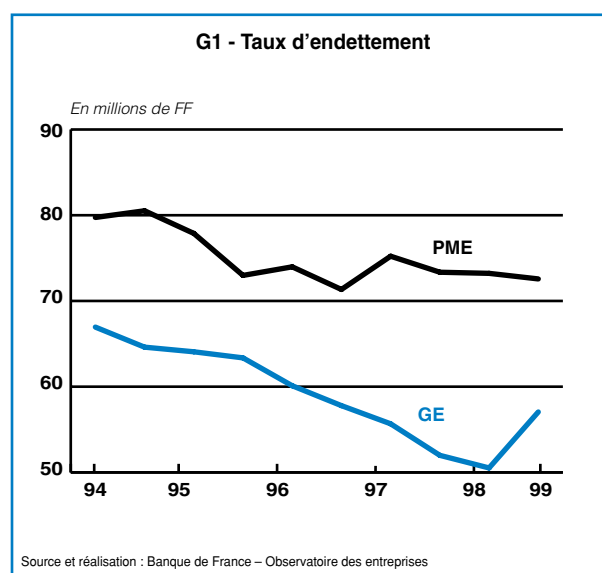
| Ensemble | | |
|---|--------------|--------------|
| | 1998 | 1999 |
| | % | % |
| Capitaux propres appelés / total ressources | 36,3 | 35,4 |
| +total amortis. provisions / total ressources | 41,9 | 41,8 |
| =Financement propre / total ressources | 78,2 | 77,2 |
| +endettement / total ressources | 21,8 | 22,8 |
| =Total ressources | 100,0 | 100,0 |
| Taux d'endettement | 60,0 | 64,3 |
| PMI | | |
| | 1998 | 1999 |
| | % | % |
| Capitaux propres appelés / total ressources | 34,4 | 34,4 |
| +total amortis. provisions / total ressources | 41,6 | 42,0 |
| =Financement propre / total ressources | 76,0 | 76,4 |
| +endettement / total ressources | 24,0 | 23,6 |
| =Total ressources | 100,0 | 100,0 |
| Taux d'endettement | 69,9 | 68,8 |
| Grandes entreprises industrielles | | |
| | 1998 | 1999 |
| | % | % |
| Capitaux propres appelés / total ressources | 37,5 | 36,1 |
| +total amortis. provisions / total ressources | 42,1 | 41,6 |
| =Financement propre / total ressources | 79,6 | 77,7 |
| +endettement / total ressources | 20,4 | 22,3 |
| =Total ressources | 100,0 | 100,0 |
| Taux d'endettement | 54,5 | 61,6 |

Source : Banque de France - Réalisation : Observatoire des entreprises

L'endettement est entendu comme exclusivement financier, c'est-à-dire hors dettes commerciales, et comprend les dettes vis-à-vis du groupe et des associés ; il a augmenté de 10,5 % en 1999 ; la progression a été plus marquée dans les grandes unités (+15 %) que dans les PME. Il est constitué en majorité d'emprunts, dont les encours ont progressé de 9,4 % (3,7 % dans les PME, 13,2 % dans les grandes entreprises).

Il en a résulté un accroissement du taux d'endettement de 4,3 points. De manière générale, le taux d'endettement est plus élevé dans les PME que dans les entreprises de plus de 500 salariés ; toutefois les évolutions ont été divergentes en 1999, ce taux ayant baissé d'un point dans les PME et progressé de 7,1 points dans les grandes entreprises.

L'observation du taux d'endettement en 1998 et 1999 peut être complétée par une courbe illustrant l'évolution de ce ratio dans les PME et les grandes entreprises depuis 1994. En raison des modifications méthodologiques adoptées, la définition du taux d'endettement a changé ; alors qu'auparavant l'endettement était rapporté au financement propre, le taux d'endettement est désormais calculé en rapportant l'endettement financier aux seuls capitaux propres appelés. Des rétroprojections ont été opérées et des séries longues calculées depuis 1994 sur la base Centrale de bilans telle qu'elle existe actuellement. Il en résulte notamment que les échantillons sont plus fournis et que le taux de couverture est meilleur qu'à l'époque où a été menée l'étude " La situation des entreprises industrielles, bilan 1999 ". Ceci explique les divergences observées sur les niveaux de taux d'endettement en 1998 et 1999 ; toutefois l'évolution du taux d'endettement reste la même : baisse d'un peu moins d'un point dans les PME et hausse de près de 7 points dans les grandes entreprises.



Alors que le taux d'endettement des PME continue à se réduire conformément à la tendance observée depuis 1995, où il atteignait près de 80 %, celui des grandes entreprises amorçe une hausse. En effet, après avoir baissé de 15 points entre 1994 et 1998, le taux d'endettement des grandes entreprises augmente de près de 7 points.

Seule la grande industrie s'endette davantage

La structure et l'évolution de l'endettement diffèrent notablement en fonction de la taille de l'entreprise. Si, en valeur, il s'est accru de 10,5 %, il a augmenté de 4,2 % dans les PME et, surtout, de 15 % dans les grandes entreprises.

T3 - Évolution de l'endettement et de ses composantes entre 1998 et 1999

| En % | ensemble | PME | GE |
|----------------------------------|--------------|-------------|--------------|
| Emprunts bancaires + crédit-bail | +13,2 | +3,7 | +28,0 |
| Apports du groupe (G & A) | +10,6 | +6,8 | +12,1 |
| Crédits bancaires courants | +7,0 | +4,1 | +11,2 |
| Autres emprunts | +1,2 | +2,9 | +0,2 |
| Obligations | +9,7 | -14,3 | +13,0 |
| Titres de créances négociables | +45,5 | +81,8 | +45,4 |
| Total de l'endettement | +10,5 | +4,2 | +15,0 |

Source : Banque de France - Réalisation : Observatoire des entreprises

T4 - Structure de l'endettement selon la taille

| Ensemble | | | |
|--------------------------------------|------|------|--|
| En % de l'endettement | 1998 | 1999 | |
| Emprunts bancaires + crédit-bail | 26,6 | 27,2 | |
| Apports du groupe et des associés | 37,2 | 37,2 | |
| Crédits bancaires courants | 19,7 | 19,1 | |
| Autres emprunts | 7,5 | 6,8 | |
| Obligations | 7,2 | 7,2 | |
| Titres de créances négociables (TCN) | 1,9 | 2,5 | |
| | 100 | 100 | |

| PMI | | | |
|--------------------------------------|------|------|--|
| En % de l'endettement | 1998 | 1999 | |
| Emprunts bancaires + crédit-bail | 38,8 | 38,7 | |
| Apports du groupe et des associés | 24,7 | 25,3 | |
| Crédits bancaires courants | 27,6 | 27,6 | |
| Autres emprunts | 6,8 | 6,7 | |
| Obligations | 2,1 | 1,7 | |
| Titres de créances négociables (TCN) | 0,0 | 0,0 | |
| | 100 | 100 | |

| Grandes entreprises industrielles | | | |
|--------------------------------------|------|------|--|
| En % de l'endettement | 1998 | 1999 | |
| Emprunts bancaires + crédit-bail | 17,8 | 19,8 | |
| Apports du groupe et des associés | 46,0 | 44,9 | |
| Crédits bancaires courants | 14,1 | 13,6 | |
| Autres emprunts | 7,9 | 6,9 | |
| Obligations | 10,9 | 10,7 | |
| Titres de créances négociables (TCN) | 3,2 | 4,0 | |
| | 100 | 100 | |

Source : Banque de France - Réalisation : Observatoire des entreprises

Le groupe et les associés contribuent largement à l'endettement financier des grandes entreprises ; en 1999, leur part s'établit toutefois en retrait de 1,1 point, à 44,9 %, en 1999. Par contre, les PME, en général, n'y recourent qu'à hauteur de 25,3 %.

La part des emprunts bancaires, prépondérante dans les PME, régresse très légèrement (38,7 % en 1999). Ils constituent la deuxième source de financement des grandes entreprises et représentent 19,8 % de l'endettement en 1999 contre 17,8 % en 1998 (soit une progression de 28 % en valeur).

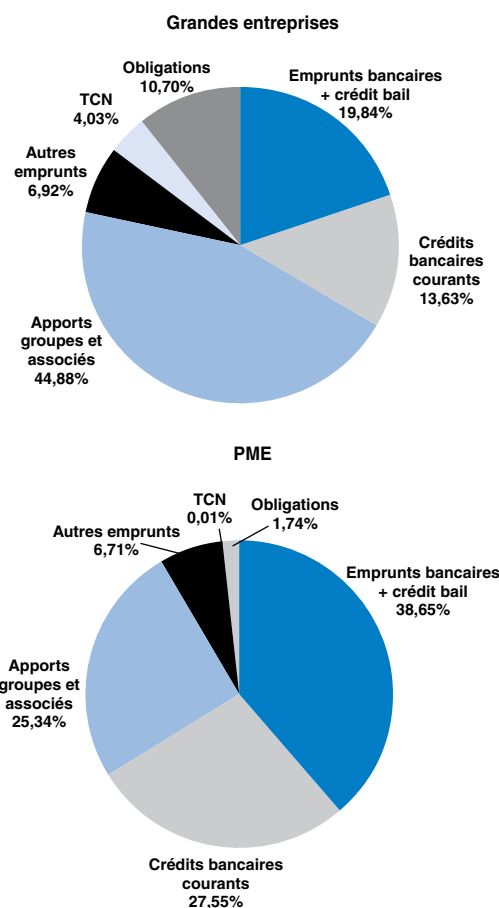
Le poids des crédits bancaires courants, y compris les créances cédées non échues, reste stable à 27,6 % dans les PME de l'industrie en 1999. Dans les grandes entreprises, le ratio est nettement inférieur (13,6 %) à celui des PME et il est en recul de 0,5 point.

Les autres emprunts sont utilisés globalement dans des proportions comparables dans chacune des tailles (6,7 % dans les PME ; 6,9 % dans les grandes entreprises). De manière générale, leur contribution tend à régresser dans l'ensemble des secteurs industriels.

Les emprunts obligataires sont dans l'ensemble davantage utilisés dans les grandes entreprises que dans les PME (respectivement 10,7 % et 1,7 % en 1999).

La part de l'endettement bancaire dans l'endettement varie également fortement selon la taille. Le ratio des PME dépasse 66 % mais régresse légèrement (-0,2 point). Le constat doit être nuancé selon les secteurs. Dans les grandes entreprises, le ratio est, tous secteurs confondus, inférieur de 33 points à celui des PME ; en outre, il a tendance à augmenter dans presque tous les secteurs.

G2 - Structure de l'endettement en 1999



Source : Banque de France - Réalisation : Observatoire des entreprises

Sur longue période, 1996, année charnière pour l'endettement

L'évolution de la structure de l'endettement depuis 1993 fait apparaître quelques modifications de comportement dans la recherche des sources de financement.

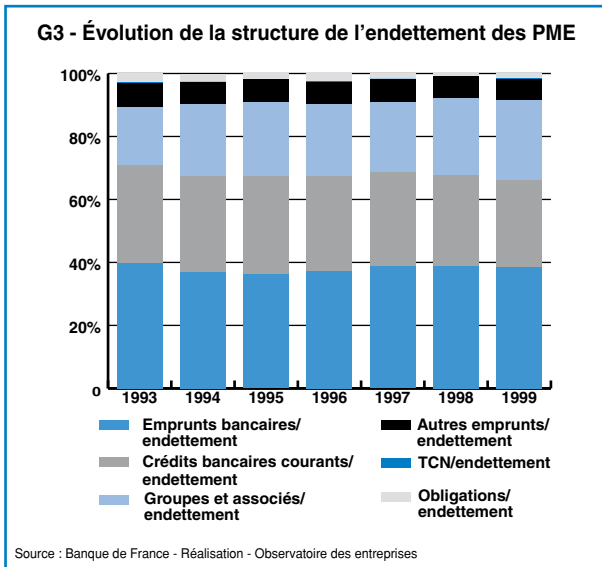
En outre, les niveaux des parts respectives et surtout l'intensité des fluctuations sont très variables au sein de chaque taille.

Dans les PME, les emprunts bancaires, première source d'endettement, ont régulièrement diminué entre 1993 (39,9 %) et 1995 (36,2 %), pendant que les " groupe et associés " montaient en puissance, passant de 18,5 % à 23,7 % de l'endettement. Parallèlement, les crédits bancaires courants ont fluctué modérément autour de 30 %. Le poids des autres emprunts diminue de 0,5 point et atteint 7 % en 1995.

En 1996, la tendance observée sur les emprunts bancaires et sur les " groupe et associés " s'inverse (respectivement +1 point et -1 point par rapport à 1995). Ces évolutions divergentes vont se poursuivre jusqu'à la fin de 1997, date à laquelle les emprunts bancaires (hors concours bancaires courants) vont représenter 38,7 % et les " groupe et associés " 22,2 % de l'endettement. Les crédits bancaires vont poursuivre leur mouvement d'oscillation jusqu'à la fin de 1997.

À partir de 1998, les emprunts bancaires se stabilisent tandis que la part du groupe et des associés remonte de 2,5 points, à 24,7 %, puis de 0,6 point, à 25,3 %, en 1999. La part des crédits bancaires courants s'est maintenue à 27,6 % et celle des autres emprunts devient inférieure à 7 %.

Les obligations occupent une place mineure dans l'ensemble de l'endettement (2,9 % en 1993 ; 1,7 % en 1999).



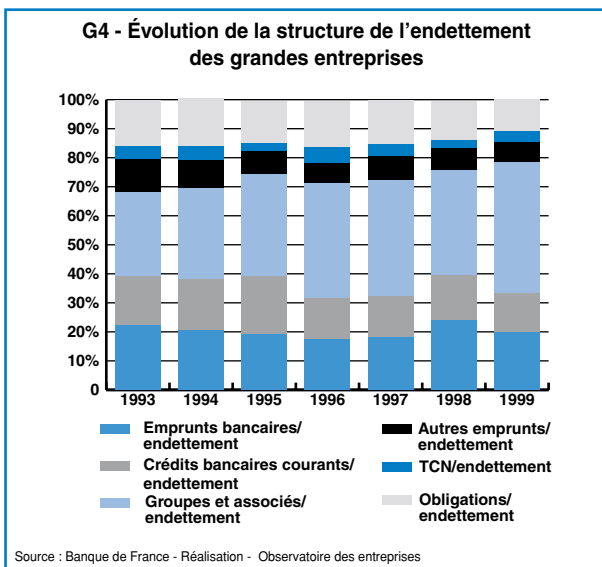
Dans les grandes entreprises, l'année 1996 semble également avoir été une année charnière pour certaines composantes de l'endettement des grandes entreprises, hormis le " groupe et les associés ".

Ainsi, entre 1993 et 1995, la part des emprunts bancaires revient de 22,3 % à 19,3 %, tandis que celle des concours bancaires courants gagne 2,7 points, à 19,7 %. Le poids des autres emprunts diminue de 3,4 points sur la même période ; il poursuivra son recul en 1996.

Après un repli de 1,8 point en 1996, la part des emprunts bancaires remonte de 0,6 point, à 18,1 %, l'année suivante et ne connaît aucune évolution régulière en 1998 et 1999. Le poids des autres emprunts a également suivi cette évolution irrégulière et a, en définitive, perdu près de la moitié de sa valeur entre 1993 et 1999.

Par contre, le partenaire principal, constitué d'un groupe et des associés, n'a cessé de se renforcer jusqu'en 1998 pour atteindre 46 % de l'endettement contre 28,8 % en 1993.

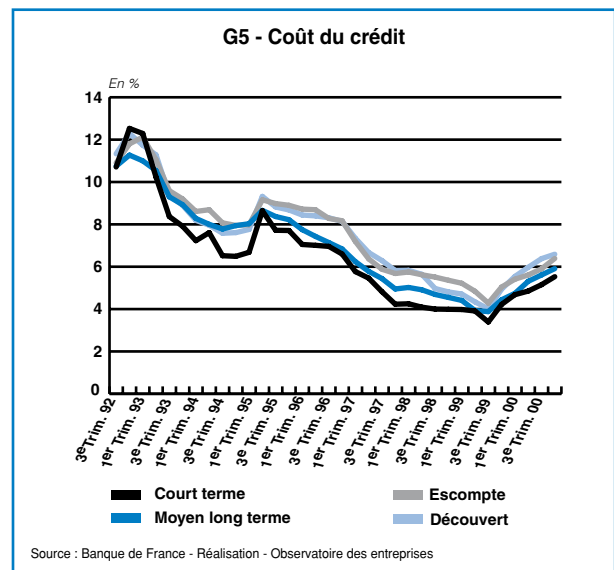
La part des obligations, qui s'élevait à 16,2 % en 1993, régresse de 5,7 points sur toute la période.



Un allègement de la contrainte de solvabilité plus marqué dans les PME industrielles

La croissance du résultat brut global et la diminution des charges d'intérêt ont desserré la contrainte de solvabilité à court terme. En effet, le poids des frais financiers dans le résultat brut global (résultat brut d'exploitation + opérations hors exploitation) est revenu de 9,6 % à 9,1 % entre 1998 et 1999. Le ratio s'est surtout replié dans les PME de l'industrie manufacturière (- 1,2 point, à 9,8 %, en 1999) alors qu'il ne s'est que très légèrement contracté dans les entreprises de plus de 500 salariés (- 0,1 point, à 8,7 %, en 1999).

Le niveau resté bas des taux d'intérêt en 1999, malgré quelques signes haussiers en fin d'année, a eu un impact direct sur le financement des entreprises et a contribué à l'allègement global de la contrainte de solvabilité.



Le mouvement de repli du ratio est dû, dans les PME, à l'effet conjugué d'une réduction des intérêts sur endettement (- 6,1 %) en liaison avec le recul du coût apparent de l'endettement et d'une hausse du résultat brut global. En revanche, les grandes entreprises, dans un contexte de stagnation du résultat brut global, ont subi les effets de l'augmentation du volume de leur endettement qui a pesé sur les charges d'intérêts (+7,2 % en 1999 contre 2,1 % en 1998) ; dans ces conditions, les grandes unités n'ont pas pu bénéficier, à l'instar de leurs homologues de petite taille, d'un allègement significatif de la contrainte de solvabilité, bien que celle-ci continue de se situer à un niveau plus faible que pour les PME.

La capacité d'endettement des firmes, mesurée par le ratio " Capacité d'autofinancement/endettement financier " s'est quelque peu dégradée, (-3,6 points, à 35,5 %, en 1999) en raison de l'évolution défavorable observée dans les grandes entreprises. En revanche, l'indicateur a légèrement crû dans les PME, grâce à la fois aux bons résultats globaux réalisés, et à un endettement financier contenu. En liaison avec ce résultat, le délai apparent de remboursement, défini ainsi : (emprunts/flux de trésorerie interne) x 12 mois, s'est réduit dans les PME alors qu'il s'est allongé chez leurs homologues de plus de 500 salariés.

L'ensemble des grands compartiments économiques a enregistré une baisse de la capacité d'endettement fortement influencée par les grandes entreprises.

T5 - Contrainte de solvabilité

| Ensemble | | |
|--|------|------|
| En % | 1998 | 1999 |
| Poids des intérêts sur le résultat brut global | 9,6 | 9,1 |
| Taux de variation des intérêts versés | -1 | 0,7 |
| Coût apparent de l'endettement | 5,3 | 4,6 |
| Capacité d'endettement | 39,1 | 35,5 |
| Délai de remboursement (en mois) | 32,3 | 38,7 |

| PMI | | |
|--|------|------|
| En % | 1998 | 1999 |
| Poids des intérêts sur le résultat brut global | 11,0 | 9,8 |
| Taux de variation des intérêts versés | -4,1 | -6,1 |
| Coût apparent de l'endettement | 5,3 | 4,8 |
| Capacité d'endettement | 33,0 | 33,7 |
| Délai de remboursement (en mois) | 42,2 | 38,9 |

| Grandes entreprises industrielles | | |
|--|------|------|
| En % | 1998 | 1999 |
| Poids des intérêts sur le résultat brut global | 8,8 | 8,7 |
| Taux de variation des intérêts versés | 2,1 | 7,2 |
| Coût apparent de l'endettement | 5,2 | 4,5 |
| Capacité d'endettement | 43,5 | 36,6 |
| Délai de remboursement (en mois) | 27,9 | 38,6 |

Source : Banque de France - Réalisation - Observatoire des entreprises

Au total, l'année 1999 a été marquée, dans l'industrie manufacturière, par une faible progression de l'investissement d'exploitation et une forte augmentation des acquisitions de participations et titres immobilisés, notamment dans les grandes entreprises.

Les ressources des entreprises sont constituées pour les trois quarts du financement propre ; l'endettement, qui forme l'autre quart et inclut l'apport du groupe, a toutefois eu ≤ tendance à progresser. Cependant, en raison du faible niveau des taux d'intérêt, la contrainte de solvabilité a continué à s'alléger, en particulier dans les PME.

Délais de paiement et solde du crédit interentreprises de 1989 à 1999

Les délais de paiement, mesurés à partir des données comptables des entreprises recensées dans le fichier Fiben de la Banque de France, ont augmenté en 1999 dans l'industrie, ce qui représente un nouveau sursaut (après ceux de 1994 et 1997) par rapport à la tendance longue de diminution des délais observée depuis 1989. Le solde du crédit interentreprises demeure toutefois stable, à 26,4 jours.

Depuis 1989, il a globalement légèrement baissé (de 1,1 jour) tandis qu'il augmentait un peu pour l'ensemble de l'économie (de 14,2 jours en 1989 à 14,9 jours en 1999).

La tendance sur longue période révèle surtout une divergence considérable selon la taille des entreprises. Dans l'industrie, le solde a bien davantage diminué pour les grandes entreprises (de 500 salariés et plus) – passant de 33,5 jours en 1989 à 23,7 jours en 1999 – que pour les PMI, où il a été réduit de 31,6 jours à 28,2 jours. Il a même augmenté pour les très petites entreprises industrielles de moins de 20 salariés (de 18,9 jours à 23,3 jours).

Dans l'ensemble de l'économie, la baisse enregistrée par les grandes entreprises (de 28,5 jours à 22,9 jours) est moins forte que celle de leurs homologues industrielles ; de plus, le solde du crédit interentreprises est stable dans les PME (à 23 jours) au lieu de diminuer dans les PMI.

Une comparaison internationale sur l'ensemble de la période ne fait pas ressortir de bouleversement notable dans la situation relative des pays étudiés. La France occupe toujours, en matière de délais de paiement, une position intermédiaire entre les pays à délais faibles (États-Unis, Allemagne) et ceux qui pratiquent des règlements plus tardifs du fait de leurs habitudes commerciales (Espagne, Italie).

L'Union européenne se préoccupe d'infléchir les pratiques de règlement entre entreprises ; la directive européenne sur les retards de paiement 2000/35/CE du 29 juin 2000 doit faire l'objet d'une transposition en droit interne français, actuellement en cours sous l'impulsion du Comité interministériel pour les questions de coopération économique européenne.

Une diminution importante des délais clients sur longue période, malgré le rebond de 1999

Observé en 1998, le retour à la tendance longue de diminution des délais clients ne s'est pas confirmé en 1999.

Définitions

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

Le ratio " délais fournisseurs " rapporte les dettes fournisseurs aux achats et autres charges externes TTC, multiplié par 360, pour être exprimé en nombre de jours d'achats.

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

Sont calculées des moyennes de ratios individuels, aussi appelées moyennes non pondérées. Cette approche microéconomique, où chaque entreprise, quelle que soit sa taille, exerce le même poids dans le calcul de la moyenne, permet de prendre en compte l'hétérogénéité des observations individuelles.

Les données utilisées ne permettent pas de mesurer les retards de paiement, mais les délais effectifs évalués à partir des bilans annuels.

Les délais clients, exprimés en moyennes de ratios (donc fortement marqués par les résultats du grand nombre de PME et de très petites sociétés), ont en effet progressé de 0,6 jour sur l'ensemble de l'économie. Pour les seules entreprises de l'industrie, la hausse est de 1 jour. Ces évolutions n'ont pas compensé les diminutions enregistrées en 1998 (-1,6 jour sur l'ensemble de l'économie et -2,2 jours pour la seule industrie).

Rappelons toutefois que les concepts étudiés dans cet article ne permettent pas de prendre en compte de fortes variations infra-annuelles des achats ou du chiffre d'affaires, et qu'en conséquence les délais de paiement ont tendance à augmenter par un simple biais statistique (relèvement sensible de l'activité en fin d'année) lors des périodes de reprise, comme ce fut le cas en 1994, en 1997 et maintenant en 1999.

En 1998, la baisse des délais clients dans l'ensemble de l'économie était de 2 jours pour les grandes entreprises, contre 1,5 jour pour les PME et les plus petites sociétés. Parmi les grandes entreprises, le recul était plus accentué pour les très

grandes firmes de plus de 2000 salariés (-2,2 jours) que dans les sociétés dont l'effectif était compris entre 500 et 2 000 personnes (-1,9 jour).

En 1999, la distinction par taille montre une hausse des délais clients de 4,4 jours pour les grandes entreprises et de 1,7 jour pour les PME, mais un faible repli de 0,1 jour pour les sociétés de moins de 20 personnes. Les grandes entreprises amplifient donc le retournement puisqu'elles avaient connu la baisse la plus forte en 1998. En revanche, la baisse se poursuit dans les plus petites entreprises.

Cette augmentation des délais clients est moins sensible pour les entreprises de plus de 2 000 salariés (+3,1 jours) que chez celles dont l'effectif se situait entre 500 et 2 000 personnes (+4,6 jours). Pour les seules entreprises de l'industrie, les délais clients sont partout en hausse de 4,8 jours dans les grandes firmes, contre 1,1 jour dans les PME et 0,6 jour dans les très petites entreprises.

Malgré la remontée des délais clients en 1999, le recul observé sur l'ensemble de la période 1989-1999 reste important, de l'ordre de 5,9 jours de chiffre d'affaires sur l'ensemble de l'économie.

Pour les entreprises de l'industrie, la baisse reste également sensible, les délais clients revenant de 79,5 jours en 1989 à 74,2 jours en 1999 (-5,3 jours). Le repli est particulièrement marqué dans les industries de biens d'équipement (-7 jours), il est en revanche peu important dans l'industrie automobile (-2,8 jours).

La baisse des délais fournisseurs reste nette depuis 1989 malgré un allongement en 1999

Comme pour les délais clients, la tendance longue à la diminution des délais fournisseurs s'est interrompue en 1999.

Exprimés en moyennes de ratios, donc très influencés par le grand nombre de PME et de très petites sociétés, les délais fournisseurs connaissent en effet de nouveau un rebond, de l'ordre de 1,1 jour pour l'ensemble de l'économie et de 1,9 jour pour l'industrie. Cette hausse ne compense pas les diminutions enregistrées en 1998 (-1,3 jour pour l'ensemble de l'économie et -2 jours pour l'industrie).

Par taille d'entreprises, la progression est générale, mais les différences d'évolution des délais fournisseurs sont un peu plus prononcées que pour les délais clients sur l'ensemble de l'économie. La hausse a été de 5,1 jours dans les grandes sociétés, de 2,3 jours dans les PME et de 0,3 jour pour les plus petites entreprises.

Dans l'industrie, la hausse est aussi très différente entre les grandes firmes (+6,4 jours), les PME (+2,3 jours) et les très petites entreprises (+1,3 jour).

Malgré la reprise observée en 1999, la baisse sur longue période des délais fournisseurs (exprimés en jours d'achats) reste nette : le repli atteint -6,9 jours sur l'ensemble de l'économie et -5,9 jours pour les seules entreprises de l'industrie.

L'évolution des délais est très différenciée selon la taille des sociétés

La tendance longue à la diminution des délais clients est nette quelle que soit l'importance des entreprises, mais des différences sont à noter dans l'ensemble de l'économie quant à l'ampleur des évolutions sur la période 1989-1999. Le repli a été plus sensible dans les grandes entreprises (-5,4 jours) et dans les PME (-5,3 jours) que dans les très petites entreprises (-3,2 jours).

Pour les seules sociétés de l'industrie, l'évolution selon les tailles est similaire, puisque les replis atteignent -6,1 jours dans les grandes firmes et -6,5 jours dans les PME, contre -1,7 jour dans les très petites sociétés industrielles.

L'approche en termes de ratios moyens fait apparaître des tendances assez proches, que ce soit pour l'ensemble de l'économie ou pour la seule industrie.

Sur la période 1989-1999, le recul des délais fournisseurs est particulièrement influencé par la taille des entreprises. Ainsi, dans l'ensemble de l'économie, le repli est de -6,2 jours pour les PME et de -6,4 jours pour les très petites entreprises, contre une hausse de 0,4 jour pour les grandes firmes. Pour ces dernières, le retournement de 1999 a donc permis de revenir au niveau de 1989, mais sur l'ensemble de la période il y a eu d'amples fluctuations, avec notamment de forts rebonds observés déjà en 1994 et 1997.

L'amélioration de la situation des grandes entreprises en termes de trésorerie provient donc de la réduction des délais clients et non d'une plus grande maîtrise des délais fournisseurs.

Léger tassement du solde du crédit interentreprises en 1999 mais stabilité sur longue période

Comme les délais clients et les délais fournisseurs évoluent de manière proche, le solde du crédit interentreprises évolue peu. Sa diminution est de 0,1 jour seulement pour l'industrie (26,4 jours au lieu de 26,5 jours l'année précédente). Les situations sont variables selon la taille des entreprises, mais on ne note pas de grands changements d'un exercice à l'autre.

Le solde du crédit interentreprises reste assez sensiblement différent selon les secteurs. Certains ont un solde positif assez élevé (ils sont donc fortement prêteurs) comme les industries de biens d'équipement (33,2 jours).

La relative stabilité d'ensemble du solde du crédit interentreprises sur longue période se vérifie une fois de plus, avec une légère hausse entre 1989 et 1999. Les évolutions sont surtout différentes selon la taille des entreprises.

Dans l'industrie, le phénomène est marqué, puisque le solde du crédit interentreprises passe de 18,9 jours à 24,4 jours pour les plus petites entreprises, alors que celui des PME tombe de 31,6 jours à 28,2 jours. Pour les grandes firmes, la diminution atteint 9,8 jours (de 33,5 jours à 23,7 jours).

Les évolutions sur longue période proviennent surtout d'une diminution des délais clients plus accentuée pour les

grandes firmes, alors que les évolutions sont moindres pour les délais fournisseurs.

Les plus petites entreprises doivent financer l'alourdissement relatif de leur solde de crédit interentreprises, ce qui induit pour elles le recours à d'autres sources de financement, essentiellement bancaires, étant donné qu'elles ne peuvent guère faire appel aux marchés de capitaux.

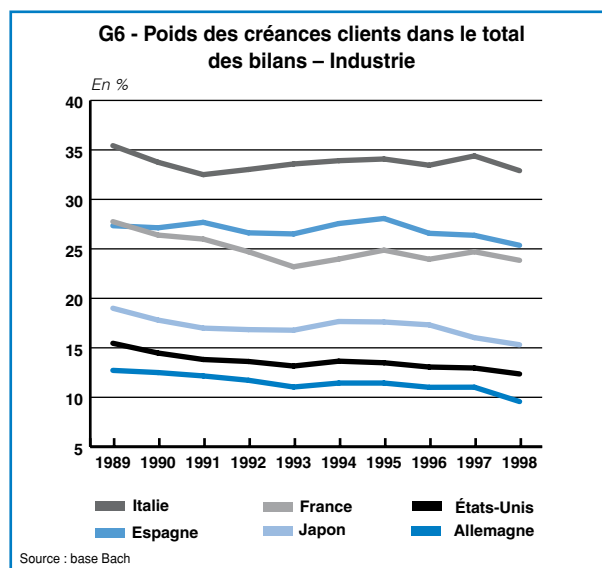
Les grandes sociétés parviennent, au contraire, à réduire les charges correspondantes grâce à leurs efforts de maîtrise des délais clients, mais il convient de rappeler qu'en niveau ces charges sont naturellement plus élevées que dans les très petites sociétés.

Comparaison internationale sur longue période

Il est possible de comparer le poids des créances clients au sein des différents pays grâce à la base Bach, base de comptes harmonisés sur les entreprises, et d'apporter ainsi un éclairage sur cet aspect des relations commerciales très lié aux habitudes de facturation. La comparaison porte sur six pays (la France et ses principaux partenaires commerciaux) et concerne les entreprises de l'industrie pendant la période 1989-1998.

Avant toute interprétation, il est nécessaire de rappeler que les comparaisons internationales en niveau sont toujours à manier avec prudence car les concepts et les règles comptables varient d'un pays à l'autre, malgré les efforts d'harmonisation menés pour la constitution de la base Bach. Ainsi, dans la liasse fiscale, les créances clients et les dettes fournisseurs comprennent, en France, les créances et les dettes vis-à-vis des groupes et associés, alors qu'elles sont exclues en Allemagne.

