

Document de travail n°32

Audit de la situation des entreprises françaises



Coe-Rexecode

JUILLET 2012

Ce document de travail a été réalisé

sous la direction
de Michel DIDIER, Président
et Denis FERRAND, Directeur Général

avec la participation
de Dimitri BELLAS et Pascale SCAPECCHI

Coe-Rexecode

Direction

Michel DIDIER, président ; Jean-Michel BOUSSEMARY, délégué général ; Denis FERRAND, directeur général
Alain HENRIOT, directeur délégué ; Jacques ANAS, directeur des indicateurs économiques et des modèles statistiques
Gilles KOLÉDA, directeur des études

Conjoncture et prévisions

Jacques ANAS : construction-immobilier, - Afrique et Moyen-Orient - Tél. 01 53 89 20 72 - janas@coe-rexecode.fr
Jean-Michel BOUSSEMARY : Amérique du Nord - Tél. 01 53 89 20 97 - jmboussemary@coe-rexecode.fr
Daniela ORDONEZ : Espagne, Italie, Amérique latine - Tél. 01 53 89 20 93 - dordonez@coe-rexecode.fr
Denis FERRAND : France, compétitivité, conjoncture de l'industrie - Tél. 01 53 89 20 86 dferrand@coe-rexecode.fr
Alain HENRIOT : zone euro, Royaume-Uni, échanges mondiaux - Europe de l'Est - Tél. 01 53 89 20 80 - ahenriot@coe-rexecode.fr
Romain SARRON : Allemagne, Pays d'Europe centrale et de l'Est - Tél. 01.53.89.20.77 - rsarron@coe-rexecode.fr
Thuy Van PHAM : Asie émergente, Chine, Japon, services - Tél. 01 53 89 20 96 - vpham@coe-rexecode.fr

Études et politique économique

Gilles KOLÉDA : politique économique, compétitivité et croissance - Tél. 01 53 89 20 87 - gkoleda@coe-rexecode.fr
Antonin ARLANDIS : télécommunication et macro-économie - Tél. 01 53 89 20 88 - aarlandis@coe-rexecode.fr
Dimitri BELLAS : politique économique - Tél. 01 53 89 20 91 - dbellas@coe-rexecode.fr
Amandine BRUN-SCHAMMÉ : emploi et protection sociale - Tél. 01 53 89 20 81 - abrun-schamme@coe-rexecode.fr
Stéphane CIRIANI : télécommunication et macro-économie - Tél. 01 53 89 20 82 - sciriani@coe-rexecode.fr
Pascale SCAPECCHI : énergie, environnement, politique économique - Tél. 01 53 89 20 89 - pscapcchi@coe-rexecode.fr

Indicateurs, enquêtes

Jacques ANAS : indicateurs de retournement, indicateurs avancés - Tél. 01 53 89 20 72 - janas@coe-rexecode.fr
Aurélie HEUZÉ : enquête Trésorerie, indicateurs Coe-rexecode - Tél. 01 53 89 20 75 - aheuze@coe-rexecode.fr

Systèmes d'information

Murielle PREVOST : Tél. 01 53 89 20 83 - mprevost@coe-rexecode.fr

Statistiques

Dominique DALLE-MOLLE : Etats-Unis, Canada, Royaume-Uni, NTIC, matières premières - Tél. 01 53 89 20 95 - ddalle-molle@coe-rexecode.fr
Aurélie HEUZÉ : séries financières, zone euro, pays de l'Est, finances publiques, commerce international - Tél. 01 53 89 20 75 - aheuze@coe-rexecode.fr
Marie-Claude KONATÉ : France, Asie, coûts salariaux, construction, Tél. 01 53 89 20 94 - mckonate@coe-rexecode.fr
Christine RIEFFEL : autres pays de l'Union européenne, Suisse, Norvège, Amérique latine, énergie, métaux

Documentation, Informatique et site web

Fabienne BESSON-LHOSTE, webmestre - Tél. 01 53 89 20 92 - fbesson-lhoste@coe-rexecode.fr
Sylvie FOUTRIER - Tél. 01 53 89 20 98 - sfoutrier@coe-rexecode.fr
Dominique DALLE-MOLLE - Tél. 01 53 89 20 95 - ddalle-molle@coe-rexecode.fr
Régine GAYET - Tél. 01 53 89 20 71 - rgayet@coe-rexecode.fr

Administration et gestion

Maria LAHAYE, *administration générale* - 01 53 89 20 99 - mlahaye@coe-rexecode.fr
Régine GAYET, *diffusion et relations adhérents* - Tél. 01 53 89 20 71 - rgayet@coe-rexecode.fr
Martine GRANGÉ, *secrétariat et publications* - 01 53 89 20 90 - mgrange@coe-rexecode.fr
Françoise SAINT-LOUIS, *secrétariat* - 01 53 89 20 89 - fsaint-louis@coe-rexecode.fr

Conseil d'Administration

Michel DIDIER, Président ; Pierre-Antoine GAILLY, co-Président ; Jacques-Henri DAVID, Président d'honneur ; Gérard WORMS, Président d'honneur ; Michel CICUREL, Vice-président ; Pierre GADONNEIX, Vice-président ; Antoine GENDRY, Trésorier
Administrateurs : Hervé BACULARD, Patricia BARBIZET, Philippe CITERNE, Martine CLEMENT, Jean DESAZARS de MONTGAILHARD, Jérôme FRANTZ, Michel GUILBAUD, Anne-Marie IDRAC, Philippe LAMOUREUX, Vivien LEVY-GARBOUA, Gilles de MARGERIE, Gervais PELLISSIER, Jean-François PILLIARD, Vincent REMAY, Didier RIDORET, Geneviève ROY, Frédéric SAINT-GEOURS, Guy SALZGEBER, Jean-Charles SAVIGNAC, Pierre TROUILLET, Bruno WEYMULLER

Audit de la situation des entreprises françaises *L'impératif de redressement productif*

Sommaire

1. Une rupture de tendance au début des années 2000.....	3
2. Le PIB et sa répartition depuis la récession de 2008	5
3. La situation actuelle des entreprises	7
4. Des situations assez différentes entre secteurs économiques	11
5. Divergence des taux d'emploi entre les régions.....	15
 <i>Annexes</i>	 <i>18</i>
 <i>Annexe 1</i>	
<i>Principaux éléments des comptes de résultat et de bilan des sociétés non financières en France.....</i>	<i>18</i>
 <i>Annexe 2</i>	
<i>Part de l'emploi industriel et variation du taux d'emploi marchand (hors administrations publiques) de 2000 à 2010 par région française, en %</i>	<i>19</i>
 <i>Annexe 3</i>	
<i>Brève comparaison internationale des résultats des sociétés non financières</i>	<i>20</i>
 <i>Annexe 4</i>	
<i>Les évolutions des coûts salariaux.....</i>	<i>22</i>

Audit de la situation des entreprises françaises *L'impératif de redressement productif*

Au moment où se met en place une nouvelle politique économique, dont la croissance est à juste titre un objectif affiché, il a semblé utile de procéder à un « audit » précis de la situation des entreprises et des conditions de production sur notre territoire.

Le tissu productif français a subi un double choc au cours de la dernière décennie. Le premier, au début des années 2000, est le choc de coût lié à la baisse de la durée du travail (sans baisse des rémunérations mensuelles). Il s'est avéré qu'en intervenant au moment même où la création de l'euro interdisait définitivement tout ajustement de change, ce choc a déséquilibré notre compétitivité. Le second est la crise financière mondiale de 2008. La forte récession et la période d'activité chaotique qui a suivi ont accentué la contraction des capacités financières des entreprises françaises. Tous les secteurs de l'économie ont été touchés. Le secteur industriel, qui est le plus directement exposé à la concurrence extérieure et qui accuse des mouvements de conjoncture de plus grande ampleur, a largement concentré les effets de ces deux chocs.

Deux enchaînements en forme de spirales négatives se sont mis en place. 1. Une spirale perte de compétitivité-coût, croissance affaiblie, baisse des ressources financières des entreprises, entraînant elle-même une moindre compétitivité structurelle, 2. Une spirale baisse de la demande liée à la crise financière, baisse des profits, baisse des capacités d'investissement. Il n'y a donc pas lieu d'opposer la compétitivité-coût et la compétitivité structurelle (souvent qualifiée de « hors-prix ») car ces deux facteurs de la compétitivité globale se sont entraînés mutuellement de façon négative.

Précisons que la question examinée ici est celle de la compétitivité du territoire, c'est-à-dire du site de production France. Il s'agit de la compétitivité des unités de production, dont beaucoup sont des entreprises moyennes ou intermédiaires, qui vivent, embauchent, investissent et produisent sur notre territoire.

Une croissance forte résoudrait bien sûr la plupart de ces problèmes. Mais la croissance ne nous sera pas donnée. Elle pourrait être retrouvée de façon durable en cassant d'abord, puis en inversant, les deux spirales négatives.

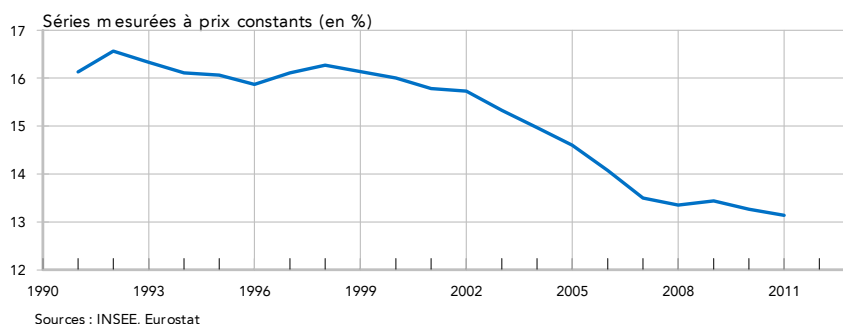
1. Une rupture de tendance au début des années 2000

Examinons tout d'abord l'évolution des entreprises au cours des deux dernières décennies. Le choix de cette période nous semble justifié pour les raisons suivantes. Au début des années 1990, les effets des deux chocs pétroliers de 1973 et 1979 avaient été à peu près absorbés. La politique dite de « désinflation compétitive » avait atténué les déséquilibres macroéconomiques majeurs de la première partie des années 1980. Le partage de la valeur ajoutée était relativement stable. Les parts de marché de la France à l'exportation se maintenaient (du moins par rapport à l'Europe). Le volume de l'autofinancement des sociétés non financières augmentait et accompagnait une certaine expansion économique. Un régime de croissance modérée, perturbé temporairement par la crise de changes de 1992-93, s'est alors progressivement établi.