L'approche méthodologique retenue dans la base Bach privilégie l'analyse en structure de bilans ; pour cette comparaison internationale, les créances clients sont donc rapportées au total du bilan. Le schéma comptable de la base Bach repose sur une décomposition de l'actif net. En conséquence, le poste amortissements et provisions (BY) est soustrait au poste clients et comptes rattachés (BX). Le poste BY représente, en moyenne, un peu plus de 5 % du poste BX.

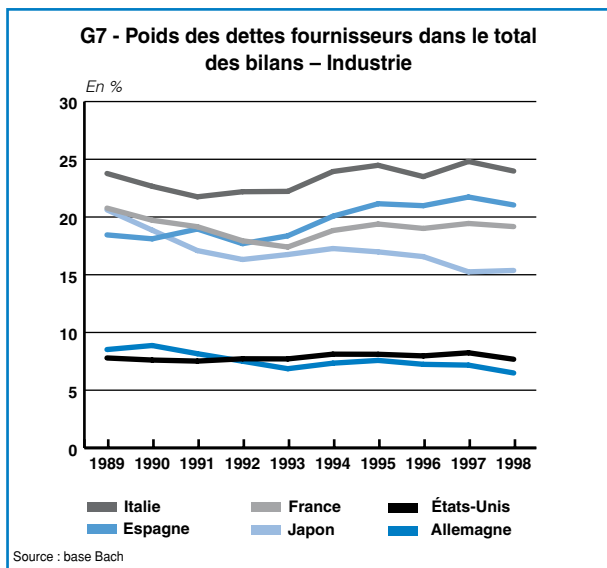


L'élément notable pour les six pays est la tendance générale à une baisse, limitée, des créances clients en proportion du total des bilans sur l'ensemble de la période. Les résultats de 1998 n'apportent pas de changement significatif à cette tendance.

La hiérarchie entre les pays reste stable, avec des niveaux plus élevés en France et en Espagne, mais surtout en Italie, tandis que des pays comme les États-Unis et l'Allemagne sont à un niveau plus faible, le Japon connaissant une situation intermédiaire.

Les dettes fournisseurs

La base Bach permet également de comparer le niveau et l'évolution des dettes fournisseurs dans ces mêmes pays. Pour cela, les dettes fournisseurs sont comparées au total des bilans dans l'industrie, la notion d'achats, utilisée précédemment pour la France, n'étant pas disponible dans tous les pays.



Le poids des dettes fournisseurs dans le total des bilans évolue aussi lentement dans tous les pays étudiés ; mais sur l'ensemble de la période il remonte dans certains pays (Espagne, Italie), contrairement au poids des créances clients.

La mise en perspective effectuée en prenant en même temps en compte le poids des créances clients fait apparaître trois types de comportement :

- pour la France, l'Italie et l'Espagne, les créances clients importantes s'accompagnent de dettes fournisseurs élevées ;

- pour les États-Unis et l'Allemagne, les habitudes commerciales conduisent à des créances clients et des dettes fournisseurs faibles ;

- au Japon, les créances clients et les dettes fournisseurs se situent à des niveaux médians par rapport à ce qui est observé dans les autres pays.

L'année 1999 a été marquée en France par une rupture de la tendance longue de diminution des délais clients et des délais fournisseurs observée depuis 1989. Comme en 1994 et en 1997, il s'agit probablement d'un biais lié à une reprise d'activité. Les flux de créances et de dettes ont augmenté en fin d'exercice en liaison avec le redémarrage des affaires, alors que les montants de chiffre d'affaires et des achats auxquels ils sont rapportés, comptabilisés pour l'ensemble de l'exercice, reflètent l'activité moyenne de l'année marquée par un fléchissement au premier semestre et une vive reprise au second. Il conviendra donc de suivre avec attention le mouvement de ces indicateurs de délais de paiement interentreprises au cours de l'année 2000.

LA DIRECTIVE EUROPÉENNE 2000/35/CE du 29 juin 2000 sur les retards de paiement

Publiée au journal officiel de la communauté européenne le 8 août 2000, elle est entrée en vigueur depuis cette date. Elle fait suite à un certain nombre de constats effectués par les autorités européennes.

1 - Les constats

- **Les recommandations** effectuées dans le passé sur les délais de paiement et notamment celles de la Commission européenne en 1995 n'ont pas eu d'effets.
- **Les délais de paiement excessifs** et les retards de paiement pèsent lourdement sur les entreprises et constituent l'une des principales sources d'insolvabilité.
- Les retards de paiement constituent une violation du contrat qui est devenue financièrement intéressante pour les débiteurs en raison du faible niveau des intérêts de retard et/ou de la lenteur des procédures de recours.
- Les délais de paiement contractuels diffèrent fortement d'un pays à l'autre. Ces différences constituent un obstacle au bon fonctionnement du marché intérieur. Elles ont notamment pour effet de limiter considérablement les transactions commerciales entre États membres.
- L'objectif de lutte contre les retards de paiement dans le marché intérieur ne peut être atteint de manière satisfaisante par les États membres et sera donc mieux réalisé au niveau communautaire.

2. - L'essentiel du contenu

2.1. L'article 3

Les États membres veillent à ce que des intérêts soient exigibles :

- le jour suivant la date de paiement ou la fin du délai de paiement fixé dans le contrat ;
- ou, si la date ou le délai de paiement ne sont pas fixés dans le contrat : trente jours après la date de réception, par le débiteur de la facture ou d'une demande de paiement équivalente.

Cette exigibilité est automatique, un rappel n'est pas nécessaire.

L'article 3 précise également que ces intérêts sont exigibles :

- si la date de réception de la facture ou de la demande de paiement équivalente est incertaine, trente jours après la date de réception des marchandises ou de prestation des services ;
- si le débiteur reçoit la facture ou la demande de paiement équivalente avant les marchandises ou les services, trente jours après la réception des marchandises ou la prestation des services ;
- si une procédure d'acceptation ou de vérification permettant de certifier la conformité des marchandises ou des services

avec le contrat est prévue par la loi ou dans le contrat, et si le débiteur reçoit la facture ou la demande de paiement équivalente plus tôt ou à la date de l'acceptation ou de la vérification, trente jours après cette dernière date.

L'article 3 indique par ailleurs que les États membres doivent veiller à ce que le créancier, dans la mesure où il a rempli ses obligations contractuelles et où il n'a pas reçu le montant dû à l'échéance, soit en mesure de réclamer non seulement des intérêts de retard, mais aussi un dédommagement raisonnable pour tous les frais de recouvrement encourus.

Le taux d'intérêt pour retard de paiement, " taux légal " que le débiteur est obligé d'acquitter, correspond au taux d'intérêt le plus récent de l'opération principale de refinancement appliqué par la Banque centrale européenne, majoré d'un minimum de sept points.

Les États membres prévoient qu'un accord sur la date de paiement ou sur les conséquences d'un retard de paiement qui n'est pas conforme aux dispositions de la Directive ne soit pas applicable ou puisse donner lieu à une action en réparation du dommage lorsque, compte tenu de tous les éléments du cas d'espèce, y compris les bonnes pratiques et usages commerciaux et la nature des produits, il constitue un abus manifeste à l'égard du créancier.

2.2.- L'article 4

Les États membres prévoient, conformément aux dispositions nationales applicables en vertu du droit international privé, que le vendeur peut conserver la propriété des biens jusqu'au paiement intégral lorsqu'une clause de réserve de propriété a été explicitement conclue entre l'acheteur et le vendeur avant la livraison des biens.

2.3. - L'article 5

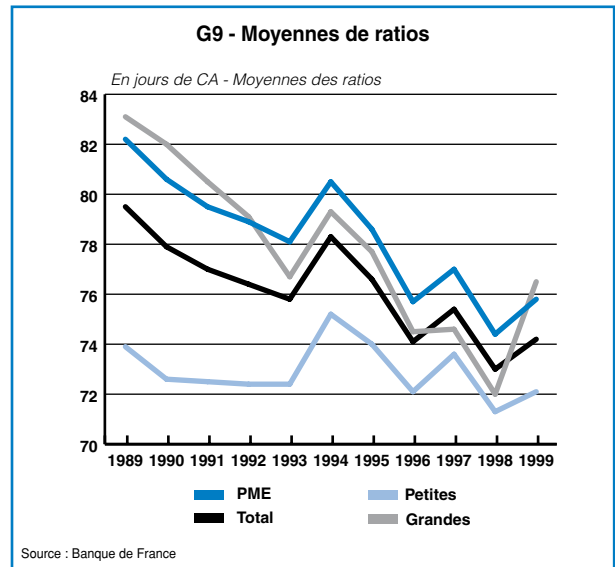
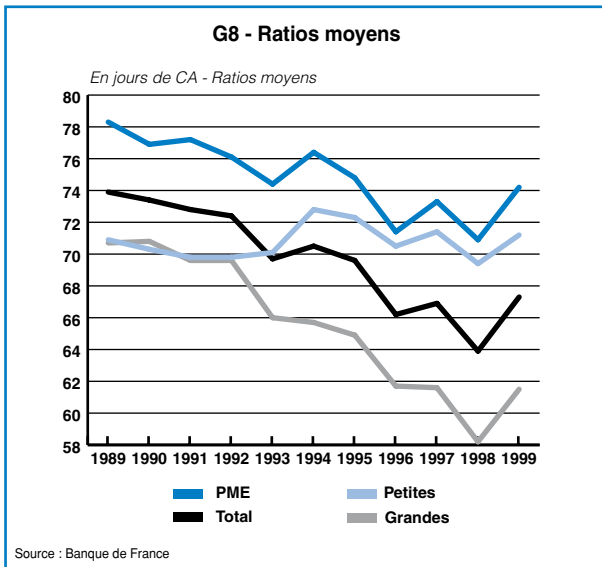
Les États membres veillent à ce qu'un titre exécutoire, quel que soit le montant de la dette, puisse être obtenu normalement dans les quatre-vingt-dix jours civils après que le créancier a formé un recours ou introduit une demande auprès d'une juridiction ou d'une autre autorité compétente, lorsqu'il n'y a pas contestation portant sur la dette ou sur des points de procédures.

2.4.- L'article 6

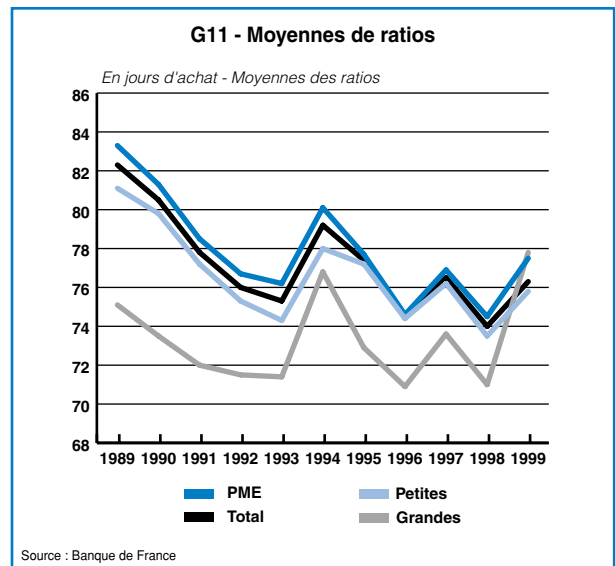
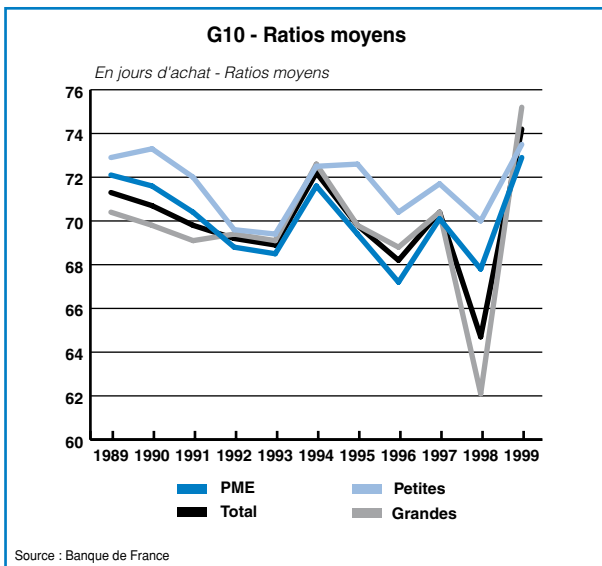
Les États membres mettent en vigueur les dispositions législatives, réglementaires et administratives nécessaires pour se conformer à la présente directive avant le 8 août 2002.

Les États membres peuvent maintenir ou adopter des dispositions plus favorables au créancier que celles nécessaires pour se conformer à la présente directive.

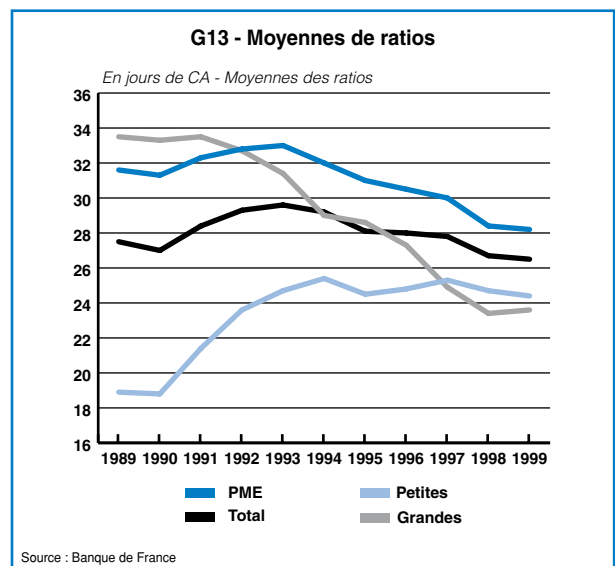
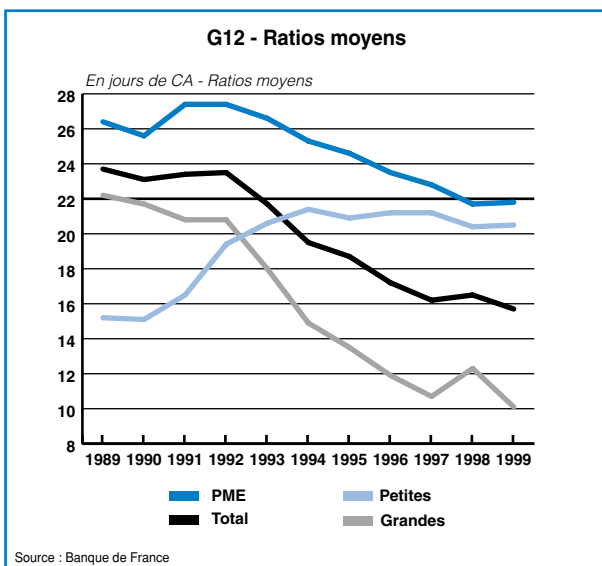
Délais clients par taille de 1989 à 1999 – Industrie



Délais fournisseurs par taille de 1989 à 1999 – Industrie



Solde du crédit interentreprises par taille de 1989 à 1999 – Industrie



Risques et cotation des entreprises industrielles en 1999-2000

Mesuré par la méthode des scores, le degré de vulnérabilité des entreprises de l'industrie manufacturière diminue depuis 1993. Après une amélioration constante entre 1996 et 1999, la cote de crédit des entreprises se dégrade légèrement en 2000. Deux facteurs se conjuguent pour expliquer ce mouvement : l'évolution de la méthodologie d'attribution d'une cotation favorable d'une part et une reprise de l'endettement des entreprises d'autre part, que confirme la progression des concours, notamment à moyen et long termes, accordés par les établissements de crédits.

Des risques de défaillances en diminution régulière depuis 1993

Le degré de vulnérabilité d'une firme est mesuré par la méthode des scores : sept zones de risques ont été définies dans l'industrie (voir Méthodologie statistique). Cependant, pour des raisons de clarté de l'exposé, les deux zones extrêmes ont été regroupées.

Les statistiques de répartition des firmes dans ces cinq zones, de 1993 à 1999, donnent une première approche de l'évolution globale de l'industrie manufacturière quant au risque de défaillance.

Pour l'ensemble de l'industrie, l'augmentation régulière du pourcentage d'entreprises classées dans la zone très favorable, qui est passé de 41,1 % en 1993 à 59 % en 1999, et sa diminution dans les zones risquées, montrent une amélioration générale de la situation.

| T6 - Les risques dans l'industrie manufacturière | | | | | | | |
|--|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| En % d'entreprises | 1993 | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 |
| Très risquée (1+2) | 10,5 | 8,8 | 8,3 | 7,3 | 6,5 | 5,6 | 5,2 |
| Risquée (3) | 11,2 | 10,0 | 9,5 | 8,5 | 7,7 | 6,7 | 6,1 |
| Total risquée 1+2+3 | 21,7 | 18,8 | 17,8 | 15,8 | 14,2 | 12,3 | 11,3 |
| Neutre | 16,7 | 15,9 | 15,6 | 14,5 | 13,6 | 12,9 | 11,9 |
| Favorable (5) | 20,0 | 19,8 | 19,5 | 19,3 | 19,1 | 18,6 | 17,8 |
| Très favorable (6+7) | 41,1 | 44,9 | 46,5 | 49,8 | 52,5 | 55,7 | 59,0 |
| Total favorable 5+6+7 | 61,1 | 64,7 | 66,0 | 69,1 | 71,6 | 74,3 | 76,8 |

Source : Banque de France - Observatoire des entreprises

Par ailleurs, le nombre de défaillances d'entreprises effectivement intervenues dans l'industrie manufacturière depuis 1990 montre une diminution constante depuis 1993.

| T7 - Défaillances dans l'industrie manufacturière | | | | | | | | | | |
|---|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| 1990-2000 | | | | | | | | | | |
| 1990 | 1991 | 1992 | 1993 | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 |
| 5 496 | 6 980 | 8 268 | 8 981 | 7 989 | 7 119 | 7 104 | 6 544 | 5 523 | 5 338 | 4 730 |

Source : Banque de France - Observatoire des entreprises

Industrie manufacturière : la cote de crédit à un bon niveau

La mise en perspective sur la période 1996-2000 de la cote de crédit montre une diminution de 13,2 points du pourcentage d'entreprises à cote favorable (cote 3) et, parallèlement, une augmentation significative (plus de 12 points) de la cote 4 (attribuée à une entreprise dont la capacité à honorer ses engagements financiers est acceptable) et une relative stabilité des cotes 5 et 6 regroupées, qui traduisent l'existence de réserves.

Les nouvelles modalités d'attribution d'une cotation favorable sont plus strictes. Les conditions d'éligibilité ont, en effet, été restreintes afin d'assurer une meilleure cohérence avec nos partenaires européens.

Score et cotation bancaires : des instruments différents

Deux indicateurs sont utilisés par la Banque de France : la cotation Banque de France et le score Banque de France. Ces deux instruments sont réalisés indépendamment et visent deux objectifs : d'une part le diagnostic individuel, d'autre part l'analyse de portefeuille.

La cotation d'une entreprise est déterminée par un analyse financier, une fois par an à partir du bilan de l'entreprise et de renseignements qualitatifs (cf. annexe de méthodologie statistique). Elle peut être révisée à tout moment grâce à de nouveaux renseignements qualitatifs ou lorsque l'analyste a eu connaissance d'incidents de paiement ou d'événements marquants sur l'entreprise.

La cotation tient compte de la capacité de remboursement et répond à des normes de sécurité bancaire. Elle bénéficie par ailleurs d'une grande réactivité, ce qui permet de la retenir comme un indicateur du risque à court terme.

Le score, qui est le résultat d'une étude statistique et non d'un dire d'expert, permet d'aborder l'évaluation du risque de l'entreprise selon une approche différente. L'étude est réalisée à partir de fichiers représentatifs des firmes du territoire français, recensées dans Fiben, dont le chiffre d'affaires est supérieur à 0,75 million d'euros ou dont l'endettement bancaire est supérieur à cinq fois le seuil de déclaration aux risques.

Le score de l'entreprise est calculé automatiquement chaque année dès que son bilan est saisi et considéré comme valide au terme des multiples contrôles informatiques mis en œuvre (cf. annexe de méthodologie statistique). Grâce à la probabilité de défaillance associée à la valeur du score, cet instrument fournit une prévision à moyen terme à un horizon de trois ans (par référence à la date d'arrêté du bilan). Des statistiques sectorielles sont ensuite établies une fois par an, quand le recensement des entreprises dans Fiben est le plus exhaustif.

| T8 - La cote de crédit - Industrie manufacturière | | | | | |
|---|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| En % d'entreprises | Déc. 96 | Déc. 97 | Déc. 98 | Déc. 99 | Déc. 2000 |
| Opinion favorable Cote 3 | 60,8 | 57,0 | 55,8 | 53,6 | 47,6 |
| Attention particulière Cote 4 | 13,9 | 17,3 | 19,2 | 21,5 | 26,4 |
| Total favorable Cote 3+4 | 74,7 | 74,3 | 75,0 | 75,1 | 73,9 |
| Motifs de réserve Cote 5 | 18,2 | 18,6 | 18,5 | 19,1 | 20,3 |
| Graves réserves Cote 6 | 7,1 | 7,0 | 6,6 | 5,8 | 5,7 |
| Total défavorable Cote 5+6 | 25,3 | 25,7 | 25,1 | 24,9 | 26,1 |

Source : Banque de France - Observatoire des entreprises

La cote de crédit 3 est désormais réservée aux entreprises qui bénéficient de la meilleure appréciation de la Banque de France sur la qualité de son crédit et dont la capacité à honorer ses engagements financiers est totalement assurée. La cote 3 est considérée, depuis juillet 1997, comme une cote d'excellence. De ce fait, il s'est produit un déplacement d'une partie des entreprises cotées 3 vers la cote 4 dans l'ensemble de l'industrie manufacturière. Dans cette période de transition méthodologique, il semble donc plus pertinent d'examiner les évolutions de cotes favorables (3 +4), et des cotes 5 et 6 regroupées.

Centralisation des risques : des engagements bancaires en hausse

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

T9 - Structure des engagements bancaires

| En % | Court terme | Moyen Long terme | Crédit-bail |
|-----------|-------------|------------------|-------------|
| Déc. 1993 | 45,2 | 41,1 | 13,8 |
| Déc. 1994 | 49,3 | 37,1 | 13,5 |
| Déc. 1995 | 52,9 | 33,9 | 13,2 |
| Déc. 1996 | 51,2 | 34,6 | 14,1 |
| Déc. 1997 | 50,3 | 35,8 | 13,9 |
| Déc. 1998 | 48,8 | 36,9 | 14,2 |
| Déc. 1999 | 50,2 | 36,5 | 13,4 |

Source : Service Central des Risques de la Banque de France

Au fil des années, la proportion des crédits à court terme a progressé à près de 53 % en décembre 1995, puis sa part dans l'ensemble des engagements bancaires est revenue à 48,8 % en décembre 1998. Une nouvelle hausse a été enregistrée en 1999 ; les concours bancaires courants représentent alors la moitié des crédits octroyés par les établissements et déclarés à la Centrale des risques

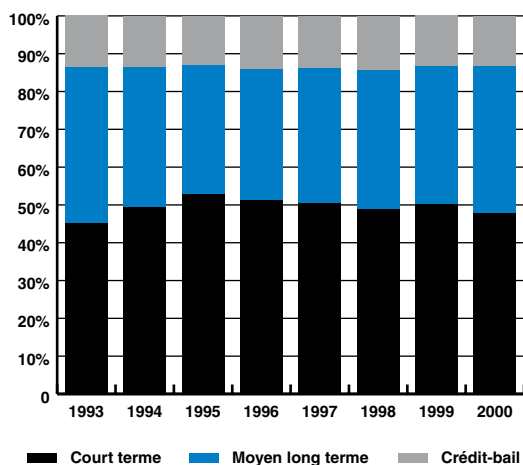
Les montants déclarés au cours de l'année 2000 font apparaître une légère progression infra-annuelle des crédits octroyés aux entreprises de l'industrie manufacturière. Cette évolution s'est traduite par une augmentation un peu plus vive de l'endettement à moyen et long terme que sur des échéances plus courtes.

T10 - Structure des engagements bancaires en 2000

| En % | Court terme | Moyen Long terme | Crédit-bail |
|----------------|-------------|------------------|-------------|
| Mars 2000 | 48,1 | 38,7 | 13,2 |
| Juin 2000 | 48,0 | 39,1 | 12,9 |
| Septembre 2000 | 47,0 | 40,0 | 13,0 |
| Décembre 2000 | 47,7 | 39,1 | 13,2 |

Source : Service Central des Risques de la Banque de France

G14 - Évolution de la structure des engagements bancaires de décembre 1993 à décembre 2000



Source : Service Central des Risques de la Banque de France

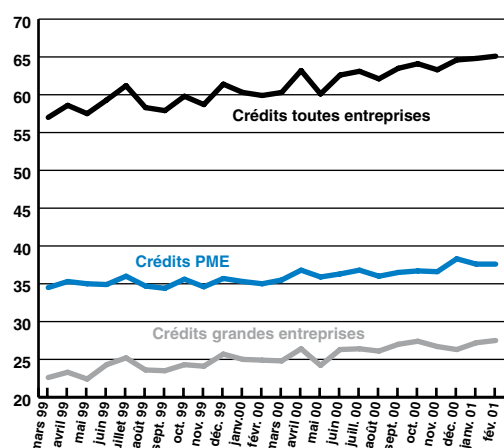
T11 - Évolution en glissement annuel de l'encours global de crédits à l'industrie

| | 12/1999/ 12/1998 | 01/2000/ 01/1999 | 02/2000/ 02/1999 | 03/2000/ 03/1999 | 04/2000/ 04/1999 |
|-------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|
| PME | 2,5 | -1,6 | -0,7 | 3,0 | 4,4 |
| GE | 14,5 | 0,4 | 4,0 | 9,9 | 13,1 |
| Total | 7,2 | -0,8 | 1,2 | 5,7 | 7,8 |
| | 05/2000/ 05/1999 | 06/2000/ 06/1999 | 07/2000/ 07/1999 | 08/2000/ 08/1999 | 09/2000/ 09/1999 |
| PME | 2,6 | 3,8 | 2,0 | 3,7 | 6,2 |
| GE | 7,6 | 8,1 | 4,7 | 10,8 | 14,8 |
| Total | 4,6 | 5,6 | 3,1 | 6,6 | 9,7 |
| | 10/2000/ 10/1999 | 11/2000/ 11/1999 | 12/2000/ 12/1999 | 01/2001/ 01/2000 | 02/2001/ 02/2000 |
| PME | 3,2 | 5,7 | 7,2 | 6,5 | 7,6 |
| GE | 13,0 | 10,8 | 2,4 | 8,9 | 10,3 |
| Total | 7,2 | 7,8 | 5,2 | 7,5 | 8,7 |

Source : Service Central des Risques de la Banque de France

Le graphique ci-dessous permet de suivre mois par mois les encours de crédits bruts, exprimés en milliards d'euros, déclarés par les établissements de crédit sur les entreprises résidentes de l'industrie manufacturière présentes dans la base de données Fiben

G15 - Encours des crédits bruts déclarés par les établissements de crédit à la Centrale des risques (en Md€)



L'examen des données au cours des 24 derniers mois fait apparaître une progression régulière des encours de crédits bruts, de 57 milliards d'euros en mars 1999 à 65,1 milliards d'euros en février 2001, pour l'ensemble des firmes industrielles. L'augmentation des encours de crédits octroyés est vérifiée quelle que soit la taille des entreprises. Les encours de crédits accordés aux PME (entreprises dont le chiffre d'affaires est inférieur à 76,225 millions d'euros) s'établissaient à 34,5 milliards d'euros en mars 1999 et atteignaient 37,6 milliards d'euros en février 2001, après avoir enregistré un pic à 38,3 milliards d'euros en décembre 2000.

Les encours de crédit octroyés aux grandes entreprises (dont le chiffre d'affaires est supérieur ou égal à 76,225 millions d'euros et sociétés holding) progressent, de 22,6 milliards d'euros en mars 1999 à 27,5 milliards d'euros en février 2001. La variation des encours de crédits octroyés s'établit ainsi à +21,7 % dans les grandes entreprises, contre +9 % dans les PME.

Premier éclairage sur le financement des PMI en 2000

Les performances des PME industrielles ont été caractérisées en 2000 par une accélération de l'activité, se manifestant notamment par de fortes progressions du chiffre d'affaires, des effectifs et de l'investissement d'exploitation.

L'augmentation des résultats dégagés par l'entreprise s'est traduite par une hausse des indicateurs de marge et de rentabilité. Dans la répartition des revenus, les parts de l'autofinancement et des dividendes versés aux actionnaires progressent, alors que la part des intérêts versés aux prêteurs se stabilise.

Dans ce contexte, le taux de couverture des investissements par les ressources générées au sein de l'entreprise s'est accru. Les équilibres financiers se sont améliorés du fait de la progression des capitaux propres et d'un accroissement contenu de l'endettement financier. Marquée par un recours plus important au crédit bancaire de long terme avec, en contrepartie, une diminution du volume des crédits bancaires courants, cette hausse résulte aussi d'une augmentation de la part du groupe et des associés dans les dettes financières et d'un tassement du financement par obligations.

Ces mouvements reflètent un arrêt du repli du taux d'endettement, une stabilisation de la contrainte de solvabilité due à la maîtrise des charges d'intérêt, à la hausse du résultat brut d'exploitation et à une meilleure couverture qu'en 1999 des capitaux investis par des ressources stables.

La présente étude a été réalisée en juin 2001 à partir d'un échantillon de 7 475 entreprises industrielles collectées par la Centrale des bilans de la Banque de France (voir partie méthodologie en fin d'étude).

Progression marquée de l'activité

En 2000, les pays de l'Union européenne (UE-15) ont bénéficié à la fois du dynamisme de la zone et d'une conjoncture mondiale favorable. Le ralentissement de l'économie américaine au deuxième semestre n'a eu qu'un faible impact. Sur l'ensemble de l'année, la croissance mondiale a atteint 0,5 % en volume en moyenne annuelle, soit la meilleure performance depuis plus de dix ans.

Dans ce contexte, portée par la vigueur de la demande mondiale et européenne, l'activité des branches manufacturières s'est révélée particulièrement dynamique. Le chiffre d'affaires des PME industrielles a progressé de + 8,2 %, soit une croissance nettement plus forte qu'en 1999 (+ 1,7 %) grâce notamment à une demande intérieure particulièrement soutenue par la consommation des ménages et un bon courant d'investissement des entreprises.

Outre son caractère conjoncturel, cette progression significative de l'activité au sein des PME s'explique par plusieurs facteurs.

1 – La croissance de la production industrielle a atteint 7,7 % en 2000, contre 2,8 % en 1999. L'examen de la production propre (obtenue en déduisant la charge relative à la sous-traitance de fabrication de la production de l'exercice), confirme ce constat ; son taux de variation s'établit en effet à + 7,2 % en 2000, contre + 2,4 % l'année précédente. Cette expansion de la production pour faire face à la demande s'est accompagnée d'une mise sous tension des capacités de production, les taux d'utilisation dépassant 80 % pour la plupart des branches. Dans le même temps, un niveau des stocks particulièrement bas était constaté tout au long de l'année, avec toutefois un mouvement de reconstitution amorcé au troisième trimestre.

2 – Les prix à la production, dont la remontée s'était manifestée fin 1999, succédant à une diminution, ont continué d'augmenter en 2000 sous l'effet de la hausse des prix de l'énergie et du renchérissement des importations de biens intermédiaires, dans un contexte de faiblesse de l'euro par rapport au dollar. En définitive, les prix de vente des produits de l'industrie manufacturière ont augmenté de 1,4 %, ce qui explique que les taux de variation du chiffre d'affaires et de la production déflatés soient moins élevés (respectivement + 6,7 % et + 6,2 %) que les taux calculés en valeur. En 1999, ces taux de variation en volume avaient été de 3 % et 4,2 % respectivement.

T12 - Taux de variation des prix à la production

| | Industrie manufact | EB Agroalim | EC B.conso. | ED Auto. | EE Equmt | EF B.interm |
|------|--------------------|-------------|-------------|----------|----------|-------------|
| 1999 | - 1,3 | - 1 | - 0,5 | - 0,9 | - 1,0 | - 2,2 |
| 2000 | + 1,4 | + 2,5 | + 0,2 | - 0,1 | - 0,8 | + 3,7 |

Source : Banque de France – Observatoire des entreprises

EB : industries agroalimentaires
 EE : industrie des biens d'équipement
 EC : industrie des biens de consommation
 EF : industrie des biens intermédiaires
 ED : industrie automobile

Au sein des grands compartiments économiques, alors que la baisse des prix de l'industrie automobile a marqué le pas (- 0,1 % en 2000, contre - 0,9 % en 1999) et que celle des biens d'équipement a ralenti (- 0,8 %, contre - 1 %), les prix des biens de consommation se sont légèrement redressés (+ 0,2 %). Les prix des biens issus des industries agroalimentaires ont augmenté de 2,5 % (contre - 1 %) et les prix des biens intermédiaires (+ 3,7 %, contre - 2,2 %) ont répercuté nettement la hausse du prix des matières premières.

3 – Sous l'effet conjugué de la croissance mondiale et de la dépréciation de l'euro, les exportations de produits manufacturés ont crû de 9,5 %. Toutefois, le taux d'exportation s'est stabilisé à 22,2 % en 2000, le rythme de croissance de l'activité s'établissant à un niveau proche de celui relatif au volume des exportations. Malgré ces succès à l'exportation, la contribution des échanges extérieurs à la croissance a été de moins en moins favorable au cours de l'année. En effet, en liaison avec le dynamisme de la demande intérieure et du fait des tensions sur l'appareil productif, les importations, par ailleurs gonflées par la hausse du prix du pétrole, se sont fortement accrues, d'où un net recul de l'excédent commercial en 2000 par rapport à celui enregistré l'année précédente.

Au plan sectoriel, l'évolution positive du chiffre d'affaires a été particulièrement marquée dans les biens d'équipement, (+ 8,9 % en 2000), secteur concerné par le dynamisme de la consommation des ménages. Mais c'est dans les biens intermédiaires que la croissance de l'activité a été la plus forte (+ 10,5 % en 2000) pour répondre aux exigences de la demande. Compte tenu de la dérive des prix, la variation du chiffre d'affaires en volume s'établit en 2000 à + 9,8 % dans les biens d'équipement et à + 6,6 % dans les biens intermédiaires.

Dans les industries agroalimentaires et les biens de consommation, la croissance a été moindre, comparative- ment à l'ensemble des PME industrielles, mais son amplitude est demeurée nettement supérieure à celle observée l'année précédente : + 5 % en 2000, contre + 0,1 % en 1999 dans les industries agroalimentaires, et + 6,9 % en 2000, contre + 2,4 % en 1999 dans les biens de consommation. En volume, ces évolutions se fixent respectivement à + 2,4 % et à + 6,7 % en 2000. Enfin, dans l'industrie automobile, la progression du chiffre d'affaires en valeur a été de 6,4 % en 2000, contre 4,2 % en 1999.

Après s'être ralenti en 1999 (+ 3,6 %), le rythme de progression de la valeur ajoutée produite des PME industrielles a retrouvé un niveau plus proche de celui enregistré en 1998 (+ 5,8 % en 2000, contre + 6,8 % en 1998).

Toutefois, ce mouvement observé sur la valeur ajoutée des PME en 2000 a suivi de manière atténuée les variations relevées précédemment sur le chiffre d'affaires et la production puisque le taux de variation de la consommation élargie (consommation élargie = sous-traitance de fabrication + achats et charges externes retraités + coût des matières consommées + coût des marchandises vendues) (+ 10 % en 2000) est demeuré supérieur à celui calculé pour la production. À cet égard, toutes les composantes de ces consommations ont crû en 2000, notamment le coût des matières consommées et des marchandises vendues ainsi que la part de la sous-traitance de fabrication, en liaison avec les fortes tensions observées sur l'appareil productif, le renchérissement des matières premières et la croissance des importations.

Définitions

La valeur ajoutée produite définie par la Centrale de bilans est issue de la nouvelle méthodologie visant à retraiter certaines charges et subventions afin d'obtenir un solde plus significatif au plan économique. À partir de la notion de valeur ajoutée du Plan comptable général 82, sont ajoutées les subventions d'exploitation en complément de prix, ainsi que les loyers de location financement et les charges de personnel extérieur (ces deux dernières grandeurs étant déduites des charges externes). Par ailleurs, elle inclut les impôts et taxes.

La production globale est égale à la production, à laquelle s'ajoutent les ventes de marchandises et les subventions d'exploitation en complément de prix.

L'investissement d'exploitation enrichit la notion d'investissement productif et regroupe tant les acquisitions d'immobilisations corporelles qu'incorporelles afin d'apprécier notamment l'effort d'investissement en termes de recherche et développement, formation, élaboration de brevets et logiciels potentiellement porteurs pour le développement de l'entreprise. L'investissement d'exploitation incorpore également les nouveaux contrats de location-financement (crédit-bail et location financière), dès lors qu'il ne s'agit pas de contrats de lease-back. De plus, l'investissement d'exploitation est apprécié hors production immobilisée.

Le résultat brut d'exploitation est égal à la valeur ajoutée Centrale de bilans, à laquelle on ajoute les autres produits et charges d'exploitation retraités (voir ci-après), moins les impôts, taxes et versements assimilés et les charges de personnel (salaires, charges sociales et personnel extérieur).

Les autres produits et charges retraités relèvent de l'exploitation, et représentent moins de 1 % de la valeur ajoutée. Ils comprennent les subventions d'exploitation (prime à l'embauche), les redevances reçues moins celles versées sur brevets, les revenus des immeubles non affectés aux activités professionnelles, les escomptes de règlement obtenus moins ceux accordés, les revenus sur créances commerciales moins les intérêts sur dettes commerciales, et enfin les pertes sur créances irrécouvrables ayant un caractère habituel en raison de la nature de l'activité.

Le résultat net d'exploitation est le résultat brut d'exploitation,

auquel on ajoute le transfert de charges d'exploitation, moins les dotations d'exploitation aux amortissements et aux provisions (nettes des reprises) dont les amortissements au crédit-bail.

Le résultat brut global est le résultat brut d'exploitation Centrale de bilans, plus les opérations hors exploitation (quotes-parts sur opérations faites en commun, opérations financières, opérations exceptionnelles, transferts entre comptes de charges).

Le résultat net global est le résultat brut global, moins les dotations nettes aux amortissements et provisions, plus les subventions d'investissement au résultat et les transferts de charges à l'actif en charges à répartir.

Le capital financier est la somme des capitaux propres appelés et de l'endettement financier, où l'endettement financier est l'ensemble des ressources empruntées (dont celles empruntées au groupe et aux associés).

La rentabilité financière est le résultat de l'exercice rapporté aux capitaux propres appelés.

Le résultat de l'exercice est le résultat net global, dont on retranche les intérêts, les participations des salariés aux fruits de l'expansion et l'impôt sur les bénéfices.

Le coût apparent de l'endettement est la part des charges d'intérêt dans l'endettement. Ce ratio, qui rapporte le flux annuel des charges d'intérêt à l'endettement de fin d'année, ne reflète qu'imparfaitement les taux pratiqués, qui ont légèrement augmenté à la fin de l'année 1999.

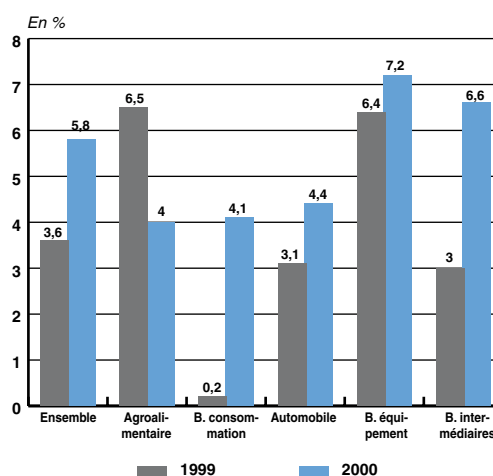
Les revenus répartis sont la somme de la valeur ajoutée Centrale de bilans, des autres produits et charges d'exploitation retraités, des produits et charges hors exploitation et des transferts de charges globaux. Dans la nouvelle méthodologie Centrale de bilans, les revenus répartis correspondent à l'ancienne notion de valeur ajoutée globale (VAG) à laquelle sont ajoutés les impôts, taxes et versements assimilés comptabilisés en charges d'exploitation.

Le total des ressources est égal à la somme des capitaux propres appelés, du total des amortissements, des provisions pour dépréciation, risques et charges, et de l'endettement financier (ensemble des ressources empruntées dont celles empruntées au groupe et aux associés).

L'examen par grand compartiment économique révèle une progression de la valeur ajoutée sensible dans les industries des biens d'équipement (+ 7,2 % en 2000, après + 6,4 % en 1999) et des biens intermédiaires (+ 6,6 % en 2000, après + 3 % en 1999), un peu plus modérée dans les autres secteurs : respectivement + 4,4 % et + 4 % en 2000, dans le secteur de l'automobile et les industries agroalimentaires pour lesquelles le rythme de progression a été moindre qu'en 1999 (+ 6,5 %). Le secteur des biens de consommation, après une faible variation de la valeur ajoutée en 1999 (+ 0,2 %), a enregistré une hausse de + 4,1 %.

L'amplitude de la variation de la production globale (+ 8,3 %), si on la compare à celle observée sur la valeur ajoutée produite (+ 5,8 %), a conduit à un léger recul du taux de valeur ajoutée (valeur ajoutée/production globale), qui s'est inscrit à 33,2 % en 2000, contre 34 % l'année précédente.

G16 - Taux de variation de la valeur ajoutée produite



Source : Banque de France - Observatoire des entreprises

Forte croissance des effectifs et de l'investissement, très léger repli des besoins en fonds de roulement

Les effectifs

Le haut niveau d'activité enregistré en 2000 dans l'ensemble des PME industrielles s'est traduit en termes de créations d'emplois. Le taux de variation des effectifs a ainsi atteint + 4,1 %, contre + 1,9 % en 1999.

L'orientation favorable de la conjoncture et les effets immédiats de la réduction du temps de travail ont conduit tous les compartiments économiques à participer à ce mouvement.

La progression a été particulièrement marquée dans les PME de l'industrie automobile où les effectifs ont progressé de + 5,6 % en 2000, après une hausse de 1 % en 1999.

Le rythme d'augmentation de l'emploi dans les industries agroalimentaires, les biens d'équipement et les biens intermédiaires s'est inscrit à un niveau supérieur ou égal à celui de l'ensemble des PME industrielles, respectivement + 4,1 %, + 4,8 % et + 4,3 % en 2000.

Au contraire, dans les PME des industries des biens de consommation, l'emploi, bien qu'en hausse par rapport à l'année précédente (+ 2,5 % en 2000, contre + 1 % en 1999), a progressé légèrement moins que dans les autres grands secteurs industriels.

Le travail intérimaire a continué de progresser en 2000, ce qui s'accompagne naturellement d'une hausse de la part du personnel extérieur dans les charges de personnel (7,8 % en 2000, contre 6,9 % en 1999). Cette part continue à être plus élevée dans les biens d'équipement et dans l'industrie automobile, respectivement 8,6 % et 7,4 % en 2000.

Le rendement apparent de la main-d'œuvre (valeur ajoutée/effectifs) a augmenté en 2000 dans les mêmes proportions qu'en 1999, soit + 1,7 %, pour s'établir à 48,6 milliers d'euros, contre 47,7 milliers d'euros un an auparavant. Au sein des grands secteurs productifs, les industries agroalimentaires conservent le rendement de la main-d'œuvre le plus élevé (56,2 milliers d'euros en 2000), mais ce sont les industries des biens d'équipement qui ont enregistré la progression la plus forte (+ 2,3 % entre 1999 et 2000).

L'investissement

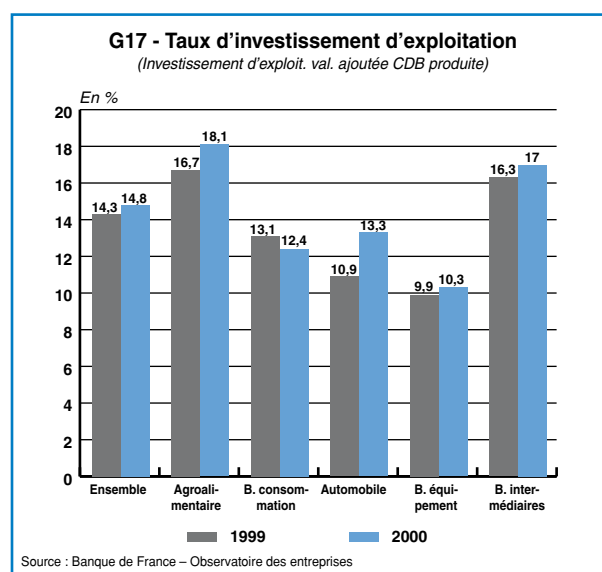
Les conjonctures mondiale et intérieure favorables ont contribué à la poursuite du développement de l'investissement d'exploitation des PME de l'industrie. Sa progression a été du même ordre qu'en 1999, soit + 9,8 %. Dans ces conditions, une nouvelle croissance des immobilisations d'exploitation a été observée (+ 6,9 % en 2000, après + 6,4 % en 1999).

Cette évolution est à moduler selon le secteur économique.

En 2000, la progression de l'investissement d'exploitation a été particulièrement forte dans l'industrie automobile (+ 28,2 %) ; elle a été substantielle dans les industries agroalimentaires (+ 13,1 %), dans les industries des biens d'équipement (+ 11,2 %) et des biens intermédiaires (+ 11,5 %). Dans les industries des biens de consommation, sauf dans les secteurs de l'édition et de la pharmacie où l'évolution a été favorable, l'investissement d'exploitation a quelque peu flé-

chi (- 1,1 %), provoquant un ralentissement du taux de croissance des immobilisations d'exploitation (+ 5,6 % en 2000, après + 6,8 % en 1999).

En définitive, le rythme d'accroissement de l'investissement d'exploitation, supérieur à celui de la valeur ajoutée, a induit une hausse du taux d'investissement d'exploitation (investissement d'exploitation élargi/valeur ajoutée produite) qui s'est établi à 14,8 % en 2000, contre 14,3 % un an auparavant. Cette progression a été plus ou moins marquée selon les secteurs : forte dans l'industrie automobile, plus modérée dans les industries agroalimentaires et très légère dans les industries des biens d'équipement et des biens intermédiaires. Dans les industries des biens de consommation, en revanche, le ratio s'est quelque peu replié, pour se fixer en 2000 à 12,4 %, contre 13,1 % en 1999.



Le rapport entre les dépenses immatérielles et la valeur ajoutée, qui mesure l'effort de recherche, de développement, de formation, d'élaboration de brevets et de logiciels ainsi que les dépenses commerciales (essentiellement de publicité), s'est maintenu en 2000, pour les PME industrielles, à un niveau proche de celui de 1999 (5,9 %, après 6,1 % en 1999).

Dans les industries agroalimentaires, ce ratio continue de s'établir à un niveau très sensiblement supérieur à celui des autres compartiments productifs, sous l'effet de l'importance des dépenses en publicité et de l'intensification des recherches engagées dans le domaine des biotechnologies. Il a atteint 16,8 % en 2000, contre 16,5 % en 1999.

Par comparaison, dans les autres grands secteurs économiques, les taux de dépenses immatérielles, déjà beaucoup plus faibles, ont enregistré une tendance baissière : 7,3 % dans les industries des biens de consommation contre 8,4 % en 1999, 3,7 % dans les industries des biens d'équipement contre 3,9 % en 1999, 2,9 % dans les biens intermédiaires contre 3 % l'année précédente, et 3,4 % dans l'industrie automobile contre 3,9 % un an auparavant.

L'équipement d'exploitation par salarié s'est accru en 2000 de 3,7 %, passant de 45,4 milliers d'euros à 47,1 milliers d'euros. (L'équipement d'exploitation inclut les immobilisations incorporelles et exclut les terrains et constructions). La hausse la plus forte a été observée dans les industries de biens de consommation (+ 4,6 %) alors qu'elle se situe dans une fourchette variant de + 3,2 % à + 3,8 % dans les

autres grands compartiments économiques, sauf dans l'industrie automobile où la progression a été un peu moindre (+ 1,7 %).

Les besoins en fonds de roulement d'exploitation

Le poids des besoins en fonds de roulement d'exploitation des PME industrielles, exprimé en jours de chiffre d'affaires, s'est quelque peu replié, revenant de 73,4 jours en 1999 à 72,8 jours en 2000. Cette tendance provient essentiellement d'un allègement des charges nées du crédit inter-entreprises (avec - 1,5 point, pour s'établir à 26,7 jours en 2000).

Comme l'année précédente, certaines disparités apparaissent selon les secteurs. Si les besoins en fonds de roulement d'exploitation sont demeurés relativement proches de la moyenne dans les biens de consommation, les biens d'équipement et les biens intermédiaires (respectivement 67,8 jours, 68,7 jours et 72,5 jours), en revanche, dans les autres secteurs, ils se démarquent très sensiblement de la valeur observée pour l'ensemble des PME industrielles : très nettement au-dessus pour les industries agroalimentaires où, bien qu'en baisse, ils ont représenté, en 2000, 82,5 jours de chiffre d'affaires en raison de l'importance des stocks (85,5 jours contre 62,6 jours pour l'ensemble des PME industrielles) ; assez nettement en deçà pour l'industrie automobile, avec 55,6 jours de chiffre d'affaires du fait de la pratique généralisée de la gestion à flux tendus caractérisée par un poids des stocks plus faible qui représente 49,7 jours de chiffre d'affaires.

Les délais de règlement clients et fournisseurs se sont allongés : les délais de règlement clients, exprimés en jours de chiffre d'affaires, ont progressé, de 77,2 jours en 1999 à 78,3 jours en 2000 ; les délais de règlement fournisseurs, mesurés en jours d'achats, sont passés de 71,9 jours en 1999 à 73,7 jours en 2000.

Au sein des grands secteurs productifs, les PME des industries agroalimentaires ont présenté les délais les plus faibles tant en termes de délais clients (52,4 jours de chiffre d'affaires en 2000) qu'en termes de délais fournisseurs (59,8 jours d'achats en 2000).

À l'inverse, les PME des industries de biens d'équipement ont affiché des délais de règlement les plus élevés : pour les clients, ils atteignent 94,1 jours de chiffre d'affaires et, pour les fournisseurs, 86 jours d'achats.

Dans les PME des biens de consommation, les délais de règlement clients et fournisseurs sont ressortis respectivement à 79 jours de chiffre d'affaires et 71,9 jours d'achats en 2000. Dans les PME des biens intermédiaires, ils ont atteint respectivement 84,6 jours et 77,6 jours. Enfin, dans l'industrie automobile, les délais de règlement clients et fournisseurs se sont établis à 74,4 jours et 73,8 jours.

Au total, sous l'effet du dynamisme de la demande intérieure, relayée par une conjoncture mondiale bien orientée, les PME de l'industrie française ont connu en 2000 une forte accélération de leur activité, une croissance des effectifs plus importante qu'en 1999 et une progression sensible de l'investissement d'exploitation.

Amélioration des indicateurs de résultat et de rentabilité

Les résultats d'exploitation

Le résultat brut d'exploitation représente le revenu que les entreprises obtiennent de leur exploitation. Il a augmenté en 2000 de près de 10 % dans les PME industrielles. Cette progression a concerné tous les grands compartiments économiques

Le taux de résultat brut d'exploitation, qui rapporte le résultat brut d'exploitation au volume d'affaires hors taxes, constitue une première mesure de la performance industrielle et commerciale des entreprises. Cet indicateur n'est pas influencé par les décisions des chefs d'entreprise en matière de financement (capitaux propres ou capitaux empruntés). Il est donc indépendant de la fiscalité, de la distribution des dividendes et de l'autofinancement. Il a très légèrement augmenté, passant de 8,6 % en 1999 à 8,7 % en 2000, en raison d'une hausse du résultat brut d'exploitation de plus forte amplitude que celle du volume d'affaires.

Cette tendance favorable a été observée dans les biens d'équipement, pour s'établir à 9 % en 2000 (contre 8,7 % en 1999), dans l'automobile et les industries de biens de consommation où il atteint respectivement 7,4 % et 8,8 % en 2000 (contre respectivement 7,3 % et 8,7 % en 1999) alors que la stabilité a prévalu dans les industries agroalimentaires et les biens intermédiaires, à respectivement 7 % et 9 % en 2000.

De son côté, le ratio " résultat brut d'exploitation/valeur ajoutée " a gagné 1 point, pour se fixer à 26,1 % en 2000. En hausse dans tous les grands secteurs économiques, il s'est établi à un niveau particulièrement élevé dans les industries agroalimentaires (33,3 %), en raison de la modération de la croissance de la valeur ajoutée, à 26,3 % dans les biens intermédiaires, à 22,8 % dans les biens d'équipement et à 24 % dans les autres compartiments.

La rentabilité brute du capital d'exploitation (résultat brut d'exploitation/capital d'exploitation) permet d'évaluer l'efficacité des entreprises dans la mise en œuvre du capital d'exploitation calculé en additionnant les immobilisations d'exploitation (incorporelles, corporelles et en location-financement) et le besoin en fonds de roulement. Ce ratio a progressé de 0,3 point, pour se fixer à 13,7 % en 2000, sous l'effet conjugué de l'augmentation du taux de résultat brut d'exploitation et de la vitesse de rotation du capital d'exploitation (volume d'affaires hors taxes rapporté au capital d'exploitation).

La rentabilité brute du capital d'exploitation a augmenté de 0,6 point dans les biens d'équipement, atteignant 17,7 %, de 0,3 point dans les biens de consommation et dans les biens intermédiaires, pour s'établir respectivement à 15,5 % et à 13,2 % ; elle s'est stabilisée à 10,9 % dans les industries agroalimentaires mais a fléchi de 0,2 point dans l'industrie automobile (14,6 % en 2000).

La rentabilité nette du capital d'exploitation (résultat net d'exploitation/capital d'exploitation) conditionne pour partie la possibilité de croissance des entreprises. Elle a progressé de 0,4 point en 2000, atteignant 8,8 %, en raison d'une hausse marquée du résultat net d'exploitation (+ 13,5 %). Cette augmentation a concerné tous les grands secteurs productifs, sauf

l'industrie automobile où la tendance observée sur la rentabilité brute s'est accentuée sur la rentabilité nette (- 0,9 point, à 9,5 % en 2000).

En définitive, l'ensemble des ratios de rentabilité d'exploitation traduit une année favorable pour les PME industrielles.

Les résultats globaux

Les résultats globaux sont calculés après prise en compte des opérations hors exploitation.

Le résultat brut global permet d'apprécier la capacité des entreprises à dégager du profit dans le cadre de l'ensemble de leurs activités d'exploitation, financières et exceptionnelles. Il fournit une mesure de la rémunération brute des capitaux (avant amortissements, provisions et impôts). Il a crû en 2000 de 11,6 % dans l'ensemble des PME industrielles. Tous les grands secteurs productifs ont bénéficié de cette évolution favorable sous l'effet conjugué d'une augmentation du résultat brut d'exploitation et d'un mouvement de hausse des opérations hors exploitation.

Le taux de marge brute globale, rapportant le " résultat brut global au volume d'affaires hors taxes ", a légèrement progressé (+ 0,3 point), pour se fixer en 2000 à 9,4 %. Cette évolution a surtout été observée dans les PME de l'automobile (+ 0,6 point), dans les biens de consommation (+ 0,4 point), dans les biens d'équipement (+ 0,3 point) et, dans une moindre mesure, dans les biens intermédiaires (+ 0,1 point) où le niveau du ratio demeure toutefois le plus élevé (10,2 % en 2000).

La rentabilité brute globale, mesurée par le rapport " résultat brut global/total des ressources " a gagné 0,5 point, pour s'établir à 12,1 % en 2000. Le ratio s'est amélioré dans tous les secteurs productifs.

La rentabilité nette globale du capital financier, exprimée par le ratio " résultat net global/capital financier ", a progressé d'un point, pour se fixer à 12,5 % en 2000. Cette hausse est due à un rythme de progression du résultat net global plus rapide que celui des capitaux propres et de l'endettement financier.

La rentabilité financière, qui permet de mesurer le rendement des capitaux propres, a augmenté, passant de 9,1 % en 1999 à 10,7 % en 2000. Cet indicateur diffère selon le secteur tant en niveau qu'en évolution : une progression significative dans les biens intermédiaires (+ 2,3 points, pour s'établir à 11,1 %), dans les biens de consommation (+ 1,7 point, à 10,2 %), dans les biens d'équipement (+ 1,1 point, à 14,5 %) ; une progression plus modérée dans les industries agroalimentaires (+ 0,5 point, à 7,5 %) et une baisse dans l'industrie automobile (- 1,1 point, à 11,9 %) en raison d'une progression marquée des capitaux propres.

L'écart rentabilité-coût s'est accru en raison de la stabilité du coût apparent de l'endettement (5 % en 2000) en regard de la progression d'un point de la rentabilité nette globale (cf. supra). Ce mouvement a entraîné une amélioration de la rentabilité financière des PME industrielles.

Répartition des revenus

Le revenu global se répartit entre les différents partenaires économiques de l'entreprise : le personnel, les prêteurs, l'État, les associés ou actionnaires, la fraction conservée par l'entreprise constituant l'autofinancement. L'accélération de

l'activité en 2000 et la croissance des performances réalisées par les PME de l'industrie ont favorisé son augmentation (+ 6,5 % par rapport à 1999).

Les charges de personnel ont augmenté de 4,6 % dans l'ensemble des grands secteurs productifs en raison de l'accroissement des effectifs, notamment du personnel extérieur, dont les charges ont progressé de 18,9 %. Les charges sociales ont évolué à un rythme un peu inférieur à celui des salaires et traitements et ont représenté 17,3 % des revenus répartis. Cependant, la part des charges de personnel dans le revenu global a fléchi de 1 point, pour se fixer à 66,7 %, le rythme de progression des charges de personnel étant moins rapide que celui du revenu global. Cet indicateur s'est replié dans tous les grands secteurs productifs : de 1999 à 2000, il revient de 56 % à 54,8 % dans les industries agroalimentaires, de 70,9 % à 69,4 % dans les biens de consommation, de 71,6 % à 70 % dans l'industrie automobile, de 72,5 % à 71,6 % dans les biens d'équipement et de 67,8 % à 66,9 % dans les biens intermédiaires.

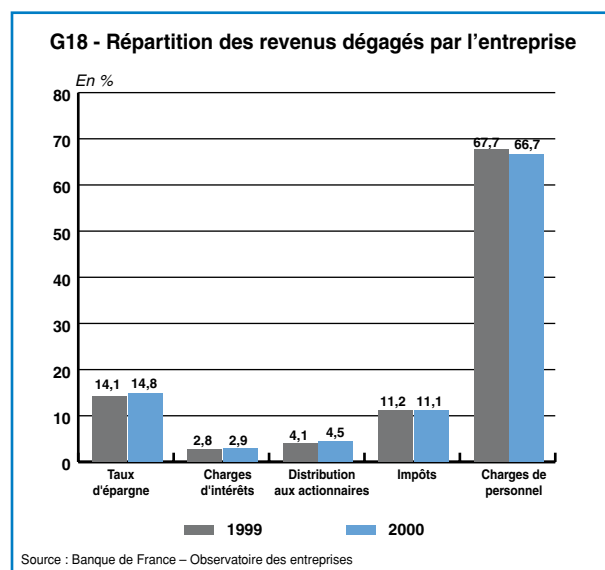
La part revenant à l'État, correspondant à l'ensemble des impôts et taxes versés par les sociétés, s'est très légèrement repliée (- 0,1 point, s'établissant à 11,1 % en 2000). Cette évolution résulte d'une moindre contribution de la composante " autres impôts et taxes " (6,2 % en 2000, contre 6,4 % en 1999) compensée partiellement par une tendance haussière (+ 0,1 point) de la part représentée par l'impôt sur les sociétés (4,9 % en 2000).

La part des intérêts versés aux prêteurs a peu varié, passant de 2,8 % à 2,9 % des revenus répartis en 2000.

Comme en 1999, une faible part des revenus globaux (0,4 %) a été affectée sous forme d'intérêts au groupe et associés. Dans le même temps, les ressources mises à la disposition de l'entreprise par le groupe ont augmenté de 12,7 % en 2000, représentant 23,3 % de l'endettement financier contracté par les PME industrielles, contre 22,4 % en 1999.

Les dividendes versés aux actionnaires ont progressé de l'ordre de 15,4 % en valeur absolue. Leur part dans les revenus répartis est ainsi passée de 4,1 % en 1999 à 4,5 % en 2000.

Le taux d'épargne de l'entreprise, mesuré en rapportant l'autofinancement au revenu global, a progressé, passant de 14,1 % en 1999 à 14,8 % en 2000. La hausse a été la plus forte dans les industries des biens de consommation (14 %,



contre 11,4 % en 1999) et dans l'industrie automobile (14,6 %, contre 12,3 % en 1999). La progression a été de 0,5 point dans les biens d'équipement et les biens intermédiaires, pour atteindre respectivement 12,5 % et 15,3 %. Dans les industries agroalimentaires, le taux d'épargne a un peu fléchi (- 0,8 point, pour s'établir à 17,8 % en 2000).

Ainsi, en 2000, les PME industrielles ont pu consacrer au financement de leur croissance une part de leurs revenus plus importante qu'un an auparavant.

Elles sont parvenues, en liaison avec la progression du résultat brut global (résultat brut d'exploitation + opérations hors exploitation), à contenir les effets de la hausse du volume de leur endettement (+ 7,9 % en deux ans). Cette augmentation des engagements a pesé sur les charges d'intérêt versées (+ 8,9 % en 2000 contre - 7,9 % en 1999). Ces dernières ont toutefois été bien maîtrisées, puisque la contrainte de solvabilité à court terme, mesurée par le poids des charges d'intérêt dans le résultat brut global, s'est stabilisée : elle s'est inscrite, comme en 1999, à 10,6 % en 2000, après s'être allégée de 1,2 point au cours de la période précédente (1998-1999).

**T13 - Évolutions des charges financières des PMI
(en %)**

| | 1999 | 2000 |
|--|-------|-------|
| Taux de variation des intérêts versés | - 7,9 | + 8,9 |
| Coût apparent de l'endettement | 4,9 | 5,0 |
| Poids des intérêts sur le résultat brut global | 10,6 | 10,6 |

Source : Banque de France - Observatoire des entreprises

En définitive, les PME industrielles ont bénéficié en 2000 de conditions satisfaisantes pour financer leur croissance, favorisées notamment par le faible niveau des taux d'intérêt réel dans un contexte de modération de l'inflation.

En effet, parallèlement à la tendance haussière des taux nominaux en 2000, l'augmentation contenue de l'inflation (+ 1,6 % en 2000, contre + 1,3 % en 1999) a permis aux taux d'intérêts réels de se maintenir à un niveau relativement faible.

Financement de l'investissement et du cycle d'exploitation

L'investissement recense les opérations d'acquisitions d'immobilisations corporelles, incorporelles ou financières. Les investissements nets recouvrent les investissements d'exploitation élargis, les acquisitions de participations et titres immobilisés ainsi que les variations des autres actifs immobilisés hors charges à répartir, déduction faite des cessions d'immobilisation corporelles, incorporelles et financières.

Les investissements nets ont progressé de 6,3 % en 2000. Cette évolution est notamment liée aux acquisitions de biens en crédit-bail, qui ont augmenté de 10,4 %.

Compte tenu de l'augmentation sensible de l'autofinancement des entreprises (+ 12 % en 2000), la couverture des investissements nets par l'autofinancement s'est améliorée (110,5 % en 2000, contre 104,9 % en 1999). Ces ressources internes ont également mieux couvert les investissements d'exploitation élargis, à hauteur de 104,6 % en 2000, contre 103,1 % en 1999.

Le taux d'autofinancement, qui rapporte l'autofinancement à la formation brute de capital fixe (FBCF), a lui aussi progressé à 107,2 %, (+ 1 point). La FBCF est ici approchée par acquisitions d'immobilisations corporelles + immobili-

sations nouvelles en crédit-bail hors lease-back + brevets et logiciels acquis.

Le taux d'autofinancement du flux des emplois nets (investissements nets + variation des besoins en fonds de roulement + variation des disponibilités et des valeurs mobilières de placement) s'est, au contraire, replié, de 91,2 % en 1999 à 79,3 % en 2000, en raison notamment de la forte augmentation du montant des besoins en fonds de roulement d'exploitation liée à la croissance de l'activité.

Un renforcement des structures financières

Financement et structure d'endettement

Selon la méthodologie de la Centrale de bilans, la notion d'"emplois" recouvre les divers postes de l'actif du bilan en les regroupant suivant les différentes fonctions principales que doivent assurer les entreprises.

Les actifs composant les emplois sont constitués :

- des actifs d'exploitation : immobilisations corporelles, immobilisations incorporelles et biens acquis en crédit-bail ou en location financière ;

- des participations et autres actifs immobilisés hors exploitation dont les prêts au groupe (part à plus d'un an) ; ces postes relèvent de la fonction financière ;

- des besoins en fonds de roulement d'exploitation et hors exploitation qui retracent les opérations liées aux fonctions répartition investissement / désinvestissement et financement ;

- de la trésorerie actif (disponibilités, valeurs mobilières de placement et avances de trésorerie du groupe et des associés, c'est-à-dire la part à moins d'un an).

L'actif immobilisé, constitué des deux premières composantes des emplois, a progressé de 5,2 % en 2000.

L'examen de la structure des emplois montre une légère diminution de la part des capitaux investis (actifs immobilisés et besoins en fonds de roulement d'exploitation) (89,6 % en 2000, contre 89,9 % en 1999) qui traduit une contraction du poids relatif des actifs immobilisés dans le total des emplois à 63,5 % (- 0,3 point) et une stabilisation de celui des besoins en fonds de roulement à 26 %.

Les ressources à la disposition des entreprises ont augmenté de 7,6 % en 2000. Elles sont regroupées suivant leur origine économique et sont constituées de deux grands agrégats : le financement propre et le financement externe.