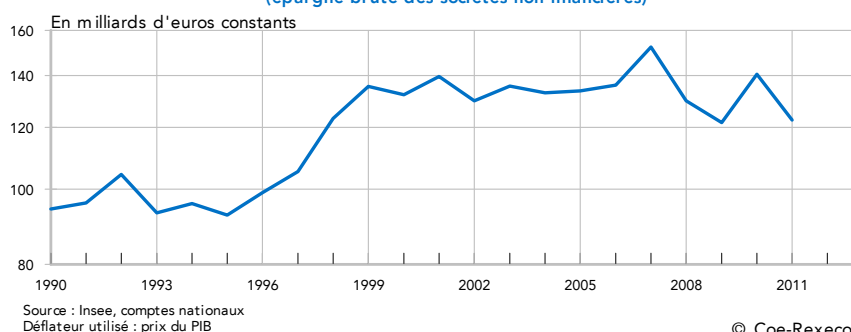
Un changement de tendance est intervenu au début des années 2000. Il se lit sur les graphiques de la page suivante. Le premier graphique, désormais bien connu, montre la rupture de compétitivité illustrée par l'évolution de la part des exportations françaises de biens et services en volume dans les exportations de biens et services effectuées par l'ensemble de la zone euro. La relative stabilité des parts de marché en volume au cours des années 1990 fait place depuis le début des années 2000 à un recul. Ce recul est particulièrement rapide en début de période (notamment par rapport à l'Allemagne). Il s'est poursuivi au cours des années récentes en s'atténuant toutefois progressivement, grâce probablement aux mesures de compétitivité prises depuis quelques années (crédit impôt recherche, pôles de compétitivité, heures supplémentaires, investissements d'avenir, etc.).

Le deuxième graphique est moins connu et tout aussi important pour la compréhension de la situation actuelle. Il montre l'évolution de l'autofinancement brut réel des sociétés non financières (en milliards d'euros constants), c'est-à-dire du volume de ressources affectées à la croissance organique des entreprises. Ce volume augmentait assez régulièrement, jusqu'au début des années 2000. Il stagne depuis et il est même en 2011 inférieur de 6 % à son niveau de 2000. Le rapprochement des deux graphiques montre la coïncidence des deux ruptures dont l'origine est sans aucun doute le choc de coût intervenu au début des années 2000.

**Part des exportations françaises de biens
et services en volume dans les exportations
de biens et services en volume de la zone euro**



**Autofinancement en euros constants
(épargne brute des sociétés non financières)**



Dans un premier temps, au cours de la décennie 2000, l'impact de la perte de compétitivité sur la croissance française a été partiellement masqué par l'accélération de la croissance mondiale, notamment celle des pays émergents. Celle-ci a entraîné à la hausse nos exportations malgré le recul des parts de marché. Dès lors que la demande mondiale a fléchi et que la crise financière, née aux Etats-Unis, a frappé la France et s'est prolongée par l'instabilité chronique de la zone euro, la perte de compétitivité s'est révélée dans toute son ampleur.

2. Le PIB et sa répartition depuis la récession de 2008

Examinons maintenant plus précisément les années récentes, de la récession de 2008 à aujourd'hui. La dégradation des comptes des entreprises a été nettement accentuée par les années de crise.

La comparaison des agrégats de comptabilité nationale des années 2007 et 2011 donne un aperçu global de la déformation du partage du PIB intervenu depuis la récession de 2008. Le PIB en valeur s'est établi en 2011, selon les comptes nationaux, à 1 995 milliards d'euros. En 2007, un peu avant le retournement conjoncturel, il était de 1 887 milliards d'euros. L'augmentation du PIB en valeur de 2007 à 2011 s'est donc élevée à 108 milliards d'euros.

Le tableau 1 rapproche cet accroissement et celui d'autres agrégats des comptes nationaux.

Tableau 1
Répartition du revenu national (en milliards d'euros courants)
entre les différents agents économiques

	2007	2011	Variation	
			En milliards d'euros	En %
PIB en valeur	1 887	1 995	+ 108	5,7%
Revenu disponible brut des ménages	1 219	1 323	+ 105	8,5%
Valeur ajoutée des branches marchandes ¹	1 002	1 031	+ 29	2,9 %
Excédent brut d'exploitation des sociétés non financières	306	287	- 19	-6,2 %
Profits bruts d'amortissement avant distribution	234	226	- 8	-3,4 %
Taux de marge des sociétés non financières	31,7 %	28,6 %		
Pour mémoire :				
Solde du compte des administrations publiques	-52	-104	-52	
Dette publique (en fin d'année)	1 212	1 717	+ 505	41,7 %

¹ Hors agriculture, secteur financier et activités immobilières

Source : Comptes nationaux annuels, Insee

On note au passage l'écart entre le PIB total et la valeur ajoutée créée par les branches marchandes (hors agriculture, secteur financier et activités immobilières). Cet écart (1 995 milliards d'euros pour le PIB, 1 031 milliards d'euros pour la valeur ajoutée des branches marchandes) tient notamment au poids du secteur non marchand dans l'économie française.

La principale observation concerne l'affectation entre les agents économiques du supplément de PIB.

Le PIB en valeur a progressé de 5,7 % entre 2007 et 2011 (son montant s'est accru de 108 milliards d'euros). L'intégralité de l'accroissement de valeur vient de la hausse des prix du PIB. Celle-ci ayant été de 5,8 % dans l'intervalle, le volume du PIB a quant à lui stagné. La progression de la valeur ajoutée créée par les sociétés non financières (hors entreprises individuelles) a été nettement inférieure à celle du PIB en valeur. Elle a été en hausse de 3,8 %, soit un accroissement de 38 milliards d'euros. Le prix de la valeur ajoutée des sociétés non financières

(approché par l'évolution du prix de la valeur ajoutée des branches principalement marchandes) ayant progressé de 5,1 % entre 2007 et 2011, le volume de leur valeur ajoutée a reculé d'un peu plus de 1 %. Les secteurs institutionnels qui ont vu progresser leur valeur ajoutée sont notamment les sociétés financières (+17 %, soit +13 milliards d'euros entre 2007 et 2011) ainsi que les administrations publiques (+11 %, soit +33 milliards d'euros). Nous ne retenons pas ces secteurs dans cette étude consacrée aux entreprises non financières.

Pour une augmentation du PIB de 108 milliards d'euros (entre l'année 2007 et l'année 2011), le revenu disponible brut des ménages s'est accru de 105 milliards d'euros, soit un taux de variation de 8,6 %. La totalité de l'accroissement du PIB est donc allée aux ménages. Un peu moins de la moitié de cet accroissement s'explique par l'augmentation de la masse des salaires nets, le reste -soit 60 milliards d'euros- tient à la hausse des prestations sociales mesurées en euros courants. Ce dernier montant est au demeurant proche du gonflement du déficit public sur la même période (+52 milliards d'euros). Cependant, on notera que de 2007 à 2011, le PIB français en volume par habitant a diminué de 2,1 % et, compte tenu de l'accroissement du nombre des ménages plus élevé que l'accroissement de la population, le volume du PIB moyen par ménage a diminué de près de 4 %, ce qui explique le sentiment de dégradation de leur situation financière ressentie par de nombreux ménages.

La part des revenus d'entreprise a sensiblement diminué pour sa part. On rappelle qu'il s'agit ici des unités de production sur le territoire français, hors filiales situées à l'étranger. La valeur ajoutée par l'ensemble des sociétés non financières (hors entreprises individuelles) pour leur activité sur notre territoire a augmenté de 38 milliards d'euros, beaucoup moins que le PIB. La part des salaires dans la valeur ajoutée des sociétés non financières a augmenté de 64,6 % à 67,8 % entre 2007 et 2011. Elle est supérieure de deux points à son niveau moyen observé depuis 1990. La rémunération des salariés (salaires bruts et charges sociales) s'étant accrue de 57 milliards d'euros, il en a résulté une baisse de l'excédent brut d'exploitation (EBE) de 19 milliards d'euros. Exprimé en euros constants, l'excédent brut d'exploitation des sociétés non financières est en 2011 inférieur de 11,2 % à son niveau de 2007. Le taux de marge des sociétés non financières (EBE rapporté à la valeur ajoutée) a reculé de 31,7 % en 2007 à 28,6 % en 2011. C'est son plus bas niveau depuis 1985. Il est inférieur de deux points à son niveau moyen des vingt dernières années.

3. La situation actuelle des entreprises

Les deux mouvements précédents, perte de compétitivité puis impact de la crise mondiale, ont abouti à une dégradation de la situation financière des entreprises françaises qui peut s'apprécier de plusieurs points de vue. Nous nous appuyons sur les comptes des sociétés non financières tirés de la comptabilité nationale et des comptes de patrimoine par secteurs institutionnels résumés dans le tableau ci-dessous pour les années 2000, 2007 et 2011. Ce tableau distingue le « compte de résultats » des sociétés non financières et leur « compte de bilan ». Le tableau ci-dessous est détaillé dans l'annexe 1.