Le financement propre, qui couvre, outre les capitaux propres appelés (en hausse de 7,6 %), le total des amortissements, les provisions pour risques et charges et les provisions pour dépréciation, a augmenté en 2000 de 7,5 % par rapport à l'exercice précédent et représente 74,7 % du total des ressources.

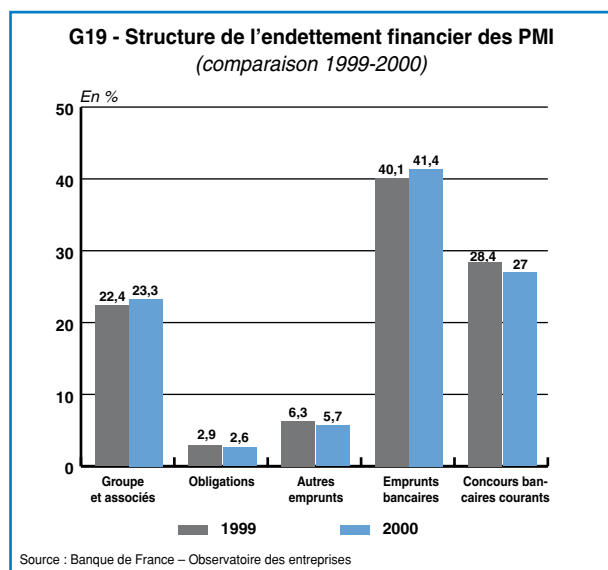
La part du financement externe ou endettement financier en 2000 est de 25,3 % du total des ressources. En montant, l'endettement financier, composé des emprunts et de la trésorerie passif, s'inscrit en hausse de 7,9 % (trésorerie passif = crédits bancaires courants + créances cédées non échues + avances de trésorerie reçues du groupe et associés + TCN émis hors groupe). L'analyse de sa composition montre une progression de la part relative des emprunts bancaires, qui s'établit à 10,5 % des ressources en 2000 (+ 0,4 point), et de

celle des emprunts auprès du groupe et associés, qui atteint 5,9 % (+ 0,3 point).

La trésorerie passif est constituée essentiellement (à 91,8 %) des crédits bancaires courants et des créances cédées non échues. Ces deux composantes représentent 6,8 % des ressources. Le montant des concours bancaires courants a diminué en 2000 (- 1 % en encours par rapport à 1999).

Au total, le financement propre et le financement externe ont augmenté dans les mêmes proportions, et conservent un poids quasi stable dans le total des ressources (respectivement 74,7 % et 25,3 %).

L'analyse de l'endettement financier peut être complétée par l'examen de ses différentes composantes et permet d'apprécier, notamment, le degré de dépendance des entreprises vis-à-vis du système bancaire.



Le poids des banques dans l'endettement financier est resté quasi stable en 2000, à 68,4 % du total de l'endettement financier. Toutefois, les emprunts bancaires qui constituent une source de financement à moyen et long terme ont progressé de 1,4 point (représentant 41,4 % de l'endettement), alors qu'inversement les crédits bancaires de court terme ont reculé, pour ne plus constituer que 27 % de l'endettement (soit une baisse de 1,4 point). Cette évolution est à rapprocher de l'important effort d'investissement des entreprises en 2000.

La part des obligations, structurellement faible dans les PME (2,6 % de l'endettement financier), a diminué de 0,3 point.

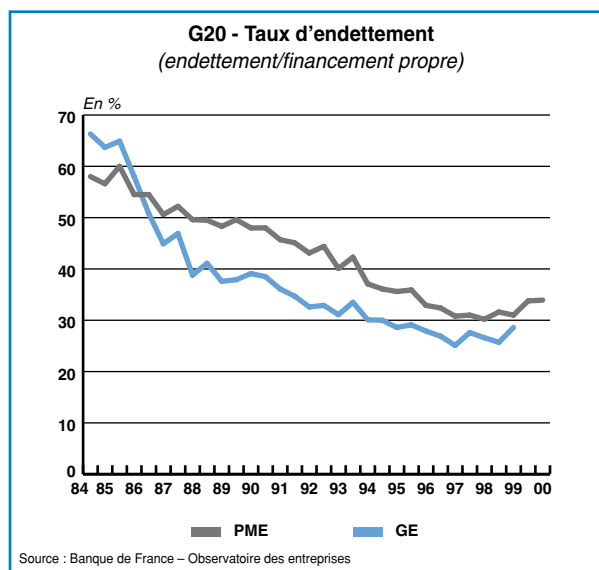
Celle du financement du groupe et associés a encore continué de progresser en 2000, pour s'établir à 23,3 % de l'endettement (soit + 0,9 point).

Le taux d'endettement financier, mesuré par le ratio " endettement financier/capitaux propres appelés " a très légèrement augmenté en 2000 (de 73,7 % en 1999 à 73,9 %) marquant ainsi un arrêt de la tendance baissière qui a prévalu au cours de la dernière décennie (cf. graphique ci-après). Cette évolution du taux d'endettement dans les PME en 2000 s'explique par une progression de l'endettement financier légèrement supérieure à celle des capitaux propres, liée à l'augmentation des emprunts pour financer l'effort d'investissement.

L'augmentation du taux d'endettement financier est, en fait, concentrée sur les entreprises appartenant au secteur des biens

intermédiaires. Au contraire, ce ratio a légèrement reculé dans tous les autres secteurs de l'industrie.

Le taux d'endettement financier net [rapport de l'endettement financier net (= endettement financier - trésorerie actif) aux capitaux propres] s'est inscrit en légère diminution, à 41,2 % (- 0,7 point), en raison notamment d'une progression sensible de la trésorerie actif.



De façon à analyser l'évolution du taux d'endettement sur longue période, la définition, adoptée les années précédentes, rapportant l'endettement auprès du système bancaire ainsi que du groupe au financement propre - et non des seuls capitaux propres comme dans le reste de l'étude - a de nouveau été utilisée. Pour mémoire, le financement propre est constitué des capitaux propres appelés, ainsi que du total des amortissements et provisions pour dépréciation, risques et charges.

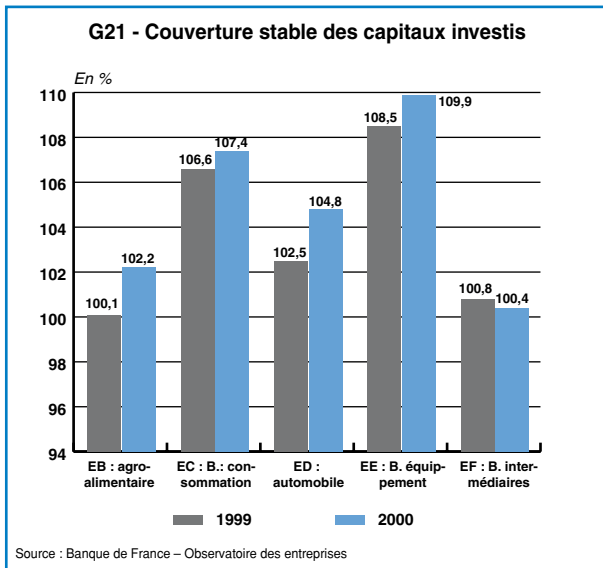
Après avoir très sensiblement diminué de 1984 à 1998 dans l'ensemble des entreprises quelle que soit leur taille, traduisant ainsi le phénomène de désendettement massif des firmes françaises, le taux d'endettement se redresse dans les grandes entreprises à partir de 1998 et se stabilise en 2000 dans les PME.

Équilibres financiers

La distinction entre financement propre et endettement financier peut être complétée par la notion de financement stable regroupant le financement propre et les emprunts : capitaux empruntés sur le marché financier (obligations) ou auprès des tiers, du groupe et associés (autres emprunts), emprunts bancaires à l'exception des crédits bancaires courants.

Pour éviter tout risque de rupture de financement, les capitaux investis (actifs immobilisés et besoins de fonds de roulement d'exploitation) doivent être adossés à des ressources stables.

Le ratio " couverture stable des capitaux investis " (financement stable/capitaux investis) a progressé en 2000, pour s'établir à 103,3 % (+ 0,6 point).



Ce ratio a atteint 109,9 % dans l'industrie des biens d'équipement et 107,4 % dans les biens de consommation. Il a progressé dans tous les secteurs, à l'exception des biens intermédiaires où le financement stable a tout juste couvert les capitaux investis (100,4 %).

Le financement stable a pour vocation première de financer les actifs immobilisés : le complément de ressources disponibles ou fonds de roulement net global, soit 29 % de l'ensemble des ressources à la disposition des entreprises (28,5 % en 1999), a permis de couvrir les besoins en fonds de roulement.

Dans ces conditions, la trésorerie nette (fonds de roulement net global - besoins en fonds de roulement) est demeurée positive en 2000. Elle a progressé, s'établissant à 3,8 % des ressources, contre 3,2 % en 1999.

La trésorerie nette a augmenté dans tous les secteurs de l'industrie en 2000, à l'exception de l'industrie automobile et des biens intermédiaires. Elle est restée positive dans tous les secteurs.

Globalement, l'amélioration de la couverture des capitaux investis, ainsi que l'évolution de la structure de l'endettement qui montre un déplacement du financement de court terme vers celui de long terme, traduisent un renforcement des équilibres financiers.

Enquête trimestrielle : résultats pour 2000 et premier éclairage sur 2001

Cette partie de l'étude est issue de l'exploitation d'une enquête de la Banque de France sur le comportement des entreprises (voir méthodologie de l'enquête en fin d'étude).

En 2000, l'activité des entreprises industrielles est apparue particulièrement dynamique.

À l'exception des équipementiers automobiles et de certaines composantes des industries agroalimentaires, tous les secteurs industriels ont enregistré une accélération notable de leurs ventes en 2000 (+10 % dans l'industrie, après +4 %), grâce, notamment, à un rebond marqué du courant d'exportations dans la quasi-totalité des industries (+15 % dans l'industrie, contre +3 % en 1999). L'excédent brut d'exploitation s'est ainsi inscrit en forte hausse (+14 % en valeur dans l'industrie, soit la plus forte progression enregistrée depuis 1994).

Dans le secteur manufacturier, les ventes ont crû de 12 % en 2000 (+4 % l'année précédente), grâce, en particulier, à la vigueur de la demande étrangère (+17 %, après +3 % en 1999), ce qui a permis une hausse de 17 % de l'excédent brut d'exploitation (stabilité en 1999).

Parallèlement, l'emploi industriel a fortement augmenté (+3,1 %, soit le plus fort taux de croissance enregistré depuis le début de l'enquête en 1981), notamment dans les petites et moyennes entreprises (respectivement +4,3 % et +3,7 %, contre +2,7 % dans les entreprises de plus de 500 salariés).

En 2001, l'activité progresserait à un rythme plus modéré

Cependant, les prévisions formulées lors de cette enquête apparaissent, historiquement, comme très favorables.

Le chiffre d'affaires des entreprises industrielles devrait croître de 6 % dans l'industrie manufacturière et de 2 % dans les industries agroalimentaires. L'activité serait particulièrement dynamique dans l'industrie automobile (+13 %).

Le courant d'exportations serait moins soutenu qu'en 2000 (+8 % dans l'industrie manufacturière et -1 % dans les industries agroalimentaires), en raison, notamment, de la stabilité anticipée des ventes à l'étranger de l'industrie automobile. Certains secteurs, comme l'édition-imprimerie, les industries des produits minéraux, prévoient, par contre, une accélération de leurs exportations.

Les prévisions d'augmentation des effectifs des entreprises industrielles apparaissent très favorables pour 2001 (+1,1 % dans l'industrie, +1,2 % dans le secteur manufacturier), puisque c'est la première fois, depuis que cette question est posée (1996), qu'elles sont positives.

Les entreprises productrices de NTIC connaissent un développement exceptionnel de leur activité

Les entreprises productrices de NTIC (voir définition dans la partie méthodologie) ont connu un développement exceptionnel de leur activité en 2000 et devraient encore nettement soutenir la croissance des entreprises manufacturières en 2001.

Après avoir progressé de 9 % en 1999, les ventes des entreprises productrices de NTIC se sont accrues de 25 % en 2000, contribuant à hauteur de 2,2 points à l'augmentation du chiffre d'affaires total des entreprises manufacturières. Ce mouvement a notamment été très sensible dans les entreprises de biens intermédiaires (+47 %, après +6 %) et dans les entreprises de plus de 500 salariés.

Les exportations de ces entreprises ont été particulièrement vigoureuses (+41 %, après +12 %), soutenues par la croissance de 58 % des ventes à l'étranger des entreprises de biens intermédiaires.

L'excédent brut d'exploitation des entreprises des secteurs producteurs de NTIC a ainsi progressé de 41 % en 2000 (10 % en 1999).

Les effectifs de ce secteur ont également connu un rythme de croissance nettement supérieur à celui de l'industrie manufacturière dans son ensemble (+9,6 %, après +2,9 %) et ont contribué pour près d'un point à leur progression.

En 2001, les secteurs producteurs de NTIC enregistreraient une croissance de leur chiffre d'affaires plus de deux fois supérieure à celle de l'industrie manufacturière.

Bien qu'en ralentissement par rapport à 2000, le chiffre d'affaires et les exportations de ce secteur seraient encore dynamiques en 2001 (+15 % et +19 % respectivement, soit une contribution à la croissance du secteur manufacturier de 1,4 point et de 1,7 point). La croissance des entreprises productrices de NTIC de biens de consommation serait proche de celle observée en 2000, alors que celle de biens d'équipement et de biens intermédiaires serait plus modérée.

Les effectifs devraient encore fortement progresser (+6,3 %, soit une contribution à la croissance des effectifs manufacturiers de 0,6 point), malgré le net ralentissement du rythme de croissance des effectifs dans les biens intermédiaires.

L'investissement physique des entreprises industrielles décélérerait

L'investissement physique des entreprises industrielles, en hausse de 6 % en 2000, décélérerait quelque peu en 2001, alors que les investissements immatériels en dépenses informatiques bénéficieraient d'une légère accélération.

La progression constatée des investissements physiques des entreprises industrielles (+6 % pour l'industrie, comme pour le seul secteur manufacturier) est très proche des prévisions formulées lors de l'enquête précédente (+5 % pour l'industrie, +6 % pour le seul secteur manufacturier). Les investissements productifs ont été notamment soutenus par l'accélération des dépenses d'investissement des grandes entreprises (+9 %, après +3 %) et du secteur des biens d'équipement (+8 %, contre +3 % en 1999). Par ailleurs, les investissements physiques des entreprises productrices de NTIC ont été particulièrement dynamiques (+58 %, après +25 %) et ont, à eux seuls, contribué à hauteur de 3,5 points à la croissance de l'investissement des entreprises manufacturières.

En 2001, les dépenses en immobilisations corporelles seraient en hausse de 4 % dans l'industrie et de 3 % dans le secteur manufacturier. Ce ralentissement s'explique principalement par une moindre progression anticipée de l'investissement dans les entreprises de plus de 500 salariés (+4 %), contrastant avec l'accélération prévue dans les petites et moyennes entreprises (respectivement, +11 % et +1 %, après +3 % et -3 % en 2000).

Par ailleurs, la baisse des investissements productifs des entreprises productrices de NTIC (-12 %) contribuerait négativement à la croissance de l'investissement des entreprises manufacturières à hauteur de 1 point.

Méthodologie statistique

Sont présentées ici :

- la banque de comptes harmonisés Bach,
 - la Centrale de bilans de la Banque de France,
 - la mesure du degré de vulnérabilité par la méthode des scores,
 - la banque de données Fiben de la Banque de France,
 - la cotation Banque de France,
 - la centralisation des risques,
- ainsi que deux enquêtes réalisées par la Banque de France :
- l'enquête spot PMI (Centrale des bilans),
 - l'enquête " comportement des entreprises ".

La base Bach

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

La population des entreprises est segmentée en trois tailles de classe : petites entreprises (chiffre d'affaires inférieur à sept millions d'euros), moyennes entreprises (chiffre d'affaires compris entre sept et quarante millions d'euros), grandes entreprises (chiffre d'affaires supérieur à quarante millions d'euros). Les entreprises sont regroupées en vingt-trois secteurs ou sous-secteurs.

Deux séries chronologiques d'une durée maximale de quinze ans sont disponibles.

Quatre-vingt-quinze postes incluant l'actif, le passif, le compte de résultat et certains éléments d'information sur l'investissement pour certains pays sont retenus dans la base.

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

Grâce aux travaux d'harmonisation effectués :

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

La Centrale de bilans

Les données sur entreprises sont, pour l'essentiel, collectées par les succursales de la Banque de France. L'information traitée est restituée aux entreprises adhérentes de la Centrale de bilans ou mises à la disposition des établissements de crédit sous forme de modules Fiben (fichier bancaire des entreprises). La Banque de France a créé en 1969 une Centrale de bilans chargée de recueillir, assembler et analyser les comptes annuels d'un échantillon représentatif d'entreprises. Le volontariat des entreprises en est un principe essentiel.

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

Les principes d'analyse retenus s'articulent autour de quatre propositions :

- regrouper les opérations et les éléments du patrimoine se-

lon un classement fonctionnel adapté à l'étude du comportement économique et financier de l'entreprise ;

- privilégier l'analyse en termes dynamiques, en mettant l'accent sur l'observation directe des flux financiers ;
- situer, à l'aide de ratios, l'entreprise dans son environnement professionnel ;
- évaluer, dans la mesure du possible, son degré de vulnérabilité.

Les résultats présentés sont obtenus par l'agrégation de données individuelles. Les chiffres de l'ensemble de la population sont donc fortement affectés par ceux des grandes entreprises. Pour cette raison, une distinction PME/grandes entreprises est systématiquement effectuée. Une révision de la méthodologie propre à la Centrale de bilans a été opérée en 2000.

Mesure du degré de vulnérabilité par la méthode des scores

Le score BDFI s'applique aux sociétés du secteur industriel. La méthode a été mise au point en 1995 par l'Observatoire des entreprises et a pour objet de dresser une synthèse du comportement de l'entreprise face au risque de défaillance (cf. M. Bardos : " Le score BDFI : du diagnostic individuel à l'analyse de portefeuille " - Les études de l'Observatoire des entreprises, Banque de France, 1998). La valeur du score d'une entreprise est calculée au titre d'un exercice donné. Plus le score est positif, plus la situation de l'entreprise est favorable. Plus le score est négatif, plus la situation de l'entreprise est risquée.

L'intensité du risque est évaluée par la probabilité de défaillance associée à la valeur du score. Sept classes de risque correspondent aux intervalles du score décrits dans le tableau ci-dessous. À chaque date, l'entreprise appartient à une des classes de risque.

Classes de risque et probabilités de défaillance

| Zone | Intervalle de score | Classe de risque | Probabilité de défaillance |
|----------------------|---------------------|------------------|----------------------------|
| Très, très risquée | BDFI < -2,3 | 1 | 41,4 |
| Très risquée | -2,3 ≤ BDFI < -0,9 | 2 | 31,0 |
| Risquée | -0,9 ≤ BDFI < -0,3 | 3 | 20,1 |
| Neutre | -0,3 ≤ BDFI < +0,3 | 4 | 11,6 |
| Favorable | +0,3 ≤ BDFI < +0,9 | 5 | 5,6 |
| Très favorable | +0,9 ≤ BDFI < +1,6 | 6 | 2,5 |
| Très, très favorable | 1,6 ≤ BDFI | 7 | 1,0 |

Source : Banque de France - Observatoire des entreprises

La banque de données Fiben (fichier bancaire des entreprises)

Pour remplir sa fonction de refinancement des créances privées, la Banque de France a constitué un fichier de renseignements qui lui permet de vérifier l'éligibilité de ces créances ; le fichier bancaire des entreprises (Fiben).

Ce fichier, exclusivement ouvert à la profession bancaire et aux organismes à vocation économique, a progressivement acquis le rôle d'une véritable banque de données sur les entreprises, que l'évolution des conditions de refinancement de l'économie (notamment dans la détermination de l'éligibilité des effets privés aux interventions de la Banque centrale pour le compte du Système européen de banques centrales sur le marché interbancaire) n'a jamais remis en cause.

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

Les données disponibles dans la banque de données Fiben

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

Toutes ces informations sont mises à jour en temps réel. Ces mises à jour, au nombre de 20 000 quotidiennement, sont effectuées et exploitées par le réseau des 211 succursales de la Banque de France.

La cotation Banque de France

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

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

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

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

– par le système bancaire pour apprécier la qualité des débiteurs clients ou prospects ;

– par le secrétariat général de la Commission bancaire, dans le cadre de la surveillance et du contrôle prudentiel des établissements de crédit ;

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

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

– une classe d'activité figurée par une lettre, de A à H, J, N ou X selon l'importance du chiffre d'affaires ;

– une cote de crédit figurée par un chiffre : 3, 4, 5 ou 6 ;

– une cote de paiement figurée par un chiffre de 7 à 9.

Le passage à l'euro a conduit à aménager les seuils de chiffres d'affaires définis pour la cote d'activité des entreprises dans Fiben.

| Cote d'activité | Nouveaux seuils d'activité (en euro) |
|-----------------|---|
| A | Niveau > ou égal à 750 millions |
| B | compris entre 150 et 750 millions |
| C | compris entre 75 et 150 millions |
| D | compris entre 30 et 75 millions |
| E | compris entre 15 et 30 millions |
| F | compris entre 7,5 et 15 millions |
| G | compris entre 1,5 et 7,5 millions |
| H | compris entre 0,75 et 1,5 million |
| J | – inférieur à 0,75 million |
| N | Niveau d'activité non significatif (sociétés holdings ne publiant pas de comptes consolidés, certains groupements d'intérêt économique,...) |
| X | Niveau d'activité inconnu ou trop ancien (exercice clos depuis plus de vingt et un mois) |

L'entreprise est jugée en fonction des caractéristiques intrinsèques de sa situation financière et de sa rentabilité, avec prise en compte des liens de groupe et de la situation des associés.

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

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

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

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

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

La centralisation des risques

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

En fin de mois, chaque guichet des établissements de crédit participants établit une déclaration individuelle au nom de chacune des entreprises dont l'encours de crédits atteint un seuil périodiquement révisé par la Banque de France (500 mF à compter de la centralisation de juillet 1997). Depuis août 1999 (sur les encours à fin juillet), les déclarations de risques sont faites en euros et le seuil déclaratif a été arrondi à 76 000 euros.

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

Principales catégories déclarées :

Court terme :

Comptes ordinaires débiteurs,
Autres crédits ;

Moyen et long terme :

Crédits à l'exportation,
Autres crédits (équipement, habitat et divers) ;

Crédit-bail :

Opérations mobilières,
Opérations immobilières ;

Avals et cautions

Ouvertures de crédit :

Marges disponibles sur crédits confirmés à terme,
Marges disponibles sur ouvertures de crédits documentaires ;

Titrisation et billets de trésorerie :

Crédits titrisés,
Billets de trésorerie.

Ce fichier central des risques permet d'apporter des informations complémentaires sur la nature des engagements bancaires et leur évolution.

Méthodologie de l'enquête " PMI "

La présente étude a été réalisée en juin 2001 à partir d'une population de 7 475 entreprises de moins de 500 salariés soumises à l'impôt sur les sociétés et employant 443 852 personnes en 2000. Menée sur un échantillon nécessairement restreint à ce moment de l'année, l'analyse conduite ne prétend pas à l'exhaustivité et n'a pour seule ambition que de fournir un premier éclairage sur le comportement des petites et moyennes entreprises (PME) en 2000. Elle précède l'étude qui sera menée sur un échantillon complet de PME et de grandes entreprises, représentatif de l'ensemble des entreprises de l'industrie manufacturière : " La situation des entreprises industrielles – Bilan 2000 ", à paraître en septembre prochain.

Le présent échantillon, constitué le 10 juin 2001, a un taux de couverture de 19,8 %, mesuré en termes d'effectifs, par rapport aux PME du fichier exhaustif des firmes imposées sur les bénéficiaires industriels et commerciaux au régime du bénéfice réel normal (BIC-BRN) de l'INSEE.

| Caractéristiques de l'échantillon des PME de l'industrie | | | | | | | |
|--|-------------------------------------|---------------------|--------------|-------------------|---------------|--------------------|-------------|
| NES 16 | Échantillon Centrale de bilans 2000 | | | | Insee BIC-BRN | Taux de couverture | |
| | Nbre PMI | Valeur ajoutée 2000 | | Effectifs en 2000 | | | |
| | | Md€ | en % | 1 000 | en % | en % | en % |
| EB IAA | 972 | 3,0 | 14 % | 53 | 12 % | 13 % | 17 % |
| EC Conso | 1 365 | 4,0 | 18 % | 86 | 19 % | 21 % | 18 % |
| ED Auto | 134 | 0,5 | 2,4 % | 11 | 2,7 % | 2,4 % | 22 % |
| EE Equip | 1 584 | 4,5 | 20 % | 91 | 20 % | 19 % | 20 % |
| EF Interm | 3 420 | 9,4 | 44 % | 200 | 45 % | 43 % | 20 % |
| Industrie | 7 475 | 21,5 | 100 % | 443 | 100 % | 100 % | 19 % |

NB : PME : effectifs ≤ 500 personnes

Méthodologie de l'enquête " comportement des entreprises "

L'enquête sur le comportement des entreprises en 2000 a été menée par l'intermédiaire du réseau de succursales de la Banque de France auprès de 7 257 firmes de l'industrie, soit un taux de représentativité de 50 %. Collectées dès le début de l'année, les données recueillies comportent une part d'évaluation : elles doivent être interprétées avec prudence, notamment en ce qui concerne l'investissement et l'excédent brut d'exploitation. Les chefs d'entreprise interrogés ont également fait part de leurs intentions d'investissement pour 2001 ainsi que de leurs prévisions d'évolution du chiffre d'affaires, des exportations, des effectifs et de la destination des investissements prévus pour l'année à venir dans l'industrie. Les informateurs interrogés ont, de plus, indiqué dans quelle mesure les perspectives d'évolution de la demande, le niveau de leur endettement et des taux d'intérêt influencent leur décision d'investir. Par ailleurs, pour la première fois cette année, un regroupement particulier a été créé afin d'identifier les secteurs producteurs de NTIC.

Les secteurs producteurs de NTIC

Un regroupement particulier a été créé afin d'appréhender l'évolution de l'activité du secteur des entreprises industrielles productrices de NTIC ; il respecte la délimitation retenue par l'OCDE et regroupe les codes NAF 323Z (biens de consommation), 300A, 300C, 322A, 322B, 332A, 332B et 333Z dans les biens d'équipement ainsi que les codes 313Z, 321A et 321B dans les biens intermédiaires.

BIBLIOGRAPHIE

BARDES (B.), COCHONNEAU (D.) et TRUY (C.) : " Délais de paiement et solde du crédit interentreprises : statistiques de 1990 à 1999 en nomenclature NAF ", Collection Entreprises, *Observatoire des entreprises*, Banque de France, 2000.

BARDES (B.), COCHONNEAU (D.) et NIVELAIS (M.) : " Délais de paiement et solde du crédit interentreprises : statistiques de 1989 à 1998 en nomenclature NAF ", *Observatoire des entreprises*, Banque de France, 1999.

BARDES (B.), LECOUCPEUR (Y.) et PLANES (B.) : " La situation des entreprises industrielles – Bilan 1998 " , édition 1999, Banque de France, *Observatoire des entreprises*, septembre 1999.

BARDES (B.) : " Délais de paiement et solde du crédit interentreprises de 1989 à 1998 ", *Bulletin de la Banque de France*, n° 74, février 2000, pages 63-79.

BOISSONDE (D.), et TOURNIER (A.) : " Premier éclairage sur les PME de l'industrie française en 2000 ", *Bulletin de la Banque de France* n° 91, juillet 2001.

Commission des communautés européennes : Rapport sur les délais de paiement dans les transactions commerciales, C (97) 2121, juillet 1997.

Conseil national du crédit et du titre : *Cinquième rapport de l'Observatoire des délais de paiement*, septembre 1997.

Conseil national du crédit et du titre : *Sixième rapport de l'Observatoire des délais de paiement*, septembre 1998.

DIETSCH (M.) : " Atouts et handicaps du crédit client face au crédit bancaire ", *Revue d'économie financière*, n° 46, mars 1998, pages 175-193.

DIETSCH (M.) et KREMP (É.) (1998) : " Le crédit interentreprises bénéficie plus aux grandes entreprises qu'aux PME ", *Économie et statistique*, n° 314, pages 25-37.

KREMP (É.) et BARDES (B.) (1998) : " Délais de paiement et solde du crédit interentreprises de 1988 à 1997 ", *Bulletin de la Banque de France*, n° 60, décembre 1998, pages 109-123.

KREMP (É.), BARDES (B.), NIVELAIS (M.) et TRUY (C.) (1998) : " Délais de paiement et solde du crédit interentreprises : statistiques de 1988 à 1997 en nomenclature NAF ", *Observatoire des entreprises*, 1998, Banque de France.

LECOUCPEUR (Y.), LEFILIATRE (D.), SYLVAIN (A.), TOURNIER (A.) : " La situation des entreprises industrielles, bilan 1999 ", édition 2000, Direction des entreprises, Banque de France.

Les besoins de l'industrie en services

La fabrication industrielle de biens exige la mise en œuvre de nombreux services : recherche-développement, logistique, commercial, administration générale, informatique..., qui peuvent être achetés ou produits par l'entreprise pour compte propre. L'ouverture des marchés et la concurrence accrue qui s'en est suivie, les changements technologiques ont eu pour conséquence une augmentation de la consommation de services. Aujourd'hui, près du quart des ressources des firmes industrielles sont consacrées à satisfaire ces besoins, avec des efforts nettement différenciés selon les activités : près d'un tiers du chiffre d'affaires dans les biens de consommation, un sixième dans l'automobile. La taille de l'entreprise et, dans une moindre mesure, son activité jouent un rôle déterminant dans les choix opérés.

Le marché couvre les besoins des entreprises à 75 %, le reste est fourni par leur production propre.

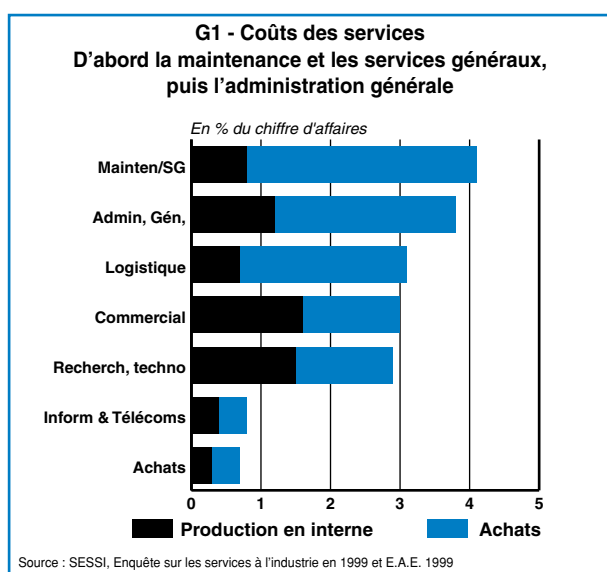
En interne, les firmes privilégient les services commerciaux et la recherche-développement, alors que leurs achats à l'extérieur visent d'abord à assurer leur approvisionnement en services d'administration générale, de maintenance et de services généraux.

Les coûts liés à la fonction informatique-télécommunications sont marginaux pour les entreprises, malgré le développement de cette fonction au cours des dernières années.

Coût global des services : un quart du chiffre d'affaires

Les firmes industrielles ont consacré en 1999 près de la moitié de leurs ressources (mesurées par le chiffre d'affaires) à acquérir les biens intermédiaires indispensables à leur activité de production : matières premières ou produits plus ou moins transformés issus des activités primaires ou de l'industrie elle-même.

À côté de ces achats matériels, elles ont affecté un quart de leur chiffre d'affaires à la couverture de leurs besoins en produits immatériels de toutes sortes. Deux pistes s'offrent à elles pour accéder à ces services : les produire elles-mêmes en interne, avec leur propre personnel, ou les acheter, sur le marché, à des prestataires spécialisés (voir encadré sur l'organisation des entreprises industrielles).



Lecture : poids des besoins en services (production en interne et achats de services) par fonction

Premiers besoins à satisfaire : la maintenance et les services généraux, l'administration générale

Cet effort financier très important est d'abord destiné à couvrir les besoins des entreprises en maintenance, en services généraux et en administration générale. Puis, dans l'échelle de leurs priorités, viennent, successivement, la fonction logistique – celle-ci se limitant, pour nombre de firmes, à la gestion des transports –, la fonction commerciale et le pôle technologique. Le coût de la fonction " achats " (approvisionnement) et de l'informatique et des télécommunications est marginal, malgré l'explosion des nouvelles technologies au cours des années 90 - 0,8 % du chiffre d'affaires - (voir graphique G1).

Un effort plus important dans les biens de consommation

L'activité de l'entreprise influe directement sur sa consommation de services. Aux antipodes, les producteurs de biens de consommation et d'automobiles ; relativement à leurs moyens, les premiers font un effort financier deux fois supérieur aux seconds (30 % de leur chiffre d'affaires contre

" Les services à l'industrie en 1999 "

Ces informations reposent sur les résultats de l'enquête sur " les services à l'industrie en 1999 ", réalisée par le SESSI (Service des études et des statistiques industrielles), au cours du second semestre 2000, par voie postale.

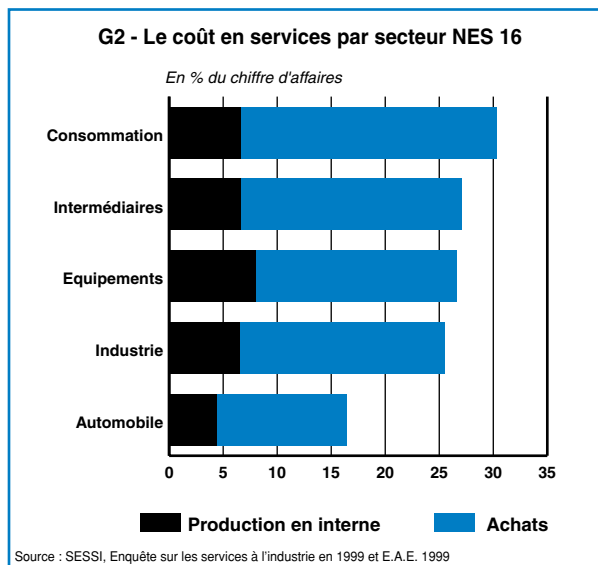
Cette enquête a pour but de mieux connaître les services consommés par l'industrie. Les entreprises ont été interrogées sur leur production de services en interne, leurs achats à l'extérieur, leur politique et leurs attentes en matière d'externalisation.

Sept grandes fonctions ont été distinguées et subdivisées pour la partie du questionnaire portant sur le recours à des services en externe, elles-mêmes subdivisées en 32 services :

- informatique et télécommunications (y compris la facture téléphonique) ;
- achats ;
- recherche et technologie (recherche et développement, ingénierie et études techniques, contrôle et analyses techniques, veille technologique) ;
- logistique (entreposage et manutention, transport, conditionnement) ;
- administration générale (formation, gestion des ressources humaines, consultants en organisation et en gestion, services juridiques, services comptables, sélection de personnel, intérim, gestion de portefeuille et de trésorerie, assurances et autres auxiliaires financiers, crédit-bail, affacturage) ;
- services commerciaux (publicité, services après-vente, relation clientèle) ;
- maintenance et services généraux (maintenance d'équipements et de machines, maintenance des bâtiments, maintenance des véhicules, accueil, nettoyage, sécurité, restauration, collecte des déchets, location de matériel).

Le coût de la production en interne est estimé à partir des salaires versés, le coût des achats à l'extérieur à partir du compte de charges du Plan comptable général (PCG).

Ne sont pas intégrés dans une des fonctions ci-dessus les services bancaires (poste 627 du PCG), les déplacements, missions et réceptions (poste 625), les frais postaux (poste 6261), les commissions sur les ventes et les achats (postes 6221 et 6222), les rémunérations des transitaires (poste 6224) et les frais d'actes et de contentieux (poste 6227).



Champ : entreprises de l'industrie manufacturière de 20 personnes et plus
Lecture : poids des besoins en services (production en interne et achats de services) par secteur (NES 16)

L'organisation des entreprises industrielles

Au cœur d'une entreprise industrielle se trouve l'activité de fabrication, qui implique une transformation matérielle significative au cours d'un processus de fabrication de biens. Autour de ce cœur de l'entreprise qu'est la fabrication, gravitent nombre de services destinés à accompagner, développer et coordonner l'ensemble des activités productives. Certains de ces services, telles la communication et la R & D, sont vitaux pour la survie et l'expansion de la firme.

Autour de la fonction de production

La production de masse et le taylorisme ont fortement influé sur la structure des entreprises industrielles. En fragmentant la firme en unités fonctionnelles, ils ont généré des fonctions en amont, autour et en aval de la production : approvisionnement, outillage, méthodes, administration, commercialisation.

Sous l'impact des nouvelles technologies et des nouvelles attentes du marché, non seulement l'activité de fabrication s'est réorganisée, mais une modification du poids et du rôle respectif des fonctions périphériques est en cours.

La fonction " achats " a considérablement changé au cours des dernières années. Les études de marché et la recherche de fournisseurs sont devenues des pièces maîtresses de la stratégie de l'entreprise, en raison entre autres du développement du juste-à-temps, qui présuppose des relations stables fondées sur l'intérêt mutuel et non plus sur le seul prix. La passation de commandes et l'ordonnancement des livraisons, activités autrefois importantes, sont en dépérissement du fait de leur informatisation.

L'autre fonction en amont du processus de production est la recherche-développement (au sens large). Dans une économie où la concurrence est importante et le degré d'exigence du client en hausse continue, la recherche est une fonction centrale, car c'est là que naissent les produits futurs et donc que se dessine l'avenir de l'entreprise.

Évolution de l'intervention des différentes fonctions de l'entreprise au cours de la vie d'un produit

Vision ancienne

| | | |
|-------------------|------------|------------------|
| Fonctions d'amont | Production | Fonctions d'aval |
| Fonctions support | | |

Vision actuelle

| | | |
|-------------------|------------|------------------|
| Fonctions d'amont | Production | Fonctions d'aval |
| Fonctions support | | |

Source : P. Mévellec " le calcul des coûts dans les organisations ". Collection Repères. La Découverte

En aval, se situe la fonction de commercialisation et de distribution. La vente prend maintenant souvent le pas sur la production, d'autant que la vente de produits purs se réduit, au profit de combinaisons produits-services ou produits-services-fournitures.

La montée en puissance des activités de support est également une caractéristique marquante des dernières années. La capacité à produire de la richesse et à faire évoluer cette capacité dépend tout autant des fonctions support que des fonctions opérationnelles : administration générale – intégrant la gestion des ressources humaines, les services comptables et juridiques, les services financiers –, la logistique – entreposage, manutention et conditionnement, transports –, la maintenance et les services généraux – maintenance des équipements industriels et des bâtiments, nettoyage, sécurité, restauration, gestion des déchets... Ces fonctions sont soit intégrées directement aux fonctions dont elles améliorent l'efficacité, soit centralisées : les deux solutions coexistent fréquemment. C'est le cas de l'informatique, qui est généralement pilotée par un service central, mais est souvent décentralisée au niveau de chaque activité. En raison des nouvelles techniques de production, cette fonction joue un rôle capital dans l'entreprise.

Tertiaire d'entreprise ou prestations de services

La coordination des activités productives peut se faire par le truchement du marché ou à l'intérieur même de l'entreprise. En d'autres termes, dans un cas, on choisit de faire soi-même - et l'activité est intégrée dans le cadre de l'organisation et des procédures de coordination internes (tertiaire d'entreprise) ; dans l'autre cas, on choisit de " faire-faire " - et les relations et coordinations avec les autres entités de production s'établissent sur le marché. Le choix s'effectue en fonction de la facilité, de l'efficacité et du coût avec lesquels l'activité est conduite.

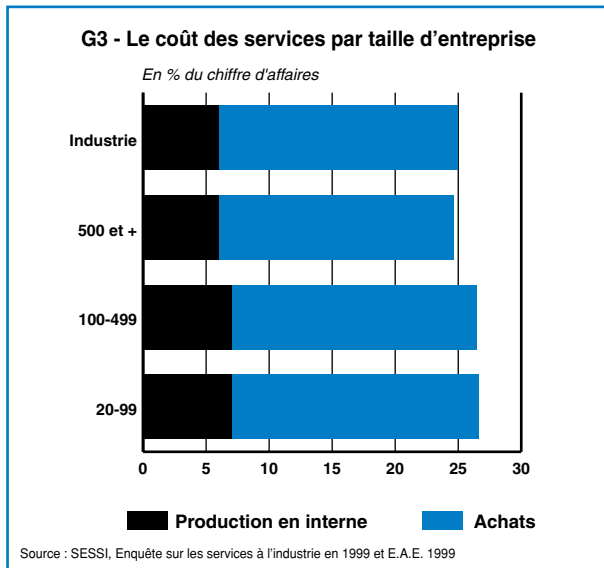
Selon R. Coase, plus la fréquence d'utilisation est élevée ou plus le besoin est spécifique, plus l'entreprise a tendance à produire en interne le service correspondant. En effet, d'une part, les coûts externes deviennent, à la longue, plus élevés que le coût interne, d'autre part, la recherche d'un prestataire à même d'offrir des garanties suffisantes pour un besoin très particulier peut se révéler également très coûteuse. À l'inverse, tant que la firme ne recherche qu'un service banalisé ou standardisé, elle a intérêt à s'adresser à l'extérieur, car les coûts de production des prestataires, du fait de leur spécialisation, sont généralement inférieurs aux coûts de production en interne ; de même, si le besoin doit être couvert rapidement, le recours à un prestataire extérieur s'impose, car le marché est capable de réagir plus rapidement que le tertiaire d'entreprise.

Dans les faits, la situation est moins tranchée ; selon son organisation interne, ses moyens et ses objectifs, une entreprise peut faire appel pour un même service, tantôt à ses propres ressources, tant humaines que matérielles, tantôt à un prestataire spécialisé.

16 %). Entre les deux, les entreprises des biens d'équipement et des biens intermédiaires, mais elles ont, en matière de services, des besoins qui se rapprochent davantage de ceux des firmes des biens de consommation que de l'automobile (voir graphique G2).

La taille de l'entreprise, en revanche, ne semble avoir que peu d'impact sur l'effort financier global. Si, dans leur ensemble, les grandes firmes de l'industrie manufacturière

consommant, proportionnellement à leurs ressources, un peu moins de services que les petites, cette moindre demande n'est imputable qu'au comportement atypique du secteur automobile, précédemment souligné. Faible consommateur de services, celui-ci entraîne à la baisse l'effort de l'ensemble des grandes unités (voir graphique G3).



Champ : entreprises de l'industrie manufacturière de 20 personnes et plus
Lecture : poids des besoins en services (production en interne et achats de services) par taille d'entreprise

Le marché couvre les trois quarts des besoins...

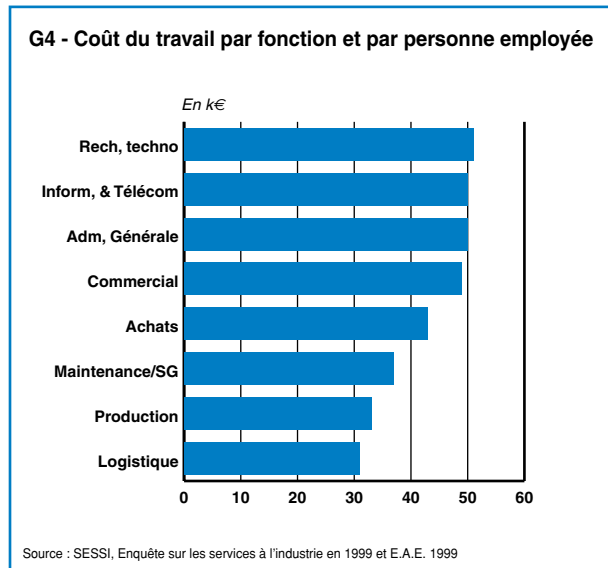
Pour accéder aux services dont elles ont besoin, deux possibilités s'offrent aux entreprises industrielles. Soit elles produisent leurs services en interne, et l'essentiel du coût de cette production pour compte propre provient des salaires versés au personnel affecté aux activités tertiaires. Soit elles préfèrent recourir au marché, et le coût de ces achats correspond à la rétribution de prestataires spécialisés.

La rémunération des salariés représente un quart du coût de la consommation de services et le montant des achats à l'extérieur les trois quarts. Cette répartition entre production en interne et recours au marché retrace bien les choix de l'ensemble des entreprises, choix peu sensibles à l'activité ou à la taille de la firme. Seuls les producteurs de biens de consommation et les fabricants de biens d'équipement se démarquent un peu de la moyenne, les premiers recourant plus volontiers à des prestataires spécialisés (78 % des coûts globaux), les seconds nettement moins (70 %).

Certaines fonctions, souvent gérées par contrats de longue durée, sont nettement plus dévolues au marché que d'autres : la logistique (la plupart des entreprises font appel à des transporteurs pour acheminer leur production), la maintenance et les services généraux (restauration, nettoyage, collecte des déchets...). Plus stratégiques, d'autres missions (achats, technologie et commercial) sont davantage prises en charge par le personnel de l'entreprise. Bien que les trois quarts des firmes fassent appel à un prestataire spécialisé en informatique et en télécommunications, le coût de la production en interne est presque aussi élevé que celui des achats à l'extérieur (qui incluent la facture téléphonique).

Le tertiaire d'entreprise

En 1999, le tertiaire d'entreprise - la production de services en interne - mobilise plus du quart des effectifs industriels (autour de 28 %), un peu plus dans les grandes entreprises (30 %), un peu moins dans les industries des biens



intermédiaires (26 %) (voir tableaux T1 et T2). Le coût du travail par fonction est déterminé à la fois par le nombre de personnes employées et le niveau moyen des salaires. Ce dernier est directement lié à la qualification requise. Les personnels travaillant dans la recherche ou l'informatique sont les mieux rémunérés ; les moins bien payés sont les salariés de la logistique. Globalement, le coût du travail est plus élevé pour les fonctions tertiaires que pour la fonction de production (voir graphique G4).

T1 - Les fonctions tertiaires sont plus développées dans l'automobile et les biens d'équipement

| en % de l'effectif total | Biens de consommation | Industrie automobile | Biens d'équipement | Biens intermédiaires | Ensemble de l'industrie |
|--------------------------|-----------------------|----------------------|--------------------|----------------------|-------------------------|
| Inform, & Télécom | 1 | 2 | 3 | 1 | 1 |
| Achats | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 |
| Recherche-techno | 2 | 10 | 8 | 5 | 6 |
| Logistique | 5 | 5 | 2 | 5 | 4 |
| Adm, générale | 5 | 4 | 5 | 4 | 4 |
| Commercial | 9 | 3 | 7 | 5 | 7 |
| Maintenance/SG | 3 | 7 | 2 | 5 | 4 |
| Effectifs tertiaires | 27 | 32 | 29 | 26 | 28 |

Source : SESSI, Enquête sur les services à l'industrie en 1999

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

T2 - Davantage de personnel affecté au tertiaire dans les grandes entreprises

| en % de l'effectif total | 20-99 | 100-499 | 500 et + | Total |
|--------------------------|-------|---------|----------|-------|
| Inform, & Télécom | 1 | 1 | 2 | 1 |
| Achats | 2 | 1 | 1 | 2 |
| Recherche | 2 | 4 | 8 | 5 |
| Logistique | 5 | 5 | 4 | 5 |
| Adm, générale | 5 | 4 | 4 | 5 |
| Commercial | 7 | 7 | 6 | 6 |
| Maintenance/SG | 3 | 4 | 5 | 4 |
| Effectifs tertiaires | 25 | 26 | 30 | 28 |

Source : SESSI, Enquête sur les services à l'industrie en 1999

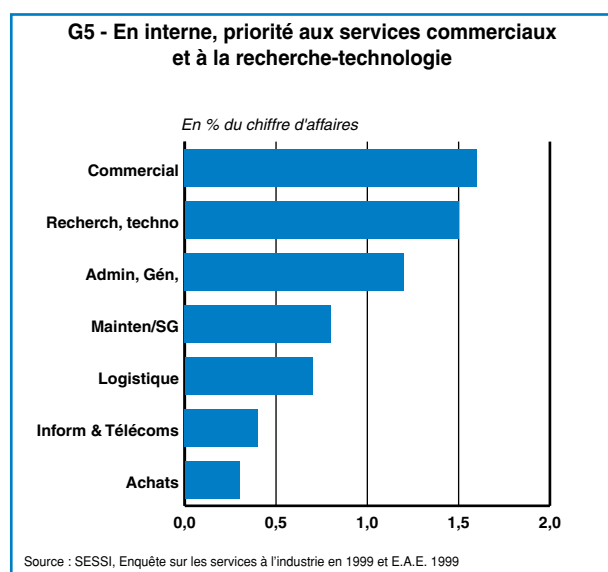
Champ : entreprises de l'industrie manufacturière de 20 personnes et plus

Services produits en interne : d'abord vendre...

" On ne doit produire que ce que l'on peut vendre ", souligne un adage célèbre. Dans un contexte de forte concurrence, tant au niveau national qu'international, la fonction commerciale demeure au cœur de l'entreprise et, de ce fait, est moins déléguée que d'autres fonctions (voir graphiques G1 et G5). Les besoins en services commerciaux des firmes industrielles sont d'autant plus importants que la vente de produits purs cède progressivement la place à des combinaisons plus ciblées, qui allient produits et services, ou même produits et services et fournitures, et qui exigent donc un meilleur suivi de la clientèle.

Toutes les entreprises n'investissent pas uniformément dans leur pôle marketing. Toutes proportions gardées, celui des grandes entreprises est moins développé que celui des petites ; leur effort financier, relativement à leurs ressources, est de moitié inférieur, et ce, bien qu'elles disposent de réseaux de vente importants. Cette moindre implication tient sans doute à de solides économies d'échelle, réalisées dans le cadre du groupe, mais aussi à un plus fort appel à des prestataires spécialisés, inaccessibles souvent, faute de moyens, aux petites unités : centres d'appel, agences de publicité...

De même, les besoins en services commerciaux diffèrent selon les produits vendus. Dans la pharmacie, cette fonction est très développée en interne (11 % des effectifs du secteur). Les firmes pharmaceutiques basent, en effet, prioritairement leur politique commerciale sur les visiteurs médicaux, qui informent un par un les médecins des nouvelles spécialités médicales mises sur le marché. À côté de ces tenants de la communication directe, les pôles marketing des producteurs automobiles semblent bien faibles (3 % des emplois), malgré une politique commerciale très dynamique ; les constructeurs – et leurs équipementiers – préfèrent, en effet, déléguer ces tâches à des agences spécialisées pour mener leurs campagnes publicitaires, et au réseau des concessionnaires pour vendre et assurer le service après-vente de leurs véhicules.



Champ : entreprises de l'industrie manufacturière de 20 personnes et plus
Lecture : poids (%) des salaires par fonction tertiaire dans le chiffre d'affaires de l'entreprise

... puis créer

Pour gagner des parts de marché, il ne suffit pas de disposer d'une force de vente importante, il faut aussi pouvoir séduire la clientèle avec de nouveaux produits ou améliorer les techniques de fabrication en mettant sur pied de nouvelles méthodes de production.

La fonction de recherche et de technologie est donc stratégique pour toutes les entreprises industrielles, mais elle est plus valorisée dans les grandes, qui y consacrent, proportionnellement, deux fois plus de moyens. Les grandes unités peuvent faire le choix, plus facilement que les petites entreprises, de développer en interne un pôle de recherche et technologie, car leur surface financière les autorise à dégager les sommes nécessaires et à accepter la part de risque inhérent aux activités de recherche. De plus, les grandes firmes sont soumises, du fait de leur insertion sur les marchés national et surtout international, à une concurrence de plus haut niveau, qui exige qualité et nouveauté des produits.

Ainsi, aux prises avec un marché mondial oligopolistique, où les moins compétitifs sont rapidement absorbés, les constructeurs automobiles doivent séduire une clientèle exigeante, en lui proposant constamment des améliorations en termes de sécurité des véhicules, de confort, de design ou, pour les marques européennes tout au moins, d'économies de carburant. Les ressources consacrées à cet objectif sont à la hauteur du défi : 10 % des effectifs de l'entreprise, alors qu'en moyenne dans l'industrie le pôle recherche et technologie totalise 5 % des effectifs. Mais le développement ou non d'un pôle de recherche et technologie en interne n'est pas uniquement conditionné par la taille de la firme. L'activité exercée est, à l'évidence, aussi très importante. Par définition, les industries de haute technologie sont, tout naturellement, fortement axées sur le développement de la fonction de recherche et de technologie : la construction aéronautique (6 % du chiffre d'affaires pour une moyenne dans l'industrie de 1,5 %), les composants électriques et électroniques (3 %).

À l'inverse, les industries de faible technologie la valorisent moins que d'autres fonctions : les biens intermédiaires, malgré les performances du secteur des composants, ne consacrent qu'un peu plus de 1 % de leurs ressources à la recherche-technologie, – dans la métallurgie 0,5 % –, les biens de consommation, un peu moins de 1 %, avec un minimum de 0,2 % dans l'imprimerie et l'édition. À noter le cas très particulier de l'industrie de la pharmacie : bien qu'industrie de haute technologie, son pôle technologique est peu développé en interne. La recherche se fait d'abord à l'extérieur de l'entreprise, notamment dans le cadre du groupe, qui possède des filiales spécialisées en recherche-développement.

Le coût des pôles internes d'administration générale, de logistique et de maintenance-services généraux tourne autour de 1 % du chiffre d'affaires des entreprises. Le poids de ces fonctions est peu sensible à la taille de l'entreprise. Les grandes entreprises, sans doute plus à même de faire des économies d'échelle, y consacrent, cependant, une part un peu plus faible de leurs ressources.

La faiblesse relative de la fonction informatique

Nettement marginales en termes d'effectifs (1,5 % des salariés) et de coût (0,4 % du chiffre d'affaires), mais non en

termes stratégiques, les fonctions " informatique et télécommunications " d'une part et " achats " d'autre part dépendent, elles, en revanche, de la taille de l'entreprise. Bien qu'elle fasse largement appel à des SSII par contrat, la grande entreprise dispose en interne de deux fois plus d'informaticiens qu'une petite firme, parce qu'elle est souvent davantage et plus anciennement informatisée et qu'elle bénéficie de moyens financiers supérieurs. En revanche, elle délègue davantage sa fonction " achats " à l'extérieur, parce qu'elle peut souvent compter sur le soutien d'une filiale du groupe spécialisée dans ce domaine.

Le recours au marché

Les entreprises industrielles recourent massivement au marché pour accéder à des services qu'elles ne peuvent pas ou ne souhaitent pas produire en interne. 19 % de leur chiffre d'affaires est consacré à la couverture de ces achats.

La montée en charge des prestations de services

Mettant en évidence le mouvement de réorganisation de la production observé dans les entreprises depuis les années quatre-vingt, la contribution des consommations intermédiaires au chiffre d'affaires s'est nettement accrue au cours des dernières années, passant de 68 % en 1985 à 72 % en 1999. Mais cette croissance ne s'est pas faite à l'identique pour toutes les consommations intermédiaires : alors que la part relative des consommations de biens matériels et stockables est en baisse (elle était de 48 % en 1985, elle est de 45 % en 1999), celle des autres achats (pour l'essentiel des services) est en forte hausse (respectivement de 20 % à 27 %).

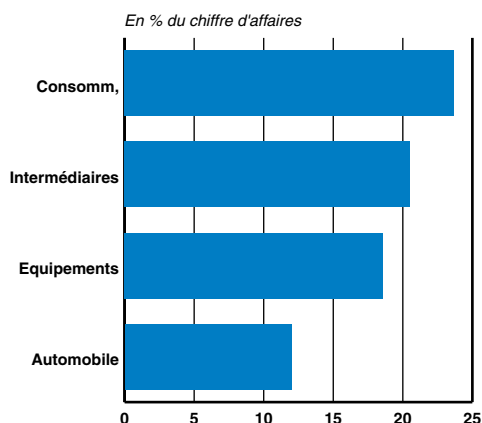
Cette augmentation du poids des services dans les consommations intermédiaires peut provenir d'un effet-prix, résultant d'une augmentation plus rapide des prix des services que du prix des biens, mais elle est aussi en conformité avec ce qui a été observé sur la période, à savoir un recours accru des entreprises industrielles à des services de tous ordres, à forte comme à faible valeur ajoutée.

Des coûts plus élevés pour les biens de consommation

Les industries des biens de consommation sont les plus demandeuses (24 % de leur chiffre d'affaires est consacré aux achats de services), avant leurs homologues des biens intermédiaires (20 %). En revanche, le secteur automobile n'y consacre que 12 % de ses ressources (voir graphique G6).

La taille de l'entreprise semble moins influencer sur le montant total des moyens financiers engagés que l'activité exercée. En moyenne, les PMI fournissent un effort un peu supérieur à celui des grandes entreprises, mais cette distorsion est exclusivement due aux spécificités du secteur automobile.

G6 - Achats de services Un coût élevé pour les biens de consommation



Source : SESSI, Enquête sur les services à l'industrie en 1999 et E.A.E. 1999

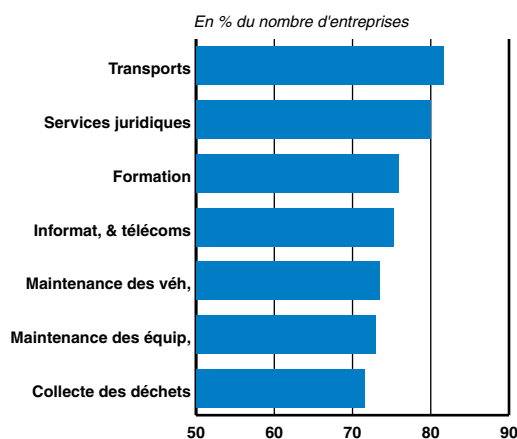
Champ : entreprises de l'industrie manufacturière de 20 personnes et plus

Des besoins multiples...

Les firmes industrielles font appel aussi bien à des services d'intendance, d'usage quotidien, tels que la logistique ou la maintenance, qu'à des activités à fort contenu intellectuel, d'utilisation plus ponctuelle, comme le conseil.

Les services les plus fréquemment achetés en 1999 sont les transports, les services juridiques, la formation, l'informatique et les télécommunications ; plus des trois quarts des entreprises industrielles ont fait appel, en 1999, à des prestataires spécialisés dans ces activités. Les prestations les moins demandées (moins de 15 % des entreprises) tiennent généralement aux relations entreprise-fournisseurs ou entreprise-clients. Les industriels considèrent, le plus souvent, ces services comme stratégiques, qu'il s'agisse de l'accueil, du service après-vente, de la relation clientèle, des achats, de l'affacturage... et ils les maintiennent donc dans l'entreprise (voir graphiques G7 et G8).

G7 - Les services les plus fréquemment achetés : transports, juridique, formation, informatique...



Source : SESSI, Enquête sur les services à l'industrie en 1999 et E.A.E. 1999

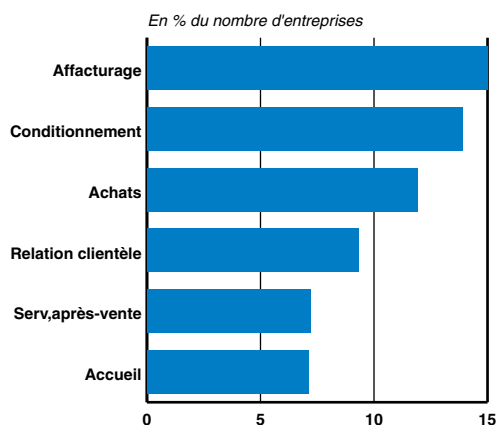
Champ : entreprises de 20 personnes et plus

Lecture : services demandés par plus de 70 % des entreprises industrielles de 20 personnes et plus

Champ : entreprises de 20 personnes et plus

Lecture : services demandés par moins de 15 % des entreprises industrielles de 20 personnes et plus

G8 - Les services les moins fréquemment achetés : la relation avec le client ou avec le fournisseur



Source : SESSI, Enquête sur les services à l'industrie en 1999 et E.A.E. 1999

Lecture : services demandés par moins de 15 % des entreprises industrielles de 20 personnes et plus

... souvent en partenariat pour le quotidien

Les relations entre le prestataire de services et l'entreprise cliente peuvent être durables ou occasionnelles.

Les tâches répétitives sont fréquemment l'objet d'un contrat de long terme, s'apparentant à la formule du partenariat en usage dans l'industrie. Comme pour la sous-traitance industrielle, ce contrat est négocié avec attention et un cahier détaillé des charges est soigneusement mis au point. C'est de cette manière que l'industriel traite, le plus souvent, ses relations avec le transporteur, le prestataire de services généraux (notamment pour le nettoyage, la sécurité, la restauration, la collecte des déchets), l'organisme financier chargé du crédit-bail ou de l'affacturage, la compagnie d'assurances, l'entreprise comptable...

Le concept d'externalisation

Le concept d'externalisation est récent et ne fait pas encore l'objet d'un consensus.

Des relations stables et durables

Dans cette étude, l'externalisation doit être comprise comme une approche à long terme, qui requiert la mise en place de relations de partenariat contractualisées stables et durables avec les partenaires de l'entreprise.

Le plus souvent, les prestations intellectuelles (conseil, ingénierie...) ne sont pas considérées comme externalisées, car l'entreprise y a recours ponctuellement, sauf lorsque le service existait auparavant en interne.

Externalisation et sous-traitance

Contrairement à la sous-traitance, l'externalisation concerne des fonctions et non des produits.

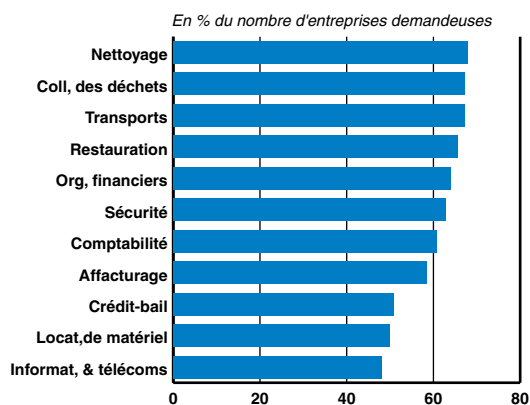
Il est relativement difficile de définir l'externalisation par rapport à la sous-traitance.

Pour l'Afnor, la différence entre la sous-traitance et l'externalisation réside dans la responsabilité juridique. À l'inverse du prestataire extérieur, le sous-traitant n'est pas responsable légalement de sa prestation ; en tant que preneur d'ordres, "il est tenu de se conformer exactement aux directives ou spécifications techniques...".

En revanche, les prestations intellectuelles, qui ne sont généralement pas de caractère répétitif et qui sont fortement porteuses de valeur pour l'entreprise, sont l'objet de contrats ponctuels, établis au coup par coup, en fonction de besoins non récurrents ; ainsi en va-t-il du domaine de la recherche et de la technologie, de la formation, de la gestion des ressources humaines, du conseil en organisation et en gestion, du conseil en publicité... (voir graphique G9).

L'informatique et les télécommunications, qui requièrent à la fois une gestion quotidienne du parc et du conseil, sont logiquement, à parité, l'objet, et de contrats durables (notamment pour la maintenance) et de contrats ponctuels, pour l'élaboration, par exemple, de logiciels.

G9 - Les activités les plus externalisées : la gestion du quotidien



Source : SESSI, Enquête sur les services à l'industrie en 1999 et E.A.E. 1999

Champ : entreprises de 20 personnes et plus

Lecture : services faisant l'objet d'un contrat durable pour 50 % et plus des entreprises acheteuses

Grandes entreprises : une demande plus diversifiée

Seuls quelques services sont l'objet d'une demande de la part de l'ensemble des entreprises. En règle générale, la taille influe nettement sur la variété de la demande, plus que l'activité exercée, même si les spécificités des produits jouent naturellement un rôle. Par exemple, le niveau technologique a, naturellement, un impact en matière de recherche.

Les très grandes entreprises (1 000 personnes et plus) achètent plus souvent des prestations intellectuelles.

Deux fois plus souvent que les petites unités, elles font appel à des chercheurs extérieurs (ce qui ne les empêche pas d'avoir aussi un pôle de Recherche-Développement en interne), car leur croissance et leur survie dépendent de leur capacité à créer de nouveaux produits.

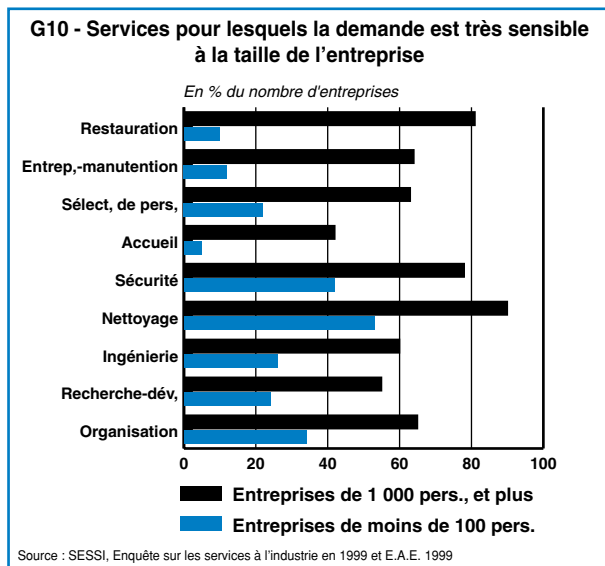
Plus souvent aussi, elles recourent à des cabinets de consultants en organisation, en gestion ou en sélection de personnel (leur surface financière leur permettant de bénéficier de ce "regard extérieur", vecteur d'innovation organisationnelle), à des agences de publicité, car leur marché est fréquemment de niveau national ou même international et qu'elles sont donc soumises à une forte concurrence.