France : Compte des sociétés non financières

Annuel, en milliards d'euros

	2000	2007	2011
1. Comptes de résultat			
Excédent brut d'exploitation	221,4	306,5	287,3
Profits bruts avant amortissement (après impôt)	162,2	234,1	225,9
Profits nets d'amortissement	63,2	94,8	70,3
Taux de marge (EBE, en % de la valeur ajoutée)	30,7%	31,7%	28,6%
2. Comptes de bilan (non consolidé)			
1. Actifs			
Actifs non financiers**	1917,6	3512,1	4074,3
Actifs financiers	3 692,1	5 113,9	4 859,0
<i>dont Actions</i>	2389,7	3056,3	2532,3
Total Actif	5609,7	8626,0	8933,3
2. Passifs financiers dont :	5 185,3	7 454,0	6 881,3
<i>Dettes</i>	1177,3	1779,8	2069,6
<i>Actions</i>	3371,2	4795,9	3798,6
Valeur nette	424,5	1172,0	2052,0
Fonds propres (non consolidés, valeur nette + actions au passif)	3795,7	5968,0	5850,6
Fonds propres consolidés (fonds propres non consolidés – actions à l'actif)	1406,0	2911,6	3318,3

* Estimation sur la base de la consommation de capital fixe des sociétés non financières connue jusqu'en 2010

** Estimation sur la base des actifs non financiers des sociétés non financières connus jusqu'en 2010.

Source : Insee, Comptes nationaux trimestriels et comptes de patrimoine, Banque de France, Comptes nationaux financiers.

Le tableau précédent appelle les commentaires suivants :

a. Résultats financiers

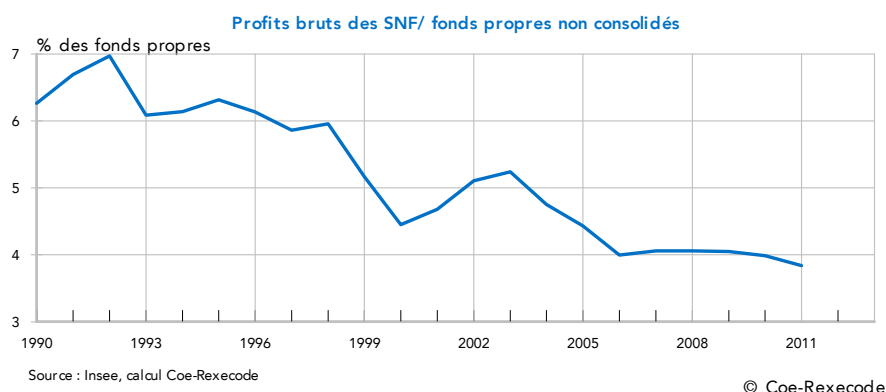
La baisse du taux de marge sur la période 2007-2011, période qui a suivi la crise financière, a plus que compensé la légère hausse intervenue de 2000 à 2007, de sorte qu'au total, le taux de marge des sociétés non financières est passé de 30,7 % à 28,6 % entre 2000 et 2011.

Le montant des profits bruts, avant amortissements économiques et après impôts mais avant dividendes, c'est-à-dire l'EBE diminué des intérêts et des impôts directs, était en 2000 de 162 milliards d'euros. En 2011, il était de 226 milliards d'euros, soit 38 % de hausse. Cependant, les profits nets, après imputation de la consommation de capital fixe (amortissements économiques) seraient passés de 63 milliards d'euros en 2000 à 70 milliards en 2011 (+ 11,1 % en euros courants), soit un recul en valeur réelle de près de 9 %, le prix de la

valeur ajoutée des branches marchandes ayant progressé de 19,8 % dans l'intervalle.

b. Rendement des fonds propres

On peut estimer au niveau macroéconomique les fonds propres des sociétés non financières à partir des comptes de patrimoine de la comptabilité nationale au moyen de la somme de la valeur financière nette des sociétés non financières (soit la différence entre l'ensemble des actifs et les passifs financiers des sociétés non financières) et de la valeur des actions inscrite au passif de leur bilan. Le rapport des profits bruts d'amortissement à la valeur des fonds propres des sociétés non financières ainsi définis a été de 5,2 % en moyenne sur la période 1990-2011. Il est de 3,8 % en 2011, il s'inscrit à son plus bas niveau depuis plus de vingt ans.



c. L'autofinancement

L'autofinancement en valeur était de 120 milliards en 2000, 160 en 2007, 136 en 2011. Corrigé de l'incidence des prix (en euros constants de 2005, prix de la valeur ajoutée des branches marchandes), l'autofinancement réel était de 122,7 milliards d'euros constants en 2011. Il est inférieur de 7 % à son niveau de 2000 (132,2 milliards d'euros constants, aux prix de 2005).

Une observation qui peut surprendre, et mérite explication, est l'augmentation des dividendes, notamment au cours de la dernière décennie, alors que les entreprises ressentent très généralement une insuffisance d'autofinancement. La notion de dividendes des comptes nationaux recouvre un champ plus large que celui des dividendes boursiers et il est possible que la différence de champ explique en partie l'augmentation des dividendes versés. Cependant, l'explication économique la plus vraisemblable est le changement de régime de financement des entreprises qui s'est opéré au cours des années.

La hausse tendancielle de la part des dividendes dans la valeur ajoutée est intervenue en contrepartie d'une baisse des frais financiers nets. Selon les comptes nationaux, le poids des frais financiers nets dans la valeur ajoutée (intérêts versés moins les intérêts reçus) est passé de 6,1 % de la valeur ajoutée des sociétés non financières en 1990 à 2,1 % en 2000 et même 1,2 % en 2011. La part des dividendes nets est en revanche passée de 4,5 % de la valeur ajoutée en 1990 à 5,9 % en 2000, 7,7 % en 2007 et 9 % en 2011. Au total, le point à noter est que le coût de la rémunération des capitaux (ou coût de financement externe) apparaît assez stable sur longue période : 10,6 % de la valeur ajoutée en 1990,

7,9 % en 2000, 9,4 % en 2007, 10,2 % en 2011. La charge du financement est stable mais la charge du financement en actions semble être substituée à la charge du financement par la dette, malgré l'augmentation de cette dernière.

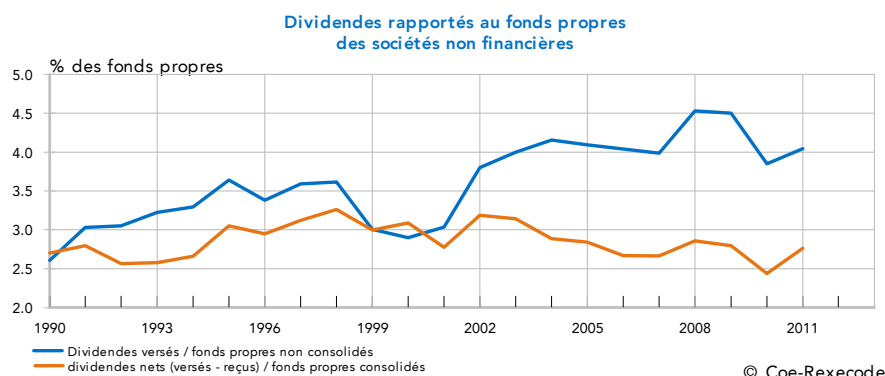
La charge du financement des sociétés financières (en % de la valeur ajoutée)

En % de la valeur ajoutée	Moyenne 1990-2011	1990	2000	2007	2011
Frais financiers nets ¹	3,5	6,1	2,1	1,7	1,2
Dividendes nets ¹	6,2	4,5	5,8	7,7	9,0
Total	9,7	10,6	7,9	9,4	10,2

1. Les frais financiers et les dividendes sont calculés par la différence des montants versés et des montants reçus sur ces deux postes par les sociétés non financières.

Source : Insee, Comptes nationaux annuels

On notera que les dividendes versés rapportés aux fonds propres sont quasiment stabilisés depuis dix ans. En revanche, le rapport du montant des dividendes nets (dividendes versés – dividendes reçus) aux fonds propres consolidés des sociétés non financières est à un niveau de 2,7 % en 2011, soit un niveau légèrement inférieur à sa moyenne des vingt dernières années. La distribution accrue de dividendes ne paraît ainsi pas tant relever d'une « exigence » de rendement qu'elle ne reflète la hausse des fonds propres.



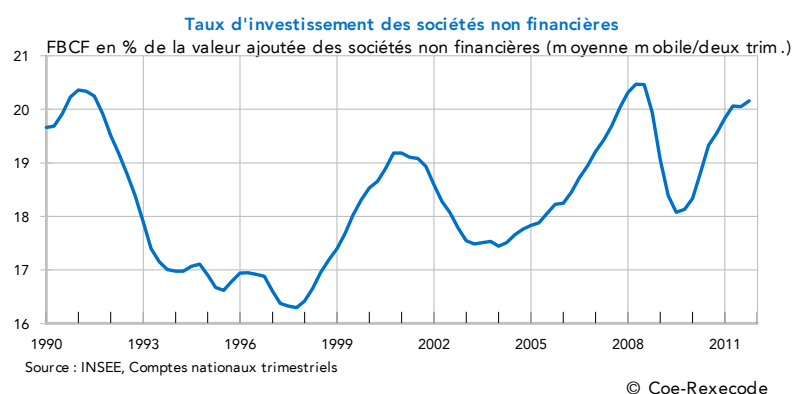
d. Investissement et recherche

Les taux d'investissement et de recherche sont restés élevés en dépit du recul du montant des profits. Ces taux peuvent être mesurés par la part des dépenses d'investissement (FBCF ou R&D) dans la valeur ajoutée ou dans l'excédent brut d'exploitation, ou encore dans les profits qui permettent de les financer.

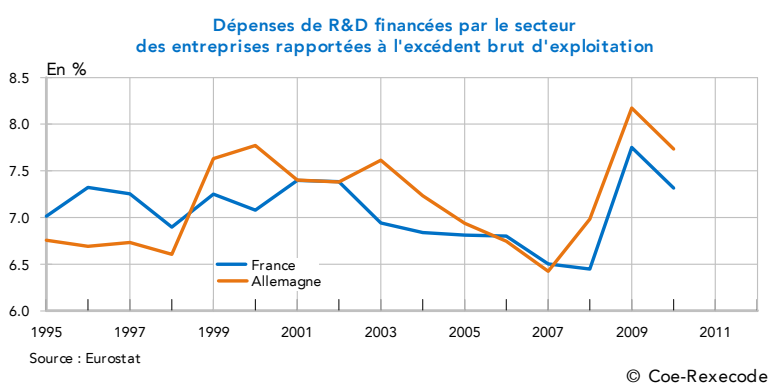
En 2011, la formation brute de capital fixe des sociétés rapportée à leur valeur ajoutée était de 20,1 %, au même niveau qu'à son point haut de 20,2 % atteint en 2007, et près de deux points au-dessus de son niveau moyen observé de 1990 à 2011 (18,3 %). En termes d'effort d'investissement c'est-à-dire de part des résultats affectés à l'investissement, le « taux d'effort » s'est même sensiblement accru.

Le recul des profits et le maintien à un niveau élevé du taux d'effort de l'investissement se sont traduits par une forte baisse du taux d'autofinancement

des investissements, dont le niveau s'est établi à 67 % en 2011. Le taux d'autofinancement est inférieur de près de dix-sept points à son niveau moyen des vingt dernières années.



De même qu'elles n'ont pas réduit leur taux d'investissement productif, les entreprises n'ont pas non plus réduit leur taux d'effort de recherche, au contraire. Les dépenses en R&D réalisées par les entreprises rapportées au montant de leur excédent brut d'exploitation étaient de 7,3 % en 2010 (dernière année connue), ratio supérieur à leur niveau moyen observé de 1995 à 2010 (7,1 %). Ce taux est inférieur au taux allemand, 7,7 % en Allemagne en 2010 (7,7 % en moyenne de 1995 à 2010). La faiblesse relative des dépenses d'investissement et de recherche des sociétés non financières, qui est fréquemment invoquée comme une cause de manque de compétitivité des produits et services réalisés par des entreprises françaises, notamment en comparaison avec l'Allemagne (les dépenses de R&D privées rapportées au PIB sont de 1,9 % en Allemagne et 1,4 % en France) s'explique ainsi en premier lieu par la faiblesse des résultats des entreprises et non par un taux d'effort qui serait significativement plus faible en France.



e. Endettement

Le maintien de l'effort d'investissement en dépit de l'affaiblissement de l'autofinancement n'a été possible que par un recours accru à l'endettement. L'encours de l'endettement intérieur total des sociétés non financières (au sens des encours de dette mesurés par la Banque de France) représente plus de 133 % de leur valeur ajoutée à la fin de l'année 2011, soit vingt points de plus qu'à la fin de l'année 2007.

Le recours à l'endettement s'est modéré récemment mais il pèse sur la capacité d'investissement. Le montant des nouveaux crédits aux entreprises plafonne depuis six mois en dépit de l'orientation à la baisse toute récente des taux pratiqués sur les nouveaux crédits. Cette situation s'explique dans la seconde partie de 2011 par un durcissement des conditions de crédit relevée à la fois par les établissements bancaires et par les trésoriers des grandes entreprises interrogés dans le cadre de notre enquête mensuelle¹, mais de plus en plus actuellement par la baisse de la demande de crédit en provenance des entreprises.

4. Des situations assez différentes entre secteurs économiques

La dégradation du résultat d'exploitation des entreprises depuis une dizaine d'années concerne la plupart des activités économiques. Les tendances et le timing de cette dégradation sont toutefois assez différents selon les secteurs.

Nous examinons ici l'évolution de plusieurs branches de l'économie, industrie manufacturière, construction, activités tertiaires (hors secteur financier, immobilier et administration). On soulignera que la décomposition par branches s'appuie sur les nomenclatures officielles. En fait, la notion d'industrie devrait être comprise comme l'ensemble des secteurs manufacturiers mais aussi des secteurs exposés à la concurrence et moteurs du progrès technologique, qui comprennent certaines activités classées dans les statistiques des services, comme par exemple l'industrie du logiciel. Les informations statistiques disponibles conduisent à se concentrer sur le secteur de l'industrie manufacturière, dont on rappelle qu'il fournit les neuf dixièmes des biens échangés sur les marchés mondiaux (hors matières premières). D'autre part, l'agrégat « tertiaire marchand » regroupe des secteurs très divers dont certains peuvent diverger sensiblement de la moyenne.

a. Décomposition par branches

L'INSEE décompose l'activité productive en branches d'activité. Le tableau suivant présente la décomposition de la valeur ajoutée de l'ensemble des branches, soit au total pour 2011 un montant de 1 788 milliards d'euros (hors TVA). La différence avec le PIB (1 995 milliards d'euros) tient essentiellement à la TVA, qui n'est imputée à aucune branche. La valeur ajoutée des branches se décompose de la manière suivante pour l'année 2011.

¹ Enquête AFTE-Coe-Rexecode www.coe-rexecode.fr

**Décomposition de la valeur ajoutée totale par branches
(milliards d'euros, années 2011)**

	Valeur ajoutée
Agriculture, sylviculture et pêche	32,8
industries extractives	43,8
industrie manufacturière (y compris IAA)	180,5
Construction	110,2
Activités financières et d'assurance	83,3
Activités immobilières	236,7
Services marchands*	696,3
Services principalement non marchands	404,3
TOTAL	1 787,9

* hors activités immobilières, financières et d'assurance, y compris commerce et distribution

** impôts sur la production nets des subventions

Source : INSEE

On note l'importance de la branche des activités non marchandes (dont la « valeur ajoutée » est proche de 400 milliards d'euros) considérée dans les comptes nationaux comme une branche de production qui contribue au produit national mais dont la situation financière ne relève manifestement pas de la présente étude. Nous ne retenons pas non plus les activités financières dont les concepts de valeur ajoutée et d'excédent brut d'exploitation sont assez différents de ceux des entreprises non financières. Nous excluons également du périmètre de notre étude la branche des activités immobilières dont la production est largement attribuable aux « loyers imputés », un concept de la comptabilité nationale qui prend en compte la valeur des loyers que se versent fictivement les ménages propriétaires de leur logement.

b. Les résultats d'exploitation par secteurs

Les comptes nationaux présentent un compte d'exploitation simple des branches de production. Nous retenons là aussi les branches industrielles, tertiaires et celle de la construction.

Il est à noter que le montant de la valeur ajoutée par branche prend en compte l'activité des entrepreneurs individuels. Le revenu qu'un entrepreneur individuel tire de cette activité est appelé « revenu mixte » dans le sens où il n'est pas possible dans le cadre de la comptabilité nationale de distinguer la rémunération de leurs apports en capital de la rémunération du travail qu'ils ont fourni. L'excédent brut d'exploitation présenté ci-dessous mêle ainsi l'EBE des sociétés non financières et le revenu mixte des entrepreneurs individuels. La prise en compte de ces agents a des conséquences importantes dans le cas de certains secteurs où ils sont en nombre. Ainsi, en 2010 le montant de l'excédent brut d'exploitation de la branche « Construction » était de 15,2 milliards d'euros. Il est de 36,5 milliards d'euros si on inclut le revenu mixte. Notre analyse portant sur l'exercice 2011, nous avons utilisé les comptes nationaux trimestriels par branche qui sont fournis jusqu'à cette date mais qui ont pour inconvénient de ne pas distinguer l'EBE du revenu mixte des entrepreneurs individuels.

**Compte d'exploitation des branches marchandes agricoles,
industrielles et commerciales en 2011**

En milliards d'euros	Industries extractives	Industrie manufacturière (y compris IAA)	Construction	Tertiaire et secteur marchand*
Valeur ajoutée	43,8	180,5	110,2	696,3
Rémunération des salariés	19,8	131,5	68,1	467,9
Impôts **	2,0	14,6	3,3	20,4
Excédent brut d'exploitation + revenu mixte	22,0	37,3	38,8	207,9
Taux de marge (en %)	50,3%	20,7%	35,2%	29,9%

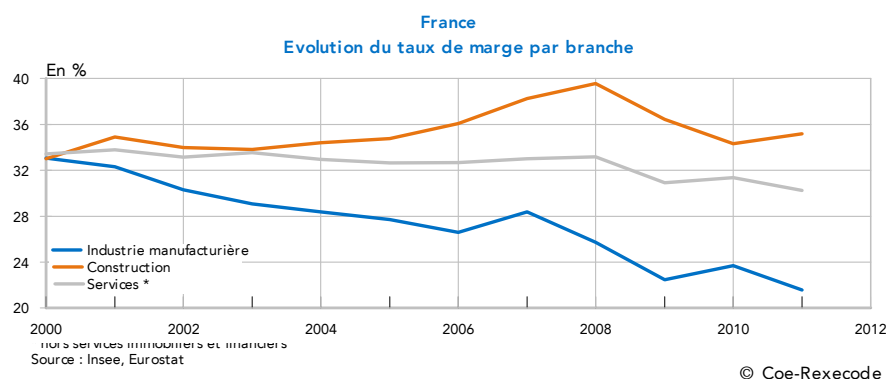
* hors activités immobilières, financières et d'assurance, y compris commerce et distribution

** impôts sur la production, nets des subventions

Source : Insee, Comptes nationaux trimestriels

Les différences des taux de marge tiennent à la fois aux différences des structures de production des activités et éventuellement aux structures de marché des biens et services fournis et des facteurs utilisés. Il est donc difficile de les interpréter directement sans une analyse approfondie de chaque secteur qui sort du cadre de cette étude.

Les évolutions sont en revanche bien significatives des changements de situation de chaque branche. Le graphique suivant présente le taux de marge des principales branches d'activité (industrie manufacturière, construction, tertiaire marchand) de 2000 à 2011.