Même constatation pour l'intendance au sens large : services généraux ou logistique (hors transports). Bien avant les petites entreprises, les grandes entreprises ont externalisé tous ces services peu créateurs de valeur, pour éviter une disper-

sion des énergies et se recentrer sur ce en quoi elles doivent exceller, leur cœur de métier (voir graphique 10).

Six fois plus souvent que les petites firmes, elles bénéficient des services d'entreprises spécialisées dans l'entreposage et la manutention, trois fois plus souvent du savoir-faire d'un conditionneur. La présence sur un même site d'un personnel nombreux les incite à recourir aux services d'un restaurateur d'entreprise (plus des trois quarts des grandes entreprises le font), ce que ne peut faire naturellement une petite firme, sauf si elle se groupe avec d'autres entreprises (dans un cas sur dix). La sécurité et surtout le nettoyage de ses locaux sont presque toujours assurés par un prestataire extérieur, ce qui n'est vrai que pour la moitié des petites entreprises.

Pour éviter la mobilisation de capitaux importants et la gestion très prenante de flottes importantes de machines et de véhicules, elles font massivement appel aux loueurs spécialisés ; de plus en plus attentifs à satisfaire leurs besoins spécifiques, ceux-ci vont jusqu'à personnaliser aux couleurs de l'entreprise le matériel loué pour une durée de temps limitée.



Champ : entreprises de 20 personnes et plus
Lecture : services pour lesquels l'écart de demande entre grandes et petites entreprises est le plus important (supérieur à 35 points d'écart)

Ce comportement fortement consommateur des grandes entreprises doit être nuancé pour deux prestations : les services comptables et le crédit-bail. Ces deux prestations sont, en effet, nettement plus achetées par les petites firmes que par les grandes, en raison des limites vite atteintes de leurs finances. Les petites unités sont loin d'être toujours en mesure de développer un pôle comptable de taille suffisante pour assurer toutes les opérations indispensables à la bonne gestion de l'entreprise ou pour accéder auprès des banques aux crédits nécessaires à leurs investissements.

La dynamique groupe

Les filiales de groupes font davantage appel à des prestataires de services que les entreprises indépendantes de même taille ; leur comportement, sur ce point comme sur bien d'autres, se rapproche sensiblement de celui des grandes entreprises. Ce phénomène est particulièrement évident pour les prestations comme l'entreposage et la manutention, la gestion des ressources humaines, la gestion de portefeuille et de trésorerie... Et symétriquement, elles font moins appel, quelle que soit leur taille, aux prestations qui sont d'un faible intérêt pour les grandes entreprises, mais séduisent les PMI, comme la comptabilité et le crédit-bail.

La logique "groupe" peut interférer dans le choix du prestataire. Elle tend souvent à faire bénéficier les entreprises de rendements d'échelle pour des services où l'effet-masse et la spécialisation ont un fort impact, et à construire une stratégie de développement au niveau du groupe et non de la seule entreprise : les achats, la relation clientèle et le service après-vente, la gestion de portefeuille et de trésorerie, la Recherche-Développement, entre autres (voir graphique 11).

A contrario, les entreprises ne se retournent quasiment jamais vers une filiale du groupe pour gérer leurs problèmes d'intendance - services généraux, maintenance, logistique - ou leurs activités financières (hors gestion de portefeuille ou de trésorerie) ; ce sont des firmes spécialisées qui assurent ces prestations, développant d'ailleurs toujours davantage la diversité de leur offre dans ces domaines.

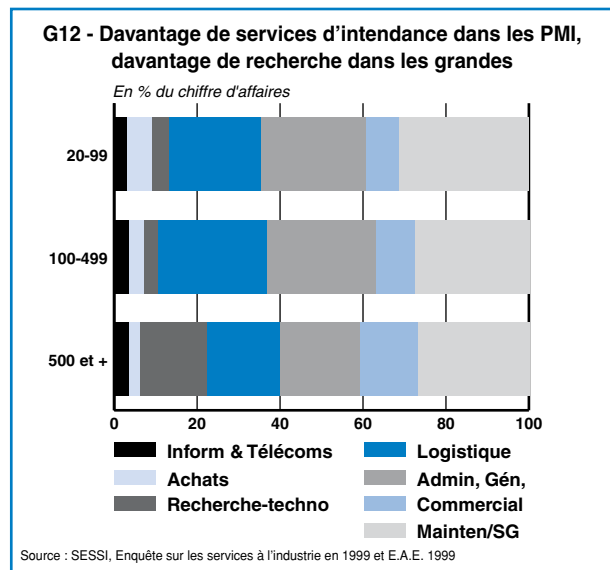


Champ : entreprises de 20 personnes et plus
Lecture : services pour lesquels plus de 40 % des entreprises d'un groupe acquéreuses ont recours à un prestataire du même groupe.

L'intendance, au cœur de l'effort financier des entreprises...

Lorsqu'elles recourent au marché, les entreprises industrielles portent, avant tout, leur effort financier sur la gestion du quotidien : maintenance et services généraux (27 % du montant total des achats de services), prestations d'administration générale (21 %) et logistique (20 %). Mais alors que les PMI plébiscitent ces services, puisque les sommes qu'elles y consacrent dépassent les quatre-cinquièmes de leur budget "achats de services", les grandes affichent des besoins un peu

plus hétérogènes ; aux prestations précédentes, dont elles sont également acquéreuses (deux tiers de leurs achats de services), elles ajoutent une demande forte en recherche et technologie (quatre fois supérieure à celle des PMI) et en services commerciaux (deux fois).



Champ : entreprises de 20 personnes et plus
Lecture : poids des différentes fonctions dans les achats de services par taille d'entreprise.

La fonction " maintenance et services généraux " est le premier poste de dépenses de services des entreprises industrielles, quelle que soit leur taille ; car produire exige d'abord un outil de travail en état satisfaisant, qu'il s'agisse de locaux ou de matériel. C'est pourquoi petites, moyennes ou grandes, elles y affectent un peu plus de 3 % de leurs ressources.

Mais l'effort consenti ne porte pas nécessairement sur les mêmes services. Si toutes les entreprises consacrent un quart de ce budget à l'entretien du parc de machines, leur comportement se différencie dans d'autres domaines, en matière de locations notamment. Ne disposant pas, comme les grandes firmes, de moyens financiers suffisants pour acheter, les petites doivent affecter aux locations une part bien supérieure de leurs ressources, surtout pour couvrir leurs besoins en immobilier.

A contrario, les grandes entreprises dépensent deux fois plus que les petites en services de base (" facilities management ") tels que restauration, sécurité, nettoyage... services que les plus petites unités assurent souvent en interne ou dont elles se passent.

Le recours à des cabinets spécialisés en matière d'administration générale demande un effort financier plus grand aux petites unités qu'aux grandes, car elles ont davantage besoin de soutien en matière de comptabilité, de droit ou de fiscalité que leurs homologues de plus grande taille, souvent bien dotées en personnel compétent. De ce fait, parce que ce sont souvent de petites structures, les firmes productrices de biens d'équipement y consacrent une part de leurs ressources plus élevée que les entreprises des biens de consommation et surtout de l'automobile.

L'appel à des cabinets spécialisés en recherche-développement, en ingénierie, contrôle technique... est largement répandu, à quelques exceptions près, les grandes entreprises, beaucoup moins par les petites. Elles y consacrent plus de

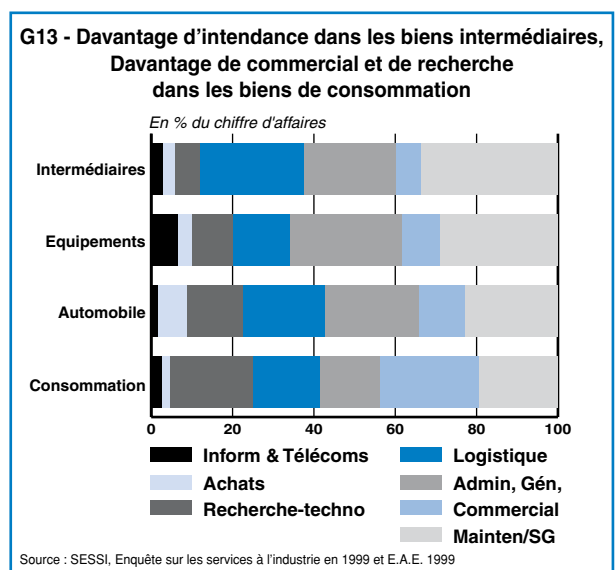
2 % de leur chiffre d'affaires, les petites y allouant quatre fois moins.

... et particulièrement des producteurs de biens intermédiaires

Souvent de petite taille, les entreprises productrices de biens intermédiaires se comportent comme la moyenne des PMI et plébiscitent donc les services tournant autour de la maintenance, des services généraux et de la logistique (près de 60 % des achats). Dans le cas des biens intermédiaires, ce comportement est facilement explicable par l'importance de leur parc machines et le nombre élevé de trajets entre différents sites nécessaires au fonctionnement de ces industries.

À l'inverse, les entreprises des biens de consommation font un très gros effort pour couvrir leurs besoins en services commerciaux et en recherche (40 % de leurs achats contre une moyenne de moins de 20 %). Si le niveau élevé de recherche est principalement dû aux spécificités du secteur pharmaceutique, les besoins en services commerciaux sont généralisables à toutes ces activités, qu'il s'agisse d'habillement, de médicaments ou d'équipements du foyer ; la vente directe au grand public nécessite de gros efforts publicitaires.

L'affacturage, en revanche, technique de recouvrement de créances encore très peu développée, n'est quasiment pratiqué que dans l'automobile, mais concerne alors des montants considérables (près de 8 % du montant total des achats de services). Dans un quart des cas, la logique groupe remplit son rôle, et le recouvrement est opéré directement par une filiale spécialisée.



Champ : entreprises de 20 personnes et plus
Lecture : poids des différentes fonctions dans les achats de services par secteur NES16

Dans les autres pays européens...

Une enquête pilote européenne a été menée, en 1999-2000, sur les achats de services des entreprises du secteur de la mécanique (NACE : 29). Quatre pays ont accepté d'y participer : la Suède, le Danemark, l'Espagne et le Royaume-Uni.

Cette enquête montre que les firmes britanniques sont de plus grandes consommatrices de services que leurs homologues des autres pays. Elle met aussi en évidence que, comme en France, les " transports et la distribution " sont généralement les services les plus consommés. Il n'y a qu'en Suède où " les services liés à la production " (essentiellement ingénierie et études techniques) viennent en premier. Hors transports, quelques différences significatives entre pays peuvent être notées : les entreprises danoises et suédoises sont plus axées sur les technologies de l'information, les firmes espagnoles sur les services commerciaux, les britanniques sur l'administration d'entreprise.

Dans les quatre pays, les entreprises font appel très majoritairement à des prestataires implantés sur le territoire national et même au niveau régional, sauf pour le Danemark.

Dans les quatre pays, les dépenses liées aux technologies de l'information et de la communication devraient augmenter, ainsi que celles de formation au Danemark, en Suède et au Royaume-Uni.

POUR EN SAVOIR PLUS :

- BAUDRY B. : " L'économie des relations interentreprises ", La Découverte, *Repères* n° 165
- COASE R. : " La nature de la firme " (1937), *Revue française d'économie*, vol. II/1, 1987
- BANDT J. : " Services aux entreprises, Informations, Produits, Richesses ", *Economica*
- GADREY J. : " L'économie des services ", La Découverte, *Repères* n° 113
- GADREY J. : *Services : la productivité en question*, Desclée de Brouwer, 1996
- MEVELLEC P. : " Le calcul des coûts dans les organisations ", La Découverte, *Repères* n° 181
- WILLIAMSON O. : " Markets and Hierarchies : analysis and antitrust implications " (1975), The Free Press, New York
- " Les entreprises des services ", *Insee Résultats*, périodicité annuelle
- " Rapport sur les comptes des services ", *Insee Synthèses*, périodicité annuelle
- La France des services*, Insee, 1999

Financement de l'innovation technologique

L'innovation technologique entraîne une incertitude accrue et dépend étroitement de l'existence de financements appropriés. Durant la période 1997-1999, pour financer les projets innovants des entreprises industrielles de 20 salariés et plus, les ressources internes arrivent largement en tête. L'autofinancement assure les trois quarts du financement de l'innovation et les groupes s'associent volontiers aux projets de leurs filiales, car ils disposent des compétences pour en évaluer les chances de réussite et les retombées pour l'ensemble du groupe. Les financements externes sont plus difficiles à mobiliser. Les banques se localisent plutôt sur l'aval des projets innovants, en complément d'autres sources, et pour des entreprises où l'activité innovante est minoritaire. Les apports de fonds propres apparaissent marginaux. Les entreprises industrielles innovantes sont donc demandeuses d'un soutien actif des pouvoirs publics. Ces derniers réduisent l'incertitude dans la phase de lancement des projets technologiquement innovants et permettent de passer le cap de la recherche et développement, où les probabilités d'abandon sont les plus fortes. Par ailleurs, de nouveaux modes d'allocation de capitaux propres, spécifiquement dédiés à l'innovation, prennent de plus en plus d'importance.

Synthèse

L'incertitude structure les sources de financement de l'innovation

Avertissement : sauf mention contraire, les conclusions de ce dossier portent sur les entreprises de 20 salariés et plus appartenant au champ de l'industrie manufacturière (hors IAA), ayant répondu à l'enquête sur le financement de l'innovation (FIT).

D'après l'enquête sur le financement de l'innovation technologique (FIT) réalisée par le Sessi au cours de l'année 2000 auprès d'entreprises industrielles de 20 salariés et plus, les entreprises, confrontées au contexte d'incertitude inhérent à l'innovation, privilégient d'abord les financements internes puis contractuels.

Les firmes industrielles financent ainsi leurs projets innovants avant tout par autofinancement. Un tiers des entreprises industrielles ont d'ailleurs exclusivement recours à cette source pour financer l'innovation. L'autofinancement est également préféré à toute autre source en amont du projet, là où l'incertitude est la plus forte. L'autofinancement lorsqu'il est disponible est facile à mobiliser et coûte peu à l'entreprise, sauf en termes d'opportunité. Il n'engage pas de fonds financiers externes qui pourraient augmenter le risque de défaillance de l'entreprise.

Les financements publics couvrent en partie la forte incertitude qui affecte l'amont des projets innovants, ainsi que les projets innovants des entreprises où l'activité innovante est importante. D'après les résultats de l'enquête FIT, ils permettent de passer le cap de la recherche et développement, où l'incertitude et les probabilités d'abandon sont les plus fortes. Les financements publics pallient les imperfections du marché, en amont du projet innovant. Selon les entreprises industrielles, l'utilisation des financements publics diminue ensuite au fur et à mesure que le projet innovant avance. Hormis les grands projets liés à la défense, les financements publics bénéficient, en parts de financement assuré, aux entreprises industrielles de moins de 1 000 salariés.

D'après l'enquête FIT, le financement intermédié obtenu auprès des banques se révèle sans doute moins efficace pour gérer l'incertitude. Le banquier finance des projets qui se rapprochent des investissements traditionnels. En effet, la banque ne peut totalement s'assurer face aux risques exacerbés entraînés par l'innovation, notamment dans le cas des PMI fortement innovantes de moins de 100 salariés ; d'autre part, l'innovation s'appuie le plus souvent sur des actifs immatériels qui peuvent être spécifiques à l'entreprise, et la banque ne dispose pas de garanties tangibles pour assurer le prêt. Les projets trop risqués peuvent donc être écartés. Le financement intermédié bancaire se révèle approprié pour financer les entreprises où l'activité innovante est faible ou moyenne, ainsi que les étapes des projets innovants qui se situent le plus en aval, où l'incertitude s'est réduite. Il n'en reste pas moins que, en raison de leur plus faible épargne dégagée, les PMI s'endettent assez fortement pour financer leurs projets innovants (près du tiers des montants des projets innovants).

L'emprunt auprès du groupe auquel appartient l'entreprise associe indirectement le groupe aux gains de sa filiale, par le biais de prises de participation. Le taux du prêt à la filiale ne reflète donc pas toujours la mesure du risque pris. De plus, la tête de

groupe dispose de davantage de compétences pour évaluer les chances de réussite du projet, même s'il est fortement spécifique : les prises de participation se font en effet dans des domaines présentant des synergies pour la tête de groupe, qui en perçoit bien les enjeux.

D'après les résultats de l'enquête FIT, les apports de fonds propres traditionnels présentent un intérêt limité pour financer les projets innovants des entreprises industrielles de plus de 20 salariés. L'évaluation standard et anonyme des marchés financiers ne convient sans doute pas pour financer spécifiquement des projets innovants, mais plutôt des stratégies globales, de développement par exemple. Des intermédiaires financiers spécialisés dans l'innovation émergent peu à peu, tels les capital-risqueurs ou les marchés pour valeurs de croissance. Leur impact se fait sentir sur les petites entreprises industrielles où l'activité innovante est principale. Ces entreprises sont cependant pour leur grande majorité en dehors du champ ou aux limites de l'enquête. Les résultats portent en effet sur les firmes de 20 salariés et plus.

L'enquête sur le financement de l'innovation technologique (FIT) complète le dispositif statistique mis en place par le Sessi sur le thème de l'innovation. L'angle abordé cherche à identifier les modes de financements spécifiques utilisés par les entreprises industrielles pour l'ensemble de leurs projets innovants, au cours de la période 1997-1999. Leurs préférences et leurs attentes en matière de structures de financement de projets sont également étudiées. Les résultats sont de bonne qualité en ce qui concerne les entreprises notablement innovantes, mais moins représentatifs des comportements des entreprises marginalement ou ponctuellement innovantes.

Introduction

Facteur essentiel de la compétitivité économique de l'industrie, l'innovation technologique est au cœur de la stratégie des entreprises. Dans un environnement incertain et instable, l'innovation et la transformation technologique de l'industrie entraînent cependant des risques accrus, notamment d'ordre financier. L'incertitude que les entreprises industrielles doivent affronter est tout d'abord d'ordre technologique quant à la faisabilité du projet. Elle est ensuite commerciale, concernant la taille du marché potentiel. L'incertitude est enfin concurrentielle : les concurrents peuvent réussir à introduire en premier un produit concurrent qui prendra tout ou partie du marché. La contrepartie de cette incertitude accrue, lorsque le projet innovant aboutit, est une rentabilité supérieure à la moyenne des projets d'investissements traditionnels. Mais, en cas d'échec, la perte sèche peut être notablement plus importante, car les actifs de la firme liés à l'innovation sont spécifiques et les charges en grande partie irrécouvrables. L'émergence accélérée de nouveaux produits dans l'industrie est en premier lieu conditionnée par la viabilité technique, commerciale et concurrentielle de ces projets innovants. Mais elle dépend également étroitement de l'existence de financements appropriés pour supporter les risques encourus, sous peine d'endiguer le flux d'innovations.

Le manque de ressources financières spécifiques, principalement pour les PMI, est un des handicaps à l'innovation technologique, qui arrive au deuxième rang en ce qui concerne les firmes industrielles françaises. Les obstacles à l'innovation sont principalement de nature économique. Mais ils peuvent devenir rédhibitoires et contraindre rapidement à l'abandon d'un projet innovant lorsque les obstacles économiques et financiers se conjuguent (d'après les résultats de l'enquête sur l'innovation de 1994-1996).

Il s'agit ici d'étudier les structures de financement et les préférences des entreprises industrielles, telles qu'elles ressortent de l'enquête sur le financement de l'innovation technologique (FIT), avant d'identifier les différentes modalités de financement des projets innovants. Enfin, les spécificités du financement de l'innovation seront étudiées.

Le financement de l'innovation : avant tout des ressources internes et publiques

L'autofinancement en tête pour financer l'innovation technologique

Pour financer ses projets, une entreprise a traditionnellement trois possibilités : soit elle s'autofinance, c'est-à-dire elle utilise les ressources qu'elle a elle-même générées ; soit elle s'endette, auprès de son groupe d'appartenance, des banques ou d'autres intermédiaires financiers ; soit elle émet

des titres et accroît son capital. Une quatrième source de financement spécifique s'y ajoute dans le cadre des projets innovants. Les pouvoirs publics soutiennent en effet l'innovation des acteurs privés, afin d'en aider la production et la diffusion. Seuls les financements publics ayant une incidence immédiate sur le cycle d'exploitation de la firme sont étudiés dans l'enquête sur le financement de l'innovation technologique. Les politiques d'environnement des firmes ne sont pas abordées, telles celles favorisant l'efficacité des marchés financiers, les politiques fiscales ou de concurrence ou encore les politiques d'éducation et de formation.

T1 - Les sources de financement de l'innovation technologique dans l'industrie en 1999

| Structures des sources de financement | En % |
|---|--------------|
| Autofinancement | 73,8 |
| Contrats de dette externe, | 13,8 |
| <i>dont vis-à-vis du groupe d'appartenance</i> | 7,4 |
| <i>dont de dette externe, hors groupe d'appartenance</i> | 6,4 |
| État | 11,2 |
| <i>dont ministère de la Défense (y compris marchés publics)</i> | 4,4 |
| <i>dont subventions</i> | 4,6 |
| <i>dont avances remboursables</i> | 1,9 |
| Actionnaires – apports de capitaux propres | 1,1 |
| Total | 100,0 |

Source : enquête FIT Sessi. Entreprises de l'industrie manufacturière hors IAA de 20 salariés et plus.
Champ : ensemble des entreprises technologiquement innovantes.

Parmi ces quatre sources de financement potentielles, la hiérarchie des moyens utilisés, telle qu'elle ressort de l'enquête sur le financement de l'innovation technologique, est marquée (cf. tableau 1). Sur l'ensemble de l'industrie manufacturière (hors IAA) et toutes entreprises technologiquement innovantes confondues, les financements internes arrivent largement en tête. L'autofinancement assure les trois quarts du financement de l'innovation de l'industrie en général, quelle que soit la taille des entreprises.

L'industrie française finance ensuite ses projets innovants par le recours à des partenaires externes. L'endettement est alors le mode de financement le plus utilisé (13,8 %) mais englobe des acteurs à statuts variables. Les dettes contractées à l'intérieur du groupe d'appartenance financent 7,4 % des montants totaux des projets innovants, tandis que l'endettement hors groupe, c'est-à-dire principalement bancaire, en assure un peu moins (6,4 %).

Les pouvoirs publics participent à hauteur de 11,2 % au financement de l'innovation de l'ensemble de l'industrie (marchés publics, subventions et avances remboursables confondues). Les pouvoirs publics sont également des acteurs de proximité du financement de l'innovation, mais n'ont pas vocation à financer l'intégralité des projets innovants.

Enfin, les apports de fonds propres, impliquant un accroissement du capital de l'entreprise, n'atteignent que 1,1 % des montants affectés au financement de l'innovation technologique. L'émission de capital est donc marginale dans le financement de l'innovation de l'industrie, tout au moins sur le champ de l'enquête des entreprises industrielles de 20 salariés et plus.

Enquête sur le financement de l'innovation technologique Champ et limites

L'enquête sur le financement de l'innovation technologique (FIT) complète le dispositif statistique mis en place par le Sessi sur le thème de l'innovation. Elle porte sur la période 1997-1999. Elle identifie les modes de financement spécifiques utilisés par les entreprises industrielles pour financer leurs projets risqués. Leurs attentes et souhaits en matière de sources de financement des innovations sont également étudiés.

Le champ

L'enquête porte sur les entreprises industrielles de 20 salariés et plus, sauf celles des industries agricoles et alimentaires et du bâtiment et travaux publics. En particulier, les start-up et entreprises en phase de création ne sont pas étudiées.

Environ 5 500 entreprises ont été enquêtées. Cette enquête se caractérise par un taux de réponse de l'ordre de 70 %, plus faible au sein des grandes entreprises (59 %). Elle est in fine représentative de l'industrie française, sous réserve de la prise en compte des limites liées à la non-réponse des entreprises marginalement innovantes (cf. limites ci-dessous).

Innovation et projets innovants

Le concept de l'innovation résulte de la définition qu'en donne le manuel d'Oslo de l'OCDE. Les innovations technologiques couvrent les produits et procédés technologiquement nouveaux ainsi que les améliorations technologiques importantes de produits et de procédés qui ont été accomplies. Ces innovations peuvent être réalisées par une entreprise en s'inspirant des concurrents (innovation incrémentale) ou de manière radicale, en étant la première à occuper un marché. Sont exclus les changements d'ordre purement esthétique ou organisationnel, ainsi que les modifications de conditionnement ou liées à la

saisonnalité (mode par exemple). Dans l'enquête FIT, une firme industrielle est donc innovante si elle a réalisé des produits ou des procédés technologiquement nouveaux, pour elle ou pour le marché, au cours de la période 1997-1999. Cette définition est plus restrictive que celle donnant droit à l'ouverture de crédits Anvar, où les projets liés aux modifications de conditionnement sont parfaitement éligibles.

L'entreprise innovante est ensuite interrogée sur la structure de financement de l'ensemble des projets innovants pour les seules années 1998 et 1999 (afin d'alléger la charge statistique des entreprises).

Les limites

Le taux d'entreprises innovantes est faible (29,4 %) dans l'enquête sur le financement de l'innovation technologique, contre 46,4 % dans la précédente enquête européenne sur l'innovation (CIS2) sur la période 1994-1996 et 45,9 % dans l'enquête sur les technologies de l'information de 1999. Ces enquêtes portaient sur le même champ.

Le croisement entre les informations provenant de l'enquête sur le financement de l'innovation (FIT) et celles exhaustives provenant des attributions d'aides aux entreprises (Anvar, Cir, Atout) a permis de lever une partie des interrogations portant sur le faible taux d'entreprises innovantes. Les montants et le nombre d'entreprises aidées par l'Etat donnés par l'enquête FIT sont assez proches de ceux attendus. L'échantillon de l'enquête FIT s'avère donc de bonne qualité sur les entreprises dont l'innovation est la caractéristique principale. Il l'est par contre moins sur les entreprises dont l'innovation reste ponctuelle et marginale, qui par ailleurs bénéficient moins de subventions publiques.

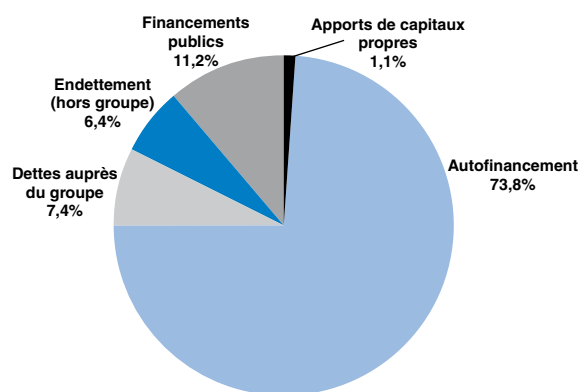
Ainsi, dans sa recherche de financements pour ses projets technologiquement innovants, l'industrie française paraît privilégier avant tout les sources proches, tel le financement interne à l'entreprise ou au groupe, l'endettement et les apports de capitaux propres étant moindres. Un deuxième principe semble s'affirmer : celui de la contractualisation. Sur l'ensemble de l'industrie, il existe une opposition de fait entre le financement de l'innovation par contrat, que ce soit sous forme de dette ou vis-à-vis des pouvoirs publics, fortement utilisé, et le financement par recours au marché, par le biais d'apports de capitaux propres, dont l'utilisation se révèle marginale.

Cette hiérarchie des sources de financement est vérifiée sur le champ particulier de l'enquête sur le financement de l'innovation, représentative des entreprises industrielles notablement innovantes. Les entreprises ponctuellement et marginalement innovantes ont en effet moins bien répondu que par le passé (cf. encadré champ et limites de l'enquête).

Une préférence pour les financements publics lors des phases en amont, et pour l'endettement en aval

Les entreprises industrielles innovantes ont spécifiquement été interrogées dans l'enquête sur leurs préférences en matière de sources de financement de l'innovation. Il leur était demandé de se placer dans la situation où elles seraient libres de choisir les financements qu'elles souhaitent. Leurs

G1 - Le financement de l'innovation technologique dans l'industrie : prédominance de l'autofinancement



Source : enquête FIT Sessi. Entreprises de l'industrie manufacturière (hors IAA) de 20 salariés et plus. Lecture : part en % des sources dans le financement total des projets innovants des entreprises technologiquement innovantes.

souhaits rejoignent en partie la réalité de leurs financements (cf. graphique 2). La recherche de sources avant tout internes est ainsi confirmée.

Cependant, au long du cycle de vie du projet d'innovation, qui va de la recherche exploratoire à la commercialisation, la hiérarchie souhaitée des sources varie en fonction de l'incertitude que les moyens de financement doivent couvrir.

Spécificité du financement de l'investissement innovant Une approche en termes de flux

Un référentiel en matière de financement est donné par la composition des passifs des entreprises industrielles innovantes. Celle-ci permet d'étudier l'ensemble des ressources financières à disposition d'une entreprise, utilisées pour financer son activité globale.

Particularité des financements de l'innovation au sein de l'activité générale des entreprises industrielles

| Structures de financement En % | Activité globale des entreprises industrielles innovantes de FIT (Passif) | Projets innovants FIT (Flux d'investissements) |
|-----------------------------------|--|---|
| Apport de capitaux propres | 32.2 | 1.1 |
| Autofinancement | 13.6 | 73.9 |
| Dettes | 54.0 | 13.8 |
| Financements publics* | 0.1 | 11.1 |

Source : enquête FIT Sessi, Suse Insee. Entreprises de l'industrie manufacturière (hors IAA) de 20 salariés et plus. Les entreprises innovantes sont celles de l'enquête sur le financement, pour lesquelles on étudie le financement des projets innovants et de l'activité globale.

* En matière de financements publics de l'activité globale, ne sont rappelées que les subventions d'investissement.

L'autofinancement est a priori le moyen de financement privilégié des projets innovants. L'endettement, contrairement aux ressources affectées à l'activité globale des entreprises industrielles innovantes, est nettement moins utilisé pour financer les investissements risqués. Les financements publics soutiennent plus fortement l'innovation.

Cependant, ce constat appelle deux observations. Tout d'abord, le passif s'apparente à un stock de ressources d'une entreprise à un moment donné, le résultat de l'ensemble des mouvements de ressources d'une année. La confrontation des deux structures de financement des mêmes entreprises innovantes, celles affectées à l'innovation en particulier et celles du passif, aboutit à rapprocher respectivement des flux de financements et des stocks de ressources à un instant donné. Or le financement de l'innovation est dilué dans l'ensemble des ressources utilisées dans l'activité courante des entreprises innovantes. Les sommes affectées au financement de l'innovation ne représentent ainsi que 4,3 % de l'ensemble des besoins de financement des entreprises industrielles innovantes. Les flux de financements affectés à l'innovation pèsent donc assez peu sur la constitution du passif des firmes industrielles innovantes. Les structures de flux et de stock présentent des caractéristiques différentes, sans pour autant que l'on puisse affirmer que ces différences proviennent essentiellement de la nature risquée des projets innovants. Par ailleurs, le passif des entreprises mêle aussi bien des ressources de court terme, destinées à satisfaire aux besoins en fonds de roulement, que des ressources de long terme affectées aux longues immobilisations, aussi bien corporelles qu'incorporelles ou financières.

Néanmoins, le passif semble présenter les mêmes caractéristiques que le financement des investissements innovants,

lorsque l'on compare le passif des entreprises non innovantes dans l'enquête sur le financement de l'innovation (FIT) à celui des innovantes. Une fois corrigés les effets de taille et de secteurs, afin de pouvoir raisonner toutes choses égales par ailleurs, on voit que les entreprises innovantes font un peu plus appel à l'autofinancement et un peu moins à l'endettement que les entreprises non innovantes. Les apports de capitaux propres sont de surcroît légèrement plus élevés dans le financement de l'activité globale des entreprises innovantes, ainsi que les financements publics.

Toutes choses égales par ailleurs, les particularités du financement de l'innovation se retrouvent également dans le passif

| Structures de financement, toutes choses égales par ailleurs En % | Activité globale des entreprises industrielles non innovantes de FIT (Passif) | Activité globale des entreprises industrielles innovantes de FIT (Passif) |
|--|---|---|
| Apport de capitaux propres | 30.2 | 31.2 |
| Autofinancement | 7.2 | 8.6 |
| Dettes | 62.3 | 60.0 |
| Financements publics* | 2.3 | 2.7 |

Source : enquête FIT Sessi, Suse Insee. Entreprises de l'industrie manufacturière hors IAA de 20 salariés et plus. Les entreprises innovantes et non innovantes sont celles de l'enquête sur le financement, pour lesquelles on étudie le financement de l'activité globale.

* En matière de financements publics de l'activité globale, ne sont rappelées que les subventions d'investissement.