Le secteur de la construction, qui a bénéficié d'années favorables dans la première partie de la décennie 2000 a retrouvé son taux de marge initial. Parmi les grands secteurs de l'économie, il est le seul à afficher un taux de marge supérieur en 2011 à son niveau de 2000. Cette tendance est identique si l'on restreint l'analyse au seul excédent brut d'exploitation (hors revenu mixte connu jusqu'en 2010). Après un premier recul du taux de marge durant la récession de 2008, l'évolution des résultats dans le secteur paraît toutefois menacée à court terme par un recul de l'activité qui s'est amorcé.

Le secteur des services marchands (agrégat qui exclut les activités financières et immobilières) a subi les effets de la récession et vu son taux de

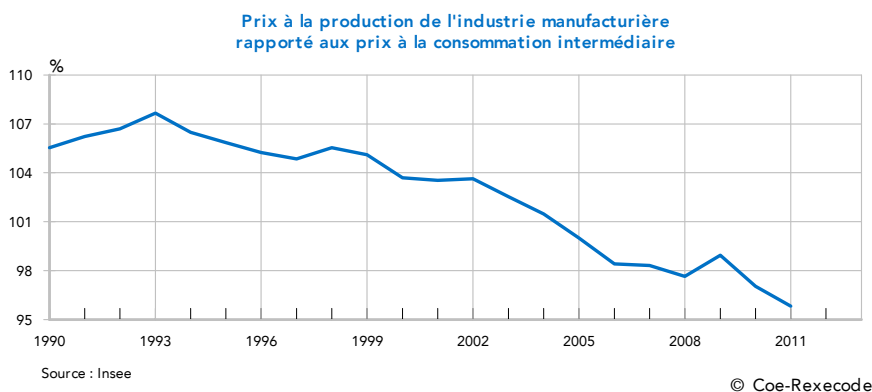
marge s'effriter notamment au cours des années récentes. Il était de 33,4 % en 2000, et de 32,9 % en 2007. Il est tombé à 29,9 % en 2011. Le montant de l'excédent brut d'exploitation (+ le revenu mixte) du secteur tertiaire marchand est inférieur en 2011 de 3,2 % en euros courants par rapport à son niveau de 2007.

C'est le secteur industriel qui a subi les plus forts reculs de ses résultats d'exploitation. Le taux de marge de l'industrie manufacturière a baissé de plus de dix points depuis 2000, passant de 33 % à 21,6 %. Le montant de son excédent brut d'exploitation est en recul de 40,1 % par rapport à son niveau de 2000. Il est en retrait de 31,8 % par rapport à 2007. Le montant de l'EBE de l'industrie manufacturière ne représente plus que 5 % de la valeur de la production de la branche. Ce ratio était de 9,3 % en 2000.

Le recul des résultats d'exploitation du secteur industriel peut s'apprécier à partir d'une analyse de l'évolution des différents postes qui contribuent à la formation de la valeur de la production de ce secteur. Les conclusions de cette analyse peuvent être résumées sommairement par la difficulté de l'industrie à répercuter dans ses prix l'évolution des coûts subis en amont (dont notamment les coûts des consommations intermédiaires de l'industrie) et par un recul du volume de son activité : de 2000 à 2011, la valeur de la production de l'industrie manufacturière a progressé de 11,9 %. Le prix de cette production a progressé de 13,6 %. En conséquence, le volume de la production a reculé de 1,5 %.

En comparaison, le prix des consommations intermédiaires effectuées par l'industrie manufacturière a progressé de 22,9 %. Cette hausse plus vive du prix des consommations intermédiaires (par rapport aux prix de la production de l'industrie) est notamment liée à une hausse des prix des produits énergétiques de 58,3 % de 2000 à 2011. Ces produits comptent en 2011 pour 8,3 % de la valeur de la production de l'industrie manufacturière. Les prix des consommations intermédiaires de services ont progressé pour leur part de 22,9 %. Elles représentent 14,2 % de la valeur de la production de l'industrie manufacturière.

En raison de cette augmentation plus vive des prix des consommations intermédiaires par rapport aux prix de la production industrielle et en raison d'un recul du volume de la production, le montant de la valeur ajoutée en euros courants de l'industrie manufacturière a reculé de 8,1 %.



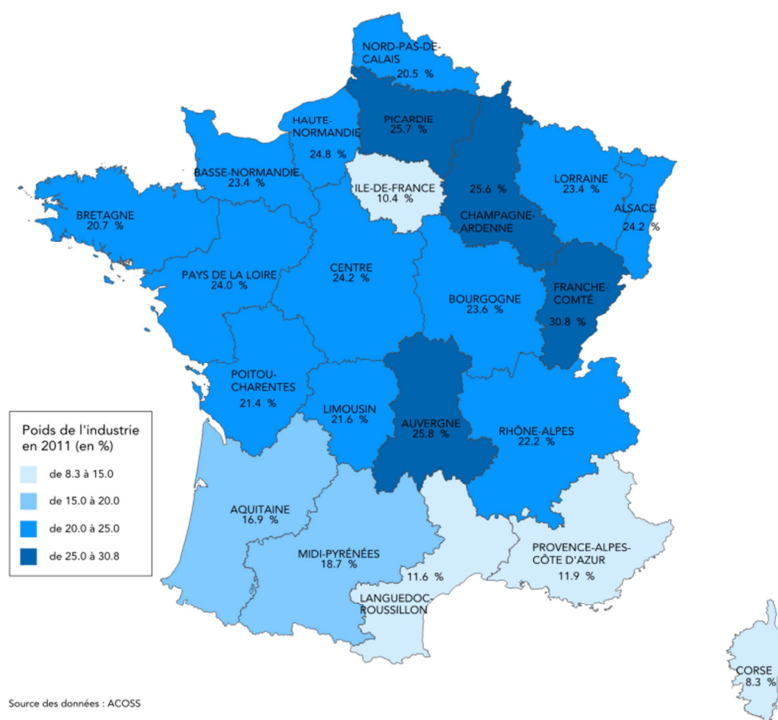
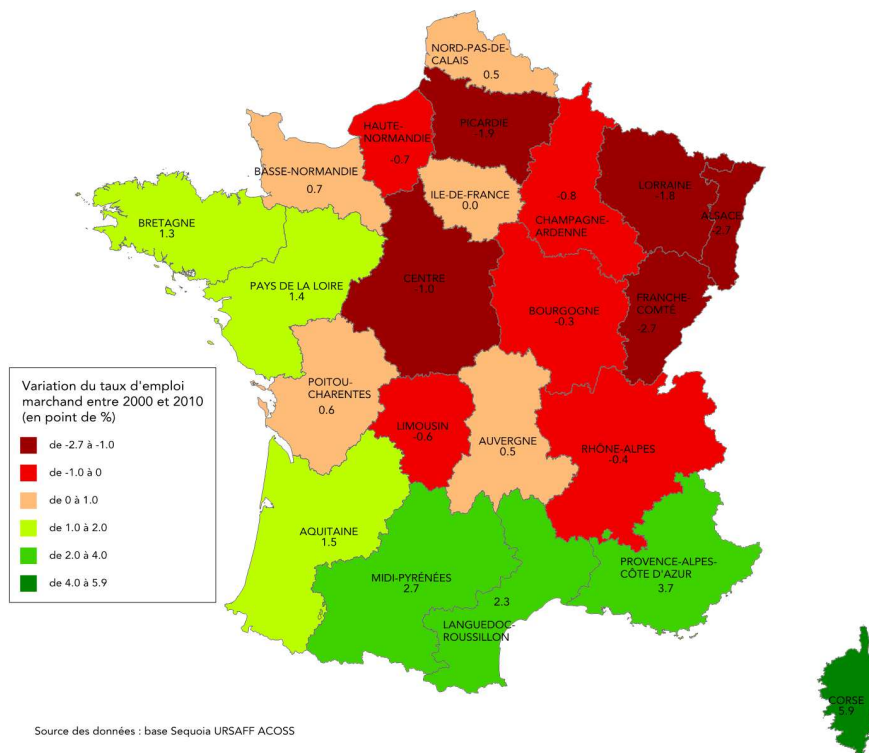
A l'incomplète diffusion dans les prix de vente des hausses de coûts des consommations intermédiaires s'est ajoutée une répartition de la valeur ajoutée

défavorable aux résultats d'exploitation. Le volume d'heures travaillées dans l'industrie manufacturière a diminué de 25 %, le montant de leurs rémunérations (salaires et charges sociales) a progressé de 8,6 % en euros courants. Le salaire horaire moyen ainsi mesuré a donc progressé de près de 34 %, soit un rythme annuel moyen de hausse de 2,7 %. La progression de 8,6 % des rémunérations des salariés de l'industrie est à comparer à une baisse de la valeur ajoutée de 8 %. La part de la rémunération des salariés dans la valeur ajoutée de la branche de l'industrie manufacturière a ainsi progressé de 61,6 % en 2000 à 72,8 % en 2011. Le taux de marge industriel connaissant un mouvement de sens inverse.

5. Divergence des taux d'emploi entre les régions

Il serait intéressant d'analyser l'évolution de la situation des entreprises par régions économiques et l'impact des évolutions macroéconomiques sur la compétitivité des régions. Cependant, nous ne disposons pas de données régionalisées de comptabilité nationale pour une période suffisamment récente. Nous disposons en revanche de données régionales sur l'emploi.