Lecture : les ratios de structure de financement de l'innovation sont donnés toutes choses égales par ailleurs. Ils renvoient spécifiquement à l'impact de l'innovation, corrigé des autres effets, en convergeant vers une structure reprenant les caractéristiques moyennes de la population de l'enquête FIT. Par exemple, le taux d'autofinancement est corrigé des effets taille, secteur et de l'appartenance ou non à un groupe. Sinon, l'erreur serait de considérer que les entreprises innovantes ont un taux d'autofinancement plus élevé, sans prendre en compte l'impact des tailles plus importantes des entreprises innovantes, l'appartenance à un groupe plus fréquente ou les secteurs d'appartenance, qui expliquent en grande partie le taux d'autofinancement.

Un meilleur point de référence aurait été donné par les structures de financement des projets productifs directement liés au cycle d'exploitation. Mais les plans de financement des investissements de renouvellement, de capacité ou de croissance sont absents des bilans des entreprises. Cela aurait pourtant permis de comparer deux types de flux de financements.

Ces résultats sont certes conformes à ceux avancés par la théorie de la hiérarchie des préférences ("pecking order theory", établie par Myers et Majluf en 1984). À partir de données d'entreprises américaines, innovantes et non innovantes mélangées, cette théorie souligne que l'autofinancement est préféré à la dette, qui elle-même est privilégiée par rapport à l'émission d'actions. Ces résultats se basaient cependant sur les modes de financement des investissements, qu'ils soient innovants ou non.

La probabilité d'abandon d'un projet innovant présente dans l'industrie deux périodes bien définies (cf. tableau 2) : elle est tout d'abord maximum, notamment lors de la phase de recherche et développement, pour ensuite s'atténuer. Plus de 37 % des entreprises industrielles estiment que la phase de R & D est celle où elles ont le plus de chances de stopper un projet innovant. Plus de 17 % ont effectivement arrêté un projet à cette étape.

Les probabilités d'abandon sont fortement corrélées au

cycle d'investissement, matériel et immatériel, mis en regard avec les espérances de retour sur investissement. Les probabilités d'abandon seront donc au maximum juste avant que les investissements ne deviennent trop importants, immobilisant ainsi des ressources pour une certaine période. De ce point de vue, la phase de recherche et développement précède la préparation du lancement industriel et commercial (préséries) et surtout l'étape de l'industrialisation et de la fabrication, qui, elle, nécessite de fortes ressources.

La phase de recherche et développement correspond donc à l'étape du projet où l'objectif est certes d'accumuler des connaissances, mais aussi de réfléchir aux utilisations potentielles de ces dernières et enfin de lever une partie du voile quant aux chances de réussite du projet innovant. C'est une étape plus technologique que la phase de recherche exploratoire. La construction et l'essai de prototypes ou de préséries constituent fréquemment la phase la plus importante du développement expérimental. Si l'entreprise se lance dans les étapes ultérieures, c'est qu'elle juge que la rentabilité sera au rendez-vous, au regard des investissements qui seront nécessaires.

En fonction des étapes et en l'absence de contraintes, l'autofinancement aurait la préférence de plus de trois entreprises sur quatre en moyenne, quelle que soit l'étape du projet innovant (cf. graphique 2). L'autofinancement serait un peu moins plébiscité lors de la recherche exploratoire, sans pour autant être remplacé par une autre source. Toutefois, la recherche exploratoire génère peu de coûts pour la majorité des entreprises et ne présente d'intérêt que pour un nombre restreint d'entre elles, intéressées par la recherche fondamentale.

T2 - Probabilités d'abandon et abandons réels : la phase de R & D marque une étape

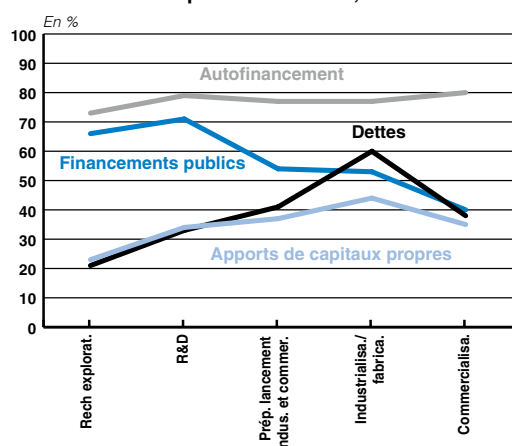
| En % | Probabilité d'abandon forte ou très forte | Dernier abandon réel |
|---|---|----------------------|
| Recherche exploratoire (en amont) | 39.7 | 8.6 |
| Recherche et développement | 37.2 | 17.7 |
| Préparation du lancement industriel et commercial | 34.5 | 9.3 |
| Industrialisation/fabrication | 33.2 | 5.2 |
| Commercialisation | 29.0 | 5.8 |

Source : enquête FIT Sessi. Industrie manufacturière (hors IAA) de 20 salariés et plus.

Lecture. Probabilité d'abandon : % d'entreprises évaluant la probabilité comme forte ou très forte de ne pas passer à une étape ultérieure, par rapport à l'ensemble des entreprises innovantes.

Dernier abandon réel : les entreprises indiquent l'étape où elles ont abandonné un projet innovant en 1997, 1998 ou 1999. % d'entreprises concernées par rapport à l'ensemble des entreprises innovantes.

G2 - En l'absence de contraintes, préférence pour l'autofinancement à toute étape du projet, sollicitations des financements publics en amont, des dettes en aval



Source : enquête FIT Sessi. Industrie manufacturière (hors IAA) de 20 salariés et plus.

Lecture : % d'entreprises préférant fortement ou très fortement la source de financement, par rapport à l'ensemble des entreprises innovantes. Le complément à 1 donne les entreprises qui préfèrent faiblement ou très faiblement le type de source.

Étapes : Recherche exploratoire (en amont), Recherche et développement, Préparation du lancement industriel et commercial, Industrialisation/fabrication, Commercialisation.

Les financements publics seraient fortement ou très fortement appréciés par plus d'une entreprise sur deux en moyenne, mais souhaités essentiellement lors des phases de recherche, pour sept entreprises sur dix. Leur intérêt décline au fur et à mesure que le projet avance : soit parce que les entreprises intègrent effectivement dans leurs souhaits les conditions réelles d'éligibilité aux mesures de financements publics, en général focalisées sur l'amont des projets innovants, soit parce que les firmes au fur et à mesure que leurs projets avancent se rapprochent d'un fonctionnement normal du marché, où l'incertitude est réduite.

Ainsi, le recours aux dettes de court, moyen et long terme est peu plébiscité en début de projet innovant, mais son attrait augmente lors des phases d'industrialisation et de fabrication (plus de trois entreprises sur cinq en phase d'industrialisation).

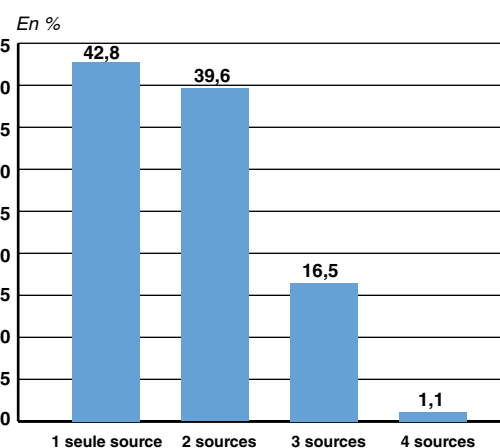
Les apports de capitaux propres, moins souhaités en moyenne, pourraient être utilisés par quatre entreprises industrielles sur dix en phase d'industrialisation.

Les modalités de financement de l'innovation technologique

L'autofinancement finance seul une grande partie des projets

L'entreprise est plus à même que n'importe quel partenaire, d'une part d'évaluer les chances réelles de réussite de son projet innovant, et d'autre part d'assumer les risques d'investissements incertains. Pour cette raison, près de 85 % des firmes innovantes ont eu recours à l'autofinancement (cf. tableau 4), pour un montant moyen par projet innovant de près de 2 000 k€ (13 100 kF). Par ailleurs, près de quatre entreprises industrielles notablement innovantes sur cinq ayant utilisé une seule source de financement ont financé l'intégralité de leurs projets innovants uniquement grâce à l'autofinancement. Par comparaison, seulement un peu plus de 17 % des entreprises innovantes ayant utilisé une seule source de financement ont exclusivement recouru à l'endet-

G3 - Quatre entreprises sur cinq ont recours à une ou deux sources de financement de l'innovation



Source : enquête FIT Sessi. Entreprises de l'industrie manufacturière (hors IAA) de 20 salariés et plus.

Lecture : 42,8 % des entreprises notablement innovantes financent leurs projets avec une seule source.

tement, majoritairement bancaire. Les autres sources ne sont quasiment jamais utilisées seules.

Lorsque les entreprises industrielles ont besoin de compléter leur autofinancement pour assurer le lancement des projets innovants et peuvent en bénéficier, elles se tournent vers les pouvoirs publics : dans le cas où deux sources exactement sont utilisées, la combinaison la plus fréquente est composée de l'autofinancement associé à des financements publics ; l'endettement n'est utilisé en association que pour moins de 40 % des entreprises, en majorité avec l'autofinancement. En dernier ressort et au troisième tour de table, les entreprises industrielles s'adressent aux banquiers. Lorsque trois sources de financement sont mises à contribution, plus de quatre entreprises sur cinq utilisent alors l'endettement bancaire. Le recours aux actionnaires reste marginal et les capitaux propres ne sont quasiment jamais utilisés isolément.

T3 - L'autofinancement, utilisé seul ou accompagné d'autres sources

| Combinaison de sources, en % | 1 source | 2 sources | 3 sources |
|------------------------------|----------|-----------|-----------|
| Autofinancement | 79.9 | 85.4 | 96.7 |
| Financements publics | 1.9 | 73.3 | 96.9 |
| Endettement | 17.0 | 38.8 | 94.9 |
| Apports de capitaux propres | 1.2 | 2.5 | 11.6 |

Source : enquête FIT Sessi. Entreprises de l'industrie manufacturière (hors IAA) de 20 salariés et plus.
Lecture : par rapport à l'ensemble des entreprises innovantes utilisant deux sources pour financer leurs projets innovants, elles sont 85,4 % à avoir utilisé l'autofinancement parmi ces deux sources. Seule l'utilisation d'une seule source permet d'arriver à un total de 100 %. Au-delà, une même entreprise est comptabilisée plusieurs fois.

Endettement bancaire et auprès du groupe : deux logiques différentes

L'endettement bancaire et l'endettement auprès du groupe ne sont pas de même nature. Ce sont des modalités de financement des projets innovants qui sont plus ou moins internes et qui ne bénéficient pas aux mêmes entreprises.

Tout d'abord, les prêts du groupe ne touchent à l'évidence que les entreprises qui appartiennent à un groupe, soit deux entreprises industrielles sur cinq environ en 1999. De plus, parmi ces dernières, les financements du groupe concernent un nombre peu élevé d'entreprises (9 % des entreprises notablement innovantes), avant tout des moyennes et grandes entreprises de plus de 100 salariés. Lorsqu'ils existent, ils sont d'un montant important (2 027 k€ par projet innovant en moyenne, soit 13 296 kF). L'endettement bancaire au contraire est utilisé par un nombre important d'entreprises (une entreprise sur trois), pour un montant moyen plus faible de 242 k€ (1 590 kF). Il est notamment utilisé par les petites entreprises de moins de 100 salariés ; les montants couvrent pour ces petites entreprises industrielles plus du quart des besoins de financement.

C'est sans doute le reflet de la plus faible prépondérance structurelle des groupes au niveau des PMI : un grand nombre de PMI restent indépendantes, alors que peu de grandes entreprises le sont. Seulement un peu plus de 7 % des PMI innovantes ont eu recours à un prêt du groupe, contre plus de 18 % pour les entreprises de plus de 500 salariés.

L'examen des caractéristiques de ces deux sources d'endettement montre que l'endettement bancaire vient en complément de l'autofinancement et des financements publics. Au contraire, les financements du groupe d'appartenance

T4 - Forts recours à des sources de financements internes et contractuelles dans l'industrie, quels que soient la taille et le secteur

| Financement de l'innovation technologique des entreprises industrielles | 1999 En % * | Montant moyen (en k€) | Taux d'utilisation % ** |
|---|-------------------|--------------------------|-------------------------------|
| Apport de capitaux propres | 1.1 | 640.7 | 4.5 |
| Marchés pour les valeurs de croissance | 0.1 | 214.3 | 0.7 |
| Autres marchés boursiers | 0.3 | 1 452.2 | 0.5 |
| Capital-investissement | 0.0 | 24.9 | 0.8 |
| Épargne proche | 0.0 | 51.7 | 0.7 |
| Autres actionnaires | 0.7 | 790.3 | 2.5 |
| Dettes à court, moyen et long terme | 13.8 | 822.9 | 39.5 |
| Banques établissements financiers MLT | 3.4 | 301.8 | 23.5 |
| Marché obligataire MLT | 0.3 | 921.7 | 0.7 |
| Banques établissements financiers CT | 1.1 | 170.5 | 19.4 |
| Groupe d'appartenance de votre entreprise CT | 7.4 | 2 027.0 | 8.9 |
| Avances reçues sur commande | 1.5 | 222.1 | 4.2 |
| Autofinancement | 73.8 | 1 998.3 | 85.1 |
| Financements publics | 11.2 | 544.8 | 47.0 |
| Crédit impôt recherche | 1.6 | 160.0 | 24.0 |
| Anvar | 0.4 | 60.1 | 18.8 |
| Ministère de la Recherche | 1.1 | 518.9 | 4.7 |
| Ministère de la Défense (y compris marchés publics) | 4.4 | 2 868.5 | 3.4 |
| Minifi (y compris Drire) | 1.8 | 334.0 | 13.0 |
| Aides européennes (PCRD) | 1.7 | 493.4 | 7.4 |
| Aides des collectivités locales | 0.1 | 50.1 | 6.5 |
| Total | 100.0 | 2 310.3 | |

Source : enquête FIT Sessi. Entreprises de l'industrie manufacturière (hors IAA) de 20 salariés et plus. Les résultats intègrent mal les financements des entreprises marginalement innovantes.

Lecture : * : montant des ressources par type de source en % de l'ensemble des ressources utilisées pour financer les projets innovants. 73,8 % des dépenses liées aux projets innovants sont assurées grâce à l'autofinancement, pour un montant moyen pour l'ensemble des projets d'une entreprise de 1 998 k€.

** : % d'entreprises ayant utilisé la source de financement dans le cadre d'un projet innovant, par rapport à l'ensemble des entreprises innovantes en 1998 ou 1999.

présentent la particularité de pouvoir être substitués à l'autofinancement. Ainsi, parmi les entreprises n'ayant pas utilisé l'autofinancement, plus de 60 % des ressources affectées aux projets innovants proviennent du groupe d'appartenance. Réciproquement, parmi l'ensemble des entreprises s'étant endettées auprès de leur groupe d'appartenance, source qui constitue leur ressource majoritaire, seules 40 % ont également recouru à l'autofinancement. Autofinancement et ressources intragroupe sont donc assez proches et les prêts du groupe, bien qu'ils soient classés en ressource externe pour l'entreprise, jouent quasiment le rôle d'une ressource interne.

Assurant contre le risque des projets innovants, les financements publics sont appréciés

La place des pouvoirs publics est celle d'un partenaire privilégié du financement de l'innovation des entreprises notablement innovantes⁽¹⁾. Au total, environ la moitié des entreprises notablement innovantes ont assuré une partie du financement de leurs projets innovants grâce au soutien public. Les financements publics couvrent en moyenne 11,2 % du financement de l'innovation (tableau 4).

L'objectif des financements publics est d'atténuer les obstacles rencontrés lors du processus d'innovation, afin d'accroître l'innovation et sa diffusion, le rendement social des investissements innovants étant supérieur à leur rendement privé. Les pouvoirs publics cherchent à inciter les acteurs privés à produire plus d'innovations, afin de parer au risque de se trouver en situation de sous-investissement innovant.

Les financements publics prennent trois formes, diversement représentées. En premier lieu, l'intervention publique donne la possibilité aux firmes de bénéficier de crédits incitatifs. Ces derniers peuvent être des subventions (41 % des financements publics de l'innovation) ou des avances remboursables en cas de succès (19,9 %). En deuxième lieu, l'État peut accorder des aides fiscales, qui permettent de subventionner indirectement la recherche. Le Crédit impôt recherche (14,3 % des financements publics de l'innovation) permet ainsi de diminuer l'impôt, proportionnellement à l'accroissement des dépenses de R & D. En troisième lieu, les pouvoirs publics peuvent passer des commandes auprès de l'industrie, au titre de leur activité de défense ou spatiale.

T5 - Répartition du nombre d'entreprises bénéficiaires de financements publics de projets innovants par taille d'entreprise

| Financements publics % des montants totaux | Hors défense | Ministère de la Défense | Total financements publics | Total des montants des projets innovants ens. ent. innovantes |
|--|--------------|-------------------------|----------------------------|---|
| PMI | 89.7 | 70.2 | 88.3 | 88.8 |
| Moins de 100 salariés | 58.4 | 50.0 | 57.8 | 58.2 |
| 100 à 499 salariés | 31.3 | 20.2 | 30.5 | 30.6 |
| Grandes entreprises | 10.3 | 29.8 | 11.7 | 11.2 |
| 500 à 999 salariés | 5.2 | 11.7 | 5.7 | 6.0 |
| 1 000 salariés et plus | 5.0 | 18.1 | 6.0 | 5.2 |
| Total | 100 % | 100 % | 100 % | 100 % |

Source : enquête FIT Sessi. Entreprises de l'industrie manufacturière (hors IAA) de 20 salariés et plus.

(1) Rappelons que les firmes marginalement innovantes ne sont pas totalement intégrées dans les résultats, ayant peu répondu à l'enquête.

En nombre d'entreprises, les firmes de 500 salariés et plus bénéficient légèrement plus des financements publics : 11,7 % (cf. tableau 5), y compris les commandes publiques du ministère de la Défense, que ne le laisse présager leur poids dans l'ensemble des entreprises innovantes (11,2 %).

T6 - Répartition des montants de financements publics de projets innovants par taille d'entreprises bénéficiaires

| Financements publics % des montants totaux | Hors défense | Ministère de la Défense | Total financements publics | Total des montants des projets innovants ens. ent. innovantes |
|--|--------------|-------------------------|----------------------------|---|
| PMI | 19.1 | 2.7 | 12.6 | 19.6 |
| Moins de 100 salariés | 6.2 | 2.2 | 4.6 | 5.4 |
| 100 à 499 salariés | 12.9 | 0.5 | 8.0 | 14.1 |
| Grandes entreprises | 80.9 | 97.3 | 87.4 | 80.4 |
| 500 à 999 salariés | 13.1 | 5.8 | 10.2 | 8.4 |
| 1 000 salariés et plus | 67.9 | 91.6 | 77.2 | 72.0 |
| Total | 100 % | 100 % | 100 % | 100 % |

Source : enquête FIT Sessi. Entreprises de l'industrie manufacturière (hors IAA) de 20 salariés et plus.

Le constat est le même en ce qui concerne les montants des financements publics (y compris financements publics du ministère de la Défense, cf. tableau 6). Les grandes entreprises bénéficient de 87,4 % des financements publics, alors que les montants de leurs projets innovants ne représentent que 80,4 % de ceux affectés à l'ensemble des entreprises notablement innovantes. Cependant, les financements publics en provenance du ministère de la Défense bénéficient avant tout aux grandes entreprises, et ce pour des montants importants.

Cette légère surreprésentation des grandes entreprises innovantes dans les financements publics (y compris financements du ministère de la Défense) apparaît au travers du pourcentage de bénéficiaires : les grandes entreprises sont plus de 49 % à bénéficier de financements publics, alors que les PMI ne sont que 46,7 % (cf. tableau 7). Plus de 53 % des PMI ayant des projets innovants ne sont bénéficiaires d'aucun financement public, contre 50,8 % au sein des grandes entreprises innovantes. Par ailleurs, les pouvoirs publics (y compris ministère de la Défense) contribuent à financer une part plus importante des montants des projets innovants des grandes entreprises (cf. tableau 8) : 12,2 % contre 7,4 % dans les PMI. Mais ce n'est pas le cas hors financements en provenance du ministère de la Défense.

T7 - Firmes bénéficiaires et non bénéficiaires de financements publics : répartition par nombre d'entreprises et par taille

| Sur l'ens. des ent. innovantes % du nombre d'entreprises | Financements publics hors défense | Financements publics défense | Non bénéficiaires | Total |
|--|-----------------------------------|------------------------------|-------------------|--------------|
| PMI | 44.0 | 2.7 | 53.3 | 100 % |
| Moins de 100 salariés | 43.7 | 2.9 | 53.4 | 100 % |
| 100 à 499 salariés | 44.5 | 2.3 | 53.0 | 100 % |
| Grandes entreprises | 39.9 | 9.1 | 50.8 | 100 % |
| 500 à 999 salariés | 37.9 | 6.7 | 55.5 | 100 % |
| 1 000 salariés et plus | 42.3 | 12.0 | 45.4 | 100 % |
| Total | 43.5 | 3.4 | 53.0 | 100 % |

Source : enquête FIT Sessi. Entreprises de l'industrie manufacturière (hors IAA) de 20 salariés et plus. Attention, une entreprise peut en même temps bénéficier de financements publics en provenance du ministère de la Défense et des autres programmes d'aides.

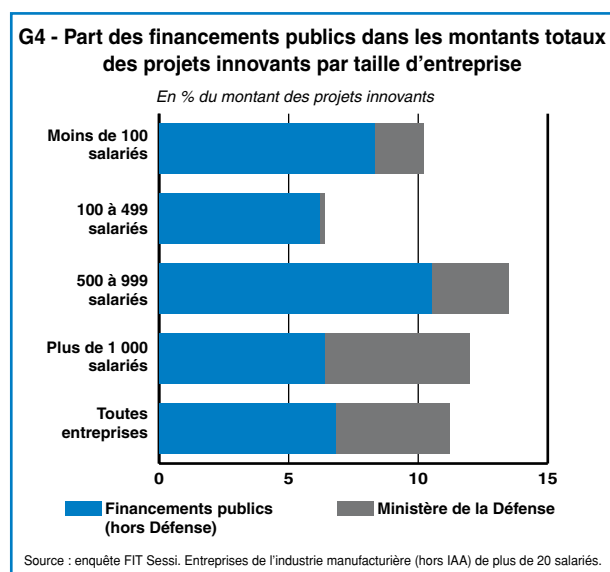
C'est essentiellement la différence dans l'importance des projets innovants des PMI et des grandes entreprises qui conduit à consacrer une part importante des financements publics aux grandes entreprises. Ainsi, les grandes entreprises pèsent peu en nombre d'entreprises bénéficiaires de financements publics (11,7 % de l'ensemble des entreprises aidées) mais représentent une part importante en masse (87,4 % des financements publics alloués).

Les financements du ministère de la Défense bénéficient à des entreprises ciblées

Les financements publics en provenance du ministère de la Défense, qui prennent le plus souvent la forme de commandes publiques, représentent près de 40 % de l'ensemble des financements publics (subventions comprises) et ont un fort impact sur les modes de financement de l'innovation. Ils ne bénéficient cependant qu'à 3,4 % des entreprises industrielles innovantes (cf. tableau 4). Par ailleurs, ils sont concentrés à près de 65 % sur le secteur de la construction navale, aéronautique et ferroviaire, puis à 30 % sur l'industrie des équipements électriques et électroniques. Ils n'irriguent donc pas l'ensemble de l'industrie. Même au sein de ces secteurs privilégiés, ils touchent peu d'entreprises : un quart des firmes industrielles notablement innovantes recensées pour ces deux secteurs.

Par ailleurs les montants des commandes publiques et subventions sont importants, puisqu'ils représentent un montant moyen de 2 868 k€ (soit 18 816 kF). Ils couvrent, toutes tailles confondues, 21 % des besoins de financements liés aux projets innovants des entreprises bénéficiaires.

Ce sont essentiellement de grandes entreprises qui bénéficient de ces financements publics en provenance du ministère de la Défense (plus de 97 % des montants, cf. tableau 6). En nombre d'entreprises, les PMI sont également moins représentées (70 %, pour 90 % en moyenne dans les programmes hors ministère de la Défense, cf. tableau 5).



Les crédits incitatifs et les aides fiscales bénéficient relativement plus aux petites PMI et aux entreprises de 500 à 1 000 salariés

Hors subventions et commandes publiques du ministère de la Défense, les entreprises de plus de 1 000 salariés bénéficient relativement moins des financements publics. Les entreprises de plus de 1 000 salariés représentent 72 % des montants des dépenses liées à l'innovation et bénéficient seulement de 67,9 % des aides attribuées (hors ministère de la Défense, cf. tableau 6). De même, les entreprises de plus de 1 000 salariés sont légèrement sous-représentées en nombre d'entreprises bénéficiaires de crédits incitatifs : 5,2 % des entreprises innovantes ont plus de 1 000 salariés, et seulement 5 % des très grandes entreprises sont aidées hors défense (cf. tableau 5).

T8 - Part des montants des projets innovants financés par les pouvoirs publics

| Financements publics % des montants totaux des projets innovants | Financements publics hors défense | Financements publics défense | Total |
|--|-----------------------------------|------------------------------|-------------|
| PMI | 6.8 | 0.6 | 7.4 |
| Moins de 100 salariés | 8.3 | 1.9 | 10.2 |
| 100 à 499 salariés | 6.2 | 0.2 | 6.4 |
| Grandes entreprises | 6.8 | 5.4 | 12.2 |
| 500 à 999 salariés | 10.5 | 3.0 | 13.6 |
| 1 000 salariés et plus | 6.4 | 5.6 | 12.0 |
| Total | 6.8 | 4.4 | 11.2 |

Source : enquête FIT Sessi. Industrie manufacturière de 20 salariés et plus.

En nombre, les entreprises qui bénéficient relativement plus des financements publics (hors ministère de la défense) sont avant tout des PMI. Elles représentent 89,7 % des entreprises aidées hors défense, contre 88,8 % des entreprises innovantes (cf. tableau 5). 44 % des entreprises innovantes de moins de 500 salariés bénéficient de subventions publiques hors défense (cf. tableau 7), avec une pointe à 44,5 % dans les entreprises de 100 à 499 salariés. Les entreprises de plus de 1 000 salariés sont 42,3 % à être aidées par les pouvoirs publics. Les entreprises de 500 à 999 salariés ne sont, par contre, que 37,9 % à bénéficier de financements publics.

En termes de montants de financements publics, les entreprises de 500 à 999 salariés et les petites PMI de moins de 100 salariés sont surreprésentées : elles bénéficient respectivement de 13,1 % et 6,2 % des financements publics hors défense (cf. tableau 6), alors qu'elles représentent respectivement 8,4 % et 5,4 % des montants des projets innovants.

Cette surreprésentation des entreprises de 500 à 999 salariés et des petites PMI se retrouve dans l'examen des parts des projets innovants financées par les pouvoirs publics (hors ministère de la Défense). Alors que les projets innovants sont aidés par l'État à hauteur de 6,4 % dans les entreprises de plus de 1 000 salariés, 10,5 % et 8,3 % des montants des projets innovants sont respectivement financés par les pouvoirs publics dans les entreprises de 500 à 999 salariés et les PMI de moins de 100 salariés.

Il n'en reste pas moins qu'en masse, du fait de l'importance plus grande des projets innovants des entreprises de plus de 1 000 salariés, ces grandes firmes représentent 68 % des subventions publiques hors défense, d'après les résultats de l'enquête sur le financement de l'innovation technologique.

Crédits incitatifs et aides fiscales

D'après l'enquête sur le financement de l'innovation, les crédits incitatifs et les aides fiscales représentent un peu plus de 60 % des financements publics pour les entreprises industrielles de 20 salariés et plus (hors subventions et commandes du ministère de la Défense, cf. tableau 4). Les crédits incitatifs proviennent du ministère de l'Économie, des Finances et de l'Industrie, via les Drire notamment (Directions régionales de l'Industrie, de la recherche et de l'environnement), du ministère de la Recherche, de l'Anvar, des collectivités locales ou de l'Europe. Au total, les subventions publiques représentent 6,5 % du financement de l'innovation. Elles se situent donc juste devant l'endettement (hors groupe d'appartenance) pour financer les projets innovants.

Ces crédits incitatifs mêlent sur le champ de l'industrie aussi bien des mesures à destination des PMI, telles les subventions et avances remboursables de l'Anvar, que des programmes à destination de grandes entreprises, comme les fonds de la recherche technologique, ainsi que le PCRD. En moyenne, sur l'ensemble des entreprises innovantes et non innovantes, ces crédits représentent de 0,4 % du montant des projets innovants pour l'aide de l'Anvar à 1,8 % pour les financements du Minefi (y compris ceux des Drire).

Lorsque l'on s'attarde essentiellement sur les entreprises bénéficiaires de financements publics (hors défense), c'est-à-dire sur un champ plus restreint que celui de l'ensemble des entreprises innovantes, la part des montants des projets innovants financés par les pouvoirs publics est en moyenne de 8,6 % (cf. tableau ci-dessous). L'implication des pouvoirs publics (hors défense) dans le financement des projets innovants est la plus importante auprès des entreprises bénéficiaires de moins de 100 salariés (16,4 % des montants des projets) ; puis viennent les entreprises bénéficiaires de 500 à 999 salariés, avec 16,1 %.

Le faible impact global des mesures Anvar sur le champ complet de l'industrie reflète son centrage sur les PMI, dont les montants des projets innovants à financer sont plus réduits. Seuls les groupes ou les entreprises de moins de 2 000 salariés sont éligibles auprès de l'Anvar. D'après l'enquête FIT, 94 % des entreprises industrielles bénéficiant des aides de l'Anvar sont des PMI de moins de 500 salariés. Pour l'ensemble des entreprises innovantes de moins de 100 salariés, l'aide attribuée par l'Agence contribue à financer 3,4 % du montant des projets innovants (cf. tableau 4). En restreignant la population des entreprises étudiées à celles ayant bénéficié du soutien de l'Anvar, l'attribution de subventions et d'avances

remboursables par l'Agence permet de couvrir 15,6 % des besoins de financement des entreprises bénéficiaires qui ont moins de 100 salariés pour leurs projets innovants (cf. tableau ci-dessous). L'apport des financements de l'Anvar dans le montant des projets innovants diminue ensuite avec la taille.

Le Crédit impôt recherche (CIR) représente 1,6 % de l'ensemble des sommes affectées au financement de l'innovation. Centré sur l'amont du processus innovant, il bénéficie à un grand nombre d'entreprises (un quart des entreprises notablement innovantes en 1998 ou 1999). L'impact du CIR est important auprès des petites PMI de moins de 100 salariés, puisque cette mesure fiscale permet de financer 9,3 % des montants des projets innovants des entreprises en ayant bénéficié. L'apport du CIR dans les montants des projets innovants des entreprises bénéficiaires décroît ensuite avec la taille. Néanmoins, les grandes entreprises font plus d'efforts de recherche et développement, et la part des PMI de moins de 500 salariés est légèrement plus faible dans le CIR que pour l'ensemble des financements publics, d'après l'enquête FIT (85 % de PMI, contre près de 90 % en moyenne pour les financements publics hors ministère de la Défense).

Part des financements publics dans les montants des projets innovants des entreprises bénéficiaires par mesure

| En % | Moins de 100 salariés | 100 à 499 salariés | 500 à 999 salariés | 1 000 salariés et plus | Total |
|---|-----------------------|--------------------|--------------------|------------------------|-------------|
| Crédit impôt recherche | 9.3 | 7.5 | 7.0 | 2.2 | 2.9 |
| Anvar | 15.6 | 14.0 | 7.8 | 1.4 | 7.0 |
| Ministère de la Recherche | 6.8 | 6.0 | 2.1 | 2.9 | 2.9 |
| Minefi (y compris Drire) | 8.9 | 5.0 | 11.5 | 3.2 | 3.9 |
| Aides européennes (PCRD) | 6.0 | 4.2 | 9.6 | 2.4 | 2.9 |
| Aides des collectivités locales | 4.9 | 2.6 | 5.0 | 1.2 | 1.9 |
| Total crédits incitatifs et mesures fiscales | 16.4 | 8.9 | 16.1 | 7.5 | 8.6 |
| Ministère de la Défense (y compris marchés publics) | 21.0 | 10.5 | 11.8 | 21.4 | 20.5 |
| Total des financements publics | 18.7 | 9.1 | 19.8 | 14.0 | 14.0 |

Source : enquête FIT Sessi. Entreprises de l'industrie manufacturière (hors IAA) de 20 salariés et plus.
Lecture : au sein des entreprises de moins de 100 salariés ayant bénéficié d'une aide de l'Anvar en 1998 ou 1999, en moyenne 15,6 % des montants des projets innovants sont financés par les subventions ou avances remboursables de l'Anvar.