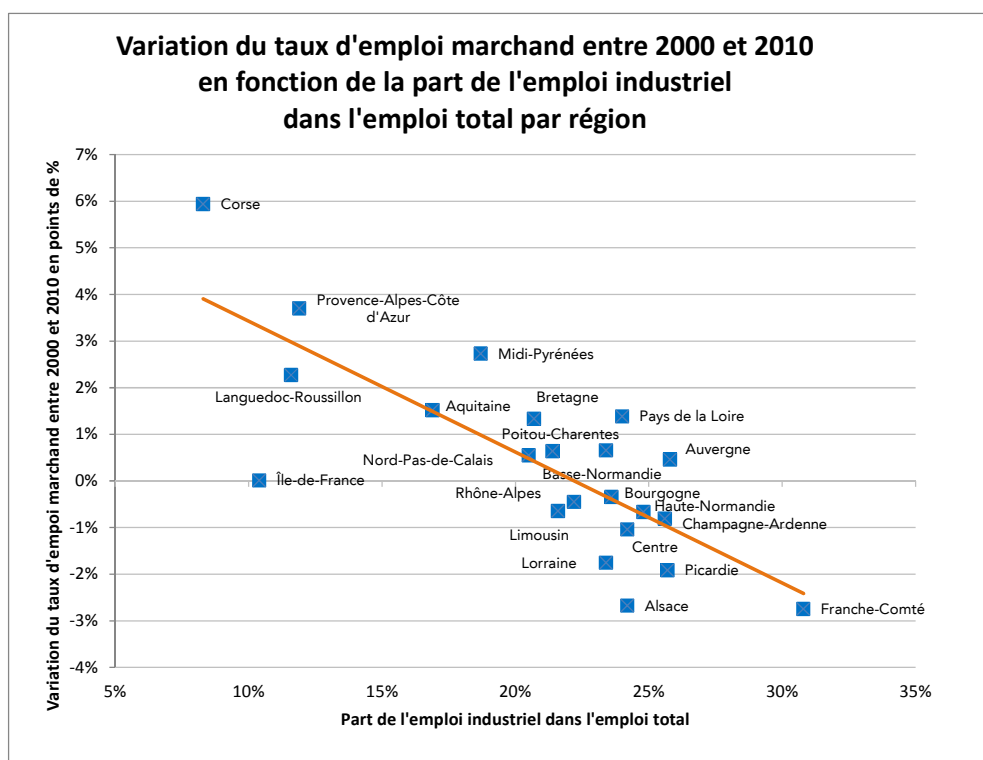
Nous examinons ici les différences d'évolution entre les régions françaises par les données d'emploi, connues grâce aux déclarations auprès de l'ACOSS. Le tableau en annexe 2 et les cartes ci-dessous montrent les variations du taux d'emploi marchand (au sens de l'ACOSS) et la part de l'emploi industriel dans l'emploi total. Un écart important apparaît entre d'une part les régions d'un grand quart Nord-Est de la France qui ont connu entre 2000 et la fin de l'année 2011 à la fois un recul du nombre absolu d'emplois et un recul du taux d'emploi marchand et d'autre part, les régions du littoral méditerranéen et atlantique qui ont connu des progressions de leur taux d'emploi comme du nombre absolu d'emplois. Certaines régions comme la Picardie, Champagne-Ardenne ou encore la Lorraine ont connu des reculs de l'emploi dans les deux sous-périodes qui vont du début 2000 au début 2008 puis de 2008 à la fin de 2011.



En cohérence avec les évolutions sectorielles précédentes que nous avons rappelées concernant les résultats d'exploitation par branche, il semble que les régions qui ont connu les plus vifs reculs du taux d'emploi marchand sont celles où le poids de l'emploi industriel dans l'emploi total est le plus élevé.

Le nuage de points ci-dessous présente sur l'axe des ordonnées la variation du taux d'emploi sur la période 2000-2010 et la part de l'emploi industriel dans

l'emploi total en 2011 sur l'axe des abscisses. Les données précises par régions sont fournies dans l'annexe 2.



Le taux d'emploi global (emploi privé, hors administrations publiques) a augmenté très légèrement au cours de la décennie, de 42,2 % à 42,6 %. Certaines régions comme la Lorraine, la Picardie, l'Alsace, ou encore la France-Conté enregistrent une forte baisse du taux d'emploi ; d'autres comme Midi-Pyrénées, Languedoc-Roussillon, Pays de la Loire, l'Aquitaine et Provence Alpes Côte d'Azur connaissent une hausse de leur taux d'emploi.

Un calcul de corrélation montre que les régions ayant subi le plus fort recul de leur taux d'emploi sont aussi les régions pour lesquelles le poids de l'industrie était le plus élevé en 2011. Le coefficient de corrélation entre la variation du taux d'emploi et la part de l'emploi industriel est de -0,8.

Le poids de l'industrie « explique » statistiquement une grande partie des écarts de variation du taux d'emploi entre régions.

On observe en outre une grande disparité des taux d'emploi entre les régions. La persistance de cette disparité suggère une insuffisance de mobilité de l'emploi sur notre territoire.

Annexes

Annexe 1

Principaux éléments des comptes de résultat et de bilan des sociétés non financières en France

Annuel, en milliards d'euros

	2000	2007	2011
1. Compte de résultat			
Valeur ajoutée	721,6	965,8	1004,1
Rémunérations des salariés	469,7	623,8	680,5
Impôts liés à la production nets de subventions	30,4	35,6	36,3
Frais financiers nets (versés moins reçus)	15,1	16,4	12,3
Divers en charge	15,0	12,6	16,2
Impôts directs	29,2	43,4	33,0
Dividendes nets (versés moins reçus)	42,2	74,5	89,9
Dividendes versés	105,6	229,9	237,8
Dividendes reçus	63,4	155,4	147,9
Autofinancement brut après impôts *	119,9	159,6	136,0
Amortissements économiques	99,0	139,3	155,6
Autofinancement net après impôts	20,9	20,3	-19,6
<i>Soldes intermédiaires et ratios</i>			
Excédent brut d'exploitation	221,4	306,5	287,3
Profits bruts avant amortissement (après impôt)	162,2	234,1	225,9
Profits nets d'amortissement	64,3	95,3	68,3
Taux de marge (EBE, en % de la valeur ajoutée)	30,7%	31,7%	28,6%
2. Compte de bilan (non consolidé)			
Actifs non financiers**	1917,6	3512,1	4074,3
Actifs financiers	3 692,1	5 113,9	4 859,0
Disponibilités	148,5	266,2	389,9
Titres et crédits	450,5	792,2	874,4
Actions et titres d'OPCVM	2389,7	3056,3	2532,3
Autres comptes à recevoir et provisions	703,4	999,1	1054,3
Total Actif	5609,7	8626,0	8933,3
Passifs financiers	5 185,3	7 454,0	6 881,3
Titres et crédits	1177,3	1779,8	2069,6
Actions et titres d'OPCVM	3371,2	4795,9	3798,6
Autres comptes à payer	636,8	878,3	1013,1
Valeur nette	424,5	1172,0	2052,0
Fonds propres non consolidés	3795,7	5968,0	5850,6
Fonds propres consolidés	1406,0	2911,6	3318,3
Dividendes versés / fonds propres non consolidés	2,8%	3,85%	4,06%
Dividendes nets (versés moins reçus) / fonds propres consolidés	3,0%	2,56%	2,71%

* Estimation sur la base de la consommation de capital fixe des sociétés non financières connue jusqu'en 2010

** Estimation sur la base des actifs non financiers des sociétés non financières connus jusqu'en 2010

Source : Insee, Comptes nationaux trimestriels et comptes de patrimoine, Banque de France, Comptes nationaux financiers

Annexe 2

Part de l'emploi industriel et variation du taux d'emploi marchand (hors administrations publiques) de 2000 à 2010 par région française, en %

	Variation du nombre d'emplois marchands	Taux d'emploi 2000 (en %)	Taux d'emploi 2010 (en %)	Variation du taux d'emploi en points (en %)	Part de l'emploi industriel (en %)
Alsace	-8 097	46,2	43,5	-2,7	24,2
Aquitaine	91 634	37,0	38,5	1,5	16,9
Auvergne	4 824	36,5	36,9	0,5	25,8
Basse-Normandie	8 203	37,6	38,2	0,7	23,4
Bourgogne	-5 038	39,7	39,3	-0,3	23,6
Bretagne	72 903	37,1	38,5	1,3	20,7
Centre	-9 962	40,5	39,4	-1,0	24,2
Champagne-Ardenne	-17 469	37,8	37,0	-0,8	25,6
Corse	20 859	30,4	36,3	5,9	8,3
Franche-Comté	-17 453	40,5	37,8	-2,7	30,8
Haute-Normandie	-8 928	40,7	40,0	-0,7	24,8
Île-de-France	168 724	55,7	55,7	0,0	10,4
Languedoc-Roussillon	90 763	31,6	33,9	2,3	11,6
Limousin	-1 753	35,8	35,2	-0,6	21,6
Lorraine	-26 657	36,8	35,0	-1,8	23,4
Midi-Pyrénées	116 649	37,0	39,7	2,7	18,7
Nord-Pas-de-Calais	20 273	37,8	38,3	0,5	20,5
Pays de la Loire	96 048	41,7	43,0	1,4	24,0
Picardie	-15 393	35,6	33,7	-1,9	25,7
Poitou-Charentes	26 664	35,9	36,5	0,6	21,4
Provence-Alpes-Côte d'Azur	167 855	37,2	40,9	3,7	11,9
Rhône-Alpes	116 468	45,5	45,0	-0,4	22,2
France métropolitaine	891 118	42,2	42,6	0,4	18,1

Annexe 3

Brève comparaison internationale des résultats des sociétés non financières

Un décrochage par rapport aux résultats des entreprises dans la zone euro

Le recul des marges des sociétés non financières n'est pas un phénomène propre à la France. Il y est en revanche plus accusé. Le taux de marge des entreprises françaises a en effet baissé de plus de 10 % entre 2007 et 2011, alors qu'il ne baissait que de 5 % en moyenne dans la zone euro. Entre 2010 et 2011, ce même taux a reculé de 30 % à 28,6 % en France alors qu'il ne baissait que de 0,2 point dans la zone euro pour atteindre 38,5 % en 2011.

On sait que c'est dans le secteur industriel que le taux de marge des sociétés non financières françaises a le plus fortement chuté depuis 2007 et même depuis 2000. Pour effectuer une comparaison internationale des évolutions par secteurs d'activité, nous nous appuyons sur les données d'Eurostat. Celles-ci ne distinguent toutefois pas les impôts liés à la production nets de subventions. Ceux-ci sont ainsi imputés à l'excédent brut d'exploitation (majoré du revenu mixte des entrepreneurs individuels). Ce dernier est donc un EBE par excès.

Il apparaît que le montant de l'EBE ainsi calculé a reculé de 35 % dans l'industrie manufacturière en France entre 2000 et 2011. Il a progressé de 17,9 % en zone euro et même de 50,9 % en Allemagne. En 2011, le montant de l'EBE industriel en Allemagne (mesuré au sens large) représente 3,5 fois le montant de l'EBE industriel en France. En 2000, cette proportion de seulement 50 % en plus pour l'Allemagne.

L'évolution des profits des sociétés non financières a également été au désavantage des sociétés implantées en France. Les profits bruts d'amortissement avant distribution des sociétés non financières françaises se situent actuellement à des niveaux inférieurs à ceux d'avant crise. Ils représentent en 2011 près de 225 milliards d'euros (en euros courants), soit environ 204 milliards d'euros en euros constants², en baisse de 0,6 % par rapport à 2010, et largement en dessous de leur niveau d'avant-crise (-4 % entre 2007 et 2011). En zone euro, ils progressaient de 1 % entre 2010 et 2011 pour atteindre 1 504 milliards d'euros en euros courants (soit 1 380 milliards d'euros en euros constants). Sur la période 2007-2011, les profits bruts d'amortissement de la zone euro ont augmenté de près de 3 % en euros courants.

De plus, on constate que les taux d'investissement en France sont désormais proches de la moyenne observée dans la zone euro. Ainsi, en 2011, le taux d'investissement des sociétés non financières françaises était de 20 %, retrouvant son niveau de 2007. Le taux d'investissement de la zone euro approche 21 % en 2011. En revanche, le taux d'investissement des sociétés non financières françaises a progressé de 2 % entre 2007 et 2011, alors qu'il baissait de 9 % en moyenne dans la zone euro.

² Le déflateur utilisé ici est le prix de la valeur ajoutée de l'ensemble des branches.

Le taux d'investissement en France ayant convergé vers celui observé dans la zone euro et les résultats des sociétés non financières ayant plus reculé en France qu'en zone euro, on observe des taux d'autofinancement nettement plus bas en France qu'en zone euro (67% en France en 2011 contre 91% en moyenne en zone euro).

Cette convergence du taux d'investissement des entreprises françaises s'accompagne également d'une convergence des niveaux d'endettement (vers celui observé dans l'ensemble de la zone euro). Conséquence d'un taux d'autofinancement en France qui s'est éloigné de celui observé dans la zone euro, le niveau d'endettement des sociétés non financières en France se rapproche de celui observé dans l'ensemble de la zone euro. Il ressort à un peu plus de 133 % de leur valeur ajoutée, six points en-dessous du niveau moyen observé dans l'ensemble de la zone euro où ce ratio est orienté à la baisse sous l'effet notamment de la réduction de l'endettement des sociétés non financières espagnoles et allemandes.

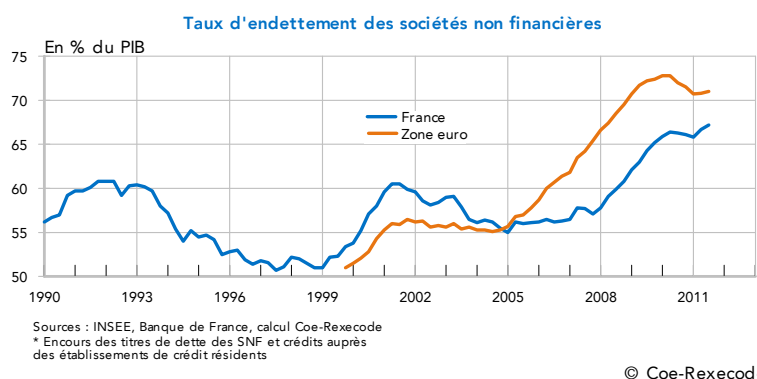


Tableau comparatif France - Zone euro

		2000	2007	2011
Excédent brut d'exploitation	France	221	307	286
Milliards d'euros	Zone euro	1318	1888	1845
Profits bruts d'amortissement	France	163	235	225
Milliards d'euros	Zone euro	1056	1463	1504
Taux de marge	France	31	32	29
<i>EBE/VA en %</i>	Zone euro	38	41	39
Taux d'investissement	France	19	20	20
<i>FBCF/VA en %</i>	Zone euro	23	23	21
Taux d'autofinancement	France	88	84	67
<i>Autofinancement en % de la FBCF</i>	Zone euro	75	82	91
Taux d'endettement (en fin d'années)	France	116	111	133
<i>Dette/VA, en %</i>	Zone euro	106	127	139

Source : Eurostat, INSEE

Annexe 4

Les évolutions des coûts salariaux

Nous rappelons dans cette annexe les évolutions de coûts salariaux dans les économies membres de la zone euro depuis 2000. La mesure des coûts salariaux s'appuie sur une estimation directe de ce coût tirée de l'enquête sur les coûts de main d'œuvre conduite à l'échelle européenne. Le coût salarial est exprimé en coût par heure travaillée. Une seconde approche consiste à prendre en compte les évolutions différenciées de la productivité pour déterminer le coût salarial par unité produite. Ce dernier est calculé en rapportant l'évolution du coût horaire de la main d'œuvre à celle de la productivité horaire du travail. Si le coût salarial unitaire augmente plus vite dans un pays que chez ses concurrents, ou bien la hausse du coût est répercutée dans les prix et le pays perd en compétitivité-prix, ou bien elle ne l'est pas en raison d'un effort de réduction des marges qui aura été mis en œuvre par l'entreprise et le pays risque à terme de voir reculer sa compétitivité hors-prix car ses moyens d'investir vont en se réduisant.

1. Les évolutions des coûts salariaux horaires

Les coûts de la main d'œuvre dans les pays européens sont évalués à partir de l'enquête sur les coûts de la main d'œuvre (*Labour cost survey*) coordonnée par Eurostat et réalisée par les instituts nationaux statistiques. Cette enquête sur le coût de la main d'œuvre et la structure des salaires (Ecmoss) est réalisée en France par l'INSEE. Les enquêtes sur les coûts de la main d'œuvre sont réalisées tous les quatre ans. Entre deux enquêtes, le coût de la main d'œuvre peut être mis à jour à partir des indices de coûts (ICM) harmonisés par Eurostat.

Il existe cependant des différences de champ dont il faut tenir compte afin d'établir des comparaisons rigoureuses. En effet, le champ des ICM comprend les salariés et les apprentis alors qu'il est possible de distinguer les deux dans l'enquête quadriennale Ecmoss. En outre, certains coûts comme les frais de formation professionnelle, les coûts de recrutement ou les achats de vêtements de travail entrent dans la composition des coûts de la main d'œuvre dans l'enquête quadriennale sont exclus de la composition des ICM.

Les coûts annuels de la main d'œuvre présentés ci-après sont des coûts de main d'œuvre pour les salariés et les apprentis. Ils sont issus des enquêtes quadriennales pour les années 2000, 2004 et 2008. Le point pour l'année 2011 est le résultat du prolongement du coût enregistré en 2008 à partir de l'enquête ECMOSS à partir de l'évolution des ICM. Comme nous l'avons noté précédemment, certains coûts n'entrent pas en compte dans la composition des ICM. Ces composantes non prises en comptes dans les ICT n'ont pas le même poids en France et en Allemagne dans le coût total de la main d'œuvre (2,3 % en France en 2008 contre 0,6 % en Allemagne) mais ces parts ont peu varié entre 2000 et 2008 de sorte que cela ne doit pas avoir beaucoup d'effet sur le calcul des écarts de progression du coût du travail entre la France et l'Allemagne.

**Coût du travail des salariés et apprentis pour l'ensemble de l'économie
(industrie et services marchands) en France et en Allemagne entre 2000 et 2011**

	2000	2004	2008	2011
France (en euros par heure)	24,4	28,4	31,8	34,2
Allemagne (en euros par heure)	25,3	26,9	28,4	30,1
France (base 100 en 2000)	100,0	116,6	130,5	140,2
Allemagne (base 100 en 2000)	100,0	106,2	112,0	118,8
Ecart France-Allemagne cumulé		9,8%	16,5%	18,0%
Progression de l'écart par période		9,8%	6,1%	1,3%

Source : enquêtes ECMOSS, Eurostat

L'écart de progression entre le coût de la main d'œuvre en France et en Allemagne est surtout intervenu au début de la décennie 2000. Il a été de 10 % entre 2000 et 2004. Cette divergence forte du début de période résulte notamment de la dérive des coûts survenue en raison de l'application de la loi de réduction du temps de travail en France. Dans la période suivante, la modération salariale en Allemagne explique une partie de l'écart. Retenons qu'au total, entre 2000 et 2011, la hausse des coûts salariaux horaires en France dans l'ensemble des secteurs marchands a été de 40 % quand elle était limitée à 19 % en Allemagne. Le coût salarial horaire en France dépasse ainsi de 13,6 % le niveau du coût salarial allemand pour ce qui concerne l'ensemble des branches marchandes. Pour ce qui concerne la seule industrie manufacturière, la hausse du coût salarial horaire de 48 % intervenue entre 2000 et 2011 en France a porté en 2011 le niveau du coût de l'heure de travail 3,8 % au-dessus du coût de l'heure de travail dans l'industrie manufacturière allemande. En 2000, le coût de l'heure travaillée dans l'industrie en France était inférieur de 13 % à celui pratiqué outre-Rhin.

Les politiques opposées menées en Allemagne (modération salariale contre protection de l'emploi) et en France (baisse de la durée du travail et hausse des coûts salariaux horaires) au cours des années 2000 ont entraîné une divergence des coûts qui a créé une divergence des résultats des entreprises et aggravé l'écart entre les facteurs structurels de la compétitivité.