Les apports de capitaux propres apparaissent marginaux

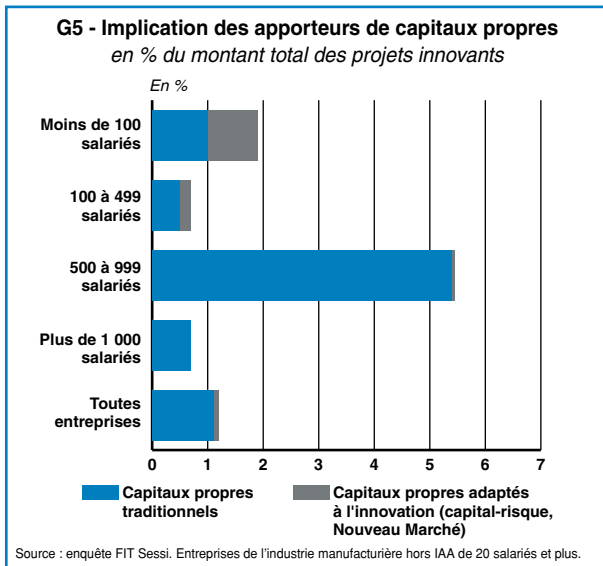
Les apports de capitaux propres se font soit par recours au marché financier, par émissions d'actions, soit par l'augmentation des fonds propres grâce aux actionnaires déjà présents dans le capital de l'entreprise ou par la recherche de nouveaux actionnaires.

L'apport de capitaux propres apparaît marginalement utilisé par les firmes de 20 salariés et plus pour financer spécifiquement les projets innovants (1,1 % du montant total). Il concerne assez peu d'entreprises (5 % des entreprises), dont plus de la moitié recourent essentiellement à des augmentations de fonds propres par le biais d'actionnaires non spécialisés dans l'innovation et sans passer par les marchés financiers. Quelques grosses opérations sont recensées au

sein des entreprises de 500 à 999 salariés.

Un tiers des entreprises industrielles finançant leurs projets innovants par apport de capitaux propres sont passées par des circuits de financement adaptés aux exigences propres à l'innovation. Ces derniers concernent en premier lieu les investisseurs spécialisés, tels les " Business Angels ", le capital-investissement qui comprend le capital-risque et le capital-développement, en deuxième lieu les marchés financiers spécialisés pour les valeurs de croissance (Nouveau Marché, Nasdaq...). Les résultats de l'enquête montrent que les circuits de financement dédiés à l'innovation sont essentiellement concentrés sur les entreprises de moins de 100 salariés fortement innovantes (cf. graphique 5), ce qui correspond effectivement à leur domaine d'application.

Les limites d'une enquête ne se focalisant pas spécifi-



quement sur les petites entreprises fortement innovantes et le nombre réduit d'entreprises répondantes ayant recours aux circuits de financement dédiés à l'innovation empêchent cependant de tirer des conclusions plus précises. Le champ de l'enquête (cf. encadré méthodologique) est limité aux entreprises industrielles de plus de 20 salariés et évacue toute problématique particulière aux financements des entreprises en phase de création, avec peu de salariés, pour lesquelles les financements par haut de bilan sont primordiaux. Lorsqu'elles sont interrogées dans l'enquête sur leurs sources de financement de l'innovation, les "start-up" ont donc quelque peu vieilli, ont embauché et sont déjà matures.

Le secteur, la filialisation et la taille influent sur les structures de financement de l'innovation

Fortes disparités sectorielles des structures de financement

Deux types de secteurs se dégagent à l'analyse des structures de financement : ceux qui pratiquent avant tout l'auto-financement, qui sont les plus nombreux (cf. graphique 6) ; ceux qui utilisent d'autres sources et qui sont au nombre de quatre, à savoir l'habillement-cuir, les équipements électriques et électroniques, la construction navale, aéronautique et ferroviaire, l'édition.

En premier lieu, l'autofinancement est sollicité par les secteurs portés par la conjoncture et qui ont pu dégager des ressources financières importantes. C'est par exemple le cas de l'industrie automobile, qui n'utilise quasiment que l'autofinancement pour lancer ses projets innovants. C'est également le cas pour le secteur de la pharmacie-parfumerie-entretien et l'industrie des équipements du foyer.

Le recours à l'autofinancement se modère ensuite en fonction de la disponibilité ou de l'utilisation d'autres sources de financement, telles les dettes de court terme auprès du groupe. Les filiales de l'industrie des produits minéraux et des composants électriques et électroniques s'adosent à leur groupe pour financer une partie de leurs projets innovants.

Présentation des caractéristiques du capital-risque français

Définition du capital-risque

Le capital-risque sert d'intermédiaire financier et collecte des fonds auprès d'investisseurs pour les allouer à de jeunes entreprises à fort potentiel de croissance. Les capital-risqueurs n'apportent pas que des finances : ils ont également pour vocation d'apporter des conseils et des compétences, pour faciliter la création de valeur. Leurs prises de participation sont plus ou moins longues suivant les secteurs (notamment dans les biotechnologies) et durent de 5 à 7 ans en moyenne. Finalement les capital-risqueurs combinent des compétences financières et une expertise technologique, capable de lever une partie de l'incertitude quant aux chances de réussite des projets innovants.

Complémentarité du Nouveau Marché et du système de capital risque

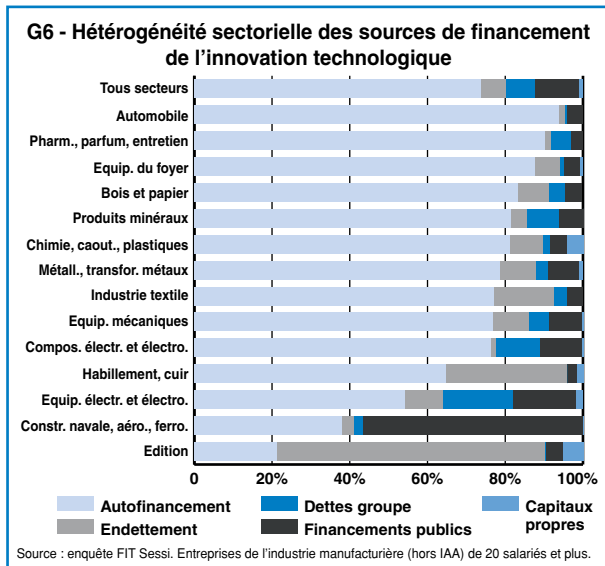
Le capital-risque et le Nouveau Marché forment un système cohérent de financement de l'innovation. Le capital-risqueur ne s'engagera dans le capital d'une entreprise que s'il peut espérer sortir du capital de cette dernière en faisant des plus-values à la hauteur du risque pris ; le Nouveau Marché, créé en France en 1996, constitue ainsi une voie de sortie du capital et permet d'accompagner le développement de l'entreprise fortement innovante. Il est particulièrement adapté aux petites entreprises fortement innovantes, en étant moins exigeant sur les conditions d'entrée : par exemple, pour être cotée sur le Nouveau Marché, une entreprise n'est pas obligée de présenter trois exercices successifs. Un peu plus de 150 entreprises sont actuellement cotées. L'autre voie de sortie du capital est qualifiée d'industrielle, par revente des titres de participation à une autre entreprise.

Montant des fonds levés

Les sommes levées aux États-Unis pour le capital-risque sont quatre fois plus importantes que celle levées en Europe, où elles se montent à environ 5,5 milliards d'euros en 1999. Le décollage date en Europe de 1997. L'Angleterre est en tête, avant la France et l'Allemagne. À eux trois, ces pays représentent 70 % des fonds levés en Europe (pour le capital-risque au sens large). En termes d'investissements, l'Allemagne finance essentiellement les phases en amont de la création d'entreprises innovantes via l'amorçage, l'Angleterre plus fréquemment les phases d'expansion. Malgré l'importance des fonds levés, l'Angleterre finance donc moins les entreprises innovantes en phase de création que celles qui sont en phase de croissance. La France est dans une position intermédiaire.

Caractéristiques des entreprises financées par capital-risque

Plus de 2 000 entreprises étaient financées par le capital-risque en France en 1999. En 2 000, les fonds de capital-risque ont investi pour un milliard d'euros. L'essentiel des investissements se fait dans les domaines de l'internet et du commerce électronique (pour 70 % environ des investissements), mais aussi dans les composants électroniques liés à la communication (10 % environ). Le compartiment des biotechnologies arrive en troisième position. Les sciences de la vie représentent environ 6 % des montants.



Lecture : les secteurs sont classés par ordre décroissant de la part d'autofinancement dans les montants totaux des projets innovants

Le secteur de la chimie, des caoutchoucs et des plastiques est l'une des seules activités à financer une partie de ses projets innovants par des apports de capitaux propres. Cela est sans doute lié à la forte intensité capitaliste et aux importants besoins en équipements productifs de ces projets.

Les financements publics aident à financer une plus grande part des projets des secteurs de la métallurgie et des composants électroniques, y compris hors commandes publiques du ministère de la Défense.

En deuxième lieu, parmi les secteurs qui utilisent peu l'autofinancement, il faut distinguer :

- les équipements électriques et électroniques et la construction navale aéronautique et ferroviaire, qui ne sont pas en mauvaise santé, mais bénéficient de la majorité des financements en provenance du ministère de la Défense. La part des financements publics dans les montants des projets innovants y est donc très importante. L'industrie des équipements électriques et électroniques a par ailleurs fortement recours aux financements de groupe ;

- le cas de l'habillement-cuir est différent. Le secteur est en difficulté et peine à dégager des ressources suffisantes pour financer lui-même ses investissements innovants. L'édition-imprimerie-reproduction innove en grande partie en acquérant des machines ou équipements destinés à améliorer les procédés. L'endettement bancaire est alors adéquat.

L'appartenance à un groupe, gage de fort recours à l'autofinancement

L'adossement au groupe entraîne des comportements particuliers de financement des projets innovants. L'appartenance à un groupe est ici définie comme la prise de participation majoritaire du capital d'une entreprise par une autre. Parmi les entreprises contrôlées, les structures de financement se révèlent différentes entre les entreprises contrôlées à capitaux français et celles à capitaux étrangers.

Tout d'abord, les entreprises contrôlées présentent systématiquement une part d'autofinancement des projets innovants plus importante : les entreprises indépendantes n'autofinancent leurs projets innovants qu'à hauteur de 47 %, contre 70 % pour les filiales de groupe français et 82 % pour les implantations étrangères en France. Un ciblage particulier

Analyse de la variance et spécificités du financement de l'innovation

Pour appréhender les spécificités du financement de l'innovation, une analyse de la variance est effectuée afin de quantifier et ordonner l'effet de variables qualitatives sur les structures de financement de l'innovation. Dans le cas présent, ces variables sont l'appartenance à un groupe, le secteur, la taille, l'intensité de l'innovation telle qu'elle est qualitativement appréciée par l'entreprise par rapport à son marché. Les modes de financement de l'innovation sont identifiés par la part d'autofinancement, d'endettement bancaire ou auprès du groupe, de financements publics et d'apports de capitaux propres dans le total des sommes affectées aux projets innovants des firmes industrielles. Le but est dans un premier temps d'estimer les effets de chaque facteur de variabilité. Cela permet d'ordonner l'influence du secteur, de la taille, de l'appartenance ou non à un groupe et enfin l'intensité perçue de l'innovation, sur les divers ratios de structure. Les résultats sont donnés dans le tableau ci-dessous. Les variations de chaque ratio de financement sont ensuite reprises, en fonction de l'importance de chaque facteur, dans la partie du texte intitulée " Le secteur, la filialisation, la taille influent sur les structures de financement de l'innovation " (voir ci-dessus). Dans un deuxième temps, l'influence de chaque facteur est étudiée toutes choses égales par ailleurs, après avoir corrigé les effets de taille, de secteur, de filialisation et d'intensité perçue de l'innovation.

| % explicatif du facteur sur le ratio | Autofinancement | Financements publics | Endettement auprès du groupe | Endettement auprès des banques | Apports de capitaux propres |
|--------------------------------------|-----------------|----------------------|------------------------------|--------------------------------|-----------------------------|
| Secteur | 44.5 | 45.5 | 48.2 | 51.2 | 70.5 |
| Tranche d'effectifs | 30.8 | 9.4 | 16.1 | 26.8 | 17.1 |
| Appartenance à un groupe | 21.2 | 44.0 | 35.2 | 21.0 | 5.2 |
| Intensité de l'activité innovante | 3.5 | 1.1 | 0.6 | 1.0 | 7.2 |
| Total | 100 % | 100 % | 100 % | 100 % | 100 % |
| R ² | 6.9 | 6.2 | 4.2 | 10.0 | 3.8 |

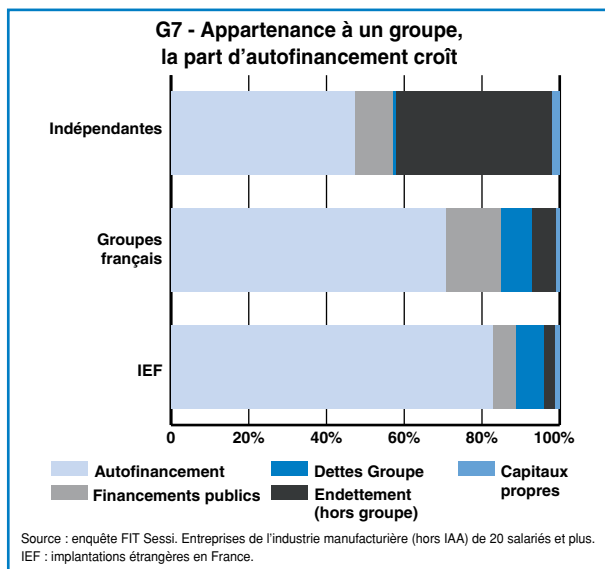
Le R² indique la qualité du pouvoir explicatif du modèle. La contribution de chaque facteur de variabilité est mesurée pour chaque ratio de structure de financement. Cette contribution est dépendante de l'ordre dans lequel apparaissent ces facteurs.

La population d'entreprises utilisée pour caractériser les comportements est celle des entreprises non extrapolée à l'ensemble du champ de l'industrie, afin de ne pas introduire une homogénéité factice dans la modélisation. De plus, cette dernière se base sur la moyenne des ratios individuels.

Lecture : le facteur de variabilité des secteurs d'activité explique 44,5 % de la variation modélisée de l'autofinancement.

Le secteur explique dans la majeure partie des cas les structures financières des entreprises notablement innovantes. Pour certains modes de financement, ce facteur est rejoint par l'appartenance ou non à un groupe, notamment pour expliquer l'endettement auprès du groupe ou les financements publics. La tranche d'effectif est statistiquement explicative de l'endettement auprès des banques et des apports de capitaux propres. L'intensité de l'activité innovante par rapport aux marchés occupés l'est en partie de l'endettement auprès des banques.

des entreprises contrôlées peut contribuer à expliquer ce résultat. Les prises de participation dans le capital d'une entreprise résultent en effet de la volonté de s'assurer une



croissance externe notable. Cela entraîne la sélection d'entreprises dynamiques, qui présentent des garanties de compétitivité et de solvabilité plus importantes que la moyenne. Du fait de leur meilleure santé économique, ces entreprises disposent donc en amont du financement du projet innovant, d'une capacité d'autofinancement plus élevée. Ce plus fort recours à l'autofinancement des projets est également le reflet de l'influence de la taille, étudiée dans la partie suivante. Les entreprises appartenant à un groupe sont généralement de taille plus importante et se caractérisent donc par une part d'autofinancement affectée aux projets innovants plus forte.

Enfin, cette capacité d'autofinancement supplémentaire des projets innovants peut également être le reflet de la politique de consolidation des comptes du groupe d'appartenance. Les méthodes comptables laissent en effet une grande marge de manœuvre financière, notamment en donnant éventuellement la possibilité aux filiales de se défaire de certaines dettes auprès du groupe. L'endettement, porté par une entreprise du groupe qui n'a pas des besoins de financement, permet à la filiale innovante d'améliorer ainsi sa capacité de financement, en affectant ses ressources à d'autres emplois que le remboursement des dettes. La réglementation fiscale des comptes consolidés peut ainsi être un outil de flexibilité financière au service du financement des projets innovants.

Les financements publics bénéficient avant tout aux groupes français, puis aux entreprises indépendantes et enfin aux filiales de groupes étrangers positionnées sur le territoire français. Il faut noter que de nombreuses aides sont spécifiquement orientées vers les PMI ou les groupes en dessous d'une certaine taille (en général, moins de 2 000 salariés). Le soutien auprès des groupes français est important : 14 % des montants des projets innovants. La totalité des commandes publiques en provenance du ministère de la Défense leur est en effet adressée. Hors ministère de la Défense, les aides publiques soutiennent plus fortement les projets innovants des entreprises indépendantes, pour 9 % des montants, puis des groupes français (7 % du montant total) et enfin des filiales de groupes étrangers (6 %).

Les entreprises indépendantes comblent leurs besoins de financement grâce à l'endettement bancaire. Les filiales de groupe n'en ont pas besoin, elles s'endettent auprès du groupe (pour environ 8 % des montants des projets innovants).

Le financement de l'innovation, toutes choses égales par ailleurs

Logique du " toutes choses égales par ailleurs "

Dans la lignée de l'analyse de la variance entreprise pour ordonner l'influence de différents facteurs de variabilité (cf. encadré " Analyse de la variance ", ce même outil est utilisé pour étudier le financement de l'innovation, toutes choses égales par ailleurs. Les rôles du secteur, de la taille, de l'appartenance à un groupe ou de l'intensité perçue de l'innovation peuvent alors être isolés et analysés individuellement en tant que tels, en s'affranchissant de l'influence des autres facteurs de variabilité. Par exemple, la taille est en général une conséquence du secteur d'activité occupé par la firme, qui subordonne l'intensité capitalistique et la teneur en main-d'œuvre des produits fabriqués.

Ce raisonnement permet ici d'étudier l'influence discriminante de chaque facteur en construisant une population fictive, où l'influence de chaque facteur serait neutralisée.

Méthodologie

Toutes choses égales par ailleurs, les influences de la taille, du secteur, de la filialisation ou de l'intensité perçue de l'innovation sont prises en compte pour chaque ratio individuel de structure de financement des projets innovants. La population étudiée est celle des entreprises individuelles non extrapolées à l'ensemble de l'industrie. Les influences de chaque facteur de variabilité jouent sur des moyennes de ratios individuels non redressés.

L'influence des facteurs de variabilité, toutes choses égales par ailleurs

Globalement, les conclusions quant à l'influence des facteurs de variabilité restent identiques.

Le secteur, en tant que facteur de variabilité, explique une grande part de la variabilité des différents ratios de sources de financement des projets innovants. Le raisonnement " toutes choses égales par ailleurs " ne change pas les spécificités sectorielles, déjà décrites. Il en est de même pour l'appartenance à un groupe ou l'intensité perçue de l'innovation.

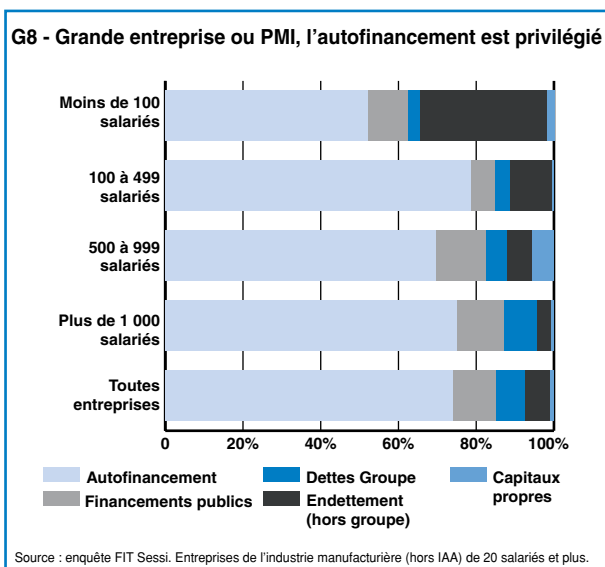
Par contre, les spécificités de la taille, toutes choses égales par ailleurs, apparaissent mieux. Ainsi, une fois les effets de secteur, de filialisation ou d'intensité de l'innovation neutralisés, la part d'autofinancement des projets innovants est désormais en relation croissante avec la taille : plus une entreprise est importante, plus elle autofinance ses projets innovants. Les entreprises de 20 à 100 salariés ont, toutes choses égales par ailleurs, une part d'autofinancement inférieure à celle des entreprises plus grandes.

Par manque d'autofinancement les petites entreprises ont un fort recours à l'endettement

Le constat de la primauté donnée au financement interne des projets innovants au niveau de l'ensemble de l'industrie présente cependant l'inconvénient de mêler aussi bien des grandes entreprises que des PMI. La description des sources du financement sur le champ global de l'industrie est donc écrasée par l'ampleur des sommes en jeu auprès des grandes entreprises, et finalement risque de ne décrire qu'une réalité circonscrite aux entreprises à forts budgets d'innovation. Or

les PMI industrielles (moins de 500 salariés) ne représentent que 20 % des montants affectés aux financements des projets innovants.

Toutefois, un examen par taille confirme le constat de la primauté des financements internes et contractuels, aussi bien au sein des grandes entreprises que des PMI, avec quelques aménagements liés sans doute aux contraintes particulières que ces dernières rencontrent. Certes, l'autofinancement est majoritaire dans le financement de l'innovation des PMI de 100 à 499 salariés (78,5 %) et se situe même à un niveau plus élevé que dans l'industrie en général (73,9 %). Mais les PMI de moins de 100 salariés financent en interne beaucoup moins leurs projets innovants (52,1 %), même si cette source reste majoritaire. Plus l'entreprise est petite, moins elle dispose de la possibilité d'autofinancer ses projets risqués.



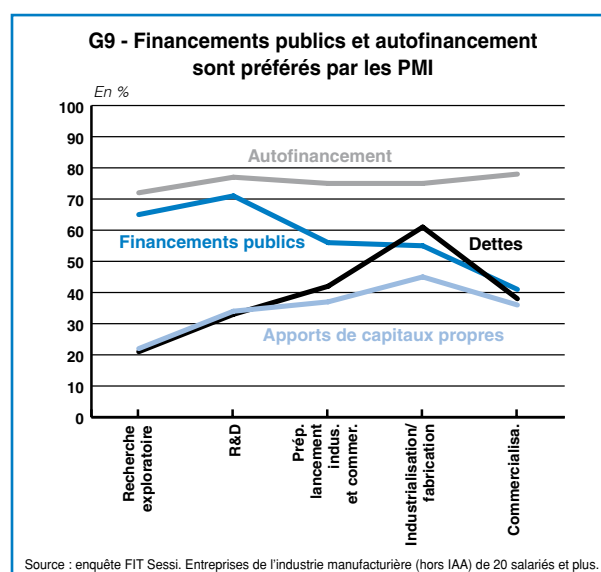
Par comparaison avec les entreprises de plus grande taille, les PMI innovantes dégagent moins de liquidités. Leur taux d'autofinancement, c'est-à-dire l'épargne dégagée au cours de l'exercice, est d'ailleurs inférieur à celui des grandes entreprises (taux d'autofinancement de 132 % pour les PMI contre 161 % dans les entreprises innovantes de plus de 500 salariés, d'après l'Enquête Annuelle d'Entreprises). L'importance moins grande de ressources susceptibles d'assurer seules le financement complet de leurs projets innovants peut être une contrainte pour les PMI.

T9 - Les entreprises endettées hors groupe d'appartenance sont surtout des PMI

| En % | Nombre | | Montant | |
|----------------------------|----------------------------|-----------------|--|--|
| | Ent. endettées hors groupe | Ent. innovantes | Financements hors groupe des projets innovants | Projets innovants Ens. ent. innovantes |
| PMI | 95.4 | 88.8 | 49.8 | 19.6 |
| Moins de 100 salariés | 72.1 | 58.2 | 25.9 | 5.4 |
| 100 à 499 salariés | 23.2 | 30.6 | 23.9 | 14.1 |
| Grandes entreprises | 4.1 | 11.2 | 50.2 | 80.4 |
| 500 à 999 salariés | 2.6 | 6.0 | 8.9 | 8.4 |
| 1 000 salariés et plus | 1.5 | 5.2 | 41.3 | 72.0 |
| Total | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 |

Source : enquête FIT Sessi. Entreprises de l'industrie manufacturière (hors IAA) de 20 salariés et plus.

Dès lors, en amont du projet innovant, les PMI accordent une importance accrue aux financements publics. En l'absence de contraintes, les PMI expriment, pour plus de 71 % d'entre elles, le souhait de pouvoir disposer de financements publics lors de la phase de recherche et développement (cf. graphique 9), contre 46 % dans les entreprises de plus de 500 salariés. En amont du projet, l'endettement prend ensuite la relève, à un niveau également élevé (cf. tableau 9), notamment lors de la phase d'industrialisation. L'endettement bancaire représente 31,6 % des montants des projets innovants des PMI de moins de 100 salariés (cf. graphique 9), avec certes une importance légèrement moindre du recours à l'endettement pour les petites PMI qui se perçoivent comme fortement innovantes (30,6 %) et un rôle accru des banques auprès des petites PMI faiblement innovantes (34,6 %).



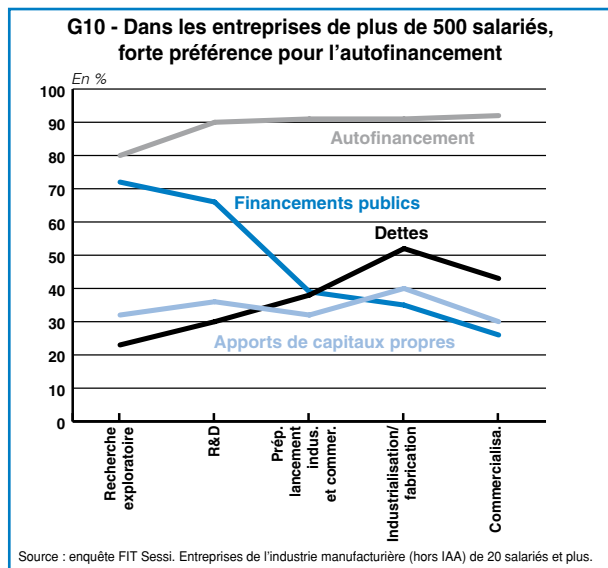
Lecture : % de PMI préférant fortement ou très fortement la source de financement. Le complément à 1 donne les entreprises de moins de 500 salariés qui préfèrent faiblement ou très faiblement le type de source. Étapes : Recherche exploratoire (en amont), Recherche et développement, Préparation du lancement industriel et commercial, Industrialisation/fabrication, Commercialisation.

De petite taille et avec une capacité d'autofinancement limitée, la moindre envergure des PMI, notamment de moins de 100 salariés, et le manque de moyens ne leur permettent pas de mutualiser les risques des projets innovants. Les PMI de moins de 100 salariés risquent de pâtir sérieusement de leur manque de moyens initiaux et de leur obligation de recours à des partenaires externes pour presque la moitié de leur budget d'innovation. Cette capacité à s'assurer contre les échecs croît avec la taille. Les entreprises de moins de 100 salariés ne sont que deux sur cinq à mener plusieurs projets de front, contre une sur deux en moyenne dans l'industrie. Les grandes entreprises mènent au contraire plusieurs projets parallèles (plus de quatre entreprises innovantes de plus de 500 salariés sur cinq).

Les petites entreprises contrairement aux grandes entreprises ne peuvent donc rattraper l'échec d'un projet innovant qui peut se révéler fatal. Manque de ressources internes et faible taille peuvent alors se révéler de sérieux obstacles. À l'inverse, elles peuvent se révéler plus réactives en matière de projets et les adapter plus rapidement à une demande spécifique. La rentabilité des projets peut alors être plus importante.

Ressources internes et financements publics pour les entreprises principalement innovantes

Plus l'activité d'une entreprise industrielle est perçue comme fortement innovante, plus elle recourt aux financements internes et publics. L'intensité de l'innovation est appréciée qualitativement par les entreprises qui se considèrent comme faiblement, moyennement ou fortement innovantes par rapport aux marchés occupés.

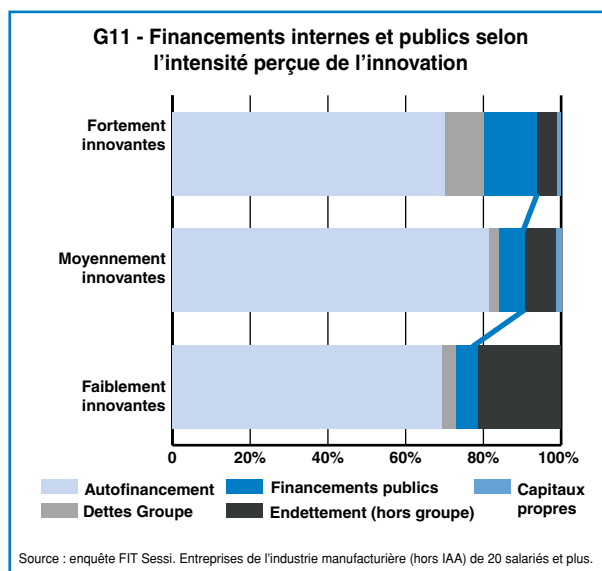


Lecture : % de grandes entreprises préférant fortement ou très fortement la source de financement. Le complément à 1 donne les entreprises de plus de 500 salariés qui préfèrent faiblement ou très faiblement le type de source. Étapes : Recherche exploratoire (en amont), Recherche et développement, Préparation du lancement industriel et commercial, Industrialisation/fabrication, Commercialisation.

Les financements internes incluent alors l'autofinancement et les prêts du groupe. Ces derniers sont d'ailleurs à leur comble pour les entreprises fortement innovantes.

En matière d'autofinancement, il existe un certain paradoxe dans les réponses des entreprises. Les entreprises fortement innovantes affirment souhaiter plus fortement de l'autofinancement (88 % d'entre elles) que les entreprises où l'intensité de l'activité innovante est moyenne (77 % de celles-ci) ou faible (67 %). Cette importance plus forte donnée à l'autofinancement renvoie en effet à l'incertitude accrue qu'affronte une entreprise dont l'intensité de l'activité innovante est forte

Mais ces préférences ne se retrouvent pas en réalité, puisque les entreprises qui se considèrent fortement innovantes présentent la même part d'autofinancement de leurs projets innovants que les entreprises qui se considèrent comme faiblement innovantes. Les entreprises dont l'activité innovante est moyenne par rapport aux marchés occupés autofinancent même plus fortement leurs projets innovants. Ce phénomène n'est pas la conséquence d'effets de structure dus à des secteurs ou des tailles différentes des entreprises qui se considèrent comme fortement innovantes. Toutes choses égales par ailleurs, les entreprises fortement innovantes présentent un taux moyen d'autofinancement de leurs projets compris entre celui des entreprises faiblement innovantes et moyennement innovantes.



Lecture : la ligne bleue trace la frontière entre les financements internes et publics (à gauche) et les financements externes hors soutiens publics.

Même en incluant les dettes de court terme auprès du groupe, qui sont de quasi-ressources internes, les financements internes restent moins importants dans les entreprises qui se déclarent fortement innovantes que dans les entreprises où l'intensité de l'innovation est qualifiée de moyenne.

Ce n'est qu'une fois que les financements publics sont pris en compte que se dégage la structure particulière du financement des projets innovants des entreprises qui se considèrent comme fortement innovantes. La somme des trois sources, l'autofinancement, les dettes auprès du groupe et les financements publics couvre alors une grande part des projets des entreprises principalement innovantes (plus de 93 %), laissant ainsi peu de place à l'endettement auprès des banques. Par contre, une entreprise faiblement innovante s'endette plus facilement auprès des banques.

Ce décalage entre les souhaits en matière de sources et la réalité de leurs financements peut s'interpréter par le décalage temporel qui prévaut en moyenne dans l'obtention des financements publics. Dans un premier temps et avant de se lancer effectivement dans la réalisation d'un projet innovant, l'entreprise souhaite de prime abord l'autofinancer. Ce n'est qu'une fois que les contours du projet sont suffisamment esquissés que l'entreprise innovante peut s'interroger sur l'éligibilité potentielle de l'innovation auprès d'un programme public. Leur obtention n'est en effet pas automatique. Dans un deuxième temps elle peut alors s'efforcer d'obtenir des aides publiques, ce qui se traduit dans la réalité de son financement.

Enfin, les apports de capitaux propres sont peu évoqués en moyenne, mais ils le sont un peu plus chez les entreprises où l'activité innovante est principale, notamment par les petites entreprises de moins de 100 salariés.

POUR EN SAVOIR PLUS :

CNCT (1998), " *Le financement de l'entreprise* ",
Banque de France

DUBOCAGE E. (2001), " *The financing of innovation
by venture capital in Europe and in the USA :
a comparative and sectoral approach* ", chapitre
de Sectoral Systems in Europe – Innovation,
Competitiveness and Growth (ESSY), Targeted
Socio-Economic Research, DGIL.

FAVRE F. (2001), " *Les aides à la recherche et à
l'innovation dans l'industrie* ", note interne Digitip
Sessi SDE-1/2001/FF/AMM

GUILLAUME H. (1998), " *Rapport sur la technologie
et l'innovation* ".

SAUVÉ A., " *Le financement de l'innovation* ",
bulletin de la Banque de France, mars 1999.

Tableau de bord de l'innovation, Digitip Sessi, en
collaboration avec l'Insee, l'Inpi et la direction du
Trésor.