**Coût du travail des salariés et des apprentis dans l'industrie manufacturière
en France et en Allemagne entre 2000 et 2011**

	2000	2004	2008	2011
France (en euros par heure)	24,0	29,0	32,8	35,6
Allemagne (en euros par heure)	27,6	30,0	32,3	34,3
France (base 100 en 2000)	100,0	120,9	136,8	148,3
Allemagne (base 100 en 2000)	100,0	108,4	117,0	124,1
Ecart France-Allemagne cumulé		11,5%	16,9%	19,5%
Progression de l'écart par période		11,5%	4,8%	2,2%

Source : enquêtes ECMOSS, Eurostat

2. Les évolutions des coûts salariaux unitaires

Les coûts salariaux unitaires sont à l'échelle macroéconomique ce qu'est le prix de revient salarial à l'entreprise. Les coûts salariaux unitaires (ratio de la rémunération salariale au niveau de production en volume ou alternativement du coût salarial horaire à la productivité horaire) peuvent être calculés sur la base des données des comptes nationaux (disponibles sur le site d'Eurostat).

Coûts salariaux unitaires dans le secteur marchand non agricole								
	2000	2005	2008	2009	2010	2011	TCAM sur la période 2000-2008	TCAM sur la période 2000-2011
Belgique	100,0	105,1	113,3	117,0	116,4	118,6	1,6%	1,6%
Allemagne	100,0	96,8	96,2	101,9	100,0	101,0	-0,5%	0,1%
Estonie	100,0	123,7	181,8	184,2	170,9	171,4	7,8%	5,0%
Irlande	100,0	114,6	126,9	112,9	103,5	107,2	3,0%	0,6%
Espagne	100,0	117,1	132,1	131,6	127,4	126,2	3,5%	2,1%
France	100,0	110,1	117,5	120,2	120,7	122,9	2,0%	1,9%
Italie	100,0	117,9	131,0	137,3	135,7	137,7	3,4%	3,0%
Chypre	100,0	120,5	124,9	127,8	129,8	131,2	2,8%	2,5%
Pays-Bas	100,0	108,4	114,2	119,3	116,6	116,8	1,7%	1,4%
Autriche	100,0	100,7	106,4	111,4	110,5	110,9	0,8%	0,9%
Portugal	100,0	120,8	126,5	130,5	131,3	131,1	3,0%	2,5%
Slovénie	100,0	103,8	113,6	123,1	121,3	120,5	1,6%	1,7%
Slovaquie	100,0	133,0	182,9	196,5	191,7	194,4	7,8%	6,2%
Finlande	100,0	105,3	111,3	120,2	116,8	120,0	1,4%	1,7%

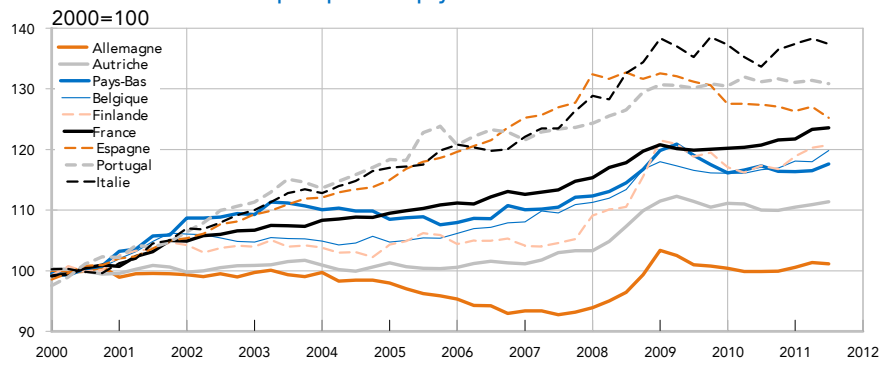
Source : Eurostat, Comptes nationaux trimestriels

Note TCAM : taux de croissance annuel moyen

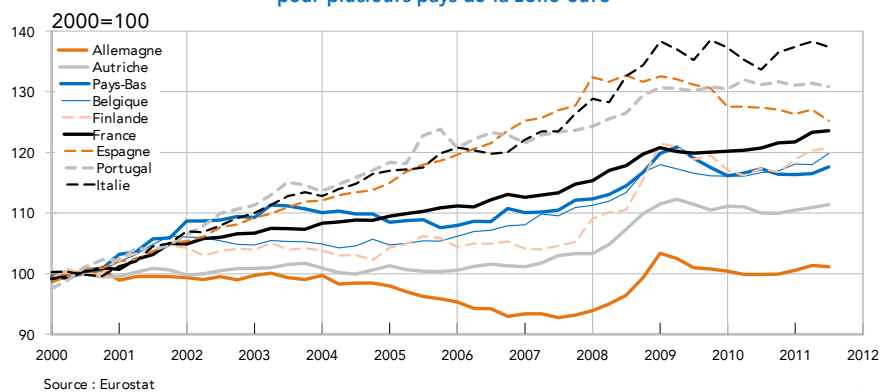
Les pays du sud de la zone euro ont connu une augmentation très forte de leurs coûts salariaux unitaires entre 2000 et 2010 (Portugal (+31 % dans le secteur marchand non agricole), Italie (+36 %), Espagne (+27 %)). Dans le même temps, certains pays dont l'Autriche (+10,5 %) et surtout l'Allemagne (croissance quasi-nulle) connaissaient des progressions beaucoup plus faibles. La France (+20,7 %), la Belgique (+16 %), les Pays-Bas (+17 %) ou la Finlande (+17 %) enregistraient une progression intermédiaire de leurs coûts salariaux unitaires mais sensiblement supérieure à celle de l'Allemagne. La récession a imposé aux pays en difficulté une stagnation ou un recul de leurs coûts salariaux. La France est relativement épargnée mais proche de la limite des pays qui sont aujourd'hui en difficulté financière.

Cette divergence dans l'évolution des coûts salariaux unitaires dans une même zone monétaire est un facteur de divergence des compétitivités des pays. Les pays dont les coûts salariaux unitaires progressent plus rapidement sont aussi le plus souvent ceux dont les parts de marché à l'exportation reculent au sein de la zone euro.

Coûts salariaux unitaires dans le secteur marchand non agricole pour plusieurs pays de la zone euro



Coûts salariaux unitaires dans le secteur marchand non agricole pour plusieurs pays de la zone euro



Coe-Rexecode : l'analyse économique au service des entreprises et du débat public

1 Une mission de veille conjoncturelle

Coe-Rexecode assure un suivi conjoncturel permanent de l'économie mondiale et des prévisions économiques à l'attention de ses adhérents.

L'adhésion à Coe-Rexecode, c'est l'accès à :

- un éclairage permanent sur les évolutions de la conjoncture économique et financière mondiale,
- des prévisions macroéconomiques argumentées mises à jour chaque trimestre,
- un lieu d'échange avec les adhérents et les économistes de Coe-Rexecode dans le cadre de réunions mensuelles,
- une équipe disponible (économistes, statisticiens, documentalistes) à même de répondre rapidement à vos questions d'ordre macroéconomique.

Coe-Rexecode apporte à ses adhérents une compréhension de l'évolution de la conjoncture mondiale. L'insertion de l'équipe de Coe-Rexecode dans le monde de l'entreprise façonne l'originalité et la pertinence de ses analyses. Les travaux de Coe-Rexecode sont réservés de manière exclusive à ses adhérents.

2 Une mission de participation au débat de politique économique

La participation au débat public de politique économique est soutenue par des membres associés (issus des grandes fédérations professionnelles), la Chambre de Commerce et d'Industrie de Paris et des membres partenaires (entreprises). L'activité de participation au débat de politique économique comporte trois volets : des travaux d'études spécifiques, un cycle de réunions de politique économique et l'organisation des *Rencontres de la croissance*.

• Un cycle de réunions sur des questions de politique économique

Plusieurs thèmes d'actualité sont abordés lors de réunions de travail préparées par Coe-Rexecode auxquelles participent des représentants des membres associés et partenaires, des économistes et, le cas échéant, d'autres personnalités extérieures.

Les axes de nos travaux portent sur *le financement de la protection sociale, l'emploi, la compétitivité de l'économie française et l'évaluation économique des politiques de protection de l'environnement*.

• Les travaux d'études spécifiques

Coe-Rexecode conduit régulièrement des travaux d'analyse de secteurs-clés de l'économie française. Ces études visent à approfondir la connaissance du système productif qui constitue l'originalité de la démarche de Coe-Rexecode. L'objet de ces travaux est en particulier d'isoler les ressorts de la compétitivité de secteurs d'activité spécifiques et les leviers à actionner pour une politique économique de développement des entreprises.

• Les Rencontres de la croissance

Coe-Rexecode organise depuis 2003 les *Rencontres de la croissance*, placées sous la présidence du Premier Ministre. L'institut publie à cette occasion un ouvrage aux Éditions Economica, remis au Premier Ministre et largement diffusé. Les titres des ouvrages précédents étaient : *Des idées pour la croissance*, ouvrage recueillant les contributions de 77 économistes, *La croissance par la réforme et Demain l'emploi si...* (disponibles en librairie, Éditions Economica). Ces manifestations ont pour but d'éclairer l'ensemble des acteurs économiques et sociaux (entreprises, fédérations professionnelles, administrations, personnalités politiques et de la société civile...) sur les modalités et enjeux de la croissance, de débattre des réformes structurelles qu'elles impliquent, d'examiner le chemin parcouru au cours des dernières années et d'envisager celui qui reste à parcourir vers l'objectif d'une croissance durable au rythme de 3 % par an.

Les adhérents de Coe-Rexecode

L'adhésion à Coe-Rexecode est ouverte à tous, entreprises, administrations, fédérations professionnelles, quelle que soit leur taille. Les 80 adhérents correspondants de Coe-Rexecode comptent de grandes entreprises industrielles, des banques, des organismes de gestion financière, des fédérations professionnelles et des administrations. Les membres associés sont les adhérents qui soutiennent les études sur le système productif et la participation au débat de politique économique.